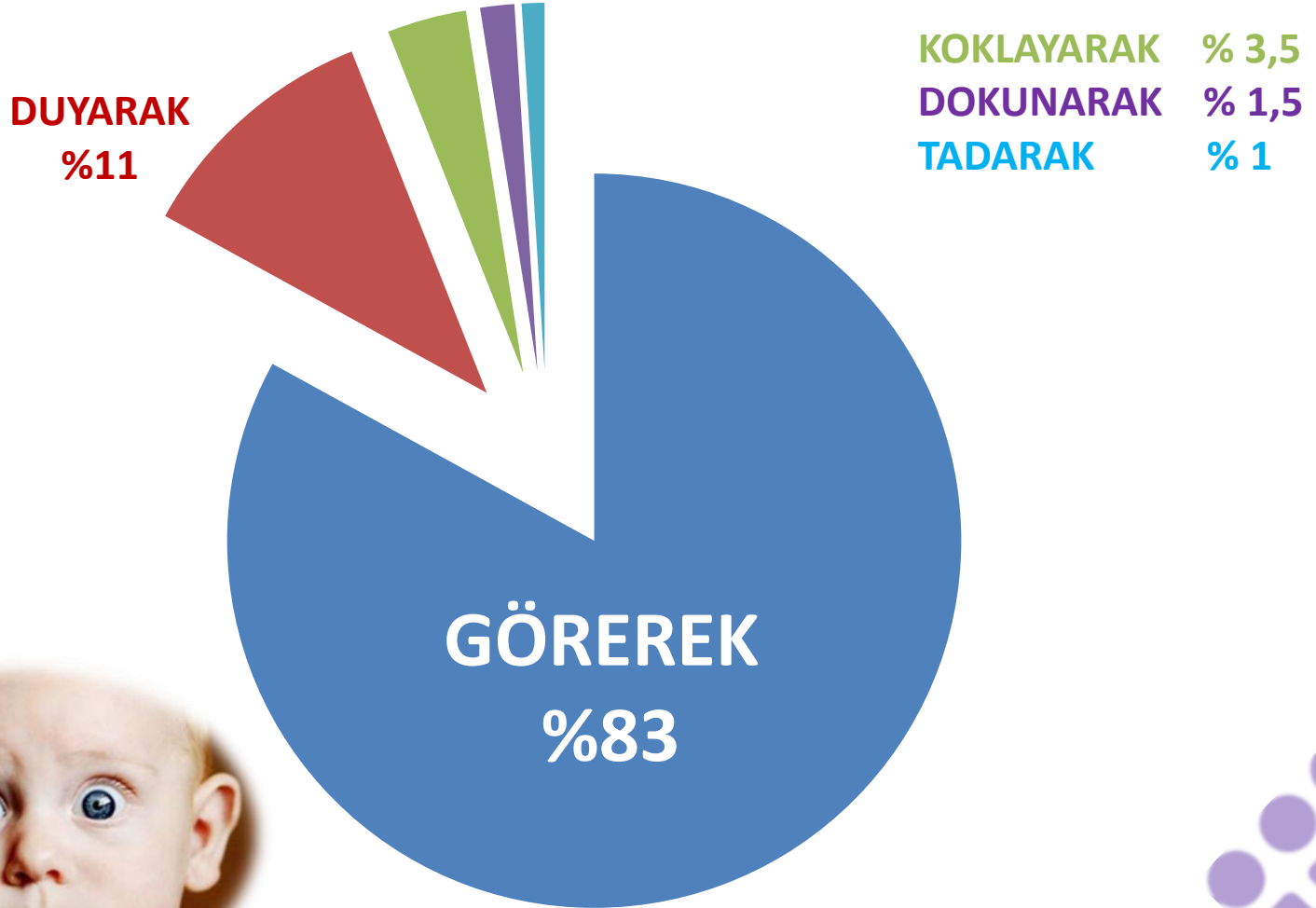
