

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

İKNA OYUNLARI

HENRIK
FEXEUS

İKNA OYUNLARI

17 ÜLKEDE
YAYINLANDI



HENRIK FEXEUS

Di
yo
jen

Di
yo
jen

İKNA OYUNLARI

HENRIK FEXEUS



ISBN: 978-605-86312-8-1

YAYINEVİ SERTİFİKA NO: 25700

MATBAA SERTİFİKA NO: 47939

İkna Oyunları

Henrik Fexeus

Özgün Adı: The Power Games

Copyright © 2013 by Henrik Fexeus

© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Diyojen Yayıncılık'a aittir.

Çeviren: Mehmet Erguvan

Baskı : My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

MY MATBAACILIK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F

Zeytinburnu / İstanbul Tel: 0212 674 85 28

Cilt: My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Diyojen Yayıncılık, İstanbul, 2021

DIYOJEN YAYINCILIK TİC. LTD. ŞTİ

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F Zeytinburnu / İstanbul

info@diyojenyayinevi.com

www.diyojenkitap.com

İKNA OYUNLARI

HENRIK FEXEUS

Çeviren: Mehmet Erguvan



İÇİNDEKİLER

OYUNUN KURALLARI.....	19

BİRİNCİ OYUN: ZİHİNSEL LEGO

İnsanları kendinize inandırmanın 16 yolu.....	31
1. 1 GERÇEKLEŞİNCEYE KADAR TEKRAR EDİN.....	35
1. 2 DOĞRU OLDUĞUNU HİSSETTİRİN.....	39
1. 3 FAZLA SEÇENEK SUNMAYIN.....	45
1. 4 SİZİ İLERİYE TAŞIYACAK UNSURLARA DİKKAT EDİN.....	47
1. 5 BİRİLERİ SİZDEN ÖNCE DAVRANIRSA.....	50
1. 6 GÜÇ ELDE ETMEK İÇİN ZAYIF GÖRÜNÜN.....	53
1. 7 TEMEL İHTİYAÇLARI KARŞILAYIN.....	57
1. 8 DÜŞÜNCELERİ KUVVETLENDİRİN YA DA DEĞİŞTİRİN.....	64
1. 9 DİKKAT DAĞITARAK DÜŞÜNCELERİ DEĞİŞTİRİN.....	67
1. 10 İNSANLARIN KENDİLERİYLE İLGİLİ ALGISINI ŞEKİLLENDİRİN.....	70
1. 11 İNSANLARA BAŞARABİLDİKLERİNİ GÖSTERİN.....	74
1. 12 GRUBU KONTROL ALTINA ALIN.....	76
1. 13 HİÇKİMSENİN OLMADIĞI ANLARDA BİLE.....	78
1. 14 PARMAK UÇLARI STATÜYLE İLGİLİ İPUCU VERİR.....	80

1. 15 STATÜYÜ KONTROL ETME.....	85
1. 15 İYİ HAVA, KÖTÜ HAVA.....	88
İKİNCİ OYUN: SÖZCÜK OYUNLARI	
İnsanların seni, yalnızca seni dinlemesinin 16 yolu.....	97
2.1 AYNI ŞEY İÇİN FARKLI SÖZCÜKLER	
KULLANMAK.....	101
2.2 İNSANLARLA AYNI TARAFTA DURARAK	
HAREKETE GEÇİN.....	103
2.3 “AMA” YERİNE “VE”Yİ KULLANIN.....	106
2.4 “AMA” YI FARKLI YERLERDE KULLANIN.....	110
2.5 SEBEP-SONUÇ ÜZERİNE YOĞUNLAŞIN.....	114
2.6 “YA DA” DİYEREK KAFA KARIŞTIRIN.....	118
2.7 “SEN” SÖZCÜĞÜNÜ DOĞRU KULLANMAK.....	121
2.8 BİRLİKTE DAHA FAZLA ZAMAN	
GEÇİRDİĞİMİZDE.....	125
2.9 KARŞIMIZDAKİNİ DOĞRU DÜRÜST	
DİNLİYOR MUYUZ?.....	127
2.10 SÖYLEYECEK BİR SÖZÜNÜZ	
KALMADIĞINDA.....	130
2.11 ASIL SORU NEYİN ODAK NOKTASINDA	
OLDUĞUDUR.....	133
2.12 KALIPLARI KIRMAK.....	135
2.13 UYUM VE YÖNLENDİRME.....	139
2.14 ÖZEL KARMA HAMLE.....	144
2.15 HEM KALP HEM DE ZİHİNLERİYLE	
İLGİLENİN.....	148

2.16 KARŞINIZDAKİNİ SİZDEN UZAKLAŞTIRACAK

SÖZCÜKLER.....	153

ÜÇÜNCÜ OYUN: İLİŞKİSEL MANEVRALAR

İnsanların kalplerini kazanmanın 20 yolu.....	159

3.1 NOT BIRAKARAK ETKİLEYİN.....	164

3.2 KARŞILIĞINI ALACAĞINI BİLEREK VERMEK.....	166

3.3 DAHA DA ÖZEL HİSSETTİRİN.....	169

3.4 BENZERLİĞİNİZLE GÜÇ KAZANIN.....	173

3.5 YAKIN OLDUĞUNUZU FARZEDİN.....	176

3.6 NE ZAMAN UZLAŞMAYA VARACAĞINIZI BİLMEK.....	178

3.7 EMPATİ YOLUYLA İLİŞKİ KURMAK.....	181

3.8 SELAM VERMENİN ÖNEMİ.....	185

3.9 KÜÇÜK ŞEYLERİ UNUTMAYIN.....	188

3.10 KARŞINIZDAKİNİ SAMİMİYETLE ÖVÜN.....	191

3.11 YARDIM İSTEMENİN GÜCÜ.....	197

3.12 YARDIM ALMAK VE SEVİLMEK.....	202

3.13 TEŞEKKÜR EDİN!.....	205

3.14 ÖLDÜĞÜNÜZDE.....	208

3.15 İNSANLARIN İÇ DÜNYASININ HARİTASINI ÇIKARIN.....	211

3.16 FARKLI TÜRDE İNSANLARI İKNA ETMEK.....	217

3.17 BEDEN DİLİNDEN “HAYIR” DENDİĞİNİ ANLAMAK.....	222

3.18 RAHATLAMA MİMİKLERİ VE ENDİŞE.....	227

3.19 DUDAKLAR SIKILIR, AĞIZ KAYGILANIR.....	231

3.20 KAPLADIĞINIZ ALAN GÜCÜNÜZÜ GÖSTERİR.....	234

DÖRDÜNCÜ OYUN: “PATRON KİM?” KAVGASI!

İnsanları etkisiz hale getirmenin 12 yolu.....	241
4.1 ZİHİNSEL KALKAN.....	246
4.2 MÜDAHELEDE BULUNUP İDAREYİ ELE GEÇİRİN.....	251
4.3 İŞLER KIZIŞTIĞINDA.....	257
4.4 BARİKATLARA DİKKAT EDİN.....	263
4.5 BIRAKIN İLK KAZANAN BAŞKASI OLSUN.....	267
4.6 ASLA SÖYLEMEMENİZ GEREKEN SÖZLER.....	269
4.7 TARAFSIZ KALIN.....	273
4.8 FARKLI KİŞİLER İÇİN AYNI HAMLELER.....	276
4.9 DUYGU SÖMÜRÜSÜNDE BİLE OBJEKTİF OLUN.....	281
4.10 SALDIRILARI ETKİSİZ HALE GETİRMENİN İKİ ETKİLİ YOLU.....	284
4.11 GÜÇ SAVAŞI.....	286
4.12 B PLANI.....	290
KİLİDİ AÇMAYI BAŞARDIN: SON PATRONU DA ALT ETTİN!.....	295
BİR İLERİ SEVİYEYE GEÇTİNİZ!.....	297

Bu kitabı henüz iki yaşına giren oğlum Milo'ya atfediyorum. Kendisi iki yaşında olmasına rağmen, iknayı kendisinden hiçbir taviz vermeden; ama bir o kadar da şirinlikle kullanmayı başarıyor. Belki birçoğumuzun hayatı boyunca öğrenemeyeceği bir ustalıkla. Bu kitapta yer alan tüm teknikler bir yandan havadaki baloncukları üflerken diğer yandan gülmeyi başaramayan bizler için.

Aynı zamanda...

Her zaman iknayı ve gücü kirli ve sevimsiz bulup güçten hayır gelmeyeceğini düşünen, ama aynı zamanda gücün ve iknanın yararlı, belki biraz da seksi olabileceğini hissine kapılmaktan kendini alamayanlara.

Ve tabii ki...

Hayatlarının büyük bölümünü bir şeyleri kontrol altına almaya çalışarak geçirenlere. Bir uzay aracını, bir futbol takımını ya da sapanın ucundaki kuşları. Yani herhangi bir şeyi. Bu kitabı gerçek hayatı yönlendirdiğiniz bir oyun konsolu olarak düşünün. Haydi, oyun başlasın!

JETONU AT

YENİ OYUNU BAŞLAT

İKNA - Başkalarının davranışlarını etkileme kabiliyeti. Güç.

OYUN - Belirli bir sonuca ulaşmak için birtakım hedeflerin stratejik olarak yeniden konumlandırılması

İKNA OYUNLARI - Belirli bir sonuca ulaşmak için başkalarının davranışlarını stratejik yöntemlerle etkileme kabiliyeti. Bir nevi güç oyunları.

İKNA OYUNLARI

Oyuncu sayısı: 1 (ve sizin dışınızdaki herkes)

Zorluk: Acemi-Uzman

Süre: 5 dakika ya da hayatınızın geri kalanı

OYUNLARIN KURALLARI

Bu bir oyun değil...

Nihilumbra

Şşst...

Kusura bakma fısıldayarak konuşuyorum. İçeri geçin. Sizi gördüğüme çok sevindim. Sizin gelmenizi bekliyordum. Buraya geldiğinizi gören oldu mu? Devam etmeden önce arkınıza bir baksanız iyi olurdu aslında. Böylece emin olabiliriz.

Başka kimse yok değil mi?

Peki o halde.

Hoş geldiniz!

Eğer şşuanda bu kitabı okuyorsanız bir kopyasını alabildiniz demek ki. Gerçekten alabildiyseniz sizi tebrik ederim. Ben bu satırları yazarken kitap basıldığında neler olacağına dair hiçbir fikrim yoktu. Biri kitabın tüm kopyalarını alıp hepsini yakıp yok edebilir. Ya da kitap medyada öyle tartışmalara neden olacak ki hiçbir yer bu kitabı satmaya yanaşmayacak bile. Eğer böyle bir şey olursa kesin bir sebebi vardır. İşte görüyorsunuz, bu kitap çok az kişinin alıp okumak isteyeceği türden bir şey.

Patronunuz kesinlikle bu kitabı alıp okumanızı istemeyecektir. Eğer patronsanız, bu kez de çalışanlarınız bu kitabı okumanızı istemeyecektir. Yani sizden çıkarı olan herhangi

biri bu kitabı okumanızı istemeyecektir. Diğer departmanlarda çalışıp sizinle aynı bütçe kaynakları için savaşırlar. Ya da sizin kestiğiniz o ateşli yakışıklıya göz koyan fıstık.

Aslında bu en çok da yerel siyaset adamları için geçerli. Yani kulis faaliyetlerinde bulunanlar ve tabii ki sizin kendileriyle hemfikir olmanızı sağlayarak geçinen herkes. Bu gibi faaliyetleri kötölemek gibi bir derdim yok, yanlış anlamayın. Söylemeye çalıştığım şey, bu gibi insanlar sizi yanlarına çekmek için çok hırslanırlar. Genel müdürünüz insanların duygularına ve mantığına hitap ederek onları etkileme konusunda ortaya atılan karmaşık kuramları öğrenmek için güzel ve etkili konuşma sınıfı oluşturmuştur bile. Ve tabii ki pazarlama şirketi de psikoloji anketlerine dünyanın parasını harcamıştır.

Neticede, böylesi bir kitap ortaya çıkar ve her şeyi yerle bir eder.

Göreceksiniz, bu kitap işleri sizin lehinize döndürecek. İster bir satış elemanı olun, isterseniz avukat, garson, öğretmen, sağlık çalışanı, idari müdür, öğrenci, köpeklere fısıldayan adam ya da herhangi başka bir şey. Benim amacım sizin istediğinizi elde etmek konusunda bir uzmana dönüşmenize yardımcı olmak. Yani diğerlerinin sizden beklentilerini bir kenara koymanızı sağlamak. Bırakın istedikleri sınıfları oluşturup istedikleri anketleri uygulasınlar. Aslına bakarsanız bu gibi etkinlikler ilginç ve eğlenceli bile sayılabilir. Ancak bu gibi şeylere pek de ihtiyaç yok. Artık takipçi olmayı bırakıp bir lider olmaya başlamak sizin için daha kolay hale gelecek.

Her oyunun gizli kısayolları bulunur. İkna Oyunları da farklı sayılmaz. Hatırlarsanız, eski bilgisayar oyunlarında oyunu kazanmanın gizli yolları bulunmaktaydı. Bilgisayar programcılarının eklediği ancak herkesten sakladığı gizli birtakım hileler. Bu kitapta öğreneceğiniz teknikler de aynı şe-

kilde işliyor. Temelde, İkna Oyunları insan psikolojisiyle bütünleşmiş kısayollardan ibaret. Ancak yalnızca seçilmiş birkaç kişi tarafından bilinen kısayollardan söz ediyorum. İlk bakışta tüm bu kısayollar size tamamen masum görünür. Kısayolların ne kadar etkili olabildiğini idrak etmeniz için çok çalışmanız gerek. Aslında işleri zorlaştırmak gibi bir derdim yok. Zaten İkna Oyunlarında bir sürü kolay teknik bulunmakta. İkna Oyunları, programcılarının eski video oyunlarında gizledikleri kısayollarla aynı mantıkta işliyor: Minimum çabayla maksimum düzeyde sonuçlar elde etmek.

Etki altına alma ve ikna etme gibi alanlarda kullanılan birçok tekniğin aksine, bu gibi psikolojik hileleri tespit etmek kesinlikle imkansız. Bu kitapta öğreneceğiniz oyunlar insanların zihinsel radarlarının altından geçiyor ve bilinçaltında işlemeye başlıyor. Hemen açıklayayım: Bilinçli benliğiniz, şuan okumakta olduğunuz şeye odaklanan zihninizin bir parçası. Yani genellikle rasyonel düşünce, analiz ve öğrenmeyle meşgul durumda. Bilinçaltınız ise, duygularınızın ve anılarınızın saklı olduğu yerin bir parçasıdır. Güç kullanmanın en yaygın yöntemleri esasen zihninizin bilinçli bölümlerini hedef almış durumda. Bu nedenle çoğu zaman pek de etkili olduğu söylenemez. Ancak biz, tüm bu bilinçli analizi ve direnci pas geçecek ve diğer insanların tam da bu bağlamda önem taşıyan birtakım yönlerini kontrol altına almak için görünmez bir kumanda kolu kullanacağız. Yani insanların duyguları ve davranışlarını kontrol altına alacağız.

Birinin size İkna Oyunlarını öğrenmenin kendi yararınıza olacağını söylemesi ya da en azından hangi kitabı okuduğunuzu kimsenin görmediğine emin olmak için durmadan kontrol etmeniz gerektiğinin söylenmesi sizi biraz sıkabilir. Bunu kesinlikle anlayabilirim. Kendi çıkarınız için hileli yöntemler kullanıyorsunuz gibi geliyor, değil mi? Hatta hiç etik olmadı-

ğını bile söyleyebiliriz. Tüm bunların dışında “kişisel kazanım” için bir şeyler yapmak ne kadar doğru? Her ne kadar insanın aklını çelse de, “güç” ve “ikna oyunları” gibi sözcükler, tehdit, baskı, patronluk taslama, iri cüsseli adamlar gibi şeyleri getiriyor akla. Şuan kafanızda oluşan şey, gücün tamamen geçmişte kalmış, olumsuz ve görece etkisiz hali.

“Güç” sözcüğünün çok kötü bir ünü var. Gücü kullanan kimşelerin her daim doğru yoldan saptıkları söylenir. Psikoloji profesörü Philip Zimbardo, yetmişlerde rastgele seçilmiş öğrencilerin bir bölümüne “mahkûmlar”, kalanlarına ise “gardiyanlar” şeklinde roller atadığı bir deneyde çarpıcı şekilde bu sonuca varmıştır. Yalnızca, birkaç saat sonra “gardiyanlar” esasında arkadaş oldukları “mahkûmlara” özenle hazırlanmış psikolojik eziyet uyguluyorlardı. Aralarındaki tek fark, gruplardan birine bir anda diğerleri üzerinde kullanabilecekleri gücün verilmesiydi. Tabii ki bu her zaman bu denli çarpıcı ve bariz değildir. İki sınıf arkadaşının beden eğitimi dersinde kendi takımlarını oluşturduğunu gözlemleyen biri, gücün istismar edilmesine doğrudan şahit olmuştur. Çok yakın zaman önce bunu kendim de gözlemleme fırsatı yakaladım. On yaşındaki bir çocuk, babasının bilgisayar sunucusunda yönetici olmuş ve böylece bir anda okuldan hangi arkadaşının birlikte oynadıkları çevrimiçi oyuna giriş yapmasına izin vereceği konusunda karar verme gücüne sahip olmuştu. Tıpkı *Sineklerin Tanrısı*’ndan bir bölüm gibi, değil mi?

Aslında, güç üzerine çalışmalar yapan Norveçli araştırmacı Linda Lai, diğer insanların davranışlarını etkileme imkanı tanınan kişilerin yaklaşık yüzde yetmiş ile sekseninin bu ayrıcalığı istismar edeceğini ya da en azından kuşku uyandıran birtakım eylemlere girişeceğini saptamıştı. Ancak bu tamamıyla gücün klasik ve geçmişte kalmış kullanımıyla ilgili bir durum. Bu eski kullanım ile şuan öğrenmek üzere olduğunuz yöntem-

ler birbirinden tamamen farklı. İkna Oyunlarında size gücü bu şekilde istismar etmek yerine, çok daha yapıcı bir alternatif sunmak istiyorum. Bunun tamamen yeni bir yaklaşım olduğunu söyleyebilirim. İkna Oyunlarının adından da anlaşılacağı üzere oyun olduğunu inkar edecek değilim. Sözünü geçirip kontrolü eline alan kişi oyunu kazanır. Ancak İkna Oyunlarını kazandığınızda, herkes kendisini galip gelmiş gibi hisseder. Kimse kendini kullanılıp atılmış gibi hissetmez. Herkes istediğini elde etmiş gibidir (Aslında siz ne isterseniz o kadarını elde eder). Herkes daha siz onlarla İkna Oyunlarını oynamadan öncesine kıyasla kendini daha güçlü ve pozitif hissedecek. İşte böyle emsalsiz bir güç kazanacaksınız. Size bu işte bir tezat varmış gibi geliyorsa, bilin ki bunun sebebi size daha önceden kimsenin gücün *gerçek* doğasını anlatmamış olmasıdır.

Üzerine konuşacağımız teknikler aslında olağan davranışlarımız ve iletişimimizin bir parçası. İkna Oyunları temel anlamda iki ilke üzerine kuruludur:

Bu iki ilkeden birincisi, her iletişim sürecinde diğer insanların düşünceleri ve davranışlarını nasıl etkilediğimizi derinlemesine anlamış olmak. Seçtiğimiz sözcükler, beden dilimiz ve bunların arkasındaki düşüncelerimiz, karşımızdaki kişinin psikolojik mekanizmalarını harekete geçirir. Bu mekanizmaları ve onları nasıl tetikleyebileceğinizi bilmek, yolunuzu çizmek için oldukça önemlidir.

İkincisiyse, herhangi bir etkinin, söz konusu etkiyi insanlara saygıyla birleştirdiğinizde ve diğer insanların çıkarlarına en az kendinizinkiler kadar değer verdiğinizde daha etkili olacağına kanaat getirmek. Bu kitapta gerçek gücün diğer insanlar *üzerinde* değil, diğer insanlar *aracılığıyla* kullanılacağına değinmeye devam edeceğim. Bu da tam olarak şu anlama geliyor: **İkna Oyunlarının büyük bir bölümü diğerlerinin siz**

ne isterseniz onu vermeleri ya da sizi gitmek istediğiniz yere taşımaları şeklinde ilerler. Bunu onları hipnotize ettiğiniz ya da herhangi bir şey yapmaya zorladığınız için değil, tamamen kendi arzularıyla yaparlar.

Gücü ustalıkla kullanmaya yeltenen insanların en sık yaptığı hata bu iki unsurdan yalnızca birini dikkate almalarıdır. Bazıları ikinci unsura yoğunlaşıp diğerlerini hoşnut eder ve onların ihtiyaçlarını dikkate alıp asla kendilerini göstermeye çalışmazlar. Bu tip insanlara *Red Dwarf* dizisindeki hizmetçi robot Kryten diyelim. Yalnızca ikinci ilkeye odaklanan daha büyük bir kesim de var tabii. Onların yaptığı da doğru psikolojik tuşlara basmaya çalışmak. Bu da onları gücün içine çektiği her türden sorunun tam ortasına iter. Ağzınızda kötü tat bırakan ya da yalnızca gücü yettiği için sizin bir takıma sonuncu olarak seçilmenize neden olan bir güç kullanımına şahit olduysanız, bilin ki bu türden biriyle karşı karşıyasınız. Bu tür insanlara da George adını verelim.

Eğer bahsettiğim bu iki ilkeyi çok sağlam bir şekilde öğrendiyseniz, Kryten, George ya da bu ikisinin ait olduğu kolonilerin istediğinden çok daha iyi bir İkna Oyunları oyuncusu olabilirsiniz.

Daha önceki kitaplarıma şöyle bir göz attıysanız tüm bunların benim daha önceden araştırıp keşfettiğim şeyler olduğunu biliyorsunuzdur zaten. Aslında araştırmaktan çok daha fazlasını yaptığımı söyleyebilirim. Bir kafa lambası takıp gücümün yettiği ölçüde psikoloji mağaralarına daldım. Aslında her şeyi çözdüğümü sanıyordum. Ama davranış, etki ve akıl mekanizmalarıyla ilgili öğrendiğim her şeye rağmen tüm bunların yalnızca tek bir sisteme yerleştirilebileceğini fark etmem birkaç yılımı aldı. İşte bu sistemin adı İkna Oyunları.

Bildiğim kadarıyla bu sistemden daha önceden hiç bahse-

dilmemiş. Bu belki de belirli bir saptama yapmanın çok zor olmasından kaynaklanıyordur. Görüyorsunuz işte, önce bir durup düşünmeniz lazım. İkna Oyunları, etkinin kutsal kâsesini bulmaya çalışan herkesin aramaya koyulduğu bir mağaranın derinliklerine gizlenmemiştir. İkna Oyunları mağaranın ta kendisidir.

Bana göre bu, daha önceki çalışmalarına farklı bir açıdan yaklaşmak gibi. *İkna Oyunları* daha önceki kitaplarımın bir tamamlayıcısı niteliğinde değil. Tüm eski kitaplarım *İkna Oyunlarını* tamamlıyor aslında. Oyunların ilk turunu geçip ilerlediyseniz ve alışmaya başladığınızı düşünüyorsanız kitabı okumaya devam etmenizi önermem. Bence yapmanız gereken şey, ilk kitaplara geri dönmek. Sayfa uçları kıvrılmış *Akıllı Okuma Sanatı* kitabımı kitaplığınızdan çıkarıp okuyun. Şimdi bu kitabı çok farklı bir bakış açısıyla okuyup anlayabilirsiniz. Bana aynen öyle olmuştu. (Bu arada henüz bu kitabı almadıysanız, size almanız için geçerli sebepler sunmuş oldum.)

Bu giriş kısmını *İkna Oyunları*'nın gerekli olup olmadığı konusuna değinerek sonlandırmak isterim. "Ben böyle oyunlar oynamak istemiyorum, tek istediğim kendim olmak." Bu türden bir ifadenin yanlış anlamadan ibaret olduğunu söyleyebilirim. "Oyunlar oynamak"tan kastım olmadığınız biri gibi davranmak ya da şov yapmak değil. Tüm bunlar yalnızca planlanmış ve iyi düşünülmüş hamleler yapacağınız anlamına geliyor. Yani kostümlü oyun oynamaktan ziyade satranç oynamak gibi bir şey bu.

Diğer insanlarla her karşılaşmanızda farklı bir ilişki içine girersiniz. Farklı şekillerde iletişime girer, karar verme aşamasında belirli kurallar inşa eder ve kimin düşüncesine öncelik verileceği konusunda da birtakım kurallar koyarsınız. Yani *İkna Oyunlarını* zaten her gün oynuyorsunuz. Herkesin yaptığı gibi. Her bir yeni karşılaşmada, her yeni ilişkide.

Tabii ki de tüm bu oyunların tümüyle dışında kalmaya ça-

İşabilirsiniz. Ancak sorun şu ki, her ne kadar oyunun dışın-
da kalmayı tercih etseniz de, bir şekilde içine çekilebilirsiniz.
Görüyorsunuz işte, başkaları İkna Oyunları oynamaya başla-
dığı anda siz de işin içinde buluyorsunuz kendinizi. İsteyin
ya da istemeyin, siz de oyuna dahil oluyorsunuz. Ama her za-
man bir seçim hakkınız tabii ki var. Ya diğerlerinin sizin için
seçtiği rolü kabullenecek ya da kontrolü ele geçiren taraf siz
olacaksınız. Oyunlar her türlü oynanacak. İnsanlar arası her
iletişimde oyunlar olacak. Asıl soru, en basit şekliyle oyunla-
rın nasıl ilerlemesini istediğiniz. İşte bu tamamen size kalmış.
Ya diğerlerinin sizin adınıza karar vermesine izin verecek ya
da onlar adına karar veren siz olacaksınız.

Şunu da unutmayın. Eğer gücü kullanan kişi sizseniz onu
istediğiniz amaçla kullanabilirsiniz. İkna Oyunlarının teknikleri
yalnızca birer araç. Oyunları iyilik ya da kötülük için kullanmak
ise tamamen sizin ne elde etmek istediğinize bağlı. Dünyayı ele
geçirmeye yönelik delice planlar yaparken kötü niyetle kıkır
kıkır gülmek çok eğlencelidir. Ancak unutmayın, diğerleri de
sizinle birlikte gülüyorsa daha hızlı sonuçlar alırsınız. Bu ki-
taptaki teknikleri öğrendikçe, İkna Oyunlarının en etkili olduğu
anları idrak etmeye başlayacaksınız. İkna Oyunları işyeri, okul
ve aile gibi işbirliğini ve toplu karar almayı gerektiren, herkesin
kendisini iyi hissedip bir katkıda bulunduğu ortamlarda kulla-
nıldığında çok daha etkilidir. Bu anlarda kimlerin Kryten ya da
George'a dönüştüğünü, kimlerin kötü ve baskıcı güç teknikleri
kullanmaya çalıştığını da gözlemleyebilirsiniz. Böylesi durum-
larda onlar daha ne olduğunu fark etmeden, siz bu tür girişimle-
rin ilerleme fırsatı bulmasına engel olabilirsiniz.

İkna Oyunlarını hep istediğiniz volkanik adadaki yeraltı
üssünü ele geçirmek için de kullanabilirsiniz. Elbette bunun
da birtakım getirileri olacaktır. Her şey size bağlı.

Her şeyi basit ve açık bir şekilde anlatabilmek için İkna Oyunlarında kullanabileceğiniz altmış dört tekniği seçtim. Hatta daha da açık bir şekilde aktarabilmek için bu altmış dört tekniği dört ayrı oyun şeklinde gruplandırımdım. Bu kısacık dört oyun şunlardan oluşuyor: 1) İnsanların belirli bir zihinsel durumda olmasına neden olan psikolojik mekanizmalar nasıl tetiklenir? 2) İnsanların düşüncelerini etkilemek için nasıl bir dil kullanmak gerekir? 3) İnsanlarda sizin tarafınızda olma isteği uyandıracak sosyal ortam nasıl yaratılır? 4) Biri yolunuza çıkıp ayağınıza dolandığında nasıl davranmak gerekir? Bahsettiğim bu küçük oyunların hepsi gerçek hayattan. Şimdilik bu oyunlarla teker teker baş etmeye çalışalım.

Sözünü etmiş olduğum altmış dört tekniği yapabileceğim en gerçekçi, pratik ve kısa şekilde açıklamaya çalıştım. Felsefi konulara başka zaman değiniriz. Bu yalnızca kullanışlı bir rehber niteliğinde. İkna Oyunları gerçek hayatın bir parçası. Kitabın içinde dalıp gitmediğiniz zamanlarda yaşıyor olduğunuz o gerçek hayattan bahsediyorum. Yani bu kitabı ne kadar çabuk bitirirsen o kadar iyi.

Çok az sonra ilk adımlarınızı atacaksınız. Ama öncelikle kısaca oyunun kurallarını açıklayayım: 1) İkna Oyunları size stratejik üstünlük kurmanız için oldukça etkili teknikler öğretecek. Ayrıca hangi durumda olursanız olun başkalarının size üstünlük sağlamasına engel olacak birtakım araçlar sağlayacak. 2) Ayrıca İkna Oyunlarının bir diğer özelliği, oyunları ileri düzeyde oynadığınızda diğer insanların da sizin kazanmanızı istemesidir. Ayrıca patronunuzdan çok daha fazla eğleneceğinizi söylemeden geçmeyim.

Şimdi kapıyı sıkıca kapattığınızdan emin olun.

Hey, vakit gelip çattı... Hazır mısınız?

Yolculuk başlasın!

Çılgın Taksi

BİRİNCİ OYUN

ZİHİNSEL LEGO

İnsanları kendinize inandırmanın 16 yolu

Kendi zihnini dahi tanıyamazsın!

Queen of Hearts, Alice: Madness Returns

Bu kitabı bitirip kitaptan öğrendiğiniz teknikleri kullanmaya başladığınız zamanları iple çekiyorum. Hadi o gizli hayalini-
zi paylaşın benimle. Herkesin sizi bir an olsun sorgulamadan
sürekli istediklerinizi yaptığı o hayalinizi anlatın. Ne yaptığı-
nızı görüyor musunuz? İnsanları etkiniz altında bıraktığınızın
farkında mısınız? İkna Oyunları, tam olarak bu anlattıklarımın
sizin dünyanızda gerçeğe dönüşmesinden ibaret.

Genelde etki altında bırakmanın bir sanat olduğunu söyler-
ler. Ama bu doğru değildir. Birçok araştırmacının da söylediği
gibi, etkilemek bir sanat değil, bilimin kendisidir. Bu bizim
işimize geliyor. Çünkü eğer etki altında bırakmak bilimse,
insanları etkileme konusunda doğuştan hünerli olmaya gerek
yok. Tabii ki aramızda doğuştan yetenekliler de vardır. Ama
geri kalanlar da birtakım bilimsel sonuçlardan faydalanarak
nasıl aynı şekilde hareket etmek gerektiğini kolayca öğrenebi-
lir. Bu alanda yapılan araştırmalar sayesinde her daim insanla-
rı etkileme ve davranışlarımızla ilgili yeni bilgiler ediniyoruz.

Bu bölümde, insanlarda var olan bazı psikolojik meka-
nizmalardan nasıl yararlanmanız gerektiğini öğreneceksiniz.
Duyu organlarımızın bilgiyi nasıl yorumladığından tutun, be-
lirli durumlara nasıl tepki verdiğimiz kadar ve hatta düşünce-
lerimizin nasıl şekillendiğine kadar ne varsa öğreneceksiniz.
Bahsettiğim bu mekanizmaları yönlendirmek için kullanaca-
ğımız teknikler yalnızca bilimsel temele dayanmıyor. Bu tek-

nikler, aynı zamanda İkna Oyunlarında kontrolü ele geçirmek için kullanılabilecek en iyi teknikler.

Kitabı okudukça belki de bahsettiğim tekniklerin çoğu size basit yöntemlermiş gibi gelecek. Ama düşünceniz onları daha az yararlı yapmıyor elbette. Aslında tam tersi bir durum söz konusu. Eğer size zaten bu teknikleri biliyormuşsunuz gibi geliyorsa, bunun sebebi tekniklerin insan aklının temeline dayanıyor olması. Bu, söz konusu tekniklerin size yakın gelmesine neden oluyor. Bu teknikler sayesinde kendi davranışlarınızın farkına varıyorsunuz. Böyle hissettiğiniz zamanlar olabilir. Onların farkına varmanız gayet güzel bir gelişme. Tüm bunlar şu anlama geliyor. Tekniklerin işe yarayacağını zaten biliyorsunuz. Öğrenmeniz gereken tek şey, onları nasıl daha da etkili kullanacağınız.

Peki, bu teknikler size ne kazandıracak? Yanıt oldukça basit: Kendi doğrularınızı ortaya koyma becerisi. Çevrenizde dünyanın odak noktasında olmak için sizinle yarışan sürüyle insan var. Hepsi kendi düşüncelerinin, projelerinin ya da önerilerinin sizinkinden daha iyi olduğunu düşünüyor. Hepsi bağırarak sesinizi kesmeye bayılacak türden insanlar. Birine bağırarak sesinizi yükseltmek çok anlamsız. Bu yüzden bu kitapta öğreneceğiniz şey, diğer insanların verdiği mesajın doğru olduğunu düşünüp kendileriyle alakalı bulmalarını sağlamak için düşüncelerini nasıl etkilemeniz gerektiği. İnsanların haklı olduğunuzu görüp sözünü dinlediği kişi olmayı öğreneceksiniz. Tam tersini düşünün: Birilerini haklı olduğunuz konusunda ikna etmek için bu teknikleri kullanıyorken, boşboğaz rakipleriniz kendilerini haklı bulmuş çoktan (ve diğerlerinin de onlarla hemfikir olması gerektiğini düşünüyorlar).

İlk adım onlara kendi istediğinizi yaptırmaya çalışmak.

1.1 GERÇEKLEŞİNCEYE KADAR TEKRAR EDİN

Her ne kadar kabul etmekten hoşlanmasak da, genelde düşüncelerimizi diğer insanların düşüncelerine göre şekillendiririz. Çünkü her zaman düşünüp bir karara varmak çok zamanımızı alabilir. Bu yüzden kısa yolu tercih ederiz. Etrafımızdaki insanların ne düşündüklerine ve yerleşmiş normlara bakar ve kendimizi bunun en iyi seçenek olacağına inandırırız. Çevremizdekiler kurabiye seviyorsa hemen bir tane dener ve çoğunluğa uyarak seveceğimize yönelik bir beklentiye gireriz.

Peki ama herhangi bir konuda daha kolay karar almak için kaç kişinin belirli bir düşünceyi benimsemiş olmasına ihtiyaç duyarız? Yani o bahsettiğimiz “çoğu insan” kaç kişiden oluşuyor? Maalesef, belirli bir düşünceyi ne sıklıkla duyduğumuz ya da bir duruma ne kadar şahit olduğumuz konusunda kafamızda net bir şey yoktur. Mesela, insanların en çok izlenen TV programını izlemeyerek çok şey kaçırdığımızı kaç kere söylediği konusunda net bir şey söylemeye çalışmayız. Ama gayet net bir şekilde bu ifadeyi bir yerlerden duyduğumuzu söyleyebiliriz. Şimdi bu mantığın nasıl işlediğini anlayalım: Eğer bir fikir bize çok uzak gelmiyorsa, o ifadeyi defalarca duymuşuz demektir. Ve büyük ihtimalle doğrudur da. Çoğu insan böyle diyorsa doğruluk payı vardır kesin. 1927 yılının en gözde şarkısı “Fifty Million Frenchmen Can’t Be Wrong” (Elli Milyon Fransız Yanılıyor Olamaz) ile birlikte popüler kültürün içine yerleşip çok farklı ortam ve bağlamlarda kullanılmaya başlanan “X milyon Y öyle diyorsa yanlış olamaz” ifadesi, bu yanlış düşünceyle alay etmektedir. (Havalı bir sözcük öğreneyim dersanız, az

önce açıkladığım durum, mantıksal çıkarım alanında *Argumentum ad populum* olarak biliniyor. Bu Latince terim genel kanıya bağlı olarak bir şeyin doğru ya da yanlış olduğuna yönelik yanlış bir inanca kapılmak şeklinde tanımlanıyor.)

Yalnızca başkaları bir konu üzerinde ortak kanıya vardı diye o konu üzerine düşünmemek çok da zekice bir hareket gibi görünmüyor. Ancak, kamuoyunu takip etmek her zaman kötü sonuçlar verecek diye bir şey de yok. İşte biz de tam bu nedenle genel görüşe uygun hareket etmeye devam ediyoruz. Makul bir sebebi olmadıkça beynimiz çok fazla enerji harcamaktan kaçıyor. Tarihsel açıdan baktığımızda da, çoğunluğun genellikle doğru karar aldığı görülüyor. Mesela dışarda kar yağarken herkes kalın giysileri tercih ediyor. Ayrıca yaşantılarını hukuk sistemine dayandırmışlar. Bu arada Hitler'e oy veren ya da *Grinin Elli Tonu*'nu okuyanlar da onlar tabii. Ama bunlar azınlıkta kalıyor. Yani risk almaya değer gibi. Havalı Latin terminolojisine hakim birileri tarafından alay edilme gibi bir risk taşıya bile.

Düşüncelerimizin bildiğimiz şeylerle (yani etrafımızdaki çoğu insanın söyledikleriyle) uyumlu olması, dinlediğimiz kişiler konu hakkında gerçekten bilgi sahibiyse bir sorun teşkil etmeyebilir. Örneğin; nükleer enerjiyle ilgili bir konuda yalnızca nükleer fizikçileri ve enerji uzmanlarını dinliyorsak herhangi bir sorun çıkmaz. Asıl sorun, kaynaklarımız konusunda çok da seçici olmamamız. Bir şeyi sıkça duyduğumuzda, onu hemen norm olarak kabul edip kendimizi ona uymak zorunda hissediyoruz. *Bunu söyleyenin kim olduğu sorusuyla hiç kafamızı yormuyoruz bile.* Düşüncelerle kaplı bilinçaltımız için verilen mesaj, kaynağın kimliğinden çok daha önemlidir.

Bir mesajın sürekli tekrarlanması, o mesajı kaç kişinin tekrarladığından daha büyük önem taşır. Al işte, tüm olan biten bundan ibaret. Yani, bir düşünce ya da davranışı norm olarak

kabul etmemiz için ihtiyacımız olan tek şey, söz konusu düşünce ya da davranışın yalnızca bir kişi tarafından ortaya konması. Tabii söz konusu düşünce ya da davranışın tekrarlanması şart.

Zihnimizin herhangi bir şeyi norm olarak kabul edip etmeyeceğine karar verirken kullandığı tek ölçüt, bilginin bize yakın gelip gelmemesidir. Yani, aynı şeyi elli kişinin söylemesiyle bir kişinin bir şeyi elli defa tekrarlaması arasında hiçbir fark yoktur. Reklamcılar her zaman “bir şey yeterince dile getirildiğinde gerçeğe döner” sözünü uygulamaya koyar. Son zamanlarda psikoloji alanında yapılan bir araştırma da, pazarlamacıların ne kadar haklı olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Bu da şu anlama geliyor: Olabildiğince daha fazla sayıda kişinin istediğiniz bir şeyi düşünmesini ya da yapmasını istediğinizde, vereceğiniz mesajı sürekli hem yazılı hem de sözlü olarak tekrar edin. Böylece kendi kendinize grubun normunu belirleyebilirsiniz. Doğal olarak bunu yaparken çokbilmiş gibi davranmak da isteyebilirsiniz. Bu yüzden normalde kullandığınız ifadelerden farklı ifadeler kullandığınızdan emin olun. Bozuk plak gibi hep aynı şeyleri tekrar etmek istemezsiniz herhalde. Eğer biri karşınıza geçip kendinizi tekrar edip durduğunuzuzu söylüyorsa, bu ille de ölüp bittiğiniz anlamına gelmez. İnsanlar sizin fikrinizi duyduğunda ya da onların karşısında fikrinizi defalarca tekrar ettiğinizde, sanki çoğunlukla aynı fikirdeymiş gibi bir hisse kapılırlar. Hatta siz bile insanların hemfikir olduğu o “çoğunluğun” yalnızca kendinizden ibaret olduğunu fark edemeyeceksiniz. En azından ilk seferinde böyle olacak. “Herkes böyle düşünüyor” ya da “herkes böyle yapıyor” algısını aşılama ya çalıştığınızdan, diğerleri de sizinle aynı fikri paylaşacak ve aynı şeyi yapmaya başlayacak. Çünkü bu tam olarak herkesin yaptığı bir şeymiş gibi görünüyor.

Tabii, bunun bir artısı daha var. Halen sizinle aynı fikir-

de olmayan azınlık da bir süre sonra kendilerinde bir sorun varmış gibi hissedip rezil olmamak adına kendi düşüncelerini kendilerine saklayacaklardır.

Bu, belirli bir grup içinde yeni bir davranış şekli oluşturma ya da insanların geçmişte yaptıkları şeyleri bıraktırmanın en iyi yoludur. Gerçekleşene kadar bir şeyi tekrar ederek norm oluşturmak, tek bir kişiyi etkilemekten çok daha uzun soluklu bir projedir. Emin olun gösterdiğiniz çabaya değecek. (İsterse-niz lobi faaliyeti yapan bir gruba sorabilirsiniz.)

Ancak işiniz bittiğinde bir kenara çekilmeyi sakın unutmayın.

1.2 DOĞRU OLDUĞUNU HİSSETTİRİN

İnsanların sizi dinlemesini istiyorsanız, verdiğiniz mesajın doğru olduğunu hissettirmek zorundasınız. *Bize verilen bir bilgiyi ne kadar kolay algılayabiliyorsak o bilginin doğru olduğuna yönelik inancımızın da bir o kadar fazla olduğu* kanıtlanmış bir gerçektir. Bir mesajı tekrarladığınızda tam olarak bunu gerçekleştirmiş olursunuz aslında. Bir bilgi daha önceden sürekli tekrarlandığı için bize yakın gelir. Böylece bilgiyi işlemek de kolaylaşır. Ancak, bilgi işlemeyi kolaylaştırmanın ve böylece söylemek zorunda olduklarınızın doğru olduğu algısını artırmanın birkaç yolu daha vardır. Bu tekniklerden bazılarını bu bölümde bulabilirsiniz.

(Devam etmeden önce ufak bir uyarım olacak. Bu tekniği aslında doğru olmayan bir şeyi sanki doğruymuş gibi göstermek için kullanmayın. Yapabilirsiniz tabii, ama yapmayın derim. Bunu yapan bir sürü insan var. Ucuz ve eski püskü ayakkabılarınızı dünyanın en iyi spor ayakkabılarıymış gibi göstermeye kalkıp insanları kandırırsanız, tabii ki sizden bir daha ayakkabı almayacaklardır. Öte yandan, iyi bir mesajı daha da iyiymiş gibi gösterebilmenin de her zaman faydası dokunur. Gerçekten dünyanın en iyi spor ayakkabılarının satıyorsanız, aşağıdaki teknikleri kullanarak vereceğiniz mesajı ne kadar sağlam bir şekilde vererseniz o kadar iyi. Zaten ucuz ve döküntü ayakkabıları satarken inanılmaz abartılı iddialarda bulunan bir sürü insan dolu etrafta.

Söylemesi kolay olsun

Bir projeye, yeni bir şampuana ya da devrim niteliğindeki ıca-
dınıza ne isim takacağınız ilk aklınıza gelmesi gereken şeydir.
Koyduğunuz isim ya da başlık kulağa kolay geliyor mu? Öz-
gün ve eğlenceli isimler komik olabilir ama kullanacağınız ga-
rip bir isim itibarınıza zarar verebilir. Mesela, diyet yaparken
kullanılan ek ürünlerden (Hnegripitron gibi) adını söylemekte
zorlandıklarımız, bize genellikle o dönemde patlamış zararlı
ürünlermiş gibi görünür. Söylemesi daha kolay olanlara (Mag-
nalroxate gibi) ise daha çok güveniriz. Güven algısındaki fark-
lılık, katılımcıların hiçbirinin daha önceden adını duymadığı
(bu yüzden söz konusu maddelerle ilgili önceden hiçbir şey
düşünmedikleri) maddelerden oluşan bir anketle ortaya kon-
du. Bu arada katılımcıların bu maddelerin adını hiç duymama-
larının sebebi bütün isimlerin uydurma olması. Magnalroxate
gibi kulağa daha kolay gelen bir sözcüğü duyduğumuzda he-
men sözcüğü tanımaya yönelik mekanizmalarımız tetiklenir.
Daha önce hiç duymamış olsak bile. Çünkü bu sözcük bize
daha önceden duyduğumuz başka şeyleri *anımsatır*. Mesela
“magnal”, magnezyum ve magnum gibi şeyleri hatırlatır. Sö-
cüğün sonundaki son ek ise genellikle kimyasalların sonuna
eklediğimiz bir ektir zaten (örneğin; nitrat). Ayrıca “Roxy”
diye bir sürü gece kulübü dolu etrafta... Her neyse. Sanırım
anladınız. Tüm bu anlattıklarım, Magnalroxate sözcüğünün
Hnegripitron’a kıyasla bize daha yakın gelmesinin sebepleri.
Hnegripitron kulağa tamamen yabancı geliyor. Hatta *Trans-
formers* filmi için önerilen ama reddedilip kullanılmayan bir
karakter ismi gibi. Bize tanıdık gelen şeylere daha çok güve-
nirken, bilmediğimiz şeyleri fazlasıyla riskli bulur ve onlara
şüpheyle yaklaşıyoruz. (Daha geniş bir açıdan bakacak olursak,
bu durum dünya çapında şaşırtıcı sayıda insanın neden ulusal-
cı partilere oy verdiğini büyük ölçüde açıklar.)

Tanıma ilkesi önceden kimsenin duymadığı yeni kavramları, yalnızca onlara tanıdık isimler vererek doğru ve güvenilir gibi göstermek için kullanılabilir.

Öte yandan, satmaya çalıştığınız bir macera turu ya da işlettığınız lunaparka yeni gelen oyuncağın biraz dikkat çekmesini istiyorsanız, tuhaf bir isim koymak mantıklı olabilir. Böylece insanlara karşılaşacakları şeyin acayip bir şey olduğunun altını çizebilirsiniz. Böylesi durumlarda, insanlara tanıdık gelmeyen şey onları cezbeden şeye dönüşür. Bu kesinlikle zayıf bir nokta değildir. Bu yüzden bir seyahat acentesi olarak müşterilerinizin macera tutkusunu körüklemek istiyorsanız Meksika ormanlarındaki bir tura “Orman turu” gibi sıradan bir isim vermemelisiniz. Bunun yerine, “Teotihuakan Tapınağına Seyahat” gibi bir ismi tercih edebilirsiniz.

Bahsettiğim şeyi en iyi şekilde anlayan korku romanları yazarı H. P. Lovecraft oldu. Lovecraft’ın korkunç efsanesi, yirminci yüzyılın başından bu yana dünya çapında milyonlarca insanı etkisi altına aldı. Hâlâ da etkisini sürdürmeye devam ediyor. Lovecraft’ın yazdıklarını bu kadar güçlü kılan şeylerden biri, o korkunç tanrılara verdiği sıra dışı isimler. Lovecraft, neredeyse yüz yıl önce Cthulhu, Yog-Sothoth ve Umr at-Tawil gibi isimleri dünyanın farklı yerlerinde yaşayan okurlarıyla buluşturduğunda, bu isimler insanlar için hiçbir anlam ifade etmiyordu. Yepyeni, farklı, hatta biraz da tehlikeli şeyleri çağırıyorlardı.

Kafiye

İşte bir şeyi doğruymuş gibi göstermenin başka bir yolu. Her daim radyo reklamlarında kullanılan bir şeyden bahsediyorum. Yani kafiyeyle sözcükler kullanmaktan. (Ve iste konu üzerinde

araştırmalar yapan akademisyenlerden çok uzun zaman önce reklam sektörünün vardığı doğru sonuçlardan bir diğeri daha.) Psikologlar ve hafıza konusunda uzman kişiler çok uzun yıllar boyunca, zihinlerimizde başka bir şeyle bağdaştırdığımız şeyleri daha çabuk hatırladığımız gerçeğini biliyorlar. Yeni bir bilgiyi, halihazırda zihnimizde bulunan başka bir şeyle birleştirdiğimizde, o bilgiyi daha rahat hatırlarız. Kafiyeyle sözcükler de bu şekilde hafızaya yardımcı olan ipuçları gibidir. Müzik ve melodiler de aynı şekilde. Eski bir atasözünün dediği gibi “Söyleyecek bir şeyin yoksa onu bile şarkıyla söyle”

Dediğim gibi, bu yeni bir haber değil aslında. Evet, hatırlatıcı çağrışımların bir şeyleri daha iyi hatırlamamıza yardımcı olduğu yeni bir bilgi değil. Peki ya, çağrışımların aynı zamanda bir şeylere daha çabuk inanmamızı sağladığını duymuş muydunuz? Sebebi gayet basit. Kafiye ya da bir melodi mırıldanmak bilgiyi işlememizi kolaylaştırır. Tabii ki herkes bunu kabul edecek diye bir şey yok. Yapılan bir ankette, denekler bir ifadenin kafiye olmasının daha doğru olacağı anlamına gelmediğini belirtmiş olsalar da, deneklerin verdikleri cevaplardan kafiyeyle ifadelerin (Boş zaman yoktur, boşa giden zaman çoktur.) kafiyeyle olmayanlara (Boş zaman yoktur, çok zamanı boşuna harcarız) nazaran kulağa daha doğru geldiği sonucu çıkmıştır. Aslına bakacak olursanız, iki ifade de aynı anlamda.

Okunaklılık

Vermeyi düşündüğünüz mesajı resimlerle mi yoksa yazıyla mı ifade edeceksiniz? İster yıllık genel kurul toplantısı için kısa bir özet hazırlıyor olun, isterseniz okulun kantinindeki ilan panosu için bir poster. Emrinize amade bambaşka bir seçenek daha var: Görsel tanıtım. Kolay okunabiliyor mu? Arka fonla güzel tezat oluşturacak yazı karakterleri kulla-

nıyor musunuz? Kesinlikle böyle olmalı. Ancak, maalesef her zaman böyle olmuyor. Çoğu zaman insanların ellerindeki belgenin her tarafını Word programından farklı efektlerle süslediğini görüyoruz. Yani büyük bir yanlışla düştüklerini. Oluşturduğunuz belgede gökkuşağındaki bütün renkleri kullanıp gösterişli fontları tercih etmekten ve hatta bununla da yetinmeyip başlığı sarmal yapmaktan kendimizi alamıyoruz. Tüm bunlar çok çekici geliyor bize. Ancak bu karmakarışık grafik şöleni ciddiye alınmanız konusunda büyük bir riski de beraberinde getiriyor.

En okunaklı belgelerde sarı arka fon üzerine siyah harfler kullanıldığı söylenir. Bugüne kadar görmüş olduğunuz bütün metin ve işaretleri bir düşünün şimdi.

Tespit kesinlikle doğru, değil mi?

Belirli otoritelerden gelen uyarılarda sarı arka plan üzerine siyah harfler kullanılır: Askeri tesislerde, elektrik santrallerinde, trafik levhalarında. Soru dahi sormadan uyum sağlamamızın beklendiği yerlerde bu iki renkle karşılaşmamız bir tesadüf mü dersiniz?

Düşünmelerine yardım edin

Satış psikolojisinde müşterilerin bir ürünü satın alırken kendi gerekçeleri üzerine düşünmelerine olanak tanımanın gerekliliği vurgulanır. Bu kurama göre, müşterilerin düşünceleri satıcınınakilere nazaran çok daha ikna edicidir. Bu yüzden, müşterinizin mutfak aletlerini ya da bilgi teknolojisi hizmetini neden rakip firmadan değil de sizden temin edeceği konusunda gerekçelerinizi açıklayarak işe girişmek zekice bir strateji gibi görünüyor. Tabii saydığınız bu gerekçeleri kendi kendine düşünme işini müşteriye bırakacaksınız. Müşterinizin üzerine

düşündüğü gerekçeler arttıkça ikna etmek de kolaylaşacaktır. Ne kadar da doğru, öyle değil mi?

Ancak, bu durum “bilgi kolayca erişilebilir olmalıdır” ilkesiyle çelişir. Bir şeyler için gerekçeler bulmak oldukça zordur. Yalnızca ürününüzün neden mükemmel olduğunu gerekçelendirmekten bahsetmiyorum. Genel anlamda gerekçeler sunmanın zorluğundan söz ediyorum.

Bu yüzden bir şeyin iyi olduğu konusunda yalnızca tek bir sebep göstermesi beklenen insanların, aynı durumla ilgili on sebep öne sürmesi beklenen insanlara kıyasla, ikna etme konusunda daha iyi olduklarına şaşırmamak lazım. Bu bilgiyi rakibinizi alt etmek için kullanabilirsiniz. Yapmanız gereken tek şey, ters psikoloji uygulamak. Muhtemel müşteriniz, hoşlandığınız kişi ya da ortağınızdan neden sizi değil de rakibinizi seçmesi gerektiğiyle ilgili on sebep düşünmesini isteyin. Oldukça kolay görünüyor, değil mi? Emin olun kendi kendine bu kadar sebep bulmakta zorlanacak (Tabii ki rakibiniz sizden çok üstün değilse. Ki bu durumda başka bir kitaba başvurmalısınız sanırım). Karşınızdaki kişi sebepler öne sürmekte zorlandığını fark ettiğinde, rakibinize eskiden baktığı şekilde bakmayacak ve onun daha zayıf olduğunu düşünecek. “Nasıl yani, on sebep bile bulamıyor muyum ben şimdi? Demek ki, düşündüğüm kadar da iyi değilmiş.”

Ardından karşınızdaki kişiye neden sizi seçmesi gerektiği konusunda on tane sağlam gerekçe sunarak üstünlüğünüzü gösterebilirsiniz.

Tabii bunu bir de kafiyeli yaparsanız, çok daha iyi olur.

1.3 FAZLA SEÇENEK SUNMAYIN

Birine bir seçim şansı verdiğinizde ne kadar çok seçenek sunarsanız o kadar iyi olur, değil mi? Mesela bilgisayar üreticisiyseniz, mümkün olabildiğince farklı yelpazede müşteri için uygun bilgisayarlar ürettiğinizi vurgulamaya çalışırsınız. Genellikle film izleyenler için, ofis çalışanları için, bilgisayarı evde kullanacaklar için, çılgınca oyun oynayanlar için... Tabii ki, her modelin farklı sürümleri, farklı ekran boyutları ve farklı hard disk kapasiteleri de olduğunu söyleyeceksinizdir. Aklını çelmeye çalıştığınız kitle bir proje grubuysa, önerdiğiniz ürünün farklı farklı çeşitleri de talep edilebileceğinden her tür tercihe hitap etmeye çalışmak zorunda kalabilirsiniz. Daha uygun bütçeli, daha kısa sürede teslim edebileceğiniz ya da her yeri zümrüt rengi olanı.

Pek çok farklı seçeneğin mevcut olduğu bir durumda hiç kimse kendini belirli bir seçim yapmaya zorlanmış gibi hissetmeyecektir. Yani bir üretici olarak sizin en çok kâr edeceğiniz seçeneği tercih etmek zorunda değiller. Tabii ki kendi özel ihtiyaçlarına en uygun olan bilgisayarı seçmekte özgürler. Daha fazla seçim şansı tanımak insanların kendi kararlarını vermesine saygı göstermenin yollarından biridir ve insanların karar almalarını kolaylaştırır.

En azından genelde durum böyledir.

Ancak sorun şu ki, fazla seçenekle karşı karşıya kaldığımızda kafamız karışabilir. Böylesi bir durumda, pes edip karar vermekten vazgeçebiliriz. Mesela, diş macunu ve cilt bakım ürünleri üreticisi Procter & Gamble, bir zamanlar Head &

Shoulders şampuanının tam yirmi altı farklı çeşidini piyasaya sürmüştü. Firma ürettikleri şampuanın satışlarının bekleneni vermediğini fark etti. Oysa aklınıza gelebilecek her tür saç için farklı bir şampuan üretilmişti. Şampuan çeşitlerinden on bir tanesi piyasadan çekilip “yalnızca” on beş tanesi kalınca, satışlar aniden yüzde on arttı. Çünkü eskisine kıyasla insanların hangi şampuanı alacaklarına karar vermeleri daha kolaydı. Benzer bir şekilde, başka bir çalışma da bir mağazada satışa sunulan reçellerin satışlarını araştırdı. Araştırma sonucunda, mağazada yirmi dört çeşit reçel varken müşterilerin yalnızca yüzde üçünün reçel aldığı gözlemlenirken, reçel çeşitleri altıya düşürüldüğünde satışların birden yüzde otuz oranında artış gösterdiği tespit edildi.

Her ihtimale hazırlıklı olduğumuzu göstermek için kimi zaman elimizde çok fazla seçenek bulundurabiliyoruz. Cumartesi sabahları televizyonda hangi oyunu oynayacaklarına karar veremeyen çocuklarıma kendimi çoğu zaman şu sözleri söylerken bulurum: “Çekmecede en az yüz tane PlayStation oyunu var. Başka oyun konsolumuz da var. Bakın işte Wii de tam karşınızda duruyor. Bakın orada da DS oyunları... Hâlâ dönüp de hiç oyunumuz yok mu diyorsunuz? Sizin sorunuz ne çocuklar?”

Pek çok seçenek sunmak, bize kendimizi profesyonel ve zeki hissettirebilir. Ancak, gerçekten başkasının önerilerinden biri yerine sizin getirdiğiniz önerilerden birinin tercih edilmesini istiyorsanız, sunduğunuz her yeni seçenekle şansınızı azaltıyorsunuz. Bu durumda az önce anlattığım hikayedeki mağaza gibi hareket edin. Önerilerinizin sayısını sınırlamaktan çekinmeyin. Bırakın, ellerinde yalnızca bir avuç dolusu seçenek kalsın. Böyle yaparak başkalarının herhangi bir şeyi sizin istediğiniz gibi yapma olasılığını gitgide arttırırsınız.

1.4 SİZİ İLERİYE TAŞIYACAK UNSURLARA DİKKAT EDİN

İnsanlara daha az seçenek sunarak istediğinizi elde etmek için kullanabileceğimiz bir önceki tekniği yanlış anlamayın. Bu tekniği insanların önüne hiçbir seçenek koymamak şeklinde yorumlamamak gerekir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, kaç tane seçenekle baş edebileceğiniz. Bazı durumlarda karşınızdakine kaç tane seçenek sunacağınıza çok daha fazla dikkat etmeniz gerekebilir. Çevremizdekilerin bir bölümü, “Yükselticiler” diye adlandırabileceğimiz insanlardan oluşur. Bu tür insanlar, içinde bulundukları her durumda en iyi sonuçlara ulaşmaya çalışırlar. Yükselticiler için yaptıkları şeyin yalnızca iyi olması kesinlikle yeterli değildir. Onlar her zaman en iyisini yapmak ister. Ama bu tarz insanların önüne çok fazla seçenek koyduğunuzda aşırı yüklenme yapmış olursunuz. Bu durumda, çok daha az seçenekle karşılaştıklarına nazaran çok daha rahatsız hissederler kendilerini. (Bir elektrik firması tercih etmenin ne kadar zor olabileceğini tahmin edebilirsiniz. Bakın emeklilik fonundan söz etmiyorum bile!)

Nüfusun çok büyük bölümü yükselticilerden oluşurken, herkesin böyle olduğunu söyleyemeyiz. Asıl sorun, kimin yükseltici olup kimin olmadığını söylememin zor olması. Bir de şu var ki, insanların çoğu belirli durumlarda yükselticiyken diğer durumlarda böyle olmayabilir. İşte asıl kafa karıştıran nokta da bu.

Karşınızdaki kişiye, kendine göre avantaj ve dezavantajları bulunan birden fazla seçenek sunmak istiyorsanız şöyle kar-

maşık cümleler kuracaksınız demektir: “Daha basit bir taslak çizebiliriz aslında, ama biraz zaman vermeniz gerek”, “Şart-nameye göre yapabiliriz ama biraz daha maliyetli olur” ya da “Tabii bambaşka yöne sapıp bilhassa uzunluğa odaklanmamız da mümkün” gibi ifadeler. Bu gibi durumlarda konuştuğunuz insanın yüz ifadelerine dikkat etmek iyi fikir. Bazı önerilerinizi gülümseyerek karşılarken, diğer önerilerinizde kaşlarını hafifçe yukarı kaldırabilirler. Bu da endişe duymaya başladıklarının habercisidir. Bu işaretlere bakarak, hangi önerilerin hoşlarına gittiğini anlayıp devam edebilirsiniz. Tabii ki daha fazla nefes tüketmenize bile gerek olmayan önerilerinizin hangileri olduğunu da hemen anlayacaksınız.

Önerdiklerinizin hepsinin, karşınızdaki kişide hafif de olsa olumsuz bir tepkiye sebep olması, ille de karşınızdaki kişinin sunduğunuz bütün önerileri sevmediği anlamına gelmez. Yalnızca önerdiğiniz tüm bu seçeneklerin fazlalığından bunalan bir yükselticiyle uğraşmak zorunda olduğunuz anlamına gelir. Nasıl bir durumla karşı karşıya kaldığınızı anlamalısınız. Ya önerilerinizi karşınızdakine daha çekici gelecek şekillerde sunacak ya da yarısının üstünü çizip geçeceksiniz. Bunu anlamanın en iyi yolu ise karşınızdaki kişiye sormak: “Bu kadar seçenekle karşınıza çıkmamız konusunda ne düşünüyorsunuz?”

Alacağınız cevap, aslında tam olarak ihtiyaç duyduğunuz şey. Ya seçeneklerin çeşitliliğini takdirde karşılayacaklar ya da yarısının gereksiz olduğunu söyleyeceklerdir. Siz de alacağınız cevaba göre bu insanlarla yapacağınız sonraki görüşmelere kendinizi daha iyi hazırlayacaksınız. Sizin bunu yapmaktaki amacınız, yalnızca ne kadar düşünceli ve saygılı olduğunuzu göstermek. Karşınızdakileri bilgi bombardımanına tutmak değil.

