ETKİ VE DURUŞ

Impact and Presence



Adınızı
markalaştırmanız,
liderlik duruşu geliştirmeniz ve
başarıyla damganızı vurmanız için
bir cep dolusu ipucu,
araç ve yöntem

Pam Jones ve
Janie van Hool

"Ufuk açıcı görüş ve yönlendirmeler, düşündürücü öz analizler ve kolay uygulanır tavsiyelerle dolu mükemmel bir araç seti. İster tecrübeli olsun ister yolun başında, sergilediği duruşu ve yaptığı etkiyi güçlendirerek günümüzün tıkalı iletişim hatlarında öne çıkmak isteyen herkesin mutlaka okuması gereken bir kitap."

John Griffiths, Değişim Lideri, Project One Consulting

"Güçlü taraflarınızı oyuna sokmanıza ve kendinizin en iyi versiyonunu ortaya koymanıza yardımcı olacak, uygulamaya dönük ve çok işe yarar fikirlerle dolu."

Dr. Dina Dommett, Dekan, Ashridge Executive Education, Hult International Business School

"Kariyerime henüz yeni başladım ve bu kitaptaki tüyoları son derece bilgilendirici ve faydalı buluyorum."

Tilly Wickens, Finansal Planlama ve Raporlama Analisti, DS Smith

ETKİ VE DURUŞ

Impact and Presence

First published as the Impact and Presence Pocketbook by Pam Jones and Janie van Hool. (c) Pam Jones and Janie van Hool 2020. Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.



The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved. The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.

TELİF HAKKI UYARISI: LÜTFEN OKUYUNUZ.

Bu elektronik kitabın içeriği (metin ve grafikler) uluslararası telif hakkı yasası ile korunmaktadır. Tüm hakları saklıdır.

Alıcı/lisans sahibi ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, kitabın kopyalanması, çoğaltılması, bir erişim sisteminde saklanması, dağıtılması (e-posta, faks veya diğer elektronik araçlar dahil), yayınlanması, değiştirilmesi veya iletilmesi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Satın alma/lisans koşullarınıza bağlı olarak, bu elektronik kitabın bazı bölümlerini kendi kullanımınız için yazdırma hakkınız olabilir. Alıcı ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça birden fazla baskı/fotokopi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Bu elektronik kitabın izin verilen kullanımı hakkında herhangi bir şüpheniz varsa veya bu telif hakkı bildirimine aykırı yollarla elinize geçtiğini düşünüyorsanız, lütfen bizimle iletişime geçin.

MANAGEMENT POCKETBOOKS

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

SOCAR

Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

İÇİNDEKİLER



GİRİŞ 5
Bu kitaptan kimler yararlanmalı?; etki ve duruş niçin bu kadar önemli?; duruş, özgünlük ve etki; kim, nasıl etki bırakır; hemen başlayın; üç temel unsur



HÂKİMİYETİN ELE ALINMASI – İÇSEL DÜŞÜNME ARAÇLARI 13
Anket; kendini anlamak; güçlü yönleri belirlemek; güçlü yönlerin abartılı kullanımı; değerleriniz ve içsel motivasyonunuz; strese verilen karşılıklar; impostor sendromu; bilinçli farkındalık (mindfulness); nefes; gözünde canlandırmak; enerji akışı; buluşmalarda nefes kullanımı; reddedilmekle başa çıkmak; yapılan etkiyi yüceltmek; gücün temelleri; mentor seçmek; spor yapmak; içsel motora iyi bakmak



ETKİ STRATEJİLERİ 39
Etki anketi; başkalarının gözünden; fiziksel duruş; jestler; selamlaşma; "samimiyet" ile "güç gösterisi"; uyum yakalamak; empati geliştirmek; yaydığınız enerji; kendini ifade biçimi ve kullanılan dil doğrultusunda uyum yaratmak; başkalarıyla aynı frekansta olmak (dinlemek ve soru yöneltmek); sözüne özen göstermek; özgün tınlamak; yalınlık ve berraklık; kararlılık göstererek etki etmek; sesini duyurmak; ses çalışması ve tavsiyeler



BAĞ KURMAK 69
Hikâye anlatma bilimi; temel olay örgüleri ve kategorizasyon doğrultusunda hikâye oluşturmak; çevrimiçi ortamdaki duruşunu güçlendirmek için sosyal medyayı kullanma tavsiyeleri



ODAK NOKTALARI 83
Toplantılar (yüz yüze ve çevrimiçi); ufak sobetler; isimleri hatırlamak; 15 saniyede kendini takdim etmek; sunumlar (içerik ve yaklaşım); sanal sunumlar; spotlar size çevrildiğinde; etkide bulunarak nüfuz etmek; iş mülakatları; etki ve terfi



EYLEM PLANLAMASI 103
Plan oluşturmak; başlangıcı nasıl yapmalı; dört eylem planı





GİRİŞ

BU KİTAPTAN KİMLER YARARLANMALI?

Bu kitap, yüz yüze geldiği ve birlikte çalıştığı insanlar karşısında en üst seviyede duruş sergilemek ve onlar üstünde güçlü bir etki bırakmak isteyenler için yazılmıştır. İçinde, yaptığınız etkiyi değerlendirmenize ve iletişim tarzınızı ve stratejinizi geliştirmenize yardımcı olacak, anketler ile alıştırmaları da kapsayan birçok tavsiye ve yöntem bulunmaktadır.

Kitap, nasıl özgüvenli duruş sergileneceğini ve nasıl dinamik iletişim kurulacağını göstermekle kalmayacak, her durumda olumlu ve kendinden emin hissetmenin yollarını da anlatacak. Kitapta ortaya konan bütünsel yaklaşım, değerlerinizi ve güçlü yönlerinizi yansıtan bir imaj oluşturmanıza yardımcı olacak.



Kitabın yazarları, iş dünyasından tiyatro alanına uzanan deneyimlerini bir araya getirmeleri sayesinde, birey olarak bırakacağınız etki konusunda hâkimiyeti elde tutmanın avantajlarına dair geniş bir bakış açısı yaratmaktadır.

ACABA BU KİTAP SİZİN İÇİN Mİ?

- Kim olduğunuzu yansıtan bir persona yaratmak mı istiyorsunuz?
- Liderlik etkinizi artırmak mı istiyorsunuz?
- Başkalarının size dair algısı üstünde belirleyici olmak mı istiyorsunuz?
- Kabiliyetlerinizi ve potansiyelinizi yansıtan bir imaj oluşturmak mı istiyorsunuz?

Eğer öyleyse, okumaya devam edin.



"Ne zaman bir anının parçası olacağınızı asla bilemezsiniz."
Rickie Lee-Jones

GİRİŞ

ETKİ VE DURUŞ NİÇİN BU KADAR ÖNEMLİ?



"Bir fark yaratamayacak kadar küçük olduğunuzu düşünüyorsanız, henüz geceyi bir sivrisinekle geçirmemişsiniz demektir."
Afrika atasözü

Başkalarının sizin kabiliyetleriniz, becerileriniz ve potansiyelinizle alakalı algısının merkezinde imajınız ve bunu nasıl kullandığınız yer alır. İnsanlar üstünde izlenim bırakmanız o kadar kısa sürer ki; bu şaşkınlık vericidir.

Şu sebeplerle imajınıza dikkat etmeniz gerekir:

- Kariyerinizde ilerlemek için, kendinizi sergilediğinizde onay almanız gerekecektir.
- İnsanlar, insanlara yatırım yapar.
- Çalıştığınız ortama uyum sağlarken benliğinize sadık kalmanız ve bunu nasıl yapacağınızı bilmeniz gerekir.
- Yapılan etki ile özbilinç arasında güçlü bir ilişki vardır; birbirini beslerler.
- Özgüven bulaşıcıdır, ancak özgüven eksikliği de öyledir.
- Mevcudiyetiniz esnasında sergilediğiniz duruş çevrenizdeki atmosferi etkileyecektir. Bu yüzden etkinizin olumlu olmasını sağlayın.

Doğru imajı yansıtmak, başarıyı başarısızlıktan ayıran şey olabilir.

DURUŞ, ÖZGÜNLÜK VE ETKİ

Bizler, yaptıklarımızdan çok daha fazlasıyız. Başkalarının sizi nasıl deneyimlediği ise üç önemli unsurun birleşimidir:

- **Duruş – Kendinizi nasıl ortaya koyduğunuz**
  Başkalarının düşünce ve duygularıyla bağ kurma
- **Özgünlük – Kim olduğunuz**
  Değerlerine, inançlarına ve kim olduğuna sadık kalma
- **Etki – Ne yaptığınız**
  Başkaları üzerinde bıraktığınız tesir ve kalıcı izlenim

Bu üç unsur, insanların sizi nasıl algıladığını ve hatırlayacağını belirleyecektir.

GİRİŞ

KİM ETKİ BIRAKIR VE BUNU NASIL YAPAR?

Her gün, etki yapan insanların imgelerinin bombrdımanına maruz kalıyoruz; yerli/yabancı siyasetçiler, oyuncular, sanatçılar, yıldız sporcular ve sosyal medya fenomenleri gibi... Bu kişiler, onları görenlerde olumlu veya olumsuz güçlü tepkiler uyandırıyor.

Size özgünlükleri, duruşları ve bıraktıkları etkiyle ilham veren ünlü kişileri düşünün.

- Bu kişilerin düşüncelerinde, söylediklerinde veya yaptıklarında, size öyle hissettiren şey nedir? Bu şeyi nasıl sergiliyorlar?
- Sizi çeken niteliklerinin hangilerinin sizde de olduğunu düşünüyorsunuz?

Bu kitapta, en üst düzeyde duruş sergilememizi, etki yaratmamızı ve özgünlüğümüzü korumamızı sağlayan birçok unsuru ele alacağız. Etkiniz üstüne çalışırken kendi potansiyelinizi gerçekleştirmeniz önemlidir, ancak bu sadece, kendinize sadık kalırsanız anlamlıdır.

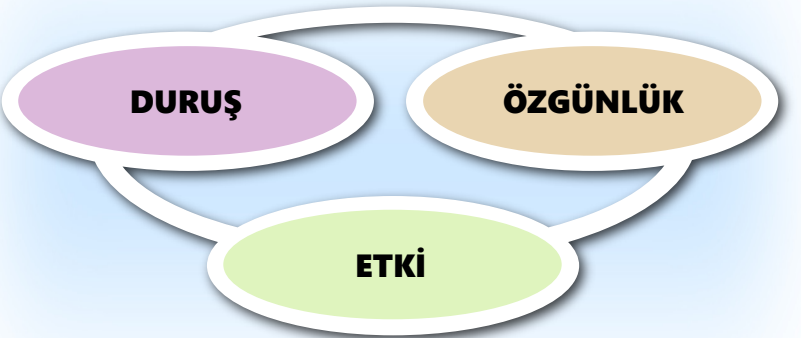


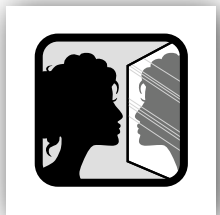
HEMEN BAŞLAYIN

Bir etki yaratmak için kendinizi farklı şekillerde derinlemesine ele almalısınız. Bu kitaptan faydalanırken bu yolların her birine bakabilir ya da uygun bulduğunuz bir yerden başlayabilirsiniz.

Hâkimiyeti Ele Almak – İçsel Düşünme Araçları	• Kendini anlamak • Zihnen hazırlıklı olmak • Olumlu bir strateji geliştirmek
Etki Yaratma Stratejileri	• Fiziksel duruş • Sesini iyi kullanmak • Merak; ilgi, alaka sergilemek
Bağ Kurmak	• Muhataplarla bağ yaratmak • Hikâye anlatımı • Sosyal medyada yaptığınız etki
Odak Noktaları	• Başkalarını etkilemek • Sunum becerileri • İş mülakatları

ÜÇ TEMEL UNSUR





HÂKİMİYETİN ELE ALINMASI – İÇSEL DÜŞÜNME ARAÇLARI



ANKET

Etkili olmanız ve güçlü bir duruş sergilemeniz, dışarıdan nasıl göründüğünüz kadar **SİZ** ile de ilgilidir. Bu bölümde, içinizdeki işleyişe odaklanılacak. İçsel düşünme araçlarının önemine ne kadar farkındalık gösterdiğinizi belirlemek için aşağıdaki soruları kullanın. Yanıtlarınız üzerine düşünmek için zaman ayırın. Her soru, özgüveninizin farklı bir alanıyla ve bunun nasıl ortaya konduğuyla ilgilidir.

1	Başkaları üzerindeki etkiniz hakkında olumlu mu, yoksa olumsuz mu düşünüyorsunuz?
2	İletişim kurarken, insanların hakkınızda ne düşündüğü konusunda fikir yürütür müsünüz?
3	Stres sizde nasıl bir etki yaratıyor?
4	Kaygılı olduğunuzda stres seviyenizi kontrol edebiliyor musunuz? Nasıl?
5	Kendinizi en özgüvenli hissettiğiniz anlar hangileri?
6	Kendinizi ne zamanlar en özgüvensiz hissediyorsunuz?
7	Kendinizi özfarkındalık sahibi hissettiğiniz oluyor mu?
8	Kendinizi iş yerindeyken, evde ya da arkadaşlarınızla olduğunuzdan farklı biri gibi mi hissediyorsunuz? Eğer öyleyse, bunların arasında değişen ne gibi şeyler var?



ANKET

9	Dış görünümünüzden memnun musunuz?
10	Şunlardan hangisinin daha çok farkındasınız; güçlü yanlarınızın mı; zayıf taraflarınızın mı?
11	Kendinizi muktedir hissediyor musunuz? Eğer öyleyse, ne zamanlar?
12	Muhakemelerde bulunan bir iç sesiniz olup olmadığının farkında mısınız?
13	Kendinizi en iyi hissettiğiniz zamanlar hangileri?
14	İletişim kurmadan önce zihnen, fiziksel olarak ve duygusal anlamda bir hazırlık yapıyor musunuz?
15	İletişim kurarken odağınız muhataplarınızda mı oluyor?

Gelecek sayfalar, aşağıdaki ilkeler doğrultusunda size içinizdeki işleyişi güçlendirmenin yollarını gösterecek:

- Kendini anlamak
- Kendini geriye düşüren unsurları fark etmek
- Büyük bir etki bırakmak için kendini zihinsel ve duygusal olarak hazır hale getirmenin yollarını belirlemek

Sonraki kısımları okuyun, alıştırmaları yapın; ardından bu ankete geri dönün ve etki bırakma konusunda kendinizi daha donanımlı hissedip hissetmediğinizi değerlendirin.



KENDİNİ ANLAMAK

Yaptığınız etkiyi ve sergilediğiniz duruşu daha ileri seviyeye çekmenin ilk adımı, başkalarına neyi yansıtmak istediğinizi belirlemektir.

- Güçlü yönleriniz neler?
- Değerleriniz neler? Bu, sizi gerçekten motive eden ve size ilham veren şeyler hakkında ipucu verecektir.
- Başkalarının sizi nasıl görmesini istiyorsunuz?
- Nasıl biri olmak istiyorsunuz?

Sahici bir duruş ve gerçek bir etki, bu hususlarda tutarlılık oluşturmakla mümkündür.

Unutmayın, ne arzettiğinizi bilmedikçe kendinizi sunmuş olamazsınız.





GÜÇLÜ YÖNLERİ BELİRLEMEK

"*Güçlü yönler, bizi harekete geçiren ve halihazırda iyi olduğumuz (ya da gelişme potansiyeline sahip olduğumuz) temel niteliklerimizdir.*"
Brewerton ve Brook, 2014

Pozitif psikoloji alanındaki çalışmalar, güçlü yönlere odaklanmanın hem performansı yükselttiğini, hem de yeni kabiliyetlere sahip olup beceriler geliştirme konusunda özgüveni artırdığını göstermektedir.

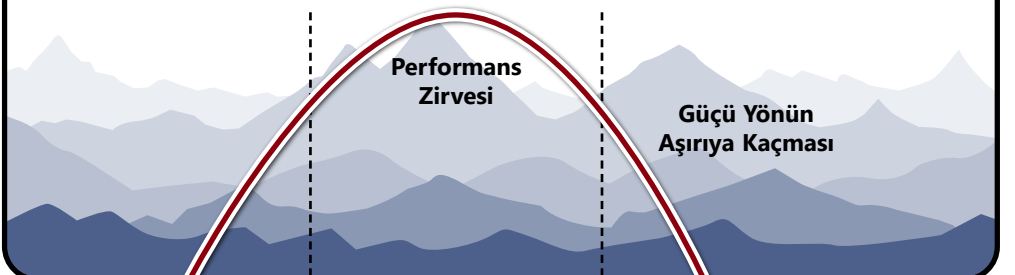
- Derinlemesine düşünerek güçlü yönlerinizin ne olduğunu belirleyin: Bunlar; becerileriniz, kabiliyetleriniz, kişilik özellikleriniz ve davranışlarınız olabilir.
- Bunları belirlemek için, yapmaktan gurur duyduğunuz bir şeyi düşünün. Gidişata nasıl bir katkısı olmuştu? Elde edilen sonuç bundan nasıl etkilenmişti?
- Geçmişinizi gözden geçirin. Şimdiye kadar en çok keyif aldığınız ve başarılı olduğunuz şeyler nelerdi? Kazandığınız yeni beceri ve nitelikler nelerdir?
- Dostlarınızdan ve mesai arkadaşlarınızdan sizi tanımlamalarını isteyin: En az beş kişiye mesaj atıp şöyle sorun: *"Sence benim en güçlü yönlerim ve en belirgin özelliklerim neler?*"

GÜÇLÜ YÖNLERİ KULLANMAKTA AŞIRIYA KAÇTIĞININ FARKINDA OLMAK

Bir güçlü yön, abartılı şekillerde dışa vurulursa zayıflığa dönüşebilir. Şu örneklerdeki gibi:

- Açık ve doğrudan olmak güçlü bir yöndür ama aşırıya kaçılırsa otoriterlik algısı yaratabilir.
- Yardımsever ve uyumlu olmak abartılırsa, dışarıdan bakıldığında pasif görünmeye neden olabilir.