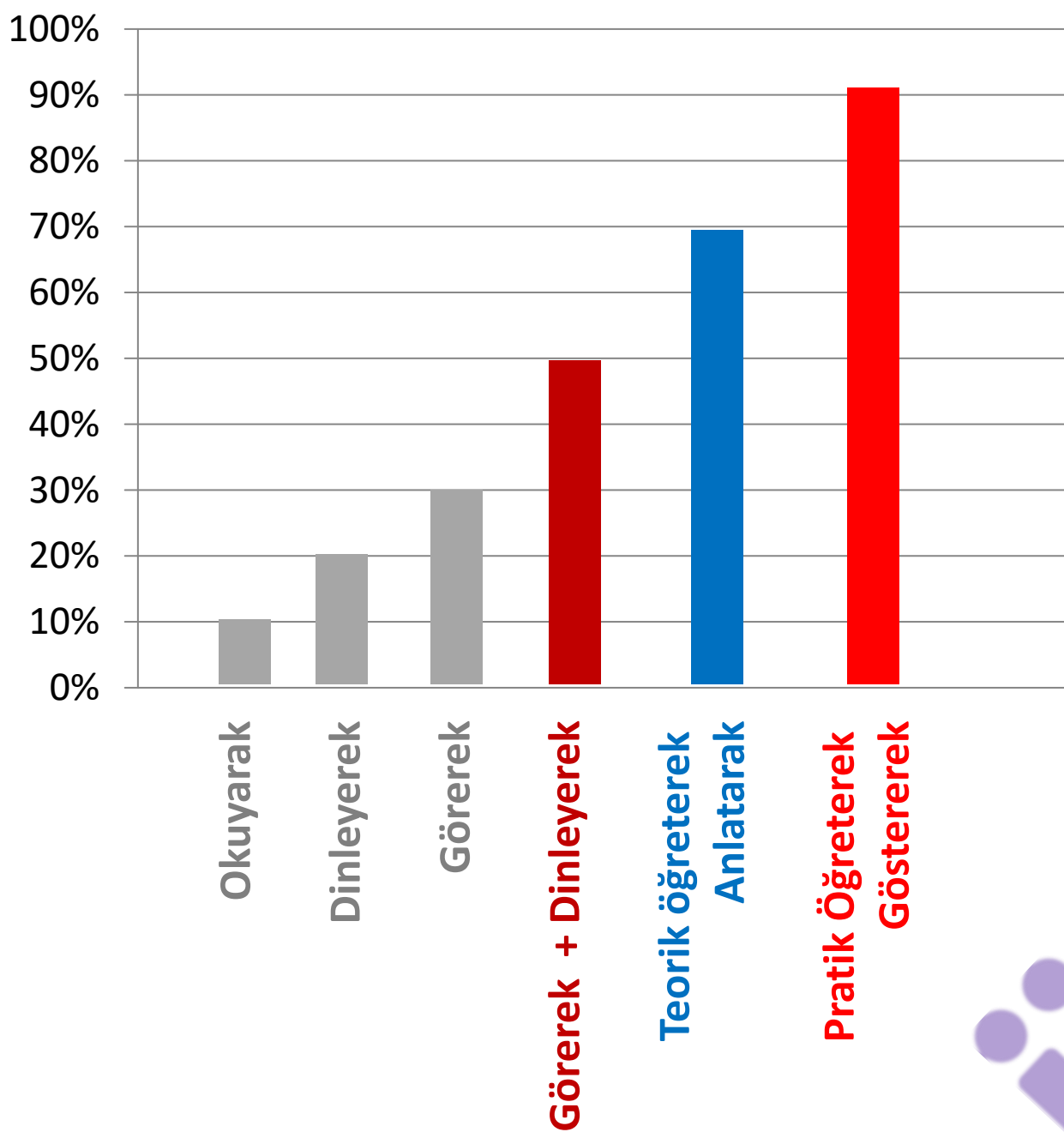