Bu soruyu sormak istemediğinizi farz edelim. Ya da karşınızdakinin gerçekten tüm seçenekler üzerine düşünmesini

istediğinizi. Yani hiçbir seçeneğin üstünü çizmek istemediğinizi. Karşınızdaki kişinin bir yükseltici olduğundan şüpheleniyorsanız, kullanabileceğiniz başka bir strateji var. Parlak bir fikir. Aynı zamanda karşınızdakinin kesinlikle farkına varamayacağı türden bir şey. Aslında bu tekniği istediğiniz zaman kullanabilirsiniz: Karşınızdakine tüm seçenekleri birden sunmaktan söz ediyorum. Kafanızdaki dokuz seçeneğin hepsini bir anda söylemek yerine yalnızca üç tanesini söyleyin. Karşınızdaki kişiden bu üç seçenek arasından en iyisini seçmesini isteyin. Sonra, üç tane seçenek daha sunun ve yine karşınızdaki kişi en iyisini seçsin. Kafanızdaki son üç seçeneği de söyleyip en iyisini seçtirin. En sonunda seçilen üç seçeneği ortaya koyup karşınızdaki kişiden en iyisini tercih etmesini isteyin. Bunu yaparken karşındakilerin yalnızca bu üç seçenekten birini seçmek zorunda olduğunu hatırlatın. Yani artık daha fazla seçenekle uğraşmak zorunda olmadıklarını. İlk başta dokuz seçenekleri olmasına rağmen hem de.

Bu strateji çok fazla bilgiyle baş etmeyi daha kolay hale getirmek için oldukça faydalı bir yol. Karşınızdaki yükselticiyi bunaltmadınız. Ayrıca sunduğunuz seçeneklerden birinin elenmesini de engellemiş oldunuz.

1.5 BİRİLERİ SİZDEN ÖNCE DAVRANIRSA

Bir şeyi defalarca tekrarlayarak, erişilebilir kılarak (kullandığınız sözcük, kafiyeyle ve net ifadelerle) ve insanların önüne çok fazla seçenek koymayarak gerçekleştirebileceğinizi bilmek, birileri sizden önce bu teknikleri kullandığında ciddi sorunlara yol açabilir. Yani sizden önce fırsatını bulup bu tekniği kullananlardan söz ediyorum. Herhangi bir şey birinin kafasına yerleştirse vermek istediğiniz mesajı kendi amacına uygun hale getirmek pek kolay sayılmaz. Aslında ne demek istediğimi kendinizden yola çıkarak anlayabilirsiniz. Günlerdir herkesin dilinde olan sansasyonel bir haber okuduğunuzu ya da duyduğunuzu düşünelim. Birkaç gün sonra da aslında bu olayın hiç de görüldüğü gibi olmadığı ortaya çıksın. Yani haber yalanlandı. Eminim sizin de hatırladığınız bu tarz bir şeyler olmuştur. Ama haberin neden ve nasıl yalanlandığıyla ilgili aklınızda net bir şey kalmamıştır. Hatırladığınız tek şey... Hımm. O bile aklınıza gelmiyor değil mi?

Tekzip asla ilk olay kadar ilgi çekmez. Çünkü yalnızca bir olayı yalanlar. Ancak kesinlikle yaşanan olay kadar sansasyonel bir etki yaratmaz. Bu yüzden, tekzip bir süre sonra unutulur gider. Yani siz aynı olayla bir kez daha karşılaştığınızda yine ilk yaşananlara inanırsınız. Çünkü aklınızda kalan odur. Tabii, bu sizin aptalın teki olduğunuz anlamına gelmez. Verilen ilk mesaj gazetelerde ve arkadaş çevrenizde sürekli bahsedildiğinden psikolojik üstünlüğü vardır. Bu yüzden aklımızdan tamamıyla silinip gitmesi zordur. Çünkü duyduklarımız bize çok yakın gelir.

Aklıma çok güzel bir örnek geldi. Hatırlar mısınız bilmem 2012 sonbaharında internette Morgan Freeman'ın öldüğüyle

ilgili bir dedikodu aldı başını gitti. Bu dedikodu hemen yalanlandı. Bir haber sitenin yalan haberi olduğu ortaya çıktı. Ama haberin yalanlanmasından çok uzun zaman sonra bile İsveç medyası bu haberi yayınlamayı sürdürdü.

Diyelim ki biri ortaya bir şey attı. Siz de onun aksini iddia etmeye çalışıyor ya da en azından insanların sorgulamasını sağlamaya çalışıyorsunuz. Bu durumda dezavantajlı olarak başladığınızı söyleyebilirim. Böylesi bir durumu telafi etmenin en yaygın yolu karşıt düşüncelerinizi eksiksiz ve açık şekilde ifade edebilmek. Hedef, sizin ifadelerinizi dinleyen ya da okuyan kişinin *sizin haklı olduğunuzu düşünmekten kendini alamaması*. Bu yöntem genellikle gazetelerde iyi kaleme alınmış başyazılarda kullanılır. Maalesef, bunu yapmak boşuna çaba harcamaktan başka bir şey değil. Çünkü çok az insan karşı durduğunuz noktayı hatırlar. Okuduğunuz bir başyazının karşı çıktığı asıl konuyu hatırlamadığınız gibi.

Bu durumda yapabileceğiniz, vereceğiniz bilgiyi karşı tarafın kullandığı tekniklerin aynısını kullanarak sunmak. Sadece daha önceden bahsettiğim tekrarlama, erişilebilirlik ve netlik yöntemlerinden söz etmiyorum. Demek istediğim tam olarak şu: Sizin aksini ileri sürdüğünüz fikirler iletilirken hangi yöntemler kullanıldıysa, siz de karşıt görüşlerinizi bu yöntemleri *tam olarak aynı şekilde* kullanarak ifade edin. Karşı tarafın kampanyalarında kullandıkları baskının aynısını kullanın, patronunuzun grup e-mail'inde kullandığı fotoğrafa benzeyen bir fotoğraf yükleyin, reklamlarda arka fonda kullandıkları melodinin aynısını bulun.

Mesajınızı rakibinizin yayımlamayı tercih ettiği kanallar aracılığıyla iletin: Reklam kampanyası yapıyorlarsa siz de yapın. Bir festivale sponsor mu oldular, siz de olun. Seçimlerde aday mı oldular, hemen siz de olun. Temelde yapmanız gereken şey, mesajınızın insanlara karşı tarafın mesajını anımsat-

tırmasından başka bir şey değil. Olabildiğince benzer yerlerde görünmek. Böylece ilk verilen mesajla sizin verdiğiniz yeni mesaj arasında hatırlatıcı bir bağ kuracaksınız.

Önemli toplumsal hareketler, genelde iletmek istedikleri mesajları rakiplerinin parodilerini yaparak iletirler. Rakip firmasının logosunu tekrar çizerek ya da ünlü bir reklam kampanyasının yeni versiyonunu çekerek (doksanlarda reklam panolarının olumsuz mesaj vermek üzere değiştirildiği *reklam patlaması* dönemindeki gibi). Shell petrol devinin istiridyeye şeklindeki logosunu kurukafaya dönüştürenler ya da haber kanalı Fox News için “Bizler kandırıyoruz. Sizlerse inanıyorsunuz” sözlerini çağrıştıran kampanyayı hazırlayanlar, yaptıklarının post-modern sosyal yorumdan ibaret olduğunu düşünüyorlar. Yaptıklarının yarattığı psikolojik etkiden bihaber durumdalar. Ama aslına bakacak olursanız iletmeye çalıştıkları mesajın akla iyice yerleşmesi ve çok sayıda insana ulaşması için çok doğru araçlar kullanıyorlar.

İleteceğiniz mesajı karşı olduğunuz mesaja benzer bir şekle sokarak iletirseniz, alıcılar sizin mesajınızı algılarken eski mesajla çağrışım kuracaktır. Bunun size olumlu geri dönüşleri de olacaktır. İlk olarak, aynı kanalları kullandığınız için aynı hedef kitlesine ulaşacaksınız. Bir diğer avantajı, alıcı kitlenin orijinal mesajı her gördüğünde otomatik olarak sizinkini de hatırlayacak olması. Yani rakibinizin kendi mesajını yaymak için gösterdiği en ufak çaba sizin mesajınızın da yayılmasını sağlayacak. Çünkü alıcılar üzerinde hatırlatıcı bir bağ etkisi yaratacak ve böylece mesajınız alıcının hafızasına kazınacak. İster siyasi bir mesaj olsun, ister bir olayın izahı, isterse de bir aleti satmaya yönelik bir girişim. Bu yöntem başka birinin en iyi şekilde hazırlanmış ve titizce planlanmış kampanyasını baltalamak için birebir. Çünkü hazırlarken çok emek harcanmıştır.

İnanmazsanız Shell’e sorun.

1.6 GÜÇ ELDE ETMEK İÇİN ZAYIF GÖRÜNÜN

Her şeyin iki yönü vardır. Karşınızdakine yaptırmak istediğiniz şeyin yalnızca olumlu yönleri yoktur. İllaki olumsuz tarafları da vardır. Mesela satmak istediğiniz yazıcının zayıf olduğu özellikleri de vardır. Ya da içinde bulunduğunuz projede fazla mesai yapmayı en az isteyen biri illaki vardır. Öünü alıp başını gitmiş “*Blair’ın Ölümüne Acılı Sosları*”ndan” sonra tattıracağınız kırmızıbiber insanın ağzına biraz baharatlıymış gibi gelebilir. Gücü ele geçirmenin eski ve bir o kadar da acemice usullerinden biri olumsuz yönleri önemsiz gibi göstermek (“Evet, fazla mesai yapacağız. Ama bak göreceksin her şey harika olacak) ya da sanki bir doğa olayı gibi kendiliğinden olmuş gibi davranmaktır (“Fazla mesai mi dedin? Aaa, bu konuyla ilgili ben hiçbir şey bilmiyorum.”). Bir diğeri ise karşınızdakine patronun kim olduğunu göstermektir (“Eveet, fazla mesaiye kalacağız. Haa, bir sorun varsa, bu iş sana uygun mu diye tekrar bir düşün istersen”).

Böyle davranmak yalnızca insanların kızıp sizden nefret etmesine neden olur. Ama daha zekice davranıp yaptırdığınız işin olumsuz yönlerini önce kendinizin kabul etmesi daha iyi olur. Yani karşınızdaki kendi kendine düşünüp fark etmeden önce.

“Yazıcı çok küçük, hatta minicik. Yani içine pek fazla toner sığmaz.”

“Maalesef bu proje için biraz fazla mesai yapmak gerekecek. Bunun farkındayım.”

“Bu kırmızıbiberin acısı, onca acı şeyin yanında biraz *hafif* kalıyor gibi.”

Olası olumsuz yönleri görüp kabul eden kişilere daha fazla güven duyarız. Özellikle kendi kendimize fark edemeyebileceğimiz şeyler bize söylendiğinde. Bu güven daha da büyüyüp karşınızdakinin görüşlerini etkileyecektir. Mesela, müşterinin bakacağı arabanın kusurlarını açıkça söyleyen bir araba satıcısı hem kendi adına hem de sattığı arabaya yönelik müşterisinin güvenini kazanacaktır. Yani müşteri arabayla ilgili kötü bir sürprizle karşılaşmayacaktır.

Olumsuzlukları saklamaya çalışmadan birinin güvenini kazanmaya başladığınızda, karşınızdakini elinizdeki ürünün diğer açılardan çok üstün olduğu konusunda ikna etmeniz de bir o kadar kolaylaşacak.

Bu ilke, hem şirketin itibarıyla ilgili daha genel meselelere hem de kişisel ve özel durumlara uygulanabilir. İnsanların yaptığınız işe güven duymasını sağlamak istiyorsanız L'Oreal'in sloganında yaptığı gibi ürünlerinizin zayıf yönlerini en baştan açıklayabilirsiniz. Ünlü sloganları "Çünkü sen buna değersin" aslında "Ürünlerimiz pahalı ama siz buna değersiniz" ifadesinin yeniden ifade edilmiş şeklinden başka bir şey değil. İş başvurularında kullandığınız özgeçmişinizde her şeyi mükemmel düzeyde yapabildiğinizden söz ettiyseniz, emin olun zayıf yanlarınızı açıkça ortaya koyduğunuz bir özgeçmişe kıyasla çok daha az mülakata çağrılacaksınız. (Tabii ki bu teknik, yalnızca olumsuz yönler ufak tefek şeyler olduğunda ve olumlu yönlerinizin telafi edebileceği düzeyde olduğunda etkilidir. Eğer satacağınız arabayla ilgili olumsuz özellik 100 kilometre sonra bir anda dağılmasıysa ilk 99 kilometre o aracı kullanmak kulağa pek de eğlenceli bir şeymiş gibi gelmiyor. Ya da sabahları işe geldiğinizde kahvenizi hazır bulmazsanız tepenizin tasının attığından da bahsetmenizi önermem. Sabahın en verimli saatleriniz olduğunu belirtmiş olsanız bile.)

İstedığınız şey, diğer insanların size güvenmesi ve onlara sempatik görünmekse, hangi olumsuz yönlerinizi kabul ettiğinizin bir önemi yok. Neden olumsuz yönlerinizi kabul etmek zorunda kalasınız ki? Neden karşınızdakinin size yönelik (ya da yaptığınız işe, sattığınız ürüne) algısını yükseltmek gibi bir avantajı kullanmıyorsunuz? Evet, gördünüz işte, olumsuz yönlerinizden bahsetmeniz bir avantaja dönüştü ve aslında *iyi* bir şeymiş izlenimini yarattı. Biraz zorlamaymış gibi geldi, farkındayım. Ama tüm mesele sizin olaya yaklaşımınız. Olumsuz yönü olumlu bir şeye bağlayarak mucizevi bir dönüşüm başardınız. Olumsuzluğu yumuşatıp olumlu hale getirdiniz. 1914 yılında Henry Ford, T-Model Ford otomobillerin yalnızca siyah rengini satma kararı aldı. Yani başta önerdiği dört renk düşüncesinden vazgeçti (siyah o dört renk arasında yoktu). Bu karar, yeşil ya da gri rengi tercih edecekler için büyük bir hayal kırıklığı yaratabilirdi. Ama Henry siyah boyanın daha ucuz olduğunu, bu yüzden otomobilin fiyatının da düşeceğini açıkladı. Tabii aynı zamanda eskiden kullanılan boyalara göre daha iyi kalitede boya kullanıldığını da sözlerine eklemesi her şeyi değiştirdi.

Eğer satışa sunduğunuz yazıcının olumsuz yanı rakibin ürününe kıyasla yarı yarıya daha az toner almasıysa, sattığınız yazıcının aynı miktarda sayfa için diğerinin onda biri kadar toner harcadığını söyleyerek bu olumsuz özelliğe karşı çıkabilirsiniz. Eğer olumsuzluk bu ay yirmi saat fazla mesai yapılacak olmasıysa, bunun ekibi projenin geri kalanında yapmak zorunda kalacakları yüzlerce saatlik işten kurtaracağını hatırlatmalısınız. Eğer özgeçmişinizde bir şeyleri olduğu gibi kabul etmekte zorlandığınız yazıyorsa, hemen ardından bu durumun diğer insanların gözden kaçırdığı olasılıkları görmek konusunda hünerli olmanızdan kaynaklandığını belirtmelisiniz.

Eğer kırmızıbiber fazla baharatlıysa, sebebi fazladan içtiğiniz iki kadeh Amarone şarabıdır.

Bunu Microsoft Windows'la ilgili söylenen eski söze benzetebiliriz: *Bu bir sorun değil, yalnızca özellik.*

1.7 TEMEL İHTİYAÇLARI KARŞILAYIN

İnsanların tüm eylemlerinin temelinde aynı temel ihtiyaçlar bulunur. Bu temel ihtiyaçlardan en güçlüleri *emniyet, iç huzur, güç, sosyal aidiyet ve kabul edilebilirlik, seks ve kontrol* gibi unsurlardır. Birini herhangi bir konu hakkında ikna etmek mi istiyorsunuz? İster bir GPS sistemi satın isterseniz partinize oy vermesi için adam toplamaya çalışın. Her iki durumda da önerdiğiniz şeyin karşınızdaki kişinin temel ihtiyaçlarından en azından birini karşılayacağını açıklamanız çok etkili olacaktır.

Hepimizin ihtiyaçları aslında aynıdır. Bu ihtiyaçlarımızı kendi kişilik yapımıza göre farklı yollarla karşılarız. Karşınızdaki kişiye ihtiyaçlarını karşılayabileceğinizi söylerken kiminle konuştuğunuzu bilmeniz gerçekten çok önemli. Karşınızdakinin kişiliği ne olursa olsun ona hitap edebilmelisiniz. Her şeyi olmasını istediğiniz şekilde yapmaya çalışırsanız, sonunda tam tersi olabilir. Dolayısıyla karşınızdaki kişinin her ihtiyacını karşılamak gibi bir zorunluluğunuz yok. Ne kadar çok ihtiyaca yönelmeye çalışırsanız işiniz bir o kadar zorlaşır.

Durumu tüm zamanların en çok kullanılan ikna etme örneğiyle açıklamak istiyorum. Diyelim ki bir araba satmaya çalışıyorsunuz. (Bu arada bir önceki tekniği en iyi şekilde uyguladığınızı varsayalım.) İşte karşılamaya çalıştığınız ihtiyaca göre yaklaşımınızı nasıl değiştirebileceğinizin anahtarı.

Emniyet ve iç huzur

Hepimiz farklı karakterlerde insanlarız. Kimimiz su katılmamış ödle, kimimiz cesur yürek. Cesareti olmayan insanlar

kendilerini utangaç ve temkinli, bir o kadar da dikkatli, bilgili, titiz ve özenli kişiler olarak tanımlar. Gözü pek insanlar ise kendilerini korkusuz, cesur, maceracı, yiğit ve kendi kendini savunabilen kişiler olarak görür.

Emniyet, anlaşılmazlık ve tehlikenin olmamasıdır. Bu yüzden ilk başta tehlikeyi yapmanız gerekeni yapmamak olarak tanımlamalısınız. “Bu arabayı satın almamakla tüm ailenin güvenliğini tehlikeye atıyorsun. Altındaki arabanın frenleri seni daha ne kadar idare edecek sanıyorsun ki?” Hemen ardından önerinizin bu sorunu nasıl çözeceğini açıklayın ve bunu yaparken de karşınızdakinin kişiliğini göz önünde bulundurun. Korkak ve tedbirli biriyle konuşuyorsanız tam olarak şöyle diyebilirsiniz:

“Başına ne zaman ne geleceğini nereden bileceksin ki? Aklın varsa arabayı hemen şimdi değiştir. Henüz ortada büyük bir sıkıntı yokken. Sonra bir anda arabasız kalıp ani bir karar vermek zorunda kalma.”

Tam aksine konuştuğunuz kişi daha cesur biriyse, karşınızdakinin içindeki maceracı ve korkusuz tarafı uyandıracak bir şeyler söyleyin:

“Eğer arabayı şimdi değiştirirsen arabanın seni ne kadar idare edebileceği konusunda bir endişe taşımayacaksın. Hemen yarın Alp'lere çıkıp hep hayalini kurduğun dağlarda maceranın tadını çıkarabilirsin.”

Güç

İnsanlar ve davranışları üzerinde etki yaratmak isteriz. Çocuklarımızın ne dersek yapmasını. Komşularımızın kötü huylarını bırakmasını. Kuyrukta önümüzde bekleyen kişinin biraz acele etmesini. Patronumuzun bizi fark etmesini. İsteriz de isteriz. Bunlar hep çevremizde bir güç oluşturma arzusundan do-

ğan isteklerdir. Başkalarının üzerinde güç kurmak istiyorsanız (İstemeseydiniz bu kitabı ne diye okuyasınız ki) onların güce duydukları ihtiyacı karşıladığınızdan emin olsanız iyi olur.

Güce yönelik tutumumuza göre liderlik yapmak isteyenlerden bir liderin takipçisi olmak isteyenlere uzanan ölçekte kendimize bir yer buluruz. Liderler kendilerini girişimci, hırslı, etkili, çalışkan, baskın ve güdülerini taşıyan kişiler olarak görür. Takipçiler ise alçakgönüllü, iddiasız, anlayışlı, uyumlu, hırsları olmayan ve sürekli endişe taşıyan kişiliklerdir. Araba satmayı düşündüğünüz müşteriniz bu çizginin neresinde olursa olsun, önerinizin işine nasıl yarayacağını açıklamanın bir yolunu bulabilirsiniz. Eğer karşınızdaki lider ruhlu biriye onun güce duyduğu ihtiyacı şu şekilde karşılayabilirsiniz:

“Bu modelin bir etiketi var. Yani bu araca sahip olmak için ne kadar çok çalışmak gerektiğini herkes bilir. Bunu yoldaki diğer sürücülerin sana karşı tavırlarından da anlayabileceksin. Sana o kadar saygı gösterecekler ki geçmen için çoğu zaman yolundan çekilecekler.”

Eğer kendi adına karar vermek yerine başkalarının onayını önemseyen biriyle karşı karşıyaysanız, söyleyeceklerinizi şu şekilde değiştirmelisiniz:

“Arabayı satın almaya karar verirken kim daha mutlu olacak sence? Eşin mi, yoksa kızın mı?”

Sosyal aidiyet

Bu başlık altında inceleyeceğimiz kişilik ölçeği aşırı sosyallikten yalnızlığa doğru uzanıyor. Sosyal insanlar kendilerini sıcakkanlı, ulaşılabilir, arkadaş canlısı, eğlenceli ve canlı kişilikler olarak görür. Kendi kendilerine yetip yalnızlığı tercih edenler ise samimi, ağzı sıkı, ciddi ve belki biraz da duy-

gusal insanlar olduklarını düşünürler. Eğer muhtemel müşteriniz çok sosyal biriye, şu sözlerle onu etkileyebilirsiniz:

“İçine bir sürü insan sığacak bir arabaya sahip olmak süper olmaz mı? Bütün arkadaşlarınızı alabileceğiniz türden bir şey!” Sosyal insanların çoğu zaman başkaları için de bir şeyler yapabileceğini aklınızdan çıkarmayın. Eğer bu tür bir müşterinizi yalnızca kendisi için araba almaya ikna edemiyorsanız ona ailesinin de bu arabaya ihtiyaç duyabileceğini hatırlatabilirsiniz.

Yalnız kurt içinse başka açıları da açıklayarak ihtiyaçlarını karşılayabileceğini açıklayabilirsiniz:

“Bu araç bir süre her şeyden kaçıp uzaklaşmanız için de iyi olacak. Diyelim ki kamp yapmak ya da kamara kiralamak istiyorsunuz. İşte bu araç tüm bunlar için gerekli her türlü donanıma sahip.”

Kabul edilebilirlik

Bu özellik sosyal aidiyetle çok yakından alakalı. Bazı insanlar ne yaparsa yapsın grup içinde hemen kabul görürler. Ama bazı insanlar vardır ki kendilerini bir anda ortaya koymak yerine gruba uyum sağlamak için sağlam ve emniyetli yoldan gider ve epey zorlanırlar. Grubun içine karışıp gitmeyi seçenler kendine güvensiz kişilerdir. Bu tür insanlar kendilerine çok da saygı duymaz, herhangi bir konuda iddiaları yoktur ve genelde sürüyü takip ederler. Her halükarda kendini grubun içinde gören kişilerse iddialı, kendinden emin, güvenli ve sözünden dönmeyen insanlardır. Kabul edilme gibi bir ihtiyaçlarını karşılamaya gerek bile yoktur. Bu ihtiyaçlarını kendi kendilerine karşılayabilirler. Bu türden biriyle uğraşıyorsanız diğer ihtiyaçlarından birini karşılamaya yönelmek daha akıllıca olabilir. Herkesin yaptığı şeyi yapmayı tercih eden birine şu sözlerle yaklaşabilirsiniz:

“Şu sıralar en popüler araba modeli bu. Artık herkes bu arabadan alıyor.”

Seks

Daha açık olmak gerekirse, üreme ve genlerimize yerleşmiş insan ırkını devam ettirme arzusundan bahsediyorum. Üreyip çoğalmanın gelmiş geçmiş en önemli ihtiyacımız olduğu söylenebilir. Ve tabii ki diğer bütün ihtiyaçların koşullarını belirlediği de. Yakın bir arkadaşım şöyle bir şey demişti: Bugüne kadar yapılmış olan ne varsa hepsinin temelinde cinsellik var. Resimlerden tut, tüm evlere, gelmiş geçmiş bütün siyasi işlere kadar her şey. Ne var ne yok hepsi bu yüzden yapılmış. Hep bir yerlerde yolumuzu kaybetmeye meyilliyiz zaten.” Bence arkadaşım bu konuda haklı olabilir.

Üremeye gelecek olursak, bu konudaki ölçek yalnızca zevk almaya odaklananlardan sofulara doğru seyrediyor. Zevk peşindekiler kendilerini cilveli, romantik, şehvetli ve nefesine düşkün kişiler olarak görürken sağlıklı cinsel arzu taşıdıklarını düşünürler. Dünya nimetlerinden elini eteğini çekmiş sofular ise kendilerini muhafazakar, erdemli, manevi değerlere önem veren ve entelektüel kimseler olarak tanımlar ve ayrıca otokontrollerinin (bazıları bu kişilerin cinsel dürtülerini bastırdığını düşünebilir. Freud yok ki bir soralım) güçlü olduğunu düşünürler. Seks ihtiyacımıza yönelik sorun farklı kültürlerin yüzyıllardır bu duyguyu baskı altına almasıydı. Yani dini ve siyasi liderlerin insanları kontrol altında tutmanın en etkili yolunun birbirleriyle cinsel ilişkiye girip girmedikleri, ya da giriyorlarsa bunu nasıl gerçekleştirdikleri gibi konularda düzenlemeler yapmak olduğunu fark ettiğinden beri. Bu geri kalmış düşünceler seksle ilgili açıkça konuşmayı imkansız hale getirmiştir. Halbuki insanlar diğer temel ihtiyaçlarını açıkça konuşabiliyor. Mesela, kadın-

larda yaygın şekilde rastlanan bir özellik var: Aileyi güvende ve dengede tutma arzusu (içmimarlık ve bahçecilikle ilgili dergilerin kadınlara yönelik olması bir tesadüf değil), erkeklerin olabildiğince insanca üreme isteği (pahalı arabaların neyi sembolize ettiğini tahmin edin bakalım ve tabii ki neden genelde erkeklerin satın aldığını?) ve tüm insanlarda görülen kendini çekici bulma ve romantizm yaşama (o berbat aşk romanlarından herhangi birinin kapağına baksan yeter) arzusu. Aslında seks ve aile kurmayla ilgili konuştuğunuzu belli etmeden tüm bu arzularla ilgili bir şeyler söylemeniz mümkün.

Arzularının peşinde olan birine şu şekilde yaklaşabilirsiniz:

“Kendi arabanıza sahip olur olmaz istediğiniz ne varsa yapabilirsiniz. Kimse nereye gittiğinize, ne sıklıkla gittiğinize ya da kiminle gittiğinize karışmaz.”

Aile odaklı yaşayan birine ise şunları söyleyebilirsiniz:

“Sürekli araç değiştirmekten sıkıldıysanız bu araba mükemmel bir tercih. Fazlasıyla geniş ve rahat. Sonuçta ilerde daha fazla kişiye yer açmanız gerekebilir.”

Arabalar için seks, arkadaşlık ve aile gibi metaforların kullanıldığı birçok araba reklamı bulabilirsiniz.

Kontrol

Kontrol, seks ihtiyacından bile daha güçlü bir ihtiyaçtır. Burada uçlarından söz edebileceğimiz bir ölçek yoktur. Bir durumla ilgili karşınızdakine ne kadar fazla kontrol gücü verirsiniz o kadar iyi. Kontrol kişisel güçle aynı şeydir. Hayatımızın ne denli bizim kontrolümüz altında olduğunu düşünersek o kadar iyi. Hem zihinsel hem de fiziksel açıdan. Aksine, hayatımızın kontrolünü kaybediyormuş hissine kapılmak kadar kötü bir şey yoktur. Böylesi bir durumda ağır depresyo-

na girebiliriz. Karşınızdaki kişiye kaybettiği kontrolü nasıl tekrar kazanacağı ya da daha önceden hiç kontrol edemediği bir alanda kontrol gücünü nasıl ele geçirebileceği konusunda yardımcı olabileceğinizi söylerseniz, önerdiğiniz her şeyi güle oynaya kabul edecektir. İster işle ilgili olsun, isterse kişisel bir durum. Araba bu tür bir ihtiyacın en uygun sembolüdür:

“Şimdi sadece hayal et. Eğer araban olursa arkadaşlarını ziyarete gitmek için trene ihtiyaç bile duymayacaksın. Metro bozuldu diye işe geç kalmayacaksın. Hafta sonu bir yere mi gitmek istiyorsun? Hiç sorun değil. Kafana eseni yapabilirsin.”

Gerçek hayatta anlattığım ölçeklerin bir ucundan diğer ucuna doğru sürekli hareket halindeyiz. Ölçekte bulunduğumuz yer duruma göre değişiklik gösterebilir. Tabii bir de o anki zihinsel gücünüze göre. Diğer insanların kişiliklerindeki (kariyer odaklı insanlar güce duydukları ilgiyi tam anlamıyla kaybetmezler) tüm yönelimleri gözlemleyebiliyor olsanız da, asıl yapmanız gereken davranışlarınızı buna göre ayarlayabilmek. Mesela işyerinde güce ihtiyaç duyan biri, gittiği pul koleksiyoncuları kulübünde biraz olsun rahatlama imkanı bulabilir. Genelde çok sosyal biri nezle olduğunda içine kapanabilir. İnsanların bu ölçeklerin farklı yerlerinde bulunması kesinlikle bir sorun değildir. Tabii sizin dikkatinizden kaçmadığı sürece.

Ayrıca, birinin temel ihtiyaçlarına odaklandığınızda, aslında karşınızdakinin varlığından bile bihaber olduğu sorularını yanıtlamış oluyorsunuz. Bunu aklınızdan çıkarmayın. Karşınızdaki sizinle kişisel bir bağ kuracak ve önerdiğiniz şey ona karşı konulmaz gelecek. Bu ölçeklerin neresinde olduğunuza dair en ufak bir fikrim yok ya da diğerlerinden farklı olarak nelere ihtiyaç duyduğunuz konusunda. Ama yukarıda bahsettiklerimden bazıları, doğru nokta yakalanırsa araba alma fikrini muhtemelen cazip kılacaktır.

1.8 DÜŞÜNCELERİ KUVVETLENDİRİN YA DA DEĞİŞTİRİN

Karşıma geçip de zaten inandığım şeylerle ilgili bir şey söylediğiniz zaman doğal olarak aynı fikri paylaşıyoruz. Aynı fikirde olmasak da benim neden haklı olduğum, sizinse neden yanlış düşündüğünüz konusunda fikir yürütmek kolaylaşır. İşte tam da bu yüzden, yeni düşünceler aşılamaya kıyasla zaten kafanızdaki düşünceleri güçlendirmek çok daha kolaydır. Hele bir de karşınızdakine nasıl hissettiğinizi anlattıktan sonra düşüncenizi değiştirmek neredeyse imkansız bir hal alacak.

Bu yüzden birini etkilemek istediğinizde bilhassa düşüncelerine dikkat edin. Mesela komşunuz sizinle ilgili çok hoşunuza giden bir şey düşünmeye başladığında onun bu düşüncesini devam ettirmek istiyorsanız bu düşüncüyü güçlendirmeniz gerek. Diyelim ki dünyanın en iyi pastalarını yaptığınızı düşünüyor. Eğer böyle düşünmeye devam etsin istiyorsanız, ona başkalarına da yaptığınız pastadan bahsetmesini söyleyin. Olabildiğince fazla insana. Hatta daha da öteye gidip pastalarınızın Instagram’da ne kadar harika görüldüğünü herkese anlatmasını söylerseniz daha da iyi olur. Görüyorsunuz işte, düşüncelerimizi yazıya geçirerek yaymak gerçekten bir şeye inandığımıza kendimizi ikna etmenin en iyi yoludur. Hatta kendi düşüncemize göre harekete geçmenin çok da parlak bir fikir olmadığını düşünsek bile. Anlaşılan bir kere yazıya geçirip başkalarıyla paylaştığımızda bir daha geri dönüşü yok gibi görünüyor. Yani sadece bir klavye ya da bir kalem kağıt gerek. Okuma yazması

da varsa, karşınızdakinin zayıf bir düşüncesini güçlendirmek istediğinizde kullanabileceğiniz en iyi yollardan biri yazıya dökmektir. İyi bir insan olduğunuzu düşünmekten tutun komünizmin harika bir şey olduğu düşüncesine kadar her şey olabilir. (İster inanın ister inanmayın, bu teknik tarih boyunca da kullanılmıştır. Örneğin; Kore savaşı sırasında Çinli yetkililer, Amerikalı savaş mahkumlarına itiraflarını yüksek sesle okutarak kapitalizmi inkar ettirmiş ve radikal sosyalistler olarak statülerini açığa vurmuşlardır. Bu da mahkumlarda büyük bir düşünce değişikliğine yol açmış, mahkumlar Amerika Birleşik Devletleri'ne komünist olarak dönmüşlerdir. Çin ordusunun hesaba katmadığı şey, benzer düşünce oluşturma yöntemlerinin Amerikan toplumunda da kullanılmasıydı. Yani askerlerin büyük bölümü evlerine döndükten hemen sonra mutlu kapitalistler olmaya devam etmiştir.)

Karşınızdaki kişinin, düşüncesine kendini adanmasını sağlayabilirseniz, düşündüğünün tam tersini kanıtlayan şeyler olsa bile düşüncesine bağlı kalacaktır. Yoksa hiçbir şeyi doğru düzgün düşünemeyen bir salak gibi görünür. Kimse elbette böyle bir şey istemez.

Peki, derdiniz bir düşünceyi güçlendirmek değilse? Eğer biri pastalarınızı sevmiyorsa onun bu düşüncesini güçlendirmek yerine değiştirmesini istersiniz. Az önce yukarıda saydığım şeyleri yapmadığınızdan emin olsanız iyi olur! Düşüncesini kendisine saklayıp hiç kimseye anlatmadığından emin olun önce. Keklerinizle ilgili fikrini sormayın hiç. Çünkü size sevmediğini söylemekle kalmayıp, kendini keklerinizin hiç de güzel olmadığına inandırmak isteyecek. *Karşınızdakinin düşüncelerini ifade etmesine ne kadar az şans tanırırsanız düşüncelerini değiştirme şansınız bir o kadar artar.* Karşınızdakine düşünmesini istediğiniz şeyi, yani pastalarınızın dünya stan-

dartlarında olduğunu söyleyin. Bunu yaparken birçok insanın böyle düşündüğünü göstermek için 1.1 numaralı tekniği kullanın.

Böylece karşınızdaki kişi zayıf ve henüz açığa vurmadığı düşüncesini bir kenara bırakıp çoğunluğa ayak uyduracaktır.

1.9 DİKKATİ DAĞITARAK DÜŞÜNCELERİ DEĞİŞTİR

Bence bir spor taraftarıyla yaşayan herkes, karşısındakinin bir takımın fanatiği olmasını avantaj olarak kullanıyordur. Ne zaman bir maç olsa karşısındakinin kendini dinlemeyeceğini bilir. Bu durum bir takımın renklerine duyulan sadakatten çok daha fazlasıdır. Bu, insan beyninde yaşanan kaynak aktarımı meselesidir. Çünkü beyin bir anda birden fazla şeyi takip edemez.

Mesela eşinizin normalde düşünmeyeceği bir şeyi düşünmesini istiyorsanız farklı duyularının devrede olduğu bir anı yakalayıp dikkatini dağıtmak iyi bir stratejidir.

Sizi dinlerken bir yandan televizyon izleyen birini ikna etmek çok daha kolaydır. Televizyon sessizde olsa bile. Televizyon açıksa artık sizi dinlemek zorunda değildir. Çünkü beyin bir yandan tamamen farklı bir kaynaktan (futbol maçı gibi) gelen görsel bilgiyi işlemeye çalışacaktır. Yani karşınızdaki kişi, beynini aynı anda size karşı fikir üretecek kadar çok yönlü kullanamayacaktır. Aynı şekilde, eğer telefonda online alışveriş yapıyorsanız normalde ihtiyaç duymadığınız şeyleri almaya daha meyilli olursunuz.

Bunlar daha önce defalarca yaşanmış şeyler. Karışık bir zihni (beynin aynı anda birden fazla işle meşgul olması) istediğiniz doğrultuda yönlendirmek ve etkilemek çok daha kolaydır.

Dikkat dağıtmak çok da zor değildir. Bir dahaki sefere işyerinde PowerPoint sunumunuzu yaparken yanınızda bir manken getirin. Emin olun tüm dikkatler ona kayacağından

her şeyi şipşak hallediverirsiniz. Televizyon örneğinde olduğu gibi de yapabilirsiniz. Yani başka bir şeyin karşınızdakinin dikkatini dağıtmasını bekleyip o an hamlenizi yapabilirsiniz.

Ama bu denli büyük çapta bir dikkat dağıtma yöntemini kullanmak her zaman pratik bir çözüm değildir. Mesela yanınızda getirdiğiniz mankenin üzerinde mayodan başka bir şey yoksa dikkatler çok dağınık ve karşınızdaki kitleyi tamamen kaybedebilirsiniz. Böylesi bir durumda da karşınızdaki kişiden ne bir onay alırsınız ne de ret. Televizyonu açmak ya da biri bir şeyler okurken onu telefonla aramaktan çok farklı şekillerde de dikkatleri dağıtabilirsiniz. Karşınızdakinin hiç beklenmediği birkaç sözcük bile yeterli olabilir. Ummadığımız bir şey duyduğumuzda beynimiz yavaştan duraksamaya başlar ve o an şöyle düşünmeye başlarız: Bir dakika, bu da neydi şimdi?

Bu durumu bir örnekle açıklayayım: Bir şeyin fiyatı üzerine tartışmaya girdiğimizde bu gibi tartışmaların içeriğini yöneten kurallar vardır. Mesela bu konuşmanın içinde illaki “dolar” sözcüğü geçer. Aniden doksan bin sent ödemek istediğinizi söylerseniz beynim bir an duraksar. Bu birkaç saniye içinde satın almaya yönelik ilgimi istediğiniz doğrultuda etkileyebilirsiniz. Mesela şöyle diyebilirsiniz: “Sudan ucuz!” Yılbaşı kartları satarak insanlar üzerinde deney yapan bir grup araştırmacı kartların fiyatını dolar yerine sent şeklinde söyleyerek satışlarını iki katından fazlasına çıkarmayı başarmıştır.

Tabii ki bunun zihnin kontrolünü kaybetmesi için yeterli olmadığını unutmayın. Başarmaya çalıştığınız şey insanların zihnini etkilemek için bir fırsat kollamaktan başka bir şey değil. İsteddiğiniz sonuçları elde etmek istiyorsanız, karşınızdakine vereceğiniz mesaja sattığınız ürünün ne kadar ucuz ve iyi bir şey olduğu ya da başka birinin bu ürüne ne kadar çok ihtiyacı olduğu gibi ifadeler yerleştirmeyi de aklınızdan çıkarmayın. Araş-

tırmayı yapanlar kartların fiyatını sent olarak (Ne kadar ucuz olduğunu söylerlerse söylesinler, kartların fiyatını dolar üzerinden söylediklerinde hiçbir etkisi olmamıştı) söyledikten hemen sonra “Sudan ucuz bunlar!” diyene kadar satışları yükselmedi. Aynı şekilde, kap kek satan bir satıcı ürünlerini “yarım kekler” şeklinde tanıtip müşterilerinin düşüncelerini etkilemek için bir de “Çok lezzetliler!” diye devam ederek dikkatleri dağıttığında satışları artmıştır.

İster hiç beklenmedik laflar ederek gizliden gizliye ilerleyin, isterseniz açık açık *Dark Souls 2*’yi izlemeye dalmış birine tatil planlarınızı anlatın. Hiç fark etmez. Her iki durumda da dikkatleri dağıtmak, insanları etkilenmeye daha savunmasız hale getirmenin faydalı yollarındandır.

Bu durumda tek yapmanız gereken şey, karşınızdakine ne düşüneceğini söylemek.

1.10 İNSANLARIN KENDİLERİYLE İLGİLİ ALGISINI ŞEKİLLENDİRİN

Biliyorum buna inanmak bile istemeyeceksiniz ama kendinize yönelik algınızı büyük ölçüde diğer insanların sizin nasıl biri olduğunuzla ilgili düşünceleri üzerine inşa edersiniz. Bu konuyla ilgili en ünlü örneğin bir okulda gerçekleştirilen deney olduğunu söyleyebiliriz. Bu deneyde okulda diğerlerinden daha zeki oldukları söylenen çocuklar bir anda sınavlardan daha iyi sonuçlar almaya başlamıştır.

Mesela kuzeninizin kişiliğini, ona karşı olan davranışlarınızla değiştirmeniz mümkün olabilir. Yani, siz nasıl isterseniz o yola girer. Elbette bu tekniği başkalarını şekillendirmek için de kullanabilirsiniz. Böylece onlar da istediğiniz şekle girecek ve öyle davranışlar sergileyecektir. Birini bağlı bulduğunuz partiye oy vermesi için ikna etmek isteyebilirsiniz. Ya da kilisenize gelmesi için. İlk buluşmanızda karşınızdakinin soyunmasını da isteyebilirsiniz tabii. Ya da pazartesi toplantısında ortaya attığınız önerinizin desteklenmesini. Neyi hangi tür insanın yapabileceğini bir düşünün. Bir de bu türden birinin hangi değerleri ve düşünceleri olabileceğini. Daha sonra hedefinizdeki kişiye bu değer ve fikirleri taşıdığını izah edin.

Tüm bunlar zormuş gibi görünebilir. Karşınızdakinin ani bir çıkışla size karşı gelebileceğini de düşünebilirsiniz. Çünkü insanlardan beklediğiniz, kim oldukları konusunda mantıklı bir fikre sahip olduklarıdır. Ama yok böyle bir şey. Mesela, kurumsal bir ortam içerisinde bulunuyorsanız etkilemeye

çalıştığınız meslektaşlarınıza kişilik testi uygulayabilirsiniz. İşin içine biraz da hokkabazlık katarak karşınızdakine testin sonucunda ihtiyatlı bir kişiliğe sahip olduğunu, bu nedenle önceden sınanmış çözümleri sevdiğinizi söyleyebilirsiniz. Bu yüzden önerdiğiniz çözümü beğenmesi gerektiğini de eklersiniz tabii. Ya da sizin daha çok işinize geliyorsa, karşınızdaki kişiye risk almaya bayılan maceracı bir ruha sahip olduğunu da söyleyebilirsiniz. Dikkat etmeniz gereken tek şey, ikna edici bir görüntü çizmek. Böylece söylediğiniz şeyle ilgili kafasında en ufak bir şüphe kalmayacak.

Bu arada kişilik testinde sahtecilik kadar ileriye gitmenize gerek yok. Karşınızdaki kişinin günlük hayatta yaptığı şeyleri yorumlayıp onun sahip olmasını istediğiniz değerlere göre bir açıklama yapmanız yeterli olabilir. “Yani bu yeni dondurmadan istiyorsun, öyle mi? Senden beklenen de bu zaten. Her daim yeni şeyler denemek.” “Her zaman ufak tefek de olsa bir maceranın içinde buluyorsun kendini.” “Her zamanki gibi riskli seçeneği tercih ediyorsun, işte bu sensin.” Karşınızdaki kişi yaptıklarından risk almayı sevdiğini çıkardığınızı duyarsa, o da böyle olduğunu düşünecektir. Böylece o ürkütücü kırmızı tuşa basmasını söylediğinizde bunu yapmaktan hiç çekinmeyecektir (Ya da ondan ne istediyseniz).

Eğer karşınızdaki kişiyi bambaşka bir kişiliği benimsemesi için cesaretlendirmek isterseniz, bu kez de tüm ilgiyi istediğiniz kişilik türüne uygun düşen fikirlere çekeceksiniz. Karşınızdakinin kendini empatik biri olarak mı görmesini istiyorsunuz? Bu durumda aynen şunları söyleyeceksiniz: “Bana da mı aldın yoksa? Tanıdığım en düşünceli insanlardan birisin.” Ya da stratejik bir bakış açısı mı olmasını istersiniz? Böylesi bir durumda da şöyle yaklaşabilirsiniz: “Çok iyi düşünmüşsün. Bu sıcakta serin kalabilmek diyorsun ha. Her türlü duru-

mu önceden planlayabiliyorsun.” Bu arada karşınızdaki kişi teşvik etmek istediğiniz kişilik türüne uymayan bir davranış sergiliyorsa, dikkatleri o davranışın üzerine çekmemelisiniz.

Böylesi bir değişimin gerçekleşmesi için çok bir şey yapmanıza gerek yok. Gizli bir hileyle hoşlandığınız kadının kendini maceracı biri gibi görmesini sağlayabilirsiniz. Yapmanız gereken gayet basit. Önce başından geçen macera dolu hikayeler anlatmasını isteyebilirsiniz mesela. Hemen ardından tam olarak ne kadar maceracı olduğunu göstermesini isteyerek maceraperest olduğunu düşündüğü davranışa meydan okuyabilirsiniz. Bu yöntem hoşlandığınız kadına barda bir sürü içki ısmarlamaktan hem daha ucuz hem de gayet hızlıdır.

Her neyse. İsterseniz biraz da iyilik yapmaya dönelim derim. Bu yöntemi başkalarına yardımcı olma amaçlı da kullanabilirsiniz. Mesela kendine olan inancını kaybetmeye başlayan ya da iç çekerek üzerinde çalıştığı projeyi asla bitiremeyeceğini kabullenmiş iş arkadaşınız için.

Arkadaşına onu asla pes etmeyen biri olarak tanıdığınızı söyleyin. Ardından daha önceden bitirmiş olduğu projeleri göstererek söylediğinizin gerçek olduğunu “kanıtlayın”. Herkesin zaman zaman pes ettiği dönemler elbette vardır. Ama daha önceden başladıklarını bitirmeye cesaretleri de vardır. Arkadaşınıza içindeki doğru kişilik özelliklerini hatırlatarak kendine yönelik yeni bir algı oluşturup hedefine ulaşmasına katkıda bulunabilirsiniz. (Tabii ki arkadaşınız aynı zamanda size yarayan bir şey yapıyor olduğundan sizin için de iyi bir şey bu.)

Bu yöntem her türlü durum için oldukça faydalı. Mesela çocuklara güzel el yazıları olsun diye çok çaba harcıyor gibi göründüklerini söylediğinizde hemen el yazıları iyileşmeye başlayacaktır.

Büyük bir proje üzerinde çalıştığınız zamanlarda, birlikte çalıştığınız arkadaşlarınıza örnekler göstererek, onları çeşitli zorluklar karşısında bile yaratıcı olduklarını bildiğiniz için seçtiğinizi söylemeniz oldukça önemlidir. Böylesi bir iltifatın ardından, gerçekçi olmayan hedeflerden yakınıp durmak yerine uğraştıkları projeye daha büyük bir heves ve enerjiyle sarılacaklardır.

1.11 İNSANLARA BAŞARABİLDİKLERİNİ GÖSTERİN

Diğer insanların yalnızca siz ne isterseniz onu yapacaklarını bilmek de tek başına elbette yeterli değildir. Aynı zamanda yaptıklarının *devamlılığının* olduğundan ve siz arkanızı dönüp gittiğinizde bir saniye bile yaptıkları işi bırakmayacaklarından da emin olmanız gerek. Siz karşınızdaki kişiyi iyi bir şey yapıyor olduğu konusunda ikna etmiş olsanız bile onu durmaya itecek çok farklı unsurlar da bulunmaktadır. Karşınızdakine verdiğiniz görev ona çok zahmetli bir işmiş gibi gelebilir. Ya da önemsiz bir şeymiş gibi. Allahtan insanları uzaktan kumanda edip sizin başlattığınız yolda yürümekten caymayacaklarından emin olabileceğiniz çok güvenilir bir teknik var. Karşınızdaki kişiye bir şey yapmaya *başlamaktan* bahsetmek yerine, halihazırda yapıyor olduklarını açıklayın. Bir projenin başlamak üzere olduğundan ziyade zaten başlamış olduğunu ama henüz bitirmediğini söyleyin.

Peki, bunun ne farkı var ki? Kesinlikle çok farklı olduğunu söyleyebilirim. Bir şeyi yapıp yapmayacağımızla ilgili bir karara varırken, yeni bir şeye başlamak yerine zaten içinde olduğumuz bir işi bitirmek çok daha kolaydır. Bir işe başlamadan önce “hayır” diyebilme şansımız yüksektir. Ama başladığımız anda “hayır” diyebilmek giderek zorlaşır. Daha önce kahve dükkanı gibi yerden “Onuncu kahveniz bizden. Tek yapacağınız daha fazla damga kazanmak!” yazılı kartlardan aldıysanız muhtemelen size kartı vermeden önce kartın üzerine en azından bir damga vurduklarını görürsünüz. Hatta bazı kartların üzerinde ilk damga önceden basılıdır. Tabii bunun da bir se-

bebi var. Eğer bize verilen kartın üzerinde zaten damgaların basılı olduğunu görürsek damga toplamak için tekrar kahve dükkanına gitme ihtimalimiz daha yüksektir. En azından üzerine hiç damga basılmamış bir karta göre. Yeni bir projeye başlamak yerine hâlihazırda başlamış bir projeyi sürdürmek çok daha kolay görünür. Projeye başlayıp başlamadığımızın hiçbir önemi yok. Ya da kartın üzerinde önceden damganın basılı olup olmadığının. Bizim için önemli olan tek şey bir şeyin başlamış ve sürmekte olduğunu görebilmektir.

Tabii, koyduğumuz hedefe yaklaştığımızı söyleyebilmek de yardımcı olur.

Kendimizi koyduğumuz hedefe ne kadar yakın görürsek, hedefe ulaşmaya bir o kadar istekli oluruz. Ne kadar çaba gerektirdiği fark etmeksizin ileri sürdüğüm düşünce kesinlikle doğrudur. Diğerlerinden yapmasını istediğiniz şey için Herkül kadar güçlü olmak gerekiyorsa, yapacakları işin büyük bölümünü bitirdiklerini söylemeniz çok daha iyi olur. Çok az kaldı. Neredeyse bitti gibi. Azıcık kaldı.

Karşınızdaki kişi istediğiniz şeye yeni başlayacak olsa bile bu taktiği kullanabilirsiniz. Tabii bunun için biraz yaratıcı olup yeni yaptırmaya başlayacağınız işle o an muhatap olduğunuz kişinin (diyelim ki eşiniz) daha önceden yaptığı bir şey arasında bağlantı kurmanız gerekebilir. Yani eşinize yaptıracacağınız şeyi, zaten büyük bölümünü bitirmiş olduğu çok daha büyük bir projenin yeni bir aşamasına benzeterek onu ikna edebilirsiniz. “Tabii ki bu hafta sonu bütün tavanları tekrar boyayabilirsin. Biliyorum daha önceden düşünüp karar verdiğimiz bir şey değil bu. Ama evin restorasyon gereken son yeri tavanlar. Restorasyon için çok uğraştın. Ama bak, neredeyse bitti sayılır. Bittiğinde ne kadar muhteşem hissedeceksin bir düşün. Ben annemde kalacağım. O zaman Pazar akşamı görüşürüz hayatım, tamam mı?”

1.12 GRUBU KONTROL ALTINA ALIN

Bu kitap tamamıyla tek bir varsayıma dayanıyor: Davranışlarınız başkalarını etkileyebilir. Etkileme, karşınızdaki insanların davranış ve hareketlerini değiştirmek şeklinde gerçekleşir. Ama her zaman değiştirmek zorunda olduğunuz kişi, tek bir kişi olmayabilir. Kimi zaman birden fazla kişiyi etkilemek daha kolaydır.

İnsanlar gruplar şeklinde bir araya gelmek üzere programlanır. Diğer insanlara ihtiyaç duyduğumuz için çeşitli dernekler kurar, toplumlar inşa ederiz. Grup olmak, bize tek başımıza sağlayamadığımız güvenlik ve emniyeti sağlar. Ama bir grubun içine dâhil olduğumuzda zihinsel yetilerimizde garip bir şeyler meydana gelir. Analitik kabiliyetimiz ve savunma mekanizmamız devreden çıkar ve içinde bulunduğumuz gruba kendimizi teslim ederiz. Sürü psikolojisine gireriz. Yani hiç fark etmeden koyun sürüsü gibi davranırız. Birey olarak düşünmeyi bırakıp en az direnci gösterme yolunu seçeriz. Ya da daha yaygın tabiriyle “en çok sesi çıkan kişinin” yoluna gireriz. Grup ne kadar büyük olursa üyelerinin büyük bölümünün liderin önerilerini takip etme ihtimali de bir o kadar fazladır. Aynı zamanda gruplar bireylere göre daha duygusal tepkiler verir. Duygular grup içerisinde beslene beslene büyür ve gide-rek yoğunlaşır. Aynı gitardan çıkan sesin hoparlörle yayılması gibi. “Online nefret” bu duruma güzel bir örnek oluşturur. Yani tek derdi Facebook ya da benzer forum sitelerinde doluşmak olan binlerce insan bir anda belirli bir kişiye yönelik toplu nefret duygusu geliştirip bunu birbirlerine yayabilir.

Grup içindekiler ayrı ayrı bireyler olarak hareket ettiğinde işler karışıkken, sürü psikolojisi grup içerisinde düşünce ve davranışları kontrol altında tutmayı kolaylaştırır. Özellikle bir şeyleri duygulara hitap ederek ifade ettiğinizde... Bunu 2.15 numaralı bölümde öğreneksiniz. İnsanların çoğunun kalabalık gruplar önünde konuşmayı sevmemesi ise bir ironi yaratır. Topluluk önünde konuşmak dünyanın en korkunç eylemlerinden biri olarak görülür. Bu da tam olarak şu anlama gelir: Birçok grubun lideri yoktur, çünkü kimsenin bir gruba hitap edecek cesareti yoktur. Sakın bu fırsatı kaçıрма. Her neyse. Eğer insanlara istediğin şeyi yaptırmak istiyorsan neden işleri kolaylaştırıp bir anda bir sürü insana hitap etmeyesin ki? Mesajını tek tek bireyler yerine gruplara ilettiğinizden emin olun. Mesela, ayda bir ofiste genel kurul toplantısı yapılıyor mu? Sevdiğiniz bir projeyi desteklemesi için tek tek iş arkadaşlarınızı ikna etmeye çalışarak boşa zaman harcamayın hiç. Onun yerine genel kurul toplantısında fikrinizi herkese bir anda söylemeniz daha iyi olabilir. Böylece hepsinin size destek olma olasılığı da giderek artacaktır. İsteddiğiniz şeyin tam olarak onların da istediği şey olduğu konusunda herkesi ikna etmek için pek de analitik olmayan duygusal toplu grup düşüncesini kullanın.

1.13 ...HIÇKİMSENİN OLMADIĞI ANLARDA BİLE

Tüm grubu aynı anda etkileyerek insanların iradelerini kontrol altına almak oldukça faydalı bir tekniktir. Tabii ki bu teknik, karşınızda hitap edebileceğiniz bir grup olduğu varsayımına dayanır. Peki ya ortada bir grup yoksa? Büyütecek bir şey yok. Bu tekniğin işlemesi için “Grup ne düşünürdü acaba?” (Ortada bir grup olmasa bile) sorusunu ima etmek bile yeterli.

Her konuşmanızı “Bunu yapmalısın, çünkü herkesin yaptığı bu” diyerek bitirin demiyorum. Bir ölçüde doğru bir düşünce ama bu yöntem çok yüzeysel. Karşınızdakine hemen “Herkesin yaptığı gibi” demek yerine bu fikri kafalarına yerleştirmek çok daha iyi bir fikir. Mesela “Biletleri almak için pazartesiye kadar beklesen çok daha iyi olur. Daha az kuyruk olur.” dediğinizde birçok insanın bilet almak istediğini ve bu yüzden karşınızdaki kişide kuyrukta beklemek zorunda kalacağı fikrini oluşturunuz. “Herkes bilet almak isteyecek” sonucunu sizin yerinize onlar düşündüğü anda çok daha etkili ve inandırıcı olacaktır (Kuyrukta beklemek zorunda kalma ihtimalinin tamamıyla bilet almaktan vazgeçmeye neden olacağını zannedebilirsiniz. Ama aslında tam tersi. Bir şey ne kadar zor olursa o kadar çekicidir. Özellikle diğer herkesin de aynı şeyi istediği durumlarda.)

Diğer bir örnek de Amerika alışveriş kanalında yayınlanan bir televizyon reklamının bir cümlede çok ufak çaplı değişiklikler yaparak satış rekoru kırıp tarihe geçmesi. İlk “Hatlar açık. Operatörlerimiz çağrılarınızı bekliyor!” şeklinde bir ifade kullanılmış. Şimdiyse “Tüm hatlar açık. Aradığınızda meşgul çalışırsa lütfen tekrar deneyiniz!”

İlk ifade hiçbir hareketin ve yoğunluğun olmadığı, boş boş bekleyen telefonlar ve operatörlerin bulunduğu şeklinde bir izlenim yaratmıştı. Bu da hiç kimsenin satın almak istemediği bir ürün olduğu anlamına geliyordu. Öte yandan, diğer ifade, ulaşıp satın alma konusunda zorluk yaratabilecek kadar çok sayıda insanın ürün siparişi için arıyormuş izlenimi yaratıyor. Bu yeni reklam yayınlandıktan hemen sonra satışlar uçmuştu.

Sonuç olarak bir şeyleri bu şekilde ifade ettiğinizde, kendinizi doğru söylemek zorunda hissetmenize gerek yok. Siz hiçbir zaman biletleri ya da ürünü herkesin istediğini söylemiyorsunuz ki. Zaten böyle bir şey olmayabilir de. Yalnızca bilet gişesinde sıra olabileceğini ya da telefonun meşgul olabileceğini söylüyorsunuz. Ya da bu gibi şeyler. İlla dediğiniz gibi de olmayabilir. Yine de bu söylediğiniz insanlara herkesin ne yaptığı konusunda bir fikir veriyor. Bir de karşınızdakinde aynı şeyi yapma isteği de uyandırıyor. Aptalca mı geldi yoksa? Hiç beni suçlamayın. Gidin önce bunu yapanları suçlayın.

1.14 PARMAK UÇLARI STATÜYLE İLGİLİ İPUCU VERİR

Bir şeyin doğruluğuna ne kadar inanıp inanmayacağımızı belirlerken, en çok baktığımız şey karşımızdakinin hangi sosyal statüde olduğudur. En çok buna bel bağlıyoruz. Yetkili kişilere güven duyduğumuz gerçeği size çok da garip görünmüyor, değil mi? Mesela bir doktor vücudun nasıl çalıştığı konusunda sizden daha fazlasını biliyor olabilir (tabii doktor değilseniz). Bu yüzden doktor size bir şey söylediğinde onun bu alandaki yetkisine güvenip, dediğine inanırsınız. Neden yüksek sosyal statüye sahip kişilere inanmaya meyilliyiz belli değil. Ama sebep evrimsel programlamamızdan kaynaklanıyor olabilir. Grubun lideri bize bir şey dediğinde gerçekten de dediği genelde çıkar. Bu gibi durumlarda haklı çıkmak kişinin nasıl bir lider olduğunu gösterir. Statü ve otorite de birbirine bağlıdır. Belirli bir alanda otoriteyseniz, bu size belirli bir düzeyde sosyal statü sağlayacaktır.

Bu nedenle, diğer insanların söylediklerine inanmasını istiyorsanız, ya söz konusu alanda yetkili otorite olduğunuzu göstermeli ya da yüksek sosyal statüye sahip biri olduğunuzu ortaya koymalısınız. Ancak bu teknik burada yer alan bütün teknikler arasında en çok suiistimal edilenlerinden biridir. Eminim sıradan biri karşınıza geçip sesini yükselterek ve sert bir ses tonuyla “İşte böyle olacak. İşte tam olarak yapacağımız şey. *Neyden bahsettiğimi biliyorum ben*” diyerek üzerinizde otorite kurmak ve statüsünü gözünüze sokmak istediğinde (ama ikisini de başaramadığında) derin derin iç geçirir ve göz-

lerinizi deviriverirsiniz. Diğerleri bu etkisiz gösteriye kıkır kıkır gülerken, herkese ortamdaki gerçek otoritenin ve neyin ne olduğunu bilen siz olduğunu kanıtlamanızı sağlayacak görünmez ninja tekniğini kullanabilirsiniz.

Düşünmeniz gereken tek şey elleriniz.

Belirli jest ve mimiklerin sembolik anlamları vardır. Mesela otorite. Basit bir el hareketiyle diğer insanların söylediğiniz şeyi ciddiye alıp değer vermesini sağlayabilirsiniz. Aynı zamanda ne hakkında konuştuğunuzu da biliyor olmanız lazım. Her şey parmak uçlarında bitiyor. Parmak uçlarınızı birbirine kenetleyin. Elleriniz üçgen şeklini alacaktır. Konuştuğumuz şeylerden çok emin olduğumuzda ve güvenimiz tavan yaptığında bilinçaltımız devreye girer ve bu el işaretini kullanırız. Kimi insan ellerini yüz hizasında tutar, kimi ellerini beline koyar, kimi masanın altında kucağının üzerinde tutar, kimi dirseklerini masaya koyar, kimiye ellerini kafasının arkasına koyar. Bu jesti nerede yaparsanız yapın aynı anlamı taşır. Otoritenin klasik işaretidir bu. Avukatlar, doktorlar ve itibarlı konumlarda bulunan diğer insanlar tarafından sıkça kullanılır. Özellikle de söylemek zorunda oldukları şeyden çok emin oldukları anlarda.

Elin bu pozisyonda durması bazı çıkarımlarda bulunmamıza yardımcı olur. Bu çıkarımlar bilinçaltımıza o kadar tanıdık ki etkileri başkaları üzerinde de geçerlidir. Mesela duruşma sırasında müvekkilinin şahidi ifade verirken bir avukat parmaklarını bu şekilde kapatırsa, o şahidin söyledikleri dinleyiciler tarafından daha güvenilir bulunur. Avukat, müvekkiline şahitlik yapan kişiye güvenini bu şekilde gösterirse mahkeme salonunda bulunan herkes şahidin ifadesini çok daha güvenilir bulur.

Bir insan bu el hareketini yapıyorsa bilin ki onun gözünü korkutmak o kadar da kolay olmayacaktır. Ama konuşma sırasında herhangi bir değişiklik olup olmadığını tespit etmek

için ellerine dikkat edin. Eğer parmaklarını aniden birbirine geçirip dua ediyormuş gibi kıvrırırsa, bu yüksek statü göstergesi işaretin bir anda düşük statü göstergesiyle yer değiştirdiği anlamına gelir. Parmaklarını bu şekilde kenetleyen insanların şüpheleri ve güvensizlikleri olduğu ve bir anda kendilerini olabildiğince az yer kaplamak isterken buldukları söylenebilir. Elleri bu şekilde bastırmak heyecan ya da stres sonucu ortaya çıkan kendine dokunma göstergesi de olabilir. Bunu 3.18 numaralı bölümde daha yakından inceleyeceğiz. Bu arada başparmaklara dikkat etmeniz de gerekebilir. Birbirine kenetlenmiş durumdaki eller serbest bırakılıp yay gibi kavisli biçimde açıldığında başparmaklar birbirine değişiyor ya da yukarıyı işaret ediyorsa, demek ki karşınızdaki kendine oldukça güvenen ve bulunduğu durumdan da memnun biri. Ama başparmakları ellerinin arkasında kaybolmaya başlıyor ya da eller birbirine tamamen kenetlenmişse, karşınızdaki kişi söylediklerine güvenmiyor demektir. Konuşma sırasında güven ve şüphenin azalıp artmasına bağlı olarak ellerin bir ileri bir geri sürekli şekil değiştirmesi gayet normaldir. Bu gelgitler karşınızdaki kişinin hangi konularda kendinden daha emin hangi konularda daha güvensiz olduğunu gösterecektir.