İşin sırrı, güçlü yönlerinizi verimli kullanmaktır. Performansınızı artırmak için, neleri iyi yaptığınız ve neleri farklı yapabileceğiniz konularında başkalarından geribildirim alın.



DEĞERLERİNİZ VE İÇSEL MOTİVASYONUNUZ



İçsel değerlerinizi belirlemek önemlidir, ancak bu konuya pek zaman ayırmamış olabilirsiniz. Değerlerinizin ne olduğu konusunda net değilseniz, derine inmek için şunlardan faydalanın:

- Kendinizde değerli bulduğunuz beş şey ile başkalarında değerli bulduğunuz beş şeyi listeleyin.
- Gerçekten motive olduğunuz bir anı düşünün. O anda ne yapıyordunuz ve sizi motive eden neydi?
- Gerçekten saygı duyduğunuz beş kişiyi düşünün (mesela arkadaşlar, iş arkadaşları, liderler vb.). Onlarda değerli bulduğunuz şeyler neler? Genellikle kendimizinkilerle benzer değerlere sahip kişilere saygı duyarız. Bu durum size ne anlatıyor? (10. sayfadaki alıştırmaya dönüp bakmak isteyebilirsiniz.) Şimdi bazı önemli noktaları not alın:

Başkalarına iletmek istediğim değerler:

1. ..... **2.** ..... **3.** .....

Başkalarının beni ..... **bir insan olarak görmesini istiyorum.**

Eğer değerlerinize göre yaşıyorsanız, tutkunuz kendini gösterecektir.



STRESE VERİLEN KARŞILIKLAR VE BUNLARIN "ETKİ"Yİ BELİRLEYEN SONUÇLARI

"*Bizler düşünen makineler değil, düşünebilen duygusal makineleriz.*"
Anthony Damasio

Nörobilim, başkalarını etkileyebilmek için içsel durumumuzu yönetmenin ne kadar kritik olduğunu göstermektedir. Strese verilen karşılıklar, ilkel beyin fonksiyonlarımız tarafından yönetilir ve bizi otomatik olarak ya savaş moduna sokar, ya da kaç moduna. Bu karşılıklar, dışarıdan kolayla fark edilir ve başkalarında bıraktığımız etki üzerinde belirgin bir rol oynar.

Strese verilen karşılıklar	Etkiyi belirleyen sonuçlar
Kalp atışı hızlanır	• Panik hissi • Çok hızlı konuşma
Kan bedenin iç kesimlerine çekilir	• Net bir odaklanma ve dinleme yapılamaması • Mutataplardan gelen işaretleri, verilen tepkileri fark edememe



STRESE VERİLEN KARŞILIKLAR VE BUNLARIN "ETKİ"Yİ BELİRLEYEN SONUÇLARI

Strese verilen karşılıklar	Etkiyi belirleyen sonuçlar
Beyin savaşmaya ya da kaçmaya odaklıdır	• Uzun süreli hafızanızdaki mesajlar kısa süreli hafızanıza etkin şekilde iletilmez; düşünme yavaşlar, bazı ileri vakalarda sahne korkusu tetiklenebilir.
Vücut sıcaklığında değişim	• Terleme ve kızarmadan aşırı üşümeye kadar...
Ağızda kuruluk	• Sesli ifade kabiliyeti azalır; ağızdan çıkanlar zor anlaşılır.
Duygusal tepki	• Agresifleşirsiniz ya da pasifleşip boyun eğersiniz; iddianız azalır. • Ses tonunuz duygusal tepkilerinizi yansıtır. • Beden diliniz, ya savunmacı/korunmacı karşılıkların ifadesi olur (kavuşmuş kollar, aşağı yönelen bakışlar gibi; kapalı bir duruş), ya da daha agresif tepkileri ifade eder (parmak sallamak gibi).

Korkularınıza hâkim olmayı öğrenirseniz, yaptığınız etkiye de hâkim olursunuz.



IMPOSTOR SENDROMUNUN ÜSTESİNDEN GELMEK

Impostor sendromu şöyle tanımlanır: İnsanların kaydettikleri başarıları içselleştirmelerine engel olan psikolojik bir durum.

Bu tip hisleri tersine çevirmek için birtakım tavsiyelerde bulunalım:

- Böyle hisleriniz olduğunun farkındalığı içinde davranıp bu hisler konusunda açık olun.
- Yaşanan hakikatlere dair tespitlerde bulunurken duygularınızı işin dışında tutun ve yaptığınız şeyleri bu şekilde tanımlayın.
- Olumlu taraflara odaklanın ve iyi giden şeylerin kaydını tutun.
- Mükemmeliyetçi olmayın, hatalara izin verin.
- Başarısızlığa yeni bir bakış açısıyla yaklaşın.
- Kendinizi ödüllendirin: Küçük ya da büyük başarılarınızı kutlayın. olumlu sonuçlara ulaşma yolunda zihnen hazırlıklı olun.
- Kendinizi ödüllendirin: Küçük ya da büyük başarılarınızı

"Impostor sendromundaki gibi hissetmeyi bırakmanın tek yolu, impostor sendromundaki gibi düşünmeyi bırakmaktır."
Valerie Young



MINDFULNESS (BİLİNÇLİ FARKINDALIK)

Performansta mükemmelliğe ulaşma konusunda adı sık anılan bir araç haline gelen mindfulness (bilinçli farkındalık) pratiği, araştırmacı ve psikologlar tarafından heyecanı, stresi ve kaygıyı yönetme konusunda önerilen bir disiplindir. Bir etki yaratmaya ve en etkin biçimde duruş sergilemeye çalıştığınızda genellikle heyecanlanır ve stres yaşarsınız. Bu da olaylar üstündeki hâkimiyetinizi kaybediyormuşsunuz gibi hissettirir ve böylece kaygınız artar.

Mindfulness, duruşunuzu sağlamlaştırmaya yarar; çünkü anda olmanızı sağlar; çevrenizde olan biteni ve o anda nasıl hissettiğinizi idrak edersiniz. Aslında, sağlam bir duruşla insanların karşısında bulunmak tam da budur.

Bilinçli farkındalığın bir diğer getirisi, yargılarda bulunma tutumunun ortadan kalkmasıdır. Bu sayede kendinizi sakinleşmek veya rahatlamak için zorlamazsınız. Zira insan kaydadeğer bir etki yaratmak istediğinde kendini bunu yapmaktan alıkoyamaz. Bunun yerine, mindfulness ile sadece olan bitenin farkında olur ve deneyimin akmasına izin verirsiniz. Dikkatinizi, ana ilişkin farkındalık içinde olmaya ve gözlemlemeye verir, kendinizi an be an gözlemlersiniz.



MINDFULNESS (BİLİNÇLİ FARKINDALIK)

Zihniniz

Mindfulness çalışmalarını, aklınızı karıştıran düşünceleri susturmak ve huzur içinde anı yaşamak için yaparsınız. Ne kadar yakın bir geçmiş olursa olsun, geçmiş hakkında üzülmek ya da ne kadar yakın bir gelecek olursa olsun gelecek konusunda endişelenmek, andaki duruşunuzu olumsuz etkiler. Bu nedenle, akan düşüncelerinizin farkında olmak, nasıl hissettiğinizi yönetmeye başlamanın harika bir yoludur. Elbette bu, alıştırma yapmayı gerektirir. Günlük aktiviteler sırasında aklınızdan geçen düşüncelere dikkat kesilmeyi deneyin. Ama bunu yaparken kendinizi yargılamayın. Duş alırken, yemek yerken, kahve siparişi verirken veya merdiven çıkarken bile bu alıştırmayı yapabilirsiniz.

Bedeniniz

Vücudunuzda herhangi bir kasılma olup olmadığını fark etmeye çalışın. Dik oturun, ayaklarınızı yere iyice bassın. Gözlerinizi kapatın ve zihninizde vücudunuzu tarayın... Ayaklarınızdan başlayarak yüzünüze kadar tüm kas gruplarınıza dikkat edin. Nasıl hissettiğinizin ayırdına varın ama bunu değiştirmeye çalışmayın. Sadece dikkat etmek bile olumlu bir etki yaratacaktır ve kendinizi baskı altına sokmazsanız doğal olarak daha rahat hissedersiniz.



NEFES

Kendinize yapacağınız etkiye dair kilit nokta, nasıl nefes alıp verdiğinizdir. Duygusal durumunuza hâkim olmakta ve davranışlarınızı belirlemekte nefesinizden faydalanabilirsiniz. Bununla birlikte nefes, muhataplarınıza bilinçaltı mesajlar iletir ve onların ruh hali, enerjisi ve sizinle ilgili izlenimleri üstünde etkili olur. Gergin olduğunuzda, kısa ve hızlı nefes alıp verebilirsiniz; bu da kaygınızı artırır. Bu haliniz, etrafınızdakilere de bir mesaj iletir ve onlar da sizin gerginliğiniz sebebiyle kaygı yaşayıp, sözlerinize değil sizin gerginliğinize ve kendi kaygılarına odaklanabilirler.

Gerginliği ve stresi yönetmek için aşağıdaki nefes egzersizlerini yapın. Burundan nefes alıp vermeyi unutmayın. Böylece solunumunuza hâkim olup, adrenalin yükseldiğinde fiziksel tepkileri yavaşlatır ve denge kurarsınız.

1. **Dört aşamalı nefes** – Burundan nefes alıp, içinizden dört saniye sayarak tutun. Sonra yine dört saniye sürecek şekilde burundan nefes verin. Yüksek tansiyonunuz varsa nefesinizi tutmayın.
2. **Nefeste sıcaklık gözlemi** – Nefes alıp verirken burun deliklerinizdeki sıcaklık değişimini fark etmeye çalışın. Nefes alırken serin, nefes verirken daha sıcak bir hava akışı olacaktır. Bu sıcaklık farklarını gözlemleyin, odağınız bunda olsun. Aklınızda başka düşünceler belirdiğinde, bunların gelip geçmesine izin verin ve burnunuzdaki havayı gözlemlemeye devam edin.

Unutmayın; eğer kendinizi gergin hissediyorsanız **daha az** nefes alıp verin, **daha çok** değil.

GÖZÜNDE CANLANDIRMA



Gözünde canlandırma, gelecekte yaşayacağınız bir olayı zihninizde kurup yaşamak ve böylece istediğiniz sonucu elde etmeye yönelik kendinizi zihinsel olarak hazırlama sürecidir. Bu, yıllardır spor alanında büyük başarıyla uygulanan bir yöntemdir. Eski bir deyiş olan "*Her şey zihinde başlar*" sözü, doğrudur. Zihinsel hazırlığın, etki bırakmaya yardımı olur.

Gözünde canlandırma, bilinçli farkındalıktan (mindfulness) daha farklı bir yöntemdir. Zira kontrollü düşüncelerle geleceğe yönelik bir resim ortaya koyarsınız. Ancak tıpkı mindfulness gibi, bu da bir beceridir ve her beceri, ihtiyaç duyduğunuzda kullanabilmeniz için, düzenli olarak üstünde alıştırma yapmayı gerektirir.



GÖZÜNDE CANLANDIRMA

Gözünde canlandırmanın etkili sonuç vermesi için, bunu yaparken gerçekçi olunması gerekir.

- Eğer yaşayacağınız bir deneyimde gergin olacağınızı düşünüyorsanız, kendinizi gergin hissederken hayal edin ama mindfulness yaparak bununla başa çıktığınızı gözünüzde canlandırın.
- Eğer başkalarının önünde sunum yapacaksanız kendinizi ayakta sunum yaparken hayal edin. Böylece daha gerçekçi bir imge yaratırsınız ve bunun zihnen ve bedenen faydası olur.
- Kendinizi, söz konusu deneyim sona erdiğinde çok iyi hissederken gözünüzde canlandırın.

Gözünde canlandırma, zihinsel bir provadır. Gerçek durum gerçekleştiğinde, zaten bunu önceden yaşamış gibi olursunuz. Bu da size daha fazla özgüven ve hâkimiyet hissi sağlar.





ENERJİ AKIŞI

Her zaman en üst seviyede iş görmezsiniz. Bu yüzden, kendinizi ne zamanlar en iyi hissettiğinizi belirleyip takviminizi buna göre düzenlemelisiniz. Böylece söz konusu bir duruma en iyi şekilde dikkat ve enerji verip, en üst düzeyde etki yaratabilirsiniz.

Vücudunuz karmaşık bir ritmik işleyişe sahiptir. Bu ritmik süreçlerin 24 saatlik döngüsüne "biyolojik saat (Sirkadiyen ritim)" denir. Örneğin, gece 11'de yatıp sabah 7'de kalkan biri, öğle yemeğinden sonra saat 14.00 civarında ve akşam 19.00 civarında ağırlaşabilir. Bu saatler, önemli toplantılar için ideal zamanlar değildir çünkü dikkatinizi veremeyebilirsiniz. Gün ortası, yani öğle saatleri, genellikle en verimli olduğumuz zaman dilimidir.

Sirkadiyen ritim dahilinde, ultradiyen ritim adı verilen, enerji ve dikkatinizin zirveye ulaştığı ve ardından kaybolmaya yüz tuttuğu, 90 dakikalık döngüler bulunur. Kendimizin ve başkalarının odağını koruyabilmemiz için 90 dakikalık döngüler boyunca çalışıp kısa molalar verebiliriz.

Kendinizi en iyi hissettiğiniz zamanları belirleyin ve günlük programınızı mümkün olduğunca buna göre düzenleyin.



BULUŞMALARDA NEFES KULLANIMI

Şimdi bahsedeceğimiz 10 nefes egzersizi, izlenim yönetiminin önemli bir parçasıdır. Bunlar sayesinde başkalarının sizi nasıl algılamasını istediğinize dair net kararlar alabilirsiniz. Tibetli keşişler tarafından 2000 yıldır kullanılan bu yöntem, merkezleme egzersizi olarak bilinir. Görselleştirme ve sözel telkinin nefesle birleştirilmesiyle işler. Dışarıya göstermek istediğiniz nitelikleri aklınızdan geçirerek, burundan nefes alın ve verin; duygu durumunuz buna göre şekillenecektir. Süresi ve derinliği normal, doğal nefesler olsun. Fazladan bir şey yapmanıza gerek yok.

- Başkalarının sizi nasıl algılamasını istediğinizi temsilen üç kelime seçin. Bu kelimeler **tamamen size özgü** olmalı ve sizin için **anlam** ifade etmelidir. Bunların hangi kelimeler olduğu önemli değildir; yeter ki sizin için **doğru** ve bulunduğunuz duruma **uygun** olsunlar.
- 1-3. nefes: Burnunuzdan yavaşça nefes alıp verirken, seçtiğiniz ilk kelimeyi zihninizde tekrar edin. Kelimeleri ister kişisel bir tercihle sıralayın, ister hiçbir sıralama gözetmeyin.
- 4-6. nefes: Yukarıda anlatılanları yaparak ikinci kelimeye odaklanın.
- 7-9. nefes: Aynı şekilde üçüncü kelimeye de odağınızı yöneltin.
- 10. nefes: 1.'den 9. nefesinize kadar odaklandığınız kelimeleri, aynı sırayla son nefesinizde de içinizden tekrar edin.

Bu alıştırmada kelimeler yerine bazı resimler ya da zihninizde yarattığınız imgeleri de kullanabilirsiniz. Ancak, bunları da nefes egzersizine dahil etmek bir **gereklilik**tir.



REDDEDİLMEKLE BAŞA ÇIKMAK

"Reddedilmeyi sindirmeyi öğrenin. Bu, sizi daha güçlü kılar."
Bob Ragland

Herkes, kişisel veya profesyonel anlamda reddedilmeyi tecrübe etmiştir. Reddedilmek, kendinizi değersiz hissetmenize ve özgüveninizin sarsılmasına neden olabilir. Bununla birlikte, sergilenecek duruş ve yapılacak etkinin temelinde pozitif enerji vardır. Bunun için kendinize olan inancınızı, özgüveninizi ve motivasyonunuzu korumanız gerekir.

- Reddedilmeyi normalleştirerek üstesinden gelme alışkanlığı edinin ve buna bir öğrenme deneyimi olarak bakın.
- Gelecek sefer neyi farklı yapabileceğiniz konusunda geribildirim alın.
- Kendinizi toparlayıp, öğrendiklerinizi olgunlaşmak ve kendinizi geliştirmek için kullanın.
- Başarısızlık korkusunun sizi sınırlamasına izin vermeyin; bu korku sizi denemekten bile alıkoyabilir.
- Vazgeçmeyin, peşine düşün! Başarılı olduğunuzda nasıl hissedeceğinizi hayal edin.
- Bir karar verin ve artık geri çevrildiğiniz her deneyimi bir öğrenme fırsatına çevirin ve bunlardan fayda sağlayın. Nelson Mandela'nın dediği gibi, "Asla kaybetmem, ya kazanırım ya da öğrenirim".