NASIL ÖĞRENİRİZ



ANLAMA ORANIMIZ



HATIRLAMA ORANIMIZ



İnsan ilişkilerinde kötü olan kişiler, aynen kötü bir maç çıkarıpta hakemi suçlayan antrenör gibi, ***insan doğasını suçlayacaktır.***

Suçu dışarıda aramak da insan doğasının bir parçasıdır çünkü.

İnsan doğasını anlar ve ona uygun davranırsanız, istediğiniz herşeye sahip olabilirsiniz. Çünkü, istediğiniz herşey dışarıda ve başkalarının elinde.

Ama bunu onlardan almak, bir zorbalık yada suçluluk duygusu vermemeli. ***Bunu kazan-kazan ilişkisine dayalı bir alışveriş olarak düşünün.*** Çünkü istediğiniz şeyi size verecek olan kişilerin de sizden almak istedikleri birşeyler olacaktır.

Onların sizden neler istediğini bilerseniz, bunun karşılığında siz de onlardan istediğinizi alabilirsiniz



Bir tamirciyi düşünün. Yabancı olduğu bir araba gelince tedirgin ve tereddütlüdür. Ama bildiği bir arabayı tamir ederken ise, her hareketinde **GÜVEN ve GÜÇ** vardır.

Sizde, *insan doğasını tam olarak kavradığınız zaman, insan ilişkilerinde GÜVEN ve GÜÇ ile hareket edeceksiniz.* İlişki uzmanı olacaksınız.

Başarınız ve mutluluğunuz bu alandaki uzmanlığınıza bağlıdır.



BAŞARI ve MUTLULUK



DiĞER İNSANLAR

Eğer, diğer insanlar ile başarılı ilişkiler kurmayı öğrenirseniz, ***kariyer ve uğraş*** alanlarında işin **%85'**ini,

Kişisel mutluluk yolunda da, işin **%99'**unu halletmiş olacağınız ***bilimsel çalışmalar ile kanıtlanmış*** durumdadır.



NE ŞİŞ YANSIN NE DE KEBAB

Yalnızca insanlar ile iyi geçinmeyi öğrenmek, ne ***başarının***, ne de ***mutluluğun*** garantisidir.

İnsanlarla ilişki, kendi egonuz ile karşınızdakilerin egolarına dokunmama **bilim**idir. Ve bu, ***gerçek başarı*** ve ***gerçek mutluluk*** getirecek **TEK** yöntemdir.



4000 kişi üzerinde yapılan bir araştırmada

**Verilen işi yapamadığı için içten çıkartılan
400 kişiye karşılık, diğer insanlar ile
geçinemediğı için içten atılanlar 3.600
kişidir.**

**Başarınızı; işi bilmek %10 belirleyecektir.
Diğerleri ile ilişkiniz ise %90
belirleyecektir.**



Kişilik sorunlarınız, diğer insanlar ile sorunlarınız demektir. Ama buradaki anlatılacak olan insan ilişkilerinde ustalık, sorun çıkarmamak adına kendinizi paspas etmek değildir. Diğerlerinin istediklerini verirken, karşılığında kendi istediklerinizi alma ustalığıdır.

Aynı zamanda diğer insanları paspas etmek de bir kişilik sorunudur. Mekan, güç veya rütbenizi kullanarak diğer insanlara istediklerinizi yaptırıyorsunuz ama kendinizi yine de:

«diğer insanlar neden daha istekli iş yapmazlar da, sürekli onları itmek gerekir» diye düşünüyorsanız...

insan ilişkilerinde sorununuz var demektir.

Yani kişilik sorununuz var demektir.



**Diğer insanları, sizi sevmesi ve
size saygı göstermesi için
zorlayamazsınız.**

**Özellikle dostluklar satılık
değildir... satın alamazsınız.
Kazanmanız gerekir.**



Kişiliğin ve insan ilişkilerinin
özüne indiğinizde:

başkalarına *ilgi* ve onlara
hizmet yeteneğinden başka
bir şey bulamazsınız.



Bazı insanlar, ***işe yarayan*** bazı teknikleri sessizce kullanarak hem diğerleri ile iyi geçiniyorlar, hem de istediklerini elde ediyorlar.

Ama bu teknikleri kullanmak için ***iyi bir kalbe*** ihtiyacınız var. Bu teknikler ***yapay*** kullanılmıyor. ***Hileye*** dayanmıyor. Ancak insan doğasını anlayarak uygulanabiliyor.

İnsanları etkilemek
bir ***numara*** değil, bir ***sanattır***.



Hepimiz ***başarı*** ve ***mutluluk*** istiyoruz.

Ancak insanları ***zorlayarak*** başarı ve mutluluğa bir arada sahip olabilme ***şansınız yok.***

Başarı ve mutluluğa ulaşabilmek için ***dilenmek yada yalvarmak*** da, iyi bir ***yöntem değildir.*** Zira hiç kimse avuç açarak dolaşan ve el pençe divan duran, diğer insanların kendisini sevmeleri için yalvaran birine saygı duymaz. Ona yardım etmek istemez.