Fark ettiyseniz “parmak ucu piramidi” sizin ya da diğerlerinin söylediklerine bir ağırlık kazandırıp güven duyulmasını sağlamak için kullanılabilecek oldukça etkili ve güçlü bir hareket. Bu yüzden rakibiniz konuşurken bu hareketi yapmaktan mutlaka kaçının! Bu tekniği kullandığınızda birçok insanın konuşurken size karşı çıkmadığını da fark edeceksiniz. Görüyorsunuz işte, bu el hareketinin etkisi öyle büyük ki parmaklarınızı bir araya getirdiğinizde söylediklerinize karşı gelmek çok daha zorlaşıyor. Ellerinizi birbirine kenetli şekilde otururken başka konularda da otorite sahibi gibi bir görüntü

çizerseniz bu zorbalıkla karıştırılabilir. Bu nedenle en iyisi bu el hareketini alçakgönüllü ve cana yakın bir tutumla birlikte kullanmak. Bu arada bu hareketi karşınızdaki kişinin gördüğünden de emin olmalısınız. Ancak bu şekilde bir işe yarar. Bu yüzden ellerinizi kucağınızda ya da bel bölgenizde tutmak yerine kolayca görünebilecek şekilde tutun.

Bırakın otorite gösterişlileri karşınızda durup sesleri kesilinceye kadar bağırsın. Siz ellerinizden başka bir şey kullanmaya gerek duymaksızın kendinize olan güveninizi ve ne konuştuğunuzu bildiğinizi karşınızdakine yansıtabilirsiniz.

SON BİR TÜYO

İnsanların başparmaklarıyla ne yaptıklarını gözlemlemek oldukça ilgi çekicidir. Genelde başparmaklar cebe koyulup diğer parmaklar dışarıda sallanır. Ayağa kalkıp kendi kendinize denerseniz omuzlarınızın da düştüğünü görürsünüz. Bu duruş her zaman itaatkar bir kişilik göstergesi şeklinde algılanır ve kendine güvende bir eksiklik bulunduğunu gösterir. Deneyip de gördüyseniz, büyük ihtimalle bitkinlik hissinin tüm vücudunuza yayıldığını fark etmişsinizdir. Ayrıca sabahları kalkıp rahatlamaya çalışırken de ellerinizin genelde bu şekilde durduğunu fark etmiş olabilirsiniz. Bu söylediğim az önce söylediğimle çelişiyor gibi gelmiş olabilir. Çünkü rahatlamaya çalışmakla kendinize olan güveni kaybetmek arasında çok büyük bir fark vardır. Evet, bu kesinlikle doğru. Bu arada eminim bu duruşun sizde bir amaca yönelme gibi bir his uyandırmadığını da fark etmişsinizdir. Sanki biri kapat düğmenize basmış gibi, değil mi? Bir şey yapabilmek istiyorsanız (eylemler statünüzü artıracaktır), hemen o duruşunuzu değiştirmeli ve ellerinizi cebinizden çıkarmalısınız.

1.15 STATÜYÜ KONTROL ETME

Sosyal statünüzü yükselterek gücünüzü artırmanın birçok yolu vardır. Nedendir bilmem, yüksek statüyü çok hareketli olmayan insanlara yakıştırırız. Tembel insanlardan söz etmiyorum. Evde oturup televizyonda dans yarışması izlemeyi egzersiz olarak gören insanlardan söz etmiyorum. Tam olarak çok büyük hareketleri olmayan insanlardan bahsediyorum.

Bunun pek çok sebebi olabilir. İlk akla gelen yüksek sosyal statüye sahip insanların zaten her istediklerine sahip olmasıdır. Ya da tarih boyunca bu tür insanların bir şeye ihtiyaç duyduklarında onlara istediklerini sağlayacak birilerini bulmaları. Yüksek statülü insanlar genellikle etrafındaki kişilerce korundundan yaşamda kalma mücadelesi vermek zorunda kalmazlar. Öyle tehlikeli ve güçlüdürler ki zayıf görünmeleri imkansızdır. İngiliz oyuncu Michael Caine, üst düzey bir çete liderini oynamaya hazırlanırken insanları korkutup kaygılandırmanın en iyi yolunun sakın ve kendinden emin konuşmak olduğunu fark etmiş. Tabii ki göz kırpmayıp göz kontağını sürdürerek. Bu teknik en arkadaşça ifadelerin bile tehditkar olarak algılanmasını sağlar. “Bilirsin seni severim. Gerçekten, çok severim.”

Her nedense net ve planlı hareketlerde görülen odaklanmış izlenimi veren davranışları yüksek sosyal statüyle bağdaştırırız.

Tabii her zaman elit bir grubun içinde yer alıyormuş görüntüsü çizmenin en iyi seçenek olduğunu söylemiyorum. Arada farklı bir sosyal statüde olduğunuz izlenimini yaratmanız sizin için daha iyi olabilir. Mesela baskın karakterli bir hödük patronunuzsa ve onunla toplantınız varsa... Böylesi bir durumda

ondan daha aşağıda bir konuma çekilip İkna Oyunlarını onun dikkat etmediğı bir düzeyde oynamaya başlayın. Ama karşınızdaki kişi üzerinde yüksek statülü bir izlenim yaratmak istediğiniz durumlarda oturup davranışlarınızın aşağıdaki şekilde olup olmadığı üzerine düşünmeniz gerekebilir.

Yüksek statülü insanlar sakın, güvenli ve kendinden emindir. Düşük statülü insanlarsa telaşlı, endişeli ve heyecanlıdır.

Yüksek statülü insanlar dinlemeyi iyi bilir ve her şey planlı ve önceden düşünülmüş gibi davranır. Düşük statülü insanlar saşkınlık ve güvensizlik tepkileri verir ve tüm yaşananların kendisini nasıl etkileyeceğine yönelik meraklarını dışarı yansıtır.

Yüksek statülü insanlar göz kontağını sürdürür ve asla gözlerini kırpamazlar (tabii ki deli gibi dik dik de bakmazlar). Düşük statülü insanlar ise sürekli gözlerini kırpar ve sanki bir tehlike gelecekmiş gibi sürekli etraflarına bakınırlar.

Yüksek statülü insanlar yalnızca gerektiğinde hareket ederler. Hareket etmeleri gerektiğı durumlarda da sakın ve kendinden emin bir duruş sergilerler. Düşük statülü insanlar ise her zaman boşa vakit harcar ve kendilerini kaybederler.

Hareketleriniz doğıru olduğı sürece insanlar doğrudan size sahip olduğunuzu zannettikleri itibar ve gücü vereceklerdir.

SON BİR TÜYO

Çok daha odaklanılmış ve kontrollü hareketler yapmaya çalışmanın en iyi yolu hareketleri olabildiğince sessizce yapmak için çaba harcamaktır. Kedi gibi sessizce dolaşmaya başlamanız gerektiğinden bahsetmiyorum. Bu, belirli durumlarda süper bir fikir gibi görünse de, cuma sabahki toplantınız için biraz garip kaçabilir. Ama anahtarlarınızla da oynayıp durmayın elbette. Ya da gıcırtı sesleri çıkaran eski bir sandalyenin üzerinde sallanıp durmayın. Mümkün olabildiğince az gürültü çıkarmaya çalışarak, kendinizi gereksiz hiçbir hareket yapmadan kibar olmaya çalışıyor durumda bulacaksınız. Böyle hareket etmek ikna edici olmak istediğiniz durumlarda çok işinize yarayacak.

1.16 İYİ HAVA, KÖTÜ HAVA

Bu kitapta birçok teknik kullandım. Ama özellikle bu teknik beni içten içe aptalca güldürür. Bana ilginç gelen her şey bu teknikte mevcut: Beyin içerisindeki süreçleri anlamak, beden dili ve...(şimdi geliyor)...pantomim. Şimdilik sinir bozucu kokainman pantomim sanatçılarının şehri terk etmesi gerektiğini düşünen tek kişi olabilirim. Bu arada belirli bir koreografıyı takip eden ve tiyatronun hareketli hali diyebileceğimiz pantomimin, bir sanat türü olması konusunda bir sıkıntı yok. Siz bir de Japonlara sorun.

Bahsedeceğim teknik biraz karmaşık. Bu nedenle yapbozun bütün parçalarını bir araya getirmeden önce tek tek parçalar üzerinde durarak açıklamaya başlayacağım.

Yapbozun ilk parçası. Beynin yapısı gereği olumsuz duygular genellikle sağ yarımküre tarafından tetiklenirken, olumlu duygular ise sol yarımküre tarafından tetiklenir. Sol yarımküre vücudun sağ tarafını kontrol ettiğinden, sol taraftakilere nazaran sağ tarafınızda bulunan nesnelerin üzerinizde olumlu duygular çağrıştırması daha kolaydır. Genelde sağ tarafımızda bulunan şeyleri tercih ettiğimiz kanıtlanmış bir gerçektir. (Bu, insanların çoğunun sağ ellerini kullanmasından kaynaklanan bir durum olabilir.)

Yapbozun ikinci parçası. Belirli yerleri olumlu ya da olumsuz değerlerle ilişkilendirerek bulunduğunuz odanın (sıranın veya çimenlik alanın da olabilir) farklı yerlerine belirli olumlu ve olumsuz duygular yükleyebilirsiniz. Belirli avantajlar ya da iyi şeyler üzerine konuştuğunuz zamanlarda kahve maki-

nasının yanında duruyor ama kötü şeyler ya da kaçındığınız şeyleri buzdolabının yanındayken konuşuyorsanız, karşınızdaki kişinin bilinçaltı bu iki farklı yeri iyi (kahve makinası) ve kötüyle (buzdolabı) bağdaştıracaktır.

Yapbozun üçüncü parçası. Belirli bir yerde durmak, bir dış uyarıcıyla duygu arasında bir çağrışım kurulduğunda, uyarının (yani gidip belirli bir yerde durmanız) varlığı duygunun tetiklenmesi için yeterli olur. Tüm bunlar şu anlama geliyor. Bundan böyle kahve makinasının yanında durduğunuzda iyi bir şeyler söylemenize gerek yok. Yalnızca makinanın yanında dikilmeniz bile karşınızdaki kişi üzerinde olumlu duygular uyandıracaktır.

Şimdi tüm yap-bozu yere serip uygulamada nasıl işe yaradığını görmek için bir örnek verelim. İşyerinde yeni bir çalışma yönteminin faydaları ve zararlarıyla ilgili bir sunum yaptığınızı varsayalım. Çalıştığınız şirketin bu yöntemi benimsemesini istiyorsunuz. Yeni yöntemin bütün avantajlarıyla ilgili konuştuğunuzda A konumunda yer alıyorsunuz demektir. A konumu, dinleyicilerin gözünde orta bölgenin sağında yer alıyor. Çünkü bu konumun dinleyiciler üzerinde halihazırda olumlu çağrışımlar yaratma olasılığı daha fazla (Yapbozun ilk parçasına bakın). Yeni bir çalışma yöntemini benimsemenin getireceği zararlardan ve olumsuz sonuçlardan bahsediyorsanız B konumundasınız. Yani A'nın biraz daha solunda (yine dinleyicilerin görüş açısına göre söylüyorum). Siz faydalar ve zararlar üzerine konuşurken sırasıyla A ile B konumları arasında gidip gelirken dinleyiciler bilinçaltında iki yer ve iyi/kötü düşünceler arasında çağrışımlar kuracaktır (Yapbozun ikinci parçası).

Sıra dinleyicilerin bu yeni yöntemi benimseyip benimsememekle ilgili karar vermelerine geldiğinde tekrar *geri dönüp A konumuna* geçersiniz. Kesinlikle güzel bir yerdesiniz.

Durduğunuz yer, dinleyicilere bahsettiğiniz tüm güzel şeyleri anımsatacaktır. Tek bir kelime etmeseniz bile (Yapbozun üçüncü parçası). Bunu tüm benliklerinde hissedecekler. Bulduğunuz konum birçok mantıklı argümandan çok daha etkilidir. İşte bu nedenle sizi dinleyenler kendilerini en iyi hissettiren şeyi yapacaklardır. Yani önerinize katılacaklardır.

Bu arada, gerçekten sorular ve eleştirileri oldukça nazik bir şekilde cevaplandırmak için de mükemmel bir pozisyon-da bulunduğunuzu söyleyebilirim. Diyelim ki biri gelip neden farklı bir yöntemi tercih etmediğinizi sordu. Böylesi bir durumda, karşınızdaki kişinin önerdiği yöntemi tartışmaktan ziyade yansız bir tavır alabilir ya da temkinli bir yaklaşım sergileyip olumlu bir bakış açısı sunabilirsiniz. “Tabii ki önerdiğiniz yöntem belirli faydalar sağlayabilecek başka bir çalışma yöntemi. Bu seçeneği de değerlendirebiliriz. Ama bizim için önemli olan ilerlememize katkı sağlayacak bir yöntem bulmak, bize ihtiyaç duyduğumuz verimliliği sağlayabilecek bir yöntem.”

Yeni bir öneriye yukarıdaki ilk iki cümleyi kullanarak karşılık verirseniz, *B konumuna geçersiniz*. Bu ifadeleri kullanarak “kötü” konuma geçtiğiniz için, ağzınızdan tek bir olumsuz sözcük çıkmasa dahi dinleyiciler yeni öneriyle ilgili kötü bir izlenim edineceklerdir. “İlerlememize katkı sağlayacak bir yöntem” cümlesini kurduğunuzda ise tekrar A konumuna geçersiniz. Herkes en iyi seçeneğin hangisi olduğunu anlayacaktır.

İşte size iyi haber. Bu tekniği kullanmak için yeni bir şey öğrenmenize gerek yok. Sunum boyunca kımıldamamayı düşünmüyordunuz zaten, değil mi?

Madem temel prensipleri anladınız, o halde artık daha ileri düzeyde yorumlar yapabilirim: Bu tekniği anlatmaya çalışırken biraz basite indirgedim. Her zaman bir şeyler iyi ya da kötü olmaz. Sıklıkla nötr sayılacak ifadeler de kullanırız. Bu yüzden

bu tekniği uygulamaya geçirirken nötr “başlama noktasını” da kullanabilirsiniz. Ona da X diyelim. İyi pozisyon olarak kabul ettiğimiz A pozisyonu X’in sağındayken (izleyicilerin görüş açısına göre), kötü pozisyon B ise soldadır. Siz her zaman X noktasından başlarsınız. X pozisyonu belki de sunumunun büyük bölümünü yapacağınız yer sayılabilir. Ama olumlu ya da olumsuz değer taşıyan bir ifade kullanmaya başlamak üzere olduğunuz an A ve B bölgelerine küçük geçişler yaparsınız.

Bu arada her zaman hareket etme seçeneğinizin olmadığına da farkındayım. İki (ya da üç) farklı konumun bulunduğu örneği, durumu en açık şekilde ifade etmek için kullandım. Ancak herhangi bir alandaki konumlara belirli değerler atfetme tekniği çok farklı şekillerde uygulanabilir. Mesela Barack Obama’nın yaptığı gibi kendi beğendiğiniz tekniği kullanabilirsiniz: Pantomim yapar gibi iki görünmez “değer kutusunu” ellerinizle havada tutabilirsiniz. İyi bir şeyden bahsediyorken sanki bir kutu varmış gibi ellerinizi birbirine paralel tutarak izleyenlerin sağında kalacak biçimde bir el hareketi yapabilirsiniz. Kötü bir şeyden bahsederken ise bu kez ellerinizi vücudunuzun diğer tarafında tutarsınız. Kendi görünmez “iyi kutu” ve “kötü kutunuzu” oluşturduğunuzda yalnızca sağ tarafa doğru hareket ederek sizi izleyenlerin olumlu ya da olumsuz duygularını tetiklemeniz mümkün. Ama bu görünmez kutuların hep aynı yerlerinde durduğundan emin olmalısınız. Kutular hareket etmeye başlayıp sürekli farklı ağırlık ve uzaklıkta oluyorsa karşınızdaki insanların onlarla kuracakları ilişkiler etkisini yitirecek ve duygu tetikleyicileri de eskisi kadar güçlü olamayacaktır.

Aynı şekilde masanızın üzerindeki nesnelere de belirli değerler yükleyebilirsiniz. Ne zaman duygusal bir ifadede bulunsanız sağ ya da sol tarafınızdaki nesneye dokunarak bu de-

ğeri belirleyebilirsiniz. Nesnelere belirli bir değer yükledikten sonra gereken şey, istediğiniz duyguyu tetiklemeniz gerektiğinde o nesneyi alıp tutmanızdır.

Yerlere ve nesnelere belirli duygu ya da değer “yükleme” tekniği epey eski ve bir o kadar da iyi kurgulanmış bir hiledir. Ancak günümüzde birçok insan bu hileden bihaber gibi görünüyor. Aslında bu utanç verici bir durum. Ya da böyle olması sizin için gayet iyi. Hele ki bu tekniği kullanmanın ne kadar kolay olduğunu ve sözle ifade ettiklerinizin değerinden hiçbir şey kaybettirmediğini düşündüğünüzde. Bu tekniği bir sonraki bölümde öğreneceğiniz dilsel hilelerle birlikte kullandığında, bunları *Star Wars*’ta uzay üssü Mos Eisley’deki fırtına savaşçısıyla konuşurken kullanmış gibi hissedeceksiniz.

SON BİR TÜYO

İnsanlar kimi zaman bu tekniği farkına bile varmadan kullanırlar. Biriyle tartışırken aranızdaki diyalog daha da kötüye gitmeye başladığı için hiçbir yere varamıyorsanız, karşınızdakini farklı bir yere geçmesi için ikna etmeye çalışın. Çünkü karşınızdaki kişi o an bulunduğu yerde farkında olmadan kendisi için “olumsuz konum” yaratmış olabilir. Bu yüzden farklı ve daha yapıcı düşünmeye başlaması için belki de başka bir yere geçmesi gerekiyordur.

**BAŞARININ KİLİDİ AÇILDI:
GERÇEKLEŞTİREN**

İKİNCİ OYUN

SÖZCÜK OYUNLARI

**İnsanlara kendinizi, sadece kendinizi dinletmenin
16 yolu**

Bir süre dur ve dinle!

Deckard Cain, Diablo II

Sözcükler büyülü varlıklardır. En basit bir sözcük bile beyninizde inanılmaz karmaşık düşünce ve çağrışımları tetikleyebilir. Mesela peynir. Tat, renk veya doku gibi duysal birtakım etkileri anımsayabilirsiniz. Bir zamanlar gittiğiniz mandırayı hatırlayabilirsiniz. Ya da çok hoşlandığınız biriyle bir kadeh şarabı yudumlarken yanında gelen İspanyol peynirinin hafif sertleşmiş kabuğu gelir aklınıza. Böyle düşünüp dururken bir anda dolapta hiç çedar peyniri kalmadığını ve biraz almanız gerektiğini fark edebilirsiniz. Tüm bu düşünceler sonuç olarak başka çağrışımları tetikleyebilir. Dolapta başka nelerin eksik olduğunu, bir zamanlar birlikte şarap içtiğiniz kadının şimdi neler yaptığını veya alışverişe çıkmadan önce hesabınıza para aktarmanız gerekip gerekmediği gibi şeyleri düşünürsünüz. Bu sırada bazı duygularınız da tetiklenebilir. Mesela o kadınla aranızda neler olabilirdi diye düşünerek biraz özlem çekmeniz ya da hatırladığınız peynirimsi tat şuan içtiğiniz kahveyle iyi gitmediği için hafiften midenizin bulanması. Tüm bu düşünce ve çağrışımlar hemen hemen güçlü sayılabilir. Siz de hepsinin farkında olacaksınız. Tabii bu düşünce ve çağrışımlar tek tek oluşmayacak. Her biri bir diğer düşünce ya da çağrışımı tetikleyecek ve zincir böyle uzayıp gidecek.

Tüm bu olanların sebebi yalnızca belirli bir sıraya dizilmiş rastgele harflerden oluşan bir süt ürünü.

Sözcüklerin içinde gizlenen çağrışımlar üzerine pek düşün-

meyiz. Bu yüzden yüzeysel olarak eşanlamlı ama dile getirildiğinde alıcılar üzerinde farklı tepkiler yaratan sözcükleri kullanmak yaygın olarak kullanılan bir hiledir. Mesela “iklim değişikliği” ifadesiyle “küresel ısınmayı” birlikte düşündüğünüzde ne hissediyorsunuz? Küresel ısınma çok daha kaygı verici gibi gelmiştir. Aslında her ikisi de tam olarak aynı anlama geliyor. Buna rağmen, “küresel ısınma” ifadesinin siyasi arenadan hemen çekildiğini görüyoruz. Çünkü insan üzerinde fazlasıyla kötü bir his yaratıyor. (“İklim değişikliği” ise 1950’lerden bu yana tartışma yaratmaya devam ediyor.”

Hangi sözcüklerin daha güçlü olduğunu biliyorsanız insanların bir başkası yerine sizi dinlemesini sağlamak çok daha kolay olacak.

İkna Oyunları, birlikte oynadığınız herkesin eşit derecede oyuna katıldığı çok yönlü bir süreç. Aslında diğerlerinin kendi rollerini oynaması oldukça önemli. Bu yüzden, İkna Oyunlarında kullanacağınız dil hileleri düşüncelerinizi fark ettirmeden başkalarının zihnine yerleştirme düşüncesine dayanıyor. Konuştuğunuz kişinin zihninde ilginç düşünce zincirlerini tetikleyecek belirli sözcük ve kendini ifade etme yolları bulunmaktadır. Bu nedenle bu sözcük ve kendini ifade etme yollarınız oldukça etkili araçlardır. Yalnızca tohumu ekip gerisini bu sözcük ve ifadelere bırakmanın çoğu zaman yeterli olacağını fark edeceksiniz. Bırakın size sağladıkları bu yeni “anlayış” için övülen onlar olsun. Başlama fikri ilk sizden mi çıktı? Hiç fark etmez. Önemli olan istediğiniz şeyleri yapmaları değil mi? Kendi düşünceleri olduğunu düşünürlerse çok daha iyi olur.

Tüm bunlar sanki bilimkurgu filminden bir sahne gibi gelebilir. Ancak insanlara istediğiniz şeyi yaptırmak için herkesi etrafınıza toplamaya gerek kalmayacak. Tek yapmanız gereken...karşınıza alıp konuşmak.

2.1 AYNI ŞEY İÇİN FARKLI SÖZCÜKLER KULLANMAK

Sözcük oyunları oynamadan önce, oynayacak sözcükler bulmanız gerek. Geniş bir sözcük dağarcığınızın olmasıyla hayatta bulunmak istediğiniz yere ulaşabilmeniz arasında doğrudan bir bağlantı vardır. Daha geniş sözcük dağarcığına sahip insanların daha yaratıcı ve daha zeki oldukları düşünülür. Ayrıca bu insanlar daha çabuk terfi olur, işyerinden daha fazla promosyon alır ve daha çok ciddiye alınırlar. Diğer bir deyişle, kendinizi ifade etmek için şuanda olduğundan çok daha geniş çeşitlilikte sözcüğü kullanabiliyor olmanız çok daha iyi olur. Lütfen bunu bir hakaret olarak algılamayın. Çok geniş bir sözcük dağarcığı bile daha geniş olabilir.

Neyse ki, sözcük dağarcığını genişletmek düşündüğünüzden çok daha kolay. Şöyle bir gerçek var; kısıtlı sözcük dağarcığı ile daha kapsamlı bir sözcük dağarcığı arasındaki fark en fazla elli sözcüktür.

Daha önce hiç görmediğiniz bilmediğiniz elli tane yeni sözcük öğrenmek zorunda olduğunuzu söylemiyorum. Tamamen yeni ve bambaşka anlamları olan sözcükler de bulmak zorunda değilsiniz. Çünkü sadece konuşurken kullanabileceğiniz yeni sözcükler öğrendiniz diye üzerine konuşmak isteyeceğiniz elli konuşma konusu bulacağınız meçhul. Bu elli sözcüğün çoğu zaten aşına olduğunuz sözcüklerin eş anlamlıları olacaktır. Elinize bir sözlük alıp ya da eşanlamlılar sözlüğünü kullanıp daha önceden bildiğiniz iki sözcüğün eşan-

lamlısını bulun. Bunların daha önceden aşına olup çok fazla kullanmadığınız eşanlamlı sözcükler olduğunu görüp hatırlayacaksınız; ki az önce bana aynen öyle oldu. Kendimi bir önceki paragrafta kullandığım “geniş” sözcüğünün eşanlamlısını bulma ihtiyacı duyarken yakaladım. (Sonuç olarak “kapsamlı” sözcüğünü seçtim.) Örneğin “şahane” yerine “olağanüstü” de diyebilirsiniz.

Ya da tamamıyla yeni sözcükler öğrenebilirsiniz. Bu oldukça eğlenceli olacaktır. “Vesika” sözcüğünün “belge” ile eşanlamlı olduğunu biliyor muydunuz?

Önemli olan yeni sözcükler kullanmaya başlamak. Bazıları size tuhaf gelebilir. “Olağanüstü” sıfatını pek fazla kullanmıyor olabilirsiniz. Gerçekten garip geliyorsa kulağınıza hoş gelmeyen sözcükleri kullanmayı bir kenara bırakın. Bunların yerine başka sözcükler bulun.

Her gün yeni bir sözcük bulursanız yalnızca bir buçuk ayda kendinizi entelektüel elitler arasında bulacaksınız. Beraberinde de istediğiniz güven ve saygıyla ödüllendirileceksiniz.

2.2 İNSANLARLA AYNI TARAFTA DURARAK HAREKETE GEÇİN

Diğerlerinin bizimle aynı fikirde olması çok hoşumuza gider. Bu şaşırtıcı bir şey değil. İnsanlar bizimle aynı şeyi düşündüğünde bizim söylediklerimizi kabul edecektir. Tabii ki başkaları tarafından kabul görmek de oldukça önemlidir. İnsanlar bizimle aynı fikri paylaşmıyorsa bulunduğumuz ortamdan dışlanma gibi bir tehditle karşı karşıya kalırız. Tabii ki, mantıklı düşünürsek birinin gelip de yalnızca aynı fikri paylaşmadığımız için bir daha bizimle takılamayacağını söylemeyeceğinin farkındayız. En azından on iki yaştan üzerindeyseler böyle bir şey olmayacaktır. Ancak başkaları tarafından kabul görmek için onlarla aynı şeyleri düşünmek zorunda olduğumuzu düşündüren psikolojik refleks ilkokulu bitirdikten uzun yıllar sonra da aktif durumdadır.

Bu mekanizma öyle aktif durumdadır ki yalnızca diğerleri bizimle aynı fikirde olduğunda onların arasına karışacağımızı düşünmekle kalmayıp bizimle aynı fikri paylaşan kişiye karşı daha olumlu hisler besleriz. Doğal olarak da sevdiğimiz insanları dinlemeyi tercih ederiz.

Müşterinizin ya da iş arkadaşınızın (ya da âşık olduğunuz birinin) bir şeyi kabul etmesini istiyorsanız, işe önce kendinizi sevdirmekle başlayabilirsiniz. İster telefon satmaya çalışın isterseniz yerleşmiş bir fikri değiştirmeye. Hiç fark etmez. Her iki durum için de bu geçerlidir. İlk söylediğiniz şey konusunda uzlaşırsanız, karşınızdaki kişi sonrasında söyleyeceğinize de açık olacaktır. Bırakın önce sizinle kendi düşüncesini paylaş-

sın. Mesela bir telefonun ona pahalı geldiğini ya da birinin çok bencil olduğunu söylesin. Karşınızdaki fikrini paylaştıktan hemen sonra kuracağınız cümleye “Bence de” diyerek başlayın. Biliyorum bu söylediğim biraz sıradan bir şey gibi geldi. Ama okumaya devam edin. Bu sözcükleri kullandıktan sonra biraz bekleyin. Bu sırada onunla aynı fikri paylaştığınızı idrak etsin. Hemen sonra ise sizinle aynı fikirde olmasını istediğiniz şeyi paylaşın.

“Ben de iPhone’un pahalı olduğunu düşünüyorum... ki bu da daha iyi bir ürün satın aldığını gösteriyor.”

“Fexeus kitabının giriş bölümünde sürekli kendini övüp durmuş. Bu yüzden kitabı dikkatlice okumak gerek. Bakalım yazdıkları bu büyük lafların arkasında durabilecek bir şey mi?”

Peki ya karşınızdakinin söyledikleri size uymuyorsa ne olacak? Diyelim ki aynı fikirde değilsiniz. Bunun hiç önemi yok. Karşınızdakinin söylediklerinin *tam olarak hangi kısmına* katıldığınız konusunda kafanız karışabilir. Neredeyse her zaman karşınızdaki kişinin söylediklerinde katılacak bir yer vardır. Tümüyle katılmadığınız bir ifadesinde bile:

“Seninle aynı fikirdeyim...bu yüzden...”

“Elbette söylediklerinin bir kısmına ben de katılıyorum...ayrıca...”

“Bu detaya ben de tamamen katılıyorum...bu demek oluyor ki...”

Ya da basitçe:

“Temel anlamda aynı görüşü paylaşıyoruz ve...”

Yalnızca “Sana katılıyorum” diyerek herkesin birden size bayılacağını ve her konuda aynı fikirde olacağınızı söylemiyorum elbette. Ama bunun iyi bir başlangıç olduğunu söyle-

yebilirim. Neredeyse hiçbir çaba sarf etmeden meyvelerini toplamaya başladığınızı düşündüğümüzde.

Sözlü hileler gücü artırmaya yönelik hamleler gibidir. Ne kadar çok kullanır ne kadar güzel bir araya getirirseniz etkileri de bir o kadar güçlü olacaktır. *R-Type* ve *Espgaluda* oynayanlar bunu bilir. Patronla yüzleşme anı geldiğinde gücünüzü artıran her şeyi kullanmanız gerekir.

2.3 AMA YERİNE VE'Yİ KULLANIN

Farkında olmasanız da aslında bir önceki sözcük oyununda iki taraflı bir teknik kullanıyordunuz. Bu tekniğin “bilinmeyen” tarafı da diğer birçok bağlamda çok işe yarayacaktır. Şimdi son bölümden aldığım bir cümleye farklı bir açıdan bakalım. “Ben de iPhone’un pahalı olduğu konusunda sana katılıyorum ve bu da daha iyi bir ürün satın aldığını gösteriyor.” Bence söyleyeceklerinizi normalde bu şekilde ifade etmezsiniz. Büyük ihtimalle şöyle diyecektiniz: “iPhone 5’in pahalı olduğu konusunda sana katılıyorum ama bu daha iyi bir ürün satın aldığını gösteriyor.”

Farkı anladınız mı şimdi? *Aynı fikri paylaşma formülünün* işe yaraması için iki ifadeyi birleştirirken “ve” bağlacını kullanmanız gerekir. Bu bağlamda “ama” bağlacını kullanmayın. Bu ölümcül bir hata olabilir. “Ve” bağlacı kendinden sonra gelen her şeyin doğal akışın bir parçası olduğu izlenimini yaratır: Açım ve yemek yemek istiyorum. “Ama” bağlacı ise kendisinden sonra gelecek ifadenin bir itiraz olacağı ya da bir önceki ifadeye yönelik bir şüphe olduğu şeklinde bir düşünce yaratır: Açım ama yemek yemek istemiyorum.

Başka bir deyişle, az önce öğrendiğiniz bu teknik karşınızdaki kişiyle aynı fikirde olup olmadığınızdan ibaret değil. Siz kendi ifadenizi de ekleyip söylediklerinizin katıldığınız şeyin doğal sonucu olduğu izlenimi yaratıyorsunuz. Uygulamada ise aşağıdaki şekilde oluyor:

“Seninle aynı fikirdeyim...ve bu yüzden...”

“Seninle aynı fikirdeyim...ve bir de...”

“Seninle aynı fikirdeyim...ve bu şu anlama geliyor...”

“Seninle aynı fikirdeyim...ve bu nedenle...”

“Seninle aynı fikirdeyim...ve şunu da eklemek istiyorum...”

“Ve” bağlacının yarattığı bağ o kadar kuvvetli ki “ve” ile bağlanan ifadelerin birbirine uymasına gerek bile yok. Mesela az önce kurduğum cümle: “Ben de iPhone 5’in pahalı olduğu konusunda sana katılıyorum ve bu da daha iyi bir ürün satın aldığını gösteriyor.” Tabii ki bir şeyin pahalı olması onun daha iyi olduğunu göstermez. Ama “ve” bağlacı iki ifade arasında nedensel bir ilişki kurar. Fark ettiyseniz bu tekniğin yalnızca kısa bir tanıtımını okudunuz ve ne demek istediğimi anladınız.

(Kısa bir açıklamayı okumak, verilen mesajı anlamanızı sağlayacak diye bir durum söz konusu değil. “Ve” bağlacı her şeyi değiştirir.)

Bunu bambaşka bir hile olarak kullanabilirsiniz. Bu kez karşınızdaki kişinin sizin de hemfikir olduğunuz bir şey söylemesine gerek bile yok. Sizin düşüncenize Y diyelim. Benimsediğiniz düşünce herkese en çok hitap eden düşünce olmayabilir. Ve siz de bunun farkındasınız. Ama X düşüncesinin bir hayli popüler olduğunu biliyorsunuz. Bu nedenle diğerlerinin de üzerinde hemfikir olduğu X düşüncesiyle başlayıp onu Y düşüncesine bağlayabilirsiniz: “X gerçekten önemli. Ve bu yüzden Y de öyle.” Bu hile genellikle politik söylemlerde kullanılır. Aynen şu şekilde:

Sarı parti: “Yaşlıların bakımının çok önemli olduğunu düşünüyoruz ve bu yüzden vergileri artıracamız.”

Mor parti: “Yaşlıların bakımının çok önemli olduğu konusunda hemfikiriz ve bu yüzden vergileri düşürmek istiyoruz.”

Bu iki partinin gündemleri taban tabana zıt. Sarı parti belediyenin sağlık bakımına ayırdığı bütçeyi iyileştirmek isterken mor parti ise özel sağlık bakımı sağlayıcılarına yönelik piyasayı iyileştirmeyi planlıyor. Her ikisi de kendi düşüncelerini ortaya

koyup yalnızca “ve” bağlacını kullanarak aynı amaca bağlıyorlar: Yaşlıların daha iyi şartlarda bakılması. Birçoğumuzun hemfikir olduğu bu amaç öncelik kazanıyor. Şimdi “ve” bağlacını “ama” ile değiştirdiğimizde ne olduğuna bir bakalım.

“Yaşlıların bakımının önemli olduğunu düşünüyoruz ama vergileri düşürmek istiyoruz.”

Bu ifadeyi kimse sevmeyecek.

Tabii ki bu teknik siyaset dışında birçok bağlamda da işe yarar.

“Şirket için bu projenin sonuçları önemli ve bu yüzden rakamlara aşırı vurgu yapmamalıyız. Rakamlar yerine amaca odaklanmalıyız.”

“Birbirimize saygı göstermenin önemli olduğunu düşünüyorum ve bu nedenle hemen tüm kıyafetlerini şimdi çıkar üstünden. Böylece birbirimizi çok daha iyi tanıyabiliriz.”

Ya da etkiyi daha da güçlendirmek isterseniz *aynı fikri paylaşma* hilesiyle bir arada kullanabilirsiniz.

“İşin istediğimiz şekilde ilerlemediği konusunda hemfikirim ve bu yüzden kaybedecek vaktimizin olmadığını düşünüyorum.”

“Bu işin tamamlanması gerektiği konusunda hemfikirim ve bu yüzden doğru düzgün yapılacağı ana kadar beklemeye bence değer.”

Bu bağlamdaki bir diğer anahtar ifade ise “bu yüzden”. “Bu yüzden” ifadesi bize “ve” den sonra gelen cümlelerin yalnızca ilk ifadeyle bağlı olmakla kalmayıp aynı zamanda ilk ifadenin sonucu olduğunu gösterir. Son okuduğunuz cümleye bir bakın şimdi: “Bu işin tamamlanması gerektiği konusunda hemfikirim ve bu yüzden doğru düzgün yapılacağı ana kadar beklemeye bence değer.”

“Bu yüzden” bağlacını çıkarınca neredeyse hiç ikna edici bir ifade olmayacaktır:

“Bu işin tamamlanması gerektiği konusunda hemfikirim ve doğru düzgün yapılacağı ana kadar beklemeye bence değer.”

Son birkaç örneğe bakacak olursanız “bu yüzden” ifadesinin hep var olduğunu ya da ima edildiğini göreceksiniz.

“Ve bu yüzden” ifadesinin başka bir benzeri “ve bu demek oluyor ki” ifadesidir. “Ve bu demek oluyor ki” ifadesi nedensel bağı tam tersine döndürüyor. “Bu yüzden” diyerek aslında “X oldu ve bu yüzden Y de oldu” şeklinde bir ifade kullanıyorsunuz. Örneğin “Çok açım ve bu yüzden yemek yiyorum.” “Ve bu demek oluyor ki” ifadesi ise tam tersine işliyor. “Y oldu ve bu demek oluyor ki X olmuştu”. Yani “Yemek yiyorum ve bu demek oluyor ki çok açım.” Sanki kılı kırk yarıyorum gibi görünebilir. Ama bir şeyleri bu şekilde ifade etmek çoğu zaman daha yumuşak bir yaklaşım gibi görünüyor. Sonuç olarak sırf merak ettiğiniz için bu kitabı okumaya karar verdiniz ve bu da demek oluyor ki daha ince detayları öğrenmeye ilgi duyan akıllı birisiniz.

Gördünüz mü?

Durun hemen tekrarlayın.

Sırf merakınızdan bu kitabı okumaya karar verdiniz ve bu demek oluyor ki gayet akıllısiniz. Sonuç olarak bu ifade, hafta sonu yapılacak İkna Oyunları dersine katılarak daha fazla öğrenmenin değerini anlamanızı sağlayacak ve bu yüzden ders kotası dolmadan önce kayıt yaptırmalısınız.

Bu ifade sizde derse katılma isteği uyandırdı, öyle değil mi? Ve bu demek oluyor ki, bu demektir ki ve bu yüzden. Bu ifadeler herkes aynı ürünü alıyor mantığıyla bir şeyi satmaya yönelik teşvikin yanında kullanılabilir. En az onun kadar kolay bir yol.

2.4 AMA'YI FARKLI YERLERDE KULLANIN

Şu ana kadar öğrendiğimiz şey, “ama” bağlacının bir zıtlık yaratırken “ve” bağlacının ise bağlantı işlevi gördüğüydü. Bu sözcüklerin bir diğer işlevi ise şu şekilde açıklanabilir: “Ve” bir önceki cümleye düşünce eklerken “ama” ise kendisinden önce gelen ne varsa hepsini siler atar. “Ama” bilgisayardaki silme tuşu gibidir. “Yazdığın rapor gerçekten çok iyiydi ama ...” gibi bir ifade duyduğunuzda artık o kadar da iyi bir rapor yazmadığınızı düşünmeye başlarsınız. Size yönelik bir eleştirinin gelmek üzere olduğunu tahmin edersiniz. “Yazdığın rapor gerçekten çok iyiydi ama bir sürü eksiği var.”

Bu gerçekten çok yaygın bir ifade şekli. Biri patronunuzla konuşurken her zaman olumlu ifadelerle giriş yapmanın, karşınızdakinin dikkatini çekip kendini güvende hissettirmenin iyi bir fikir olduğunu söylemiş olabilir. Yani henüz size gerçek düşüncelerini açıklamadan önce. Maalesef henüz sizin ondan çok önde olduğunuzun farkında bile değil. Bilinçaltınız bu hileyi nasıl fark edeceğini çoktan öğrendi bile. Hiç lafı dolandırmadan şu sonuca varabiliriz: Olumlu bir şeyin arkasından o korkunç sözcük “ama”nın gelmesini beklersiniz.

Doğal olarak bu anlattıklarım kendinizi nasıl ifade etmeniz gerektiği konusunda bazı sonuçlar doğuracaktır. Asla “ama” sözcüğünü kullanmayın gibi bir şey demiyorum. Yalnızca doğru şekilde kullandığınızdan emin olun. Karşınızdaki kişiyi patronunuzun sizi eleştirdiği gibi eleştirip “ama”nın silme özelliğinden faydalananarak alıcı üzerinde tamamen farklı bir duyguya yol açabilirsiniz. Bunu yapmanın tek yolu yalnızca

sözcük sırasını değiştirmek! Normalde “ama” bağlacından sonra gelmesi beklenen olumsuz ifadeyle cümlenize *başlarsınız*. “Ama” dan *hemen sonra* ise normalde ilk başta duyulması beklenen olumlu şeyleri söylersiniz. Sonuçta şöyle bir tablo çıkar ortaya: “Hey, raporunda bir sürü yanlış var gibi görünüyor *ama* gerçekten de harika bir yazı olmuş!”

Bu şekilde ifade edildiğinde eleştiriyi kabullenmek çok daha basit. Olumlu bir ifadenin olumsuz ifadelerin üzerinizde yarattığı hissi silip atmasına imkan verdiğinizde size yöneltilen eleştiriyi kabul etmeniz çok daha kolaydır artık. Aslında her iki ifadenin de ana fikri aynı. Raporda yanlışların kol gezdiği fikri hâlâ yerinde duruyor. Ama karşınızdakini tamamen eleştirmek yerine üzerinde olumlu *duygular* bırakmış oldunuz. Artık hatalarını çok daha kolay düzeltebilir. Çünkü bu şekilde ifade edildiğinde alıcının savunma mekanizması devreye girmeyecek ve yönelttiğiniz eleştiriyi haksız bulup reddetmeyecektir.

Ters tepecek bir duygusal duruma sebebiyet vermeden karşınızdaki kişinin olumsuz bir bilgiyi kabullenmesi gerektiği durumlarda bu tekniği kullanabilirsiniz. Yani oğlunuza “Bu hafta sonu istediğin kadar dışarda takılabilirsin ama bu gece evde kalacaksın” demek yerine birkaç değişiklik yapıp şöyle bir ifade kullanabilirsiniz: “Bu gece dışarı çıkmak yok ama hafta sonu istediğin kadar dışarda takılabilirsin.”

Oldukça çekici iş arkadaşınıza “Sana vadettiğim akşam yemeği sözünü tutacağım ama bir iş çıktı. Bu gece çıkamayacağım” diyerek onu hayal kırıklığına uğratmayın. Bunun yerine şöyle diyebilirsiniz: “Her zamanki gibi bir iş çıktı yine ama sana vadettiğim yemek sözünü daha sonra yerine getireceğim.”

Evde huzuru sağlamak istiyorsanız sakın ola şöyle demeyin: “Biliyorum, Patrick MacGoohan’ın oynadığı *The Prisoner*’ın en iyi dizi olduğunu düşünüyorsun ama ben yine de *LEXX*’i

tercih ederim.” Bunun yerine şöyle söyleyebilirsiniz: “*LEXX*’i izlemeyi tercih ederim ama *The Prisoner*’ı televizyon tarihinin gelmiş geçmiş en iyi dizisi olarak görmeni de anlıyorum.”

Tabi bununla da kalmıyor. Gayet akıllı biri olduğunuz için vurguyu karşınızdaki kişinin uygun bulmayacağı şeylerden saptırıp konuşmanın akışını yönlendirebilirsiniz. Üzerine vurgu yapacağınız noktayı söyledikten sonra “ve” bağlacını kullanarak sonuç niteliğinde pozitif bir soruyla devam edebilirsiniz.

“Bu akşam dışarı çıkmak yok ama bu hafta sonu istediğin kadar dışarda takılabilirsin ve en çok eğlenebileceğin günlerde, değil mi?”

Oğlunuz bu sokağa çıkma yasağına karşı gelecek olsa bile, siz hafta sonu en çok eğlendiği günler olup olmadığı sorusunu çoktan yanıtlamış olduğunuz için itiraz edemeyecek. Yani ifadenin yönünü olumsuz bilgidен onun size vereceği yanıtta yönlendirmiş oldunuz: “Evet, tabii ki, sanırım yani...” Bu noktadan sonra yapacağı itirazlar çok zayıf kalacak. Ne de olsa bir sonraki akşam dışarı çıkmanın çok daha eğlenceli olacağını çoktan kabul etti.

Bu arada sorduğunuz soruyu sanki önceden yaşamışsınız gibi ifade edebilirsiniz süper olur. Deneyimler bizlerde çeşitli duyguları harekete geçirir. Birlikte yaşamış olduğunuz şeylerden bahsettiğinizde karşınızdaki kişinin ruh hali çok daha iyi olacaktır. İş arkadaşınız sizden şunları duyarsa ne hisseder mesela? Bir düşünün bakalım:

“Sana vadettiğim akşam yemeği sözünü tutacağım ama bir şey oldu ve bu gece iptal etmek zorundayım.”

Böyle dersiniz tam bir hayal kırıklığı yaşayacak. Şimdi bunu bir sonraki cümleyi duyduğunda hissedecekleriyle karşılaştırmak bakalım:

“Her zamanki gibi bir iş çıktı yine ama sana vadettiğim yemek sözünü daha sonra yerine getireceğim. Mesela çarşamba Boca Grande’ye gitmeye ne dersin? *En son gittiğimizde ne kadar da eğlenmiştik, değil mi?*”

Akşam yemeği sözünüzü tutmayarak karşınızdakinde havalı kırıklığı yaratacağınıza, önceden yaşadığınız olumlu bir şeyden söz edip bir sonraki buluşmanız için beklentiler oluşturmuş oldunuz böylece. Aldığınız sonuç iptal ettiğiniz bir akşam yemeği için hiç fena sayılmaz, değil mi?

Mesela bu kitabın editörü John kitabın müsveddesi üzerine çalıştığı dönemlerde bu tekniği kullandı. John’un kitabı basacak yayınevinde çalışan Adam’a metni okuyamadığı için toplantının ertelenmesi gerektiğini söylemesi lazımdı. Ama Adam’ın canını sıkmak da istemiyordu hiç. Bu durumla ilgili ders kitaplarında bulabileceğiniz nitelikte bir örnekle devam edeyim hemen. John kendini aşağıdaki şekilde ifade eder:

“Henüz okumam bitmedi ama çok iyi gidiyor. Bitmek üzere hatta. Bence toplantıyı erteleseک iyi olur. Böylece ikimiz de tamamen hazırlanır ve bu ortak çalışmanın meyvelerini toplarız. Sana da gerçekten çok verimli bir toplantı olacakmış gibi gelmiyor mu?

John toplantıyı erteletti bile. Adam ise bu işbirliğinden çıkacak çalışmanın sonuçlarını dört gözle bekledi. (Sakın ağzınızı açıp Adam’a tek kelime etmeyin.)

2.5 SEBEP-SONUÇ ÜZERİNE YOĞUNLAŞIN

Tüm fikirlerimizi belirli bir nedensel ilişki ya da daha önceden yaptığımız bir gözlem üzerine kurarız. Belirli bir şeye inancımız başka bir şeye bağlıdır. Yerçekimine inanırız. Çünkü bir şeyler yere düşer. Her iki partinin de seçimi kazanmasının en iyi çözüm olduğunu düşünürüz. Çünkü bu durum partileri işbirliği yapmaya teşvik eder. Yeterince iyi olmadığıma inanırız çünkü biri gelip böyle demiştir. Tanrıya inanırız çünkü...Tamam tamam, bunun konuyla pek alakası olmayabilir. Genel anlamda bir durumun altında yatan sebebi açıkça ifade etmeyiz. Daha ziyade sonuçları üzerinde dururuz. Yerçekimine inanırız. İki partiyi de memnum edecek bir çözüm için çalışılması gereğine inanırız. Ama her şeyin bir nedeni vardır.

İnandığımız şeyin sebebi doğru olmak zorunda değildir. Yalnızca doğru olduğuna inanmamız yeterli. Belki kimse yeterince iyi olmadığımızı söylemedi bile. Ama yanlış bir şeyler konuştuklarını duymuş olabiliriz. Ya da belki de aynı kapıya çıkan bir düşüncelerini duyduk. İşte olan biten bu. Bu kadar küçük bir zihinsel oyun insanların size inanmasını sağlamak için kullanılabilir. Doğa bilimlerinde yerçekiminin kütlenin şaşırtıcı özelliklerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu yüzden bu alanda çalışan beyaz önlüklülerden birine yerçekiminin sebebinin Tex Avery'nin çizgi film karakteri Droopy'nin beni sürekli güldürmesi olduğunu söylesem bana sinir olur. Hatta bununla da kalmayıp zekamı sorgular. Ama söz konusu dil olduğunda böyle bir sınır yok. Dilde herhangi bir şey herhangi bir sonucun

nedeni olabilir. Mesela şu cümleye bir bakın: Bu kitabı okuyunca sizin için ne kadar değerli olduğunun farkına varacaksınız.

Kulağa hem doğru hem de mantıklı geliyor. Şimdi burada neden ve sonuç ne ki? Kitabın ne kadar değerli olduğunun farkına varmanız bir sonuç. Kitabı okumanız da sözde neden işlevini görüyor. Nedenin kulağa mantıklı gelmesinin sebebi yalnızca dilsel anlamda mantığa uygun olması. Dediğim gibi kulağa mantıklı geliyor. Genel anlamıyla. Ama gerçekten mantıklı ya da doğru olup olmadığıyla ilgili bir şey yok ortada. Bu durumda doğru olduğunu beklemekten başka yapacak bir şey yok. Tabii doğru olmak zorunda değil. İki ifade arasında nedensel bir bağ kuran birçok sözcük vardır. İki ifade birbiriyle bağlantılı olmasa bile. “-erek”, “çünkü”, “anlamına gelir”, “müsaade eder”, “varsayar”, “neden olur”, “gerektirir”, “tetikler”, “imkan tanır”, “sağlar”, “yapacak”, “iken” ya da “belirler” gibi ifadeler bu amaca yönelik kullanılabilir.

“Şirket değerleri üzerine yaptığımız çalışma eskisinden tamamen farklı bir şekilde çalışamayacağımız anlamına geliyor.”

“*Dr. Horrible’s Sing-Along-Blog*’ dizisindeki ‘Brand New Day’ şarkısı tekrar kendime inanmamı sağladı.”

Bir durup bu tekniği günlük yaşantınızda nasıl kullanabileceğiniz üzerine düşünürseniz, diğer insanları çok daha fazla nasıl etkileyebileceğinizi anlarsınız.

Hâlâ bana inanmıyorsanız bu son cümleye daha yakından bakın. Oldukça ikna ediciydi, değil mi?

Şimdi bir sonraki aşamaya geçelim. X’in Y’ye sebep olduğunu söylüyoruz. “Güneş ışığı güneş yanığına neden olur” diyoruz mesela. O halde, “Daha fazla X daha fazla Y’ye sebep olur” şeklinde bir sonuca varabiliriz gibi geliyor. Yani güneş

ışığına daha fazla maruz kalırsak vücudumuzdaki güneş yarıkları da artacaktır. Mantık basit. Ama aslında böyle bir genelleme doğru olmak zorunda değil. X'in daha fazla olması daha fazla Y'ye sebebiyet vermeyebilir. Bu gayet açık aslında. Beyaz çikolatalı ve çilek aromalı dondurma yemek istediğiniz için gidip dondurma alabilirsiniz. Ama dondurma yemeyi daha çok istemeniz daha fazla dondurma alacağınız anlamına gelmiyor. Dondurmayı bin kat daha çok sevebilirsiniz ama yalnızca bir tane almaya yetecek kadar paranız olabilir.

Zihnimiz kulağa mantıklı gelen seçeneğe doğru yönelir. Daha fazla sebebin daha fazla sonuca ulaştıracağı düşüncesi *kulağa* evrensel bir doğruymuş gibi geliyor. Bu da zihnimizin bize oynadığı başka bir oyun. Daha doğru bir şekilde kullanıldığında söylediklerinize daha fazla güven duyulmasını sağlayacak bir akıl oyunu.

Son bölümde bu kitabı okuyunca ne kadar değerli bir kitap olduğunun farkına varacağınızı söylemiştim. Ama ne kadar çok okursanız özel isteklerinizi karşılayacak daha değerli şeyler de bulabilirsiniz.

İçinizdeki maceraya atılma arzusu ne kadar güçlüyse beni aramanız da bir o kadar yakındır.

Evet, yine aynı şeyi yaptım. Yine gayet mantıklı ve doğruymuş gibi geldi, değil mi? Neden ve sonuç olarak etiketlediğiniz şeyler aslında karşı kutuplar bile olabilir. Birinin hiç istemediğiniz bir şeyi yapmasına engel olmak istediğinizde oldukça faydalı bir yöntem aslında.

“Rakiplerimizle çalışmak üzerine ne kadar çok düşünürseniz, onlarla değil, bizimle çalışmanın ne kadar iyi bir hamle olabileceğini fark edeceksiniz.”

Müşteriniz yukarıdaki gibi mantık dışı bir ifadeyi duyduğunda zihni bu ifadeyi mantıklı (ve doğru) bir zemine oturt-

maya çalışacaktır. İnsanlar az önce söylediğinizde bir çelişki olmadığını varsayacak. Çünkü kendinizle çelişmek doğal bir şey değildir. Bu nedenle, insanlar ağzınızdan çıkan iki iddiayı birlikte düşünebilmek için bir şeyler keşfetmeye çalışacaktır. Ve tabii ki sizin firmanızla çalışmanın onlara ne avantaj sağlayacağı üzerine düşünmeye başlayacaklardır. Sonuç olarak neden sizin firmanızı iş ortağı olarak tercih etmeleri gerektiğine yönelik kendilerince fikirler oluşturacaklardır.

Ya da son gösterim *In Your Head*'de izleyicilerden ellerini kavuşturmalarını istediğimde söylediğim gibi: “Ellerinizi ne kadar çok açmaya çalışırsanız bir o kadar birbirine yakınlaştıklarının farkına varacaksınız.”

Üst üste her gece yüzlerce insan bir anda ellerinin kilitlendiğini fark ettiler. Tabii hayal kırıklığı oldu biraz. Zihinleri durumu sebep-sonuç ilişkisi olarak algıladı ve bu sonuca ulaşmalarına neden oldu.

2.6 “YA DA” DİYEREK Kafa KARIŞTIRIN

Zihnimizin kafa karışıklığıyla arası pek de iyi sayılmaz. Bu yüzden insan beyni kendisine kafa karışıklığını çözme vaadi veren ilk mantıksal öneriyi kabul etme eğilimindedir. Karşınızdakine hiç uğraşmadan bir ifadeyi kabul ettirmek istiyorsanız ilk önce biraz kafalarını karıştırın. Hem de dışardan gayet masum görünen “ya da” bağlacını kullanarak.

Birlikte sürekli ders çalıştığınız arkadaşlarınızdan birine bir şey yaptırmak istediğinizi farz edelim. Mesela bir an önce hazırladığı raporu getirmesi gibi. Arkadaşınıza “raporunu getirebilir misin hemen *ya da...*” derseniz, “ya da” bağlacından hemen sonra ona başka bir alternatif sunmak üzere olduğunuzu düşünecektir. “Hemen *ya da* daha sonra” diyeceğinizi düşünecektir büyük olasılıkla. “Bugün *ya da* yarın” da olabilir. “Ya da” bağlacından hemen sonra gelen ifade de bir öncekiyle aynıysa kafalar karışacaktır. “Hemen *ya da* anında” gibi mesela. Böylece zihninizin “ya da” bağlacını duyduğunda oluşturduğu beklentiler bir anda yerle bir olacaktır. Tabii bu arada arkadaşınız da kendisine böyle ültimatol verilmesini biraz kaba bulacaktır. Ama başka bir şekilde ifade edip bir anda tamamen farklı bir cümle kurar ve ifadenizi bir soruyla tamamlarsanız karşınızdaki kişinin zihni, daha kolay anladığı noktaya odaklanacaktır. Mesela şöyle bir ifade kullandığınızı düşünelim: “Hazırladığın raporu ya öğle yemeğinden hemen önce ya da yemeğe çıkmadan önce bana mail atman gerekiyor. Bu arada umarım proje işinde hiçbir sıkıntı olmamıştır. Yardım edebileceğim herhangi bir şey var mı?”

Söylediklerinizden sonra karşınızdakinin zihninde şu düşünceler oluşmaya başlayacaktır: “İlki biraz garip bir şey gibiydi bu yüzden şimdilik onu bir geç. Peki ama, ne demişti bana? Hah evet, proje gayet yolunda gidiyor. Ama buluşup üzerine konuşmak güzel olur. O halde şu cevabı vereyim:

‘Evet, öğlen buluşup konuşabiliriz aslında. Süper olur.’” Arkadaşınız bu noktaya ulaştığında ilk söylediklerinizin yarattığı kafa karışıklığı tamamen yok olup gidecek.

Herhangi bir seçenekleri olmamasına rağmen insanlara sanki seçenekleri varmış gibi hissettirmenin güzel bir yolu bu. Görüyorsunuz işte, söylemeye çalıştığınız şey aynı. “Raporu hemen istiyorum” talimatı olduğu yerde duruyor. *Tek yaptığınız arkadaşınızın başka bir seçeneği olmadığını hiçbir zaman fark etmeyeceğinden emin olmak.* Arkadaşınız öğle yemeğinden önce raporu getirmek sanki onun seçimiymiş gibi hissedecek. Gerçekte olan ise “seçeneğin” bilinçaltına, önüne sunulan tek seçenek olarak yerleşmesi.

Bu örnek, karşınızdaki kişinin zaten yapmayı kabul edebileceği bir şeyi ona yaptırmanın karmaşık bir yolu gibi görünüyebilir. Ki böyle düşünmeniz çok da mantıklı. Ama rapor örneği bu tekniğin sadece nasıl işlediğine yönelik bir örnektir. Aslında bu teknik karşınızdaki kişinin kendisinden yapmasını istediğiniz şeyi yapmaya pek de niyetli görünmediği durumlarda kullanılmak üzere tasarlanmıştır. Gerçek gücü tam olarak burada yatıyor: “Bu elektrik süpürgesini ya satın alacaksın ya da beraberinde götüreceksin. Asıl önemli olan kırmızısı mı yoksa siyahı mı sana en uygun? Ne dersin?”

Tüm bunlar “ya da” bağlacıyla yapabileceklerinizden birkaçı. Kimsenin farkına bile varmadığı kısacak bağlaçlardan biri olan “ya da”. Bu tekniği ya iletişim becerilerinizi güçlendirmek ya da başkalarıyla konuşurken üstünlük sağlamak

için kullanacaksınız. Şuana kadar öğrendiğiniz tekniklerden bazılarını denemeye başlamış olabilirsiniz bile. Eğer başladığınız ne kadar etkili olduklarının da farkına varmışsınızdır. O halde hemen diğer kitaplarımı da satın almak istiyor olabilirsiniz. Ya da tek tek almayı planlıyorsunuzdur. Şaka tabii ki. Önemli olan ihtiyacınız olan bilgiye kavuşmak. Umarım bir faydası oluyordur.

(İletişim becerilerini güçlendirmek diğer insanlara üstünlük sağlamakla aynı şey. Ayrıca kitaplarımı ne zaman aldığının önemi yok. Önemli olan hepsini almanız.)

2.7 “SEN” SÖZCÜĞÜNÜ DOĞRU KULLANMAK

“Bu beni nasıl etkileyecek?” Ne zaman bir şey görsek, duysak ya da yaşasak aklımızdan geçen ilk soru budur. Hiç düşünmeden her gün binlerce kez kendimize bu soruyu sorarız. Bir diğer soru ise karşılaştığımız durumun bizimle ilgili olup olmadığı. Eğer varsa, “ne” olduğu tabii. Bu soruyu karşınızdaki kişi adına sorun. O hiçbir şey demese bile. Böyle yaparsanız elde edeceğiniz sonuçlar da çok farklı olacaktır. Şahsım adına maksimum çabayla en iyi sonuçları elde etmekten çok hoşlanırım. Bu hilenin en bariz özelliği de bu zaten. Her şey üç harfi nereye yerleştireceğinizle alakalı: S, E ve N.

“Sen” sözcüğünü her cümlemin başında kullanmaya çalışın. Böylece karşınızdaki kişiyi ve çıkarlarını ilk sıraya koyuyor olacaksınız. Bir iyilik istemenin en mükemmel yollarından biri de bu. Mesela pek toplantıya gidecek havanızda olmadığınızı varsayalım. Eğer “Toplantıya gitmek zorunda mıyım?” dersanız yalnızca kendi çıkarlarınızı düşünüyor gibi bir izlenim yaratacaksınız. Alacağınız cevaptan da anlarsınız zaten: “Bir ara oturup başkalarını da düşünsen iyi edersin. Herkes senin gibi yapsa ne olur, düşündün mü hiç?”

Ama durumu karşınızdaki kişinin bakış açısına göre izah edip şu şekilde de sorabilirsiniz: “Toplantıyı bensiz yapabilir misiniz?” Sorduğunuz soru toplantıya gitmek zorunda olup olmadığınızı öğrenmekten çıktı. Daha ziyade karşınızdaki kişinin kendi kendine yapıp yapamayacağını öğrenmek istiyorsunuz artık. Böyle bir durumda büyük olasılıkla şu cevap

gelecektir: “Hiç sorun değil, gelemeszen yerine ben bakarım.”

“Yardıma ihtiyacım var” demek yerine “Yardım edebilir misin?” diyebilirsiniz mesela. Dilsel açıdan pek bir fark yokmuş gibi görünebilir ama zihinsel düzeyde soruların algılanışı birbirinden çok farklı. İlk durumda yalnızca yardıma ihtiyacınız olduğunu söylüyorsunuz. Bir şey yapıp yapamayacağı sorusunu arkadaşınıza bırakıyorsunuz tamamen. Böyle yaptığınızda arkadaşınız size yardım etmek istemeyebilir. İkinci durumdaysa arkadaşınızın size yardım edip edemeyeceğini kendi kendine sorgulamasını sağladınız. Eğer uygunsa sizden yardımını esirgemeyecektir. Ne de olsa kendini cana yakın, yardımsever biri gibi görür (birçok insan gibi).

Bu söylediğiniz her şeye uyarlanabilir. Daha kişisel ifadeler kullanın mesela. Örneğin, “aferin” demek yerine “çok iyiydin” diyebilirsiniz.