YAPTIĞINIZ ETKİYİ YÜCELTMEK

İyi yaptığınız şeylere pek bakmayıp hatalarınıza saplanıp kaldığınızı fark ediyor musunuz? Eğer öyleyse, demek ki genelde olumsuz bir bakış açısına sahipsiniz ve bu yaklaşım, bazen kendini gerçekleştiren bir kehanete sebep olabilir.

"*Olumsuz düşüncelere inanıp prim vermek, başarının önündeki en büyük engeldir.*"
Charles F. Glassman, *Brain Drain - The Breakthrough That Will Change Your Life*

Hatalarınıza takılı kalmak yerine, iyi yaptığınız şeyleri aklınızdan geçirin ve bir sonraki seferde nasıl daha iyi olabileceğiniz üstüne düşünün. Bırakılacak etki, kendini iyi hissetmeye ve muhatapların karşısına çıkmayı hak ettiğine inanmaya dayalıdır. Özgüveninizi artırmaya ihtiyacınız olduğu anlarda kullanmak için "güzel anılarınızı kolay ulaşabileceğiniz bir yerde saklayın".

Yaptığınız etkiyi kutlamak ve geliştirmeye başlamak için sonraki sayfadaki tabloyu kullanabilirsiniz.



YAPTIĞINIZ ETKİYİ YÜCELTMEK

Bir etki yarattığınız bazı örnekleri hatırlayın; bir sunum, mülakat, toplantı ya da bir sohbeti düşünün.

Bu örneklerde neleri iyi yaptığınızı ve gelecekte neleri daha farklı yapıp güçlü yönlerinizi geliştirebileceğinizi ortaya koymak için aşağıdaki tabloyu kullanın.

Etki	Neleri iyi yapmıştınız?	Gelecekte etkinizi artırmak için neler yapabilirsiniz?



GÜCÜNÜZÜN TEMELLERİNİ BELİRLEMEK

- Kişisel güç ve etki birbiriyle bağlantılıdır. Eğer kendinizi güçlü hissetmezseniz, asla bir etki yaratamazsınız.
- Sandığınızdan daha güçlüsünüz. Başkaları ise düşündüğünüz kadar güçlü değil.
- Gücün farklı türleri vardır.

Gücün türü	Tanımı
Mevki	Kişinin bulunduğu pozisyon ya da sahip olduğu unvan üstüne temellenir.
Ödül	Ödüller bahşedebilmek (Ödüller, kişilere övgü sunmak gibi basit şeyler olabilir.)
Yaptırım	Olumsuz sonuçlar doğması tehdidi karşısında birine bir iş yaptırabilme gücü.
Uzmanlık	Kişinin sahip olduğu birikim ve uzmanlıkla duruma etki edebilmesi.
Bilgi	Bilgiye erişim imkânı ve bu sayede itibar kazanmak.
Kişilik	Kişinin karakterine dayalıdır. Sevilen, saygı duyulan ya da takdir edilen biri midir?
Ağ (Network)	Kurum içindeki ve dışındaki bağlantılar ve ilişkiler.



GÜCÜNÜZÜN TEMELLERİNİ TESPİT ETMEK

Pek çoğumuzun resmi bir mevkiden gelen bir gücü olmadığı ve çoğu zaman resmi otoriteye sahip olmadan etki yaratmamız gerektiği göz önünde bulundurulduğunda, yarattığınız etkiyi kavramak ve artırmak adına sahip olduğunuz gücün temellendiği hususları değerlendirmek oldukça yararlıdır.

Karim 24 yaşındaydı, muhasebeci olarak çalıştığı şirkette iki yılını doldurmuştu. Üst yönetimi yeni bir bilgi teknolojileri sistemine yatırım yapmaya ikna etmek için, sunum yapması istendi. Karim'in mevkiye dayalı bir gücü yoktu. Yaşı ve deneyimsizliği sebebiyle kendisini gergin hissediyordu. Ancak oturup durumu değerlendirdiğinde, söz konusu sistem ve faydaları konusunda çok bilgili olduğunun farkına vardı. Ayrıca, sunuma hazırlanırken yardım alabileceği iyi bir iletişim ağına sahipti. Kaldı ki, bu sunum için, bir yöneticisi tarafından önerilmişti.

Mevkiye dayalı gücü düşük olsa da bilgi birikimi, kişiliği ve iletişim ağı, özgüven eksikliğini giderecekti.

Etki yaratmak için hazırlanırken, gücünüzün temellendiği kaynakları masaya yatırın. Konudan konuya, hangi kaynaklara bel bağlayacağınız değişikllik gösterebilir ama çoğu zaman düşündüğünüzden daha fazlasına sahipsinizdir.



MENTOR BULMAK

Mentor, bir bireyle kişisel olarak ilgilenen ve onun başarılı olmasına yardımcı olan kişidir. Mentorlar, özellikle etki yaratma konusunda oldukça faydalı olabilirler. Çünkü ortaya çıkma, görünürlük, ağ kurma, kurumsal politikalar gibi konularda yardım ve geribildirim sunabilirler. Bu hususlar, kurum içinde doğru etki ve izlenimi yaratmak için önemlidir.

Mentor genellikle sizden daha kıdemli biridir ve farklı bir alanda faaliyet gösteren biri olabilir. Bu sayede tarafsız bir bakışla tavsiye verebilir. Bir mentorun, etkinizi artırmaya farklı şekillerde yardımı dokunabilir:

- Siz karmaşık kurumsal meseleleri tetkik ederken yardım eder.
- Sizi dinler.
- Tarzınızla ilgili yapıcı geribildirim verir.
- İletişim konusunda yol gösterir (Kiminle görüşmeli, mesajı nasıl iletmeli?)
- Gerektiğinde, faydalanmanız için aktarımlarda bulunduğu seanslarda sizinle bir araya gelir.
- Gelecekte kendinizi nasıl geliştirebileceğinize dair net tüyolar verir.



MENTORUNUZU SEÇMEK

İdeal bir mentor, kendisinden öğrenebileceğiniz biri olmalıdır. Muhtemelen kariyerinizin farklı dönemlerinde farklı kişiler size mentorluk yapacaktır. Ama her durumda, mentorunuzun şu özelliklerde biri olması gerekir:

- Saygı beslediğiniz ve güvendiğiniz biri
- İnsanların gelişim göstermesini isteyen biri
- Geniş yelpazeye yayılmış güncel becerilere sahip biri
- Kurumu ve ihtiyaçlarını anlayabilen biri
- İyi bir network'e sahip biri
- Sizi zorlayabilecek biri

İyi bir mentor olabileceğini düşündüğünüz biri varsa, bunu ondan isteyin. Genellikle mentorlar, böyle bir tekliften memnun olur ve bu ilişkiden en az sizin kadar fayda sağlarlar.





ETKİ BIRAKMAK İÇİN SPOR YAPMAK

İnsanlar karşısında daha güçlü bir duruş sergilemenin en iyi yollarından biri fiziksel olarak iyi hissetmenizi sağlamaktır. Yüksek enerji bulaşıcıdır, tıpkı düşük enerji gibi. Düzenli egzersizin sağlığa pek çok faydası vardır ve aynı zamanda en iyi şekilde görünmenizi, hissetmenizi ve stresli anlarda kendinizi daha verimli şekilde yönetebilmenizi sağlar.

Egzersizin, yaptığınız etkiye ve sergilediğiniz duruşa doğrudan etkisi olan bazı faydaları vardır:

- Vücudunuzda endorfin salımını artırarak daha mutlu hissetmenizi sağlar.
- Enerji seviyenizi yükseltir. "Şevkliymiş gibi" yapmaya gerek kalmaz; basitçe, daha enerjik hissedersiniz.
- Kas kontrolünüzü artırarak duruşunuzu dikleştirir ve güçlü bir fiziksel duruş kazandırır.
- Beyin sağlığına ve hafızaya yardımcı olur. Bunun mülakatlarda ve sunumlarda çok yararı olur.
- Daha rahat olmanızı ve daha iyi uyumanızı sağlar; bu da ruh halinizi ve performansınızı kontrol etmeyi kolaylaştırır.

Egzersize zaman yaratmak disiplin ister, ancak sonuçları buna değer.



İÇSEL MOTORUNUZA İYİ BAKIN

Araştırmalar, duygusal durumunuzun davranışlarınızı etkilediğini doğrulamaktadır. Kendi içsel motorunuzu yönetebildiğinizde, dışarıya sergilediğiniz davranışlarınızı da yönetebilirsiniz ve bu hâkimiyet, bıraktığınız etkiyi ve sergilediğiniz duruşu daha üst seviyeye çeker.

Bu bölümde, size yardımcı olacak çeşitli yöntemlere değindik:

- Öz farkındalığı artırmak
- Güçlü yönlerinizini belirleyip bunların doğrultusunda iş görmek
- Kendi değerlerinizi kavramak ve böylece daha özgün olabilmek
- Strese verdiğiniz tepkilerin farkına varıp bunları yönetebilmek
- Enerjinizi yönetmek
- Daha fazla bilinçli farkındalık sahibi (mindful) olmak
- Güç kaynaklarınızın farkında olmak ve bunları etkili şekilde kullanmak
- Başkalarından destek ve geribildirim almak

İçsel motorunuzun durumunu görmek ve ona iyi bakmak için mutlaka zaman ayırın; çünkü bu motor, etkide bulunmanızı sağlayan ve etkinizi artıran yakıtı sağlar.



ETKİ STRATEJİLERİ



ETKİ ANKETİ

"Algı, gerçekliktir." **- Lee Atwater**

Etkimizin başarısını, başkaları üzerinde yarattığı sonuçlarla ölçeriz. Aşağıdaki sorular, tüm iletişimlerinizdeki güçlü ve zayıf yönlerinizi değerlendirmenize yardımcı olacaktır.

Aşağıdaki her önermeye dair kendi durumunuzu, 1 ile 10 arasında puanlayın; 1 en düşük, 10 en yüksek seviyeyi ifade eder. Düşük puanlar, etkinizi artırmanız gereken alanları ve gelişim sağlamak için atmanız gereken adımları gösterecektir.

Bir odaya girdiğimde, insanlar beni fark eder ve hatırlar

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Konuştuğumda, sesime özgüvenimi yansıtırım

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

İletişim kurarken kelimelerimi özenle seçer, sözlerimin etkisinin farkında olurum

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Beden dilim ve jestlerim, kendinden eminlik ve güvenilirlik ortaya koyar

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

ETKİ ANKETİ



"Nasılsın/Nasıl gidiyor?" diye sorulduğunda olumlu yanıt veririm ve karşı tarafın ilgisini çekecek şeyler seçip, bunları dile getiririm

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Sohbetlerimde her zaman diğerlerinin bakış açısının ne olduğunu merak ederim

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Mülakatlar gibi baskı yaşatan durumlarda, duruşuma dair farkındalık ve hâkimiyet sahibi olurum

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Beni benzersiz kılan şeylerin farkındayım; bu da kendimi farklılaştırmamı ve kendime özgü, ayırt edici bir kişisel damga vurmamı sağlar

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Kitabı tamamladıktan sonra bu önermeleri tekrar puanlamaya ne dersiniz? Belki birkaç ay sonra bir kez daha... Böylece farkındalığınız ve dikkatiniz arttıkça etkinizin nasıl değiştiğini görebilirsiniz.

ETKİ STRATEJİLERİ

BAŞKALARININ GÖZÜNDEN



Daha önce de gördüğümüz gibi, etkinizin ve duruşunuzun akıbeti sizin nasıl düşündüğünüze ve hissettiğinize bağlıdır. Yine de etki ve duruşunuz başkalarının gözünde, en azından ilk etapta, onların izlenimleriyle belirlenir; ne gördükleriyle, ne duyduklarıyla ve onlara nasıl hissettirdiğinizle...

Anında etki yaratmak istiyorsanız, zihinsel durumunuzdan ve duygusal dünyanızdan başlamaktansa, dışarıya verdiğiniz ilk izlenim üstünde hâkimiyet sağlayarak daha çabuk özgüven kazanabilirsiniz.

Yani şu unsurlara dikkat etmelisiniz:

- Dik bir duruş
- Beden dili/Jest ve mimikler
- Görünüm
- Enerjiklik
- Yüz ifadesi
- Göz teması



ETKİ STRATEJİLERİ

FİZİKSEL DURUŞ



Fiziksel açıdan olumlu bir etki bırakmanın anahtarı ***rahatlık***tır. Tarz ve özgüvenleriyle sizi etkileyen kişileri düşünün. Muhtemelen dik, kendinden emin bir poz verirler.

Biriyle iletişim kurmadan önce, birkaç saniye, kendinizi nasıl hissettiğinize bakın.

Kendinize sorun, "Bir yerimde gerginlik hissediyor muyum? Dışarıdan belli oluyor mu?" Cevabınız "evet" ise, oranızı gevşetin. Şunları deneyin:

- Birkaç dakika boyunca ellerinizi kuvvetlice sallayın.
- Vücudunuzu, yüzünüzü, her yerinizi mümkün olduğunca gerin, beş saniye kadar öyle kalın ve sonra salın.
- Beş dakikalık, tempolu bir yürüyüş yapın.
- Germe ve esneme hareketleri yapın.

Vücuttaki rahatlık, özgüvenin bir göstergesidir. Aynı zamanda vücuda her şeyin yolunda olduğu mesajı verilmiş olur. Fiziksel duruş, tamamen alışkanlıklarla belirlenir. Daha iyi bir pozla daha güçlü göründüğünüzü kendinize sürekli hatırlatarak alışkanlıklarınızı değiştirin. Gerginliği atıp dik durduğunuzda daha dinamik bir etki yaratır ve çok daha enerjik olursunuz. Unutmayın, *ağırlığınızın* karşılığı sadece kaç kilo olduğunuz değildir.

Dik durmak sırt ağrısı, baş ağrısı, kas tutulması gibi rahatsızlıkların üstesinden gelmeye yardımcı olabilir ve sizi 4 kilo daha hafif gösterir.

ETKİ STRATEJİLERİ

FİZİKSEL DURUŞ NASIL İYİLEŞTİRİLİR?



Pozunuzu iyileştirmek, başkaları karşısında sergilediğiniz genel duruşun fiziksel görünüşünüz açısından daha güçlü bir etkiye sahip olmasına yardımcı olacaktır. Daha uzun görünür, daha fazla alan kaplar, daha enerjik olursunuz. Vücudunuzu daha farklı kullandıkça kendinizi, fark edilir biçimde daha özgüvenli hissedebilirsiniz. Daha derin nefes alabilecek ve bu, sesinizin gür, net çıkmasına yarayacaktır. Faydaları hemen hissedilir!

Bir aynanın karşısında ayakta durun ve aşağıdakileri yaparak değişiklikleri gözleyin:

- Ağırlığınızı öncelikle ayak parmaklarınızın kök kısımlarına verin.
- Dizlerinizi çok hafif bükün; yumuşak olsunlar, arkaya doğru kilitlemeyin.
- Ayaklarınızı omuz genişliğinde tutun.
- Bu alıştırmaları yaparken kollarınız iki yanda doğal bir şekilde sarksın.
- Düz ve dik durun; omuzlarınızı hafifçe geriye çekin, çok abartmayın.
- Leğen kemiğinizi içeri çekin ve karnınızı içeri çekin.
- Çenenizi dik tutun ve ileriye bakın.

Bu, doğal duruşunuz haline gelene kadar alıştırma yapmanız gerekebilir.

ETKİ STRATEJİLERİ

JESTLER



Jestlerinizi ustalıkla kullanmak, dışarıdan rahat gözükmenizi ve kendinizi özgüvenle ifade etmenizi sağlar. Sunum yaparken ellerinizin ne yaptığına fazla odaklanmanız, muhataplarınızı can kulağıyla dinlemekten ya da dikkatinizi tamamen sizi dinleyenlere vermekten sizi alıkoyar.

- Jestlerinizi bir aynanın karşısında çalışın ya da bir meslektaşınız sizi sunum yaparken kaydetsin. İlk başta garip hissettirse de, utangaçlığınızı attıkça bunun paha biçilmez bir yöntem olduğunu göreceksiniz.
- Politikacıların ve profesyonel konuşmacıların sevdiği "güç pozu"na çalışın: Ayaklar kalça genişliğinde açık, rahat bir şekilde dikilin. Eller bel hizasında (göbek deliği seviyesinde); ellerinizi üst üste koyabilir ya da kavuşturabilirsiniz. Hatta elinizde bir kalem, sunum sayfaları ya da PowerPoint kumandası tutarak, orada olmaktan duyduğunuz memnuniyeti de sergileyebilirsiniz.
- Ceplerinizde bozuk para ya da anahtar bulundurmayın.
- Ellerinizin ikisini birden aynı anda cebinize sokmayın; rahat ve sohbet havasındaymış gibi görünmek istiyorsanız tek eli cebe sokmak kabul edilebilir.
- Elinizde bir şeylerle oynamayın: Yüzükler, kravatlar, yaka kartları, saçlarınız veya kalemler, oynamak için cezbedici olabilir ama size dinleyenler için çok dikkat dağıtıcıdır.

ETKİ STRATEJİLERİ

SELAMLAŞMALAR



İnsanların bir ilk izlenime sahip olması giderek daha az zaman alıyor.