Yaşamdan istediklerini elde etmek için başarıya giden tek yol, insan ilişkilerinde ustalık kazanmaktır.



2. BÖLÜM

**İnsanları etkilemenin
temel sırrını
nasıl kullanabilirsiniz !**



Bir insanı fiziksel olarak yaralayabilirsiniz. Malına zarar verebilir veya eşyalarını çalabilirsiniz, yani birisine birşeklide zarar verebilir ve bundan bir ceza almadan kurtulabilirsiniz ve yaptığınız yanınıza kar kalabilir.

Ama insan ilişkilerinde bağışlanmayacak bir hata varsa, o da; başkasının egosunu çiğnemektir. Bir başkasının insan olarak değerini, şerefini küçülttüğünüz anda, sorunlar başlamış demektir.



Her bireyin önemli olduğu akıldan çıkarılmazsa,
otomatik olarak iyi insan ilişkilerine sahip olursunuz.

1. Hepimiz egoistiz
2. Hepimiz, dünyadaki herşeyden çok kendimizle ilgileniriz.
3. Hepimiz kendimizi önemli hissetmek isteriz ve değer sahibi olmak isteriz.
4. Tüm insanlarda başkaları tarafından onaylanma ve bu sayede kendi kendisini onaylama arzusu vardır.



Hepimizin egosu acıktır. Ve kısmen de olsa bu açlık doyurulduğunda, kendimizi unutup dikkatimizi kendimizin dışındaki konulara verebiliriz.

Yalnızca kendisinden hoşnut olan insanlar, başkalarına karşı cömert ve onlara karşı dost olabilirler.

İnsan kendisini sevmeye başladığında, diğer insanları da sevebilir. Kendisine acı veren bir doyumsuzluğun üstesinden birkez geldiğinde, diğerlerine karşı da hoşgörülü olabilir.



Ego açlığı, mide açlığı kadar doğal ve evrenseldir. Egoyu doyurmak, mideyi doyurmakla aynı amaca hizmet eder. (Temel ihtiyaçların karşılanması)

Egonun ihtiyaç duyduğu besinler

- ❖ Saygı
- ❖ Onay
- ❖ Başarı duygusu
- ❖ Değerlilik



Aç bırakılan ego, kaba bir ego olur.



Bir insanın **diğer şeylere odaklanabilmesi** için (**size, söylediklerinize ve isteklerinize**) öncelikle **doyurulması** gerekir.

Hem **midesinin**, hem de **egosunun** **doyurulması** gerekir. Temel ihtiyaçları giderildikten sonra **dikkatini diğer konulara** çevirebilir.



Özsaygısı yüksekteyken, bir değere, bir kabule sahipken insanlar ile anlaşmak kolaydır. Bu durumdaki insanlar neşeli, verici, hoşgörölü ve diğlerlerinin fikirlerini dinlemeye açık olurlar.

İnsanların Egoları tok iken, başkalarının ihtiyaçlarına da zaman ayırabilirler. Hatta, egoları doymuşken, yanlışlarının söylenmesini ve eleştirilmeyi göze alabilirler ve bundan birşeyler öğrenmeye çalışabilirler.

Ama özsaygı düşükken, sorun ve sürtüşme çıkar. Ego açken, hemen hemen herşey bir tehdit haline gelebilir.



Özsaygısı az olan bir insan için, tek bir eleştirel bakış veya tek bir kelime; felaket anlamına gelebilir.

Hassas ruhlu denilen ve en masum sözden bile farklı anlamlar çıkarıp gücenenler, aslında yeteri kadar özsaygısı olmayan ezik insanlardır.

Yine yüksekten atan, gösteriş yapan, gürültücü tiplerin de özsaygısı yoktur. Onlarda bunu zorbalıkla kazanmaya çalışıyorlardır.

Dilencilik yada Zorbalık... her ikisi de aynı şeyi ister. Saygı, kabul, önemlilik ve içten gelen samimi bir onay.



Samimi, içten bir *ego besleyicisi* olun.

Hepimizin onaya, takdire, kabul görmeye, ihtiyaç duyulmaya ihtiyacı var. Bu ihtiyaçları karşılanmış insanlar, daha anlayışlı, daha uyumlu, daha canayakın ve daha fedakar olurlurlar.