Mesela yalnızca “Sonuçlar beklendiği gibiydi” demek yerine “Sonuçların beklediğimiz gibi çıktığını sen de göreceksin” demek.

Patronunuza asla “Cuma günü toplantı var” demeyin. Bunun yerine bizzat yanına giderek “Cuma günkü toplantıya geliyorsunuz, değil mi?” diyerek onu da işin içine sokabilirsiniz.

Şuana kadar ilk soru (Bu beni nasıl etkileyecek?) üzerinde durduk hep. Şimdi biraz da ikinci soruya (Benimle ne ilgisi var acaba?) bakalım. Kız arkadaşınız ondan istediğiniz şeyi yaparken, istediğiniz şeyin onunla bir ilgisi olup olmadığından emin olun. Eğer kız arkadaşınıza “Stuart Gordon’ın yeni filmi gösterimde. Güzel bir film olmalı. Cuma günü gidip birlikte izlemeye ne dersin?” şeklinde bir soru yöneltirseniz şöyle düşünecektir: “O filmin iyi bir film olabileceğini söylüyor. Peki *ben* beğenecek miyim?” Soruyu şu şekilde sorabilirsiniz:

“Stuart Gordon’ın yeni filmini çok beğeneceksin. Cuma günü gidip izleyelim derim.” “Kız arkadaşınız bu filmde ne bulacak?” sorusunun cevabını vermiş oldunuz zaten. Tabii ki kendi kendine ya da size (büyük ihtimalle size sormayı seçecektir) *neden* bu filmi seveceği sorusunu sorabilir. Senaryosu ilginç mi? Film teknikleri en iyi şekillerde kullanılmış mı? Jeffrey Combs da var mı filmde? “Yoksa ne olur”? Bu durumda ne olacağına dikkat edin. Gerçekten kız arkadaşınızın neden bu filmi seveceğini düşündünüz mü? Sizden bu düşüncenizi desteklemenizi bekliyor. Filme *gelecek mi*, gelmeyecek mi? Artık bir önemi yok. Önemli olan hangi kararı *neden* vereceği. Genelde bu soruları kimse sormaz. Bir şey üzerine düşünmekten genelde kaçınılır. Çünkü düşünmek çaba gerektirir. Zaten kız arkadaşınız adına düşündünüz. “Filmi nasıl bulacak?” sorusunu bile cevapladınız onun yerine. Filmde ne bulacağını da anlattınız. İnanılmaz bir sinema deneyimi yaşayacağını. O halde artık hiçbir şey düşünmeyecektir. Bu çok da hoşuna gidecek. Zaten hepimiz bize ne düşünmemiz gerektiğini bile söyleyen insanların arasında büyümedik mi? Yetişkinler, öğretmenlerimiz.... Kendimizi geri çekerek kolaya kaçmıyor muyuz? Zaten bu bizim bir alışkanlığımız değil mi artık?

“Sen” sözcüğüyle başlayarak insanlara onları düşündürdüğünüzü yansıtın. Belirli bir durumda kendileri için ne bulacaklarını söyleyerek. Hiçbir çıkar gözetmeden her dediğinize uyacaklardır.

SON BİR TÜYO

“Sen” sözcüğü aynı zamanda iltifat etmenin en iyi yollarından birisidir. “Bence ceketin çok havalı” gibi bir iltifat da şöyle bir sorun var. İltifat ceketini giyen kişiye yapılmış olsa da, ilgi iltifatı yapan kişinin üzerinde. İlgi ceket üzerinde değil, iltifatı yapanın düşüncelerinde. Birçok insanın iltifattan çok hoşlanmamasının sebeplerinden biri de bu zaten. İnsanlar genelde iltifat etmenin, iltifatı yapan kişinin kendini göstermesinin bir yolu olduğunu düşünüyorlar.

İlgiyi iltifatı ettiğiniz kişinin üzerine çekerek iltifatın etkisini kat kat artırabilirsiniz. “Sen” sözcüğüyle başlayacaksınız cümleye. “Bence ceketin çok havalı” ya da “Ben bu kampanyadaki çalışmanın müthiş olduğunu düşünüyorum” demeyin sakın. Kendinizden söz etmeyi bırakın artık! Bunun yerine mesela “Bu ceketle çok havalı görünüyorsun” ya da “Kampanya için bu alanda gerçekten müthiş bir iş çıkardın” diyebilirsiniz.

2.8 BİRLİKTE DAHA FAZLA ZAMAN GEÇİRDİĞİMİZDE

Hepimiz daha büyük bir şeyin parçası olduğumuzu bilmek istediğimizden, topluluk hissi bu anlamda en faydalı kavramlardan biridir. Bu nedenle her zaman “biz” ve “bizi” gibi sözcükleri kullanın. Genelde bu sözcükleri tanıdığımız, yakın ilişki içerisinde olduğumuz ya da başka bir şekilde bağlı olduğumuz insanlara saklarız. Mesela, ailemize ya da işyerindekilere. Tanımadığınız kişilerle konuşurken bile “biz” ya da “bizi” sözcüklerini kullanarak bir yakınlık hissi yaratabilirsiniz. Kendilerini size karşı daha yakın hissedeceklerdir. “Aynı tarafta” olduğunuzu da düşüneceklerdir. Sonuç olarak bir şey rica ettiğinizde kabul etmeleri çok daha mümkün olacaktır.

Her zaman bir cümleyi “biz” ya da “bizi” gibi sözcükler kullanarak yeniden ifade etmemiz mümkündür. Bunun en basit örneği zaten hiç düşünmeden yaptığınız bir şey. “Hava tam da bizlik” diyorsunuzdur. (“Aslında hava ne kadar da güzel” de diyebilirsiniz ama böyle söylemezsiniz.) “Biz” sözcüğünün tam olarak kime karşılık geldiğinin her zaman bir önemi yok. Örneğin, az önce havadan söz ettik. Cümlede kullandığımız “biz” sözcüğüyle aynı hava koşullarından hoşlanan insanlar olabilir mesela. Diğer bağlamlarda ise biz sözcüğü “aynı dairede çalıştığımız insanlar”, “gazlı içecek Club-Mate severleri”, ya da “genel anlamda insanlar” için kullanılabilir. Her zaman karşınızdakinin kim olduğunun bir önemi yok. Bu birliktelik ve aidiyet hissi yine de işinizi görecektir. Yani tıkr tıkr işler.

Bu yüzden mesela “Üç aylık rapor gayet iyi görünüyor,” dememelisiniz. Bunun yerine “*Bizim* şu üç aylık rapor gayet iyi görünüyor” dersanız çok daha iyi olur. “Bu iş için ne gibi bir getirisi olacak sence?” yerine “Bu *bize* ne sağlayacak?” diyebilirsiniz. Daha özel durumlarda ise sakın “Pek kolay olmayacak gibi görünüyor” demeyin karşınızdakine. Bunun yerine “Bizim bunu yapabilecek kadar cesur olduğumuzu düşünüyor musun?” dersanız süper olur.

2.9 KARŞIMIZDAKİNİ DOĞRU DÜRÜST DİNLİYOR MUYUZ?

Sizi insanların yüzde doksan dokuzundan ayıracak şey, karşınızdakini dikkatle dinlemenin ne kadar büyük bir önem taşıdığının farkında olmanızdır. İnsanların size istediğiniz gücü vermesini istiyorsanız, onları sanki dünyanın en önemli şeyini söylüyorlarmış gibi dinlemek zorundasınız. (Söyledikleri gerçekten çok da önemli olabilir.)

Ancak bu yeterli olmayacaktır. Daha önemlisi onları dikkatle dinlediğinizi göstermek zorundasınız. Geleneksel aktif dinleme kavramının aksine, karşınızdakini dikkatle dinlediğinizi göstermek için tek heceli onaylama ifadeleri kullanmayın. “Dikkatle dinleyin” derken bunu kastetmemiştim. Karşınızdaki kişiyi dinlerken araya birkaç “hı hı”, “hımm” ve “kesinlikle olmaz!” serpiştirmek fena bir fikir gibi görünmeyebilir ama bir uyarıda bulunmam lazım. Karşınızdakinin her söylediğine dikkatle dinliyormuş gibi “hı hı” diyebilirsiniz. Ama buna rağmen tamamen ilgisiz bir görüntü çizmeniz mümkün. Biliyorum aslında dinlerken oradaydınız. Karşınızdaki kişi sanki sizi dinliyormuş gibi yapmak için tüm o yukarıda saydığım sesleri çıkarır. Ama söylediğiniz tek bir kelimeyi bile duymadığı gayet açık. Çünkü siz konuşurken o mail atmakla meşguldü.

“Gelecek hafta boyunca kafamda kovayla dolaşacağım.”

“Hı hı, tamam çok iyi...Kahretsin, bilgisayar bozuldu. Bir şey mi dedin sen?”

“Yok, bir şey demiyordum.”

Karşınızdaki kişinin size söylemeye çalıştığı şeyi önemse-
diğinizi göstermek için “hı-hı” demekten öteye geçmeniz ge-
rek. Öncelikle tam cümleler kurmalı ve dinlediğinizi gösteren
bir ses tonu kullanmalısınız. Mesela şöyle diyebilirsiniz: “Ne-
den böyle yaptığını kesinlikle anlayabilirim”, “Peki ya sonra
ne oldu?”, “Eğlenceli gibi ama biraz korkunç da sanki!”

Karşınızdaki kişiye onu yalnızca dinlemekle yetinmedi-
ğinizi hissettirin. Aynı zamanda onu anladığınızı ve anlattığı
şeylere ilgi gösterdiğinizi de bilsin. İlgili görünüp söyledik-
lerinizden sonra konuyla ilgili sorular sorun. Onu önemse-
diğinizi anlasın. Böylece o da sizi önemseyecek. Ve tabii ki
isteklerinizi.

SON BİR TÜYO

Aktif dinleme müzakerelerde, terapilerde ve antrenörlükte önemli bir strateji olarak görülür. Bu teknik karşınızdaki kişinin az önce söylemiş olduklarını tekrar etmeye dayanır. Cümlelerinizi şu şekilde kurabilirsiniz: “...dediğini duydum”

Bu teoriyi 4.2 numaralı bölümde daha yakından inceleyeceğiz. Ama kısaca bu teoriye göre, insanlar kendilerini dinleyip anlamak için çaba sarf eden insanları sevdiklerinden, kendilerini dinleyenle daha çok empati kurarlar. Ayrıca birileri tarafından dinlenmek, konuşmacının herhangi bir yanlış anlama durumunda söylediğinizi düzeltmesine olanak tanır.

Bir araştırmaya göre, aktif dinlemenin, evliliklerde de olduğu gibi, kimi zaman hiçbir işe yaramadığı düşüncesi tamamen yanlıştır. Yapılan bir araştırma tam tersi bir sonuca ulaşmıştır. Kimi durumlarda aktif dinleme yalnızca işleri karıştırır. Ama diğer bağlamlarda aktif dinlemenin faydaları olabileceğine yönelik kanıtlar mevcuttur. Bu yüzden aktif dinleme tekniğini kullandığınızda aktif olarak *karşınızdakine bakma* tekniğini de kullansanız iyi olur. Özellikle karşınızdakinin yüz ifadelerine dikkat etmek isteyeceksiniz. Konuşma esnasında “O halde dediğin şey...” derken karşınızdaki kişinin ağzına ve burnuna dikkatlice bir bakın. Eğer hafifçe burnunu büküp üst dudağını da yukarı kaldırıyorsa, bilinçaltı kullandığınız stratejiye tepki verip biraz küçümseme belirtisi göstermiş olabilir. (İnsanların nasıl küçümseme belirtisi gösterdiklerini anlamak istiyorsanız aynanın karşısına geçip bu hareketi yapmaya çalışın.) Karşınızda böyle bir surat varsa kullandığınız stratejiyi hemen değiştirin. Ya aktif dinlemenin başka bir şeklini kullanın ya da tamamen bambaşka bir şey tercih edin.

2.10 SÖYLEYECEK BİR SÖZÜNÜZ KALMADIĞINDA

En iyi dinleyicilerin bile boş günleri vardır. Kimi zaman karşınızdaki kişinin söylediğiyle ilgilendiğinizi gösterecek yorumlar yapmakta zorlanabilirsiniz. İkili iletişim sırasında bazı anlar vardır ki kimseyi dinleyecek enerjiniz olmaz. Konuşan taraf için ilgi çekici olan şey dinleyicinin ilgisini çoğu zaman çekmez. İnsanlar genellikle söyleyeceklerini tahmin ettiğiniz şeyleri söyler. Ya da daha önce defalarca duyduğunuz şeyleri. Bu yüzden kimi zaman sadece duymazdan geliriz. Bir anda karşınızdakinin sizden akıllıca bir şey duymak ya da biraz olsun ilgi görmek istediğini fark edene kadar tabii. Söyleyecek bir şeyiniz yok, dinlemediniz ki.

Neyse ki sizi köşeye sıkışmaktan kurtaracak basit bir dil hilesi var: Karşınızdakinin söylediği son birkaç kelimeyi tekrar edin. Böylece dinliyormuş ve hatta ilgi gösteriyormuş gibi bir izlenim vereceksiniz. Bunun harika yan etkileri de olacak. Karşınızdaki kişi kendisini dinlediğinizi fark edince daha fazlasını anlatmak için sizden cesaret alacak. Siz hiç çaba göstermeden konuşma daha da ilgi çekici bir noktaya taşınacak (yani konuşan için). Çünkü konuşan kişi kendisini ilgilendiren başka konularda konuşmaya devam edecek. Alın size apaçık bir örnek vereyim:

“Dün karnım ağrıyana kadar elma yedim.”

“Karnın ağrıyana kadar mı?”

“Evet, daha önce hiç bu kadar çok elma yememiştim.”

“Daha önce bu kadar yememiş miydin?”

“Şey, geçen aldığımız botu denize indirmek lazım.”

“Geçen bot mu aldınız?”

“Evet, sana söylemedim mi? Bunun için üç yıldır para biriktiriyorduk. En sonunda...”

Falan filan. Ama konuşmalar her zaman bu kadar basit düzeyde kalmaz. Karşınızdaki kişinin biraz önce söylediklerini tekrarlamak onun içinden geçenleri anlamak için doğru bir yöntemdir. Zaten pek çok kere denenmiştir de. Mesela kendisine yeni bot bakan bir aile babasını düşünelim. Satıcıya ailesi için emniyetli ve güvenli bir bot aradığını hemen söylemiştir muhtemelen. Ama satıcının gösterdiği botların hiçbirine yanaşmıyordur. En sonunda satıcı dayanamayıp yaklaşımını değiştirir. Adama ailesi için uygun botlar göstermeyi bir kenara bırakıp onun söylediklerini tekrar etmeye başlar.

“Şey, iyiymiş aslında ama gerçekten istediğimin bu olduğundan emin değilim.”

“Bu istediğiniz gibi bir şey değil yani.”

“Yok değil, aslında biraz daha beni yansıtan bir şey arıyorum.”

“Biraz daha sizi yansıtacak bir şey mi?”

“Evet, biraz daha hızlı mesela.”

“Daha hızlı bir şey mi?”

“Evet kesinlikle. Mesela şuradaki spor modeller gibi. Onlara bakabilme şansım var mı?” Bizim aile babası aslında ailesi için emniyetli ve güvenli olacak bir şey bakmıyormuş. Gördünüz mü? İçinden öyle bir şey geçmiyormuş bile. Kendi tarzına uygun bir şey istiyormuş. Hız yapabileceği bir şey. Asıl sorun, ilk başta ne istediğini kendisinin bile bilmemesiydi. Ailesi için uygun olabilecek bir bot baktığını söylemişti

başta. Bu durumda satışı yapanın müşterinin istediği türden bir şey göstermesi imkansızdı.

İnsanların söylediklerini tekrarlayarak, gösterebileceğiniz en az çabayı göstererek onlarla ilgilendiğinizi belli edersiniz. Ama sadece bununla da sınırla kaldığınızı düşünmeyin. Aynı zamanda gerçekten ne istediklerini daha ayrıntılı bir şekilde belirtmelerine ve anlamalarına imkan tanımış olursunuz. Çünkü insanlar her zaman ne istediklerinden emin değildir. İster birilerine bot satın isterseniz düşüncelerinizi. Bu bilgi sizin için inanılmaz değerli olacak.

2.11 ASIL SORU NEYİN ODAK NOKTASINDA OLDUĞUDUR

Bazen karşınızdaki sizin için pek de faydası olmayan düşüncelere takılıp kalabilir. Mesela patronunuzla bir konu hakkında konuşurken, üzerinde durmak istemeyeceğiniz bir noktayı gündeme taşıyıp onun hakkında tartışmak isteyebilir. Ya da siz bir ürünün sağlayacağı faydalar üzerine konuşmak isterken müşteriniz bir dolu itirazla karşınıza çıkabilir. İdaresinden sorumlu olduğunuz bir grup o gün tartışılması gereken konuyla hiçbir alakası olmayan şeyler üzerine konuşmaya başlayabilir. Siz akşam yemeğine nereye gideceğinizi konuşmak isterken flört ettiğiniz kişi ofiste herkesin sizinle ilgili yaptığı dedikodular hakkında konuşmaya başlayabilir bir anda.

Bu gibi durumlarda karşınızdakinin düşüncelerini sizin amaçlarınıza daha uygun yola sokup yönlendirmeniz gerekebilir. Birçok insan bunu yapmaya çalışırken kötü yolu tercih edip şunu söyler: “Şuan bunu gerçekten konuşmak zorunda mıyız?” ya da “Bu konunun bir yere gittiği yok, bence başka konuya geçelim.” Böyle yaparsanız elinize geçen tek şey mızımızlanıyormuş gibi bir izlenim verip asıl ilgilendiğiniz şeyi açığa vurmak. Bunu yapmanın doğru yolu ise ince bir sözcük oyunu kullanmak. Odak noktasını karşınızdaki kişinin konuştuğu konudan, sizin üzerine konuşmak istediğiniz konuya kaydırın. Tabii ki şu sözlerle: “Asıl sorun o değil, asıl sorun bu.”

“Asıl sorun hangi problemlerle karşılaşabileceğin değil. Asıl sorun onun sana sağlayacağı faydalar olmadan da yaşayıp yaşayamayacağın.”

“Asıl sorun pahalı olup olmaması değil. Asıl sorun gerçekten isteyip istemediğin.”

“Asıl sorun bu konuyu kaç kişinin konuşacağı değil, asıl sorun bu akşam ne kadar eğlenmek istediğin.”

Bu teknik size aynı zamanda konuşmanın konusunu kontrol etme imkanı da verir. Yani konuyu tamamen başka bir yere çekme fırsatı. İlk açılan konuyla hiçbir şekilde alakası olmayan bambaşka bir konuya. Farz edelim, bir kitapçıda gizlice okumaya başladığınız kitabı size aldırmaya çalışıyorum. Ama sizin derdiniz bu akşam hangi filmlerin oynadığını öğrenmek. Tamamen farklı iki konu. Biraz üzerine düşünseniz büyük ihtimalle asıl sorunun hangi filmi izlemeniz gerektiği değil, boş zamanınızı nasıl değerlendirmeniz gerektiğiyle ilgili olduğunu fark edeceksiniz. Eğlenmek istediğinizi anlıyorum ama asıl sorun bir anda bambaşka bir yöne saparsanız ne olacağı? İnsanlara istediğiniz şeyi yaptırmanın tekniklerini öğretirken de eğlenmez misiniz mesela? Asıl sorun bunun için ne kadar zamana ihtiyacınız olduğu değil. Asıl sorun ne kadar erken başlamanız gerektiği. Kitabı şimdi mi almak istersiniz yoksa ödemeyi çıkarken kasada mı yapacaksınız?

2.12 KALIPLARI YIKMAK

İnsanoğlu yaptıklarının birçoğunu önceden kodlanmış gibi otomatiğe bağlayarak yapar. Mesela karşınızdakiyle tokalaşırken kolumuzu kaldırır, ileriye doğru uzatır, karşınızdakinin elini kavrar, gözlerinin içine bakar, elleri indirip kaldırır ve ismini söyleriz. Tüm bunlar olup biterken yaptığımız her bir hareketin üzerine düşünmeyiz bile. Daha ziyade, beynimizin otomatik olarak öğrendiği bir davranış şeklinden yararlanırız.

Bu davranış şekilleri öyle açık bir şekilde yerleşmiştir ki bu kodlanmış davranış biçimini kestiğinizde karşınızdaki kişide geçici bir şaşkınlık hissi yaratırsınız. Mesela iş arkadaşınıza önce elinizi uzattınız. Ama hemen ardından akışı bozarak beklenmedik bir şey yaptınız. Kesinlikle şaşıracaktır. Arkadaşınızın zihninin, kodlanmış akışla alakasız bir şeyler olduğunun farkına varması biraz zamanını alacaktır. Zihin aslında sıradaki hareketin ne olacağını bildiğini sanırken bir anda hiç beklemediği bir şey oldu ve akış tamamen bozuldu. Şimdi sıradakinin ne olacağını saptamak için yeni durumu hızlıca analiz etmek zorunda. Böyle bir durumda karşınızdaki kişinin zihni çılgına dönmüş gibi yeni talimatlar arayışına girecek. Bu akışı bozan kişi siz olduğunuz ve ne olduğunu anlamak için size dönecek. Şimdi karşınızdakinin zihni yeniden şekillenip kolayca etkilenebilir bir hale gelecek. Böylece kendisine yönelik her türlü etkileme girişimine fazlasıyla açık olacak. Yani çok fazla irdelemeden kabul ettirmek istediğiniz düşünce ve önerileri kabul edecek.

Ama bu durumda önerdiğiniz şey basit ve net olmalı. Mesela kantin sırasında birinin önüne geçmek ya da kendini bir gösteriye davet ettirmek gibi. Bunu yapmak için de pek fazla zamanınız yok. Daha karmaşık herhangi bir öneride bulunduğunuzda karşınızdaki kişi kendisinden ne istediğinizi anlamayacaktır. Bu, karşınızdaki kişiye daha kolay kabul ettirebileceğiniz konularda da işe yarar. Patronunun odasına girip tuhaf bir şekilde selam verdikten sonra maaşınızı iki katına çıkarmasını istediğinizde de işe yarar mı bilmem. (Ama isterseniz bir deneyin!) Öte yandan şuan aldığınız maaştan fazlasını hak ettiğiniz düşüncesini patronun kafasına sokabilirsiniz. Maaş ödemeleriyle ilgili çok yakında yapılacak görüşmelerde patronunuzun aklında böyle bir fikir olmasının pek çok faydası dokunacaktır.

Karşınızdaki kişinin yerleşmiş davranış şeklini bir anda kesmenin etkili bir yöntem olabileceği fikri biraz garip gelebilir. Ama bunu kendi çıkarlarınız için kullandığınızda işler elbette değişir. Hipnozcular zamanları kısıtlı olduğunda yarıda kesilen tokalaşma yöntemini sık sık kullanırlar. Karşısındakine bir an önce bir öneride bulunarak birini hipnoz etmeleri gerektiğinde mesela.

Bu arada tokalaşma yalnızca bir örnek. Herhangi bir durumda bir anda kesilecek davranış kalıpları türlü türlüdür. Bazıları çok yaygındır ve herkes tarafından kullanılır. Ancak yalnızca bize özel davranışlarda vardır. İş arkadaşınızın hep işten çıkmadan önce bilgisayarını kapattığını, masasındaki kağıtları topladığını ve masasının altındaki sandalyeyi ittiğini fark ettiyseniz bilin ki yine otomatiğe bağladı. Hemen bu akışı bozabilirsiniz. Her dediğinizi kabul edeceği an gelmiştir. Mesela o tam sandalyesini masanın altına doğru itecekken sandalyesini oynatabilirsiniz. O sandalyesine doğru uzattığı eliyle ne yap-

cağını düşünürken sandalyeyi tutun ve gözlerinin içine bakıp “Birlikte güzel zaman geçireceğiz” diyebilirsiniz. Hızlıca elini çekmesine izin verin ve hafta sonu ne yapacağını sorarak konuşmaya devam edin.

İnsanları etkilemek için kullanılan teknikleri uygularken karşınızdakinin akıl yürüterek olayı çözmesine fırsat vermek büyük önem taşır.

SON BİR TÜYO

Bu türden bir davranış şekli çok daha genel düzeylerde de düşünülebilir. Mesela biri size çok sinirlenip suratınıza bir tokat atmak üzereyken, öfke ile bunun sonucunda ortaya çıkan davranış şekli olarak saldırganlık arasında bir ilişki kurulabilir. Eğer gelip birinin size vurmasını istemiyorsanız bu davranış kalıbını kırmak zorunda kalabilirsiniz. Bir davranış kalıbını kırmanın değişmez unsuru tamamen akışı bozan bir şeyler söylemektir. Tamamen bağlam dışı bir şey söyleyerek karşınızdakinin aklını karıştırabilirsiniz. Karşınızdaki ne olduğunu anlamaya çalışırken durumun kontrolünü eline geçirip saldırgan bir davranış sergilemekten alıkoyabilirsiniz.

“Sana gününü göstereceğim.”

“Kedim öldüğünde yedi yaşındaydı.”

“Haa?!?”

“Kedim diyorum. Sadece yedi yıl yaşayabildi.”

“Ne diyorsun sen ya?”

“Hiç kedin oldu mu senin?”

“Ne demeye çalışıyorsun sen...”

“Yedi yıl bir kedi için çok uzun zaten. Birçok kedi bu kadar yaşamıyor bile.”

“Bugünlerde neler yapıyorsun? Biraz konuşalım mı?”

2.13 UYUM VE YÖNLENDİRME

Bu kitabı hayatınızın kontrolünü elinize almak için okuyorsunuzdur diye tahmin ediyorum. Her açıdan kontrol etmekten bahsediyorum. Sizi etki altına almaya çalışan etik dışı girişimlerden de muhtemelen korunmak istiyorsunuzdur. Madem kitabı okuyacak zaman buldunuz ve bazı yöntemleri test edip bir şeyler elde etmeye başladığınızı gördünüz, o zaman eskisinden çok daha kontrollü hissediyor olmalısınız. Böyle hissetmek sizi baya bir eğlendirdi sanırım. Evet, gerçekten de bu güzel bir şey. Bu satırları okurken daha kontrollü olma hissinin içinde giderek arttığını fark ediyorsunuz. Şuan nerede olduğunuza dair bir fikrim yok. Başınız kalabalık mı yoksa sessiz bir ortamda mısınız hiç bilmiyorum. Asıl ilginç olan sizin içinde yaşadıklarınız. Tam olarak şuanda içinde bambaşka şeyler oluyor, biliyorum. İkna Oyunlarını doğru oynamaya başladığınızda hayatınızın da nasıl değişebileceğini fark etmeye başlıyorsunuz yavaş yavaş. Gördüğünüz gibi İkna Oyunları özel hayatınızda da, iş yaşamınızda da işinize çok yarıyor.

Bütün bu yeni bilgi ve fikirleri duyunca, birinin eline alıp salladığı bir şişe maden suyu gibi kabarıp köpürdüğünüzü hissettiniz, değil mi? Ayrıca tüm bu öğrendiklerinizi tanımanız herkesle paylaşmak istiyorsunuz. Sizi gayet iyi anlıyorum.

Gidip yirmi tane kitap siparişi vermeden önce *takip ve liderlik* ne demekmiş bir bakalım.

Takip ve liderlik şu tuhaf hipnoz dünyasından ödünç alacağımız başka bir teknik. Birini hipnoz ettiğimde, (gönüllü)

kurbanım bana ya da ondan yapmasını istediğim şeylere karşı direnemeyeceği bir durumda olacaktır zaten. “Rahatla ve daha da derine in” dediğimde, “Hayır, öyle bir şey yapmıyorum!” diye karşılık almak istemem elbette. İstediğim bana itaat etmesidir. Zaten asıl sorun bir telkinde (örneğin; rahatla) bulunuyor olmam. Sonuçta bu sadece bir telkin. Telkinler kolayca reddedilebilir. Bu nedenle hipnoz esnasında kullanılan telkinlere hipnoz edilecek kişinin zaten doğru olduğunu bildiği ifadeler karıştırılır. Daha az kesinlik taşıyan telkinlerin de kabul göreceği umuduyla yapılır. Yani kişinin o telkinleri de doğruymuş gibi algılaması için:

“Eğer şuan sesimi duyuyor ve pencerenin dışındaki kuşları görüyorsan, vücudunun yavaş yavaş rahatlamaya başladığını hissetmeye başlayacaksın.”

İlk iki ifade (ses ve kuşlarla ilgili olanlar) zaten doğru. Üçüncüsü de doğru olabilir ama böyle bir zorunluluğu yok. Ama doğruluğu kesin ifadelerin bulunduğu bir bağlama yerleştirilmesi, kişinin üçüncü telkini de kolayca doğruymuş gibi kabul etmesini sağlar ve vücut rahatlamaya başlar. (Gördüğünüz gibi bu ifade etme biçimi neden-sonuç ilişkisinde kullandığımız şablona benziyor. Çünkü üçüncü ifade ilk ikisinin sonucuymuş gibi veriliyor. Üzerine basa basa söylemek istediğim zaman da, karşımdakine kabul ettirmek istediğim ifadenin sonuna şu bizim favori sözcüğümüz olan “ve”yi eklerim, olur biter. Hem böylece önceki söylediklerime bağlılığını da iyice arttırmış olurum.

Uyum ve yönlendirme denmesinin elbette bir sebebi var. Bu telkini kullanmaya başladığınız an karşınızdakini takip etmeye başlarsınız. Yani karşınızdaki kişi ne yaşarsa ona uymak gibi bir şey bu. Onu kendi doğrularınızı kabul ettirmek için kandırmadan önce onun doğrularına uyum sağlarsınız. Yukarıdaki cümlede olduğu gibi, ifadeler doğal bir konuşma-

nın parçaları gibi birbiriyle alakalıysa bu teknik size yardımcı da olur. Bu şekilde hipnoz sırasında kullanılan bu teknik fark edilmez bile.

Bu açıklamayı okuyup nasıl işe yaradığını anlamaya başladığınızda, doğal olarak bu teknikle ilgili daha fazla şey öğrenmek isteyeceksiniz. Daha fazlası hemen geliyor, hiç merak etmeyin. Ama önce birkaç satır öncesine geri dönüp bakalım. Önce iki gerçek ifade, daha sonra ise daha fazlasını öğrenmek istediğinizi iddia eden bir telkin. Az önce hiç itiraz etmeden kabul etmiştiniz söylediklerimi, değil mi? Şuan muhtemelen biraz sinirlendiniz. Bu durumdan sadistçe zevk aldığımı anladınız sanırım.

Eğer satışla ilgileniyorsanız muhtemelen bunun satış sektöründeki “Evet dedirterek iş bitirme” kavramına ne kadar benzediğini düşünüyorsunuzdur. Hani insanlara “evet” diye karşılık verecekleri iki üç ifade kullanarak bir sondakine de “evet” demelerini beklediğiniz teknikten söz ediyorum. Tiyatro sever misin? (*Evet.*) Robin Williams’ı sever misin peki? (*Evet*) Yeni gösterisini izlemek ister misin? (*Aslında...*) Yarınki gösteriye iki bilet var elimde. Seni ne zaman alayım? (*Nasıl bir kitap okuyorsun sen ya?*)

Bu yöntem hâlihazırda karşınızdaki kişinin kabul ettiklerinin üzerine yeni bir düşünce dizisi ekleme fikrine dayanıyor olsa da, takip ve liderlik tekniğinin çok daha önemli bir bileşeni var. Gerçek ifadeler herhangi bir şeyle ilgili olmaktan öte karşınızdaki kişinin *deneyimlediği* şeylerle bağlantılı aslında. Yani sadece duyusal girdiyle gerçek olduğunu onaylayabileceği şeyler. Mesela sesimi *duyabilir*, kuşları *görebilir* ve bir şeyleri *anlamaya* başlayabilirsiniz. Bu gibi ifadelerin arkasında yatan gerçek, anlık ve dolaysız. Bir sonuca varmak için herhangi bir sebebe ihtiyaç duymuyorsunuz. Yalnızca vü-

cudunu dinleyerek gerçek olduklarını söyleyebilirsiniz. Bu ifadelere kesinlikle katılırsınız. Katıldığınızı söylemeye gerek bile duymadan. Bu yüzden bu gibi gerçekler soyut ifadelerden çok daha derin ve güçlüdür. Ayrıca hipnoz esnasında kullanılan telkinlerin o an yaşananların ifadesi olduğunu da gözden kaçırmamak lazım: “Vücudunun yavaş yavaş rahatlamaya başladığını hissetmeye başlayacaksın”, “daha fazlasını öğrenmek isteyeceksin” gibi. Bir deneyimi tek başımıza gerçekleştirdiğimizde, bu bizim için çok daha yakın ve kişisel bir doğru haline gelir. Tiyatroya gitmek isteyip istemediğimizle ilgili alacağımız karara göre, çok daha içten gelen bir doğru bu. Başkalarının sizin liderliğinizi takip etmesini istiyorsanız olabildiğince içlerine girmeniz gerekebilir.

Biraz abartıyorum tabii. Karşınızdaki kişiyi tek bir ifadeye inandırarak düşüncelerini değiştirmek pek mümkün değil. Her neyse, zaten konumuz bu değil. Uyum ve yönlendirme tekniği konuşma esnasında sürekli devreye sokulmak istenir. Her bir tekrarda telkinden önce gelen gerçek ifadelerin sayısı azalır. Bir süre sonra birçok telkinden önce yalnızca tek bir uyum ifadesi kullanmak yeterli olacaktır. Tabii ki bu alacağınız tepkilere göre değişiklik gösterir. Ama mantıklı olan şablon şu şekildedir:

İlk adım: Uyum-uyum-uyum-yönlendirme

İkinci adım: Uyum-uyum-yönlendirme

Üçüncü adım: Uyum-uyum-yönlendirme-yönlendirme

Dördüncü adım: Uyum-yönlendirme-yönlendirme-yönlendirme

Birinci adım

(Uyum) Bu kitabı hayatınızın kontrolünü ele geçirmek için okuyorsunuzdur diye tahmin ediyorum. Her açıdan kontrol etmekten bahsediyorum. (Uyum) Sizi etkisi altına almaya çalışan etik dışı girişimlerden de korunmak istiyorsunuzdur elbette. (Uyum) Madem kitabı okuyacak zaman buldunuz ve hatta bazı yöntemleri test edip bir şeyler elde etmeye başladığınızı gördünüz, (Yönlendirme) o zaman artık eskisinden çok daha kontrollü hissediyor olmalısınız.

İkinci adım

(Uyum) Böyle hissetmek sizi baya bir eğlendirdi sanırım. (Uyum) Evet, gerçekten de güzel bir şey. (Yönlendirme) Bu satırları okurken daha kontrollü olma hissinin içinde giderek arttığını fark ediyorsunuz.

Üçüncü adım

(Uyum) Şuan nerede olduğunuza dair bir fikrim yok. (Uyum) Başınız kalabalık mı yoksa sessiz bir ortamda mısınız hiç bilmiyorum. (Yönlendirme) Asıl ilginç olan sizin içinde yaşadıklarınız. Tam olarak şuanda içinde bambaşka şeyler oluyor, biliyorum. (Yönlendirme) İkna Oyunlarını doğru oynamaya başladığınızda hayatınızın nasıl değişebileceğini fark etmeye başlıyorsunuz yavaş yavaş.

Dördüncü adım

(Uyum) Gördüğünüz gibi İkna Oyunları özel hayatınızda da iş yaşamınızda da işinize çok yarıyor. (Yönlendirme) Bütün bu yeni bilgi ve fikirleri duyunca, birinin eline alıp salladığı bir şişe maden suyu gibi kabarıp köpürdüğünüzü hissettiniz, değil mi? (Yönlendirme) Ayrıca tüm bu öğrendiklerinizi tanıdığınız herkesle paylaşmak istiyorsunuz. Sizi gayet iyi anlıyorum.

2.14 ÖZEL KARMA HAMLE

İnsan beyni olumlu şeyleri iyi olarak görmekten ziyade, olumsuz şeyleri daha da kötü düşünmeye programlıdır. Bir oyuncak ayı bulmak iyi bir şeyken, oyuncak ayını kaybetmek çok daha kötüdür. İşini kaybetmek çok daha kötüyken yeni bir iş bulmak yalnızca iyi bir şeydir. Genel anlamda hayattan zevk almaya çalışmak yerine sıkıntıdan kaçmayı yeğleriz. Sürekli mutluluk ve olumlu deneyimler arayışına girmek yerine düşüncelerimizi sıkıntıdan uzak duracak şekilde şekillendiririz. Bu yüzden birçok reklam, yalnızca ürünün ne kadar mükemmel olduğunu göstermek (ki böylece olumlu bir katkısı olduğu vurgulanabilir) yerine bir sorunun olduğu varsayımına dayanır. Reklamı yapılan ürünün ise bu sorunu çözeceği (olumsuz bir şeyden kaçınmana yardımcı olarak) düşüncesine. Televizyon reklamlarında sürekli şöyle şeyler duyarsınız:

“Uyku sorununuz mu var?”

“Baş ağrısı mı çekiyorsunuz?”

“Gülerken dişlerinizi göstermekten korkuyor musunuz?”

Başkalarının neden sizin önerinize uyması gerektiğini göstermek için aynı psikolojik mekanizmadan faydalanabilirsiniz. Rakipleriniz tüm enerjilerini kendi fikirleri ve ürünlerinin ne kadar mükemmel olduğunu insanlara açıklamaya harcar. Bunu kafaya takmayın bile. Rakiplerinizin yaptığının aksine, müşteriniz, patronunuz ya da çocuklarınızın karşılaştığı sorunlara dikkat çekerek konuşmanıza başlayın. Hemen ardından bulduğunuz çözümü açıklayın. Size hak verdikleri anda tüm dikkatlerini size vereceklerdir. Ama bu da yeterli değil. Sizin istediğiniz

yalnızca bu değil. Siz karşınızdaki kişinin bulduğunuz çözümü seçmesini istiyorsunuz. O zaman şu cümleyi kurun: “Bu konuda hemen harekete geçmezsen her şey daha da kötüye gidecek.”

Müşterinizle bu tarz bir konuşma içine girdiğinizde karşınıza şu tablo çıkar: “Ekibinin işleri zamanında bitirme konusunda zorlandığını söyleyebilirim. Bu konuda oldukça sıkıntı çekiyorsun. Esas sorun aslında planlamaya çok zaman ayırmaları. Bu yazılım sayesinde yüz projeye kadar iş yükünü eşzamanlı ve ayrıntılı olarak çekip çevirebilirsin. Böylece yalnızca yirmi projeden her ay kırk saat kazancın olacak. Eskisinden çok daha fazla proje üzerinde çalıştığını düşündüğümüzde, hemen bir şeyler yapmazsan, bu kargaşa ortamı işleri olduğundan daha kötüye götürecektir. Ayrıca mutsuz müşterilerinin sayısı da giderek artacaktır.”

Çocuklarınıza şöyle yaklaşabilirsiniz: “Disneyland’e gitmek istediğinizi söylüyorsunuz. Ama oraya gidecek kadar paranız yok. Sorun da bu zaten. Ama evde yerleri silerseniz her seferinde size 20 dolar vereceğim. Yaz tatiline daha on hafta var. Disneyland’e gitmek 200 dolar falan zaten. Teklifim sorununuzu çözebilir. Hemen başladığınızı varsayarsak tabii. Ne kadar beklerseniz orada o kadar az eğleneceksiniz. Çünkü diğer okullar da biz gitmeden önce kapanmış olacağından haliyle uzun uzun kuyruklar sizi bekliyor.

Patronunuzun arkası sağlam bir müşterisi var. Siz de aynı müşteriyle çalışmak istiyorsunuz. Patronunuza şu şekilde yaklaşabilirsiniz: “Yeni bir hesabın daha sorumluluğunu alacak olursanız bu yıl tatilde gitmeyi planladığınız Baruba’da onunla ilgilenmekte zorlanacaksınız gibi görünüyor. Başka birine yönlendirmek zorunda kalacaksınız. Bence yaza kadar bu hesaplara birlikte ilgilenelim. Siz gidince ben üzerime alırım zaten. Eğer işi devretmezseniz her şey daha da kötüye gidecek

gibi. Ne ailenize ne de kendinize zaman ayırabileceksiniz. Bu hiç de iyi olmayacak tabii. Bu arada sözleşmemizin başlığı neydi?”

Kurnaz şeytanlıkla sevgi dolu dostluk arasındaki ayrım kimi zaman yalnızca bakış açısına bağlı.

SON BİR TÜYO

Bazen ortada çözmemiz gereken belirli bir sorun yoktur. Nötr sayılırız. Hayatlarımız bu dönemde güllük gülistanlık olmayabilir. Ama sıkıntıya yol açan ciddi bir sorunumuz da yoktur. Bir şeyleri değiştirmeye yönelik motivasyonumuz oldukça zayıftır. Böylesi durumlarda ilk yapmanız gereken şey, karşınızdaki kişiye nötr gibi gelen bir durumun aslında olumsuz bir durum olduğunu anlatmak.

Bir durumla ilgili hiçbir şey yapmamanın yol açacağı olumsuz sonuçları açıklamanız gerekir.

“Eğer hemen şimdi harekete geçmezsen diğerlerine göre dezavantajlı durumda olacaksın.”

“Gerçekten havanda su dövmeye devam edip hayatının geri kalanında zavallı bir ücretli köle olmak mı istiyorsun?”

Falan filan. Biraz sert oldu gibi, değil mi? Ama derler ya, aşkta, savaşta ve güçte her şey mübah.

2.15 HEM KALP HEM DE ZİHİNLERİYLE İLGİLEN

Yalnızca rasyonel düşünceyle birini herhangi bir konuda harekete geçirmek pek rastlanan bir durum değildir. Rasyonel düşünce bir şeyin neden yapılması gerektiğini açıklayabilir ama duyguyla bütünleşmediği sürece elinize hiçbir şey geçmez. Bu pek garip de değildir aslında. Vücudumuz açısından bakacak olursak duygu olarak algıladığımız şey, bizi harekete geçirmek için gereken bazı hormon ve endorfinlerin salgılanmasından ibaret. Söz gelimi, bir doz adrenalin almadan koşmaya başlamak biraz zor. Bu durum en iyi konuşmacıların her zaman dinleyicilerinde neden güçlü duygular uyandırmaya çalıştığını da açıklar. Duygular belirli eylemlere ön ayak olur. Bu nedenle rasyonel düşünce neredeyse her zaman stratejik İkna Oyunlarında biraz geri planda yer alır. Martin Luther King de Adolf Hitler de aynı stratejiyi kullanırdı (muhtemelen ikisinin tek ortak özelliği de bu zaten).

Dediğim gibi tüm mesele karşınızdakini harekete geçirebilecek duygular uyandırma meselesi değil. İnsanlara ne kadar fazla duygu geçirirseniz o kadar etkili olursunuz. İçinizdekileri ne kadar canlı bir şekilde hissettirebilirseniz, verdiğiniz mesaj da karşınızdakini o kadar büyüleyecektir. Okuduğunuz kitap için farklı bir giriş hazırladım. Yeni giriş kısmını şu sözlerle başladım:

Öncelikle teşekkürlerimi sunmak isterim: “Teşekkür ederim!” Kendinizi sosyal İkna Oyunlarını öğrenmek isteyecek kadar değerli hissettiğinizi gösteren bu kitabı seçmiş olmanız benim için gerçekten çok önemli. Yaptıklarımızla çoğu zaman iftihar

etmeyi unuturuz. Ya da bunu yapmaya cesaretimiz yoktur. Bu yüzden devam et ve bunu fark ettiğin için kendini tebrik et.

Uzun yıllardır davranış ve etkilemenin farklı yönleri üzerine çalıştım. Maalesef birçok insanın hiç utanmadan bu teknikleri kötülük için kullandığını fark ettim. Bilerek ya da bilmeyerek. Bize kendimizi kötü hissettiren ve hiç istemediğimiz şeyleri yaptıran insanlar gördüm. Kendini bu olumsuz etkiden korumanın tek yolu farkına varıp bu duruma karşı çıkmanın uygun bir yolunu bulmak. Bu karşı atağa İkna Oyunları diyoruz.

Seni korkutmak gibi bir derdim yok. Ama diğer insanların gücü kötü amaçlarla kullanması sağlığını hem zihinsel hem de fiziksel açıdan etkiler. Çevrendekiler her gün seni etkilemeye yönelik binlerce girişimde bulunur. Bunların neredeyse hiçbiri beklediğin gibi insancıl girişimler değildir.

Ama işin başka bir yönü de var. Aynı yöntemler gücün hiç de etik olmayan yollarla kullanımına hizmet ettiği gibi çok daha yapıcı olarak da kullanılabilir. Bu kitapta bulacağın teknikler senin yararınaymış gibi düşünülse de, çevrendekilerin yararına da olabilir. Amacın ister mükemmel bir iş bulmak olsun isterse mükemmel bir eş. İkna Oyunlarını doğru oynamak istiyorsan seni etkilemeye yönelik acemice bir girişimi başka yöne saptırıp hem kendi hayatını hem de diğerlerinin hayatını aydınlatmaya odaklanabilirsin.

İkna Oyunlarını nasıl oynaması gerektiğini bilenler genelde istedikleri şeyi yapabileceklerine inanan olumlu ve neşeli insanlardır. “Hayat insana pek çok şey sunar” gibi şeyler söyleyen mutlu bir insanla karşı karşıyaysan, bil ki karşındaki İkna Oyunlarında üstat olmuştur. Böyle biri muhtemelen hayatın kendisine sunduğu pek çok şeye zaten sahiptir.

Sık sık yapmak istediklerimiz hakkında düşünürüz. Haya-

tımızı bütünüyle değiştirebilecek şeyler. Amacımıza ulaşmadan pes edip bırakacağımız türden şeylerdir düşündüklerimiz. Kendi kendimize oluşturmaya çalıştığımız bu yeni kimlik "Hiç Gerçekleşmemiş Şeyler" çuvalındaki yerini alır. Ki zaten bu çuvalın içi tıka basa doludur. Aynı şeyi İkna Oyunları için de düşünebiliriz. Kitabı edinerek ilk büyük adımı attın. Peki ya bu teknikleri gerçekten öğrenip kullanmayı kafana koydun mu? Birçoğunuzun dürüstçe vereceği yanıt şu olacaktır: "Aslında tam olarak karar verdim sayılmaz. Benimkisi sadece merak." Tamam, buna diyecek bir söz yok. Merak iyidir. Ama kimi zaman tembelliğin mazereti olarak da kullanılabilir. İçinde bir yerlerde bir şeyleri başarıyla tamamlayacak kadar sabırlı olmadığını söyleyen bir ses varsa, her defasında kendinden beklentilerine karşılık veremediğini fark ettiğinde nasıl bir imaj çizdiğini düşünüyorsun peki?

Kendine inancını kaybetmek başına gelebilecek en feci kayıplardan biridir. İçinde böyle bir endişe oluşmaya başladığında, çoğu insan içinde bulunduğu durumdan kurtulmak için bir şey yapmak zorunda hisseder. Ama ne yapacaklarını bilemez durumdadırlar. Zaten bilseydiler en baştan böyle bir duruma düşmezlerdi. Bu, insanda daha da endişe yaratır. Hayatının kontrolü ellerinden uçup gitmiş gibi hissetmekten daha kötüsü yoktur.

Neyse ki çözüm basit. İlk aşama İkna Oyunlarını öğrenmeye karar vermek. Daha önceden mümkün olamayacağını düşündüğün bir yolla içinde bulunduğun durumu kontrol altında tutabilmek için tabii ki. Kendini bu şekilde yetkilendirip güçlendirmek kimsenin müdahale edemeyeceği bir şey. Seni etkileme konusunda ne kadar becerikli olursa olsun. Hayatının geri kalanında yepyeni, daha güçlü ve daha mutlu bir sen bulup içinde yaşatacaksın.

Bu teknikler de uzmanlaşmaya başlayıp hayatının her alanında kontrolü eline geçirmeyi başardığında içini bir huzur kaplayacak. Başkalarının seni ezip geçmesinden nasıl korunacağını düşünüp endişelenmek yerine günlük yaşantında sana keyif veren şeyleri düşünmekte artık serbestsin. Ne bileyim, bir kayak tatili olabilir. Ev sinema sistemi kurmak olabilir. Ya da patron olmayı bile hayal edebilirsin.

Dört gözle beklediğin çok şey var, biliyorum. Mesela, çok yakında içinde hissedeceğin bu gerçek gücün davranışlarını nasıl daha olumlu yönde değiştireceğini sen de fark edeceksin. Çok daha rahat olacaksın. İstedğin herkesle kolayca konuşacaksın. Bundan böyle herhangi bir olumsuz etkinin kurbanı olmayacağını, herkesin senin yanında olacağını ve senin istediğini yapacaklarını fark ettiğinde özgürlük hissini içinde bulacaksın.

Unutma çoğu zaman pişmanlıklarımız yapamadığımız şeylerdir. Yaptığımız şeylerden pek pişmanlık duymayız. Sorun hiçbirimizin ne kadar yaşayacağını bilmemesinden kaynaklanıyor aslında. Dünyadaki tüm fırsatlar en başta bizim elimizdedir. Sonra bir anda hepsi elinden kayıp gider. Yaşadığın her an yeni bir fırsattır. İkna Oyunlarını nasıl oynayacağını öğrenir öğrenmez tüm bu anlardan farklı farklı şekillerde faydalanacaksın. Yaşayacağın tek pişmanlık, nasıl olup da tüm bunları daha önceden öğrenmediğin olacak.

Oynamaya başladın bile. Yapman gereken tek şey devam etmek. İkna Oyunlarının hayatını değiştirme garantisini verdiğini söylemiyorum. Ama oyun bittiğinde hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağına söz veriyorum.

Şuan tam olarak ne hissediyorsunuz? İkna Oyunlarımı oynadığınızda sizi bekleyen olasılıkları düşünüp heyecanlanıyor mu-

sunuz? Kendinize bir hedef belirleyip hayatınızı değiştirmeye karar verdiniz mi? Kitabı aldığınıza memnun musunuz? Asıl önemli olan da bu zaten. Her şeyi bir kenara atabilirsiniz. Az önceki metin sizi duygusal bir hız trenine bindirmek üzere tasarlandı. Bu kitaba hiç düşünmediğiniz kadar çok ihtiyacınız olduğunu hissetmeniz için. On iki paragraftan oluşuyor ve her bir paragraf insanda belirli bir duygu uyandırıyor. Sırasıyla gurur, öfke, korku, kıskançlık, utanç, üzüntü, mutluluk, huzur, beklenti, pişmanlık ve merak. Daha yakından bakacak olursanız, neden kitabı okumanız ya da satın almanız gerektiği üzerine tek bir mantıklı düşünce ya da sebebiniz olmadığını fark edeceksiniz. Hiç de gerek yok zaten. Duygular her işe yarar.

Başka bir deyişle, karşınızdaki kişiye bir tür bağlılık, kararlılık ve gayret aşılacak istiyorsanız, bütün başarılı siyasetçilerin yaptığını siz de yapın. Önce duygulara hitap edin. Öngörülerinizden hayallerinizden bahsedin insanlara. Mantık her zaman ikinci sırada gelir zaten.

2.16 KARŞINIZDAKİNİ SİZDEN UZAKLAŞTIRACAK SÖZCÜKLER

Bu oyunda öğrendiğiniz dil oyunları insanların zihinlerini hedef almış füzeler gibidir. Ama çok dikkat etmeniz gereken mayın tarlaları da var. Bu mayınlı tarlalar görüşme, buluşma ve bu gibi durumlarda ne pahasına olursa olsun kaçınmak isteyeceğiniz bazı sözcüklerden oluşur. Bu sözcükler dışardan çok masummuş gibi görünebilir. Ama kullanmaya başladığınız anda karşınızdaki kişi sizi zayıf, kararsız, kolayca etkilenebilen ve zaman ayırmaya bile değmeyecek biri olarak görmeye başlayacaktır. Tüm bu sözcükler aleyhinize de dönebilir. Ki böyle olduğunda, kendinizi psikolojik açıdan hiç içinde bulmak istemeyeceğiniz bir durumun içinde sıkışıp kalmış gibi hissedeceksiniz.

Bahsettiğim psikolojik mayın tarlasını oluşturan sözcüklerin bazıları en yaygın kullanılan sözcükler. Bu yüzden aşağıdaki sözcükleri duyduğunuz ya da kullandığınızı fark ettiğiniz an çok dikkatli olun:

Ama

Önceden de konuştuğumuz gibi “ama” bağlacı kendinden önce gelen her şeyle ters düşer. Cümleye “Yardımcı olmak istiyorum ama...” diye başladığımda aslında yardım etmek istemediğimi anlarsınız. Hemen “ama”yı çıkarın konuşmanızdan. Onun yerine “ve”yi kullanın ya da 2.4 numaralı bölümde öğrendiğimiz gibi sadece “ama”nın yerini değiştirin.

Biri gelip “Yardımcı olmak istiyorum ama... dediğinde

size gerçekten yardımcı olması için karşınızdaki kişiyi etkilemeye zaman ayırmanıza değip değmeyeceğine karar vermeniz gerekir. Ya da daha fazla boşa vakit harcamadan o an, orada vazgeçip vazgeçmeyeceğinize. “Ama” demeye devam ettiğiniz sürece onu henüz kendi tarafınıza çekemediğinizi anlarsınız.

Çalışmak

Hemen anlaşılmasa da bu sözcük bir şeyi başaramayacağınıza gösteriyor. “Öğrenmeye çalışman senin adına iyi olabilir” cümlesi aslında “Ama büyük olasılıkla öğrenemeyeceksin ya da öğrenmeyi başaramayacaksın” anlamını taşıyor. Genelde “çalışmak” fiilini, hedefimizin bir şeyi başarmak olduğunu ama nasıl bir sonuçla karşılaşacağımızın garantisi olmadığını açıklamak için kullanırız. “Elimden gelenin en iyisini yapmaya çalışacağım.” Aslında hâlâ aynı şeyi söylüyorsunuz. Bu ifade olası bir başarısızlığa yine pay bırakıyor. Niyetlenmediğiniz bir sonuca ulaşmak, başarısız olmak anlamına gelmez. Ortada bir başarısızlık olmadığına karar vermediğiniz sürece bir başarısızlık sayılmaz. Bu şekilde düşünmeyi bir kenara bırakıp kendinizden daha emin ifadeler kullanmaya başlasanız çok daha iyi olur: “Elimden gelen en iyi şekilde öğreneceğim.” Ya da: “En iyi şekilde öğreneceğim.” Sonra bunun ne anlama geldiğine karar vermek size kalmış. Yoda’nın dediği gibi: “Ya yapacaksın. Ya da yapmayacaksın. Yapmaya çalışmak diye bir şey yok.”

Eğer

Bazı durumlarda “eğer” de “yapmaya çalışmak” gibidir. Örneğin “*Eğer* bunu başarırsan süper olabilir [ama başaramayacaksınız gibi geliyor]” dediğinizde. Ama “eğer” in başka bir

olumsuz işlevi daha var. Karşınızdaki kişinin ondan istediğiniz şeyi yapmak isteyip istemeyeceğini anlamak için de kullanılır. “Eğer bizimle bu iş üzerinde çalışmaya devam etmek istersen, çalışmaya perşembe günü devam edelim” demek, karşınızdaki kişiye bu iş üzerinde çalışmaya devam etmek istemediğini göstermesi ya da çalışmak istemediğine karar vermesi için fırsat tanıyacaktır. Gerçekten karşınızdakinin bir şeyi isteyip istemediğini sorgulamak istiyorsanız bunu kullanabilirsiniz. Ama bu sözcük çoğu zaman yersizce nezaket belirtmek için kullanılır. Mesela karşınızdakinin çalışmaya devam etmek istediğini söylemesi için. Bu da “eğer” sözcüğünü gereksiz ve belirsiz bir ifade yapar. Karşınızdaki kişinin sizin yaptığının aynısını yapmak istediğini bir düşünün: “Çalışmaya perşembe günü devam edelim.”

Belki, bir ihtimal, herhalde

Bu sözcükler ne evet ne de hayır anlamına gelir. Ne tam olarak olumsuz ne de olumlu. Kesin bir anlamı yok. İletmek istediğiniz mesajdan hiçbir şey eksiltmediğinden emin olmanız gerek.

Belki olabilirdi, olması gerekirdi, olabilirdi

Bu sözcükleri kendinizi ifade etmek için kullandığınızda sanki özür diliyormuş, hatta yakınıp duruyormuş gibi görünebilir. “Aman tanrım, aslında böyle de yapabilirdim! Böyle düşünmeliydim. Her şey çok daha farklı olabilirdi.” Ama hepsinden önemlisi hepsinin geçip gitmesi. Bu sözcükler doğru düzgün kullanıldığında hiçbir sorun yok. Ama İkna Oyunlarını en iyi şekilde oynamak istiyorsanız, karşınızdaki kişiyle işiniz geçmişte değil ki. Tam olarak şu anda. Olan biten ne varsa şimdi oluyor. Yani işin tüm heyecanı şuan yaşadığınız anda. Yanlış zaman kipi kullanarak karşınızdaki kişiyi geçmişe götürmek

şuanda yapabileceklerinizin içine eder. Sonuçta onlardan istediğiniz şeyi şuanda yapabilecekler ya da yapacaklar. Geçmişin hiçbir önemi yok yani.

–me/ma/değil

“-me/ma” ve “değil”, cümleleri olumsuzla çevirir. Yani olmayan şeyleri ifade etmek için kullanılır. Dilsel işlevleriye yalnızca silip atmaktır. “Ama” gibi. “-me/ma” ekini anlamak için, önce neye “-me/ma” eklememiz gerektiğini anlamamız lazım. “Pastırma paketindeki Roseanne Barr’ı düşünmemeye çalış” cümlesini anlamak için önce “Pastırma paketinde Roseanne Barr” ifadesinden ne anladığınızdan emin olmanız gerek. Yoksa her şey için çok geç olabilir. “-me/ma” ya da “değil” ifadelerini bu şekilde kullandığınızda, hiç istemeden insanların kafasında oluşturmak istemeyeceğiniz türden bir şey oluşturabilirsiniz. Kafanızdaki tam tersiydi belki de. Şöyle dediğinizi düşünelim mesela: “Rakibimizin ürünleri kesinlikle bizimkilerden daha iyi değil.” Bu ifadeyi anlamak için, öncelikle rakibin ürünlerinin sizin ürünlerinizden daha iyi olmasının ne anlam ifade ettiğini anlamak gerekir. Bu da tam olarak şu anlama geliyor: Bu şekilde düşünenin hiçbir faydası yok. Sizce de öyle değil mi?

Mesela kendisinden hoşlanan kadına arkadaşımın evinin ne kadar düzenli olduğunu söyleyerek öç almıştım. Şöyle demiştim kadına: “Lavabosu küçük siyah kıllarla dolu değildi.”

**KİLİDİ AÇMAYI BAŞARDIN:
DİL UZMANI OLDUN**

ÜÇÜNCÜ OYUN

İLİŞKİSEL MANEVRALAR

İnsanların kalplerini kazanmanın 20 yolu

Giriş bölümünde bahsettiğim George gibi birçok insan, başarının anahtarının fazlasıyla ego sahibi olmak olduğuna inanır. İnsanların gözünü korkutup sindirdiğim ve yeterince de inatçı olduğum müddetçe sonunda istediğimi alırım. Evet, kısmen doğru sayılabilir. Bu şekilde maaşınızı bile artırabilirsiniz. Ama zirveye birilerinin üstüne basarak çıkarsanız, birileri gelip kuyunuzu kazabilir. Elinizdeki gücü bu şekilde kullandığınızda, altınızdaki insanlar da siz düşerken sizi kurtarmak istemeyecektir. Hatta kurtarmayı bırakın, üzerinize çıktığınız sandalyeyi sallayabilirler bile.

İkna Oyunlarında uzmanlaşmaya başladığınızda, önce çok önemli bir ders alacaksınız: Egonuzu kapıda bırakmak. Alçakgönüllülük hem iletişim hem de gücün anahtarıdır. Siz bu ikisini daha iyi dengeledikçe daha alçakgönüllü olmanız gerekecek. Egonuzu bir kenara attıkça daha güçlü olacaksınız. Zayıf bir görüntü çizmeniz gerektiğini söylemiyorum. İyi bir lider, iletişimci, değişim uzmanı ya da partici olabilmek için sağlam bir egonuz olması lazım. Ama insanların da varlıklarını hissetmelerine imkan tanımak elbette daha iyidir. Liderlerle ilgili en çok şikayet edilen şey yalnızca kendilerini diğerlerinden daha üstün görmeleri değildir. Asıl sürekli bunu dile getirmekten hoşlanmaları bizi rahatsız eder. Ağırlığını koymak gücün en klasik kullanımıdır. Ama öğreneceğiniz tekniklerin yanında hiçbir faydası yok sayılır. Hâlâ bunu kullanan insanlar çok önemli bir noktayı gözden kaçırlar: Sen kendini kral sanıyorsun diye herkes senin sadık kölen olacak diye bir şey yok.

Klasik baskıcı teknikler de sonuç verir. Ama insanın ağzında kötü bir tat bırakır. İnsanlar kendilerine yapılanı fark ettiğinde

kandırılmış ve kullanılmış hissederler. İkna Oyunlarında yol-
daşlarınızı çok daha yapıcı şekilde idare edeceksiniz. *Her şey-
den önce İkna Oyunları sosyal oyunlardır.* Doğru oynandığında
diğer insanların egosunu da okşarsınız. Yalnızca kendinizinkini
değil. İş yaşantınızda ya da özel hayatınızda diğer insanların ka-
rarlarını etkileyip olmak istediğiniz yere ulaşmanın en akıllıca
yolu memnuniyetle size yardım etmelerini sağlamaktır.

Bu yüzden, nasıl güçlü sosyal bağlar kurulacağını ilişkin
bilgi vermeseydim İkna Oyunlarının bir yanı hep eksik kalırdı.
Ne kadar çok güç kullanmak isterseniz oyunların bu yönü sizin
için o kadar önemli aslında. Daha önceki kitaplarımdan birini
okuduysanız, ilişkiler ve nasıl kuruldukları üzerine değindiğimi
görmüşsünüzdür. Ama daha önce hiç hedef odaklı olarak sosyal
becerileri ele almamıştım. Onları bu kitaba sakladım. İnsanlar-
la öyle ilişkiler kuracaksınız ki size yardım etmekten ve sizin
gayretlerinizin karşılığını bulduğunu görmekten başka bir şey
istemeyecekler. Göstereceğim yirmi tekniğin her birinin Tetsu-
ya Mizuguchi'nin *Child of Eden* oyunundaki gibi zorlu *hedef
anahtarı* var: Öyle kolay kolay paçanızı kurtaramazsınız.