Güncel araştırmalar, bir kişinin güvenilir olup olmadığına milisaniyeler içinde karar verdiğimizi gösteriyor. İçgüdülerimizi kullanıyor ve birçok sinyali değerlendirip çözümlüyoruz. Bu yüzden, ilk kez yapılan selamlaşmaların önemi büyüktür. Başkalarını selamlarken en iyi yöntemin ne olduğu konusunda kafanız kolayca karışabilir. Karar vermeden önce mevcut kültürel ortamı gözlemlemeniz gerekir.
İşte bazı genel ilkeler:

- Biriyle tanışırken ayağa kalkmak: Bu, muhatabınızın, ciddiye alındığını hissetmesini sağlar ve her iki tarafın da statüsünü eşitler
- Gülümsemek: Sıcaklık, samimiyet göstermek, anında bir bağ kurma ve güven hissi yaratır. Ayrıca bulaşıcıdır, böylece karşı tarafı da olumlu etkilersiniz
- Göz teması kurmak: Kişinin göz rengini ya da yüzündeki bir detayı fark edebileceğiniz kadar uzun sürsün. Pes edip yere bakmayın
- Çabucak kendini tanıtmak
- Eğer mutabanız açısından yardımı iyi olacaksa, kim olduğunuz hakkında kısa bir açıklama yapmak
- Avuç içlerinin birbirine temas ettiği, sıcak ve sağlam bir şekilde tokalaşmak: Bu, karşı tarafa orada bulunmak istediğinizi ve güvenilir olduğunuzu gösterir

ETKİ STRATEJİLERİ

GÖZ TEMASI



Çağdaş toplumların pek çoğunda göz teması önemlidir. Bir kişinin dürüst, açık sözlü ve güvenilir olup olmadığına karar vermek için göz temasından faydalanırız. İyi göz teması kurarak karşımızdaki kişinin ne kadar özgüvenli olduğunu anlayabilir, nasıl hissettiğini gözlerinden okuyabiliriz. Ancak, bazı kültürlerde doğrudan göz teması kurmak saygısızlık olarak algılanabilir. Hızlı bir Google araması, hangi davranışın muhataplarınız açısından daha uygun olduğunu size gösterecektir.

İyi göz teması özellikle aşağıdaki durumlarda etkilidir:

Sunumlar: Muhataplarınızı görüş açınızda altılı gruplara ayırın ve hep belli bir gruba bakışlarınızı yönelttiğinizden emin olun. Gözlerinizi etrafta gezdirmeyin. Her grubun kendisi tek bir bireymiş gibi güşünün ve dikkatinizi doğrudan "o"na yöneltin. Bu; odak kazanmanızı, kendinden emin ve ikna edici görünmenizi sağlar.

Biriyle selamlaşma: Tokalaşırken samimi bir göz temasında kalmayı sürdürün; hemen gözünüzü çevirmeyin.

Sanal iletişim: Kendi de ekran başında olan muhatabınızla göz teması kurmak için gözünüzü kameranıza yöneltin. Sadece ekranınıza bakmayın.

ETKİ STRATEJİLERİ

"SAMİMİYET" İLE "GÜÇ GÖSTERİSİ"



Psikoloji alanındaki bulgular, çevremizdeki insanlar hakkında oluşturduğumuz olumlu ya da olumsuz izlenimlerin yüzde 90'ından fazlasının, samimiyet (empati, yakınlık ve güvenilirlik) ve güç gösterisi (kararlılık, yetkinlik ve etkinlik) ile alakalı değişkenlerle boyut kazandığını gösteriyor.

İşin sırrı bu iki unsur arasında doğru dengeyi kurmakta; zira fazla güç gösterisi korku ve öfke uyandırabilirken, fazla samimiyet de yetkinliğinize olan güveni zedeleyebilir.

Cuddy ve arkadaşlarının yaptığı araştırmalara göre, iletişime samimiyet göstererek başlamak mühim. Başınızla selamlamanız veya ufak bir jestiniz bile muhataplarınıza onlarla birlikte olmaktan memnuniyet duyduğunuzu gösterebilir. Öncelikle samimiyet göstermek çevrenizdekilerle anında bağ kurmanıza ve güven inşa etmenize yardımcı olur.



Kurduğunuz denge üstüne düşünün:

- En çok hangisine başvuruyorsunuz; samimiyet göstermeye mi; gücünüzü göstermeye mi?
- Bir konuşmaya başlarken önce karşınızdakiyle ilişki mi kuruyorsunuz, yoksa yeteneklerinizi mi kanıtlıyorsunuz?

ETKİ STRATEJİLERİ

"SAMİMİYET" İLE "GÜÇ GÖSTERİSİ"



Samimiyeti nasıl sergilemeli:

- Gülümserken içten davranın.
- Diğer kişilere ilgi gösterin.
- Enerjik konuşun.
- Diğerleriyle bağ kurmanın yollarını arayın.
- Ortak paydalar bulmaya çalışın.
- Diğerlerinin fikirlerinden hareket ederek konuşmayı geliştirin; "Evet, ama ..." diye yanıt vermek yerine "Evet ve bununla birlikte ..." gibi cümleler kullanın.
- İnsanların korku ve endişelerinin farkında olun.
- Beden dilinizin, açıklıkla ve dostça yaklaştığınızı muhatabanıza göstermesine dikkat edin.

Gücü nasıl sergilemeli:

- Komuta sizdeymiş gibi hissedin.
- Dik durun.
- Kendinden eminlik ve doğrudanlık sergileyen yüz ifadeleri takının.
- Sesinizin net, konuşmanızın uygun tempoda olmasına dikkat edin.
- Net ve özgüvenli el hareketleri kullanın.
- Bedeninizle bulunduğunuz alanı doldurun.

"Bir kez samimiyet kurdunuz mu, güç gösterileriniz hoş karşılanır ve güvence sayılır. Liderliğiniz bir tehdit değil, bahşedilmiş bir kazanım haline gelir." **– Amy J. Cuddy ve arkadaşları**

ETKİ STRATEJİLERİ

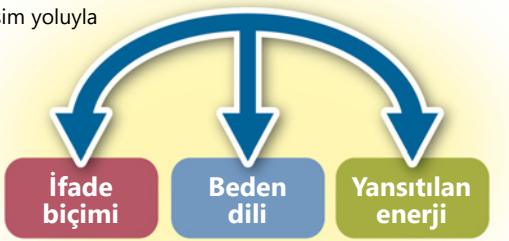
UYUM YAKALAMA



Uyum yakalamak genellikle "aynı frekansta olmak" şeklinde tanımlanır. İnsanlar birbirleriyle uyum içinde olunca birbirlerini anlar ve iyi geçinirler. Bu, müşteri hizmetleri alanında ve başarılı iş ilişkileri kurma konusunda hayati bir faktördür.

İnsanlar iyi bir uyum yakaladıklarında, bunu genellikle birkaç farklı katmandaki davranışlarla dışa vururlar:

- Beden diliyle ve sözel olmayan iletişim yoluyla
- Canlı ve enerjik tavırlarla (Bu tavır genellikle ses tonuna ve konuşma hızına yansır.)
- İçeriğin ifade ediliş biçimi ve karşılıklı kullanılan dille



ETKİ STRATEJİLERİ

EMPATİ GELİŞTİRMEK



"*Anlaşılmak için, önce anlamaya çalışın.*" Stephen Covey'nin bu meşhur sözü, etki yaratmanın güçlü bir yolu ve uyum oluşturmanın temel yapı taşlarından biri olan empati hakkındadır.

Bunun zorluğu, zaman baskısı ve odaklanma gerekliliğinin genellikle merak, alaka göstermeyi engellemesindedir. Oysa merak göstermek, empati geliştirmenin temelidir; bu sayede karşınızdaki kişinin dünyayı nasıl gördüğünü idrak edersiniz. İlgi, alaka göstermek, yakınlık kurmak ve bağ kurmak yoluyla, daha güçlü bir kişisel duruş sergileyebiliriz.

Muhataplarınızla konuşacağınız zaman, onlara şu başlıklar (**FORM**) çerçevesinde yaklaşın:

Aile	(**F** – Family):	Eşleri, çocukları vb. hakkında sorular sorarak kişisel ilgi gösterin.
Meslek	(**O** – Occupation):	İşlerinin iyi gidip gitmediğini sorun.
Boş zaman	(**R** – Recreation):	Haftasonunu, tatili vs. nasıl geçirmişler? Ne gibi kültürel etkinlikleri var?
Diğer konular	(**M** – Miscellaneous):	Onlar hakkında başka neler öğrenmek istersiniz?

Unutmayın; emin olmayın, meraklı olun! Bu yaklaşım sayesinde, zorlayıcı konuşmalarda dahi, insanlarla aynı fikirde olmasanız bile birbirinizi anlayabilirsiniz.

ETKİ STRATEJİLERİ

YAYDIĞINIZ ENERJİ



Beden dilini kullanarak muhataplarla aranızda uyum yaratmak önemlidir. Ama görüşmelerde, karşınızdaki kişiyle aynı enerji ve tempoda olmayı gözetmek de bir o kadar değerlidir.

Bazı insanların temposu yüksektir. Hızlı konuşurlar, çok jest kullanırlar, çok çeşitli yüz ifadeleri sergilerler ve genelde enerjiklerdir.

Bazı insanlar daha düşük tempoludur. Daha düşüncelidirler, daha ölçülü konuşurlar, olan biten üstüne bir süre düşünmeyi severler ve kendilerini pek jest ve mimikler ile ifade etmezler.

Siz hangisisiniz?

Enerji seviyelerinin stres altında değişebileceğini unutmayın. İnsanlar sunum yaparken genelde hızlanır, hatta anlaşılmaz hale gelebilirler. Ses tonu ve konuşma tarzlarındaki zenginliği, karakteri, derinliğini kaybederler. Eğer bu size de oluyorsa, bu kalıbı kıracak bir şey yapın: Bir yudum su için, derin ve yavaş nefes alın, bir an duraklayın ve daha makul bir enerjiyle devam edin.

Eğer başkaları üzerinde daha fazla etki yaratmak istiyorsanız, onlarla aynı enerji seviyesinde olmaya çalışın. Bu bazen biraz yavaşlamanız, bazen de kişisel duruşunuzda biraz daha enerjik olmanız anlamına gelebilir.



KENDİNİ İFADE BİÇİMİ VE KULLANILAN DİL DOĞRULTUSUNDA UYUM YARATMAK

İnsanlar düşünme ve fikirlerini işleme konusunda farklı tarzlara sahiptir. Kendi tarzınızın ve başkalarının tarzının farkında olursanız, tarzınızı esnetmeyi öğrenebilir ve bu sayede uyum, etki ve kavrayış düzeyinizi artırabilirsiniz.

NLP (Nöro Linguistik Programlama) alanı, farklı düşünme tarzlarına ışık tutar.

Başlıca üç tarz vardır: Görsel, işitsel ve kinestetik. İnsanların sözlerinde, hangi tarzı benimsediklerine dair ipuçları yakalayabilirsiniz:

Görsel	İşitsel	Kinestetik
Yapmak gerekeni net görebiliyorum.	Hiç böyle bir şey işitmedim.	İşin içine dahil olmayı seviyorum.
Yapılan her işi gözden geçirmeyi severim.	Gelişmeleri çıt çıkarmadan takip ettim.	Hayatın baskısını çok hissediyorum.
Resim gözünde canlandı mı?	Kulağıma bir şeyler gelince arayacağım.	Bu meselenin üstesinden gelmeliyiz.

ETKİ STRATEJİLERİ

BAŞKALARIYLA AYNI FREKANSTA OLMAK



Birine araba sattığınızı hayal edin:

- "Görsel" biri, arabanın görünüşünden etkilenir.
- "İşitsel" biri, motorun sesinden etkilenir.
- "Kinestetik" biri ise, döşemelerin verdiği histen etkilenir.

Karşınızdaki kişinin tercih ettiği düşünme tarzını dinleyip buna uyum sağlarsanız, iletişiminiz ve bıraktığınız etki güçlenir. Bir sunum yaparken (dinleyici kitleniz büyük ihtimalle farklı farklı düşünme biçimlerine sahip olacağı için) farklı tarzları birleştirmek, yaratacağınız etkiyi artırır.

Ayrıca, muhataplarınızın diline farklı biçimlerde uyum gösterebilirsiniz:

- Kendinize has sözler yerine onların jargonuyla konuşun.
- Konuşurken karşı tarafın söylediklerini geri yansıtarak devam edin: Örneğin; *"Kullandığınız son modeli beğendiğinizi söylemiştiniz." "Servis hizmetlerinden oldukça memnun kalmışsınız." "Yumuşak sürüşü olan bir araç arıyordunuz, öyle değil mi?"*
- Onların kullandığından farklı kelime ve ifadeler kullanmayın. Mesela, insanların "yetkilendirme" gibi sözcüklere ters tepki vereceğini görüyorsanız bunlardan kaçının.

ETKİ STRATEJİLERİ

DOĞRU FREKANSTA DİNLEMEK



Empati geliştirmek ve uyum yakalamak, iyi dinleme becerisi gerektirir. Bu, etkiyi artırma yolunda, ustalaşması en zor araçlardan biridir.

Birbirinden farklı seviyelerde dinlemeler yaparız. Sadece **somut olguları** işittiğimiz olur. Bu, yüzeysel dinlemedir; yalnızca kullanılan kelimelere odaklanılır ve yapması görece kolaydır. Ya da **duygular**a kulak verebiliriz; konuşmacının tepkisini nasıl anlattığına bakarız. Bunu yapmak daha zordur ve yüksek alaka gerektirir. Bir de, açıkça söylenmeyenleri duyabilmek, konuşmacının **maksat**ını anlayabilmek için dinleriz. Kelimeler arasına gizlenmiş anlamlar kulağımıza çarpar. Bu, en zor dinleme seviyesidir.

Somut olgular	Bunlar; hikâyenin bağlamı, mantıksal ilerleyişi, kullanılan kelimeler ve ortaya konan argümanlardır.
Duygular	Duygular; bahis konusu edilebilir, kelime yakıştırarak ifade edilebilir ama çoğunlukla ses tonu, konuşma hızı ve beden dili sayesinde anlaşılır. İç çekmeler, omuz silkmeler, duruş değiştirmeler ve yüz ifadeleri gibi küçük işaretler çok şey anlatabilir; yani kulaklarınız kadar gözlerinizle de dinleyin.
Maksat	Biri konuşurken, onun maksatını gösteren şeyleri fark edebilirsiniz. Kimi noktalarda daha canlı konuşabilir; fikirler dile getirebilir, seçenekler sunabilir, sorunlara dikkat çekebilir ve çözümleri işaret edebilirler.

ETKİ STRATEJİLERİ

DİNLEMEYİ ÖĞRENMEK



İngiltere'deki hayır kurumu "Samaritans"ın uzmanlık alanı insanları dinlemektir ve çoğunlukla telefon iletişimini kullanır. En iyi şekilde hizmet vermek için, "iyi dinleme"yi meydana çıkaran etmenleri araştırmışlardır. Bunun sonucunda şunları önermektedirler:

1. Teşvik edici kısa ifadeler: Ör: *"Şunu biraz daha anlatsanıza."* veya *"Peki ya sonra?"* gibi ifadelerle, ilginizi muhatabınıza belli edin.
2. Açık uçlu sorular: "Kim", "ne", "nerede", "ne zaman", "nasıl" kelimeleriyle başlayan sorular empati kurmaya yardımcı olur (Sonraki sayfada "iyi sorular"la ilgili daha fazla bilgi var).
3. Tepki verme: Basitçe, sizinle paylaşılanlara bir tepki verin. Ör: "*Doğrusu zor bir durummuş.*"
4. Yansıtma: Muhatabınıza kulak verdiğinizi göstermek için, onun sözlerini kullanarak cevap verin. Ör: Biri hüsrana uğradığını söylüyorsa, *"Evet, hüsrana uğramışsınız ve nedenini anlayabiliyorum"* deyin.
5. Netleştirme: Söylenenleri doğru anlıyor musunuz, dikkat edin; varsayımda bulunmayın.
6. Sık arayla ufak özetlemeler yapma: Sadece konuşmanın sonunda değil, önceki aşamalarda da bunu yaparak "anlama"nızı kontrol edin.

ETKİ STRATEJİLERİ

DOĞRU FREKANSTA OLUP SORULAR SORMAK



İyi sorular sormak etkili bir konuşmanın fitili olabilir; ilgi çekici ve aydınlatıcı bilgiler alabileceğiniz bir dinleme ortamının gereklerini sağlayabilir.

Ne tür sorularla başlayacağınızı planlamaya ya da konuşmayı ilerletmenin en iyi yolu üstüne düşünmeye çalışın. Elbette diğer kişinin ne cevap vereceğini bilemezsiniz, ancak planlı bir yaklaşım, muhatabınızı verimli şekilde yönlendirmenize yardımcı olabilir.

1. Cevabı kısa, kapalı uçlu sorular: Ör: *"Öğle yemeğine çıkmak ister misin?"*
2. Net, ayrıntılı bir yanıta önayak olan açık uçlu sorular: Ör: *"Öğlen ne yemek istersiniz?*"
3. Yönlendirici, bilgi içeren sorular: *"Öğlen salata yemek ister miydiniz?*"
4. Derinleştirici sorular: Ör: *"Nadiren öğle yemeği yediğinizi fark ettim. Sabahları ne yiyorsunuz?*"
5. Hatırlatıcı sorular: Ör: *"Geçen hafta en güzel öğle yemeğini nerede yemiştik?"*

Daha önce de dediğimiz gibi; emin değil, meraklı olun. Soru yöneltmedeki beceriniz, muhatabınızın kendisini en eksiksiz biçimde ifade etmesini sağlayacak; sergilediğiniz dinleme onlara değerli ve önemli olduklarını hissettirecektir.