Başkalarına iltifat edebileceğiniz ufak şeyler bulun. İlişkide olduğunuz insanlardaki iyi yönleri arayın, bulduğunuz zaman, onlara komplimanlarda bulunun.

Hergün en azından 5 adet, içten samimi kompliman yapma alışkanlığı kazanın. Böylece insan ilişkilerinizin nasıl pürüzsüz hale geldiğini göreceksiniz.



Karşınızdaki kişinin kendisini daha iyi hissetmesi için; sizin neler yapabileceğinizi düşünün.

Bulunca da; tüm kalbinizle ve içtenlikle yapın.

**Herkesi bunu yapmak zorunda değilsiniz.
Herkesin kahrını çekmek zorunda da değilsiniz.
Gerçekten ihtiyacınız olan, sevebileceğiniz insanları bulduğunuz zaman da, bu kişileri beslemeyi ihmal etmeyin.**



Pratik bir kullanım alanı:



Açıkçası buna benim de çok ihtiyacım var. Eğer size faydalı bir mesaj verebilmişsem, bunu bilmem benim çok hoşuma gider. Kendimi faydalı birisi olarak düşünürüm. Benim egomu beslemiş olursunuz. O zaman sizi daha çok severim ve size daha faydalı olabilmek için daha çok çalışırım.

Allah'a şükürler olsun ki; mesajlarıma değer verip bunu başkaları ile paylaşan ve bunun için bana teşekkür eden dostlarım var. Değilse bunca mesajı hazırlayabilmek için enerjiyi nereden bulabilirim ki?

İNSAN İLİŞKİLERİNDE İLK KURAL:

«İnsanlar genellikle egolarını beslemek için hareket ederler yada etmezler»

Bir insanı Çekirdek Takımınızda bir pozisyonuna uygun biçimde davranmaya ikna etmeye çalışıyorsanız ve her türlü mantıksal kanıt ve sağduyu işe yaramıyorsa, onun ***egosunu besleyecek bir neden ortaya koymayı deneyiniz.***

Biz insanları kanıtlarla ve mantıkla ikna etmeye çalışırız. ***Oysa konu; insanları belirli bir yönde harekete geçirmek olduğunda kullanılması gereken yöntem, egoyu besleyici bir neden bulmak olmalıdır.***



3. BÖLÜM

GİZLİ HESABINIZDAN NASIL YARARLANABİLİRSİNİZ



İnsan ilişkileri gündeme geldiğinde elimizde milyonlarca lira değerinde yetenek vardır.

İşin acı tarafı ise: bizle bu yeteneklerimizi kullanmada ya cimri davranırız, yada bu yeteneğimizin farkında değilizdir.

Banka soymak yada kalpazanlık yapmak suçtur, ama insanlara iltifat etmek, onları önemli hissettirmek değil. Ayrıca iyi **insan ilişkileri** bitmek tükenmek bilmeyen bir kaynaktır. Kullandıkça artar.



II. Dünya savaşı sırasında insanlar et bulamazken, kasaplar toplumun en çok sevilen bireyleri haline gelmişlerdi.



**Günümüzde de insanlar,
onlara verebileceklerinize
AÇ ve SUSAMIŞ olabilirler.**



Günümüz insanlığının duyduğu en büyük açlıklar

1. İnsanlar kendilerini önemli hissetmeye açtırlar
2. Kişisel değerlerinin başkaları tarafından onaylanmasına açtırlar.
3. Takdir edilmeye açtırlar.
4. Diğerleri tarafından farkedilmeye açtırlar.

Diğer insanların kişisel değerlerini hissetmelerine katkıda bulunmak ***sizin elinizdedir.*** Kısacası, insanların duyduğu bu açlığı giderecek kasap yada fırıncı... her ne ise bu kişi sizsiniz.



Herkes bu açlığı duyar.

Bir insanın başarılı yada ünlü olduğunu gördüğünüzde; «**bu kişi zaten önemli birisi, önemli olduğunu bir de benim tarafımdan duymasına gerek yok**» gibi bir düşünce yanılgısına düşmeyin.

Krallar bile, emrinde çalıştırdıkları uşaklarının, samimi sevgisinden ve uşaklarının kalbinde özel bir yere sahip olmaktan hoşlanırlar.