Güç elde etmeye başladıkça yeteneklerinizi insanlara odak-
lamanız gerektiğini söylemiştim. Bunun elbette bir sebebi var.
Normalde kendimizi güçlü hissettikçe diğer insanlarla konu-
şmadan kurduğumuz ilişkiyi yönetme yeteneğimizi kaybederiz.
Yüzlerine bile çok bakmayız. Baksak da gördüğümüz şeylere
çok dikkat etmeyiz. Özellikle gördüğümüz olumsuz bir şey ol-
duğu zaman. Böyle davranırsanız önemli bir bilgiyi kaçırabi-
lirsiniz. Mesela biri sizi eleştirdiği zaman. Ya da yaptığının
o kadar da şahane olmadığını düşündüğünde. Bu gibi şeyleri
gözden geçirirseniz, deli gibi elde etmeye çalıştığınız gücünüzü
kaybedebilirsiniz. Öğrenmek üzere olduğunuz tüm manevralar
böyle bir şeyin başınıza gelme ihtimalini azaltacaktır.

Sonuç olarak, ufacık bir sebeple bile olsa başkalarını önemsemek, onlardan daha önemli olmadığınızı size hatırlatacaktır. Eskide kalmış baskıcı güç kullanan insanlar kendilerini üstün görüp karşısındakileri çok da önemsemezler. Aslında doğrusu tam tersidir: Sizin elinizdeki güç diğer insanların size vermek istedikleri güçle sınırlıdır. Gücün en etkili kullanım yolu ise karşınızdaki insana zorla dediğinizi yaptırmak yerine yalnızca istediği için yapmasını sağlamaktır. Dediğim gibi: Gerçek güç diğer insanların üzerinde kullandığınız türden bir şey değildir. İnsanlar *aracılığıyla* elinize geçen şeydir.

3.1 NOT BIRAKARAK ETKİLEYİN

En mükemmel güç uygulamaları bile ufak tefek tedbirler almayı gerektirir. Birinin size yardım etmesini, bir araştırma yapmasını ya da bir iyilik yapmasını istiyorsanız şunu aklınızdan çıkarmayın: Rica etme şekliniz daha kişisel oldukça karşınızdakinin size yardım etme olasılığı da artacaktır. Mesele karşınızdaki kişinin eline form tutuşturduğunuzda, formun üstüne el yazınızla bir mesaj yazarsanız doldurma olasılığını artırmış olursunuz. Tek yazmanız gereken şey aslında şu: “Yardıma için çok teşekkür ederim.” Ama *gerçekten* karşınızdaki kişinin siz ne isterseniz onu yapmasını istiyorsanız, ufak notlar en uygun bütçeli gizli silahlardır.

Ufak kağıtlar üzerine yazılan bu notların oldukça etkili olduğu kanıtlanmıştır. Yapışkanlı sarı bir not kağıdının üstüne yazdığınız bir mesaj sayesinde karşınızdaki kişinin sizin istediklerinizi yapma olasılığı epey artar. Üzerinde el yazısıyla yazılmış herhangi bir notun olmadığı bir anketi doldurması istenen insanların yüzde otuzu olumlu geri dönüş yapmıştır. Anketin üzerine not eklendiğinde ise, bu rakam bir anda yüzde yetmiş beşin üzerine fırlamıştır. Hele bir de mesajın üzerine sihirli sözcük “teşekkürler” yazıp imza atıldığında anket yapmayı kabul edenlerin sayısı daha da yükselmiştir. Ayrıca, üzerinde not bulunan anketleri dolduranlar anketi çok daha özenli ve detaylı bir şekilde doldurup zamanında teslim etmişlerdir.

Bunun tek sebebi aslında sağduyu. Karşınızdaki kişi kendisinden bir şey talep edilirken daha kişisel, daha samimi bir çaba gösterdiğinizi hissederse size yardım etme olasılığı da

artacaktır. Öte yandan, karşınızdaki kişiye bu özel ilgiyi hissettirmek için ne kadar az çaba harcamanız gerektiğini bir bilerseniz. Ayrıca not kağıdının üzerine bir şeyler yazmak için harcayacağımız çabanın, karşımızdakine bize yardım etmesini rica etmek için harcayacağımız çabadan çok daha az olduğu üzerine hiç düşünmüyoruz bile. Daha da önemlisi, sizin talebinizin işyerindeki diğer bir sürü departmandan gelen talebin arasına karışacağını düşünürsek, üzerinde el yazınızın bulunduğu bir not, talebinizi diğerlerinin arasından sıyrır. Talebinize öncelik verilme şansı da haliyle artar.

Başka bir örnek daha vereyim: Sıra siz de olmasına rağmen, bulaşık makinasını yine eşinizin boşaltmasını istiyorsanız dolaba şöyle bir not asabilirsiniz: “Makinayı boşaltabilir misin? Bu sabah yetiştiremedim. Seni seviyorum.”

Okumak zorunda kalmamak için arkadaşınızdan sıkıcı bir makaleyi okumasını istediğinizde, makalenin üstüne şöyle bir not yapıştırın: “Bunu sen okusan olur mu? Yardımın için şimdiden çok teşekkürler /Alex”

Patronunuzun yazdığınız hatırlatıcı nota öncelik vermesini istiyorsanız, parlak pembe bir yapışkan kağıdın üzerine şöyle bir not yazarak masasına koyun: “İşte benden istediğiniz şey! Zaman ayırdığınız için teşekkür ederim!/ Minnie”

Bunlar çok basit, çok sıradan görünen hareketler. Ama yine de karşınızdaki kişiye istediğinizi yaptırma şansını ikiye katlıyor.

Dediğim gibi, ufak tefek önlemler işte.

3.2 KARŞILIĞINI ALACAĞINI BİLEREK VERMEK

Biri bize hediye aldığı anda karşılığını vermeyi severiz. Artık genel geçer bir gerçek sayılır bu. Dergiler deneyelim diye şampuan verir, süpermarketler her köşede yiyecek içecek verir, üzerinde firmanın logosu bulunan ücretsiz kalemler dağıtılır, işyerlerimiz de yılbaşında cep takvimler verir. Tüm bunların hepsi aslında bir şekilde karşılık olarak dönmesi umuduyla verilir. Denemeniz için verilen şampuandan satın almaya başlarsınız. Mağazadaki satış elemanı ne derse dinlersiniz. Üzerinde logosu bulunan kalemi veren firmayı tercih edersiniz. Ya da kendinizi takvim dağıtan işvereninize çok daha sadık hissedersiniz. Gelin görün ki bu hile çok uzun zamandır kullanılıyor. Bu yüzden etkileri yavaş yavaş zayıflamaya başladı gibi. En azından ticari dünyada durum bu. Günümüzde o kadar çok ücretsiz tanıtım ürünleri ve hediyeleri dağıtılıyor ki artık etkilerine karşı daha dirençli olmaya başladık sayılır. Bir şeyin karşılığını verme içgüdümüz artık kolayca harekete geçmiyor. Artık bize “sunulanların” aslında bir pazarlama numarası olduğunu anlamaya başladık.

Ama asıl prensipte bir sıkıntı olduğu anlamına gelmiyor. Karşılığını alma düşüncesiyle bir şey vermek İkna Oyunlarında halen etkili bir teknik olma özelliğini koruyor. Birçok insanın düştüğü hata, verecekleri *hediyeleri* gereğinden fazla önemsemek. Aslında üzerinde durulması gereken bir konu bu. Çünkü karşılığında beklediğiniz bir hediye falan değildir. Daha ziyade, önemli olan karşınızdakinin ilgisini çekmek ve bağlılığını kazanmaktır.

Karşınızdaki kişide karşılık verme içgüdüsünü uyandırmanın çok daha akıllıca yolları var. Gördünüz işte, önemli olan *ne* verdiğiniz değil, karşınızdaki kişinin değer verdiği bir şey olması. En önemli değer ise *kişisel* değer. Böylece karşınızdaki kişiye bir çaba harcadığınızı, zamanınızı ayırdığınızı ve onu önemseydiğinizi göstermiş olursunuz. *Özellikle* onu düşündüğünüzü kanıtlamış olursunuz. Yani önemli olan küçük ama özel bir hediye bulmak. Mesela karşınızdaki kişinin sevdiği ama bulunması zor olan salamı bulmak gibi. Böyle bir hediye çok büyük ve pahalı bir hediye almaktan çok daha etkilidir. Mesela kişiye özel bir hediye bulmak, büyük bir bilgisayar ekranı almaktan daha etkilidir.

Hatta aldığınız hediyeği bir kenara atıp tamamen sembolik bir şey de verebilirsiniz. Gerçekten zamanınızı ayırıp ilgilendiğinizi göstermek için. Söylediklerim biraz soyut geldi, değil mi? Ama öyle değil aslında. Karşınızdaki kişiye zamanınızı ayırdığınızı ve onu önemseydiğinizi göstermenin en açık yolu onu öğle yemeğine çıkarmaktır mesela. Mesela grubunuzda çalmaya devam etmesi için konuşmak istediğiniz davulcuya. Çok sıradan gibi geldi değil mi? Ama böyle bir tercih karşınızdaki kişinin size karşılık verme içgüdülerini harekete geçirmek için gereken tüm psikolojik özellikleri içinde barındırıyor. *Smell the glove* adının albüm için mükemmel bir seçim olacağının sebebini açıklarken sizi dinlemesi için de. Bir öğle yemeği ısmarlamak gayet basit. Pek maliyetli de sayılmaz. Ayrıca hiç kimseyi rahatsız etmeden karşınızdakiyle bir ilişki kurmanın en süper yolu.

Karşınızdaki kişide size bir karşılık verme içgüdüsünü uyandırmak için ilginizi göstermenin daha birçok yolu var. Mesela karşınızdakine değerli bir bilgi verebilirsiniz. Öğle yemeğinde (ya da herhangi başka bir yerde) karşınızdakine fay-

dası dokunacağını düşündüğünüz gizli bilgiler verebilir ya da kişisel bir öneride bulunabilirsiniz. Ya da çok az kişinin bildiği yeni bir yatırımla ilgili tüyo verebilirsiniz. Beraber öğle yemeğine çıktığınız arkadaşınıza işiyle ilgili rekabet üstünlüğü yaratabilecek yeni bir donanımdan da bahsedebilirsiniz. Mekan olarak barmenin güzel içkiler hazırladığı Baytor at Noonon'ı seçmek de birini etkilemek istediğinizde aklınızda bulundurmanız gereken bir şey olabilir.

Bu arada bilişim teknolojisi sektöründe çalışan arkadaşım gibi sistematik hareket edebilirsiniz. Genelde tüm müşterilerine bir kitap verirler. Kitap bir nesne gibi görünse de asıl önemli olan içindeki bilgi. Aslını söylemek gerekirse verdikleri kitapta müşterilerin bilişim hizmetlerinden en iyi şekilde yararlanmalarını sağlayan bir sürü strateji var. Şuana kadar iki yüz üç yüz tane dağıttılar bile. İlginç olan bu kitabın arkadaşımın çalıştığı firmanın en güçlü rakibi tarafından yayımlanması. Her verdikleri kitap aslında kötü rakiplerinin reklamını yapıyor. Ama arkadaşım bir şey fark etti. İşle ilgili önemli bilgileri paylaşmanın değeri, bedavadan rakiplerin reklamını yapmaktan daha ağır basıyor. Sizce bu kitabı dağıttıktan sonra kaç müşteri kaybettiler? Hiç. Bilişim firması cömert davranıp kendilerine saklayabilecekleri (kendi kazançlarını artırabilirlerdi) ipuçlarını paylaştığında, müşteriler bağlılık göstererek ve ilgili firmayla çalışmaya devam ederek karşılığını verme konusunda çok daha istekli olurlar.

Bu gibi kişiye özel ve üzerine düşünülmüş hediyeler vererek, karşınızdakinin kendisinden bir şey istediğinizde size karşılık vermeye dünden razı olacağından emin olabilirsiniz. Ayrıca bu bedava bir kalem vermekten bin kat etkili.

3.3 DAHA DA ÖZEL HİSSETTİRİN

Asla maddi değeri olan bir hediye almayı akılınızdan bile geçirmeyin demiyorum. Hediye almak güzel bir şey ve insanların sizi sevmesini sağlamanın en klasik yolu. Ama bir hediyeyi daha az ya da daha fazla etkili hale getirmenin de farklı değişkenleri bulunur. Bir önceki bölümde de bahsettiğim gibi, önemli olan bir ürünün fiyatı ya da görüntüsü değildir. Bir hediye kişinin kişiye özel olmasının öneminden bahsetmiştik zaten. Ama bir hediye ya da yaptığınız bir iyiliğin etkilerini en üst düzeye çıkarmanın hilesi, önemli ve *beklenmedik* olduğunu hissettirmektir. Aynı zamanda hediye kişinin *kişisel* olduğunu da göstermek lazım.

Bir hediye kişinin önemli olması için alan kişinin sizi herkese aynısını verirken gördüğü bir hediye olmaması gerekir. Her zaman aldığınız bir hediye de olmamalı. Tatillerden dönüşte her zaman ofisteki herkesin masasında duran bir cep takviminin hiçbir önemi yoktur. Ama yalnızca sizin masanızda varsa ya da ilk kez aldıysanız bir anlamı olabilir. Aldığınız bir hediye başka birine almamanızı kastetmiyorum. Ama karşınızdakine kendisini değerli hissettirmek istiyorsanız başkalarına da aynı hediyeyi verdiğiniz bilmediğinden emin olun. Demek istediğim ayrı ayrı vermeniz gerektiği. Bu da bizi şu noktaya getiriyor: Aldığınız hediyeler kişiye özel olsun.

Aldığınız hediyeler *kişisel* bir hediye olmalı ve özellikle karşınızdakine ayrı bir şekilde verilmeli. Maddi değeri olan hediyelere gelecek olursak, onlar da farklı şekillerde verilebilir. En iyi yolu hediyeyi karşınızdaki kişi tek başınayken

vermek. Geçen bölümde de ele aldığımız gibi özellikle kişiye özgü bir hediye vermek de güzel olabilir. Böylece karşınızdaki kişinin ilgilerine önem verip neyi sevip sevmediğini bulmaya çalışacak kadar değer verdiğinizi kanıtlarsınız. Gizli bir *The Guild* hayranı olduğunuzu bildiğiniz birine Felicia Day'ın keman konçertosunun biletlerini verebilirsiniz mesela. Ama karşınızdaki kişi hediye aldığında bizzat orada bulunmayacaksanız ya da uzaktan bir jest yapmak istiyorsanız, el yazınızla en azından sizin için ne kadar değerli olduğunu açıklayan bir şeyler yazmalısınız.

Hediyenin *beklenmedik bir şey* olması da önemlidir. Yılbaşında cep takvimi alacağınızı bilen biri tabii ki bir heyecan duymayacaktır. Tam aksine, birinin şu sözleri söylemesi kadar samimi bir şey yoktur muhtemelen: “Bunu dün mağazada gördüm. Görür görmez aklıma sen geldin. Senin için!”

Önemli, kişisel ve *beklenmedik* hediyelerin etkisi, farklı durumlarda restorana gelenlerin bıraktığı bahşişlerin karşılaştırılmasıyla bilimsel olarak da kanıtlanmıştır. Garsonlara kahvenin yanında iki parça da çikolata ikram etmeleri talimatı verilmiştir. Bazılarına çikolataların ikisini de kahvenin servis edildiği tabağa koymaları söylenmiştir. Diğer garsonlardansa ufak bir oyun oynamaları talep edilmiş. Bu garsonlara önce bir parça çikolatayı kahve tabağına koymaları, daha sonra tam servis yaptıkları masadan uzaklaşırken sanki son anda fikirlerini değiştirmiş gibi diğer çikolatayı da tabağa koymaları söylenmiştir. İkinci grup çok daha fazla bahşiş almıştır. Aslında bütün müşterilere verilen çikolata sayısının eşit olduğunu fark ettiniz, değil mi? Tek fark çikolatanın nasıl servis edildiği. Daha en baştan kahve tabağında iki parça çikolatanın olması servisin zaten bu şekilde yapıldığını gösterir. Ama işin içine tiyatral yeteneklerini de koyan garsonlar az önce bahsettiğim

üç gerekliliği de yerine getirdiler: İkinci parça çikolatanın ilaveten verilmesi önemli, kişisel ve beklenmedik bir hamledir.

İnsanların sizi takdir edip karşılığında size bir şeyler verme ihtiyacı duymalarını istiyorsanız, nasıl verdiğiniz ne verdiğinizden çok daha önemlidir.

Hediye verirken kaçırdığımız, hatta tamamen yanlışla düşüğümüz bir başka nokta daha var. Kimi zaman hediyeler bir çeşit şantaj olarak da kullanılabilir. Karşınızdaki kişiye size bir şey verirse karşılığında ona bir şeyler vereceğinizi söylersiniz.

“Bugün çamaşırları yıkarsan, haftaya da ben yıkarım.”

“Yemeği sen yaparsan, ben de çıkıp bir şişe şarap alırım.”

Bu yöntem çok işe yarar. Ama tam tersini yaparsanız çok daha iyi olabilir. Karşılığında vereceğiniz ödül için bir koşul koymak yerine önce vereceğinizi verin. Hemen sonra karşılığında ne istediğinizi söyleyin:

“Bugün çamaşırları yıkadım. Haftaya da sen yıkar mısın?”

“Gidip bir şişe şarap aldım. Yemeği sen yapar mısın?”

Unutmayın, bu bir rüşvet sayılmaz. Şantaj da yapmadınız. “Bugün çamaşırları yıkadım, *bu yüzden* haftaya da *sen yıka-mak zorundasın*.” Bu şekilde ifade ettiğinde, karşınızdakinin suçluluk duygusu yaratmaya çalışıyorsunuz. Karşınızdaki bundan hoşlanmayacaktır. Vermeye çalıştığınız mesaj şu olmalı: Sen benden talep bile etmeden yaptım bunu. Sana faydası da oldu. Karşılığında benim için şunu yapabilir misin?

Sözcüklerin yeri değişti yalnızca. Ama şantaj, beklenmedik, önemli ve kişiye özel bir davranışa dönüştü hemen. Bu yöntem her zaman çok daha etkilidir.

SON BİR TÜYO

Birinin size herhangi bir konuda borcu varsa en kısa zamanda yaptığınız iyilikten bir fayda sağlasanız iyi olur. Çünkü insanların bize yaptığı iyiliklere yönelik algımız zaman içerisinde değişir. Birine iyilik yaptığınızda, bu sizin için gün geçtikçe daha büyük önem kazanır. Hiç düşünmeden yaptığınız bir şey bir süre sonra çok önemli ve güzel bir jestmiş gibi gelir.

Ama biri size iyilik yaptığında işler değişir. İyiliğin önemi zamanla azalır: Bir zamanlar aldığınız yardım başta çok önemliyken daha sonra zaten hiç ihtiyaç duymadığınız bir şeymiş gibi gelebilir. Zaten yardım almadan da çözebilirdim diye içinizden geçirirsiniz.

Bu yüzden birinin size yardım borcu varsa elinizi çabuk tutup karşılığını almaya çalışsanız iyi olur. Yaptığınız iyilik değerini kaybetmeden.

3.4 BENZERLİĞİNİZLE GÜÇ KAZANIN

Hiç anlayamayacağınızı düşündüğünüz insanları dinlemek-tense, yakınlık kurduğunuz insanları dinlemeyi tercih edersiniz. Yakınlık kurduğunuz insanlar genelde size benzer. Bu benzerlik hissinin bilinçli olması elbette şart değil. Mesela dakikada kullandığı kelime sayısı aşağı yukarı bizim kullandığımız kelime sayısına eşit olan insanlar hakkında daha çok fikrimiz vardır. Aynı şekilde, bizimle benzer hızda hareket eden insanları diğerlerinden daha cana yakın buluruz. Böyle insanlardan hoşlanmanızın sebebi çok sevdiğiniz birini hatırlatması olabilir: Kendinizi.

Bu nedenle karşınızdaki kişiye ortak bir noktanızın olduğunu göstermek çok kullanılan bir güven kazanma stratejisi haline gelmiştir. Tüm dünyada turistlerin tuzaga düşürüldüğü yerlerde çalışanların, turistlerin büyük çoğunluğunun kullandığı dillerden birkaç sözcük öğrenmesi hakkında ne düşünüyorsunuz? “Amerika’dan mı geldiniz? Nasıl gidiyor? Ben de Hoboken’de bulundum” gibi cümleleri ezberlerler. Oldukça etkili olduğunu da gözlemlemişlerdir tabii ki. Dürüst olun şimdi. Keops piramidi-nin yanındayken bir satıcının yanınıza yanaşıp bir zamanlar memleketinizde yaşayan bir arkadaşını ziyarete geldiğini söylemesi merak uyandırmaz mı? Hatta o satıcının sattığı ufak altın kaplamalı süs develerden bir tane alırsanız hiç şaşırırmam.

Bunun işe yaradığı kesin. İlk kitabım *Akıllı Okuma Sanatı* bu düşünceye dayanıyor. Bu kitabın amacından yola çıkacak olursak, ilginç olan, ortak noktamız bulunan insanlara daha fazla güven duyduğumuz gerçeği değildir yalnızca. Asıl ilginç

olan bu insanların bizi büyük ölçüde kontrol altına almasına izin vermemiz.

Üzerimizde kullanmaları için güç bahsediyoruz.

Karşımızdaki kişide ortak bulduğumuz noktanın pek bir önemi yok. Kişiye özel bir şey olması yeter. Karşınızdaki kişinin aynı gün doğduğunuzu ya da ilk adınızın aynı olduğunu bilmesi ondan istediğiniz şeyi yerine getirme ihtimalini iki katına çıkarır. Size yardım etme olasılığı beşte ikiden beşte dörde fırlar bir anda. Sebebiyse yalnızca ikinizin adının da Marjorie olması. Bu, sevdiğimiz insanlara duyduğumuz bağlılık hissinin ne kadar güçlü olduğunu gösteriyor. İsim, doğum günü, en sevdiğiniz mağaza ya da müzik zevkinin o anki durumunuzla pek alakası olmasa da, yine de kişiye özgü şeylerdir hepsi. İşte tam olarak bu yüzden işe yarar.

Birinin kontrolünüz altında olduğundan emin olmak istiyorsanız ortak bir noktanızın olduğunu söylemek yeterli olmayacaktır. Aynı zamanda sizi diğerlerinden ayıran bir şey olması lazım. Bir deneyde, katılımcılara parmak izlerinin karşısındaki insanla aynı olduğu söylendi. Herhangi bir açıklama yapılmayan katılımcılar karşısındaki kişinin kendisini etkilemesine yüzde kırk sekiz oranında izin verdi. Bazı parmak izi özelliklerinin karşısındaki kişiyle aynı olduğu söylenen katılımcıların etki altında kalma oranı ise yüzde elli beşte kaldı. Eh, biraz daha iyi. Ama büyük bir fark da yok. Ama tüm dünyada parmak izlerinin aynı olma oranının yalnızca yüzde iki olduğu söylenen katılımcılar, karşısındaki kişinin parmak izinin kendisiyle aynı olduğu söylenince oran yüzde seksen altıya çıktı. Diğer bir deyişle, iki kişinin ortak özelliği işin içine başkaları da girince değersizleşiyor. Aynı özelliği daha fazla insan paylaştıkça aradaki bağ giderek zayıflıyor. Tam tersi, aynı özelliği paylaşan grup küçüldükçe aradaki bağ da güçleniyor.

Eğer gerçekten birini etkilemek istiyorsanız ortak kişisel özelliklerinizi tespit etmeli ve karşınızdaki kişiyle paylaşmalısınız. İkinizin de ikinci adının Nero olduğunu söyleyin mesela. Ya da sizin de onun gibi *Muhteşem Kahramanlar* filmi ni üçüncü kez izlediğinizi söyleyebilirsiniz. İkinizin de Hary Potter kitap serisini parça parça okuduğunuzdan bahsedin. Doğum gününüz aynıysa hiç durmayın, söyleyin hemen. Karşınızdaki kişinin elinde sınırlı baskıdaki *And the Lefthanded* plağı olduğunu gördüyseniz elinizdeki kopyanın da onunkinden hemen sonra çıkan kopya olduğunu mutlaka söyleyin.

Falan filan. Karşınızdaki kişiyle sizi birbirinize bağlayacak benzersiz bir şey bulun. Bilime sırtınızı dayayın. Sizin yanınızda olacaktır. Karşınızdaki kişi akşamdan kalma bir haldeyken sizin de onun favori yemeğini sevdiğinizi fark ettiğinde sizin yaptığınızı yapma isteği iki katına çıkacaktır.

3.5 YAKIN OLDUĞUNUZU FARZEDİN

Yıllar boyu insanlarla çok kısa sürede sağlıklı ilişkiler kurmak için kullanılabilecek teknikler üzerine çalıştım ve bu konuda bildiklerimi aktardım. Etkili sonuçlar veren pek çok yöntem var. Bunun yanında hepsinin ortak bir sorunu da var. Bu yöntemleri iyice öğreneyim derken aynı anda ne yaptığınıza da çok dikkat etmeniz gerekir. Bu da sizi asıl hedefinizden uzaklaştırır. Yani tanımadığınız bir insanla rahat rahat konuşmaktan.

Bu yüzden aynı hedefe ulaşmanın kısa yollarını da arıyordum. En sonunda biriyle yakın bir ilişki kurmanın en hızlı yolunun zaten çoktan ilişki kurmuş gibi davranmak olduğunu fark ettim. Karşınızdaki kişinin hep sizi dinlediği, sizi sevdiği ve ne isterseniz yapmaya hazır olduğu bir ilişkiden bahsediyorum.

Bu yöntem çoğu zaman çok işe yarar. Eğer karşınızdaki kişinin yakın bir arkadaşınız olduğunu ve birbirinizi uzun zamandır tanıdığınızı hayal ederseniz, bu beden dilinize ve konuşma biçiminize de yansıyacaktır. Üçüncü katta çalışan yeni işe aldığınız yöneticiyle ilişkinizin yakın ve verimli olduğunu farz ederseniz, sanki gerçekten de öyleymiş gibi davranırsınız. Karşınızdakine yalnızca en yakın arkadaşlarınızla birlikteyken kullandığınız beden dilini, yüz ifadelerini, ses tonunu ve sözcükleri kullanıyormuş gibi hissettireceksiniz. Fark etmeden karşılığını verecektir. Birbirinizi aslında olduğundan çok daha iyi tanıyormuş gibi hissedecektir. Ona karşı tüm tutumunuz farklı olacak. Fark ettirmeden. Böylesi çok daha etkili olacaktır.

Bu arada bu yaptığının karşınızdakine biraz garip gelebileceğini de unutmayın. Sonuçta o da yeni tanıştığının farkın-

da. Zaten çok iyi arkadaş olduğunuzu varsaymamak da akıllıca olabilir. Çok iyi arkadaşlar olduğunuzu farz etmek fazla samimi ve güçlü hareketlerde bulunmanıza neden olabilir. Haliyle bu da karşınızdakinin kafasını karıştırabilir. Barack Obama Birleşik Krallık başbakanı David Cameron'a sarılsa biraz garip kaçabilir. Sonuçta hepimiz bu iki ismin çok farklı siyasi ideolojileri olduğunun farkındayız. Doğal olarak, ilişkilerini aralarına belirli bir mesafe koyarak sürdürmelerini bekleriz.

Ben yeni tanışacağım insanla ilk buluşmamda kahve içmeyi tercih ederim. Bence sağlam bir başlangıç olabilir. Aynı zamanda sıradan bir toplantı için de süper fikir. Çünkü büyük ihtimalle karşınızdaki çok geçmeden bir kahve daha içmeyi teklif edecektir.

3.6 NE ZAMAN UZLAŞMAYA VARACAĞINIZI BİLMEK

Karşınızdaki kişiye onun gibi olduğunuzu göstermenin en kolay yolu onunla aynı şeyden hoşlandığınızı ya da aynı şeylerin sizin de başınızdan geçtiğini söylemektir. Karşınızdaki kişi size bir şeyi ikinci kez söylediğinde “Ben de” diye karşılık vermek pek ince bir davranış değildir. Uygulamaya geçirdiğinizde çaresizce yalakalık yapmaktan başka bir şey değildir. Karşınızdaki kişi her ağzınızı açtığınızda daha dinlemeden aynı şeylerden kendisinin de hoşlandığını söyleyerek konuşmanızı bölüp dursa, eminim bu sizi sinirlendirmekten başka bir işe yaramaz.

“Ben lazanyayı çok...”

“Ben de, ben de!”

...bu yüzden bayılıyorum şu ana caddede açılan İtalyan restoranına...”

“Ben de, ben de! Daha cuma günü oradaydım!”

“...ama artık gitmiyorum pek. Şu sıralar genelde sebze yiyorum...”

“Ben de, ben de! Dün vejetaryen oldum!”

Böyle davranan birinin karşılaşacağı manzara yalnızca sinirli bir bakış ve derin bir iç çekiş olur herhalde. Bir de o çabalamaya devam ederken siz basıp gideceğinizden sizin sırtınızla karşılaşır tabii.

Yukarıda verdiğim örnekteki gibi davranan insanlar aslında doğru bir düşünce üzerinde ilerliyor. Ama birçok yerde olduğu

gibi, zamanlama çok önemlidir. Doğru teknik, *karşınızdaki kişi anlatacaklarını bitirene kadar* ortak olduğunuz şeyi açıklamadan beklemektir. Karşınızdaki kişi Calvi'ye yaptığı seyahatten bahsedebilir. Siz de her sene oraya gidiyorsunuzdur. Karşınızdakinin en büyük tutkusu mercan kayalıklarında tüple dalış yapmaktır ve siz de aynı hobiye yapıyorsunuzdur. Ya da *Aslan Kral*'ı izlerken siz de karşınızdaki kişi gibi ağlamaya başlıyor olabilirsiniz. Her ne olursa olsun karşınızdaki kişi anlatacağını bitirene kadar çenenizi kapalı tutun. Ancak karşınızdaki konuşmasını bitirdikten sonra anlattıklarının ne kadar çok ilginizi çektiğini söyleyebilirsiniz. Ne de olsa aslında ortak yönleriniz varmış.

Böyle bir tutum karşınızdaki kişiye ne kadar cana yakın olduğunuz izlenimini verecek. Her saniye araya girip kendini övmeye ihtiyacı olmayan biri olduğunuzu düşünecek ve hatta dikkatleri kendi üzerinize çekmeye çalışmadığınız için sizi takdir edecek. Yukarıda verdiğim örnekteki kişinin tersine bulunduğu ortama uyum sağlamakta güçlük çeken endişeli bir stajyer gibi görünmeyeceksiniz. Deneyimlerinizi paylaşmanızın tek sebebi karşınızdakinin de ilgisini çekebileceğini düşünmeniz. Ortak noktanızı karşınızdakinin gözüne sokmak yerine ne kadar ortak noktanız olduğunu keşfetmesine imkan tanıyın. Böylelikle aranızdaki bağ iyice güçlenecektir.

Alın size böylesi bir tutumun yaratacağı farklılıkla ilgili bir örnek: Jill bir konferansta Albert'la buluşur.

Jill: “Arabayla Amerika turu yaparken bu şahane küçük lokantada bir şeyler yemiştım. Şu ufak yerdeydi lokanta, şeyy, Racoo

Albert (coşkuyla): Racoon City mi diyecektin?! Ben de git-tim oray. Yok artık, harika bir tesadüf bu. Şahane bir kasaba değil mi ama! Tabii şemsiyesiz sokağa çıkamaman dışında. Ahahaha!”

Jill: "..."

Bir hafta sonra, Leon'la eğitim seminerinde karşılaşan Jill aynı konuyu yine gündeme getirir.

Jill: "Arabayla Amerika turu yaparken bu şahane lokanta da bir şeyler yemiştım. Şu ufak Racoon City dedikleri kasabada. Dışardan öyle görünmese de ellili yıllar temalı en meşhur lokantalardan biri aslında. Ne zaman gitsen fırından yeni çıkmış elmalı tart bulabilirsin. Kendimi eski bir filmde gibi hissetmişim. Gerçekten çok hoş bir kasaba."

Leon (dostça bir gülümsemeye): "Biliyor musun? Ben de gittim oraya. Tabii birkaç yıl önce. Main caddesinde köşedeki yerden bahsediyordun değil mi?"

Jill: "Evet evet, orası. Senin de gitmiş olmana inanamıyorum!"

Leon: "Muhteşem bir kasaba. Ama etraftaki şemsiyeler biraz fazla gibi."

Jill Albert'la mı yoksa Leon'la mı daha güçlü bir bağı olduğunu hissedecek? Ne dersiniz? Hangisine daha yakın hissedecek kendini? İkisi de aynı anda yardım beklediğinde hangisine yardım etmeye daha istekli olacak?

3.7 EMPATİ YOLUYLA İLİŞKİ KURMA

Empati başkalarının duygularını anlama yeteneğidir. Hem aklınızı kullanarak karşınızdakini anlamak hem de duygusal bir ilişki kurmaktır. Hepimiz aklımızı kullanarak yaşadığımızdan ve başka birinin yerine geçmenin nasıl bir şey olduğunu bilmediğimizden, yaptığımız çıkarımları her zaman hissettiklerimize ve algılarımıza dayandırmak zorunda kalırız. Ama çoğu zaman yaşadıklarımızın diğerlerine farklı gelebileceğini unutup gideriz. Sen ve ben tam olarak aynı durumda bile olsak aynı şeyi farklı şekillerde deneyimleriz. Mesela ikimiz de şakır şakır yağmur yağarken hız trenine binsek bambaşka şeyler hissederiz. Belki de ben yüzüme çarpıp duran yağmur damlalarının acısını kafama takarken, sen cebindeki eşyaların düşüp düşmeyeceğine odaklanmış olabilirsin. (Bu kadarla kalsa iyi. Sen gayet rahatken benim acilen tuvalete gitmem gerekiyor olabilir.)

İşte empati bunu anlama yeteneğidir. Kendini bir anlık da olsa bir başkasının yerine koyabilme yeteneğidir. İş arkadaşınızın ya da eşinizin ne düşündüğüne, şuan ne gördüğüne, ne duyduğuna, değerlerinin ve görüşlerinin ne olduğuna, gününün nasıl geçtiğine ya da tüm bunların ruh halini nasıl etkilediğine biraz daha yakından bakarak onu çok daha iyi anlayabilirsiniz. Belki karşınızdaki kişiyi kendinizden daha iyi bile anlayabilirsiniz. Bir şeyleri neden yaptığını ve bir şeylerden çıkardığı sonuçları neden çıkardığını bile anlayabilirsiniz. Bu durumda karşınızdaki kişi bu davranışınızı fark edip sizinle yakınlık kurarak iletişime geçmek isteyecek. Çünkü dünyaya

karşınızdaki kişinin gözlerinden bakarken aynı zamanda ona benzemeye başlarsınız.

Ayrıca, empatik bir davranış iki kişi arasında yaşanabilecek her türlü gerilimi ortadan kaldırır. Genellikle iki kişiden birinin diğerini yanlış anlamasından kaynaklanan gerilimlere birebirdir. Karşınızdaki kişinin sizin ifade etmeye çalıştığınız şeyi yanlış anladığını ya da yanlış yorumladığını hissetmek bir insanın başına gelebilecek en sıkıntılı durumlardan biridir. Herkes anlayışlı biri olduğunuzu düşünüp size güvenilebileceğini fark ettiğinde anlayışsız patronlar ve bencil eşlerle ilgili bir sürü korkunç hikaye duyarsınız.

Bu nedenle, insanların kendine yönelik algısını kesip parçalara ayırarak incelemek için duygu neşterini kapıp gelseniz çok iyi olur. İnsanların kendilerini nasıl gördükleri anlamak onları anlamak için çok önemlidir. Çünkü büyük ihtimalle kendilerini sizin onu gördüğünüzden farklı görürler. Birinin tartışmaya şöyle bir giriş yaptığına pek rastlamayız: “Fark ettiysen ben süzme salağım, aptalın tekiyim. Ona kadar saymayı bile zar zor öğrendim. Ama bu konuda şöyle düşünüyorum.” İnsanlar genelde kendilerini aptal veya deli olarak görmez. (Özellikle öyleyseler hiç kabul etmezler.) Karşınızdaki kişinin kör kütük cahil olduğunu düşünüyorsanız, bırakın kendi kendine ne olduğunu göstere. Sizin ona bir şeyler kanıtlanmanızın hiçbir faydası yok. Yoksa tek yapacağı sizi salak olduğunuza inandırmaya çalışmak olacaktır. Ne de olsa onun dediklerinden bir şey anladığınız yok. Empati ise onun bu şekilde davranmasının altında yatan sebepleri anlamamanızı sağlar. Grafik tasarım yazılımı Adobe Illustrator’ı iyi kullandığını bildiğiniz bir arkadaşınıza sizin için yeni logo tasarlamasını istediğinizde, arkadaşınız önerilerini getireceği toplantıları sürekli erteliyorsa, hemen onun işlerini zamanında tamamlama-

yamayan tembel biri olabileceğini düşünürsünüz. Ve sonunda suratına bağırarak zorunda kalırsınız. Ama empati yeteneğinizi kullanıp karşınızdaki kişinin kendi kötü imajından rahatsız olduğunu fark ederseniz işler değişir. Karşınızdaki tembel değildir. Yalnızca fikirlerinin yeterince iyi olmamasından endişeleniyordur. Ertelemesinin sebebi de tam olarak budur. Bu durumda karşınızdakini azarlamak yerine ona destek olup yaptığı işleri beğendinizi söyleyebilirsiniz. Sizin onu anladığınızı hissettiğinde karşınızdaki kişiden istediğinizi almak çok daha kolay olacaktır.

Ayrıca imajınızın başkalarının size yönelik algısına göre değişebileceğini de göz önünde bulundurmanız gerekir. Bir anlaşmazlıkla gayet sakin, önyargısız ve profesyonel bir şekilde baş ettiğinizi düşündüğünüzde, anlaşmazlığa düştüğünüz kişi saldırgan ve önyargılı olduğunuzu düşünüp sorunu etkili bir şekilde çözemeyeceğinizi düşünebilir. Bu durumda kim haklı? İkiniz de haklı olabilirsiniz. Ya da hiçbiriniz. Fark etmeniz gereken, esas sorunun kimin haklı olup olmadığıyla ilgili olmaması. Önyargısız ve profesyonel olabilirsiniz. Ama karşınızdaki kişi sizin acımasız ve taraflı olduğunuzu düşünüyorsa bu algı size karşı tutumunu belirleyecektir. Demek ki bu durumda karşınızdakinin algısına hitap etmeniz gerekiyor. Görüyorsunuz işte, bir sonraki adımı sizin değil karşınızdaki kişinin algısı belirliyor. Ve ne kadar anlaşıp anlaşamayacağınızı. Peki, başkalarının sizi nasıl gördüğünü nasıl bileceksiniz? Kendilerini nasıl görüyorlarsa aynen o şekilde aslında. Empati gücünü kullanıp kendinizi karşınızdakinin yerine koyup onun gözünden kendinize bakın. Karşınızdaki sizi soğuk ve mesafeli bir lider olarak mı görüyor? Ya da dolaptaki kıyafetlerinizi paramparça etmeye can atıyor. Ya da her ikisi birden. Empati kurana kadar asla anlayamayacaksınız.

Karşınızdaki kişinin kendi imajıyla sizin için yarattığı imajı anlayıp iletişiminizi ona göre düzenleyebiliyorsanız insanlar büyük olasılıkla peygamber olduğunuzu falan düşünecektir. Ya da en azından her zaman neye ihtiyaç duydukları anlayan güvenilir biri olduğunuzu.

Bu durumda size ne kadar büyük bir güç sağlayacaklarını açıklamama gerek yoktur umarım.

3.8 SELAM VERMENİN ÖNEMİ

Size selam veren birinin tatlı bir insan olduğunu düşünüyorsanız, büyük ihtimalle selam verirken size gülümsediği içindir. İşte bu yüzden siz de aynısını yapın. Hatta sizin tatlı biri olduğunuzu düşünmeleri için bilinçli bir çaba da sarf edebilirsiniz.

İşte bunu hemen bırakın!

Bir dostunuza ya da işten bir arkadaşınıza selam verdiği-
nizde, tek derdiniz tatlı görünmek değildir. Karşınızdakinin
kendini özel hissetmesini ve karşılaşmanızın özel bir anlamı
olduğu düşündürmek istersiniz. Sizin için ayrı bir yeri oldu-
ğunu hissettirmek istersiniz. Ne de olsa sizin için farklıdır. Si-
zin için özel olmayan insanlara zamanınızı ayırmaya değmez,
değil mi ama? Gelin görün ki özel insanlar, hayatımızda az
sayıdadır. *Doctor Who* dizisinin bir bölümünde iyi kalpli dok-
tor şöyle der: “Biliyor musun, dokuz yüz yıldır hiçbir yerde
önemsiz hiç kimseyle karşılaşmadım.”

Sıradan bir selamla sıcak ve içten bir selamlaşma arasın-
daki fark tamamen zamanlama meselesidir. Bir daha ilk kez
biriyle karşılaştığınızda ikincisini tercih edin. Karşınızdakini
gördüğünüz anda yüzünüze kocaman bir gülümseme yerleştir-
mek yerine, karşınızda sanki uzun zamandır görmediğiniz eski
bir arkadaşınız varmış gibi selam verin. Böyle bir selamlama
çok özel bir şekilde gerçekleşir. Uzun zamandır görmediğiniz
biriyle karşılaştığınızda beyniniz bir yarıştaymış gibi koştur-
maya başlar. “Yoksa tanımıyor muyum... Yok yok, çıkarıyo-
rum bir yerden sanki...Nereden tanıyorum ki, nereden olabi-
bilir, nereden tanıyorum acaba... Zoidberg'deki departmanda

Çalışanlardan biri miydi acaba? Yok, hayır hayır... Off! Old Town'daki şu Elzar's Fine Cuisine restoranda karşılaşmıştık sanki. Heyyy, selam!!!"

Bu zihinsel yarış hali anında yüzünüze yansır. Önce tanıyıp tanımadığınız kesin olmadığından yüzünüzde gülünç bir ifade olur. Sonra kim olduğunu fark edince kocaman cana yakın bir gülümseme belirir (Umarım öyle olur yani). Aynı kişiyle tekrar karşılaştığınızda aynısını yaparsanız gösterdiğiniz tepkinin içinizden geldiğini düşünecektir. "Tatlı" bir selamlaşmadan öte olduğunu anlayacaktır. Özel olduğunu hissedecek ve bu kadar mutlu olmanızın sebebinin kendisi olduğuna inanacaktır.

Alın size bu yöntemin ayrıntılı açıklaması: Sanki bir şeyler keşfediyormuş gibi bir saniyeliğine karşınızdakinin yüzüne bakın. Biraz ara verip tekrar bakın. Göz kontağı kurun. Karşınızdakinin kim olduğunun farkına vardıktan sonra kocaman gülümseyin. Hatta gözleriniz de gülsün. Tabii bunu karşınızdaki kişiye de yansıtın.

Aynı tekniği telefon konuşması yaparken de kullanabilirsiniz. Özel birinden telefon geldiğinde telefonu nasıl açıyorsunuz? Arayanın kim olduğunu bilmiyorsanız telefonu belirsiz bir ses tonuyla açın. Telefonun ucundaki kişinin yakın bir arkadaşınız olduğunu fark ettiğiniz an içinde bulunduğunuz duygusal durum değişecektir. "Buyrun,...kimsiniz...heyyyy! N'aber?" İşle ilgili aramalarda da aynı zamanlamayı kullanabilirsiniz. Tabii bunu telefonda nasıl kullanacağınız duruma göre değişiklik gösterecektir. Müşteri destek bölümünde çalışıyorsanız ve genelde sizi yalnızca bir kereliğine arayan bir sürü insanla konuşuyorsanız bu stratejiye biraz şüpheli yaklaşabilirsiniz. Ancak aynı kişiyle tekrar tekrar konuşuyor ya da arayanların ilgili kişilere bağlandığı bir telefon santralinde çalışıyorsanız, bu tekniği etkili şekilde kullanabilirsiniz. En kötüsü de karşınızdaki ki-

şinin kendisini nereden tanıdığınızı merak etmesidir. Diyelim ki Amy, Davros ile konuşmak için arıyor ve siz de onu tanıyormuş gibi davrandınız. Bu durumda Amy büyük ihtimalle Davros'un size kendisiyle ilgili bir şeyler anlattığını düşünecektir. Bunun üstüne fazla düşünmeyecektir bile. Ne de olsa karşınızdaki kişinin sizi tanıması sizi gerçekten tanıyor olup olmamasından çok daha önemlidir. Biri sizi tanıyor diye egonuzun tavan yapması neticede çok daha eğlencelidir.

İşiniz gereği telefonlara bakarken özel bir ifade kullanmak durumunda olduğunuzda da bu teknik işinizi görür. Niyeti iyi mi kötü mü bilmediğiniz biri size öyle yapmanızı söylediği için telefonu şen şakrak bir ses tonuyla açmayın. Bunun yerine, cana yakın ama biraz da mesafeli bir ses tonuyla açın. Karşınızdaki kişi adını söylediği an kocaman bir gülümseme belirsın yüzünüzde. Telefon konuşmasında da işe yarayacağından emin olabilirsiniz. "Buyurun, TARDIS İşletmeleri. Şuan Matt'le görüşüyorsunuz...Heeey, Moya!" Karşınızdakine bu sıcak, yumuşak ve güleç sesinizin yalnızca kendisi için olduğunu hissettirin. Tabii ki arayan o olduğu için mutlu olduğunuzu da bilsin.

Şimdi tüm bunların İkna Oyunlarıyla ne alakası olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Birini selamlamak ona istediğini yaptırmakla aynı şey değil. Kabul ediyorum, haklısınız. Ama daha önceden de açıkladım, işin özü şu: Gerçek güç insanlar *aracılığıyla* uygulanır. Bu da öyle kolay elde edebileceğiniz türden bir şey değildir. İşin sırrı yapmak istediğini yaptırabilmek için insanların size *izin vermesidir*. Öncelikle onların sevdiği biri olmanız lazım. Çok sevdiği biri. Sizi düşündüklerinde sıcacık, bambaşka bir şey hissetmelerini istersiniz. Gerçekten bize tüm dikkatini veren ve yalnızca bizi gördüğü için mutlu olan insanları daha çok severiz. İşte bu tür insanlar, bizi avucunun içine alıp bizimle oynamasına dünden razı olduğumuz insanlardır.

3.9 KÜÇÜK ŞEYLERİ UNUTMAYIN

Bir arkadaşımın arkadaşı sihirbazların toplandığı bir organizasyona katıldı. Katıldığı organizasyondan ayrılıp yanımıza geldiğinde berbat durumdaydı. Bana sihirbazların hayatında karşılaştığı en kötü grup olduğunu söyledi. Peki onu böyle düşünmeye iten neydi? “Hiçbiri halimi hatırlımı sormadı. Çoluk çocuk nasıl? Eşim nasıl? Hiç kimse sormadı. Konuşmak istedikleri tek şey kart hileleriydi.” Bu arada kendisi de bir sihirbaz aslında. Ama organizasyona katılanlar en temel görgü kuralını sanki atlamışlardı.

Hepimiz kendimizi, kendi hayatımızın film yıldızı gibi görürüz. Bu film de bir sürü Küçük Şeyler vardır. Bunlar bizim için önemli ama etrafımızdakiler için pek bir önemi olmayan şeylerdir. Mesela bebeğimizin yeni bir diş çıkarması ya da kahvaltıda yoğurt yerine haşlanmış yumurta yemek gibi. Büyük Şeyler de vardır tabii. Tüm dünyanın bilmesini istediğimiz şeyler. Mesela bir aile kurmak, yeni bir işe girmek ya da benzer büyük olaylar.

Etrafımızda olanlar bahsettiğim şu Büyük Şeylere bir ilgi göstermediğinde önemsiz olduğumuzu düşünüp üzülürüz. Böylesi önemli bir olayın başkaları için önemli olmayabileceğini anlamakta zorlanırsınız. İnsanların kendi dünyalarında dikkatlerini verdikleri bir sürü Büyük ve Küçük şeyler olabileceğini anlamak yerine vurdumduymaz olduklarını düşünmeye başlarız. İkna Oyunlarını oynarken başkalarının size kendi rızasıyla yardımcı olmasını, en sevdiği insanlar listesinde bir numara olmayı ve işbirliği yapmayı tercih edebilecekleri biri olmayı istiyorsa-

nız öncelikle karşınızdakinin de kendi dünyasında Büyük ve Küçük şeyleri olabileceğinin farkına varmalısınız. İnsanların hayatlarındaki önemli olayları takip etmelisiniz. Üzerinde çalıştıkları projeler, eşlerinin isimleri ve bu gibi bir sürü şey. İşbirliği içinde olduğunuz ve size yakın olan insanlara hayatınızdaki varlıklarının çok önemli olduğunu göstermek zorundasınız.

Eşlerinin ve çocuklarının ismini hatırlarsak etrafımızdaki insanlar bundan doğal olarak memnuniyet duyacaktır. Ama böyle bir beklentiye girmelerinin asıl sebebi, bu tarz şeylerin onların hayatında Büyük Şeyler olmasıdır. Karşınızdaki kişinin hayatındaki Büyük Şeylerin farkında olmanız size ekstra puan falan kazandırmaz. Ama aklınızda olsun, şu sihirbazların toplandığı organizasyondaki gibi yaparsanız çok puan kaybedebilirsiniz. Yani karşınızdaki kişinin Büyük Şeylerine ilgi göstermezseniz.

Bu arada karşınızdakinin Küçük Şeylerini de hatırlarsanız insanlar sizi ölümüne sevebilir. Çünkü Küçük Şeyler yalnızca dışardan bakıldığında küçüktür. Küçük Şeyleri yaşayan için ise çok önemlidir. İş arkadaşınız ya da sınıftan bir arkadaşınız yumurta diyetinizin nasıl gittiğini sorduğunda ne kadar etkilendiğinizi hatırlıyor musunuz? Ya da en son görüştüğünüzden beri bebeğinizin kaç dişi çıktığını sorduklarında. Biri bebeğinizi hatırladı! İşte bu kişi siz olabilirsiniz. Başkalarının hayatında olup biten ne varsa kaydını tutan ve onlara değerli olduğunu hissettiren kişi. Onları olduğundan daha da önemli hissettiren kişi. Böyle yaptığınızda sahne ışıklarını yakıp onları birer yıldıza dönüştürürsünüz. Zaten bildikleri bir şeyi tasdik etmiş olursunuz. Yani dünyadaki en önemli insanların kendileri olduğuna. Böyle hissetmeye herkes bayılır.

Yalnızca ufak bir sorun var: Etrafınızdaki bütün insanlarla ilgili bu kadar detayı nasıl hatırlayacaksınız? Rahatlayın. O kadar da zor değil. Süper güçlü bir hafızanız olması şart değil.

İhtiyacınız olan tek şey bir cep telefonu ve küçük bir not defteri. Tabii kartvizitlerin durmadan elden ele dolaştığı ortamlara girecekseniz tek ihtiyacınız bir kalem olacaktır.

Biriyle buluştuğunuzda karşınızdaki kişinin hayatıyla ilgili bir şeyler duyduğunuzda bunları not alın yeter. Size verdiği kartvizitin arkasına, küçük not defterinize -ki benim tercihim bu- ya da telefonunuzda iletişim bilgilerini kaydettiğiniz yere not alabilirsiniz. Her duyduğunuzu yazacak değilsiniz elbette. Hızlıca aldığınız ufak notlar kâfi. “Kişi: Linda. Bebeği 1 yaşında. Diş.” Ya da “Kahvaltıda yoğurt yerine yumurta.” Bu kadarı yeter de artar bile. Bir daha bu kişiyle buluşacağınızda önceden yazdıklarınıza bir göz atın hemen. Sohbet esnasında çıkardığınız notlarla ilgili bir şeyler sormayı ihmal etmeyin. (Telefonunuza kaydettiyseniz bir daha ne zaman buluşacağınızı sormak için aradığınızda aldığınız notlar doğrudan karşınıza çıkacaktır.)

Bazılarınız biraz kuşkuyla yaklaşmış olabilir. Yaptığınız sanki biraz ikiyüzlü ve çıkarıcı bir hareketmiş gibi, değil mi? Kesinlikle öyle bir şey olmadığını söyleyebilirim. Hatta tam tersi. Karşınızdaki kişiye anlattıklarını unutmamak için not alacak kadar değer veriyorsanız, bu karşınızdakine saygı duyduğunuzu gösterir.

Böyle yaptığınız için karşınızdaki kişi size tapıyorsa ve her istediğinizi yaparak size duyduğu minnettarlığı göstermekten keyif alıyorsa, bu sizin hatanız değil herhalde, değil mi?

3.10 KARŞINIZDAKİNİ SAMİMİYETLE ÖVÜN

İkna Oyunlarındaki hamlelerin birçoğunun yanına bile yaşanmayacak kadar etkili bir hamle var ki, o da karşınızdaki kişiyi övmek. İstedığınız şeyi yaptırmak için insanları poh-pohlayıp yalakalık yapın demiyorum. Çok eskilerden beri insanların birbirini kandırmak için söylediği bir ifadeden söz ediyorum: “Benim için şunu yapabilir misin acaba? Sen bu konuda benden çok daha iyisin...”

İnsanları övüp iltifatlar etmenin doğru yolları vardır. Bir de tamamen yanlış yolları. Garip gelecek ama insanların çoğu karşısındakini methetmek için yanlış yolu tercih eder. Birine övgü dolu sözler söylemenin gerçekten nasıl işe yaradığını fark etmezler. Bu herkesin utanması gereken bir eksiklikken sizin içinse gayet iyi bir şeydir aslında. Önümüzdeki birkaç sayfada herhangi bir hataya düşmenize engel olmak için en çok tekrarlanan hatalardan bahsedeceğim. Anlatacaklarım size en etkili sosyal araçlardan birini kullanmanız için bilmeniz gereken her şeyi açıklayacaktır.

İlk olarak: *Birini övdükten sonra sakın eleştirmeyin! Sakın, sakın, sakın!*

Bırakın övgü tek başına kalsın. Birini övdükten hemen sonra eleştiride bulunmaktan kaçınırsanız Batı dünyasındaki insanların yüzde doksan dokuz nokta dokuzundan ayrılırsınız. İnsanoğlunun karşısındakine bir eleştiri getirmeden inanıp güvenmesine engel olan zihinsel bir engeli var sanki. “Yazdığınız kitap gerçekten şahane olmuş. Ama dördüncü bölümü hiç beğenmedim.” “Hazırladığınız parti süperdi beyler. Ama biraz

daha içki getirseydiniz daha iyi olurdu. “Hazırladığınız raporu beğendim ama sanki biraz uzun gibi.”

Emin olun insanlar yanlışlarının farkında zaten. Hatta birçok insan bir övgü aldıktan sonra hemen şüpheye düşer. Ne de olsa övgüden sonra direkt bir eleştiri gelecek. (Aslında bu durum 2.3 numaralı bölümde üzerinde durduğumuz “ama” bağlacının yanlış kullanımına benziyor biraz. Ama önemli bir farkı var. Orada kullanılan övgü, halihazırda eleştirel olan bir ifadeden hemen önce gelen bir formaliteden ibaret. Bu bölümde ise övgü sizin asıl amacınız. (Övgüden sonra getirdiğiniz eleştiriye ifadenizin sonuna bir şekilde eklersiniz.)

Kişisel görüşüm insanın kendisini bu şekilde ifade etmesinin karşısındaki kişi tarafından itibar görme arzusundan kaynaklandığı yönünde. Neticede birçoğumuz ekmek paramızı eleştirmenlik ya da editörlük yaparak kazanmıyoruz. Düşüncelerimizi paylaşmak birçoğumuzun iş tanımında yok. Ancak insanlara bir şeylere eleştirel yaklaşabildiğimizi gösterebilirsek derinlemesine analiz yapabildiğimiz izlenimini yaratabiliriz.

Bir ölçüde statüyle ilgili bir mesele bu. Birinin bizden daha iyi olabileceği ihtimaline pay bırakmak bile çok korkunç görünür. Bu nedenle, herkese kendi kendimize düşünebildiğimizi kanıtlamaya çalışırız. Başkalarının yardımını kabul etmeyerek kafasında çok önemli fikirler dolaşan, kendi kendine yeten insanlar olduğumuzu gösterme çabasına gireriz. Kendimize ait bir fikrimiz vardır ve bunu herkesin bilmesini isteriz.

Asıl ironi şurada: Karşınızdaki kişiyi eleştirmekten kaçındığınızda çok daha güçlü görünürsünüz. Tüm dürüstlüğünüzle ve samimiyetinizle “Hey, verdiğin parti gerçekten olağanüstüydü” ya da “Yeni şarkın bir harika” deyip *sustuğunuzda* ömürlük bir arkadaş kazanırsınız. Genelde birinin samimiyetle bizi övmesine alışkın olmadığımızdan karşınızdaki kişiyi

överken gerçekten bunu kastedip kastetmediğiniz konusunda net olun. Daha samimi iltifatta bulunmanın yollarından biri genel ifadeler kullanmaktan kaçınmaktır. Birinden “Dün gece çok eğlendim gerçekten” ya da “Müthiş görünüyorsun” gibi laflar duymak hoştur ama çok da büyük bir etkisi yoktur. Böyle demektense kastettiğiniz şey konusunda daha net olun: “Vay canına, mekandaki şu korsan temalı dekorasyonlar ne kadar etkileyiciydi. Partiye ayrı bir hava katmış.” Ya da: “Bu elbiseyle büyülüyorsunuz gerçekten. Bana göre olsaydı hiç üstümden çıkarmazdım.” Böyle bir iltifatla söylediğinizin ötesinde karşınızdaki kişiyi güçlendirir ve ona bir şeyler öğretirsiniz. Belki de her yeri korsan temalı dekorasyonlarla doldurmak için harcadığı çabayı umursayan biri olup olmadığından emin değildir. Ama sizin iltifatınızdan sonra doğru bir şey yaptığından artık emin. Ya da belki karşınızdaki kişi giydiğinin kendisine uygun olup olmadığına karar veremiyordu. Ama artık emin.

Birini övmek onun güçsüz olduğu noktayı değiştirmesine yardımcı olmanın en iyi yoludur. Hem de karşınızdaki kişiye yetersiz olduğunu söylemeden. Ya da herhangi bir olumsuz geri dönüt vermeden. 2.4 numaralı bölümde “ama” bağlacından bahsederken kullandığım örneğin bir benzerine bakalım. Patronunuzun size şunları şöyle söylediğini düşünün: “Aslında genel anlamda raporun mükemmel. Ama bazı yerleri sanki tam da net değil. Takip etmeyi zorlaştırıyor.” Az önce üzerinde durduğumuz gibi. Patronunuz sizi bir yandan överken diğer yandan eleştiriyor. Peki, övgülerini mi yoksa eleştirilerini mi hatırlayacaksınız? Patronunuzun raporda beğenmediği yerler var. O halde bu eleştiriden önce söylediğini hatırlamayacaksınız bile. Bir sonraki raporunuzda daha net ifadeler kullanmak için uğraşacaksınız. Ama sizi motive eden şey olumsuz bir

şeydi. Daha net bir rapor hazırlamanızın sebebi patronunuzun memnuniyetsizliğini tersine çevirmek.

Peki ya patronunuz şöyle deseydi ne olurdu: “Aslında genel anlamda raporun mükemmel. Gayet net bir dille yazılması ve takibinin kolay olmasını çok beğendim. Anlatmak istediklerini böyle net bir şekilde açıklayınca, ortaya iyi bir iş çıkarabilmek için tam olarak hangi kaynaklara ihtiyacın olduğunu anlamama yardımcı oluyorsun.” Bu defa ne duydunuz peki? Hazırladığınız rapor gayet güzel. Patronunuz özellikle raporun belirli bölümlerinden çok memnun kaldı. Doğal olarak bir dahaki sefere daha da net ifadeler kullanmak için uğraşacaksınız. İlerde hazırlayacağınız raporun tümüyle önceden personelle ilgili hazırladığınız rapor kadar net olmasını isteyeceksiniz. Yani neticede değişen hiçbir şey yok. Tabii önemli bir fark dışında: Bu defa motivasyon kaynağı olumlu. Yazdığınız rapordan memnun kalan patronunuzu daha da memnun etmeye çalışıyorsunuz. (Patronunuz sizi etkileyecek noktayı bilecek kadar zekidir zaten.) Bunu öğrendikten sonra ruh halinizin iyi olmasının sizi daha iyi rapor yazmaya iteceğinden ve çok daha iyi bir çalışma ortamı oluşturacağından şüpheliyim artık.

Bu yüzden karşınızdaki kişi daha iyi olabileceği bir alanda iyi bir şeyler yaptığında onu övmelisiniz. Karşınızdaki kişinin kendi yetenekleriyle ilgili beklentisini artırın. Olumsuz bir eleştiriden kaçınmak için değil de, olumlu bir sonuç elde etmek için daha sıkı çalışmasını sağlayın. Kulağa pek de eğlenceli gelmeyen bir şeyden kaçınmak yerine işini keyifle, eğlenerek yapmasına yardımcı olun.

İnsanları yapabildiklerinin farkında bile olmadıkları şeyler konusunda överek tamamen yeni alanlarda kendilerini geliştirmelerine katkıda bulunabilirsiniz. Chihiro raporunun ilk satırlarını yazarken nasıl bir yol izlediği konusunda hiç-

bir fikri yoktu belki. Ama ona şöyle söyleseydiniz ne olurdu bir düşünün: “İnanılmaz bir rapor! Özellikle tam da giriş bölümündeki gidişatını çok beğendim. Tam da olması gerektiği gibi izah etmişsin. Raporlarının giriş ve sonuç bölümleri böyle olursa şirkette hazırlanan diğer raporlardan çok daha fazla insana ulaşır.” Eminim Chihiro hiçbir fikri olmadığı bir konuda böyle bir övgü aldıktan sonra raporunun nasıl böyle iyi olduğunu anlamak için giriş bölümünü tekrar tekrar okuyacak ve raporlarını nasıl başlayıp nasıl bitireceği üzerine daha çok düşünmeye başlayacak. (Bu arada bir daha rapordan bahsetmeyeceğim size, söz.)

Karşınızdaki kişiye herhangi bir konuda iyi olduğunu inan-dırıcı bir şekilde açıklarsanız, o konuda daha da iyi olmaya çalışacaktır. Başta iyi de olsa kötü de, sonunda iyisini yapacaktır.

Söylediklerimi kafanızda iyice bir oturtun. Karşınızdaki kişiyi eleştirmek yerine dürüst ve samimi bir şekilde iyi olduğunu söylersiniz, bir yandan kendisiyle ilgili algısını iyileştirmesine yardımcı olurken diğer yandan sizi sevip söylediklerinize kulak vermesini sağlarsınız. Aynı zamanda belirli bir konuda övgüde bulunursanız karşınızdakinin olumsuz davranışını değiştirip sizin istediğiniz şekilde hareket etmesini sağlayabilirsiniz. Tüm bunları karşınızdaki kişi eleştirildiğini bile hissetmeden ve üzülmeden başarabilirsiniz.