ETKİ STRATEJİLERİ

SÖZLERİNİZE ÖZEN GÖSTERİN



Biliyoruz ki insanlar kendilerine olumlu yaklaşım gösterildiğinde, daha fazla katılım ve adanmışlık sergileyerek buna cevap veriyor. The Gottman Institute'ten John ve Julie Gottman, uzun süredir birlikte olan çiftleri yıllar boyunca incelemiş ve herhangi türdeki bir ilişkide başarıyı teşvik eden ya da engelleyen üç önemli sözel yaklaşım olduğunu belirlemiştir.

1. *"Hayır, çünkü..."* Bu tip ifadeler olumsuz sayılmak zorunda değildir. Direncin de kendi enerjisi vardır ve bu, ihtilafa yol açsa bile bir konuşmanın etki bırakmasını sağlar. Farklı bir görüşe sahip olarak duruşumuzu ortaya koyabiliriz.

2. "*Evet, ve...*" Bu tip ifadeler ise olumlu etkileşimlerin şahıdır. Diğer kişinin fikrini kabul edip üstüne fikir inşa etmek, muhatabın kendini değerli hissetmesini sağlar, statüsünü yükseltir ve olumlu, eylem odaklı bir amaç güdüldüğünü ima eder.

3. *"Evet, ya da..."* Bu tip ifadelerden kaçınmak gerekir. Çünkü diğer kişinin katkısının göz ardı edilip yerine kendi fikrinin koyulduğu mesajı verir. Göz ardı etmek, eleştiri ve küçümsemenin çıkış noktasıdır. Tamamıyla yanlış bir etki yaratır.

Bir müzakere uzmanı olan Chris Voss, başkalarının söylediklerine mümkün olduğunca *"Kesinlikle doğru..."* gibi yanıtlar vermeyi önerir. Bu, sözel yaklaşımınıza etki kazandırmanın basit ve olumlu bir yoludur.

ETKİ STRATEJİLERİ

ÖZGÜN TINLAMAK



Bir mesajın duyulması, anlaşılması ve hatırlanır olması için samimiyet ve güvenilirlik ortaya koyulması grekir. Özgün tınlamak mesajınız açısından kritik öneme sahiptir. Bazen söylediğiniz şeye tutkuyla inanabilirsiniz ancak sesiniz size engel olabilir; zira bununla ilgili çalışmalar yapmamış, sesinizi pek kullanmamışsınızdır. Söylediklerinizin arkasındaymışsınız gibi anlaşılmazsınız. Dolayısıyla sesiniz yapacağınız etkiye bir etkide bulunacaksa, üstünde biraz çalışmaya ihtiyaç olabilir.

İnsan sesi, nefesli çalgı gibidir. *Güç kaynağı* nefestir; sesin hacimlendiği *rezonatörü* boğaz ve vücuttaki diğer boşluklardır; *dili* ise sesi üretmek için inanılmaz bir hızla titreşen ses telleridir.

Bir enstrümanı iyi çalmak için çalışmak gerekir. Sesinizi formda tutmak için 66-67. sayfalardaki alıştırmaları yapın. Bunları günlük rutininizin bir parçası olarak düşünün; örneğin duş alırken ya da işe veya toplantıya giderken, arabadayken vb. yapın. Faydalarını çabuk fark edeceksiniz.

Klişe gelebilir ama, *ne* söylediğimizden çok, *nasıl* söylediğimiz önemlidir.



ETKİ STRATEJİLERİ

YALINLIK VE BERRAKLIK



- İletişim kurarken güçlü bir etki bırakmak için mesajınızın özünü belirleyin. Mesajınızı zihninizde kısa ve öz bir başlık haline getirin ve her konudan uzaklaştığınızda bu başlığı hatırlayarak geri dönün.
- Konuşurken belirsizlik ve nitelik belirten kelimeleri en aza indirmeye çalışın. Basit ve net bir mesajın kalitesi "biraz", "gerçekten", "çok" gibi ifadeler ya da "ıı, ee" gibi kesintiler yüzünden kolayca zayıflayabilir.

İşte bir örnek: *Mike, geçen mali çeyreğe dair ekip değerlendirmesini sunarken gergindir.*

"Şey, herkese günaydın ve aaa bu sabah bu toplantıya zaman ayırdığınız için gerçekten teşekkür etmek isterim. Eee, bayağı olaylı bir çeyrek geçirdik; ımm ve önümüzdeki, ee birkaç ay konusunda gerçekten çok umutluyuz."

Sonraki sayfada daha olumlu bir versiyon okuyacaksınız.

ETKİ STRATEJİLERİ

YALINLIK VE BERRAKLIK

Şöyle bir yaklaşımın etkisi daha büyük olur:

"Günaydın hanımlar ve beyler, hoş geldiniz. Önceki çeyreğimizi gözden geçirmek ve ileriye dönük planlarımızı öğrenmek üzere bu sabah buraya geldiğiniz için teşekkür ederim. Oldukça olaylı bir dönem geçirdik ve bu olağanüstü süreç, bir sonraki çeyreğe büyük bir iyimserlikle ilerlememize olanak sağladı."



ETKİ STRATEJİLERİ

KARARLILIK GÖSTEREREK ETKİ EDİN



Kararlılık, etki ile omuz omuza yürür. Çünkü basitçe söylemek gerekirse, hırçın ya da çekingen davranarak olumlu bir etki yaratamazsınız.



ETKİ STRATEJİLERİ

KARARLI DAVRANIŞ



Kararlılık, hem kendi doğrularınızın hem de başkalarınınkinin bilincinde olmakla şekillenir. İnsanlar kararlı, iddialı davrandıklarında genellikle diğerlerince, kolay saygı kazanan özgüvenli kişiler olarak görülür.

Kararlı davranışlar hırçın veya boyun eğici davranışlardan, seçilen kelimeler, yapılan tonlamalar ve kullanılan beden dili ile ayırt edilebilir.

	Kararlı	**Agresif**	**İtaatkâr**
Sözler	Doğrudan ve net: *"Böyle olması lazım ..." "Bence şöyle olabilir ..."*	Birinci tekil şahıs vurgusunun tehditkârca yapılması; alaycı olunması	Mahcup, kusur işlemiş gibi konuşmak; lafı gevelemek: "Kusura bakmazsanız ..."
Ses tonu	Dengeli, iyi ayarlanmış, samimi ve empatik bir ses	Yüksek, sert bir ses; kesik kesik bir konuşma	Sessiz, boğuk bir ses; cümle sonları yutulur
Yüz ifadesi	Açık gözler; iyi göz teması; alakadar bir yüz ifadesi	Ters ters bakma, gözünü dikip bakma; gergin bir yüz	Gözler aşağıda; mahcup, ürkek bir gülümseme
Beden dili ve duruşu	Rahat ve açık bir pozisyon	Güçlü jestler; parmak sallamak, öne doğru eğilmek	Gergin hareketler; içe kapanmış, büzülmüş bir duruş

ETKİ STRATEJİLERİ

DAHA KARARLI OLMAK İÇİN TÜYOLAR



Davranışlarınızda daha kararlı olmak istiyorsanız, şunlar yardımcı olacaktır:

- Konuşurken her zaman kendinize güvenin, doğrudan ve net olun.
- Konudan sapmayın ve yalnızca ilgili bilgileri verin.
- Kendinden emin gözüktüğünüz, açık bir beden duruşu sergileyin.
- Beklentilerinizi dile getirin.
- Duygularınızı açıklamaktan ziyade bunları adlandırın: *"Her gün işe geç gelmen konusunda kaygılıyım."*
- "Ben" zamirini kullanın, birinci tekil şahıs kullanın ama karşınızdakine saygı göstermeyi ihmal etmeyin.
- Güç kaynağınızın farkında olun (bkz. 33-34. sayfa).
- Olumlu iç konuşmalar yapın.

Kararlılıktan istemeden agresifliğe ya da pasifliğe geçmek oldukça kolaydır. Olumlu bir etki bırakmak için, her zaman sergilediğiniz yaklaşımın farkında olmaya çalışın ki kararlı bir çerçevede kalabilesiniz.



ETKİ STRATEJİLERİ

SESİNİ DUYURMAK



Bir mesaj iletirken, karşınızda ister bir kişi olsun, isterse bin kişi, sesiniz duyulmalıdır.

Bir bebeğin dört oktav civarı (28 nota) bir ses aralığı vardır ve bu, onun kelimeler olmadan bile güçlü ve etkili şekilde kendini ifade etmesini sağlar. Yetişkinler olarak ise, ses aralığımızda sadece iki ya da üç notayı kullanıyor olabiliriz. Bir orkestranın sadece iki ya da üç nota çaldığı bir konsere katıldığınızı düşünün. Uykuya dalmak için güzel bir yol ve unutulası bir performans olurdu!

Bu durumun önüne geçmek için, iletişim kurarken kullandığınız sesleri nasıl çeşitlendirebileceğiniz üstüne düşünün ki "performansınız" dinamik ve akılda kalıcı olsun.

Yandaki hususlar (**LASER**), bir mesaj iletirken neye odaklanmanız gerektiğini hatırlamanıza yardımcı olacaktır:

Gürlük	(**L**oudness)
Telaffuz	(**A**rticulation)
Sürat	(**S**peed)
Vurgu	(**E**mphasis)
Ses aralığı	(**R**ange)

Bu hususlar (**LASER**) sayesinde konuşurken keskin ve net olup doğrudan dinleyenlerin kalbine ulaşabilirsiniz.

ETKİ STRATEJİLERİ

SES ÇALIŞMASI



1. Gerginliği atmak ve boğaz yolunuzu açmak için iki, üç sefer genişçe esneyin.
2. Kendinize sıkıca sarılın ve burnunuzdan derin nefes alın. Kaburgalarınızın ve sırtınızın gerildiğini hissetmelisiniz.
3. Dik bir şekilde ayakta durun; açık bir pozisyon alın. Bir elinizi karnınıza koyun. Burnunuzdan nefes alın ve soluğunuz bitene kadar, ağzınızdan "fff" ya da "sss" sesi çıkararak havayı dışarı verin. Karnınızda büzülme hissetmelisiniz. Konuşurken çalıştığını hissetmeniz gereken kaslardır bunlar.
4. Biraz mırıldanın. Sizi zorlamayan, sabit bir notada, hafifçe "mmm" diye ses çıkarmak, ses tellerinizi ısıtır ve çalışmaya hazır hale getirir. Aşamalı olarak daha pes ya da daha tiz notalara geçin ama rahat ses verdiğiniz bir aralıkta kalın.

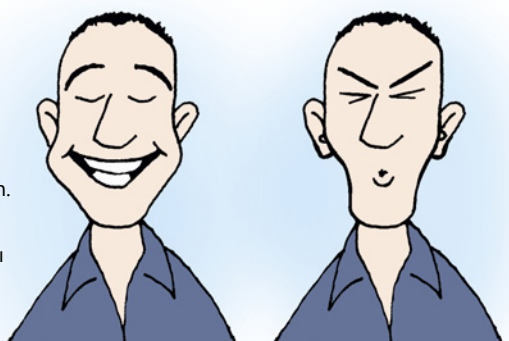


ETKİ STRATEJİLERİ

SES ÇALIŞMASI



5. Üçüncü adımı tekrar edin, ancak bu kez nefesinizi "vvv" ya da "zzz" sesiyle dışarı verin (Kolay çıkardığınız herhangi bir perdede bu alıştırmayı yapın).
6. Sesinizin perdesiyle oynayın, kasılma yaşamadan yapabildiğiniz kadar, tiz ve pes notalar arasında gidip gelin.
7. Çarpıcı yüz ifadeleri yapın! Yüz kaslarınızı esnetin; böylece gerginliği azaltır ve ifade gücünüzü artırırsınız.
8. Dudaklarınızı titreştirerek hava üfleyin, tıpkı at kişnemesi gibi; ardından dudaklarınızı şapırdatın.
9. Çocukluğunuzda öğrendiğiniz tekerlemeleri hatırlayın ve bunları söylemeyi, her gün oynadığınız bir oyuna dönüştürün.



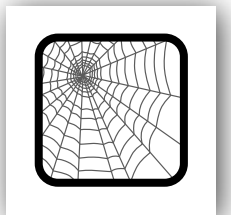
ETKİ STRATEJİLERİ



SESİNİZİ EN İYİ HALE GETİRMEK İÇİN TAVSİYELER

- Her zaman bol su için. Toplantılarda, sunumlarda ya da networking etkinliklerinde konuşurken boğazınız kolayca kurur.
- Konuşmaya başlamadan önce boğazınızı temizlememeye çalışın. Bu, rahatsız edici ve dikkat dağıtıcı bir alışkanlığa dönüşebilir; ayrıca boğazı aşırı mukustan temizledikçe, boğazınız ses tellerini kaplamak için daha fazla mukus oluşturur. Mutlaka gerekiyorsa, güzelce öksürün ve ardından su için. Bu mukusu daha akışkan hale getirir ve sizi daha az rahatsız eder.
- Sigara içmemeye çalışın. Sigara ses tellerini yakar ve ses kalitesini değiştirebilir, ses esnekliğini bozar, boğazı kurutabilir ve dikkat dağıtıcı öksürük alışkanlıklarına yol açabilir.
- Süt ürünlerini mümkün olduğunca az tüketmeye çalışın çünkü balgam oluşumuna neden olabilirler.

Bir kişinin yaklaşık yaşını çoğu zaman sesinden tahmin edebiliriz. Bunun nedeni, boğazınızdaki kıkırdağın kullanılmadığında kireçlenmesi (kemikleşmesidir). Yani, sesinizin yaşınızı ele vermesini istemiyorsanız, sesinizi esnekliğini koruyacak şekilde düzenli olarak egzersizle çalıştırın.



BAĞ KURMAK

BAĞ KURMAK

HİKÂYE ANLATMA BİLİMİ



İnsanlar sosyal varlıklardır; başkalarıyla bağ kurmaya çalışırız. Bu bağı kurma becerimiz, ister bire birde olsun ister kalabalıklar karşısında olsun, günümüzün hiper-bağlantılı dünyasında hayati önemdedir. Öyle ki, hayatlarımızın büyük kısmını başkalarıyla, sanal ya da yüz yüze biçimlerde paylaşıyoruz.

Hikâye dinlediğimizde, anlam bulur ve hikâye anlatan kişiyle bağlantı kurarız. Kendi deneyimlerimizle ilişkilendirir, hikâyeyi kişisel olarak anlamlı hale getiririz.

Bir hikâye, hormonal ve kimyasal tepkilerimizi etkiler. Sevimli, pofuduk hayvanların göründüğü reklamları izlerken oksitosin salgılayabilirsiniz; bu, bağ ve empati kurmaya yarayan bir kimyasaldır. Birini tehlikede mi gördünüz; kortizol salgılayabilirsiniz; dikkatiniz artabilir ve kalp atışınız hızlanabilir. Peki ya bir "mutlu son"a denk gelince? Dopamin salgılanır ve kendinizi iyimser hissedersiniz.

Hikâye anlatma beceriniz size, duygusal olarak dahil olup bağlantı ve yakınlık kuran dinleyiciler kazandırır. Bu da büyük, akılda kalıcı bir etki bırakmanızı sağlar. Sonraki sayfalarda bunun nasıl yapıldığına bakacağız.

BAĞ KURMAK

PIXAR'IN TAVSİYESİ



Pixar Animasyon Stüdyolarının yaptığı filmleri görmüşsünüzdür. 1995'teki *Toy Story*'den 2000'lerdeki *The Incredibles, Finding Nemo* ve *Cars*'a etkileyici yapımlara imza atmış ve birçok Oscar kazanmışlardır. Pixar ekibi harika hikâye anlatıcılarıdır.

2012'de, Pixar yönetmeni Emma Coats, Twitter'da "hikâye anlatımının 22 püf noktası" başlıklı bir ileti paylaştı. Bunlardan bazıları, bağ kurma becerinizi, sergilediğiniz duruşu ve yaptığınız etkiyi güçlendirmek için hikâyeleri nasıl anlatmanız gerektiği konusuyla yakından ilintilidir. Bu püf noktalarından, sözlü hikâye anlatımında kilit öneme sahip olup üstüne çalışılması gereken bazıları şöyledir:

1. Tavsiye Bir karakterin ulaştığı başarıdan çok, gösterdiği çabaya hayranlık duyarız.

2. Tavsiye Muhataplarınız için neyin ilginç olduğunu aklınızdan çıkarmayın.

3. Tavsiye Hikâyenizin orta (gelişme) kısmısını oluşturmadan önce "son"unu belirleyin.

4. Tavsiye Hikâyenizin özü nedir? En sade haliyle nasıl anlatırdınız? Bunu bilirseniz, buradan yola çıkarak hikâyeyi genişletebilirsiniz.

Biliyoruz ki, hikâye anlatımı etki yaratmak için harika bir yoldur; ama bunu iyi yapmak önemlidir. Bir hikâye oluştururken bu tüyoları takip edin ve başarı şansınızı artırın.

HİKÂYE OLUŞTURMAK



İyi anlatılmış bir hikâyenin bir yapısı olmalıdır ve bu basit görünse de dengeyi sağlamak zor olabilir. Geleneksel yapı üç bölümden oluşur; giriş, gelişme ve sonuç. Bu elbette tanıdık bir yapıdır ama gevşektir. Her zaman doğru anlarda etki yaratmanıza yardımcı olmaz.