İnsanların kendilerini önemli bulmalarını sağlamanın 3 yöntemi

1 Diğer insanların önemli olduklarını
düşünün.

2 Diğer insanları farkedin.

3 İlginç olmaya çalışmayın, ilgilenin



HER İNSAN ÖNEMLİDİR...

Karşınızdaki kişinin aslında önemli birisi olmadığını **içinizde hissediyorsanız**, sizin yanınızda onun kendisini önemli hissetmesi olanaksızdır.

Her insanın geçekten önemli olduğuna **samimiyetle** inanın.

**Başka her şeye karşı
davranışımızda olduğu gibi,**

insanlara davranış biçimimiz de kuşkusuz,

**onlar hakkındaki
düşüncelerimize bağlıdır.**

Her İnsan Özeldir...

Başka insanlar, gerçekten önemlidirler, çünkü:

Başarınız, sizin ürün yada hizmetinizi diğer insanların satın alması ile mümkün olacaktır. Dolayısı ile, nereden bakarsanız bakın diğer insanlar önemlidir.

Herşeyden önemlisi ise, **insan sadece insan olduğu için özel ve önemlidir.**

Başarının temelinde, diğer insanların önemli olduğunu **içinizde** hissetmek yatar.

2. Diğer İnsanları Farkedin

Sadece sizin için önemli olan şeyleri
«farkettiğinizi» hiç düşündünüz mü?

Eminim düşünmüşsünüzdür. Yeni bir araba modeli
ile ilgilenmeye başlarsanız, sürekli araba satıcıları
ve ilgilendiğiniz araba karşınıza çıkar.

Aklınız tatildeyken tatil reklamları ile, buzdolabı
almak istediğinizde beyaz eşyalar ile... o an bizim
için ne önemli ise, çevremizde onları «farkederiz.»

Çevremizde cereyan eden şeylerin %1'ini bile farketmeyiz. Sadece bizim için önemli olan şeyleri seçer ve onları dikkate alırız.

Farkındalıklı bilincimiz farketmese de, bilinçaltımız, insanların sadece kendileri için önemli olan şeyleri farkettiğini bilir.

Siz, bir insanı farkettiğinizde o kişinin bilinçaltı, o kişiye, sizin o kişiyi önemsedığınızı fısıldar. Bilinçli olarak bunu farketmese bile, bilinçaltının yardımı ile içinde bunu hisseder.

**Bu nedenle; birisi bizi «fark eder ise»
bize karşı büyük bir iltifatta bulunmuş olur.**

Bize, önemli olduğumuzu kabul ettiğini söylemektedir.

**Bu durum moralimizi büyük ölçüde yükseltir. Biz de
daha dostane, daha uyumlu olur ve onun dikkatinden
kaçmamak için daha çok çaba gösteririz.**

Aynı zaman da, o kişi de bizim dikkat alanımıza girer.

Bu ilişki birbirini karşılıklı olarak besler.

Çalışanlarınız, işe yüreklerini koyarlar

Emrinizde insan çalıştırıyorsanız, baskı ve sıkı kontrol bir yere kadar etkili olabilir. Çalışanlarınızın zamanlarını ve bedenlerini satın alabilirsiniz ama ruhlarını asla...

En iyi sonuçları almak için, çalışanlarınızın

- İç güdülerini
- Kendilerini ifade edebilmelerini
- Kendilerinin karalılığını
- Gelişim duygularını

Teşvik edip desteklemelisiniz. Farkedildiğini bilen ve kabul gören insanlar daha çok çalışırlar ve işlerine ruhlarını koyarlar.

Çocuklar ile iyi geçinmenin sırrı:

Küçük çocuklar, dayanılmaz bir **farkedilme** arzusu duyar. «Bak anne, bana baksana» Çocuk sadece resim çizmek ile mutlu olmaz, babası onun kalem tutuşunu, çizgi çekişini, sayfayı karalayışını da izlemeli.

Dr. Ruth Barbee; «küçük çocuklarda görülen ve yaramazlık olarak nitelendirilen hareketlerin %90'ının sadece, çocukların başka yol bulamamaları sonucu **farkedilmek için** uyguladıkları bir yöntemdir.