Belediye başkanları, dini liderler ve lisedeki acımasız matematik hocanız gibi gücü geleneksel şekliyle kullanan kişiler manipülatif yolları tercih ederken, sizin seçiminiz güneşli bir günde otoyoldan gitmek olabilir. Aynı sonuca siz de ulaşırsınız. Neredeyse hiç kimsenin bu yolu seçmemesine hep şaşırırm kalırım. İnsanların büyük bir kısmı övgü dolu sözlerine eleştiriyiyle devam ederek her şeyi berbat eder. Büyük ihtimalle bu

otomatik gelişen bir süreç. Alışkanlıktan gelen bir şey. Yani bu insanların karşısındaki kişiye zarar vermek gibi bir derdi yoktur aslında. Öyle bile olsa, bu onların karşısındaki insanların hareketlerini kontrol altına almak gibi bir fırsatı teptiği gerçeğini değiştirmiyor.

Keşke sizin kadar cesaretli olabilseler.

3.11 YARDIM İSTEMENİN GÜCÜ

Bunu söylemek için biraz geç kalmışım gibi görünebilir. Ama insanlara istediğiniz şeyi yaptırmak için kullanılabilecek yollardan biri gidip yardım istemektir. Hayır hayır, işin içinde kandırmaca falan yok. Şimdi biraz oturup düşünün.

Çok az insanın başka birinden bir şey istediğini söyleyebilirim. Bunun sebebi “hayır” cevabını duyacaklarını düşünmeleridir. Bu konuda yapılan pek çok araştırma aynı gerçeğe işaret ediyor: Gerçekten bize yardım edecek birini bulana kadar irtibat kurmamız gereken insanların sayısını gözümüzde biraz büyütüyoruz. Hem de öyle böyle abartmıyoruz. Yüzde iki yüz katlıyoruz sayıyı. Gerçek şu ki insanlar bizim düşündüğümüzden çok daha yardımsever.

Bu gerçeği fark etmememizin sebebi birinden yardım talep ederken üzerimizde oluşan sosyal baskıyı gözden kaçırmamız. Hiç kimse karşısındakini reddetmek istemez. Tabii bu kişi gerçekten tam karşısında değilse kabul etmemek için küçük bir ihtimal vardır. Birine “hayır” demek zorunda kalmanın ne kadar rahatsız edici ve stresli olduğunu bilirsiniz. Bu yalnız sizin için geçerli değil. Başkaları da aynı zorluğu yaşar. (Bu dediğim en azından empati kurma yeteneği olan insanların büyük bölümü için geçerli.) Birinin bize yardım edip edemeyeceğine karar verirken “hayır” demenin onları nasıl rahatsız edebileceği üzerinde pek durmayız. Daha çok “evet” demelerinin onlara çıkaracağı fatura üzerine yoğunlaşırız. Bize yardımcı olmak için ayıracakları zamanı ve çabayı düşünüp yardım etmemelerinin yaratacağı utancı düşünmeyiz

bile. Aslında harcamayacakları zaman ve çaba, “hayır” demenin getireceği sosyal maliyetinin yanında çok önemsiz kalır.

İsteyeceğimiz yardımın boyutunun çok önemli olduğunu düşünmeye meyilliyiz. Birinin ufak bir konuda bize yardımcı olmasının büyük bir şeye göre çok daha kolay olduğunu zannederiz. Bu da yanlış. Yine “evet” ya da “hayır” demenin sosyal maliyetidir önemli olan. Büyük ya da küçük bir şey rica etmenin bir önemi yoktur.

Birinden bir şey talep ettiğimizde bize yapılan yardımın karşımızdakine eşit oranda bir fayda sağlayacağını düşünürüz. Yani karşımızdaki kişiden üzerinde çalıştığımız projeye yardımcı olmasını istediğimizde aklımıza gelen şudur: Bize yardım etmek için harcamayacakları zamanda aslında ne yapmayı tercih ederlerdi? Bir kez daha yanıldınız. İnsanlardan genelde yapmaktan keyif aldıkları şeyler istenir. O an yapmamalarının sebebi ise kendi kendilerine böyle bir şey yapma gereği olmasıdır. Aslında size yardım etmekten keyif alacaklardır. Ne de olsa onlardan istediğiniz zaten ilgili oldukları bir şeydir.

Bunu düşünmediğimiz ve yardım talebimizin yaratacağı sosyal baskılardan da bihaber olduğumuz için yardım talep ettiğimiz kişinin rahatsız olabileceğini düşünürüz. Bizden bıkmış olduğunu düşünürüz. Hepimizin başına gelmiştir. Öylece durup karşımızdaki kişiden bir şey istemek pek de eğlenceli gelmez. Hatta aptal gibi hissederiz. Aslında karşımızdaki kişinin isteğimizden rahatsızlık duyması pek olası değildir. Ama aklımızda kalan birkaç reddedilme vakasını gözümüzde büyütme eğilimliyiz daha çok. Bu olayları çok daha çabuk hatırlarız. Olduğundan çok daha kötü hatırlarız. Bu yüzden karşımızdakinden tekrar bir şey rica etmek konusunda kararsız kalırız. Ve bu gerçekten aptalcadır. Tekrar söylüyorum. İnsanoğlu kültürel olarak kendisinden bir yardım istendiğinde geri

çevirmemeye programlıdır. O an başka bir işle meşgul olsak ya da bizden istenen şeyi yapmak istemesek de karşımızdakini geri çevirmeyiz.

Karşınızdaki kişinin yardım talebinize olumlu yanıt verme ihtimalini artırmak için her zaman zamanlamaya dikkat etmeniz gerektiğini aklınızdan çıkarmayın. Henüz enerjimiz bitmemişken başkalarına yardım etmek her zaman en kolayıdır. Mesela işyerinde ya da okulda geçirilen uzun bir günün ardından. Güne yeni başlarken henüz enerjimiz yerindeyken, biri bizden o gün yapılacak işler arasında olmayan bir şey talep ettiğinde sorun bile etmeyiz. Ama akşama doğru yorulmaya başladığımızda o an ilgilendiğimiz şeyi yapmaya devam etmeyi daha çok tercih ederiz. Enerjimizi başka birine yardım etmek gibi bir şey yaparak bölmek istemeyiz.

Akşamları hiç kimsenin size yardımcı olmayacağını kasetmiyorum tabii ki. Sadece birazcık daha zor olabileceğini söylemeye çalışıyorum. Ama sosyal baskının hâlâ geçerli olduğunu unutmayın. Buna en iyi örnek yıllardır başkalarından yardım talep etme konusundaki yeteneğiyle tanınan bir arkadaşım. Daha ilk buluşmalarımızdan biriydi. Stockholm'deydik. Stureplan meydanında Sandy's dedikleri sandviçleriyle ünlü bir mekana gitmiştik. Bu arada burası nerdeyse 7/24 açıktır. Saat gece yarısını geçiyordu. Tezgahta çalışan yirmi yaşındaki genç kız epey yorgundu. Yani günün o saatinde birinden bir şey talep etmeye pek de uygun değildi şartlar. Arkadaşım konuya basit bir soruyla girmişti: “Şu rafta duran meyveli çaylardan başka bir şey almam mümkün mü acaba? Çok da keskin tadı olmayan bir şey istiyorum. Earl Grey gibi bir şey olabilir mesela.” Genç kız iç geçirdi ve birkaç dolabı açıp aranmaya başladı. Sonunda baya bir tozlanmış Earl Grey poşetini buldu. Arkadaşım kıza kendisinden bir şey rica edemeyeceğini

sordu. İsteddiği, poşet çayı on saniye kadar sıcak suyun içince tutup hemen çıkarmasıydı. Yani poşet çayı bir bardağa koyup kendisine vermesini istemiyordu. Asıl derdi açık çay içmekti. O an yeni yeni tanımaya başladığım arkadaşımın özel istekleri olan biri olduğunu fark etmeye başlamıştım. Ama daha yeni başlıyordu. Şimdi anlayacaksınız zaten. Genç kız arkadaşımın aldığı sandviçin fiyatına istediği bir meyvenin de dahil olduğunu söyledi. Yani tezgahta bulunan bir sepet elma ve muzdan birini seçebiliyorsunuz. Başka biri olsa sepetten bir meyve seçip çok da memnun kalırdı.

Arkadaşım ise kızdan portakal istedi.

Tezgahın arkasındaki genç kız sepetteki meyveleri gösterip kalan meyvelerin elma ve muz olduğunu söyledi. Arkadaşım tekrar portakal olup olmadığını sordu: “Belki çekmecedeki yerlerde saklanmış bir portakal vardır.” Gözlerime inanmadım o an. Kelimeler kifayetsizdi artık. Kız portakal aramaya başladı. Şaşırtıcı ama en sonunda bir tane buldu. Gece yarısı saatler bir buçuğu gösterirken arkadaşım kızdan portakalı soymasını istedi. Artık duyduğuma inanamıyordum. Onca alan bitenden sonra bu soru artık kışkırtıcıydı. Bence kendini açıklaması için arkadaşıma bir fırsat vermeliydik. Yoksa genç kız güvenliği arayıp bizi dışarı attırabilirdi. Bu yüzden kızın da beni duyabileceği şekilde arkadaşıma portakalın kaşınıtını yaptığını sordum. Portakalı soyunca eli mi kızarıyor acaba diye. Yok, hiçbirisi değildi. Arkadaşım portakal soyduktan sonra sinen keskin kokuyu ve ellerinin yapış yapış olmasını sevmiyordu sadece.

Arkadaşımın gecenin bu saatinde toplumsal açıdan kabul edilebilir davranışların sınırlarını zorladığını düşünüyordum. Ama hiç kabalık da etmemişti. Zorla talep ettiği bir şey yoktu ortada. Yalnızca gülümseyip bir şey rica etmişti. Bu arada

portakalını kendisi soymadı. *Hatta genç kız, arkadaşımın portakalını soyarken gülümsüyordu da.*

Ne kadar çok fırsatı teptiğinizi düşünün şimdi. Aramadığınız müşteriler. Devamını getirmediğiniz randevular. Kaçırduğunuz nokta, insanların kendilerinden istenen şeyleri kabul etmek üzere programlanmış canlılar olması. Şu soruyu duyan biri “hayır” diyemez halbuki: “Rica etsem bana yardım eder misiniz?”

3.12 YARDIM ALMAK VE SEVİLMEK

Şimdi insanlardan sürekli bir şey isteyip durduğunuzda hiçbir sorun yok, öyle mi? Evet, aynen öyle. Bizden bir şey isteyen insanlara bayılırız. Hatta bizden bir şey istemeyenleri değil, isteyenleri tercih ederiz.

Yapılan bir deneyde katılımcılara kurmaca bir ankete katılmaları için belli bir miktar ödeme yapılmıştır. Deneyi yapan araştırmacı anketi dolduran katılımcıların bazılarından aldıkları parayı geri vermelerini istemiştir. Katılımcılara kendi cebinden ödeme yaptığını ve artık cebinde beş kuruş kalmadığını söylemiştir. Diğer katılımlara ise parayla ilgili bir şey söylenmemiştir. Ortaya çıkan sonuç çok tuhaf. Bu deneyin devamı niteliğindeki başka bir ankette aldıkları parayı geri iade etmeleri istenen katılımcılar, böyle bir taleple karşılaşmayan katılımcılara kıyasla araştırmacıyı çok daha sevimli ve cana yakın bulduklarını dile getirmişler. Tek bir fark, iki farklı düşünceye neden olmuş. Tabii ki bu fark, araştırmacının bir grup katılımcıdan kendisine yardımcı olmasını istemesi.

Yani karşınızdaki kişi üzerinde olumlu bir imaj yaratmak istiyorsanız, ondan size yardımcı olmasını istemek iyi fikir. Karşınızdaki kişiyle bir münakaşaya girip sert davranmak zorunda kaldıysanız sizinle ilgili düşünceleri değişmiş olabilir. Bu durumda karşınızdakinden yardım istemek akıllıca olacaktır. Evinizde çocuklarınıza (ya da işyerinizde) internette oyun oynamayı yasaklamış olabilirsiniz. Ya da katıldığınız konut kooperatifinin mali işler sorumlusuna bağırıp çağırmışsınızdır, kim bilir.

Belki de içinizden tam tersini yapmak geliyordur. Birinden öfkeyle hırsınızı aldıktan sonra ondan yardım istemek yerine ona yardımcı olmak daha iyi olmaz mı? Ne kadar nazik ve yardımsever olabileceğinizi göstererek bir önceki davranışınızın etkisini hafızasından silebilirsiniz, değil mi ama? Hiç de değil. Hatta böyle bir durumda bize yardımcı olmaya çalışan kişiyi eskisinden *daha az* sevebiliriz. Bu riski gözden kaçırmayın. Görüyorsunuz işte. Biri bize yardım etmeyi teklif ettiğinde karşılığında üzerimizde duygusal bir borç oluşturur. Bu nedenle, siz siz olun, daha önceki bir davranışınızı bir anda karşınızdaki kişinin emrine amade olarak telafi etmeye çalışmayın. Yoksa çok ters tepebilir.

Bunun yerine olabildiğince alçakgönüllü olun. Karşınızdakini küçümsedikten ya da biraz zorbalık tasladıktan sonra ondan yardım istemeniz artık eskisi gibi biri olmadığınızı düşündürebilir. “Şimdi ben gerçekten iyiyim, öyle mi?” gibi bir tepki alırsanız, “Tabii ki! Bu konularda en iyi sensin. Zaten bunu hepimiz biliyoruz. Sen olmadan bunu asla başaramam” deyin hemen. Bağırıp çağırdığınız birini yeniden kazanmak için ödeyeceğiniz küçük bir bedel bu.

Zor insanların düşüncelerini olumluya çevirmek için bu tekniği kullanabilirsiniz. Diyelim ki çok başarılı ve güçlü olduğunuzu düşünen biriyle işbirliği yapmak zorunda kaldınız. Karşınızdakinin de sizi dinlemeye niyeti pek yok. Size yardımcı olmasını isteyin hemen. Öyle büyük bir şey olmasına da gerek yok. Arayıp bulamadığınız bir kitabı ödünç istemek bile olabilir. Hatta direkt kitaplıkta gözünüze çarpan kitabı ödünç isteyin. Emin olun karşınızdaki kişinin üzerinde oluşan sosyal baskı sayesinde istediğinizi alacaksınız. Eğer size yardımcı olmazsa başladığınız noktaya geri döneceksiniz yalnızca. Ama yardım etmek ister ve kitabı verirse kafasında bir sürü faaliyet

gerçekleşecektir. Sonuçta sizin hakkınızdaki düşüncesine çok ters bir şekilde davranmış oldu. Bilinçaltı muhtemelen şöyle diyecektir: “Sevmediğim birine neden yardım ettim ki? Sevmiyorsam neden yardım etmiş olabilirim peki. Belki de eskisi kadar kötü biri değil.” Karşınızdaki kişinin sizinle ilgili kötü düşüncesini size daha pozitif yaklaşmasını sağlayarak zayıflatmış oldunuz. İnsanlar sevmedikleri birine iyilik yapmazlar. Bundan böyle ilişkiniz çok daha yumuşak olacak. Bana inanmıyorsanız, gidin Abraham Lincoln’e sorun. Kendisine muhalif olanları yumuşatıp daha sonraki görüşmelerinde kendi dediğine getirtmek için Lincoln bu yöntemi çok kullanırdı.

Başkalarından yardım istemek size biraz stresli bir işmiş gibi gelebilir. Şimdi bu söylediğim, kitabın amacına ters düşmüyor mu peki? Kartallar yalnız uçar. Herkes tek başına bir adadır. Öyle değil mi gerçekten? Katiyen öyle değil. “Güç” sözcüğü şöyle tanımlanabilir: “Bir bireyin başka bir bireyi etkileme kabiliyeti.” Güç, diğer insanların kaynaklarına ne ölçüde erişebildiğiniz ve başkalarının sizin konumunuzun değişmesine ne derecede yardımcı olabildiğiyle ilgilidir. Hiç belli etmeden çevrenizdeki insanlardan yararlanarak hareket etme kabiliyetidir. Buradan şunu çıkarabiliriz. Birinden yardım almak zayıflık göstergesi değildir. Tam taksine bir güç göstergesidir.

3.13 İNSANLARA TEŞEKKÜR EDİN!

Birilerine övgüde bulunmak ya da birinden yardım istemek gibi “düşük statü göstergesi olan hareketler”in nasıl olup da gücün kurnazlık amaçlı kullanımlarına zemin hazırladığına göz attık. Son yıllarda gitgide azalıp unutulmaya yüz tutan bir alışkanlık da insanlara teşekkür etmek. İnsanlara nadiren teşekkür ediyoruz. Zaten etsek de “Teşekkür ederim” demekten öteye geçemiyoruz. Aslında bu kadarı çoğu zaman yeterli sayılır. “Teşekkürler” demekten başka bir şeye gerek yok. Karşımızdakine teşekkür ettiğimiz şey zaten aynı şeyler. Öğle yemeği sırasında tabağı uzatmak ya da bizim için birinin kapıyı açması gibi. Teşekkürler, Teşekkürler, teşekkürler.

Aynı karşımızdaki kişiyi övmek konusunda olduğu gibi, birçoğumuz gerçekten içten gelen bir teşekkürün ne kadar büyük bir güç oluşturabileceğinin farkında bile değiliz. Hiçbir etkisi olmayan bir el kol hareketi gibi bir şey değil bu. İkna Oyunlarının toplumsal boyutuna giren en faydalı hareketlerden biri. Tabii ki doğru bir şekilde uygularsanız.

Birine yalnızca “teşekkürler” derseniz, karşınızdaki kişi teşekkürün sebebi üzerine tahmin yürütmek zorunda kalacak ve en sonunda en açık ve basit sebebe ulaşacaktır. Mesela size tabak uzattığı için teşekkür ettiğinizi düşünmesi gibi. Böyle düşünecektir büyük ihtimal. Ama her zaman sebebini bildiğimiz şeyleri çok daha ciddiye alırız. Hele ki öyle basit şeyler değilse çok daha ciddi düşünürüz.

Bu yüzden, bir an önce insanlara hiç beklemedikleri şeyler

için teşekkür etmeye başlamalısınız. İnsanların Küçük şeylerini hatırlayıp tüm samimiyetinizle teşekkür etmek, karşınızdaki kişiyi cepte görmediğinizi göstermenin en iyi yoludur. Böylece karşınızdaki kişiye onun yaptıklarını önemseydiğinizi ve çabasını takdir ettiğinizi belli edersiniz.

Her şey bir tabakla başlar aslında. Kuru kuru “teşekkür ederim” demektense “Tabak almayı unuttuğumu fark ettiğin için çok teşekkür ederim!” diyebilirsiniz mesela. Böylesi ne kadar da iyi, değil mi ama? Bu arada artık karşınızdakine teşekkürü tabak için etmiyorsunuz. Fark ettiniz mi? Sizi önemseyip ilgi gösterdiği için teşekkür ediyorsunuz. Umarım aradaki farkı anlaşılmışsınızdır. Psikolojik açıdan bakacak olursak arada uçurum var. Size tabak uzattığı için karşınızdakine teşekkür etmek çok sıradan bir şey. Her gün yaptığınız önemsiz bir şey. Ama birine size karşı bir davranışı için teşekkür etmeniz kişisel olarak onu takdir ettiğinizi göstermenin yollarından biridir.

Böyle düşünmeye başladığınız an, tek bir günde bile ne kadar çok kişiye teşekkür etmeniz gerektiğini fark edeceksiniz. Beklediğin için teşekkürler. Bu sorunu çözdüğün için çok teşekkür ederim. Bu kadar hızlı olduğun için çok teşekkürler. Zaman ayırdığın için teşekkür ederim. Hatırlattığın için çok teşekkür ederim. Müdahil olduğun için teşekkürler. Uçağı sorunsuz indirdiğin için teşekkür ederim.

Karşınızdaki kişiye ne için teşekkür ettiğinizi açıkça söyleyerek ve normalde kimsenin dikkatini çekmeyen davranışlarına ilgi göstererek farkındalık yaratabilirsiniz. Bu durumda sizin yaptığınız, o kişinin zaten dikkat çekmesi gerektiğini düşündüğü bir davranışını onaylamak. Onun ne kadar harika biri olduğunu onaylıyor sayılırsınız. Bu anlayış size yol su elektrik olarak geri dönecektir. İnsanlara ne kadar mükemmel olduk-

larını söylediğimize göre çok nazik biri olmalısınız. Tabii içten içe hesap ettiğiniz şeyleri düşününce çok da akıllı olmalısınız! İnsanların tekrar tekrar dinlemeye can atacakları biri. Arkanızı kollayacak birine ihtiyaç duyduğunuzda insanlar size yardımcı olur mu? Tahmin etmesi kolay, değil mi?

3.14 ÖLDÜĞÜNÜZDE

Mezar taşını ve üzerine ne yazılacağını düşünmek insanı tedavi eder. Bunu terapilerde egzersiz olarak kullanmaya başlayan ilk ülkenin Amerika olması pek de şaşırtıcı değil. Sonuçta mezar taşlarına yazı yazma geleneğinin en yaygın görüldüğü ülkelerden biridir. Hiç şüphesiz, nerede yaşıyor olursanız olun mezar taşınızda ne yazacağını bilmek önemlidir. Mezar taşına yazılacak yazıyı düşünmek, hayatta en değer verdiğimiz şeyin ne olduğunu fark etmemizi sağlayan etkili bir yoldur. Tabi ona ne kadar yakın ya da uzak olduğumuzun da. Başka bir önemi de bu egzersiz sayesinde tam bir ninjaya dönüşüp İkna Oyunlarında gizli hamleler yapabilmektir aslında.

Birine “Mezar taşınızda ne yazmasını isterdiniz?” sorusunu sorduğunuzda, cevap almak görüldüğünden çok daha zor olabilir. (Tabii, bu soruyu *sormak*, cevaplamak kadar zor değil. Ne de olsa ilginç bir konu gibi geliyor kulağa. Birçok insan günlük yaşantısında felsefe yapmak için enteresan bir konu olabileceğini düşünür. Ama üzerine pek de düşünmez.) Bu soruya cevap vermenin neden bu kadar zor olabileceğini idrak etmek için hemen bir dakika durup düşünün: Siz kendi mezar taşınızda ne yazmasını isterdiniz? “Artist adam”? Aşk onun her şeyiydi”? “Her daim herkesin yanında”? “Kong’un Kralı”?

Bu soruyla zihniniz bir sürü süreci tetikleyip size farklı farklı sorular sorduracak. Yani çok da hafife almayın derim. Tabii bir de kendinize bu soruyu soracağınız zamanki durumunuz da önemli. Bu soruyu sorduğunuzda gerçekten en doğru cevabı bulmanıza yetecek kadar çok zamanınız olmalı.

Bu soruya cevap aranan bir sohbet, çok ilginç olduğu kadar kişisel de olacaktır. İşte tam da bu yüzden kendinizle ilgili vereceğiniz bilgi karşınızdaki kişinin size vereceği bilgi kadar olmalıdır. Bazen bu kadar özel bir sohbet biraz tuhaf kaçabilir. Mesela iki kişi birbirini çok da iyi tanımadığında. Bu gibi durumlarda şüpheyi ortadan kaldırmak için soruyu bir grup insana sorabilirsiniz. Sanki bir akşam yemeği muhabbeti gibi. Ya da partide bir oyunmuş gibi.

Karşınızdaki kişinin mezar taşında yazmasını istediği şeyi öğrendiğinizde onu *aklınızda tutmaya çalışın*. Size anlattıkları belki kendilerinin bile o ana kadar fark etmediği bir şeydi: Yani en çok değer verdiği özelliklerinden birini itiraf ettiler aslında. Maliye departmanından Kirby mezarında “Dünyanın en kibar adamıydı” yazmasını istiyorsa, bilin ki en önem verdiği şey insanların onu kibar biri olarak görmesi. Barda karşılaştığınız Ditko, mezarına “Parlak bir bilim adamıydı” yazılmasını istiyorsa, demek ki en önem verdiği şey başarılı bir araştırmacı olmak. Gerçekten öyledir ya da değildir. Hiç fark etmez.

İşte bu noktada, sözlerinizle karşınızdaki kişiyi etkilemeye başlayabilmeniz için gereken tüm bilgiye sahipsiniz. Ninjaların dövüş sanatı ninjutsu için uygun zaman artık. Ama başlamadan önce biraz beklemeniz gerekebilir. Biriyle mezar taşı sohbetine girdikten hemen sonra başlarsanız, karşınızdaki kişi size verdiği bilgileri kullandığınızı fark edebilir. Muhabbet ederken o an kendisiyle ilgili yeni bir şey fark ettiğinizi sandığında işe yarayacaktır. Yani daha önceden size bu bilgileri kendisinin verdiğini düşünmeden. Bu yüzden bir iki hafta bekleseniz iyi olur. Daha da fazla bekleyebilirsiniz tabii. Size anlattıklarını tamamen unutmuş olduğundan emin olduğunuzda yani. Biraz kendinizi tutmanız lazım.

Başka bir ortamda, doğru zamanın geldiğini düşündüğü-

nüzde, her zamanki gibi övgülerinizi ve teşekkürlerinizi sunarak karşınızdaki kişiyi takdir etmeye başlayabilirsiniz. *Mezar taşı oyunundan aldığınız gizli istihbaratı kullanmanın zamanı* artık geldi: Yardımlarınız için çok teşekkür ederim. Gördüğüm *en kibar insansınız* gerçekten.” Ya da: “Harika bir tadı var bunun. *Stephen Hawking’in barmeni* olmalısınız siz!” Hatta karşınızdaki kişiyi takdir ederken en sevdiği özelliğini doğrudan ona karşı kullanabilirsiniz: “Şunu bilmenizi isterim. Gerçekten bu kadar kibar biri olmanızı takdirle karşılıyorum.” Bunu söyledikten sonra sevinçten parendeler atmaya başlamayın. Evet, bu çok cazip gelebilir, ama yine de yapmayın.

Bu bir insana edebileceğiniz en etkili iltifat. İnsanların sizi takdir ettiğini görmek her zaman çok keyifli histir. İnsanın en beğendiği özelliğiyle takdir edildiğini duyması, duygusal açıdan iki gözünün tam ortasına saplanmış bir bıçak etkisi yaratır. Şu Ninjaların kullandığı dövüş silahı var ya. Ninja yıldızıydı sanırım. İşte sanki o saplanmış gibi. Böylece hem karşınızdakinin özünde nasıl biri olduğunu anlamış olursunuz. Hem de kendisiyle ilgili en beğendiği özelliğe değer veriyorsunuz siz de. Neticede sizin tarikatınıza katılmaktan büyük keyif duyacaktır.

3.15 İNSANLARIN İÇ DÜNYASININ HARİTASINI ÇIKARIN

Hatırlarsanız ilk oyunda insanların temel ihtiyaçlarından bahsetmiştik: *emniyet, güç, sosyal aidiyet ve kabul edilebilirlik, seks ve kontrol*. İçimizdeki bu istekleri karşılama arzusu, bizi bir şeyler yapmaya iten en önemli motivasyon kaynağıdır. Temel ihtiyaçlarımız aynı zamanda temel değerlerimiz, kanılarımız ve düşüncelerimize de bilgi sağlar. Ve böylece bakış açımızı şekillendiren filtre görevi görür.

Şunu aklınızdan çıkarmayın. Genelde gerçekten ne istediğimizi pek bilmeyiz (Şu deniz botu almak isteyen babayı hatırladınız, değil mi?) Bildiğimizi düşündüğümüz zaman da neden istediğimizle ilgili kesin bir fikrimiz yoktur. Çünkü aslında alttan alta bambaşka şeyler oluyordur. Bizim bile farkına varamadığımız şeyler. İşte bu su yüzüne çıkmamış süreci tespit ettiğinizde insanlara en çok istedikleri şeyi verebileceksiniz. Verdiğiniz zaman da karşılığında istediğiniz gücü size vereceklerdir.

Karşınızdakine bir şey vereceğinizi varsayalım. Bu bir ürün olabilir. Bir hizmet. Ya da bir düşünce. Ama istediğiniz şey bunlardan farklı, bambaşka bir şey. Müşterinizi ya da seçmenlerinizi çılgına döndürmek istiyorsunuz. İhtiyaç duydukları her neyse iki tane istediklerine karar verdiniz. Asıl amacınız verdiğiniz şeyden sonra size minnettar kalmaları.

Kulağa bir satıcının ya da siyasetçinin büyük hayali gibi geliyor, değil mi? Aslında bunu başarmak düşündüğünüzden çok daha basit. Yapmanız gereken tek şey, verdiğiniz şeyin

temel ihtiyaçları karşılayacak türden bir şey olduğunu göstermek. Çünkü karşınızdaki kişi bundan bihaber olabilir. Bu yüzden sizin doğrudan göstermeniz gerek. Ama karşınızdakinin hangi ihtiyaını gidermeye çalıştığından bile haberi yoksa, bu durumda ne yapacaksınız? Çok basit. Kendisine soracaksınız.

“İstediğin şeyle (satın alacağın bir şey/alacağın bir ders/birlikte dışarı ıkacağın adam) ilgili en önemli şey ne? Ne bekliyorsun yani?”

Tabii alacağınız yanıt tüm gerçeği bir anda ortaya dökme-yebilir. Diyelim ki şöyle bir yanıt verdi:

“Golf dersini, daha iyi oynayabilmek için almak istiyorum.”

Bu durumda, karşınızdaki kişinin amacını ğreneceksiniz. Ama amaçla temel ihtiyaç aynı şey değil. Bir sonraki adımsa *neden* daha iyi golf oynamak istediğini sormak. Çok az insan tamamen gelişigüzel hareket eder. Yani davranışının hiçbir sebebi olmadan. Bu yüzden muhtemelen bambaşka bir yanıt alacaksınız.

Örneğin;

“İşim için önemli.”

İşte şimdi bir yere varıyoruz gibi. Bir anda karşınızdakinin golf yeteneğini geliştirmek derdinde olmadığı ortaya ıktı. Değer verdiği başka bir şey. Biliyorsunuz zaten, önemli ihtiyaçlarımızı temel ihtiyaçlarımız şekillendirir. Bu yüzden bir kez daha *neden* diye sorun: Neden işin için bu kadar önemli ki?

“nk çalışanların hepsi golf oynuyor. Golfte karşı takım için iyi bir handicap olabiliyorsan yönetim kurulu size daha çok saygı gösterir.”

Bingo.

Gördünüz işte. Karşınızdakinin temel ihtiyaı işyerinde daha çok saygı kazanmak. (Karşınızdaki kişiden doğru ceva-

bı aldığınızda fark edersiniz. Seslerinden ya da yüzlerinden duygularını zaten anlarsınız.) Golfte daha iyi olmanın aslında bambaşka bir sonucu var. İstiyorsanız işyerinde insanların saygısını kazanmanın neden önemli olduğunu sorarak devam edebilirsiniz. Ama zaten anlamışsınızdır. Karşınızdaki kişi iki temel ihtiyacını karşılamaya çalışıyor. Sosyal kabul edilebilirlik ve konumunu kontrol altına alma.

Artık karşınızdakini büyülemeye başlayabilirsiniz. Şimdi karşınızdakinin gerçekten ne istediğini biliyorsunuz. Golf dersleri veriyorsanız, rakiplerinizi değil, sizi tercih edecektir. Bundan emin olabilirsiniz. Karşınızdaki kişinin golf manyağı yönetim kuruluyla ilişkilerini daha da iyiye götürecek şeyler bildiğinizi ekleyeceksiniz sonuçta. Mesela arkadaşınız ünlü golfçü Arnold Palmer'ın imzalı fotoğrafını ona verebilirsiniz. Şöyle masasının en güzel yerine koyabileceği türden bir şey olsun. Ya da altın kenarlıklı süslü bir sertifika. Ufak bir kupa da olabilir. Vereceğiniz derslerin içeriğiyle hiçbir ilgisi olmayan ve rakiplerinizin aklına gelmeyecek şeylerden bahsediyorum. Tabii karşınızdaki kişi için daha iyi golf oynayabildiğini göstermek kadar önemli olan (belki daha da önemlidir) şeyler.

Bu tekniğin gösterdiği en iyi şey, temel ihtiyaçlarımızın çok genel olduğu. İşyerinde başkaları tarafından kabul edilme ille de golfla alakalı değildir. Golf dersi vermiyorsanız (çok azımız verebiliyordur herhalde) bile, karşınızdakinin aynı hedefi elde etmesine yine de yardımcı olabilirsiniz. İşyerindeki insanların saygısını kazanmasının başka bir yolu olup olmadığını sorarsanız, karşınızdakine yardımcı olmanın farklı bir yolunu da bulabilirsiniz. Programlama dili C++ kodu öğretmeniz yeterli olabilir mi? Klasik deri ayakkabı alsanız olur mu peki? Siyasi görüşlerini değiştirmek nasıl fikir? Ya da başka bir şey.

Hâlâ karşınızdakine nasıl yardım edeceğinizi bilmiyorsa-

nız şu soruyu sorarak devam edin: “Amacınıza ulaştığınızı nasıl bileceksiniz? Yönetim kurulu üyelerinin saygısını kazandığınızı nasıl ifade edebilirsiniz?”

Bu soruya çok farklı cevaplar alabilirsiniz. Örneğin;

“Daha çok toplantıya davet edileceğim.”

Karşınızdaki kişi amacına ulaşmanın golf dersleri almaktan başka bir yolu olmadığını düşünse de, vereceği cevap ona nasıl yardımcı olabileceğiniz konusunda size fikir verecektir. Aynı sonuçlara ulaşmanın başka yolları da var mı? Golf dersi vermiyor olabilirsiniz ama siz de sonuçta insan kaynaklarında çalışıyorsunuz. Karşınızdaki kişinin ismini gündeme alarak daha çok toplantıya çağrılmasını sağlayabilir misiniz?

Şimdi kısaca özetleyelim: Önce karşınızdaki kişinin temel ihtiyacını tespit edin. Size bu ihtiyacını karşılamak için önerdiği çözümün tek çözüm olmadığını aklınızdan çıkarmayın. Eğer getireceğiniz öneri karşınızdaki kişinin ihtiyacını karşılayacak türden bir şeyse bunu ona açıklamalısınız. Hatta önerinizin daha da iyi görünmesi için anlatırken biraz allayıp pullayabilirsiniz. Başka bir alternatif daha var. Aynı ihtiyacı karşılamanın ya da aynı sonuca ulaşmanın bambaşka yolları da var.

Son adım anlaşmaya varmaktır. Getireceğiniz öneri tam olarak onun istediği şey olmalıdır. Tabii bir de başka kimsenin aynı şekilde öneremeyeceği bir şey. Onu artık ikna etmek zordur. Bu yüzden şöyle diyebilirsiniz:

“Yönetim kurulundakilerinin saygısını kazanmana yardım edeceğini bilseydin, benden bu dersi alır mıydın? Ya da deri ayakkabıları satın alır mıydın? Ya da ne bileyim işte benimle çıkar mıydın?”

Başka bir şekilde ifade edelim: Temel ihtiyaçlarını karşılayacağını bilseydi senin getirdiğin öneriyi kabul eder miydi?

Bence bu soruya hayır cevabını veremezsin. Bu ya da bu gibi sorulara.

Hâlâ reddediliyorsanız, demek ki sizin aklınıza gelen değerler ve ihtiyaçlardan daha fazlasını arıyor. Sizin düşündükleriniz de elbette doğru olabilir. Ama onu harekete geçirmek için yeterli değil. Hiç sorun değil. Hemen başa dönüp tekrar deneyin.

“İşyerinde saygı görmenin dışında golf derslerini sizin için önemli kılan *başka bir şey* var mı?

Bu, aklınızda tutup takip etmeniz gereken bir sürü şeyin olduğu karmakarışık bir süreç gibi görünebilir. Ama iki üç soru sorup cevap almak bir dakika bile sürmeyecektir. Bu kadarcık çabaya değmez mi? Şüphesiz değer. Bir insanın hayatındaki en önemli şeyleri, inandığı değer ve düşünceleri tespit edebilirsiniz, ona bu bilgileri kullanarak istediğinizi sorabilirsiniz. Uygun sözcük ve cümlelerle ifade ettiğiniz sürece her zaman ‘evet’ diyecektir.

SON BİR TÜYO

Karşınızdaki kişiye ‘evet’ dedirtecek mantıksal adıma yeterince yaklaştığınızda, ikna ettiğinizi düşündüğünüz kişi karşınıza yeni soru ve itirazlarla çıkabilir. İş arkadaşınız bir anda kendisine önerdiğiniz şeyin gerçekten ihtiyacı olan şey olup olmadığını sorabilir. Daha iyi bir önerin yok mu?

Bu durumda birçok insan karşısındakinin zor biri olduğunu homurdanıp pes edecektir. Böyle yaparak hataya düşer. Onun itirazları sizin getirdiğiniz önerinin yetersiz olduğunu göstermez. Tam aksine, gerçekten ilgilenmeye başladığını gösterir. Bunun üzerine biraz düşünün. Biri size hiç aklınızda olmayan bir şey satmaya çalışsa soru sorup ürünün detaylarıyla ilgili eleştirilerde bulunur musunuz? Sanmam. “İlgilenmiyorum, teşekkür ederim” der telefonu kapatırsınız.

Biri size soru sormaya başladığında, detayları ve önemli noktaları öğrenmeye çalışıyordur. Yani derdi her şeyin usulüne uygun olup olmadığını bilmektir. Önerdiğiniz şeye ihtiyacı olduğunun farkındadır zaten.

3.16 FARKLI TÜRDEN İNSANLARI İKNA ETMEK

Birini herhangi bir konuda ikna etmek istediğinizde, onun ne istediğini bilmek size çok yardımcı olabilir. Mesela gelecek başkanlık seçiminde birinin size oy vermesi ya da sizden televizyon satın alması gibi. İnsanları ikna etmenin en güzel yolu, düşüncelerine uygun bir öneride bulunmaktır. Ama herkesin düşünce tarzı birbirinden farklıdır. O kişiyi istediğiniz oyu kullanmaya ikna edebilmek için, ilk önce karar verirken zihninin nasıl çalıştığını anlamanız gerekir. Neyse ki, kendiliğinden size anlatacaktır. Siz nasıl soracağınızı bilin yeter.

Karşınızdaki kişiyi ne ikna eder?

Öncelikle bilmeniz gereken o kişinin herhangi bir konuda *nasıl ikna edilmek isteyeceğidir*. Düşüncenizi ifade etmenin bin bir türlü yolu vardır. Ama bilmeniz gereken, özellikle onun üzerinde etkili olacak yoldur. Önce ilgisi olan bir şey seçin. Mesela ilgi alanı kitaplarsa. Ve hemen ardından şu soruyu sorun: “İyi kitaptan kastın nedir? Sevdiğin kitaplara mı iyi dersin?” Böyle basit bir soruya bile o kadar farklı cevaplar alabilirsiniz ki bu sizi şaşırtabilir. Yalnızca bakarak iyi bir kitabı anladığını söyleyebilir. Başka biri için kitabın iyi olduğunu duymak yeterli olabilir. Başkası da iyi olduğunu anlamak için okumaya başlaması gerektiğini söyleyebilir. Anlamak için ikinci defa okuması gerektiğini söyleyenler de çıkabilir.

Alacağınız cevaba göre, onu ikna etmek için nasıl bir seçim konuşması yapmanız gerektiğini ya da sattığınız televizyonun onun istediği televizyon olduğunu göstermenin yolunu öğre-

neceksiniz. O kişinin kendi kendine mi anlaması gerekiyor? Biri bir şeyler söylediğinde mi ikna oluyor? Yoksa eline okuması için bir broşür mü tutuşturmak lazım? Size karar vermesi için ne gerektiğini söyledi. Siz de ona göre ayarlayın.

Artık bilgiyi nasıl sunmanız gerektiğini biliyorsunuz. Bir sonraki adım doğru sözcükler seçip doğru cümleler kurmak. Bu noktada dikkat etmeniz gereken üç şey var: *Hareket yönü*, *seçim stratejileri* ve *kıyaslamanın temeli*.

Hareket yönü

İnsanların kendisini nasıl ifade ettiğini duyduğunuzda, iyi şeyler elde etmeyi mi yoksa kötü şeylerden kaçınmayı mı seçtiklerini anlarsınız. İyi şeyler istemek bir yöne doğru *hareket* olduğunu gösterir. Bu insanlar bir şeye ulaşmak, bir şeyi başarmak, çözmek, yerine getirmek ve hedefler üzerine konuşurlar. Diğer seçenek ise bir şeylerden *uzak* durmaktır. Bunu seçen insanlar kaçınmak, uzak durmak ya da aniden kaçmaktan bahseder. O kişi bir şeylerin üzerine gitmek mi, yoksa bir şeylerden kaçmak mı istiyor? Önce bunu tespit edip, daha sonra ise uygun sözcük ve cümlelerle ifade edin. Eğer ‘daha fazla seçenek istediğini’ (ileriye doğru bir hareket) söylüyorsa, başkan seçilirsен herkese eğitim imkanı sağlayacağını söylemelisin mesela. Televizyon satıyorsan da, sattığın televizyonun istediği her türlü özelliğe sahip olduğunu söyleyebilirsin. Ama derdi ‘o an içinde bulunduğu karmaşadan kaçmaksa’ (bir şeylerden uzak durma yönelimi), yaşadığı ortamda düzeni ve güvenliğini sağlayacağını sakın söyleme. Ya da alacağı televizyonun garantili olacağını. Ne de olsa bunlar ileriye dönük hareketlerdir. Bunun yerine, başkan olduğunda şu anki berbat planlamayla ilgili bir şeyler yapacağını söylemelisin. Ya da sattığın televizyonun menüsünün önceki modellerdeki gibi olmadığını söyleyebilirsin. Bir şeylerden ka-

çınmaya yönelik hareketler hep. Aradaki farkı algılamak güç gibi gelir. Ama aslında fark epey büyük.

Seçim Stratejileri

Karşınızdakinin nasıl seçim yaptığını da bilmeniz gerek. Önünde çok farklı seçenek bulmak mı istiyor? Yoksa daha fazla bilgi mi istediği? Yeni kamerasını almaya nasıl karar verdiğini sorun. En iyisine karar vermeden önce birkaç seçenek arasında gidip geldiğini söylüyorsa, yapacağınız önerinin yanında birkaç seçeneğin bulunması lazım. Bırakın önce sizin verdiğiniz teklifi diğer adaylar ve modellerle kıyaslasın. Sonra da sizin en iyisi olduğunuza karar versin.

Ancak, karar vermeden önce internetten araştırma yapması gerektiğini söylüyorsa daha fazla seçenek sunmanın bir etkisi olmayacaktır. Böyle biri sizin verdiğiniz teklifle kıyaslamak için çok fazla seçenek istemeyecektir. İsteyeceği yalnızca belirli isteklerinin yerine getirilmesi. Böyle bir seçim stratejisini benimseyen biri, başkan seçildiğinizde yapacaklarınızın tam listesini ya da sattığınız televizyonun teknik özelliklerini isteyecektir. (Bu da elinde pek çok seçenek bulundurmak isteyen birine sıkıcı gelebilir.)

Kıyaslamanın Temeli

Son olarak bilmeniz gereken şey, o kişi farklı seçenekleri nasıl kıyaslayacak. Bu yüzden, ondan bir şeyi karşılaştırmasını isteyin. Mesela yeni mutfak lambasıyla eskisini kıyaslasın. Vereceği cevabı da dikkatle dinleyin. Ya aralarında büyük farklılıklar bulunmasına karşın aşağı yukarı aynı şey olduklarını söyleyecek. Ya da ortak noktaları olmasına karşın birbirinden çok farklı olduklarını. (Umarım aradaki farkı anlattıysınızdır.)

Bu fark size bir şeyleri başka şeylerle doğru düzgün kıyaslayarak önerilerinizi nasıl sunmanız gerektiği hakkında fikir verecektir. Yaptığı kıyaslamanın temeline dayanarak benzerliklere ya da farklılıklara odaklanabilirsiniz.

“Başkanlık pozisyonu için yarışan diğer adaylar gibi, ben de bir süredir bu organizasyonun içindeydim. Bu açıdan büyük bir benzerlikten söz edebiliriz. En büyük fark ise benim serbest çalışmam. Böylece hep faaliyetlerimizi dışardan izleme fırsatım oldu.”

Alternatif olarak şöyle de diyebilirsiniz:

“Her şeyden önce, bu gerçekten müthiş bir televizyon. Diğerleri de öyle tabii. Teknik özellikleri açısından hepsi birbirine benziyor. Aradaki fark, bunda üç boyutlu izleme şansı, ses tanıma özelliği bir de hareket sensörü var.”

Ya da tam tersini yapıp önerinizin önemli farklılıkları üzerine de odaklanabilirsiniz. Tabii diğer seçeneklerle bazı ortak noktaları bulunduğunu da ekleyerek:

“Bu organizasyonun içinde bulunduğum sürece hep serbest çalıştım. Yani faaliyetleri hep dışardan izleme fırsatım olduğu için daha sağlıklı bir bakış açısı sağlayabilirim. Onlarla aynı dönemden beri işin içinde olmama karşın bu beni diğerlerinden farklı kılıyor.”

“Bu televizyonda diğerlerinden farklı olarak yüksek çözünürlüklü üç boyutlu izleme seçeneği, ses tanıma özelliği ve hareket sensörü var. Tabii ki normal televizyonlar gibi çalışıyor. Bu konuda diğerlerinden farkı yok.”

Bu kadarı yeter zaten. Ama iyi bir insan olduğunuz için o kişinin doğru kararı verdiği konusunda kendinden emin olmasını da isteyebilirsiniz. Bu yüzden kendinden emin olması için ne gerektiğini de öğrenmişsiniz zaten. Bir hafta önce bir-

likte üzerinde çalıştığınız projeyle ilgili bir sohbet esnasında şunu sormuştunuz: “İyi bir iş çıkardığını nasıl anlarsın? Kendi içinde mi hissetmen gerek, yoksa başka birinden mi duyman lazım?”

Kendiliğinden anladığını söylediye, teklifinizin gerçekten iyi bir teklif olduğunu hissedeceğini söylersiniz. Ama başkalarından onay alması gerektiğini söylüyorsa ona Gromit’in de sizin adaylığınıza ya da sattığınız televizyondan çok memnun kaldığını söyleyebilirsiniz. Ya da bir sürü insanın memnuniyetlerini ifade ettiği bir broşür verebilir ya da forum sayfasını takip etmesini isteyebilirsiniz.

Bir sürü şeyi takip etmek zorunda kalmak berbat bir şeymiş gibi görünebilir. Tekrar söylüyorum: O kadar zor bir şey değil. Özetle İkna Oyunları bu işte. Sorular soruyorsun. Aldığın cevapları dikkatle dinliyorsun ve ona göre hareket ediyorsun. Ayrıca, bu değişkenlerin her biriyle uğraşmak istemiyorsan, tek tek takip etmek zorunda da değilsin. Bir ya da iki tane si yetebilir bile. Güç oyunlarını çok az sayıda kişinin oynayabileceği şekilde oynamak için önce elinizdeki bilgiyi nasıl sunacağınızı bilmeniz gerek. Bir de karşınızdaki kişinin bir yolda ilerlemek mi yoksa bir şeylerden kaçmak mı istediğini biliyorsanız iş bitmiştir.

3.17 BEDEN DİLİNDEN ‘HAYIR’ DENİLDİĞİNİ ANLAMAK

Diğerleri size evet dediğinde hiçbir sorun yoktur. En azından, sizin istediklerinizi keyifle yaptıkları ve yaparken de huzur ve mutluluk duydukları sürece. Hayır dedikleri anda sorun çıkmaya başlar. İkna Oyunlarını oynarken hayır lafını duymamak için elinizden geleni yapmanız gerekir. Sürekli hayır lafını duydukça insanlar hödük olduğunuzu düşünmeye başlayacaklar. İşte tam bu noktada, oyunları kaybedeceksiniz ve bu kez hiçbir geri dönüşü olmayacak.

Profesyonel arabulucular birinin ‘hayır’ demek üzere olduğunu önceden nasıl anlayacaklarını öğrendiler. ‘Hayır’ sözlü olarak ifade edilmeden önce genellikle sözsüz işaretlerle de kendini belli eder. Bu işaretlere dikkat ederek sohbeti ‘hayır’ karşılığını alma riski bulunmayan başka bir yöne çevirmek mümkün. Siz de bu yeteneğe sahip olabilir ve bir şeyler yaşanmadan önce birinin sizi zora sokabileceğini fark edebilirsiniz. Bu durumda, karşınızdaki kişi hayır deyip düşüncesinde sabit olmaya başlamadan sözünüzden dönüp niyetinizi yeniden ifade edip açıkça söyleyebilirsiniz. Böylece belki de bir hayır evete çevirebilirsiniz.

Tabii ki biraz pratik ve hazırlık yapmanız gerekecek.

Öncelikle karşınızdaki kişinin normal davranışlarını gözlemlemeniz gerekir. Şunu da aklınızdan çıkarmayın. Bir insanın normal davranışı o anki stresine göre farklılık gösterebilir. Karşınızdaki kişiyle tekrar pazarlık ya da önemli bir

toplantı gibi stresli bir ortamda karşılaşacaksanız, asabi ve stresli olduğu ortamlarda nasıl davrandığını ve bu gibi güçlü duygulardan nasıl etkilendiğini bilmeniz gerekir. Kahve makinasının yanında serinlerken nasıl davrandığını bilmenin hiçbir faydası dokunmaz. Bu yüzden, ikinizin de stresli olduğu anı beklemelisiniz. Ama esas konuya geçmeden önce havadan sudan konuşmak gerekebilir. Önce karşınızdakinin doğru cevap vermekten kaçmayacağı basit sorular sorun. Ama olumsuz cevap verebileceği sorulardan uzak durmaya çalışın. Hafta sonun güzel geçti mi? Jan Švankmajer festivalline gittin mi? Bu sorulara ne cevap aldığının hiçbir önemi yok. Odak noktanız karşınızdaki kişinin nasıl davrandığı ve nasıl bir izlenim verdiği üzerinde olmalı. Ayağını sallayıp durmak gibi bir tiki var mı mesela? Cevap verirken kımıldanıp duruyor mu? Ses tonu nasıl? Çok az kelime kullanarak mı cevap veriyor yoksa cevapları uzun mu? Kendini ifade edebiliyor mu?

Bu tarz birkaç soru sorduktan sonra karşınızdakinin stres altındayken nasıl davrandığını zaten anlayacaksınız. Bu noktada, temel alacağınız davranışı seçerken çok dikkatli olmalısınız. Çünkü daha sonra onun davranış şeklindeki değişiklikleri gözlemlerken seçtiğiniz bu davranışı dayanarak noktası olarak kıyaslama yapacaksınız.

Bir sonraki adım ‘hayır’ cevabını ayırt etmeyi öğrenmek. Bu yüzden karşınızdakinin hayır diyeceğini bildiğiniz sorular sormaya başlayın. Yıldız Savaşları serisinin yeni filmi izleyeceğin için heyecanlı mısın? One Direction hayranı mısın? Bu soruların garip olup olmaması fark etmez. Olumsuz bir cevap alacağınız garanti olduğu müddetçe bırakın biraz tuhaf olduğunuzu düşününler. Bu soruları sorarken karşınızdakinin davranışlarını izlemeye devam edin. Bu sefer, onun sorulara evet cevabını verirken

sergilediği davranışlarla, hayır cevabını verirken sergiledikleri arasında değişiklik olup olmadığını bulmaya çalışın.

Hemen söyleyeyim, görmeniz gereken her şeyi gözlemlemek çok zor. Bunu yapabilecek bir zaman yaratmak için yüz farklı soru sormanız gerekebilir. Böyle bir seçenek de pek mümkün değil. Bir hile söyleyeyim. Giderken yanınıza birini alın. Siz soruları sorarken o gizlice gözlem yapsın. Böylelikle siz de sohbete odaklanabilirsiniz. (Bu arada, başkalarının toplantısına katılmak gözlem yeteneğini geliştirmenin en iyi yollarından biridir.) Sohbet esnasında her an kendi görüş yeteneğinizi kullanmak zorunda da kalmazsınız. Böylece birine bir soru sorduğunuzda ya da öneride bulunduğunuzda veya karşınızdaki kişi bir anda size soru sorduğunda istediğiniz yere odaklanabilirsiniz. İkinizden biri cevap vermeden hemen önceki an en ilginç işaretlerin ortaya çıktığı zamandır. Özellikle duyduklarınızla çelişenler çok ilginç görünebilir.

Karşınızdaki önerinizi ilginç bulduğunu söylerken normalde hayır derken kullandığı sözsüz ifadelerin aynısını sergiliyorsa, demek ki öneriniz pek de iyi değil. Bu durumda acele edip onun sevebileceği şekle sokmak için ne eklemeniz gerekeceğini çözmeniz gerek.

Diğer yandan, hayır derken normal bir davranış sergiliyorsa, demek ki öneriniz kabul edilebilir sınırlar içerisindedir. Yalnızca fiyatı düşürüp düşürmeyeceğini, başka tavizler verip vermeyeceğini ya da bütün hesabı kapatıp kapatmayacağını anlamaya çalışıyordur. İşte zamanı geldi. Geri adıma yer yok artık. Önerinizi çoktan kabul etti aslında. Sadece size fark ettirmemeye çalışıyor.

Karşınızdaki kişinin davranışını önceden belirlemenizin sebebi herkesin farklı farklı davranışlar sergilemesidir. Oscar'ın hayır demeden önceki belirtileriyle Anna'nın gös-

tereceği belirtiler ille de aynı olmak zorunda değildir. Ancak bunu anlamanın tek yolu Oscar ve Anna'nın evet derken gösterdiği belirtilerdir.

Birçok insan karşısındaki kişinin söylediklerini kabul etmeyeceğini belirli hareketlerle belli eder. Sorgu odalarında insanların hareketleri üzerine çalışmalar yapılmıştır. İnsanların hareketlerini gözlemlemek, daha fazla kişisel farklılık görüp bu konuda yetenek kazanmak için iyi bir pratik olabilir. İşte bahsettiğim hareketlerden birkaçı:

Kaşıntı: Karşınızdaki kişi bir anda burnunu, boynunu ya da kolunu kaşımaya başlar. (Gizli bir rahatlama hareketidir bu. Birazdan daha fazla bilgi edineceksiniz.)

Çift taraflı kaşıntı: Kaşınmanın başka bir türüdür. Burnun, boynun ya da kolların iki tarafı da kaşınır.

Kalemi tıklatma: Kişi kalemını durmadan tıklatır. Bir seferde birkaç tıklatma ya da tek tıklatma şeklinde görülebilir. Kalemını tıklatma alışkanlığı olan biri eline aldığı kalemde tıklatacak bir yer olmasa da bu hareketi yapmayı sürdürebilir.

Step dansçısı ve bacak savuran: Step dansçısı ayaklarını bir ileri bir geri hareket ettirirken, bacak savuran ise bacak bacak üstüne atıp ayağını sallar. Tabii ki, karşınızdaki kişiyle aranızda bir masa varsa bu iki hareketi tespit etmek de zordur. Ama yine de imkansız sayılmaz. Sonuçta bu iki hareket vücudun üst tarafının da hareket etmesine neden olur. Ayağın bir yukarı bir aşağı sallanırken vücudunun üst bölümünün tamamen hareketsiz kalması imkansızdır.

Elektrikli sandalye: Kişi rahatsız bir şeyin üzerinde oturuyormuş gibi sandalyenin üzerinde hareket edip durur. Bu hareketin en fazla görüldüğü zaman birine bir şey söylemek üzere olduğumuz zamandır.

Bu hareketlerin hepsi aynı anlama gelir aslında. İnsan daha gergin ve asabi olduğunda içten içe de rahatsızlık duyar. Rahatsızlığı artıkça da söyledikleri gerçek hislerini yansıtmayacaktır. Bu yüzden profesyonel arabulucuların yaptığııı yapın. Yani karşınızdaki kişiyi gözlemleyerek sohbetin akışını ne zaman değiştirmeniz gerektiğini tespit edin. Sohbeti hayır diyeceği noktaya getirmeyin.

3.18 RAHATLAMA HAREKETLERİ VE ENDİŞE

Bir şeyin yanlış olduğunu düşündüğümüzde hiç farkına bile varmadığımız şekillerde hislerimizi dışa vururuz. Konuşmadan karşınızdakine yansıttığımız ‘hayır’ gibi, bu olumsuz belirti de genelde bilinçaltımızdan kaynaklanmakla birlikte tespiti güçtür. Tam da bu yüzden, tespit edebilmek büyük önem taşır. Ne aradığınızı biliyorsanız, karşınızdaki kişi kendini tehdit edilmiş, emniyetsiz, korkmuş ya da endişeli hissettiğinde hemen anlamanız mümkündür. Karşınızdakinin gösterdiği belirtiler sayesinde kendisinin size anlatmayı seçtiği ya da anlatmadığı bilgilerden çok daha fazlasına erişebilirsiniz. Mesela finans birimindeki Kayle’ye bir iş arkadaşınızdan bahsederken onun endişelenmeye başladığını görüyorsanız, bu ikisinin arasında bir sorun olduğunu gösterir. Ya da Malcolm’a ilgilenmesini istediğiniz sevkiyatın nasıl gittiğini sorduğunuzda endişeleniyorsa, işlerin yolunda gitmediğini anlarsınız. İkna Oyunlarının istediğiniz gibi gidip gitmediğini anlamak istediğinizde kullanabileceğiniz önemli bir bilgidir bu.

Peki ya, o sihirli belirti nedir? Her şey *dokunmak* diye adlandırdığımız bu hoş hareketle ilgili aslında.

Bilinçaltımız bir tehdit ya da endişe tespit ettiğinde, kendimize her zamankinden daha çok dokunuruz. Nedeni son derece basittir. Ailelerimiz bizi bebekken dokunarak rahatlatırdı. Bu hiçbir zaman değişmeyecek. Bunun tek sebebi bebeklik anılarımızı tetiklemesi değil. Dokunmak, sinirli uçlarını uyarır ve stres hormonlarının salgılanmasını engeller. Bu insanlar için de, diğer memeliler için de geçerlidir. Diğer bir deyişle, biri bize

dokunduğunda sakinleşen yalnızca zihnimiz değildir. Tüm vücudumuz gevşer. İnsan vücudunun kimyası gereği. Ama bize dokunan biri yoksa bu ihtiyacımızı kendi kendimize gideririz.

İnsan kendisine farklı şekillerde dokunur. Mesela bir tanesi önceki bölümde de gördüğünüz kaşınmaktır. Ellerimizle yüzümüzü ovuşturmak ya da saçımızla oynamak olmazsa olmazlar arasındadır. Dudağımızı ısırarak ya da yalamak, kulak mememize masaj yapmak ya da elimizi çenemize dayamak diğer olası seçenekler arasındadır. Endişelendiğimizde en çok yaptığımız hareket ise boynumuza masaj yapıp dokunmaktır. Kadınlar genelde köprücük kemiklerinin birleştiği noktadaki oyuğa dokunur. Bu hareketin neden kadınlarda daha yaygın görüldüğüne dair hiçbir fikrim yok. Ama biraz düşündüğümde bunun sebebi büyük olasılıkla kadınların giysilerinde o bölgenin açıkta kalması olabilir. Büyük ihtimalle yine aynı sebepten ötürü kadınlar daha çok boyun bölgesine dokunurken, erkekler yüzlerine dokunur. Erkekler de boyunlarına dokunabilir tabii ki. Ama genelde elleriyle boyunlarının tamamını kavrarlar. Birini boğuyormuş gibi yani. Diğer yaygın rahatlatma hareketleri ise altını ovuşturmak, yanaklarına dokunmak ya da derin derin iç çekerek oflamak.

Yavaş yavaş kendi kendine dokunmanın insanın ruh haliyle ilgili bir şeyleri ortaya çıkardığının farkına varıyoruz gibi, değil mi? Çünkü ne zaman kendimize dokunsak mazeretini de hemen buluruz: Takımızla oynuyormuş gibi yaparız. Kolyelerimizi ya da kravatımızı düzeltiriz. Ya da kıyafetimizin üstündeki tozları silkiyor gibi yaparız. Aynanın önüne geçip bir deneyin bakalım. Bu hareketleri birçok filmde gördüğünüzü fark edeceksiniz hemen. Bu hareketler artık klişeleşmiştir. Daha önce yüzlerce aktör, oynadıkları karakterler baskı altında kaldığında, bu duyguyu yansıtmak için kullanmıştır.

Normal şartlarda kendi kendine dokunmayan biri belirli bir konu ya da olay gündeme geldiğinde kendine dokunmaya başlıyorsa, bu konu onu endişelendiriyor demektir. Tam olarak anlamadan bir hükme varmasanız iyi olur tabii. Maaşınızda gerçekten bir artış olup olmayacağını sorduğunuzda, patronunuz “Evet, olacak” derken bir yandan köprücük kemiklerinin birleştiği noktadaki çukur bölgeye dokunuyorsa, ille de yalan söylediği anlamına gelmez ama bu hareketinden sorduğunuz sorunun ona kendini savunmasız hissettirdiği ve onu rahatsız ettiği sonucunu çıkarabiliriz. Bu soru ona gelecek yılın bütçesini hazırlarken duyduğu kaygıları hatırlatmış olabilir. Sebebinin bulmak için tedbirli adım atmak yararınıza olabilir: “Parayla ilgili konuşurken, sanki bir sorun varmış gibi geldi. Bu konuda yapabileceğim herhangi bir şey var mı?” Yardımınızı kabul ederse, bir müttefik daha kazandınız demektir. İhtiyacınız olduğunda size yardım etmek hoşuna gidecektir. (Kimi zaman, minnettarlık ve karşılık verme içgüdüğü şaşırtıcı derecede benzerlik taşıyabilir.) Baktınız elinize hiçbir şey geçmedi, en azından başka olaylarda kullanabileceğiniz değerli bilgiler elde etmiş oldunuz.

SON BİR TÜYO

Düzenlediğiniz toplantıda birinin bütün toplantı boyunca kendine dokunduğunu fark ettiniz. Toplantıda konuşulan konularla da hiçbir alakası yok üstelik. Ama normal davranışının dışında bir hareket olduğunu biliyorsunuz. O zaman gerginliğin sebebi siz olabilirsiniz. (Bakışlarının ne kadar etkili olduğuna ve sohbetin devamına göre bilinçaltında sizinle flört ediyor da olabilir. Ama muhtemelen aradaki farkı anlayabilirsiniz.) Böylesi bir durumda bir iki adım geri atmaya çalışın. Karşınızdaki kişinin alanını genişletip farklı bir beden dili kullandığınızda değişen bir şey olup olmadığına bakın. Yapmak isteyeceğiniz son şey birinin sinirini bozmaktır herhalde.