Hikâyenizde alt bölümler olmasının yardımı olabilir. Kısa bir kitap gibi düşünebilirsiniz; bir önsöz, bölüm başlıkları ve kapanış kısmı. Yapısal gözükmek için kendinizi zorlamayın çünkü bu, anlatımınızı katılaştırabilir ya da önceden hazırlanmış gibi gösterebilir. Ama şüphesiz ki, biraz planlama ile hikâyeniz daha çok dikkat çeker ve daha güçlü bir etki yaratır.

Senarist ve hikâye anlatımı uzmanı Robert McKee, iyi bir hikâyede şu unsurların olması gerektiğini söyler:

1. Bir ana kahraman: Hikâye boyunca yolculuğunu takip ettiğimiz kişi (Bu kişi siz olabilirsiniz!).
2. Kritik öneme sahip olay: Biraz dram. Hikâyeye kapılmamızı sağlayan bir şey yaşanmalı.
3. Öyküleştirilmiş bir anlatım: Karşı tarafta hisler uyandıracak bir dille aktarılan dönüm noktaları. Buna daha sonra değineceğiz.
4. Bir çözülme: Her hikâyenin bir bitişi olmalıdır. İnsanlar kapanışı sever... Olayları anlamlandırmayı severiz, bu yüzden hikâyenizin son cümlelerinde kendinizi çok net ifade edin.

7 TEMEL OLAY ÖRGÜSÜ



Yazar ve gazeteci Christopher Booker'ın da aralarında bulunduğu bazı kişiler, tüm hikâyelerde yer alan yedi temel olay örgüsü tanımlamıştır. Hikâyenizin etkili olmasını istiyorsanız, muhataplarınız ve onları cezbetmek için en uygun olay örgüsünün ne olacağı üstüne düşünün. Bu olay örgüsü tipleri şunlardır:

1. Canavarı Alt Etmek: Ör. *James Bond, Yıldız Savaşları, Jaws*
2. Sıfırdan zirveye çıkmak: Ör. *Külkedisi, Büyük Umutlar*
3. Hedef yolunda uzun, maceralı yolculuğa çıkmak: Ör. *Yüzüklerin Efendisi, Kıyamet*
4. Uzak diyarlara gidip geri gelmek: Ör. *Hobbit, Oz Büyücüsü, Rüzgâr Gibi Geçti*
5. Komedi: Ör. *Dört Nikah, Bir Cenaze; Boeing Boeing, On İkinci Gece*
6. Trajedi: Ör. *Macbeth, Othello, Doktor Faust*
7. Yeniden doğuş: Ör. *Bugün Aslında Dündü, Bir Noel Şarkısı, Uyuyan Güzel*

Araştırmalar, dinleyicilerin özellikle "sıfırdan zirveye çıkma"yı yansıtan olay örgülerini beğendiğini göstermektedir. Bu tür bir hikâye birçok kuruma uyarlanabilir ve insanları "parçası olmaktan gurur duymak" gibi duygulara sevk edebilir.
Olay örgüsü ve yapıyı belirledikten sonraki adım, öykü anlatımını şekillendirecek ve dinleyicilerinizi etki altına alacak dilin nasıl olacağı üstüne düşünmektir.

BAĞ KURMAK

SUNULAN BİLGİYLE ETKİ ALTINA ALMAK



Duygular bulaşıcı olabilir. Bir duyguyu hissetmek ve bu duyguyu dinleyicinin de paylaşmasını sağlamak, etkileyici ve karizmatik bir iletişimcinin temel özelliklerinden biridir.

Her ne kadar duyguların merkezi olarak kalbi tanımlasak da bu bir mecazdır. Aslında dinleyicide duygusal bir tepkiyi tetikleyen şey beynin kortekslerdir.

Beynin bilgiyi en doğru şekilde hatırlamasını sağlamanın yolu, beş duyuyu da buna dahil etmektir:



Hikâyenizde bir olayı anlatırken, olabildiğince çok duyusal korteksi harekete geçirdiğinizden emin olun. Mesela, en sevdiğiniz yemeği, tüm duyulara atıf yaparak tarif etmeyi deneyin: Tabakta nasıl göründüğü, pişerken cız bız etmesi, yayılan aromatik kokular, ayrı ayrı algıladığınız her tat ve yerken hissettiğiniz dokular... Muhtemelen yemeği anlatırken ağzınız sulanacaktır. İşte bu, beyninizdeki ilgili duyusal korteksin harekete geçtiği andır. Gerçek bir etki!

Aynı etkiyi dinleyicileriniz üzerinde de yaratabildiğinizi bir düşünsenize...

İLHAM, SİZSİNİZ



Dinleyicilerle güçlü bir bağ kurmak için en iyi hikâyeleri nerede bulursunuz? Tarih kitaplarını mı tararsınız? Adı büyük, önemli faydalar sağlamış (ya da tersini yapmış) şahsiyetlerin biyografilerini mi okuyup özümsersiniz? Masallardan, efsanelerden mi faydalanırsınız? Yoksa kendi hayal gücüyle yarattıklarını hikâyeleştirip yazıya döken bir romancı olmanızı mı ummalı?

Gerçek şu ki, bunların hepsini yapabilirsiniz. Ancak bir hikâyeyi en etkili şekilde aktarıp güçlü bir duruş sergilemenizin en iyi yolu, kendi deneyimlerinizden yararlanmaktır. Bu, gösterdiğiniz samimiyet doğrultusunda güven inşa eder; dinleyicilerin değerlerinizi ve motivasyonlarınızı anlamasını sağlar ve sizi özgün kılar. Aynı zamanda başkalarına da aynısını yapma yolunda itici güç olur.

Elbette çok kişisel ya da mahrem detayları paylaşmak zorunda değilsiniz. Deneyimlerinizi paylaşırken ne seviyede rahat olabildiğinizi görecek, dinleyicilerinizin ne kadar açıklığa değer vereceğini anlayacak, sınırları belirleyebileceksiniz.

Hayatınızın herhangi bir parçasından hikâyeler çıkarabilirsiniz: İş deneyimleriniz, eğitim hayatınız, seyahatleriniz, aile yaşamınız... Anlattıklarınız komik, hüzünlü, mahcubiyet verici ya da ders çıkarılacak türden hikâyeler olabilir; ama bunlar her zaman dinleyicilerin sizi daha yakından tanıması için cömert bir davet anlamına gelecektir.



KENDİ HİKÂYE KATEGORİLERİNİZ

Eğer kişisel hikâyeler paylaşmanın sergilediğiniz duruşu ve yaptığınız etkiyi güçlendirmenin iyi bir yolu olduğuna kanaat getirdiyseniz gelecekte kullanmak üzere, tecrübelerinizi not ettiğiniz bir defter tutmayı deneyin.

Hikâyelerinizi kategorilere ayırmak da faydalı olabilir; böylece hedef kitlenize uygun olanları daha kolay seçebilirsiniz. İşte bazı kategoriler; siz de kendinizinkileri belirleyebilirsiniz:

- *Ben buyum*. (Sizi bir birey olarak en iyi anlatan hikâyeler)
- *Neden ben?* (Dinleyicide güven yaratacak, itibarınızı gösteren hikâyeler)
- *Gelecek vizyonum* (Duyuları harekete geçirerek öyküleştirdiğiniz deneyimlerinizi gelecek planlarıyla örtüştürmek)
- *Değerlerim* (Nasıl değerlerinize göre bir yaşam sürdüğünüzü gösteren hikâyeler)
- *Öğretici hikâyeler* (Dersler çıkardığınız ve dönüşümler yaşadığınız tecrübeleri başkalarına aktarmak)
- *Ben de sizin yerinizdeydim* (Geçmiş tecrübeleriniz sayesinde kazandığınız anlayış ve bilinci ortaya koyan hikâyeler)

Yapılan bir araştırmaya göre, bu yukarıdakiler arasında dinleyicilerin hakkını en çok teslim ettiği ve en büyük etki yaratan hikâyeler, öğretici kategoride olanlardır.

BAĞ KURMAK

SOSYAL MEDYADA HİKÂYE ANLATMAK



Hayatta, işte ya da iş dışında hangi rolleri üstleniyor olursanız olun, muhtemelen kendi hikâyenizi sosyal medyada anlatıyorsunuzdur. Farklı sosyal medya platformlarında hikâye anlatabilmek, herkese küresel boyutta sergilediği duruşu güçlendirme ve çok geniş ölçekte etki bırakma imkânı sunmakta. Son yıllarda, herkesin (yalnızca ünlülerin değil) başkalarına esin vermesine ve dünyada bir etki yaratmasına olanak tanıyan bir tavsiye ve danışmanlık sektörü doğdu. Sosyal medyadaki hikâye anlatıcılığınız herkesçe görülebilir olduğundan, çevrimiçi etkinizin nasıl yönetileceği kritik öneme sahiptir.

Sosyal medyanın avantajları

- Kolay ve anlık iletişim
- Küresel erişim
- Gerçek zamanlı bilgi güncellemeleri
- Hızla kişisel veya kurumsal marka oluşturma imkânı
- Tek seferde devasa miktarda insana yönelik marka iletişimi yapabilme

Sosyal medyanın dezavantajları

- Duygusal bağdan yoksunluk
- İnsanların çok çabuk yargı, algı ve varsayım sahibi olmasına meydan verilmesi
- Sürdürülebilir olması için çok zaman verme gerekliliği
- İleti silmenin her platformda aynı kolaylıkta olmaması



BAŞARILI BİR ÇEVRİMİÇİ DURUŞ SERGİLEMEK

Sosyal medya platformlarında etki yaratmak için güçlü bir başlangıç noktası, şu soruyu kendinize sormaktır:

"Ne ile tanınmak istiyorum?"

Bir işletme sahibiyseniz ya da bir kurumda çalışıyorsanız, profesyonel ve kişisel sosyal medya hesaplarınızı birbirinden ayırmanız önemlidir. İletilerinde uygunsuz bulunan görseller veya yorumlar olduğu gerekçesiyle disiplin süreciyle karşılaşan, hatta işini kaybeden kişilere dair birçok korkutucu hikâye var. Hesaplarınıza birbirinden net biçimde ayrılan isimler verin ve hangi gönderiyi hangi hesaba yüklediğinize dikkat edin.

Instagram ve X gibi platformlarda kendinize, işinize, fikirlerinize ve görüşlerinize dair temsiliyetleri çok kısa, anlık bir çabayla gerçekleştirebilirsiniz. Az sayıda karakterle (280) ya da bir görselle bunu yapabilirsiniz. Buna karşılık Facebook ya da LinkedIn'de çok daha fazla bilgi paylaşabilirsiniz: Video, makale, sohbetler, görseller; aileniz ya da iş geçmişiniz tek bir profilde yer alabilir.

Buradaki önemli mesaj tutarlılıktır ve tıpkı sözlü ya da yüz yüze iletişimde olduğu gibi, kilit unsur da net olmaktır. Kullandığınız tüm platformlarda en güçlü etkiyi yaratabilmek için, iletişiminizi sade, tutarlı ve anlaşılır iletilerle yürüttüğünüzden emin olun.

BAĞ KURMAK



X'TE SERGİLENEN DURUŞU GÜÇLENDİRMEK

2025 başında X platformunun üye sayısının 540 milyon olduğu bildirilmişti. X'te sergilediğiniz duruşu geliştirmek, kişisel ya da kurumsal markanıza muazzam değer katabilir. Çevrimiçi takipçi kitlenizi genişletmek için şu tüyoları deneyin:

- Güzel bir fotoğraf koyun: Eğer çevrimiçinde sergilediğiniz duruş sizin için özellikle önemliyse, profesyonel çekim fotoğraflarınız olsun.
- Profilinizde kurguladığınız hikâyenizi değerlendirmeye alın: Açık, etkileyici ve karakterinize dair bazı ipuçları içeren (örneğin kişisel değerleriniz, hedefleriniz, becerileriniz, aileniz gibi) bir hale getirin.
- Diğer platformlardaki hesaplarınıza veya internet sitenize yönlendiren bağlantılar ekleyin.
- Mümkün olduğunca sık biçimde, bağlamı olan ve ilgi çekici makaleler paylaşın.
- Pek çok kişiyi takip edip sık sık iletilerini paylaşın.
- Size uygun listelere dahil olun.
- Takipçilerinize asla "spam" göndermeyin.



BAĞ KURMAK

LINKEDIN'DE SERGİLEDİĞİNİZ DURUŞ



Bu kitabı okuma sebebiniz duruşunuzu geliştirmek, kişisel ya da kurumsal markanızı inşa etmek ya da belki yeni bir işe başvurmaksa, LinkedIn'de insanlarla bağlantı kurmak, bunun için harika bir temel oluşturur. Bu sürecin kilit noktalarından biri, sizi etkili bir şekilde anlatan kısa bir özet yazmaktır: Kim olduğunuz, neyle uğraştığınız ve ne tür kazanımlar sağladığınız... Kitapta önerilen tüm yaklaşımlarda bu temanın tekrarlandığını fark etmişsinizdir.

Kendinize dair bir özet oluşturmayı düşünmeye başlarken, şu hususlardan faydalanabilirsiniz:

- İş unvanı veya uzmanlık alanı
- Sağlayabildiğiniz, kilit önemde bir fayda
- Tecrübeler
- Ayrışmanızı sağlayan, size özgü bir unsur

Örnek: *"Havacılık sektöründe çalışan bir proje yöneticisiyim. Küresel çalışma gruplarında edindiğim 15 yıllık deneyim sayesinde kültürlerarası etki becerilerine sahibim. Ayrıca fizik mezunu biri olarak, havacılık sektörüne dair özgün bir bakış açım ve bu alanı ileri taşımaya yönelik güçlü bir tutkum var..."*

Geniş bir yelpazede LinkedIn bağlantılarınızın profillerini inceleyin ve kendilerini nasıl öne çıkardıklarına bakın ... ve sonra kendi ayırt edici versiyonunuzu oluşturun.



LINKEDIN'DE SERGİLENEN DURUŞU GÜÇLENDİRMEK

LinkedIn'de bağlantı kurup sayıyı artırmak kolaydır ve birinin ağında 500+ kişi olması, yaygın bir durumdur. Ancak sayılar bir şey ifade etmez; önemli olan bu bağlantıların işinize yaramasıdır.

Eğer yeni bir iş arıyorsanız ya da işinizi büyütüyorsanız, bağlantılarınıza danışabilir, destek isteyebilir ya da onların referansıyla, tanıdıkları kişilere yönlendirilmeyi talep edebilirsiniz. Muhtemelen sizden de zaman zaman bu tür destekler talep edilmiştir.

Bu noktada etkili etkileşimin en önemli ilkelerinden birini hatırlamak gerekir: **Karşılıklılık** ilkesi. Bu, bir şey istemeden önce bir şey sunmanız gerektiği anlamına gelir. LinkedIn'de etki yaratmanız (yani itibar oluşturmanız) için, hedeflerinize ulaşmanıza yardım edeceğini düşündüğünüz kişilere bir şey sunmaya hazır olmanız hayati öneme sahiptir.

Bu, sosyal medyada olumlu bir etki yaratmak için harika bir fırsattır. Bağlantılarınıza yardım teklif etmek, yardıma ihtiyaç duyduğunuzda onların da size sıcak bir yaklaşım göstermesini sağlar. Başkalarına zaman, hizmet, öğrenme fırsatları sunabilir, kilit isimleri takdim edebilirsiniz. Her ne sunarsanız sunun, en önemli şey talep etmekten önce teklif ederek işe başlamaktır.

YAZI KURALLARI



X'te yazılı ifadenin kuralları çok açıktır. 280 karakter, o kadar... Instagram'da yazmanıza da gerek yoktur; bir resim bin kelimeye bedeldir. Bununla birlikte Facebook ve LinkedIn size kendinizi daha eksiksiz biçimde ifade etme fırsatı sunar; kanaat önderliğine, meydan okumalara ve hikâyeler aktarmaya soyunulan; zengin ve düşünsel derinliğe sahip bir anlatıya dayalı çevrimiçi bir duruş sergileyebilirsiniz.

Bazı kişiler konuşur gibi yazar; kişiliklerini yansıtan, konuşma diline yakın bir tarz kullanırlar. Bazıları ise daha resmi bir üslup takınır. George Orwell'ın başarılı yazıma dair belirlediği basit ve zaman tanımaz kuralların (*The Economist*'in yayınladığı haliyle alınmıştır), güçlü ve etkili bir çevrimiçi duruş sergilemenize yardımı olabilir:

- Çok kez kullanılmış, çok bilindik mecazları, benzetmeleri ya da başka kalıpları kullanmaktan kaçının. Her fırsatta taze, yeni ifadeler düşünün.
- Uzun ifadeler yerine kısa olanları tercih edin.
- Kelime sayınızı düşürmekten vazgeçmeyin; özellikle de anlama fazla bir katkı sağlamayan sözcükleri çıkarın.
- Gereksiz yere edilgen çatı kullanmayın (örneğin "Bu makale benim tarafımdan yazıldı" demek yerine "Bu makaleyi ben yazdım" deyin). Ve cümle ister etken ister edilgen olsun, "kimin kime ne yaptığı" açık ve net olmalıdır.



ODAK NOKTALARI

ODAK NOKTALARI

YÜZ YÜZE TOPLANTILAR



Bir toplantıya hazırlıklı olmak ve bu toplantıdan en iyi şekilde yararlanmak önemlidir. Toplantılar, damga vurmak ve başkaları üstünde etki bırakmak için birer fırsattır.