Yaramazlıkların tamamı ve kötü alışkanlık diye nitelendirilen parmak emmek, altını ıslatmak gibi sorunların büyük bir çoğunluğu, çocuğa biraz daha **zaman** ve **dikkat** yöneltilerek çözülebilir.

Profesyonel tezgahhtarların sırrı:

Bir satıcının müşterisine «kaç beden giyiyorsunuz» diye sorması yerine dikkatlice bakıp, «sanırım 38 beden giyiyorsunuz» demesi çok daha etkilidir.

Özellikle de, kilolu birisine, bilinçli olarak birkaç beden düşük tahminde bulunmak ve müşteri gerçek bedenini söyleyince de «Hiç göstermiyorsunuz» demek de insanlara, kendilerini iyi hissettirmenin farklı bir yoludur.

Topluluk karşısında konuşurken:

Hitabetiniz sırasında, dinleyicilerden birisinin gözüne bakarak bir cümleyi konuşmak, «**senin burada olduğunun farkındayım**» mesajını verecektir. Her bir cümlelerinizi, herbir örneğinizi bir başka dinleyiciye yönelterek etkilemek istediğiniz herkese ulaşmaya çalışın. O vakit dinleyiciler sizinle bir bağ kuracaklar ve sizi daha dikkatli dinleyeceklerdir.

3. İlginç değil, ilgili olun

Hepimiz kendimizi önemli bulmak ve diğer insanların bizim önemli olduğumuzu idrak ettiklerini **hissetmeye** gereksinim duyarız. İnsan doğası budur. O halde bunu kabul ederek, dikkatimizi kendi üzerimizden alıp, karşıya odaklanmalıyız.

Konuşan olmak yerine, dinleyen olmalıyız. Konuşursak bile, kendi hakkımızda değil, onların hakkında konuşmalıyız

İnsan doğasının kötü yanı:

3

Kendimize odaklı olmaktır. Eğer birisi başarılarından bahsederse, biz de kendi başarılarımızdan bahsederek onu bastırmak isteriz.

Birisi güzel bir hikaye anlatırsa, hemen onu bastıracak bir hikaye anlatmak isteriz.

Hiçbir konuda altta kalmak işimize gelmez... oysa karşımızdaki kişide iyi bir izlenim bırakmak istiyorsak, en etkili yöntem **«Onun bizi etkilediğini bilmesini sağlamaktır.»**

Karşınızdaki kişide sizi gerçekten etkileyen bir nokta bulun ve bunu onlar ile paylaşın.

Güzel bir gülüşü, samimi bir konuşması, dürüstlüğü, dakikliği... herkesin etkilenecek özel bir yanı vardır.

karşınızdaki kişide iyi bir izlenim bırakmak istiyorsanız, en etkili yöntem **«Onun sizi etkilediğini bilmesini sağlamaktır.»**



Onun sizi etkilediğini bilmesini sağlarsanız, o da sizi tanıdığı insanlar arasında en akllı, en cana yakın insanlardan birisi olarak görecektir.

Yanlış düzeltme !?!

Karşınızdaki kişinin yanlışını ne zaman düzeltmeniz gerektiğini bilmelisiniz.

Düzeltilmek istediğiniz yanlışın, sonuç olarak bir zararı yoksa, bırakın o yanlış düzeltilmeden öylece kalsın.

Geçen yıl bu zamanlar bu kadar soğuk değildi → Yooo... ben iyi hatırlıyorum 29 derecedi.
Alanya-Antalya arası bir buçuk saattir. → Yooo... Ben Birsaat 7 dakikada ulaşıyorum...

Ufak tartışmaların kaybedeni olma
hoşgörüsüne sahip olun. Bırakın karşınızdaki
mutlu olsun. Kendini iyi hissetsin.

Amacınız Ne ?

Haklı olmak mı, başarılı olmak mı?

Sevilen birisi olmak mı, korkulan birisi olmak mı?

İstenmeyen birisi olmak istiyorsanız birkaç taktik:

İnsanların sürekli yanlışlarını düzeltin.

O konuşurken başka yerlere bakın.

Size bir mesaj mı gönderdi... cevaplamayın.

Telefonunuzu mu çaldırdı... geri gönmeyin.

Konuşurken sürekli lafını kesin.

Sürekli kendinizden bahsedin, onunla ilgilenmeyin

Onu dinlerken gelen mesajlarınızı takip edin.