3.19 DUDAKLAR STRESE GİRER, AĞIZ KAYGILANIR

Şimdiye kadar karşınızdaki kişinin sizinle aynı fikirde olmadığını, kendini tehdit altında hissettiğini ya da endişeli olduğunu nasıl fark edeceğimizi öğrendik. Bilmeniz gereken diğer bir belirti, karşınızdakinin stres altında kaldığında sergilediği davranışlardır. Bu üç durumdaki belirtileri de çok iyi biliyorsanız, karşınızdaki kişi daha kendisi fark etmeden onun olumsuz bir duyguya kapılacağını söyleyebilirsiniz. Bu belirtilerin sizden kaynaklandığından şüpheleniyorsanız, işte bu İkna Oyunları stratejinizde azıcık geri adım atmanız gerektiğini gösteren isyan bayrağıdır. Eğer sebep siz değilseniz, karşınızdaki kişi verimli bir işbirliğine izin vermeyen zihinsel ve duygusal bir durumun içindedir. Bu durumda, bilginizden yararlanarak arkadaşınıza kendisi için daha iyi bir ortam bulması konusunda yardımcı olabilirsiniz.

Stresimizi çok farklı şekillerde dışa vururuz. Bunların kimisi diğerlerinden çok daha barizdir. Birinin strese girdiğini anlamanın en açık yolu dudaklarını sıkıp sıkmadığına bakmaktır. Kişi, stres düzeyi düşükken dudaklarını hafifçe sıkarken, stres tavan yaptığında kuvvetlice sıkar. Hatta dudağını dışardan göremezsiniz. Dudakların bu şekilde sıkılması bir şeylerin yolunda gitmediğinin ve endişe yarattığının güvenilir bir göstergesidir.

Bu belirtiyi faydalı kılan yalnızca bir iki saniyede yakalayabileceğiniz kadar hızlı bir hareket olması ve her zaman stres yaratan olaydan hemen sonra görülmesidir. Bir müşterinizle yapacağınız sözleşmenin detayları üzerine konuşurken bir parag-

rafta dudaklarını sıkıldığını görürseniz, bilin ki o paragrafla ilgili sıkıntısı var. Ya yerine getiremeyeceği bir husus vardır ya da kabul etmekte zorlanacağı bir tavizde bulunması gerekiyor. Herhangi bir sürprizle karşılaşmak istemiyorsanız, devam etmeden önce bu bölümü daha detaylı gözden geçirmeniz gerekebilir.

Duruma göre değişse de insanın dudaklarını sıkması yalan söylediğinin göstergesi de olabilir. Erkek arkadaşınıza, birlikte gittiğiniz partiden ayrıldıktan sonra dar ve kırmızı elbiseli iş arkadaşıyla takılıp takılmadığını duygularınızı hiç belli etmeden sorduktan sonra, “hayır” karşılığını verirken dudaklarını sıkıldığını görüyorsanız, uydurduğunu düşünmek pek yanlış sayılmaz.

Bilmeniz gereken başka bir dudak şekli daha var. Kimi zaman dudaklarımızı sanki pipetle bir şey içiyormuş gibi büzeriz. Bu hareket de yalnızca bir iki saniye sürer. Ama açıkça gözlemlemeniz mümkündür. Hatta dudakların sıkılmasından daha belirgindir. Ancak bu bir stres göstergesi değildir. Farklı iki anlamı vardır. Dudaklarını büzüştüren kişi ya sizinle aynı fikirde değildir ya da farklı seçenekler üzerinde duruyordur. Bir şey düşünürken ya da bir sorunu çözmeye çalışırken yaygın görülen bir harekettir. Durup bir denerseniz aklınıza bu hareketi yapan birkaç kişi gelecektir. Hatta bu siz bile olabilirsiniz. Ve tabii ki, yine filmlerde bu hareketi görmüşsünüzdür: *Şeytan Marka Giyer*’deki moda editörü Miranda Priestly, bir tasarımcının giyim üzerine yazılmış makalesini berbat bulduğunda dudaklarını büzerdi mesela. Tek kelime etmeye bile tenezzül etmezdi. Miranda’nın hızlıca dudağını büzmesi tasarımcının (tabii ki beden dilinden anlaması gerekir) bütün koleksiyonu rafa kaldırıp anında yeniden başlaması için yeterdi.

Dudak büzmenin ne anlam taşıdığını bilmek size önemli bir bilgi sağlayabilir. Tekrar bir sözleşme okuduğunuzu varsa-

yın. Bu sefer sözleşmenin bir yerinde karşınızdaki kişinin hızlıca dudaklarını büzüştürdüğünü fark ettiniz. Karşınızdakinin dudaklarını sıkığında olduğu gibi stresli olmadığını, yalnızca bir şeyin kafasını karıştırdığını ve sözleşmenin o bölümüyle ilgili farklı alternatifler üzerine düşündüğünü artık bilirsiniz. Yüzünün kamışla bir şey içiyormuş gibi bir şekle girmesi, karşınızdaki kişiye aklında daha iyi bir çözüm olup olmadığını sormak için ipucu verir.

Bir kez daha, başkalarının iç dünyalarına bu denli hassas yaklaşmanız onları şoka uğratacaktır. Böylece size daha da fazla bağlanacaklardır.

3.20 KAPLADIĞINIZ ALAN GÜCÜNÜZÜ GÖSTERİR

Ne kadar alan isterseniz o kadar güçlü bir görüntü çizersiniz. Bunu tamamen fiziksel açıdan söylüyorum. Sezgilerimizle aslında durumun farkındayız. Şu gücü eski şekliyle kullanan açgözlüler, ellerindeki kağıtları konferans salonundaki masanın yarısına yaymaya çalışırlar mesela. Bunu başka birine çok yer bırakmamak için yaparlar. Ayakta durduklarında ya da konuştukları esnada kollarını masanın bir köşesine dayayıp parmaklarını olabildiğince yayarlar. Konuşmalarını sanki vaaz veriyor gibi yaparlar. Uçakta kendi koltuklarının iki katı kadar yer kaplarlar. Sanki bacaklarını sizin oturma alanınıza kadar yaymak zorundalarmış gibi. Bu arada siz de duvara yapışıp kalmak zorunda kalırsınız. Tabii bir de dirseklerini aranızdaki yere dayarlar illaki.

Bir toplantıya gittiğinizde ya da yeni bir yerde çalışmaya başladığınızda, planlayıcılarını, telefonlarını, not defterlerini, iPad'lerini, bilgisayarlarını, evrak çantalarını ya da kitapçıklarını kendi alanlarını göstermek için kullanan insanlara çok dikkat edin. Kendi bölgelerini belli etmek için bir şey getirmeyi unutmuşlarsa da kollarını yandaki sandalyeye koymaya bayılır bu tipler. Boş olsun ya da olmasın, hiç fark etmez. Kendi alanlarını böyle tahsis ederler. Böyleleri siz ve sizin gibilerden çok daha önemli olduklarını gösterme ihtiyacı duyarlar. Kendilerinden emin hareket eder ve durumun kendi kontrolleri altında olduğunu anlamanız için ellerinden geleni yapmaya hazırdırlar.

(Tam tersi de söz konusu: Dirseklerini beline, ellerini kucığına koyup oturan biri, kapladığı fiziksel alanı minimum düzeyde tutmaya çalışır. Bu da düşük statünün göstergesidir. Böyle birinin bir yer kaplayacak cesareti yoktur ve kimsenin onu fark etmesini istemez.)

Hakimiyetini fiziksel olarak göstermenin özel bir türü de bulunur. Ayakta durup geniş görünmek için ellerinizi belinize koyarsanız... Parmaklarınız ileriye dönük dururken başparmaklarınızsa geriye gösterir. Dirsekleriniz tamamen dışarıda kalır. Bir adam böyle duruyorsa ve o anda üzerinde smokin ya da bir palto varsa, elleri her zaman ceketinin altında durur. Asla üzerinde durmaz. Böylece ceketini açık tutarak bağrını kapatmaz. Cesur bir görüntü çizer. Ve bunu yapan kişi aslında içten içe şöyle diyor: “Kuralları ben koydum ve ben istemediğim sürece değişmeyecek.” O şekilde durursanız ne dediğimi anlarsınız.

Gayet net bir duruştur. Ufacık bir değişiklik hareketin verdiği mesajı tamamen değiştirebilir: Şimdi ellerinizi döndürün. Başparmağınız ileriye, diğer parmaklarınız da geriye dönük baksın. Omuzlarınız yukarıya ve öne dönük olacak. Sırtınızın duruşunda da hafif bir değişiklik olacak. Böyle durduğunuzda ne hâkim olduğunuzu hissedecek ne de öyle bir görüntü çizeceksiniz. Daha çok sorguluyor ve merak ediyor gibi duruyorsunuz artık: “Eeee, sonra ne oldu peki?” Aradaki fark ufak ama barizdir.

Olduğunuz yere yayılarak gücünüzü gösterme tekniğini kullanmak gibi bir zorunluluğunuz elbette yok. Hele ki İkna Oyunlarında kullanabileceğiniz çok daha etkili ve akıllıca teknikler varken. Öte yandan, bu başkalarında çok dikkat etmeniz gereken bir özellik. İsterseniz yer kavgasına tutuşabilirsiniz tabii ki. Sizi tutan kimse yok. Ama daha önce uçakta dirsek savaşına girdiyseniz bunun ne kadar anlamsız olduğunu fark

etmiş olmalısınız. Nedendir bilinmez, bu tür insanlar içten içe kimin patron olduğunu gösterme zorunluluğu hissederler. Belki de bu durum hak ettiklerini düşündükleri kadar güç sahibi olmamalarından kaynaklıdır. Bir alan kaplayarak bunu telafi etmeye çalışıyor olabilirler. Kimsenin onları sorgulayacak cesareti bulamaması hoşlarına gidiyordur belki. Bir başka olasılık da söz konusu. Belki de dışarıya gösterdikleri kadar güçlüdürler. Ama kendi kendilerine bunu bilmek yeterli gelmiyor olabilir. Bu yüzden dünyanın geri kalanının da bunu bildiğinden emin olmak istiyorlardır.

Sebebi ne olursa olsun, bu davranış size istediğiniz üstünlüğü kurmanız için çok malzeme sağlar. Adeta karşınızdaki kişinin egosu, sevip okşanmak, elle beslenmek ve hatta altının değiştirilmesi için haykırıyordur. Tek yapmanız gereken ona istediği alanı vermek. (Ortamdan çekip giderek değil. Sizin de bir yeriniz olacak. Açgözlülük edip fazla pay almaya çalışmadığınız müddetçe.) Karşınızdaki kişi öyle iltifatlarla kandırılacak türden biri değil. Onun varlığından müteşekkirdiğinizi açıkça göstermeniz gerek. Geçen haftaki sorunu çok güzel çözdüğünü düşündüğünüzü söyleyin. Her zaman ifade etmek istediğiniz düşüncenizi açıkça söylemek için dilsel hilelere başvurun. Dile getirdiğiniz düşünce sanki onun düşüncesiymiş gibi konuşun. Diyelim ki projenizde Dr. Dinosaur'a ihtiyaç duyuyorsunuz. Ama yer kaplama delisi, projede daha fazla insan bulunmasının diğer projeler için ayrılacak kaynağı azaltacağını düşündüğünden itiraz edecek gibi. Bu durumda, lafı ağzına tıkayıp Dr. Dinosaur'un çok iyi olduğunu da araya hemen sıkıştırın:

“Bu karmaşık durumdan haberdar olmanız gerçekten süper bir şey. Sizin bilgi birikiminiz sayesinde bu karar diğer ekiplerin yapısında değişikliğe sebep olmayacak. Yalnızca

bu projede gereken yetkinliği kazanmamızı sağlayacak. Sizin söylediklerinize tamamen katılıyorum. Tam da bu yüzden Dr. Dinosaur'u ekibe katarak projenin çok daha düzgün yürütmesini istiyorum. Şimdiden diğer projelere ne kadar çabuk geçeceğimiz üzerine düşünmeye başladığınızı tahmin ediyorum. Bu projeyi planlanan süreden önce bitirmenin tek yolu Dr. Dinosaur'u projeye katmak. Diğer projelerin başlama tarihlerini belirlediniz mi peki?"

Ruh haliniz iyiye konuşmanız bittiğinde istediğinizden çok daha fazla edeceksiniz.

SON BİR TÜYO

Beynimiz bazı davranışlarımızla güç arasında bir ilişki kurar ve bunu kendi yararına kullanır. Açıkça güçle bağdaştırılan bir pozisyonda ayakta durabilir ya da oturabilirsiniz. Mesela kollarınızı açarak masanın üstüne koyduğunuzda ya da bacaklarınızı sonuna kadar açıp ellerinizi ensenize attığınızda kendinizi bir duruma hâkim gibi *hissedersiniz*. Bu şekilde hissetmenizin sebebi beyninizin, duruş pozisyonunuzu şu şekilde yorumlamasıdır: Artık güç hormonu testosteronla doldu ve stres düzeyinizi düşürme vakti geldi. Bir iki dakika böyle durursanız normal hormon düzeyinizi birkaç saatliğine değiştirip tartışmanın galibi olma şansınızı artırabilirsiniz. Ne de olsa, artık çok daha cesur ve saldırgan bir tavırla tartışabileceksiniz. (Güç kavramı üzerine araştırmalar yapan Linda Lai bir taktik veriyor: Galip gelmeniz gereken biriyle buluşmadan önce bu şekilde gücünüzü artırmanız lehinize olacaktır. Sosyal ortamda çıkabilecek olası bir sıkıntıdan kaçınmak için de güzel bir yol bu. Özellikle dakikalarca bacaklarınız sonuna kadar açık bir şekilde oturmayı planlıyorsanız.)

**KİLİDİ AÇMAYI BAŞARDIN:
ARTIK İLİŞKİLER MÜDÜRÜSÜN**

DÖRDÜNCÜ OYUN

PATRON KİM KAVGASI!

İnsanları etkisiz hale getirmenin 12 yolu

İkna Oyunlarını oynamaya başlayıp insanların sözünüzü dinlediği biri haline geldiğinizde kıskanç insanlar sizi karalamak ve dediklerinizi sorgulamak için bahaneler aramaya başlayacak. Bu, kaçınılmaz son. İnsanlar başkalarının değil de, sizin önerilerinizi dikkate almaya başladığında bir rekabete davetiye çıkarırsınız. İkna Oyunlarının altında yatan düşünce başka insanlar aracılığıyla hareket etmek olsa da, işler kendi istediği gibi gitmediğinde bundan hoşlanmayacak insanlar da çıkacaktır. Ve tabii ki kıskançlık her zaman kendini göstermek için yeni ve yaratıcı yollar bulacaktır. Şu ana kadar öğrendiğiniz teknikler kendi stratejilerinizi istediğiniz gibi belirlemek için gereken zaman ve mekana sahip olduğunuzu varsayar. Ama yer ve zamanın kısıtlı olduğu durumlar da yok değil. Mesela insanlar araya girip ayağınıza dolanabilir. Bunu kasıtlı olarak yapabilirler. Sonuçta sizi kıskanıyor ve kendi konumları adına bir tehdit olarak görüyorlar. Tabii kasıtlı olmayabilir de. Belki farkında bile değildirler.

Gücün engellenmesi gibi bir tehdit, sert geçen görüşmelerde de karşınıza çıkabilir. Örneğin karşınızdakiyle taban tabana zıt amaçlarınız olduğunu fark ettiğinizde. Yani güçlü olanın kazanacağı durumlarda. Gücün sıradan baskıcı şekilde kullanıldığı durumları savuşturmayı öğrenmiştiniz. Şimdi size daha zorlu durumları çözmek için kullanılabilecek özel hileler öğretmek istiyorum. Artık fazla yumuşak davranmaya gerek yok. Çocuk eldivenlerinizi bir kenara atın artık. Daha doğrusu İkna Oyunlarında her zaman olduğu gibi daha yapıcı yollar aramanın vakti geldi. Kadife eldivenlerinizi ellerinize geçirebilirsiniz.

İnsanların dilediğiniz şeyi yapmaya yanaşması için verdiğiniz kararda kontrolün ellerinde olup olmadığını hissetmeleri gerek. Yani aldığınız kararda kendilerinin de bir payı olduğunu bilmek isterler. Bir konuda uzlaşmaya varamayacak gibi görünüyorsanız, emin olun sebebi bulduğunuz çözümün kabul edilemeyecek türden bir çözüm olması değildir. Asıl sebep, zihinsel rekabet içinde olduğunuz kişinin yenilmiş ya da sözünden caymış gibi görünmek istememesidir. İşte bu yüzden karşı tarafa, her zaman alınan kararda o kişinin de aktif olarak etkili olduğu hissini aktarın. Sanki ikinizin ortak işbirliğinden çıkmış gibi görünen bir çözüm önerisi, aslında yalnızca size ait olsa bile, iki taraf için de en iyi seçenek olduğu izlenimini vermenin basit bir yoludur.

Televizyonda bir tartışma programı izlediğinizde, sık sık gücü geleneksel biçimiyle kullanan insanlara rastlarsınız. Bu tür insanlar genelde karşısındakinin yetkinliğini sorgular ya da duygusal saldırıya geçerler. Amaçları rakiplerini alaşağı etmektir. Aynı *Masum Sanık Roger Rabbit*'de Yargıç Doom'un buharlı yol silindiri tarafından ezilmesi gibi. Bu bir zafermiş gibi görünebilir ama emin olun pek uzun sürmeyecektir. İkna Oyunlarındakinin tam zıttı bir durum. Bunun yerine, rakibinizle birlikte nasıl ileriye gidebileceğinizi öğreneceksiniz. Yani bir çeşit sözlü tango yapacaksınız. Görüyorsunuz işte, çatışma yönetiminin en iyi yolu iki tarafın da kazanmasına izin vermekle mümkün oluyor. Başkalarının çıkarlarına *karşı durarak* değil, onlara *uyum sağlayarak*. Birinin pestilini çıkarmak size istediğiniz sonuçları verebilir. Ama bu şekilde dümdüz ettiğiniz biri bir dahaki sefere çok daha gergin olacak ve kendini daha iyi savunacaktır. Ama dansı yönetmekte iyiyseniz bir sonraki sefere sizinle işbirliği yapmaktan kaçınmayacaktır.

Bu yöntemler kitabın geri kalanıyla aynı temel düşünceye

dayanır: Minimum çabayla maksimum sonuçlar elde etmek. Ancak bu gibi durumların üstesinden gelmek için normal şartlarda geçerli olanın dışında birkaç şeyi daha aklınızda tutmanız gerekebilir. Amaç her zamanki gibi başkalarının sizin yerinize çalışmasına imkan tanımak. Sinirden kızarana kadar nerede haklı olduğunuz ya da karşınızdakinin nerede yanlış yaptığını tartışmak yerine, bırakın kendi kendilerine yolunuzdan çekilip önünüzü açsınlar. Siz de tartışmayı istediğiniz yönde ilerletin. Patronla yapılan en güzel kavgalar vücudunuzdan bir damla bile ter akmayan kavgalardır.

4.1 ZİHİNSEL KALKAN

Siz hayatınızı daha yoğun yaşamaya başladıkça ve insanlar içinizde bulunduğunuz durumu kontrolünüz altına aldığınızı görmeye başladıkça, birilerinin size karşı saldırıya geçme ihtimali artacaktır. Maalesef bu kaçınılmaz. Kendini ortaya koyan insanlar her zaman iftiraya maruz kalma riskiyle karşı karşıyadır. Tamam, kişisel saldırılar biraz can yakabilir (“Hey, yaptığın şeyin hiçbir faydası olmadı. Sanki biraz daha mı şişmanladın sen?”) Bu aynı zamanda kalabalıkta yalnızca bir yüz olmadığınızı gösterir. Bir fark yarattığınız anlamına geliyor yani. İkna Oyunlarında – ve genel anlamda yaşantınızda – ne kadar iyi ilerlediğiniz büyük ölçüde size yönelik saldırıları nasıl savuşturduğunuza bağlı. Her şeye alınıp gücenmeyen ve havada uçuşan çamurdan kaçabilen kişi en nihayetinde en üst kattaki en büyük ofisin sahibi olur.

Günlerce bitmek bilmeyen eleştirilerle nasıl başa çıkacağınıza yönelik eğitim kursları var. Ama ben size kısa yolu göstererek hem zamandan hem de paradan tasarruf etmenizi sağlayacağım. İşin sırrı çok basit aslında: Eğer biri size hakaret edip duruyorsa ya da sözlü saldırıların hedefindeyseniz, sadece gülüp geçin. Beni yanlış anlamayın sakın. Size saldırıya geçen kişiye gülün demiyorum ben. Bu size kabadayı görüntüsü vermekten başka bir halta yaramaz. Ama karşınızdakinin söylediklerine gülebilirsiniz. Psikolojik etkisi hemen kendini belli edecektir. Biri size saldırdığında, karşılığında olumsuz bir tepki bekleyecektir. Sizin üzülmenizi, keyfinizi kaçırmayı, sinirlenmenizi ya da en azından gücenmenizi beklerler. Kar-

şınızdaki kişinin saldırısının sizi eğlendirdiğini gösterirseniz saldırının sizin için pek bir önemi olmadığını göstermiş olursunuz aslında. (İçten içe ne hissettiğinizi ifşa etmenin gereği yok.) Yalnızca bir tebessüm, gülümseme ya da eğlenceli bir yorumla size saldıran kişiyi güçsüz bırakırsınız. Böylece herkese çamurun sizi sıyırıp geçtiğini göstermiş oldunuz. Çevrenizdeki herkes için bu münakaşanın galibi sizsiniz artık. Bu arada sizinle ilgili mantıklı bir suçlamaya gülüp geçmek ya da işi şakaya vurmak aynı şey değildir. Bunu aklınızdan çıkarmayın sakın. Böyle yaparsanız büyük bir güvensizliği ortaya çıkaran gergin bir davranış sergilemiş olursunuz. Ne pahasına olursa olsun kaçının bundan.

İnsanların düşmanca davranışlarına gülüp geçmek görüldüğü kadar kolay değil tabii ki. Eğer siz de bana benziyorsanız, size haksız suçlamalarda bulunan birine onunla aynı seviyeye inip haddini bildirmek istersiniz. Ona aynen yaptığıının karşılığını vermenin bir zararı dokunmaz, değil mi ama? Aslında bal gibi de dokunur. Gaza gelip karşılık vererseniz bu saldırıya bir inandırıcılık kazandırırınız bir anda. Verdiğiniz karşılığı duyan herkesin kafasında yer etmeye başlar: "Ortada bir şey var ki kendini böyle savunuyor." Ayrıca kendinizi savunursanız bir karşı saldırıyla daha karşılaşabilirsiniz. Hani şu kaçmaya çalıştığınız çamur atma olayı da tam kapasite işlemeye başlar.

Birinin kırıncı sözlerine gülüp geçmenin zor olabileceğini düşünüyorsanız, sebebi size söyledikleri şeylerin canınızı sıkmasına izin vermeniz ve mantıklı davranmaktan ziyade aşırı duygusal yaklaşmanızdır. İnsanların canınızı sıkmasına izin vermemek sadece daha fazla pratik gerektirir. İkna Oyunlarını kullanmaya başlar başlamaz, insanların sizi gıcık etmesine izin vermek için pek bir sebep olmadığının farkına varacaksınız.

nız. Daha fazla saldırı sizi aşağı çekmeye yönelik beceriksiz girişimlerden başka bir şey değildir. Bir şeylerin değişmesini istemeyen insanların çaresiz çırpınışlarıdır yalnızca. Sizin üzerinizdeki güçlerini kaybetmekten korkuyorlardır. Söylediklerinin sizinle hiçbir alakası yok aslında.

Ama eminim aklınıza şu da gelmiştir. Bazıları damarınıza öyle bir basar ki söylediklerini öyle kolayca geçiştiremezsiniz. Hepimizin hassas olduğu noktalar vardır: Birinin bizi çileden çıkarmak için kullanabileceği noktalar. Bu yüzden duygusal olduğumuz yönlerimizi korumak için zihinsel güvenlik kalkınını ortaya çıkarmak gerekir. Böylece onlara kimse erişemez. Tabii bunu yapabilmek için de hassas olduğunuz yönlerinizi bilmeniz gerek. Kendinizi iyice bir tanıyın önce. Ne zaman kendinizden beklemediğiniz şekilde hareket ediyorsunuz? Hangi durumlarda öfkeniz kontrolden çıkıyor? Çocuklarınız sözünüzü dinlemediğinde mi? En yakın arkadaşınızın kız arkadaşı size küçümseyen gözlerle baktığında mı? İş arkadaşlarınız “Sen bunu başaramazsın” dediğinde mi? Ya da öğretmenin size eşit şans tanımadığında mı?

Bana yardımcı olmaları gerekirken, tembellikleri ya da kabiliyetsizlikleri yüzünden işleri daha da zora sokan insanlarla karşılaştığımda kontrolden çıkıyorum. Böyle bir şey yaşadığımda küçük bir av köpeği gibi havlamaya başlayabilirim resmen. Çok da yapıcı bir hareket olmadığını bilmeme rağmen. New Jersey’den Connecticut’a trenle gitmek zorunda kaldığımda o gece sefer yapacak son trenin iptal edildiğini öğrendiğimde böyle olmuştu mesela. O gece iş için Connecticut’ta olmam gerekiyordu ve oraya gitmemin tek yolu o trendi. Tüm geceyi New Jersey’de trenin kalkması gereken peronda geçirmek pek hoşuma gitmedi tabii. Hafif panikle istasyon görevlisinden yardım istediğimde yaptığı tek şey, donuk gözlerle

bana dik dik bakıp “Benim sorunum değil” demekti. Sonra da basıp gitmişti. İşte o an Amerikan filmlerinden duyup öğrendiğim her türlü küfür çıktı ağzımdan. Tabii bunun Connetticut’a gitmem için en ufak bir faydası bile olmadı.

Eminim hepinizin, insanlar sizi öfkeden deliye döndürdüğü vakit yaptıklarınız arasında favoriniz vardır. Önce sizi kontrolden çıkaran olayı hatırlayın. Böylece düşmanınızı da tespit edeceksiniz zaten. Bir sonraki adım onu etkisiz hale getirmek. Bunun için öncelikle düşmanınız karşısında gücünüzü ortaya koymanız gerek. Ki bunu zaten yaparsınız. Dürüst olmak gerekirse düşmanım bana yardımcı olmayı reddeden kişi değil, küçümseyen gözlerle bana bakan kız arkadaşınız. Düşmanımız böyle bir davranışın bizde ortaya çıkardığı *tepki*. Aslında bu iyi bir şey. Tepki içimizde olduğundan, kontrol etmesi de herhangi dışsal bir olaydan çok daha basit.

Yapmanız gereken şey, bu gibi durumlara nasıl tepki verdiğinizin farkına varmak. Ve bunu kabullenip bu durumlara bir isim takmak. Sizi zıvanadan çıkaran şeyin sizi küçümseyen insanlar olduğunu fark ettiğinizde, bu türden insanlara “Kafa Ütüleyiciler” ismini verebilirsiniz mesela. Ben düşmanlarıma “Neandertaller” adını taktım. Çünkü bu insanlar başkalarının yaşadıklarına empati ile yaklaşmaktan yoksun. (Ne zaman öfkeden deliye dönsem Neandertallerin neslinin tükendiğini hatırlar, rahatlatırım kendimi.)

Düşmanlarınızı “Kafa Ütüleyiciler” diye isimlendirerek, kafanızda bu türden insanları özel bir yere yerleştirmiş oldunuz. Ve böylelerine dikkat etmeniz gerektiğini hatırlatmış oldunuz kendinize. Eğer bu insanların tepkilerinizi kontrol etmesine izin verirsiniz, aynı zamanda sizi kontrol etmelerine de yol açmış olursunuz. Sizi böyle bir durumla başa çıkamayacak durumda yakalamamaları lazım. Kafa Ütüleyici-

lere dikkat etmeniz gerektiğini hatırladığınız müddetçe size dış geçiremeyeceklerdir. Bir dahaki sefere biri karşınıza çıkıp “Neden bunun iyi ve yeni bir fikir olduğunu düşündüğünüzü anlayabiliyorum. Ama beş yıl önce denemiştik bunu ve hiçbir işe yaramamıştı” gibi bir laf ettiğinde, onun Kafa Ütüleyici olduğunun farkına varırsınız. Bu bakış açısı sizin kontrolü elinizde tutmanıza yardımcı olacak. Bir canavara dönmeden önce zihinsel önlem alıp Kafa Ütüleyicinin sizi kontrol etmesine izin vermemelisiniz. Ve yüzünüzde kocaman bir tebessümle (Bu yolculuğun başlangıç noktasını sakın aklınızdan çıkarmayın!) akıllıca bir sözcük oyunuyla sohbetin kontrolünü tekrar ele geçirebilirsiniz: “Asıl sorun bu fikri daha önceden deneyip denemediğiniz değil, bugünün koşullarında nasıl işe yarayacağı.”

4.2.MÜDAHALE EDİP İDAREYİ ELE GEÇİRİN

Bazen insanlar susmak nedir bilmeden konuşur ve tek bir söz etmenize şans tanımaz. Sebebi karşınızdaki kişinin konuştuğu konuyla ilgili heyecanlı ya da çok istekli olmasıysa bir sorun yok tabii. Çünkü bu yalnızca onun tutkulu bir insan olduğunu gösterir. Ama bu, bazen biri sizi eleştirdiğinde ya da herkesin ne yapacağına karar vermeye çalıştığında da yaşanabilir. Hiç durmadan konuşur. Söylediklerinin birine bile cevap verme şansı tanımaz. Bu gibi bir durumda aşağıdaki teknik işe yarayacaktır.

İkna Oyunlarındaki diğer birçok teknik gibi, bu tekniğin de gizli saklı kalmış yanları vardır. İlk bakışta bu sizin diyeceğinizi demek için kullandığınız masum bir yoldur. Ama konuşmasını böldüğünüz kişiye söylemesi gerekenleri gerçekten önemsedığınızı hissettirmek gibi ek bir yararı daha var. Bu teknik sayesinde bir yandan kendi fikirlerinizi ortaya koyarken, diğer yandan onun fikirlerini kendi amaçlarınıza daha iyi hizmet edecek şekilde yeniden ifade eden sözlü silindir etkisi yaratacaksınız. Ayrıca konuyu değiştirerek yan çizmesi de imkânsız hale gelecek. Böylece sohbetin kontrolü yeniden sizin ellerinizde olacak. Diğer bir deyişle, bu teknik her hırdavatçada olması gereken çok fonksiyonlu bir alet gibi aslında.

Tüm bunlar için kullanacağınız teknik, onun söylediklerine tüm samimiyetinizle ilgi göstermekten ibaret. Onu şu sözlerle bölerek:

“Dur bir, dur. Ne dediğini anladığımdan emin olayım önce”

Ve şimdi onun en son dediklerini tekrarlayın.

Hayal kırıklığına uğramayın hemen. Bu öyle önemli bir şey gibi görünmeyebilir ama daha yakından neler olduğuna dikkatlice bakalım. Çünkü bu önemli.

Bir

Dışarıdan aldığımız bilgileri kişisel gerçeklik filtrelerimiz aracılığıyla aldığımız için ve zihnimizde yaşanan süreçler yalnızca kendimizi ilgilendirdiğinden, konuşan kişi dinleyicilerin duyduklarının büyük bölümünü gerçekten dinlemediği varsayımında bulunabilir. Hadi dürüst olun. Karşınızdaki kişinin biraz önce söylediğini kelimesi kelimesine yeniden söyleyebilir misiniz? İşe bakın ki bu durum önemli sohbetler için daha da geçerli. Yani anlatılanlara gerçekten çok dikkat etmemiz gereken durumlara. Ama biz bunun yerine sıra bize geldiğinde ne söyleyeceğimize daha çok odaklanırsınız. Az önce bize anlatılanlara nasıl cevap vereceğimize ve onun konuşması bitince ortaya atacağımız argümanlara. İşte bu yüzden bize anlatılanların çoğunu kaçırsınız. Bu bizim doğal tutumumuz. İçimizden gelen bir şey. Onun konuşmasını bölerek söylediklerini doğru anlayıp anlamadığınızdan emin olmak istediğinizi söylediğinizde bir sürü bonus puan kazanırsınız. Çünkü bunu yaparak yalnızca dinlediğinizi göstermezsiniz. Aynı zamanda birçok kişinin aksine onun söylediklerini yanlış anlamadığınızdan emin olmak isteyecek kadar önemsediğinizi göstermiş olursunuz. (Ne dediğimi anlamış olmalısınız. Karşınızdakini dinleme kurallarından, 3.9 numaralı bölümde bahsetmiştik zaten. Ama o bunu bilmiyor tabi.)

İki

Şuan karşınızdaki kişi sizi dinlemeye başladı. Boşa çene çalıp durmuyor artık. Hatta dikkatle dinliyor. Bu cümleyi kurduğunuzda o, ne kadar sinirli olursa olsun susup sizi dinleyecektir. İnanın bana sizin onu doğru anlayıp anlamadığınızdan emin

olmak isteyecektir. Aslına bakarsanız, sizin dinlemediğinizi ne kadar çok düşünürse, bir o kadar sizin söylemek istediklerinize ilgi duyacaktır. Söyleyeceklerinizi bir şeyi yanlış anlamış olduğunuzu ümit ederek dinleyecektir. Fark etmediği şeyse sizin sohbetin kontrolünü elinize geçirmiş olduğunuz. Çünkü şuan konuşan taraf sizsiniz artık ve konuşmayı istediğiniz yönde değiştirme şansınız var.

Üç

Ona, onu doğru anlayıp anlamadığınızdan emin olmak istediğinizi söyleyerek, gerçekten kaçırdığınız bir noktayı düzeltmesi yönünde cesaretlendirmiş de olursunuz. Bu durum ikiniz arasında empatik bir anlayışı da geliştirecektir. Ne de olsa karşınızdaki de herkes gibi kendisine ilgisini belli eden insanlardan hoşlanır. Daha da derine inmenin bir gereği yok. Zaten empati kurmanın ne denli önemli olduğunun farkındasınız. Özellikle size cephe alabilecek biriyle empati kurarsanız çok daha iyi olur.

Dört

Onun söylediklerini tekrarladığınızda, düşündüğü her şeyi söyleyip söylemediğini fark etmesi için bir fırsat tanımış oluyorsunuz. Çoğu zaman içimizden geçirdiklerimizi sesli olarak da söyledüğimizi düşünürüz. Her iki tarafın da neyi söyleyip neyi söylemediğini açığa vurarak, karşılaşabileceğiniz tatsız sürprizleri ortadan kaldırmış olursunuz. "Ne, limbo dansı yarışması bugün müydü yoksa? *Gelecek* pazartesi diye anlaşılmamış mıydık???"

Beş

Karşınızdaki kişinin az önce söylediklerini tekrar ettiğinizde, fark ettirmeden onun söylemediği bir şeyi de konuşmanıza ekleyebilmelisiniz. Sohbetin geri kalanı için önemli

olabilecek bir şeyi tabii ki. Konuştuğunuz kişi güçlü bir duygunun etkisindeyse bu konuda yorum yapabilirsiniz mesele. O bundan söz etmemiş olsa bile. Müdürünüz iş teslim tarihini geçirdiğiniz için size bağırıp duruyorsa ve şirketin parasını çarçur ettiğinizi söylüyorsa şunu sakın söylemeyin: “Teslim tarihini geçirmemin şirketin bütçesine ek maliyet getirdiğini söylüyorsunuz.” Bunun yerine cevap verirken mutlaka karşınızdakinin ruh halini tanımlayın: “Teslim tarihine uymadığım ve şirketin bütçesine zararım dokunduğu için çok sinirlisiniz.”

Onun sinirli olduğu durumla ilgili bir varsayımda bulunduğunuzu aklınızdan çıkarmayın. Varsayımınız doğru bile olmayabilir. Ama o, ruh halinden bahsetmenizden bir rahatsızlık duymayacaktır. Sorgulamayacaktır bile. Tam aksine, gerçek hislerini açıklamasına şans tanıyacaktır bu durum: “Evet, gerçekten sinirliyim.” Ya da: “Hayır, sinirli falan değilim. Sadece hayal kırıklığına uğradım.” Karşınızdaki kişinin ruh halini bilmek önemlidir tabii. Ne de olsa farklı hislere farklı şekilde yaklaşmak gerekir. Sinirli bir insanla hayal kırıklığına uğramış birine aynı şekilde yaklaşamazsınız.

Bu arada duygularını kabul edip altında yatan sebepleri reddedebilir de. Bu bile önemli bir bilgi sağlayacaktır sizin için. “Evet, sinirliyim. Ama teslim tarihini kaçırdığın için değil. Sinirlenmemin sebebi böyle bir hatanın şirketimizin bütçesine ek yük getirmesi. Bence bu sistemde bir sıkıntı var.”

Altı

Onun söylediklerinden emin olmak için konuşmasını bölmek zorunda kaldığınız bahanesini kullandığınızda, düşüncelerini mümkün olan en olumlu sözcüklerle ifade ettiğinizden emin olmalısınız. Ona olumlu gelecek şekilde. Kendiniz için olumlu

olmasından söz etmiyorum. Söylediklerini tekrarlariken kendi değer yargılarınızı kullanmamalısınız. Ve söylediklerini küçümseyip hafife almayın sakın. Söylediklerinin önemini kavramadığınızı düşünürse, daha sonra ona karşı çıktığınızda söylediklerinizin bir anlamı kalmayacaktır. Ama bu ona güzel bir noktaya parmak basmış olduğunu hissettirir ve söylediklerini olduğundan daha güzel bir şeymiş gibi göstererek *hâlâ* ona karşı çıkmayı başarabilirseniz, söylediklerinizi kabul etmesi daha kolay olacaktır.

"Dur bir, dur. Ne dediğini anladığımdan emin olayım önce. Projeyi zamanında bitirmediğim için sinirlisin, öyle değil mi?"

"Hayır, hayır. Şirket para kaybediyor diye sinirliyim ben."

"Tamam, ama neden para kaybettirdiğinden bahsetmedin hiç."

"Ya, yeterince açık olduğunu düşünmüştüm ben oysaki. Şirket bütçesi, projelerin öngörülen zaman çerçevesinde tamamlanması esasına dayanıyor."

"Yani, bütçemiz belirli tarihlerdeki toplantılarımıza bağlı olduğundan işi zamanında bitirmeyerek projelerin bize pahalıya patlamasına neden oldun. Anlaşıldı mı şimdi?"

"Kesinlikle anladım."

"Bu arada eğer durum bundan ibaretse benim bir önerim olacak. Bundan böyle aynı anda daha az sayıda proje yürütmeye başlarsak zamanında bitirmek çok daha kolay olabilir. Aynı anda bir sürü proje üzerinde çalışıp teslim tarihlerini geçirmektense böylesi çok daha kârlı olabilir."

"Kim demiş insanların konuşmasını bölmek büyük kabalık diye?"

SON BİR TÜYO

Aynı tekniği *karşınızdaki kişinin sizi anladığından* emin olmak için de kullanabilirsiniz. Ona en sonunda “Evet, anladım artık. Devam etmene gerek yok” dedirtene kadar türlü zahmete girseniz de söylediklerinizden *ne* anladığını hiçbir zaman kesin olarak bilemezsiniz.

Bıktırana kadar kendi kendinize tekrar etmektense, derdinizi anlatıp ondan söylediklerinizi tekrar etmesini isteyebilirsiniz. Tabii birinden böyle bir şey istemek sürekli rastladığımız bir durum değil. Neden böyle bir şey istediğinizi açıklamak durumunda kalabilirsiniz her an. Bu yüzden mutlaka bir açıklama bulundurun kafanızda. Mesela, onun ihtiyaç duyacağı bilgilerin hepsini aldığından emin olmak isteyebilirsiniz: “Bir mahsuru yoksa az önce söylediğimi özetleyebilir misin? Yalnızca her şeyi açıkça ifade ettiğimden emin olmak istiyorum da. Önemli bir noktayı kaçırmış olmayayım yani.” Bu şekilde hem mütevazı hem de sempatik bir izlenim yaratırsınız karşınızdakinde. Onun söylediklerinizi dinlediğini teyit etmenin yanı sıra, söylediklerinizi nasıl yorumlamayı seçtiğini de anlayacaksınız. Ondan düşüncelerinizi kendi sözcükleriyle ifade etmesini istediğinizde, gizli kapaklı tuttuğu birçok düşünce ve tutumunu da ifşa etmiş olacaksınız. Ona “Bu işin daha kısa sürede tamamlanmasını beklerdim” dediğinizde söylediklerinizi “Yaptığın işten memnun değilim” şeklinde algılıyorsa, ortada bir sorun var demektir. Böyle bir durumda söylediklerinizi açıklığa kavuşturmak zorunda kalırsınız: “Tam aksine yaptığın işten çok memnunum ben. Çok iyi iş çıkarıyorsun sen. Ama demek istediğim aynı nitelikte işi teslim tarihine kadar yetiştirmemiz gerektiği. Konuyla ilgili herhangi bir önerin var mı?”

4.3 İŞLER KIZIŞTIĞINDA

Zaman zaman tartışmalar kavgaya dönüşebilir. İşlerin kızıştığı bir anlaşmazlık söz konusu olduğunda karşınızdaki insanların fikirlerini göz önünde bulundurmanız ayrı bir önem kazanır. Yoksa hiç kimseye bir yararı dokunmayacak karşılıklı duygu patlamalarından öteye geçmek mümkün değildir. Böyle bir durumda anlayışlı olmak aklınıza gelebilecek son şey olabilir. Ama ortadaki sorunu çözüp kaldığınız yerden devam etmek için onun öfkesinin ardında yatan gerçek sebepleri anladığınızdan emin olmanız gerekir. Son bölümde bu anlayışın nasıl oluşturulabileceğini açıkça ortaya koymuştuk zaten.

Onun gözünün kararmasının sebebini çözdüğünüz an daha yapıcı şeylere odaklanmak zorundasınız artık. Daha çözüm odaklı bir ruh haline sokmanız gerek onu. Bunu yaptığınız an da kendi fikirlerinizi ortaya koyabilir ve sohbeti istediğiniz yere sürükleyebilirsiniz.

Kavgayı çözümlemek için adım adım yapmanız gerekenler:

1. Adım

Ondan – diyelim ki yeni çalışma arkadaşınız – sorunun ne olduğunu anlatmasını isteyin. Konuşmasını bitirene kadar da dikkatle dinleyin. “Her şey berbat gidiyor. Bir kere çok zamanımı aldı. Tam en sonunda oldu dedim, her şey sapsarıydı!!!” Bariz bir yanlış ya da haksız bir açıklamada bulunduğunda ne kadar cesaretle araya girip onu düzeltmek istesenez de, illa ki dilinizi tutmanız gerekir.

2. Adım

Çalışma arkadaşınız konuşmasını bitirdiğinde söylediklerini tekrar edip yalnızca onu anladığınızdan emin olmak istediğinizi söyleyin. Yani tam olarak az önce öğrendiğiniz şekilde. Sinirli ya da sitemkar bir duruş sergilemektense empati kurduğunuzu gösterin. Bir şeyler söylerken onun ruh halinden de bahsedin mutlaka. “Söylediklerini doğru anladıysam sarı olduğu için bu kadar sinirlendin sen.”

3. Adım

Ondan farklı bir açıklama duyacaksınız muhtemelen. İlkinden birazcık farklı bir açıklama. “Kesinlikle. Ama sarı olduğu için sinirlenmedim. Sinirliyim, çünkü bu iş diğer projelerden bir sürü zaman çalmış oldu.” Bu açıklamayı da tekrarlıyorsunuz aynen. Onun sinirli olmasının altında başka bir neden daha yatıyor mu emin olmak için. “Yani zaman kaybından başka bir şey değil, bu nedenle bu soruna öncelik vermeliyiz demek mi istiyorsun?”

4. Adım

Onun ne demeye çalıştığından emin olduğunuzda, odak noktasını daha yapıcı bir yöne çekin. Mesela karşılıklı olarak faydası dokunacak bir çözüm bulmaya girişmek gibi. “Eğer sorun bu iş çok uzun zaman aldığı için başka şeylerin bir kenara bırakılmasıysa, başka alanlarda da zamandan tasarruf edip edemeyeceğimize ve böylece kalan projeleri sürdürüp sürdüremeyeceğimize de bakabiliriz.”

5. Adım

En sonunda konuyla ilgili kendi bakış açınızı ortaya koyabilirsiniz. Yani konuşmanın en başından beri söylemeyi beklediği-

niz şeyleri söyleyebilmek için en son adıma kadar beklemek zorundasınız. En sonuna kadar bekleyerek 1 ila 4'üncü adımlar arasında onu yönlendirirken sakinleşmesine zaman tanımış olursunuz. Ayrıca 2. ve 3. adımlarda ondan edineceğiniz bilgilere dayanarak söyleyeceklerinizi değiştirme şansı da tanımış olursunuz kendinize. Artık kendinizi savunmanıza gerek bile yok. Ama 1. adımda onun konuşmasına müdahale etseydiniz (ki birçok insan yapar bunu) kendinizi savunmanız gerekebilirdi. Bunun yerine ortadaki anlaşmazlığı çözümlemenize yardımcı olacak bir şeyler söyleyin. "Aslına bakarsan, böyle bir iş için makul bir zaman harcanmış. Belki de bundan böyle bu boyutta projelere girişmememiz lazım."

Hemen bir örnekle açıklayayım: Bir akşam eve geç gittiniz ve eve girdiğinizde ortağınız/erkek arkadaşınız/kız arkadaşınız/eşiniz/hamsterınız sinirli bir ifadeyle tam karşınızda. "Bir sıkıntı mı var?" diye sorduğunuzda şunu duyacaksınız: "Bıktım artık! Hep geç geliyorsun eve. Akşam yemeğine hiç yardım etmiyorsun! Haksızlık bu!"

Daha iyisini yapabileceğinizi bilmenize karşın tüm günün yorgunluğu üzerinizde olduğundan karşılık olarak şunları söylüyorsunuz:

"Hayır, yok öyle bir şey. Bütün akşam faturalarımızı ödeyip ödemediğimize bakmak için canımı dişimi takarak çalıştım ben. Eve ilk gelen evin günlük işleriyle ilgilenmek zorunda. Sen burada krep yapmak için kendini yırtarken sanki ben dışarda gezip eğleniyorum. Allah kahretsin. Gerçekten çok haksızlık ediyorsun!"

Ardından kapılar çarpılır. Telefonda arkadaşlara şikayetler edilir. Ortada çözüm falan yok yani.

Haydi, baştan alalım. Ama bu sefer az önce gördüğünüz yöntemi kullanacaksınız.

“Bıktım artık! Hep geç geliyorsun eve. Akşam yemeğine hiç yardım etmiyorsun! Haksızlık bu!”

Karşınızdaki sizi eleştirdiğinde nasıl sakın kalacağınızı hatırlayın hemen. Müdahale yok. Sinirlenmek yok. Gözlerinizi devirmek ya da derin derin iç çekmek yok. Utanmış bir köpek gibi gözlerinizi yere devirip kalmayın sakın. Tam tersine göz kontağı kurmaya devam edip anlattıklarını dinlediğinizi gösterin ona. Bu arada sıra size gelinceye kadar sessizliğinizi korumaya devam edin (1. Adım). Daha sonra söylediklerini tekrarlayın (2. Adım):

“Tamam, anladığım kadarıyla akşam yemeğine yardım etmediğim için bana kızgınsın, değil mi? Eve hep geç mi geliyorum gerçekten?”

O, durumu açıklığa kavuşturacaktır:

“Belki her zaman diyemem. Ama bu hafta hep geç kaldın. Kızgınlıktan öte yorgunluk benimkisi. Bu evdeki her işi ben yapmak zorundaymışım gibi hissediyorum.”

Artık kızgınlığın sebebini öğrendiğinize göre en önemli sorunu tespit etmek için 3. adımı kullanın:

“Her şeyi senin yapmak zorunda kalman dışında böyle hissetmene sebep olan başka bir şey var mı peki?”

Alın size yepyeni bir cevap daha:

“Evet var. Mesela ben söylemezsem hiç evi süpürdüğün yok. Çocukların jimnastiğe giderken götürdükleri çantaları da neredeyse hep ben hazırlıyorum. Ayrıca alışveriş de hep benim üzerimde.”

İşte en sonunda sağlam bir gerekçe duydun. Bu suçlamaların adil olup olmadığıyla ilgilenmeyin sakın. Her zaman onun düşüncelerinden yola çıkarak hareket edin. Kendi düşüncelerinizden başlamayın işe. Şimdi konuyla ilgili gö-

rüşlerinizi ortaya koymanın tam vakti (4. ve 5. Adım). Hiçbir suçlamaya girişmeden ve sorunu çözmek için en içten girişimi yaparak:

"Tabii ki bütün ev işlerini yapmak zorunda değilsin. Böyle hissettiğini fark edememişim. İyi ki bana anlattın. Sana yardımcı olursam bu sorunu çözebiliriz, değil mi? Eve gelirken alışverişi ben yaparım. Nasıl fikir?

Son soru önemli. Onun görüşünü sormak onu yatıştırmak için oldukça etkilidir. Özellikle canı sıkkın olduğu zamanlarda. En son bölümün son birkaç satırında görmüştük zaten bunu: "...olduğunu düşünüyorum. Senin herhangi bir önerin var mı?" Birçok insan akıllarından geçeni söyleme fırsatı yakaladıklarına sevinir. Görüşlerinin sorulması insanlara kendilerini değerli hissettirir. Bu yüzden gerçekten ilgilenmeseniz de ona fikrini sormak işe yarar.

Az kalsın bir kavgaya tutuşacakken kendinizi yapıcı bir sohbetin içinde buldunuz, değil mi? Hem de her iki taraf için faydası olan bir sohbet oldu. Bunun dışında artık kendinizi çok daha iyi hissediyorsunuz.

SON BİR TÜYO

Adınızı bilmediğim için son sayfalarda verdiğim örneklerde herhangi bir isim kullanamadım. Ama siz siz olun, konuşurken her zaman karşınızdakinin adını söyleyin. Hem kendi adınızı hem de onun adını kullanın. Hatta ateşli tartışmalarda bu daha da büyük bir öneme sahip. Anlıyorsunuz, değil mi? İnsanların adları yatıştırıcı bir etkiye sahip.

Her zaman ona kendinizi adınızla tanıtarak ve insanların adınızı hatırlayacağından emin olarak, onunla karşılaşmanızı daha kişisel hale getirebilirsiniz. Toplantıyı, temsil ettiğiniz şirketle (ya da herhangi bir kurumla) değil, *bizzat sizinle* yapacağı izlenimi oluştursunuz. Mesela bir devlet kurumunu temsil etmek gibi yetkili bir konumunuz varsa bu çok daha büyük bir önem kazanır. Çünkü insanlar çoğu zaman güçlü yetkilerle uğraşmayı stresli bulur. Ama adlar tüm bu soyutlukları silip atarak sizi ön plana çıkarır.

“Depoda çalışan herhangi birine” değil de bizzat Patrick’e bağlamak da epey zordur. Tüm müşteri hizmetleri çalışanlarının (yani her gün birilerinin bağırıp çağırmasıyla uğraşanların) her zaman adlarını söyleyerek konuşmaya başlamaları bir tesadüf değil.

4.4 BARİKATLARA DİKKAT EDİN

Kendi gücünüzü ve karşınızdaki kişinin gücünü engellemenin en yaygın yolu kullanılan ifadelerdir. Bu ifadeler başta masum görünebilir ancak imkanlarınızı kısıtlar. Karşınıza bir duvar örerek tüm ilerlemenize ket vurur. Eminim daha önce bu tür ifadeler duymuşsunuzdur, duymaya da devam edeceksiniz. Hatta kimi zaman sizin ağzınızdan bile çıkabilir. Bu nedenle, bu bariyerleri nasıl yıkacağınızı bilmeniz gerekir. Bu şekilde önünüzü açmış olursunuz.

"Şimdi nasıl olduğuna bir göz atalım."

Tam olarak hiçbir şey bilmiyoruz demek yanlış olabilir ama gerçek dünyayla ilgili pek bir şey bildiğimizi de söyleyemeyiz. Söyleyebileceğimiz şeyler bizim dünyayı nasıl algıladığımızla sınırlı kalır. Bunu da şöyle açıklayabiliriz: Tutumlarımızı değiştirdiğimizde dünyamız da değişir. En azından dünyaya bakış açımız değişir. Herkesin dünyayı bizim gibi algıladığını düşünürüz genelde. Bu oldukça yanlış bir varsayımdır. İletişim esnasında önemli bir noktayı gözden geçirir ve karşınızdaki kişinin söylediklerimizin neye dayandığını zaten bildiğini varsayınız. Aşağıdaki ifadelere çok dikkat edin:

"Bu doğru, bu ise yanlış."

Sohbeti sürdürmek istemediğini söyleyip, herkesin zaten kendisiyle aynı fikirde olduğunu düşünen insanlar vardır. Bu gibi durumlarda, karşınızdaki kişiye soracağınız soru şu olmalıdır: "Neden böyle düşünüyorsun ki?" ya da "Kim dedi ki sana?"

Amaç onu zor duruma düşürmek değil. Yalnızca tek bir doğrunun olmadığını hatırlatıyorsunuz. Mantiğimizin dışında kalan bir şeyi, doğa kanunuyla ilgili tasvirleri ya da sınavda soru olarak gelen tarihsel bir olayı tartışmaya başladığımızda, cevaplar ille de doğru ya da yanlış değildir. Bu gibi konularda ortaya atacağımız bir iddia belirli varsayımlara ve dünyayı nasıl anladığımıza dayanır. Aslında “Neden?” sorusunu sormaktaki amacınız, ortaya koyduğu görüşten emin görünen birine kendi değerlerini ortaya koyup bunları açıklaması için yardımcı olmak. Tabii aynı zamanda söylediklerinin tek doğru olmadığını göstermek.

“Biliyorum, ödülü ona verecekler.”

Biri, başka birinin ne düşündüğünü bildiğini iddia ediyorsa söylediklerine çok dikkat edin.

“O da kendini bir şey sanıyor.”

“Biliyorum, beni takımda istiyorlar.”

Söyledikleri doğru olabilir. Ama yanlış da olabilir. Biri insanların aklını okuyabildiğini iddia ediyorsa mutlaka bu dediğini sorgulayın. Soracağınız soru gayet basit:

“Nereden çıkardın bunu?”

Karşınızdaki kişinin kullandığı bu tür ifadeler büyük bir inançla dile getirilir ama pek de sağlam olmayan temellere dayanır aslında. Bu nedenle insanlar bu gibi düşüncelerini etrafa yaymadan ve daha fazla insanın inandığı ‘gerçekler’ haline getirmeden önce söylediklerinin anlamsızlığını ortaya koymanız gerek.

“Bu hep olur zaten.”

Genellemelere çok dikkat edin. Herkesi ve her şeyi yalnızca belirli kalıplara sokan ifadelerden söz ediyorum. Genel ifa-

deler insanı nerdeyse her zaman yanıltır ama kullanması basit olduğundan çok sık kullanırız:

"Hiç kimse bu kadar para vermek istemeyecektir."

"Herkesin bildiği gibi..."

"Böyle bir şey mümkün değil."

Tartışma sırasında *hiç kimse, hepsi, her zaman ve her biri* gibi sözcükler söyleyecek daha iyi bir şey bulamadığımızda bir fikri çürütmeye çalışırken kullanılır. Bu sözcükleri her zaman (!) sorgulamak gerekir. "Her şey kötüye gidiyor" diye genellemek doğru mu? Yoksa kötü olan şey yaşanan eski olaylar mı? Geçmişe takılıp genelleme mi yaptınız yine?

Başka bir tür genellemeye ise üzerinde konuştuğumuz şeyi çok iyi izah edemediğimiz anlarda başvururuz.

"Çok iyi hissetmiyorum."

Böyle bir söz hiçbir şey ifade etmez. Çünkü belirsizlik taşır. Bu nedenle karşınızdaki kişiden daha açık olmasını isteyin:

"Neden çok iyi hissetmiyorsun?"

"Aldandım."

"Hay Allah. Ne diyorsun sen? Ne oldu da aldandın?" Bu tür sorular sorarak söylediklerine açıklık getirmesini istersiniz aslında. Bu da en sonunda ifade şeklini değiştirmesine yol açabilir:

"Tamam tamam. Belki de tam olarak aldandım diyemem ama olan şu..."

Ne demeye çalıştığını daha ayrıntılı açıklamak zorunda kaldığında, ne düşündüğüyle ilgili kendi kafanıza göre hareket etmesine engel olmuş olacaksınız.

Ne kastettiğimizden tam olarak emin olmadığımız durumlarda da çok genel ifadeler kullanırız:

“Onlar daha iyi biliyor olmalı.”

Bu tür bir ifadenin daha ayrıntılı olması gerekir. “Onlar daha iyi biliyor olmalı” mantıklı bir ifade olabilir. Peki, ama ‘onlar’ kim? Neden daha iyi bilmeleri gerekiyor?

“Rakiplerimiz bizden üstün.”

“Bütün rakiplerimizden mi bahsediyorsun? Hangi rakipler bunlar? Hangi açıdan bizden üstün olduklarını kastediyorsun?”

Diyelim ki karşınızda biri var. Eski bir arkadaşınız George olsun mesela. George sürekli genelleme yapıyor, akıl okumaya çalışıyor ya da eski usul net ifadeler kullanıyor olsun. Yani söylediklerinin bir nevi genel geçer gerçekler olduğunu ima ediyor size. Böylesi bir durumda George’un iddialarına karşı gelerek bu tutumunu yıkmak bir hayli zordur. Bunu yapmanın tek yolu, söylediklerinin arasında çok belirsiz ve genellemelere dayalı olan kısımları sorgulayıp ortaya çıkarmak. Ya da üzerinde mantıklı hiçbir fikir yürütemeyeceği bir varsayımda bulunun. Bu tarz ifadeler ilk başta görüldüğü gibi değiştirilemez ya da bu ifadelerin ciddi bir temeli yoktur. Tam aksine, söyleyecek daha iyi bir şey bulamayan ya da daha çok bilgisi olması gereken birinin çaresizlikle sarf ettiği sözlerdir. (Bu da bir tür varsayım aslında. Yani genelleme yapmış oldum. Tabii aradaki farkı gözden kaçırmamak gerek. Ben söylediklerimde haklıyım tabii ki.) Bu yüzden önünüzdeki yolu açmak için bu bariyerleri ortadan kaldırmak yalnızca bir ihtiyaç değil, aynı zamanda başkasının mutsuzluğundan zevk almayı gerektiren bir durum.

4.5 BIRAKIN İLK KAZANAN BAŞKASI OLSUN

Kimi zaman çirkin yüzünü gösterip sizi fena halde rahatsız eden bir sözcük vardır. "Neden" sözcüğünden bahsediyorum. Bunu neden yapmalıyız? Neden bir karara varmak zorundasın? İstesem neden hepsini şimdi yemeyeyim ki? O yapabiliyorsa ben neden yapamayayım? Üç yaşında bir çocukla az çok vakit geçiren biri bu beş harfin korkunç bir işkence aracı olarak kullanılabileceğini bilir zaten.

"Neden" sözcüğü en etkili sözcüklerden biridir. Karşınızdaki kişiyi sorgulamanın en iyi yoludur. "Neden" sözcüğü bir diktatörü bile devirebilir. Tabii ortada yeterli sayıda insan varsa. Sizin gücünüzü kırmak için kullanıldığında ise başka bir anlamı vardır artık. Artık karşınızdaki kişinin kendinizi ifade etmeniz için kullandığı samimi bir ifade değil, bir tür meydan okumadır. Karşınızdaki kişiden bir şey rica ettiğinizde "neden" diye soruyorsa, bilin ki sizin yetkinizi sorguluyordur. Sıkıntıdan patlayıncaya kadar böyle bir şeyi neden öğrenmek istediğinizi açıklamaya çalışabilirsiniz. Bir farkı olmayacaktır. Gösterdiğiniz çabaya karşı direnmek dışında tabii. Merak edip sorduğunuz şeyi sormaya yüzde yüz hakkınız olsa da, bu onun pek umurunda olmaz. Ayrıca sorduğunuz soruya bir cevap vermezlerse ne olacağını da kafalarına takmazlar hiç.

Ancak, karşılığında onları neyin beklediğiyle ilgilidirler. "Bunu neden yapmalıyım?" sorusu aslında şu anlama geliyor: "Bunun benimle ne gibi bir ilgisi var?" Bu soru da karşınızdakini sizin gayet aşına olduğunuz bir alana yöneltecektir. Bu soruya nasıl bir cevap vermeniz gerektiğiyle ilgili her şeyi 2.7

numaralı bölümde okumuştunuz. Aradaki fark bu kez sorunun doğrudan size sorulmamasıdır. Yani sözlü olarak ifade edilmemesi.

Size böyle bir soru yöneltildiğinde, bilin ki karşınızdaki kişinin bundan bir çıkarı vardır. Madem artık İkna Oyunlarının yetenekli bir oyuncusunuz, o halde ona ondan ne istediğinizi açıklamadan önce ne gibi bir kazancı olacağını söyleyerek, bunu *en başından* doğru tahmin ettiğinizden emin olmalısınız. Mesela karşınızdaki kişi bir çocuksa odasını topladıktan sonra oyun konsolunu vereceğinizi söyleyin yeter. Muhatabınız pohpohlanmak isteyen bir şirket yöneticisiyse, hazırladığınız bütçe önerisini kabul ederse herkesin onunla ilgili parlak bir lider olduğu şeklinde övgüde bulunacağını söylemeniz yeterlidir. Böylesi bir açıklamadan sonra kimse kendi çıkarlarına ters bir harekette bulunmaz zaten.

Kendinizi bu şekilde ifade etmeyi bir alışkanlık haline getirin. Karşınızdaki takıntılı biri olmasa da bunun bir zararı yok. Bu şekilde onun çıkarlarını gözetip kendinizi pek düşünmediğinizi net bir şekilde ortaya koyarsınız.

Herkesten farklı olarak.

4.6.ASLA SÖYLEMEMENİZ GEREKEN SÖZLER

Biriyle tartışmaya girdiğinizde karşınızdaki kişi aşağıda bahsedeceğim ifadelerden birini kullanarak bir anda sohbeti kesmeye çalışabilir. Daha önceden bahsettiğimiz bariyerler gibi basit mazeretlerdir bunlar. Tartışmayı daha ileriye taşımamanız için gözünüzü korkutmak ve onun gerçek bir tartışmayı sürdüremeyecek olduğunu gerçeğini gizlemek için destek aldığı girişimlerdir. Ancak bu gibi ifadeler insana aptal bir görüntü vermekten başka bir işe yaramaz. İşte tam da bu yüzden İkna Oyunlarında kullanımları tamamen yasaktır. Bu ifadeleri sakın ama sakın kullanmayın. Nedenini birazdan anlatacağım zaten. Ayrıca insanlar bu ifadeleri sizin üzerinizde kullandığında nasıl karşılık vermeniz gerektiğini de göstereceğim.