- Erken gelin ve yöneticiyle göz teması kurabileceğiniz ve diğer katılımcılar tarafından görülebileceğiniz merkezi bir yere oturun.
- Düzenli olun; toplantıyla ilgili belgeleri önünüze yerleştirerek masada kendi alanınızı yaratın.
- Beden dilinizi kullanın; konuşmak istediğinizde bunu belli edin; öne doğru eğilme gibi hareketler yapın.
- İlgili görünün; sıkılmış ya da dalıp gitmiş görünebilirsiniz; insanlar bunu fark eder.
- Toplantının başlarında konuşun. Bu size özgüven verir ve diğer katılımcıların gözünde varlığınız pekişir.
- Başkalarının fikirlerini geliştirip kendi fikirlerinizle bağlantılandırın.
- Söz aldığınızda diğerlerinin vurguladığı hususları kısaca tekrarlamak, hem dinlediğinizi gösterir hem de bunlara kendi fikirlerinizi eklemek için bir fırsat yaratır.
- Her zaman net, doğrudan konuşun ve konudan sapmayın.
- Öneriler sunuyorsanız, bunu abartmamaya özen gösterin; yoksa hafife alınabilirsiniz.
- Özellikle bir müşterinin ofisini ziyaret ediyorsanız, ne giyeceğinizi önceden düşünün.

ODAK NOKTALARI

ÇEVRİMİÇİ TOPLANTILAR



Çevrimiçi ortamda bırakacağınız izlenim, hem kendinizi hem de toplantı etkinliğini nasıl yönettiğinize bağlıdır. Planlama ve hazırlık kilit önemdedir; çünkü net bir yapıya ve insanları sürece dahil edecek yöntemlere ihtiyacınız vardır.

Eğer etkinlik yöneticisiyseniz, şunları yapın:

- Katılımcılardan, erken bağlanmalarını isteyin, böylece toplantı zamanında başlayabilir.
- Katılımcılara ileteceğiniz toplantı gündemini muhakkak net ve anlaşılır kılın.
- Toplantıyla ilgili kimi konularda başkalarına sorumluluk verin ki kaçınılmaz olarak sürece dahil olsunlar.
- Ortaya genel sorular sormak yerine, belli kişilere belli sorular yöneltin. Böylece yanıt alma ihtimaliniz artar.
- Kimlerin daha çok söz aldığını takip edin, böylece daha sessiz kalan kişilerin dahil olmalarını sağlayın.
- Beyin fırtınası yapmak veya katılımcıları fikir sunmaya teşvik etmek için uygulamanın sohbet bölümünü kullanın.



ODAK NOKTALARI

ÇEVRİMİÇİ TOPLANTILAR



- Buluşma sonunda tüm toplantı sürecinin bir değerlendirmesini yapın. Ne iyi gitti, gelecek sefer nelerde gelişim sağlanmalı, ele alın.
- Kendi sergilediğiniz duruşu geiştirmek için 93-94. sayfalardaki tavsiyelerden faydalanın.
- Açık ve net konuşun. Çevrimiçi buluşmalarda ses kullanım biçiminiz, etki yaratmanın temel aracıdır.
- Buluşmayı zamanında bitirin.
- Toplantı sonunda bir özet yapın, kimlerin hangi eylemlerden sorumlu olduğunu teyit edin ve net bir toplantı tutanağıyla süreci takip edin.

Toplantıda yönetici değil, sadece katılımcıysanız, geç bağlanmanız, mikrofonunuzu kapatmanız ve dikkatinizi e-postalara vermeniz, SANMAYIN Ki kalıcı bir olumlu izlenimle sonuçlanır.

ODAK NOKTALARI

UFAK SOHBETLERİ LEHİNE KULLANMAK



Networking toplantılarında ve müşteri etkinliklerinde aşmanız gereken zorluk, tanımadığınız ancak etkilemek istediğiniz kişiler üzerinde bir izlenim bırakmaktır. İşte bazı tavsiyeler:

- Davetli listesini kontrol edin. Tanımak veya tanışmak istediğiniz biri var mı?
- Sadece adınızı söylemekle yetinmeyin; kendinizi anlattığınız 15 saniyelik bir konuşma hazırlamış olun (bkz. 89. sayfa).
- Rahat ve doğal olun. Bu, muhatabınızın da öyle hissetmesine yardımcı olur.
- Önceden tanıdığınız biriyle bir araya geldiyseniz, o kişiye ya da önceki görüşmenize dair bir detayı sohbete katın.
- Sorular sorarak ve dikkatle dinleyerek karşı tarafa onu dinlediğinizi belli edin. İyi bir sohbet eşlikçisi genellikle iyi bir dinleyicidir.
- Muhatabınızla ortaklaşacağınız bir zemin yaratın, üzerine konuşabileceğiniz ortak konular bulun.
- Güzelce, esaslı biçimde tokalaşın.
- Kartvizitinizi yanınızda bulundurun ve karşı tarafın rahatça okuyabileceği şekilde uzatın.

Başkasından kartvizit alırken kişinin yüzüne bakın ki, isimle bu yüzü eşleştirebilin.

- Yaka kartınızı ceketinizin sağ tarafına tutturun, böylece sizinle tokalaşan insanların gözünden kaçmaz.
- Her sohbetinizde, muhakkak karşınızdaki kişiye ismiyle hitap edin.

ODAK NOKTALARI

İSİMLERİ HATIRLAMAK



Sarah bir networking partisindeydi. Bir meslektaşıyla sohbet ederken, eskiden çalıştığı bir firmadan bir müşteri çıkageldi ve "Merhaba Sarah, nasılsın?" dedi. Berbat bir andı. Sarah, birlikte geçirdikleri iş sürecine dair pek çok ayrıntıyı hatırlıyordu ama müşterinin adını kesinlikle çıkaramıyordu. Utanmıştı ve o eski projeler hakkında konuşarak durumu geçiştirmeye çalıştı. Tam o sırada Sarah'nın patronu geldi; tanıştırılmayı bekliyordu...

Bu tip, ismi hatırlamadığınız durumları idare etmek için tavsiyeler:

- İtiraf edin! Hemen şöyle deyin: "Çok özür dilerim. Size ve birlikte yaptıklarımıza dair pek çok ayrıntı hatırımda ama isim hafızam çok kötü; lütfen hatırlatır mısınız?"
- ASLA birine kendinden emin olmayan, belli belirsiz bir üslupla "Aa... isminiz neydi?" ya da "Adınız şeydi galiba?" gibi şeyler demeyin. Bu karşı tarafa kendini önemsiz hissettirir ve olumsuz bir etki yaratır.
- Bir kartvizit aldığınızda, arkasına kişiyle ilgili birkaç ayrıntı ya da kim olduğunu hatırlatacak açıklamalar not alın. Kartvizitleri dosyalayın ve bir etkinliğe katılmadan önce, orada olabilecek kişilerin kartvizitlerini gözden geçirin.
- Daha kolay hatırlamak için nimonik (hafızaya yardımcı öğrenme tekniği) kullanın: Kişilerin adını kafiyeli, benzer bir sözcükle ya da bir imgeyle veya ünlü biriyle eşleştirin.

ODAK NOKTALARI

15 SANİYELİK, "KAZANDIRAN" TAKDİM

"Biriyle yeni tanışırken, karşı tarafın zihninde yer etme fırsatı doğar. Sizle alakalı her şey fazlasıyla göze çarpar; tavrınız, jestleriniz, sesiniz ve yüz ifadeleriniz karşı taraf nezdinde normalden çok daha belirgin hale gelir. İnsanlar sizi değerlendirirken, pasif kalarak meydanı boş bırakmayın; akılda kalıcı bir izlenim bırakın." — Mary Mitchell, *The First Five Minutes*, John Wiley, 1998

Size kazandıracak bir "açılış" hazırlarken aşağıdakilere yer verin ve bu doğrultuda kendinizi takdim etme alıştırması yapın:

- **Kim olduğunuz**
- **Ne(ler) ile uğraştığınız**
- **Ne(ler) sunabileceğiniz (ne gibi katkılar, faydalar sağlayabileceğiniz)**

Ne söyleyeceğinizi bilirseniz, kendinizi özgüvenli ve akılda kalıcı biçimde tanıtma ihtimaliniz de artar.



ODAK NOKTALARI



SUNUMLARDA ETKİ YARATMAK VE DURUŞ SERGİLEMEK

Sunum yapmak, etki yaratmak için harika bir fırsattır. Hatırlanacak, ilgiyi yakalayacak ve değişime iten bir sunum olmalı. Duyurmak istediğiniz tüm bilgileri büyük bir PowerPoint dosyasına boca etmek ve sonra bunu okuyarak sunmak... Evet, büyük bir etkisi olacaktır ama umduğunuz türden değil!..

Lütfen şunları SAKIN yapmayın:

- ✘ Kurul halinde hazırlanan sunumlar: İçerikle ilgili her kafadan ses çıkması, aşırı sayıda mesajın ortaya çıkmasıyla, kafa karıştırıcı ve tutarsız bir anlatımla (ve dağınık slaytlarla) sonuçlanır.
- ✘ Tüm vakti şık slaytlar hazırlamaya harcamak: Slaytlar görsel anlamda yardımcı unsurlardır; bilgiyi desteklemek için kullanılırlar. İşi sizin yerinize yapmazlar.
- ✘ Söylenecekleri unutmamak için slayta yazmak: Bu sadece, sizi metin okumaya yönlendirir ve dinleyicilerin dikkatini dağıtır.
- ✘ Slaytlara uzaktan okunamayacak türde içerikler yerleştirip, sonra bir de bunun için af dilemek.
- ✘ Belirlenen sürenin dışına taşmak: Zamanlamayı tutturmak için önceden prova yapın! Erken tamamlamak, geç bitirmekten iyidir.

ODAK NOKTALARI

"TED KONUŞMALARI"NDAN İLHAM ALMAK



TED (Technology, Entertainment, Design) konuşmaları, ilk kez 1984'te düzenlenmesinden bu yana, sunum anlayışımızı dönüştürüyor. TED konuşmaları aşağı yukarı 18 dakika sürer. Bu sunumlar kanıt örnklere ve uzmanlığa yapılan atıflarla doludur; konuşmacı ile izleyenler arasında bağ kuran ve hatırda kalıcı, etkisi yüksek anlar yaşatan hikâyeleri içinde barındırır. Bu etkinliklerde konuşmacıların mükemmel bir şekilde prova yaptığı bilinir; özgüvenle sunum yapar ve kendilerini zorlamadan sahneyi iyi kullanırlar. Slaytlar ise genellikle görsellerden oluşur ya da mesajı destekler nitelikteki tek bir kelimeyi veya sayısal değeri barındırırlar. Özüne inersek, bunlar ilham verici konuşmalardır.

TED yaklaşımıyla konuşma yapmayı anlatan birçok faydalı kitap yazılmıştır. Ancak hatırlanması gereken en önemli şey şudur: **Sahneye çok rahat çıkıyormuş gibi görünen o konuşmacıların çoğu, bu uğurda yılmadan çalışmıştır.** Böyle bir sunumu zorlanmadan yapıyormuş gibi görünmek, büyük emek ister. Böylesine etkileyici içeriklerin hazırlanması aylar alır ve bunun temelinde de **yılların deneyimi** vardır. Sunum metni yazıldıktan sonra konuşmacı bunu öğrenir ve defalarca prova yapar. Genellikle bir konuşma koçundan destek alınır. Bu süreç, mükemmelliğe ulaşılana kadar devam ettirilir.

Bu sizi korkutmamalı! Zira, tüm bunlar şu anlama geliyor: Layıkıyla emek ve uğraş verirseniz, bir TED konuşmacısı kadar iyi olabilirsiniz.

ODAK NOKTALARI

ARİSTOTELES VE "İKNA EDİCİ SUNUM SANATI"



Tarih boyunca Aristoteles kadar iletişim biçimimiz üzerinde etkili olmuş çok az kişi vardır. Onun, bir kitleyi ikna etmek üzerine sunduğu yaklaşım bugün hâlâ geçerliliğini korumaktadır. Aristo'ya göre bir dinleyiciyi ikna etmemiz için sunduğumuz içerik şu üç ilkeye göre şekillenmelidir:

1. **LOGOS:** Konuşmanın, iyi yapılandırılmış ve kanıtlarla desteklenen argümanlara dayanması ve akıcı olması gerekir. Birçok kişi net ve mantığa uygun PowerPoint sunumları oluştururken rahattır; ama bu bahsini geçirdiğimiz ilkelere olan bağlılıkları genellikle bu ilk adımda sonlanır.
2. **ETHOS:** Karizmatik bir karakter sergilenmelidir. Kitleniz, konuşmanızda uzmanlık sahibi ve güvenilir biri olduğunuzu göstermenizi umar. Etkili bir ethos oluşturmak için, içerik ile sunum tarzınız arasında tutarlılık olmalıdır. Ne söylediğiniz ile bunu nasıl söylediğiniz örtüşmelidir.
3. **PATHOS:** Dinleyicinin, harekete geçmesi veya bir bağlılık hissetmeye başlaması için, sizden duyduklarının ona bir şey hissettirmesi gerekir. Bu, hazırlanması en zor hususdur; elbette sunum yaparken hikâye anlatmakta ustalaşıncaya kadar!

Aristoteles, konuşmaya başlarken kitleye "sizi dinlemeleri için bir sebep" vermeyi, sorular ve cevapların ortaya konmasından sonra konuşmayı bitirirken de net bir çözüme varmayı öğütler. Tüm bu izleğin hemen her TED konuşmasında kusursuz işlediği görülebilir. Bu da, Aristo'nun dehasının kanıtıdır; ille de bir kanıt göstermek gerekiyorsa...

ODAK NOKTALARI

SUNUM YAKLAŞIMLARI



Etkileyici bir sunum hazırlamak için kullanılabilecek bazı basit yaklaşımlar:

Pecha Kucha: Japoncada "muhabbet" anlamına gelir. Hayli disiplinli bir sunum yöntemidir. Görsellerden oluşan 20 slayt gösterilir. Her birinin açıklanma süresi 20 saniyeyle sınırlıdır. Tüm sunum sadece 6 dakika 40 saniye sürmelidir. İzleyiciyle etkileşime geçmek için bir konuyu veya fikri, çarpıcı ve hikâye odaklı bir şekilde sunmanın bir yoludur.

Zaman Çizelgesi: Bir yolculuğun aşamaları anlatılır ve bu, izleyicinin dikkatini canlı tutmanın harika bir yoludur. Söz konusu olan, bir girişimin yıllara yayılan gelişim süreci ya da birkaç ay süren bir proje olabilir. Kritik nokta tarih, zaman ve mekânda net olmaktır. Yardımcı olması için destekleyici bir zaman çizelgesi görseli kullanın.

ODAK NOKTALARI

SUNUM YAKLAŞIMLARI



Zıtlık: Bir izleyiciye mevzuyu anlamasında yardımcı olacak etkili bir yöntemdir. Fiziksel temsiller kullanarak mevcut durum ile varılması umulan nokta arasında geçişler yapabilirsiniz. Aşama aşama gidin; önce mevcut durumu detaylandırın, ardından geleceği tarif edin.

Neden, Ne, Nasıl: Danışmanlık hizmetlerinde uygulanan, bilindik bir yöntemdir. "Neden böyle bir sorunumuz var", "bu konuda ne yapmalıyız" ve "bunu nasıl yapabiliriz?"

Bu yaklaşımların altında yatan bir "yapılacaklar listesi" vardır. Kendinize şunları sorun: "*Kitlenin ne öğrenmesini umuyorum, ne yapmalarını istiyorum ve nasıl hissetmelerini hedefliyorum?*" Sunum içeriğiniz bu sorulara cevap veriyor mu?

ODAK NOKTALARI

SANAL ORTAMDA SUNUM YAPMANIN KURALLARI



Meslektaşlarınıza ve çeşitli topluluklara sanal sunum yapmak marifet ister. Sadece son dakikada beliren teknik aksaklıklardan ötürü değil; kendilerine hitap eden kişiyle yüz yüze olmadıklarında insanların kolayca dikkati dağılır. Etki bırakmak için daha çok uğraşmanız gerekir. İnternet ortamında en üst seviyede etkili sunumlar yapabilmeniz için bazı tüyolar verelim:

- Rahatsız edilmeyeceğiniz sessiz bir yere konumlanın. Özellikle kendi evinizden video konferansa katılıyorsanız, bu çok önemlidir.
- Mümkün olan her defasında doğal ışık kullanın. Yalnızca tepeden gelen bir ışık ya da tek bir lambanın yüzünüzü tek açıdan aydınlatması, berbat bir izlenim yaratır. Kameranızı açıp farklı pozisyonları test ederek, en iyi ışıklandırmayı sağladığınızdan emin olun.
- Görüntünüzün arka planını hesaba katın. Dikkat dağıtıyor mu? Dağınık mı? İzleyicinin gördüğü şeyden memnun musunuz, bir bakın.
- Hitap ettiğiniz kişilerle aynı odada olaydınız ne giyerdiniz; onu giyin. Yarım yamalak hazırlık yapmak yok! Muhataplarınız size çok kısıtlı bir şekide görebilecek olsa bile, sıkı bir hazırlık yapmak, kendinizi nasıl hissedeceğiniz konusunda önemlidir.
- Sunum süresinin en az yüzde 50'sinde gözünüz kameranızın merceğinde olsun. Ekrandaki yüzlere bakmak kolayımıza gelir ama en üst seviyede bir duruş ve etki ortaya koymak için merceğe bakmaya çalışın.

ODAK NOKTALARI

SPOTLAR SİZE ÇEVRİLDİĞİNDE



Çoğu insan için, bir konferansta konuşma daveti nadiren karşılaşılan bir şeydir. Yüzlerce kişi karşısında konuşmak göz korkutucu olabilir ama aynı zamanda bu kitapta bahsi geçen becerileri geliştirmek ve en gözüpek duruşunuzu ortaya koyup en güçlü etkiyi yaratmanız için harika bir fırsattır. Aşağıda "büyük kitlelere hitap talimatnamesi"ni göreceksiniz:

1. Prova yapın, prova yapın, prova yapın. Konuşmanızı sesli olarak prova edin ve mümkünse güvendiğiniz arkadaşlarınızdan ve meslektaşlarınızdan geribildirim isteyin. Sonra tekrar prova yapın.
2. Planladığınız içeriğe sadık kalın – Doğaçlamaya geçmek için tecrübeli ve kendinden emin olmalısınız. Yoksa dağınık konuşma ve süreyi aşma riski doğar.
3. Hareketleriniz üstüne düşünün. Sunumun her aşamasında nerede duracaksınız ve sahnede ne kadar hareket edeceksiniz? İzleyiciyle özgüvenli şekilde bağlantı kurmak için nasıl göz teması kuracağınızı belirleyin.
4. Yavaşlayın ... ve arada duraklayın. Konuşma hızımız dakikada yaklaşık 160 kelimedir. Yani konferans sunumlarında dakikada 100-120 sözcüğü hedefleyin, sessizlik için de zaman kalsın.
5. Heyecanın üstesinden gelmek için o gün kafeinden uzak durun, kısa bir yürüyüşle adrenalinizi düşürün ve sakin kalmak için bilinçli farkındalık (mindfulness) egzersizleri yapın.

ODAK NOKTALARI

ETKİDE BULUNARAK NÜFUZ ETMEK



İnsanlar fikirlerini aşılamaya çalışırken çoğu zaman başarısız olur. Çünkü tüm çabalarını argüman sunmaya ve kazanan taraf olmaya harcarlar; fikir aşılamaya daha geniş bir çerçeveden bakmayı akıl etmezler. Etkide bulunarak düşüncelerini karşı tarafa geçirmek, bir hazırlık süreci gerektirir:

- Kazan-kazan durumu yaratmanın yollarına bakın.
- Kendinizi hitap ettiğiniz kişilerin yerine koyun. Ne gibi ihtiyaçları ve endişeleri var? Kendileriyle duygusal düzeyde bağ kurmaya çalışın.
- Karşınızdaki kişilerin önermelerinizden ne çıkarları olduğunu belirleyin (WIIFT).
- Ortak paydalarınızı belirleyin. Böylece istişareye benzerliklerinizden başlayabilirsiniz.
- Giyiminiz, kullandığınız dil ve fiziksel duruşunuz bağlamında muhatabınızla aranızda nasıl uyum yaratabileceğinizi düşünün.
- İşinizi, bağlantılarınızı ve çevrenizi öne çıkararak güvenilirliğinizi ortaya koyun.
- Görüşlerinizi destekleyecek kanıtlar sunun. Düşüncelerinizi canlandırmak için hikâyeler, metaforlar ve benzetmelerden faydalanın.

ODAK NOKTALARI

İŞ MÜLAKATINA HAZIRLIK SANATI



İş mülakatları, güçlü bir etki yaratmak ve kendinize özgü bir duruş ortaya koymayı hedefleyeceğiniz, niteliklerinizin göze çarpacağı buluşmalardır. Sorun şu ki bunlar, en gergin ve kararsız olduğunuz zamanlar da olabilir. Bir mülakatı kötü geçirdiğini düşünmek, bir sonrakine yaklaşımınızı etkileyebilir ve bu durum hızla olumsuz bir döngüye dönüşebilir.

Hâkimiyeti elinizde hissetmenin anahtarı hazırlık yapmaktır. "Hazırlığın yoksa, başarısız olmaya hazırlan" sözünü duydunuz mu? İşte hazırlık süreçlerine dahil etmek gereken bazı önemli unsurlar:

1. İşletmenin web sitesini ayrıntılı şekilde inceleyin. Genel işleyişleri ve yaptıkları etki hakkında sorularınız hazır olsun.

2. Şirketin vizyonunu, değerlerini ve misyonunu öğrenmiş olun. Bunların sizin için ne ifade ettiği üstüne konuşabilmelisiniz; ezberden sıralamak yetmez.

ODAK NOKTALARI

İŞ MÜLAKATINA HAZIRLIK SANATI



3 Görüşeceğiniz kişileri LinkedIn'den araştırın. Ne gibi ortak yönleriniz var? Bildirdikleri birtakım görüşlerine olumlu yorumlar dile getirebilmek için hazırlığınızı yapın.

4 Sosyal medya profili hazırlamayla ilgili bölümde üstünde durduğumuz gibi, kendinizi ve becerilerinizi etki yaratacak şekilde nasıl tanımlayacağınızı belirleyin.

5 İş hayatınızın dışında, sizi diğerlerinden ayrıştıran ve ilginç kılan hikâyeleriniz neler?

6 İnsanlar genellikle giyimleriyle nitelendirilir. Kıyafetinizi seçin ve kurumun kıyafet yönetmeliğine uygun giyindiğinizden emin olun.

ODAK NOKTALARI

İŞ MÜLAKATINDAYKEN



İyi bir ilk izlenim oluşturmak yalnızca milisaniyeler alır ... fakat gerginseniz bu zordur. Görüştüğünüz kişi biraz heyecanlı olmanızı bekleyecektir; ancak kendinize hâkim olursanız daha etkileyici görünürsünüz.

Samimiyet güven yaratır. Bu yüzden görüşmeyi yapan kişiyi bir gülümsemeyle, güçlü göz temasıyla, eğer el uzatıldıysa sıcak bir tokalaşmayla ve coşkulu bir açılış cümlesiyle selamlamayı tasarlayın. *"Sizinle tanışmak büyük bir zevk"* türünden cümleler duymak hoş olur. Küçük bir sohbet, görüşmecinin sizi rahatlatma yöntemi olabilir; siz de buna muhakkak bir, iki soruyla karşılık verin.

Görüşme sona ererken kuruma, pozisyona veya ekibe gösterdiğiniz ilgiyi belli eden sorular yöneltin; *"Bu alanda başarı nasıl tanımlanır?"* gibi... Ya da sizinle görüşen kişiye kendi başarı yolculuğunu sorabilirsiniz.

Ayrılırken ne söyleyeceksiniz? Seri konum etkisi (Primacy/Recency effect) üzerine yapılan araştırmalar, bir karşılaşmanın ilk ve son anlarının hatırda kalıcılığının altını çiziyor. Size dair neyin hatırlara gelmesini isterdiniz? "Bu fırsat için" teşekkür etmekle kalmayın, sizi tekrar çağırmak istesinler!

ODAK NOKTALARI



ETKİ VE TERFİ

RAYDAN ÇIKMAYIN

The Centre of Creative Leadership (Yaratıcı Liderlik Merkezi) tarafından yapılan araştırmalar, kariyerlerinin erken dönemlerinde başarılı olan yöneticilerin daha üst pozisyonlara geçtiklerinde kelimenin tam anlamıyla yollarını şaşırabildiklerini ortaya koymuştur. Bunun nedeni, farklı kariyer aşamalarında etkiyi sürdürmenin farklı bir beceri seti gerektirmesidir. Aşağıdaki tablo bunu açıklamaktadır:

Erken dönemde başarılı yöneticilik yapmak genellikle şunlarla ilişkilendirilir:	**Daha kıdemli liderlik pozisyonlarında ise başarı genelde şunlarla ilişkilendirilir:**
• Bağımsızlık	• Takım oyuncusu olmak
• Kısa vadeli sonuçları kontrol etme yeteneği	• Daha uzun vadeli bir stratejik vizyona sahip olmak
• Yaratıcılık	• Başkalarının yaratıcılığını yönetebilmek
• Hırs ve yüksek standartlar	• Özsaygı
• Uzmanlıktan gelen güç	• Genel yönetim becerileri
• Tartışmacı olmak; bir tavır almak	• Birlik ve beraberlik yaratmak

ODAK NOKTALARI

ETKİ VE TERFİ

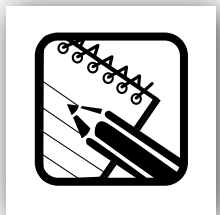
RAYDAN ÇIKMAYIN

Araştırmalara göre, yöneticilerin büyük çoğunluğu şu nedenlerle "raydan çıkıyor":

- Ekip yaratma ve liderlik inşa etmede zorluk yaşıyorlar.
- Geçiş dönemlerinde dönüşmeyi ve uyum sağlamayı başaramıyorlar.
- Sorumluluk alanlarındaki hedefleri gerçekleştirememiş oluyorlar.
- Fikirleri eksiksiz hayata geçirmekte yetersiz kalıyorlar.
- Diğer insanlara adil davranmıyorlar.
- Başarılı olma yolunda başkalarına aşırı derecede bağımlı hale geliyorlar.

Kariyerinizi ve yaptığınız etkiyi geliştirmek istiyorsanız, liderlik etmeye yönelik becerilerinizi, yeteneklerinizi ve tutumlarınızı değerlendirmeniz iyi olabilir. Böylece daha üst düzey pozisyonlara geçiş yapabilir hale gelirsiniz.

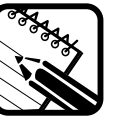




EYLEM PLANLAMASI

EYLEM PLANLAMASI

PLAN OLUŞTURMAK



Eylem planı, bir hedefi küçük, kolay yönetilebilir parçalara ya da adımlara bölmenin bir yoludur. Bu plan en azından, atmanız gereken ilk adımı tanımlamanızda yardımcı olur... ki bu genellikle en zor kısımdır.

Bir eylem planının temel yapısı şöyledir:

- Ulaşmak istediğiniz hedefin ne olduğunu açıkça ifade edin. Bunu genel tanımlarla değil, spesifik ayrıntıları belirterek yapın.
- Hedefe ulaşmak için neye ihtiyacınız olduğunu belirleyin.
- Şu an bulunduğunuz noktadan hedefe ulaşmanız için, belli bir mantığı takip edecek şekilde sıralanmış adımlar oluşturun.
- Hedef yolunda gösterdiğiniz gelişimi nasıl gözlemleyeceğinizi ve ölçeceğinizi tasarlayın.
- Nelerin ilerleyişinize engel olabileceğini; ne olursa başarınızın kesintiye uğrayabileceğini veya sabote edileceğini hesap edin.
- Hedefe ulaştığınızda kendinizi nasıl ödüllendireceğinize karar verin.

EYLEM PLANLAMASI

BAŞLANGICI NASIL YAPMALI?



1. **Sondan başa doğru ilerleyin**
   Sürecin sonuna vardığınızı ve hedefe ulaştığınızı gözünüzde canlandırın. O noktadan geriye baktığınızı düşünün ve her aşamayı büyük başarıyla atlatmak için öncesindeki süreçte neler yapmış olmanız gerektiğini hesap edin. Fazlasını da yapabilirsiniz; hedefe ulaşma tarihinizden geriye doğru bir zaman çizelgesi hazırlayarak, aşamaları belirledikçe takvimleyin ve hedefe hangi yoldan gideceğinizi görün.

2. **Beyin fırtınası yapın**
   Bir kâğıt alın ve en üste hedefinizi yazın. Hedefinizle ilgili aklınıza gelen tüm soruların cevaplarını yazın ve ardından bu cevaplara göre bir olay örgüsü oluşturarak, sürecin nasıl ilerleyeceğini ortaya koyun ve atacağınız adımları belirleyin.

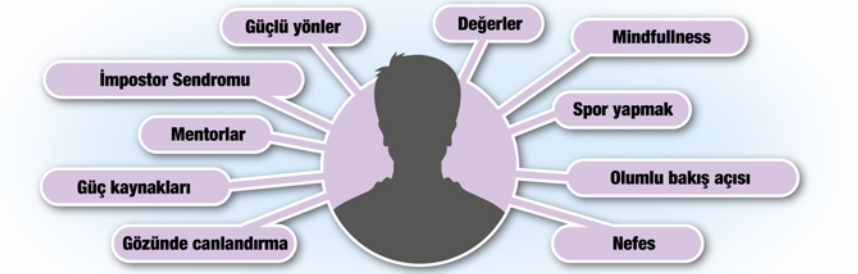
Kendinizle bir anlaşma yapın ve bunu güzelce kaleme alıp görebileceğiniz bir yere koyun. Bu sözleşme, plandan sapmaya yeltendiğinizde, plana sadık kalmanız gerektiğini size hatırlatacaktır.

Sonraki sayfalar, nereden başlanacağı konusunda fikirler sunmaktadır.

EYLEM PLANLAMASI

İÇSEL MOTORUNUZ İÇİN EYLEM PLANI

İçsel etkinizi oluşturmak için birçok yöntem incelemiştik. Bunlarda ustalaşmanız, başkaları karşısında sergilediğiniz duruşu da etkileyecektir.



Yukarıdaki görselden, üstüne odaklanacağınız birkaç başlık seçin ve içsel motorunuzu inşa etmek için atabileceğiniz bazı adımları belirleyin.

EYLEM PLANLAMASI

DIŞSAL ETKİ İÇİN EYLEM PLANI

Dışsal etkinizi geliştirmeye yönelik çeşitli fikirlere bakmıştık.



Sayfa 40 ve 41'deki anketi tekrar gözden geçirin. Hangi alanlarda pratik yaptınız?
Sizde (ve başkalarında) ne gibi değişiklikler fark ettiniz?
Dışsal etkinizi inşa etmek için hangi diğer alanlar üzerinde çalışmak istersiniz?

EYLEM PLANLAMASI

BAĞLANTILARINIZI GÜÇLENDİRMEK İÇİN EYLEM PLANI

Bıraktığınız etki, insanlarla yüz yüze veya sanal ortamda nasıl bağ kurduğunuza dayalıdır. Kendiniz (ve ekibiniz) hakkında anlatacağınız hikâyeler ve bunları başkalarına çevrimiçi olarak iletme şekliniz, yapacağınız kişisel etkiyi genişletecek ve artıracaktır.



İnsanlarla bağlantılar kurup ileri taşımak ve karşılarında bir duruş inşa etmek için ne yapabilirsiniz?

EYLEM PLANLAMASI

ÇEVRENİZE UYUM SAĞLAMAK İÇİN EYLEM PLANI

Karşılaşacağınız her durumda optimum etki yaratmanız için önceden hazırlık ve plan yapmanız gerekir.



Yaratacağınız etkiyi ve sergilediğiniz duruşu sağlam temellere oturtmak için hangi alanlara odaklanmanız gerekiyor ve hangi adımları atabilirsiniz?

EK KAYNAKLAR VE OKUMA LİSTESİ



Presence, Amy Cuddy, Orion, 2016

Mind Time, Michael Chaskalson ve Megan Reitz, Harper Collins, 2018

Influence: The Psychology of Persuasion, Robert B. Cialdini, Harper Business, 2007

The Rule-Breaker's Guide to Social Media, Damian Keyes, DK Publishing, 2018

Presence: How to Use Positive Energy for Success in Every Situation, Patsy Rodenburg, Penguin, 2009

TEDTalks: www.ted.com

PechaKucha: www.pechakucha.org

Yazarlar Hakkında



Pam Jones (BA Lisans Derecesi, İşletme Yönetimi Yüksek Lisansı)
Pam, liderlik gelişimi alanında 20 yılı aşkın deneyime sahip ve Ashridge |Hult'ta çeşitli programlara katkı sunuyor. Ayrıca çeşitli kurumların birlikteliğinde kalkınma inisiyatifleri tasarlayıp kurduğu, uluslararası düzeyde çalışmaları var. Yöneticilerin liderlik becerilerini geliştirmelerine, işlerliği yüksek ekipler oluşturmalarına ve yaptıkları etkiyi ve sergiledikleri duruşu güçlendirmelerine yardımcı olan, deneyimli bir koçtur.
Pam, sonuncusu How to Coach Your Team (Pearson, 2016) olmak üzere birçok kitap yazmıştır.
Pam'in iletişim bilgileri: Pam.jones@ashridge.hult.edu Tel: 07738 507820



Janie van Hool
Janie'nin uzmanlığı kişisel etki, sunum ve ses kullanımı üzerinedir. Bire bir veya grup halinde çalıştığı binlerce danışana iletişim sanatı konusunda koçluk yapmış, bu kişilerin netlik, özgüven ve ikna gücüyle başkalarını etki altına alma becerilerini geliştirmesini sağlamıştır. Sözel İngilizce kullanımı konusunda uzmandır ve çevrimiçi programlarıyla ana dili İngilizce olmayanlara anadil seviyesinde İngilizce konuşma yetkinliği kazandırmaktadır. Ashridge Hult'un açık veya kurumlar için özelleştirilmiş programlarında düzenli olarak etkinlikler düzenleyen bir paydaştır.

Janie aynı zamanda Birleşik Krallık'taki Samaritans Yardım Hattının gönüllü arama yanıtlayan dinleyenlerinden biridir.

Janie'nin iletişim bilgileri: janie@voicepresence.co.uk Tel: 07973 345817