“Hiçbir anlamı yok. Nasıl olsa hiçbir şey anlamayacaksın.”

Bu ifadeyi gerçekten birinin sizi anlamadığını düşündüğünüzde kullanıyorsanız, hata en baştan sizde zaten. Yani söylemek istediğiniz şeyi karşınızdaki kişinin anlayacağı şekilde ifade edememişsiniz demek ki. Ona sizi anlamadığını söylemektense kendinizi ifade etmenin başka bir yolunu bulmak zorundasınız. Onun sizi doğru anlamasının sorumluluğu sizin üzerinizde, onda değil.

Ona söylemek istemediğiniz bir şeyi söylemekten kaçmanın yolları vardır. Böyle bir durum söz konusu olduğunda birine salak olduğunu söylemekten daha iyi yollar vardır. Mesela şu şekilde yaklaşabilirsiniz: “Ben şuanda bu konuyla

ilgili konuşmak istemiyorum.” Eğer biri gelip de size kendisini anlamayacağınızı söylerse, gözlerinizi üstüne dikip kibarca ısrar edin söylemesi için: “Seni anlayacağım. Tabii kendini düzgünce açıkladığın müddetçe.”

“Öylesine” ya da “Çünkü kurallar böyle gerektiriyor.”

Bir ebeveyn olarak bu ifadeleri duyduğumda bir yerlerim anında kaşınmaya başlar. Ama itiraf ediyorum, ben de sık sık kullanıyorum bunları. *Asla* “öylesine” diye bir şey yoktur. Her kuralın altında yatan mantıklı bir sebep vardır. Ki bu durumda sebebini de açıklamamız gerekir (“Oturduğun sandalyeyi böyle sallamaya devam edersen yere kapaklanıp kafanı bulaşık makinasına çarparsın.”). Böyle bir ifade kullanıyorsanız söylediğinizin hiçbir şeye dayanmadığını fark edebilirsiniz. “Öylesine” diyen birinden duyup kullanmaya başlamış olabilirsiniz bu ifadeyi. Bu durumda düşüncenizi yeniden değerlendirmeniz gerekiyor. Bu arada söylediğiniz şeyin hiçbir anlamı olmayabilir de tabii. “Sen de haklısın aslında. Evde bulaşık makinasının olmadığını ve yerlerin de halı kaplı olduğunu düşünürsek sandalyeyi sallamamanın geçerli bir sebebi yok.”

Eğer biri bir şeyin neden o şekilde olması gerektiğini soruluyorsa, gerekçenizi ona bağlam içinde açıklayın. Mesela patron olarak işlerin başka türlü yapılmasına izin veremeyeceğinizi, yoksa şirketin mali kaynaklarına zararı dokunacağını açıklayabilirsiniz. Ya da bir ebeveyn olarak çocuklara bakmakla yükümlü olduğunuzu ve almış olduğunuz kararın buna yardım edeceğini söyleyin. Sizi sorgulayan insanlar kendisinden isteğiniz şeyin altında yatan mantığı çözdüğünde kabul etmeleri de kolaylaşacaktır.

4.4 numaralı bölümde öğrendiklerinize benziyor aslında. Bir daha “Öylesine işte. Sonuçta patron benim!!!” lafını duy-

duğunuzda, karşınızdaki kişiden kendisini açıklamasını isteyin: "Neden böyle olması gerektiğini tam olarak anlamadım ben. Ne amaca hizmet ettiğini bilseydim bu kurala uymam daha kolay olabilirdi aslında."

Sebepsiz yere kurallar koyan insanların yaptıkları yanına kalmasın.

"Seni alakadar etmez."

Bu lafı ettiğiniz kişi hem kendini dışlanmış hissedecek hem de size az önce sorduğu soruyu cevaplayamadığınız ortaya çıkacak. En iyisi dürüst olup onu kızdırmadan neden cevap veremediğinizi açıklayın: Başkarakter Phoney Bone'dan izin almadan sana kitapla ilgili bir şey anlatamam. Onun sırrı sonuçta. Şimdi anladın mı?"

Eğer biri gelip size konunun sizi ilgilendirmediğini söylerse, kolayca şu açıklamayı yaparak söylediğine karşı gelebilirsiniz: "Evet, tam da benimle alakalı aslında. Alakam olmasaydı sormazdım zaten. Neden beni ilgilendirdiğini de sana hemen açıklayayım."

"Peki, ben ne bu konuda ne yapabilirim ki?"

Bunu söyleyen biri sorumluluk olmak istemiyordur. Ya da bunu söyleyen kişinin elindeki bütün mantıklı gerekçeler bitip tükenmiş de olabilir. Bir daha asla söylememeniz gereken bir şey varsa, işte budur. Çünkü bu laf sosyal statünüzü yerle bir edecektir. Bu sözcükleri ağzınıza alarak İkna Oyunlarındaki geleceğinizi mahvediyorsunuz.

Bir şey sizin sorumluluğunuzda olmasa bile, onu yapabilecek başka birini bularak yardımcı olabilirsiniz. Elinizden hiçbir şey gelmiyorsa durumu açıklayarak özür dileyin (Hiçbir kusurunuz olmayabilir. Ama özür dileyerek karşınızdaki

kişinin çözüm bulmanız için kafanızı ütülemesinden kurtulabilirsiniz):

“Gerçekten çok özür dilerim ama sana nasıl yardım edebileceğim konusunda en ufak bir fikrim yok. Yardım edebilmeyi çok isterdim. Ama nasıl yapacağımı hiç bilmiyorum.”

Biri yüzünüze “Ne yapmamı istersin?” dediğinde şu şekilde cevaplamanız kâfidir: “Aslında, önce beni dinlemeni istiyorum. Sonra bana yardımcı olmanı istiyorum. Bu arada bana nasıl yardımcı olabileceğin konusunda bir fikrim var.”

Ya da daha önce öğrendiğiniz bir sözcük oyununu kullanmaya ne dersiniz?

“Asıl sorun bana ne konuda ne yapman gerektiği değil, asıl sorun bana ne ölçüde yardımda bulunacağın.”

4.7 TARAFSIZ KALIN

Ayağınıza dolananın yalnızca bir insan olduğunu aklınızdan çıkarmayın: Evet, bir insan. Karşınızdaki kişi ile tartıştığınız şeyi birbirine karıştırmayın. Maalesef gücü engelleyen birçok hamle, karşınızdaki kişinin sebepsiz yere sohbeti kişisel algılayıp araya girmesiyle ilgilidir. Bu yanlış anlamayı düzelterek hem kendinize hem de ağız dalaşına girdiğiniz kişiye yardımcı olursunuz aslında.

Asıl sorun, insanların bir duruma yönelik eleştirilerini doğrudan kişiye yönelikmiş gibi aktarmaları. "Tüm paramız neredeyse bitti" gibi tarafsız bir ifadeyi bile, karşınızdaki kişinin kişisel bir saldırı gibi algılamasına engel olarak aktarmak neredeyse imkansız. Niyetiniz ne olursa olsun.

Aslında çok da garip değil. Hatırlarsınız, genelde altında başka bir düşünce yatan insanları incitici sözleri öğrenmiştik. İnsanları yaptıklarıyla bir tutma alışkanlığı karşınızdaki kişiyi suçlu yapmaz. Bir durumla ilgili hissettiğimiz hayal kırıklığımızı, bu duruma sebep açmış olabileceğini düşündüğümüz kişiye yüklemeyi çok severiz. Bir şey istemediğimiz gibi, gittiğinde suçlayacak birini ararız: "Aman Allahım, bu ne dağınıklık. Bu kadar dağınık olmak zorunda mısınız?"

Tabii ki iyi bir şey değil bu. Böyle yapınca elimize geçen tek şey insanlarla durumları ayırmayı daha zor hale getirmek. Biri kişisel bir saldırıya uğradığında ilk yapacağı şey kendini savunmak olacaktır. Sizi dinlemeyi anında kesecektir. Sağduyulu bir tartışma ortamı için her zaman insanları sorunlardan ayırmak zorundasınız. Hatta sorun doğrudan karşınızdaki *kişi*

bile olsa, sergilediği davranışı kişiliğinin ayrı bir yönü olarak değerlendirebilirsiniz.

Her zaman tarafsız ifadeler kullanın (“Sanki biraz geç bitti bu iş, değil mi?”). Doğrudan karşınızdakine yüklenmek yerine, yükü kendi üzerine alın. 2.7 numaralı bölümde öğrendiğiniz gibi her zaman “sen” diye başlamayın. Doğrudan karşınızdakine hitap etmekten kaçınarak, sanki ona saldırıyor-muşsunuz gibi hissetmesine de engel olabilirsiniz. Ona “Sözünü tutmadın” demek yerine “Hayal kırıklığına uğradım” demeyi tercih edebilirsiniz. Ya da “Bazı üreticilerin tarafını tutuyorsunuz” demek yerine “Bize adaletsiz bir tutum sergiliyor gibi geliyor” diyebilirsiniz. Duygularınızı belli etmeyen bir ses tonunda konuşun. Yani yalnızca doğruları açıklarken kullandığınız ses tonu. Böylece ağlayıp sızlanmaktansa gerçekleri açıklıyormuş imajı çizebilirsiniz. (Kişisel bir saldırıya uğrarsanız, kendinizi değil sorunu ön plana çıkarmak için dilinizi tutup size yapılan saldırıyı yeniden ifade edin).

İşte bu şekilde yaşanan durumlarla insanların birbirine karıştırılması, insanları suçlamanın neden yapıcı bir tutum olmadığına gösteriyor. Marangoz Bob’a dönüp de “Sence bu iş böyle mi yapılır? Monte ettiğin raf nerdeyse üç kere düştü. Yeteneksiz misin nesin sen?” dediğinizde, alacağınız tepki sinirli bir bakış olacaktır. Hemen sizi dinlemeyi bırakıp saldırıya geçecektir: “Daha pahalı bir raf seçmen gerektiğini söylemiştik sana!”

Onu suçlamak tek bir işe yarar. O da insanlarla sorunları daha da birbirine karıştırmaktır. Bunun yerine tam tersini yapın. Çalışanlarınız ile karşılaştığınız sorun arasında fark olduğunu açıkça ifade edin: “Monte ettiğin raf üç kere düştü. Bu benim için bir sorun. Çünkü o rafa ihtiyacım vardı. Düşmeyeceğine emin olmam lazım artık. Bu sorunu nasıl çözebiliriz

dersin? Rafın imalatçısını mı arasak? Yeniden mi monte edilmesi lazım? Ya da bunların dışında bir önerin var mı?"

Onun, istediğinizi yapıp ihtiyaç duyduğunuz konuda yardımcı olacağından tam anlamıyla emin olmak istiyorsanız, araya ufaktan övgü dolu sözler de serpiştirmeniz gerekir. Bu yapmak istediğiniz en son şey bile olsa: "Bu konuda bilgi sahibi olduğumu biliyorum. Bu yüzden iyi bir öneride bulunacağından eminim."

Övgü dolu sözler, sizi hayal kırıklığına uğratan birine söylemek istediğiniz en soy şeydir muhtemelen. Övgüyle ilgili 3.10 numaralı bölümde öğrendiğiniz her şeyin ötesinde, böylesi bir durumda övgü psikolojik açıdan zincirleme tepkimeye neden olacaktır. Bilirsiniz işte, kendimizle çelişmeyi pek sevmeyiz. Her konuda tutarlı olmak isteriz. Eğer Bob'a işinde iyi olduğu söyleniyorsa, yaptığı işte bir sorun çıktığında çözmek zorunda hissettiği bir iç çatışma yaşayacak. Ne de olsa bir insan aynı anda hem iyi hem de kötü olamaz. Sorunlu davranışını kabul etmek gibi bir seçeneğin de bulunması Bob'un kendisiyle ilgili fikrini değiştirmesine sebep olabilir.

"Gayet açık. Ben bu konuda iyi değilim. Hatta kötüyüm. Ne biçim monte etmişim bu rafı." Ama bunu kendimize itiraf etmek zor gelir. Çünkü kendimizle ilgili kötü değil, iyi şeyler düşünmeye meyilliyiz. Karşımızdakinden gelen övgüyü kabul edip, övgüyle çelişen sorunu ortadan kaldırması kolayımıza gelir. İşte tam da bu yüzden Bob rafla ilgili bir çözüm önerisi getirmekten çok daha büyük bir mutluluk duyacak.

4.8 FARKLI KİŞİLER İÇİN AYNI HAMLELER

Biriyle çatışma içine girdiğinizde, bunun sebebi iki tarafın da farklı bakış açılarına sonuna kadar yapışıp kalması gibi görünür. Ama biraz daha derine inecek olursak, çatışmanın gerçekten bakış açılarıyla bir ilgisi olmadığını anlarız. Asıl sorun, farklı bakış açılarının altında yatan düşünceler. Diyelim ki uygulama geliştirme yazılımı satın almak istiyorsunuz. Ama işleri pek de iyi olmamasına rağmen satıcı satmaya gönüllü değil (ki en son yazılımları *Spider-Pig* 8 beklenen başarıyı yakalayamamıştı.) Eğer satıcıyla uzlaşmaya varmak istiyorsanız, önce satmak istememesinin altında yatan sebebi bulmanız gerek. Çünkü satmamaya yönelik sabit bakış açısıyla bu düşüncesinin altında yatan sebepler aynı değildir. Bakış açısı şu olabilir: “Bu şirketi satmayacağım.” Ama böyle söylemesinin altında yatan sebep şu olabilir: “Kolayca kandırılabilir biri gibi görünmek istemiyorum.” Belirli bir bakış açısının altında yatan sebebi ortaya çıkararak iki tarafın daha kolay uzlaşmaya varması için bir çözüm önerisinde bulunmanız çok daha kolay olacaktır.

Karşınızdaki kişinin görüşünün altında yatan sebepleri ortaya çıkarmak için gereken tüm teknikleri biliyorsunuz zaten. Tabii ki en kolayı, soru sorup ondan dürüst bir cevap vermesini beklemektir: “Neden bunu yapma(ma)k istiyorsun?” Ama sormadan hemen önce kendinize de sorabilirsiniz aynı soruyu. Kendinizi onun yerine koyun: “Onun yerinde olsaydım şirketi satmamak için ne gibi bir sebebim olabilirdi ki?” Kendinize bu sorunun tam tersini de sorun tabii: “Eğer

satmak en olası seçenekse neden daha önceden yapmamış ki bunu? Yoksa böyle bir seçeneği göz ardı mı etmiş hep? Ya da satış yapmasına engel olan başka bir sebep mi var? Benim gözden kaçırdığım başka bir sebep." Ayrıca, kendi kendinize şunu sorarak ondan gelecek olası itirazlara da hazırlıklı olabilirsiniz: "Karşımdaki kişinin yerinde olup teklifi kabul ederek satışa başlasam hangi açılardan eleştiride bulurdum? Kimi eleştirirdim? Neden eleştirirdim? Benim bir teklifi kabul etmem için teklifin nasıl ifade edilmesi lazım?" Tüm bu boyutları göz önünde bulundurarak, o henüz size bir itirazda bulunmadan cevaplarınızı hazırlamış olabilirsiniz.

Mademki karşınızdakinin düşüncesinin altında yatan sebepleri öğrendiniz, o halde aranızdaki çatışma da büyük ölçüde bitti. Farklı bakış açılarından bakıldığında söz konusu bakışın altında yatan sebeplerle ilgili bir uzlaşmaya varmak çok daha kolaydır. Çünkü bu olası sebepler genelde tartışmanın çok daha derininde yatar. Bakış açısı, altında yatan çıkarları koruyan bir zırhtır. Ancak, aynı çıkar uzlaşmaya varabileceğimiz başka bir bakış açısı tarafından da korumaya alınabilir.

Aynı çıkara hizmet eden farklı bakış açılarından bahsetmek mümkündür her zaman. Karşınızdaki kişinin bakış açısını, satış yapmasına izin veren başka bir bakış açısıyla değiştirebiliriz. Karşınızdakinin kolayca kandırılabilir biri olduğu imajını çizmeyen bir yoldan bahsediyorum. Örneğin, karşınızdakinin işletmeyi satıp Spider-Pig'in yetkisini devretmenin kendi düşüncesi olduğunu sanması gibi. Unutmayın, karşılıklı iyi bir ilişki ya da işbirliğini sürdürmek iki tarafın da işine gelir.

Genelde her bakış açısının arkasında birden fazla çıkar bulunur. Bu çıkarlardan bazıları sizinkilerle çatışabilir. Maalessif karşınızdakiyle çatışmaya girdiğimizde çıkarlarımızın ters düştüğünü düşünürüz.

Eğer olabildiğince az ödeme yapmak gibi bir çıkarınız varsa, benim mümkün olan en yüksek fiyatı isteyeceğimi varsayacaksınız.

Eğer kendinizi korumaya almaksa derdiniz, benim derdimin de size saldırmak olduğunu düşüneceksinizdir.

Bir taraf kazanırken diğer taraf kaybedecek. İşte tam da bu düşünce yüzünden çatışıyoruz birbirimizle.

Ama bu nadiren yaşanan bir durum. Genelde daha fazla ortak çıkarımız vardır. Ortak çıkarlarımız, birbiriyle çatışan çıkarlardan daha fazladır. Bu birbirine uygun çıkarlar bize yepyeni bir çözüm önerisi getirir.

Ortak çıkarlarımızdan biri, iki tarafın da kendini kullanılmış hissetmediği bir uzlaşmaya varmaktır.

Bir başka ortak çıkarımız huzuru korumaktır.

Bir başkası da sağlıklı bir işbirliği kurmaktır.

Tartışma sırasında, her iki tarafın da önemseddiği noktalar üzerine odaklanarak faydalı bir çözüm bulmak çok daha kolaylaşabilir.

Belirli bir bakış açısına bağlı kalmak insanı zor ve mantıksız biri haline getirir. Öte yandan, çıkarlarınıza yapışıp kalmak bir sorun oluşturmaz. İşte benim önerim de bu zaten.

Ancak şöyle bir sıkıntı var. Ortak çıkarlar doğrudan anlaşılmayabilir. Bu yüzden, çıkarları su üstüne çıkarmak oldukça önemli. 1.7 numaralı bölümde üzerine konuştuğumuz temel ihtiyaçlarla ilgili çıkarlara ayrıca bir el atmak lazım. Bu tür çıkarlar diğerlerinden çok daha önemlidir. Bunlar yerine getirilirse, karşınızdaki kişinin sizin dediğinize gelmesi çok daha kolaydır artık; elbette anlaşmaya sadık kalması da. Bir de tam tersini düşünelim: Karşınızdaki kişi girdiğiniz çatışmada aklınızın almadığı şekilde hareket ediyorsa, büyük olasılıkla onun

en temel ihtiyaçlarından birine müdahale ettiğinizi düşünüyordur.

Ortak çıkarınızı tespit eder etmez, uyumlu ortak bir hedef bulmanızı öneririm. Herhangi bir konuda uzlaşmaya varmaya odaklanmak yerine, uzlaşmaya varmanızın uygulamada ne anlama geldiğini verilerle ortaya koyun. Birçok anlaşmazlığı ortak hedefler aracılığıyla yeniden ifade ettiğinizde çözüme kavuşturmak çok daha kolaydır: Bir filikanın içinde on beş kişi olduğunu düşünelim. Diyelim ki bu insanların hepsi aç kalmamanın çok önemli olduğunu düşünüyor ve bu yüzden hepsi filikadaki yiyecek stoklarına sahip çıkmak için sert bir mücadeleye girişmiş. Ama bu bakış açılarının altında yatan asıl çıkar hayatta kalmak. Eğer bunu fark edebilirlerse, ortak hedefleri olan karaya çıkmak için işbirliği yapacaklardır zaten.

SON BİR TÜYO

Bir çatışma ortamını karşınızdakiyle beraber hareket ettiğiniz çözüm odaklı bir süreç haline getirmenize yardımcı olması için kullanabileceğiniz çok basit bir hileden bahsedeceğim. Tamamen bir şeyleri olduğu gibi anlamakla ilgili bir taktik bu. 1.16 numaralı bölümden de hatırlarsınız zaten. Aynı oda içinde farklı yerlerde konumlanarak, karşınızdaki kişiye farklı şeyler çağırabiliriz. Anlaşmazlığa düşmüş iki kişi genelde karşı karşıya durur ya da oturur. Tabii ki bu “muhalefet” anlamına gelir. İngilizce’de “opponent” diye karşılanan bu sözcüğün kökeni Latince “oppônere” fiili olup iki kişinin karşılıklı oturması anlamına gelmektedir. İşbirliği içindeki insanlarsa masanın aynı tarafında otururlar. Bu da onların aynı bakış açısında ve aynı başlama noktasında olmalarını sağlar. Hem sembolik hem de gerçek anlamda.

Aslında bunu herkes biliyor. Üzerine hiç düşünmüş olmasalar bile. Her konum insanın içinde bulunduğu durumla ilgili farklı bir etki uyandırır. Bu nedenle, konuştuğunuz kişiyle aynı tarafta durarak doğru sinyaller verdiğinizden emin olun. Eğer bu mümkün değilse konuştuğunuz kişinin tam karşısına geçmektense en azından masanın kısa kenarına oturarak daha yakın olun. Böylece bir sorunu aynı açıdan görebilirsiniz.

4.9 DUYGU SÖMÜRÜSÜNDE BİLE OBJEKTİF OLUN

İkna Oyunlarını en iyi şekilde oynamanıza rağmen, karşınızdaki kişiyle girdiğiniz tartışma herhangi bir uzlaşmaya varmadan sonlanabilir. Siz yeşil boya isterken, tedarikçi mavi boyada ısrarcı olabilir. Söylediğiniz hiçbir şey bu durumu değiştirmeyecektir. Bu gibi durumlar en sonunda bir horoz dövüşüne kadar gidebilir. Kendi ağırlığını ortaya koymaya çalışan insanlarda rastlayacağınız beş özellikten bahsedeceğim şimdi:

Taş gibi sapasağlam durmak. "Bir adım bile geri atmayacağız! İşte tam buradayız!"

Tehditte bulunmak. "Eğer bizim dediğimiz gibi yapmazsan, bu kötü sonuçlar doğurabilir. Ki böyle olursa, sözünü verdiğim dondurmayı unut sen."

Rüşvet vermek. "Eğer mavi boyada uzlaşmaya varırsak, fiyatı düşürebiliriz biraz. Ya da yeni bir televizyon veririm."

Geçıştirmek. "Neden bu kadar üstüne titrediniz anlamadım hiç. Hangi boyayı kullandığımızın ne önemi var ki. Önemli olan boyanması değil mi sonuçta?"

Suçluluk duygusu oluşturmak. "Yoksa bize güvenmiyor musunuz? Size daha az tercih edilen bir ürün satmaya çalıştığımızı mı düşünüyorsunuz?"

Böyle bir duygu sömürüsüne kurban gitmemek için, bir şeyin neden istediğiniz gibi olması konusunda ısrarcı olduğunuzu bilmeniz gerek. Yeşil boyayı tercih etmeniz zehirleyici özelliği olmayan tek boya olmasından kaynaklanıyor olabilir. Bunu hatırlıyorsanız fiyatı ne kadar düşürürlerse düşürsünler

bir etkisi olmaz. Sonuçta yeşil boya istemenizin sebebinin de-
ğiştirmeyecektir aldığınız fiyat.

Mavi boyayı daha ucuza alabiliyorsanız diye daha az ze-
hirleyici olmayacak bir anda. Üzerinizde suçluluk duygusu
yaratmaya çalışırlarsa da, onlara güvenip güvenmemenizin ta-
mamen başka bir konu olduğunu söyleyebilirsiniz. Bu durum-
da sizin için önemli olan tek şey, boyaların zehirlilik düzeyi.

Kendi ağırlığını ortaya koymaya çalışan insanlarla ilgili
sıraladığım maddelerden ilkinde bir sıkıntı çıkabilir. Çünkü
bahsettiğim türde insanların fikirlerini değiştirmek oldukça
zor olabilir. O zaman sert yapmak güzel bir fikirmiş gibi ge-
lebilir önce. Ama tartışma esnasında sert çocuk olmak pek de
iyi bir fikir olmayabilir. Ancak bu durumda geri adım atmak
da mümkün değildir. Durumun değiştiğini, bu durumda artık
onların da değişebileceğini açıklayarak bu tür insanların bu
ikilemden kurtulmasına yardımcı olun: “Biliyorum yapama-
yacağınızı söylemiştin ama o zaman boyaları karıştırma seçene-
ğini konuşmamıştık daha. Bu farklı bir durum yani.”

Nasıl bir şeyi isterken sağlam sebepleriniz varsa, karşınız-
dakinin de aynı şekilde duygusal değil, mantıklı gerekçeler
kullanarak kendisini anlatmasını söyleyin. Aranızdaki tartış-
manın objektif ölçütlere dayandığından emin olun: “Önemli
olanın bu hafta bitmeden bu işi bitirmek olduğunu söylüyor-
sun. Bir de deponda zehirli olmayan boyanın olmadığından
bahsettin. Benim için önemli olan işin doğru düzgün bir şekil-
de yapılması. Dikkatli bir şekilde. Zehirli olmayan bir madde
kullanılarak tabii. Bana turta pişirmenle de ilgilenmiyorum.
Önce işi nasıl yapacağımız üzerinde hemfikir olmazsak, başka
bir tedarikçi bulmak iyi bir fikir olabilir.”

Tabii ki, böylesi bir durumda size aynı şekilde yaklaşacak
insanlara da açık kapı bırakmış oluyorsunuz. Mesela, mavi

boyanın zehirli olmadığını söyleyen birilerine. Ama çok şükür, size mantıklı bir gerekçe sunan insanların üstünlüğü sizi rahatsız etmez.

Düşüncelerinizi her zaman böyle objektif ölçütlere dayandırarak, çok da suratsız bir imaj çizmeden isteklerinizi dile getirebilirsiniz. Tek yaptığınız mantıklı olmak aslında. Bunun farkında olmak çok önemli. Eğer farkında değilseniz, duygu sömürüsü girişimlerine maruz kalma riskiniz var. Böyle bir durumda da normalde kabul etmeyeceğiniz şeyleri kabul edebilirsiniz. Sağlam temelli bir İkna Oyunları oyuncusu olarak, başınızı dik tutup olayı duygusal bir bilek güreşine çevirmelerine izin vermeyin.

4.10 SALDIRILARI ETKİSİZ HALE GETİRMENİN İKİ ETKİLİ YOLU

Eğer güç oyunlarına kurban gidiyorsanız, hemen bundan kurtulmak için kullanabileceğiniz iki güzel stratejim var.

İlk strateji istekte bulunmayı bırakıp, bunun yerine soru sormaya başlamak. İstekleriniz daha sonrasında sözlü kurşunlar gibi geri sekebilir, ancak soruyla ateş ederek sizi öldüremezler.

Önemli bir tartışma esnasında, karşınızdakinin doğrudan bir isteğini duymak biraz stres yaratabilir. Sorular ise sohbeti devam ettirmenin daha nazık bir yoludur.

Bu yüzden, ifadelerinizi olabildiğince soruya dönüştürün. “Jeff Lemire’nin *Animal Man* serisi kesinlikle Grant Morrison’un versiyonundan daha iyi” gibi gözü kara bir ifade kullanmaktansa, bir Morrison hayranını kırmamak için şöyle diyebilirsiniz: “Lemire’nin *Animal Man* serisinin Morrison’un ulaşamadığı yerlere ulaşması ne kadar ilginç değil mi?”

“Sözleşmenin usulsüz olduğu söylendi bize. Çünkü yasal sınırları aşmış” demek yerine, şu soruyu sorabilirsiniz: “Yasal sınırın yüzde 0,005 olduğu doğru mu? Bu sözleşmeye imza atan biri sözleşmenin yasal sınırları ihlal ettiğinden bahsetti mi?”

Bu fırsatı karşınızdaki güç oyuncusuna düşüncesini sormak için kullanın. Hemen saldırıya geçip şöyle demeyin: “Yaptığımız iş için adil bir ücret istiyoruz.” Bunun yerine ifadenizi gözden geçirerek şu soruyu sorun: “Yaptığımız iş için adil bir

ücret hak ettiğimizi düşünmüyor musun? Bu işin son zamanlardaki piyasasına ve işin kalitesine baktığında bu fiyatın makul olduğunu düşünüyor musun gerçekten?"

Bu gibi bir soru karşınızdaki kişinin gereksiz saldırılarını sürdürmek yerine, onu ortadaki soruna bir çözüm bulmaya itecektir. Bu sorunun sağladığı bir diğer fayda da karşınızdaki kişinin kendisini sizin yerinize koyup bir öneride bulunmasını istemektir: "Scott Snyder'in *Batman* karakteriyle Gail Simone'un *Batgirl* karakterinden birini seçecek olsaydın, tercihin hangisinden yana olurdu?"

Onun, sizin bakış açınızla sorunu görmesini sağlayıp söyleyeceklerine kulak verin. Dikkate değer bir çözüm önerisi getirebilir.

Belki de herhangi bir saldırıya son vermek için kullanılabilecek en etkili yol, şimdi bahsedeceğim ikinci stratejidir. Eski bir gazeteci hilesi:

Sessizliği korumak.

Size kendi istediğini yaptırmaya çalışan biri mantıklı konuşmak yerine tamamen çılgınca fikirlerle geliyorsa karşınıza, yalnızca yüzüne bakıp sessizliğinizi koruyun. Karşınızdaki kişiye henüz tam anlamıyla cevap veremeyeceğini hissettiğiniz bir soru sorduğunuzda da aynı şey olur. Bu durumda da yalnızca beklemeye geçin.

Birinin karşısında sessiz kalarak onu kapana kıştırabilirsiniz. Birçok insan sessizliği rahatsız edici bulur ve yalnızca sessizliğe son vermek için konuşmaya başlar. Özellikle yalnızca konuşmak için konuştuklarını bildiklerinde, hiçbir şey anlamazsınız zaten. Hemen başka bir soru sorup konuşmayı sürdürdüğünüzde, yok yere zor bir durumdan kurtarmış olursunuz onu. Biraz daha bekleyebilirsiniz, alacağınız en önemli bilginin kendi bilginiz olduğunu anlayacaksınız.

4.11 GÜÇ SAVAŞI

Her zaman çevrenizde dengeyi bozmak için çirkin hilelere başvurmaya hazırlanan insanlar vardır. İkiyüzlülükle üstün gelmek için kullanılabilecek, daha önceden test edilmiş birkaç taktik vardır. Mesela, daha sağlıklı düşünmenizi zorlaştırmak için üzerinizde fiziksel rahatsızlık ve psikolojik baskı yaratmak gibi taktiklerden söz ediyorum. Sakın ola bu türden bir savaşın içine girmeyin derim.

Sanki hiçbir kasıt yokmuş gibi görebilirsiniz. Her şey çok masum görünebilir gözünüze. Patronunuzun ofisinde oturduğunuz sandalyenin onunkinden alçak olması ya da tam maaş ödemeleriyle ilgili konuşurken güneşin yüzünüze yüzünüze vurması. Bunların hepsi bir tesadüf mü dersiniz? Tesadüf de olabilir tabii. Ama doğruyu söylemek gerekirse bilinçli olup olmamasının hiçbir önemi yok. Her türlü sizin mantıklı bir sohbeti sürdürmenizi olumsuz etkiliyor.

İnsanları bu şekilde manipüle etmek sert tartışmalarda karşı tarafa üstün gelmek için kullanılan psikolojik bir taktiktir. Her zaman görünür olmayan dış kaynaklı stres unsurları – toplantı odasının çok sıcak, çok soğuk ya da çok gürültülü olması gibi – bu türden taktiklerdir. Kasıtlı olup olmaması hiç fark etmez. Üzerinizde olumsuz bir etki yaratacağını düşündüğünüz koşulları asla kabul etmeyin. Oturduğunuz yerde güneş gözünüze giriyorsa, anlatmak istediklerinizi doğru düzgün anlatamazsınız bile. Bu durumda bir ara verilmesini talep edebilir, yerinizi değiştirebilir, toplantıyı farklı bir tarihe atmaya önerebilir ya da o anki koşullarınızı iyileştirecek herhangi bir şey yapabilirsiniz.

Artık bu rahatsız ortamın kasıtlı olmadığından emin olduysanız, bu tarz önerilerde bulunarak karşınızdaki kişiye de bir iyilik yapmış olursunuz zaten. Neticede içinde bulunduğunuz koşullardan, onlar da en az sizin kadar rahatsız olacaktır.

Eğer tüm bu koşulların kasıtlı olarak planlanmış ucuz bir numara olduğunu fark ederseniz, konuyla ilgili yorum yapın. Ancak kasıtlı olarak yapıldığının farkına vardığınızı sakın belli etmeyin. Mutlaka mantıklı bir açıklaması olduğunu düşünüyor gibi davranın: "Odadaki sandalyelerin sayısına baktığımızda, görüyorum ki aramızdan biri şu üzerinde raptiye olan sandalyeye oturmak zorunda kalacak. Sanırım dönüşümlü oturacağız. Mesela bugün ben, yarın da sen oturacaksın, değil mi?" Ya da, karşı tarafın hilelerinin toplantıya katılımınızı olanaksız kıldığını açıklayın: "Çok üzgünüm, güneş yüzüme geliyor ve bu yüzden tüm dikkatim dağıldı. Ya başka bir odaya geçelim ya da toplantıyı güneş batana kadar erteleyelim derim."

Bu tarz bir çıkış karşı tarafın oyununu anladığınızı gösterecektir. Çok çocukça bir oyun olduğunu düşündüğünüzü anlayacaklardır. Hâlâ yüzünüzü güneşten kaçırmak ve koşulları değiştirmek için fırsatları var. Ya raptiyeyi çıkaracaklar, ya daha fazla sandalye getirecekler ya da jaluziyi indirecekler.

Ama bilinçli olarak haksız hileler kullandıklarını anladığınızı belli etmek istiyorsanız, bu onları size karşı özel bir muamele yokmuş gibi davranmaya zorlayacak yalnızca. Hep aynı olduklarını kanıtlamaya çalışacaklar. Sonuçta, yalnızca tutarlı olduklarını göstermek için her zamanki gibi kötü davranmaya devam edecekler.

Dediğim gibi bu türden bir savaş psikolojik düzeyde de mümkündür. Net bir şekilde düşünmenize engel olmanın en yaygın yollarından biri özgüveninize yönelik saldırılardır. Bu hiç belli etmeden de yapılabilir. Mesela beden diliyle ya da

imada bulunarak. Tıraşsız olmanızla ya da tüm geceyi ayakta geçirmiş gibi görünmenizle ilgili yapılan masum bir yorumla karşılaşabilirsiniz mesela: “Çok dağılmış görünüyorsun? Yapacak çok işin kaldı mı? Zor bir dönemden mi geçiyorsun?”

Sosyal statünüze yönelik yapılan saldırılardan bir diğeri, karşınızdaki kişinin sizi bekletmesidir. Böylece kendisinin daha önemli olduğunu göstermiş olur. Siz biriyle konuşurken birinin araya girmesi de başka bir yoldur. (İsveç’te ünlü bir plak firmasının sahibi ne zaman televizyonda bir programa çıksa telefonunu da yanına alır. Çalarsa -ki genelde çalar- hiç çekinmeden telefonunu açar. Canlı yayında röportajda bile olsa. Her an ulaşılabilir olmak yüce bir davranış tabii ki de. Ama aynı zamanda katıldığı televizyon programındaki ekibe kimin patron olduğunu göstermenin bir yolu.) Bunun dışında, karşınızdaki kişi konuştuğunuz konuyla ilgili en ufak bir fikrinin olmadığını da söyleyebilir. Sizi dinlemeyi reddedebilir ya da söylediklerinizi tekrar etmenizi isteyebilir. Bu psikolojik terörün başka bir türüsü de karşınızdakinin sizinle göz teması kurmayı reddetmesidir. Birinin yüzünüze, hatta sizin durduğunuz yere bakmaması kadar küçük ve önemsiz olduğunuzu hissettirecek başka bir şey yoktur herhâlde.

Bu tür hileler size kendinizi huzursuz ve güvensiz hissettirmek için kullanılır. Neticede amaç, fikirleriniz ve değer yargılarınızdan emin olmamanızı sağlamaktır. Fiziksel bir rahatsızlığa maruz bırakıldığınızda nasıl bir yaklaşım sergiliyorsanız psikolojik hamlelere de aynı şekilde yaklaşmalısınız. Birileri tarafından bekletilmeyi kabul etmeyin. Başkalarıyla konuşurken sürekli konuşmanızı bölmelerine fırsat tanımayın. Ayrıca karşınızdaki kişinin sizi dinlemiyormuş gibi yapmasına izin vermeyin. Neler döndüğünden haberdar olduğunuzu ve tüm bunları kabul etmeyeceğinizi gösterin.

"Şuan yapman gereken diğer işlerle meşgul görünüyorsun sanırım. Bu yüzden bu toplantıyı başka bir zamana atabiliriz. Böylece söylediklerimi rahatça dinleyebilirsin. Bekle, araya-
cağım seni."

Sizin için çok önemli olan bir toplantıyı yarıda kesmek biraz riskli olabilir. Ama karşı taraf toplantının sizin için çok önemli olduğunu bildiği sürece size istediği gibi davranabilir. Çünkü sizi avucunun içinde görür. Ama yapmanız gereken başka işler de olduğunu ve size saygı duyulmadığı sürece odayı terk etmeye hazır bulunduğunuzu gösterirseniz, karşınızdaki kişinin gözünde büyüyeceksiniz. Muhtemelen sizi içtenlikle dinlemeye de başlayacaktır. Ama size istediğiniz şekilde davranmamaya devam edip toplantıyı o an yapmak konusunda da ısrarcı olursa, bilin ki böyle biriyle işbirliği yapmak mümkün değil. Karşınıza böyle biri çıkarsa olabildiğince kaçının derim. Size istediğinizi verecek biri bulunur her zaman. Zamanınızı ve enerjinizi böylelerine ayırabilirsiniz.

4.12 B PLANI

En önemli tekniği en sona bıraktım. Bu teknik yalnızca patronunuzla kavga ettiğinizde ya da size hileli birtakım oyunlar oynandığında mucizeler yaratmakla kalmayacak. Bu tekniği tutarlı bir şekilde kullandığınızda, karar vermek sizin için çok daha kolay olacak. Gerçekten doğru olanı yapıp yapmadığınızı düşünerek endişelenmek zorunda kalmayacaksınız. Biliyorum, biraz büyük laflar ediyorum. Ama hepsinin sonuna kadar arkasımdayım.

İşin hilesi şu: Bir şeyler yolunda gitmediğinde önceden en iyi seçeneği hesaplamak. Zaten günlük yaşantınızda bu tekniği hiç düşünmeden kullanıyorsunuz: Daha önceden Vincent'la dışarıya çıktıysanız ve iki saat geç kalacağını düşünüyorsanız, Vincent yerine Zack'i çağırmanın daha iyi bir fikir olup olmadığı üzerine düşünmeye başlarsınız. Ve böyle düşünmek gayet de güzel. Böyle düşünmezseniz, aynı şeyi ikinci ya da üçüncü kez yapsa da Vincent'ın bu kaba davranışını kabul etme riskiyle karşı karşıya kalırsınız. Çünkü başka ne yapabileceğini bilemezsiniz. Yani Vincent yerine uygulamaya koyabileceğiniz bir B planı olup olmadığını bilmiyorsunuz bile. Birden fazla seçenek bulundurmak gibi bir alışkanlığınız yoksa hiçbir seçeneğiniz olmadığı fikrine kendinizi inandırabilirsiniz. Ve bir şeyleri olduğu gibi kabul edersiniz. Ama bu her zaman mümkün değildir.

Sizin için önemli bir durumda en çok istediğiniz şeyin yanında ikinci bir seçenek de bulundurmalısınız. Tabii bunu yaparken bu ikinci seçeneği uygulamaya koymadan önce bir numaralı seçeneği bir kenara bırakarak neleri feda ettiğinizi de tespit etmek durumunda kalırsınız.

İkinci seçeneğinizi önceden düşünmek sizi hem zihinsel açı-

dan özgür kılar hem de herhangi bir manevra yapmadan önce düşünmeye zaman kalır. Diyelim ki Vincent'la dışarı çıkmak istiyorsunuz. Ama anlaşmanıza uymazsa ve sizi çok bekletirse, ikinci seçeneğiniz olan Zack'i aramak için zamanınız olacağını biliyorsunuz. Eğer daha buluşmaya karar vermeden önce kafanızda bu planı yaptıysanız, daha en başından neyi kabul edip etmeyeceğinizi biliyorsunuz demektir. Bu durumda istemediğiniz bir tavizde bulunmayacak (saatlerce beklemek gibi) ve ne zaman ikinci seçeneğinizi devreye sokacağınızı tam olarak bileceksiniz.

Bu teknik buluşmalar dışındaki şeylere de uyarlanabilir. Diyelim ki maaş pazarlığına oturdunuz. Önceden en az ne kadar zam almak istediğinize karar verin. Eğer düşündüğünüz artış olmazsa elinizdeki diğer seçenek ne? Başka bir pozisyonda çalışmak mı mesela? Ya da yeni bir iş aramak mı? Bunu bildiğiniz zaman, elinizdeki ikinci seçeneği ne zaman devreye sokacağınızı da bilirsiniz. Yani patronunuz sizin istediğiniz minimum zammı vermeyeceğini net bir şekilde ifade ettikten hemen sonra.

Elinizdeki en iyi seçenekleri kendinize açıkça söylemeniz oldukça önemlidir. Çünkü zaman zaman yaptığınız işlere dâhil gidersiniz. Bir işle uğraşırken, dünyanın en önemli işi gibi gelir size. Olmazsa olmaz yani. Ne pahasına olursa olsun yapmanız gereken bir şey. Daha sonra dönüp arkaya baktığınızda bambaşka bir şekilde hareket edebileceğinizin farkına varırsınız. Otobüsü yakalamak için ağzınızdan burnunuzdan kan gelecek kadar hızlı koşmanıza gerek yok mesela. Bir sonraki otobüse binseniz de olur.

Kendi kendinizi bu kadar yiyip bitirmenizin sebebi kendinize çok yatırım yapmanız. Bir karar veriyorsunuz ve o karardan dönmek istemiyorsunuz. Elinizde net bir alternatif olmadan normalde kesin reddedeceğiniz bir şeyi kabul etme riskiyle karşı karşıya kalırsınız. Mesela hiç de tatminkâr olmayan maaş artışını. Eğer B planınız hazırsa, bir şeyleri kabul etmeniz daha

da kolaylaşacaktır. Çünkü bu durumda tüm seçenekleri elinizdeki alternatifle karşılaştırma şansınız olacak. Böylece size o an teklif edilenin halen en iyi seçenek olduğunu göreceksiniz.

Fikirlerinizi paylaşmak, size içinde bulunduğunuz durumla ilgili bir bakış açısı kazandıracak. Mesela bir durumda henüz çok çaylak ve iyimser olduğunuzu kanıtlayabilir ve önünüzde görünenden çok daha fazla seçenek bulunduğu gerçeğini ortaya koyabilir. Ya da bulunduğunuz konumu düşündüğünüzden çok daha ileriye taşıyacak çok iyi birkaç seçeneğin olduğunu gösterebilir size.

Elinizde daha iyi seçenekler bulundurdukça daha da güçlenirsiniz. Bir tartışmada her iki tarafın elindeki gerçek güç, tarafların ne kadar uzlaşmaya varmakla ilgilendiğini gösterir. Yedek seçeneklerinin ne kadar sağlam olduğunu da. Tayland'da sahilde bir şilte almak için giriştiğiniz pazarlıkta da, bir tedarikçi için yaptığınız görüşmede de ya da bir işe başvururken de geçerlidir bu. Biraz düşünün üzerine. Elinizde başka hiçbir seçenek yokken yaptığınız bir iş görüşmesiyle, halihazırda size teklif edilen bir pozisyonun olduğunu bileerek gittiğiniz bir görüşmenin ne farkı olabilir? İkinci duruma kıyasla ilk durumdaki görüşme nasıl olur mesela? Her zaman ikinci bir seçenek bulundurmak önemli bir güç kaynağıdır.

Kimi zaman, karşınızdaki kişiye elinizdeki alternatifi söylemek iyi bir fikir olabilir. Mesela, Vincent görüşebileceğiniz başka birisi olduğunun farkında değilse, her an Zack'i arayabileceğinizi bilmesi sizin için gayet iyi olabilir. Tabii ki elinizdeki seçeneğin de yeterince güçlü bir seçenek olması lazım. B planınız iyi değilse ya da karşınızdakinin düşündüğünden çok daha zayıf bir plansa, hiç bahsetmeyin bile. Yoksa pazarlıktaki gücünüzü zayıflatmaktan başka bir işe yaramayacaktır. Vincent, Zack'i arayabileceğinizi biliyorsa, bu Vincent'ı hizaya getirmeye yeter zaten. Ama kendisiyle görüşmek dışındaki tek seçeneğinizin oturup

dizi izlemek olduğunu biliyorsa, her şey onun lehine dönecektir. (*Vampir Avcısı Buffy*’i izleyeceğinizi fark edene kadar, tüm kozlar sizin elinizde olacak ve Vincent kendisinin daha iyi bir alternatif olduğunu kanıtlamak için elinden gelen her şeyi yapacaktır.)

Verdiğim örnekler günlük hayattan olsa da, siz farklı durumlarda kullandıkça bu tekniğin çok daha önemli olduğunu anlarsınız umarım. Kafanızda bir B planı olmadan ciddi bir münakaşa içine giriyorsanız, vazgeçip o anda pes edebilirsiniz. Kafanızda başka seçenekler tasarlamakla kalmayıp söz konusu seçenekleri uygulamaya koymanız gerekebileceğini de düşünün. Mesela Zack’i önceden arayıp ne yaptığını öğrenin. Ya da işverenlerle konuşup sizi işe almak isteyip istemediklerini bir sorun. Seçeneklerinizi daha da geliştirip iyileştirmek için paranızı, zamanınızı, fikirlerinizi ve bağlantılarınızı kullanmaktan kaçınmayın. Tüm bunları kendi kendinize tespit eder etmez beklentilerinizi de artırabilirsiniz. Daha önce de bahsetmiştim zaten.

Karşınızdaki kişinin elinde de ikinci bir seçeneğin bulunduğunu aklınızdan çıkarmayın. Karşı tarafın elindeki seçenekle ilgili ne kadar bilgi sahibi olursanız durumu bir o kadar kontrol altında tutarsınız. Sonraysia, aranızdaki münakaşadan ne beklediğinizi bilirsiniz. Aynı zamanda, karşı tarafın seçeneklerinin ne denli gerçekçi olduğunu ölçüp tartabilirsiniz. Eğer karşınızdaki kişinin elindeki seçeneklerin düşündüğü kadar da iyi olmadığını farkındaysanız, bunu söyleyin. Diyelim ki karşı taraf buluşmaya geç kalırsanız Zack’i arayacağını söylüyor. Siz de biliyorsunuz ki Zack, Aerith ile birlikte. Tabii ki bu bilgiyi hemen paylaşın onunla. Onun elindeki seçeneklerle ilgili beklentilerini düşürebilirsanız bu size üstünlük sağlayacaktır.

Şunu sakın aklınızdan çıkarmayın: Elinizde güçlü başka bir alternatifin daha olduğunu bildiğiniz için fazla yorulup ter dökmeden güç savaşından çekilirseniz, sonucu etkileme ve istediğinizi elde etme gücünüz bir o kadar artacaktır.

SON BİR TÜYO

Kimi zaman karşınızdakinin elindeki alternatif o kadar iyidir ki sizinle konuşmaya bile tenezzül etmez. Yani getirdiğiniz öneri hemen ikinci seçenek haline gelir. Bu durumda 2.14 numaralı bölümdeki tekniği hemen devreye sokmalı ve teklifinizi daha cazip bir teklif haline getirene kadar onun elindeki seçeneği zayıflatmalısınız. Diyelim ki bölgede yapılması planlanan kirlilik yayan fabrikayı protesto eden çıkar grubunun bir üyesisiniz. Ya da bir şirketin rakibinizle değil de sizinle anlaşmaya varmasını istiyorsunuz. Gidişattan memnun oldukları müddetçe ne fabrika ne de şirketin size kulak vermek için geçerli bir sebepleri yoktur. Ama yürürlükten kalkan fabrika inşaat izniyle ilgili dava açar ya da karşı tarafın anlaşmak üzere olduğu firmanın vaatlerini yerine getirmeyeceğini kanıtlayabilerseniz, eldeki ilk seçeneğin geçerlilik ihtimalini azaltmış olacak ve sunduğunuz teklife yönelik ilgiyi artıracaksınız.

Ya da, Zack'in Vincent'la ilgili dediği gibi "Siz çok daha iyilerini hak ediyorsunuz."

**KİLİDİ AÇMAYI BAŞARDIN:
SON PATRONU DA ALT ETTİN!**

BİR İLERİ SEVİYEYE GEÇTİNİZ!

***Tebrikler! Müthiş bir oyun
çıkardınız!***

***Ne kadar adil bir kültürde
yetiştığınızı kanıtlamış oldunuz.
Şimdi gidip bunun keyfini sürün!
Yüce kahramanlarımız!***

Hayalet Avcıları

Bu kitabın büyük bölümünü, *Her şey Senin Elinde* adlı şovumu yaparken tiyatroların soyunma odalarında, sahne arkasında ve otel odalarında (Hatta gecenin bir yarısı İsveç'te iki küçük şehir arasındaki seyahat ederken arabanın arka koltuğunda) yazdım. Tiyatrolarda şovumu sergilerken tüm İsveç'i de dolaşmış olduk. Bu sırada, İkna Oyunlarının tiyatro çevrelerinde nasıl da ustalıkla oynandığını gözlemleme fırsatı yakaladım: Sahnede görev alan ekip ve teknik konularla ilgilenenlerden bahsediyorum.

Tiyatroda teknik işlerle ilgilenen ekip genelde ciddi bir baskı altında çalışır. Tabii ki bunu tüm tiyatrolar için geçerli kılmak pek doğru sayılmaz. Ama pek çok tiyatrodaki teknik ekip hiyerarşik açıdan kendinden üstün olanlar – konuk oyuncularından bahsetmemeye bile gerek yok – tarafından *ezik* olarak görülür ve kendisinden istenen her şeyi yapmakla yükümlü insanlar oldukları düşünülür.

Teknisyenler aynı zamanda tiyatroların koşullarından en çok haberdar olan kişilerdir. Dürüst olmak gerekirse bir şovu

şov yapan onlardır. Bu durum, teknik ekiptekilerin büyük bölümünü birinci sınıf İkna Oyunları oyuncularına haline getirmiştir. Özellikle insanları göklere çıkararak şovun asıl kahramanları olduklarına inandırma konusunda. Üst düzey yetkililer tarafından alınan kararların nasıl olup da genelde teknisyenlerin uzun süredir istediği şeyler olduğunu görmek gerçekten çok ilginçti. Tüm bunlar olup biterken yalnızca birkaç metre ötede bu sürecin tam olarak nasıl işlediğiyle ilgili kitabımı yazıyordum ben de.

Bunları neden mi anlatıyorum? Tabii ki çeşitli tiyatro sahnelerinde biletleri anında tükenen bir turu daha arkamda bıraktığımı söyleyip hava atmak için bir fırsat yaratmak tüm derdim. Üzerinizde kendimle ilgili bir illüzyon yaratmaya çalışıyorum. Tabii başka bir derdim daha var. Daha önceden de bahsetmiştim. Oyunun ilk kurallarına dikkat çekmek istiyorum: Kim olduğunuzun ya da ne olduğunuzun hiçbir önemi yok. Her şekilde, İkna Oyunlarında sizi ilgilendiren bir şeyler bulabilirsiniz. Oyunlar yalnızca hayatınızı iyileştirmekle kalmayıp, sizi çok daha etkili hale getirecek. Hayatınızın kapsamını genişletip kesinlikle çok da eğlenceli bir hale getirecek.

Yakın arkadaşlarımdan PaRappa the Rapper hayat felsefesini genelde şöyle özetler: “Önce inanman lazım!” Söylediğiniz ve yaptığınız şeylere inandığınız takdirde daha iyi bir İkna Oyunları oyuncusu olmanızın önünde duran bir şey yok. Bu kitaptaki tüm teknikler size uygun olmayabilir tabii ki.

Eğer sizi rahatsız eden teknik varsa, aynen olduğu gibi uygulamaya zorlamayın kendinizi. Kendinize daha uygun hale gelene kadar deneyin ve üzerinde değişiklikler yapın. İkna Oyunlarını oynamanın size özgü yollarını bulmak zorundasınız.

Ne zaman yeni bir şey denemeye kalksanız, tüm dünyanın tam olarak ne yaptığınızı bildiğine inanmak kolaydır. Mantık-

lı düşünüp hiç kimsenin ne yaptığınızla ilgilenmediğini, hatta sakal tıraşı olup olmadığınızı bile bilmediğini fark etseniz de böyle düşünmezsiniz içinizden. Özellikle insanlar arası iletişimle ilgili yeni teknikler denemeye çalıştığınızda. Her an sahtekâr olmakla suçlanacakmışınız gibi görünebilir.

Biraz sakın olun. Tüm düşüncelerin henüz yalnızca kafanızın içinde olduğunu unutmayın. Başka biri bilmiyor bile. Yalnızca sizin kafanızda. Kafanızdan bir şey geçse en kötü ne olabilir ki? Söyleyeceğiniz şeyi unuttuğunuzda, bir şeye takılıp kaldığınızda ya da kendinizi net bir şekilde ifade edemediğinizde olabilecek en kötü şey, kendinizi yeniden ifade etmek zorunda kalmaktan başka bir şey değil. Hiç kimse kırılıp dökülmeyecek, ölmeyecek ya da hapsi boylamayacak sonuçta. Olabilecek en kötü şey, bir iki saniye garip davrandığınızı düşünecek olmaları.

Başınıza gelebilecek en kötü şeyin dilinizin sürçmesi değil, karşınızdakinin onu etkilemeye çalıştığınızı anlaması olduğunu söyleyip itiraz edebilirsiniz. Evet, ben de bunun daha kötü olduğu konusunda hemfikirim sizinle. Hiç kimse bile-rek gülümsemenizi ya da çaktırmadan “ve” bağlacını araya sokmanızı eleştirmeyecektir. Böyle bir şeyin olmayacağından emin olabilirsiniz. Sonuçta tüm bu teknikleri kendi içinizde uygulamaya koyuyorsunuz. Kimseye içini görecektik kadar yakın duramayız sonuçta. Gelip davranışınızı sorgulayan olursa da (önceden de dedim, böyle bir şey olmayacak) gülümseyip şu şekilde karşılık verebilirsiniz: “Haa! Ben de beni manipüle etmeye çalışanın sen olduğunu düşünüyordum zaten”

Madem onca sayfada İkna Oyunlarını tartışıp durduk, umarım gücün kendi kendinize ele geçirdiğiniz bir şey olmadığı konusunda uzlaşmaya varmışsınız artık. Güç sizin alacağınız bir şey değil, karşınızdakinin size vereceği bir şeydir. Sürekli bunu söyleyip durduğum için kusuruma bakmayın

ama gerçekten önemli bir nokta bu. Otoriter ve karizmatik, aynı zamanda da dengeli insanlara gücü veririz. Ağırlığını hissettirmek gibi bir derdi olmayacak kadar kendinden emin insanlardan söz ediyorum. Farklı durumlarda da rahat ve huzurlu olup başkalarına saygı göstermeyi de unutmayan insanlar. Kendinden emin ama yüksekten atmayan insanlar.

Birçok insan dövünüp durarak ve avaz avaz bağırarak karşısındakini etkilemeye çalışır. Büyük bir yanlışla düşerler tabii. “Hey, buradayım ben! Millet, bana bakın diyorum sizeeee! Neler yapabildiğime bir baksanıza!!!” Neyse ki, böylelerine ne güven duyar ne de güç vermek isteriz. Böyleleri gücü gelip çalmaktan hoşlanır genelde.

Ancak, kendi özgür irademizle verebileceğimiz gücü vermekten büyük keyif duyduğumuz insanlar da vardır. Bu tür insanlar şunu söyleyecek kadar kendinden emin insanlardır: “Hey, bu *sen* misin gerçekten? Seni gördüğüme çok sevindim. Haydi, gel de oturalım. *Senin için yapabileceğim bir şey var mı?*”

Gerçekten bu tür İkna Oyunlarını oynamak gerekiyor mu peki? Şöyle rahatlayıp kendimiz olamaz mıyız? Tabii ki de. Her koşulda kendiniz olmalısınız zaten. Hatta daha da ileri gidip olabildiğince kendiniz olun diyorum. Ama ne olursa olsun, kim olduğunuz ya da hayatın içinde kendinizi nerede bulduğunuz, büyük ölçüde etrafınızdaki sosyal ağlar ve ilişkilerin ne kadar farkında olup onlardan ne derece yararlandığınıza (ya da farkında olmayıp yararlanamamanıza) bağlı. İşte tam da bu yüzden İkna Oyunlarının nasıl oynandığını bilmek ve herkesin oyunların bir parçası olmaktan mutlu olacağı şekilde oynayabilmek oldukça önemli.

Şimdi aşağıdaki iki durumu birbiriyle kıyaslayın: İş arkadaşınız George (evet, kitabı sonlandırmadan önce George’la

son kez karşılaşıyoruz), her zamanki gibi kafanızı ütüleyip baskı kurarak istediğini yaptırmaya çalışıyor. Dediğini yapıyorsunuz siz de. Tabii aslında çenesini kapatması için. George'un başkalarına karşı hassas olmaması sizi biraz sinir ediyor. George güç uygulayarak istediğini elbette yaptırabilir. Ama etrafındakiler bundan hiç hoşlanmadan, yani ne pahasına olursa olsun istediğini yapıyor. Diyelim ki, bir gün gelip sizi buldu ve sizden yardım istediğini söyledi. Böyle birine yardım etmek içinizden gelir mi? Bence katiyen gelmez. Bir anda gelecek sene Mart ayına kadar dolu olduğunuzu söyleyiverirsiniz. Belki de daha uzun bir süre.

Bir de John'dan bahsedelim. O da gelip sizi buldu ve yardımınıza ihtiyacı olduğunu söyledi. Telefonda John'un sesini duyar duymaz, birlikteyken yaşadığınız keyifli anılarınız geldi aklınıza. Her zaman sizin ne demek istediğinizi anladığı ve birlikte ne kadar da iyi çalıştığınız. John birlikte yürüyebileceğiniz insandır (gerekirse cayır cayır yanan köz üzerinde.) Hiç sormasına bile gerek yok. Tabii ki her daim yanında olabilirsiniz. Bir sürü işiniz gücünüz olsa bile ona zaman yaratabilirsiniz.

Ne zaman biriyle buluşsanız onun gözünde George ya da John (tabii Georgina ya da Jessica da olabilir) olduğunuzu unutmayın. İnsanların size buna göre davranacağını da tabii ki. Siz istediğinizi aldığınız müddetçe birinin size çabucak sinirlenip huysuzlanması pek de umurunuz da olmayabilir. Ama hayatınız boyunca binlerce insanla karşılaşacaksınız. Bu yüzden George ya da John'un alacağı tepkileri iki üç binle çarpıp neyle karşılaşmak istediğiniz üzerine bir düşünün. Şimdi daha iyi anladınız ne olacağını, değil mi ama?

Kimse düşündüğü en üst noktaya ulaşamaz. Ulaşmaya çalıştığınız üst nokta neresi olursa olsun sizin için de geçerli bu. Hayatta büyük şeyler kazananlar İkna Oyunlarını başkaları

aracılığıyla oynayanlardır. Etrafındakilerin gönlünü kazanıp arkadaşlarının omuzlarına tutunarak önlerine koydukları merdivenlerin en tepesine çıkabilenlerden söz ediyorum.

Etrafınızda böyle insanlar vardır zaten. Belki de şuan durmuş sizi bekliyorlardır. Hemen merdiveninizi bulup getirin ve insanlara onları gördüğünüze ne kadar sevindiğinizi gösterin. Oynayabileceğiniz en eğlenceli ve bir o kadar da faydalı bir oyundur İkna Oyunları. Ve siz başlat düğmesine bastınız bile.

Şimdi az yukarı, yukarı, biraz aşağı, aşağı, az sola, sağa, tekrar sola, sağa...

Henrik Fexeus

Hammarby Sjöstad

Temmuz, 2013

...ve yaklařtıķa şunu fark ettim. Belki de hiē sonu yok.

Atrus, Myst

OYUN KAYDEDİLDİ

TEKRAR OYNAMAK İSTER MİSİN?

EVET/HAYIR

Bu kitabı, ikna konusunda size çok açık avantajlar sağlayacağı için, okumanızı istemeyecek çok fazla insan olacaktır.

Her şeyi basit ve açık bir şekilde anlatabilmek için İkna Oyunları'nda 64 teknik kullanıldı. Ve bu 64 teknik 4 ayrı oyun şeklinde gruplandırıldı. Bu 4 oyun şunlardan oluşuyor:

- İnsanların belirli bir zihinsel durumda olmasına neden olan psikolojik mekanizmalar nasıl tetiklenir?
- İnsanların düşüncelerini etkilemek için nasıl bir dil kullanmak gerekir?
- İnsanlarda sizin tarafınızda olma isteği uyandıracak sosyal ortam nasıl yaratılır?
- Biri yolunuza çıkıp ayağınıza dolandığında nasıl davranmak gerekir?

Oyunun kuralları belli: 1) İkna Oyunları size stratejik üstünlük kurmanız için oldukça etkili teknikler öğretecek. Ayrıca hangi durumda olursanız olun başkalarının size üstünlük sağlamasına engel olacak avantajlar sağlayacak. 2) Ayrıca İkna Oyunlarının bir diğer özelliği, oyunları ileri düzeyde oynadığınızda diğer insanların da sizin kazanmanızı isteyecek olmasıdır.

Felsefe alanında akademik eğitiminden sonra, Henrik Fexeus iletişim uzmanı olarak basamakları hızla tırmandı. Fexeus şimdilerde “eğlendirerek eğitim” alanında saygın bir uzman. Akıl okuma kavramına yepyeni bir anlam katmanın yanı sıra sözsüz iletişim, beden dili, psikolojik manipülasyon ve psikolojik etki konularındaki becerilerini sergiliyor. Bir yandan da akıl okuma şovuyla turlar düzenleyip, İsveç'in en büyük yayın kuruluşunda kendi televizyon programını yapıyor. İlk kitabı olan AKIL OKUMA SANATI yirminin üzerinde ülkede yayınlanarak uluslararası düzeyde büyük bir başarı elde etti.

KDV'den muaf

ISBN: 978-605-86312-8-1

