

4. BÖLÜM

**BAŞKALARININ
DAVRANIŞ ve TUTUMLARINI
NASIL DENETLEYEBİLİRSİNİZ ?**



Bazı kişiler, başkalarının hareketlerini denetleme fikrine karşı çıkabilirler.

Çünkü, başka bir seçeneklerinin olmadığını anlayamamışlardır.

Herbirimiz, temasta bulunduğumuz kişilerin Davranış ve tutumlarını sürekli etkilemekte ve denetlemekteyiz.



Başka şansımız yok; herbirimiz, temasta bulunduğumuz kişilerin Davranış ve tutumlarını sürekli etkilemekte ve denetlemekteyiz.



Tek seçeneğimiz bunu iyi yönde mi, kötü yönde mi, yararımıza mı, zararımıza mı kullanacağımızdır.



Size kaba davrandıkları, sizi hakir gördükleri, bütün işi sizin üzerinize yıktıkları, sizi ciddiye almadıkları gibi durumların **yaklaşık %95'inde** siz bunu haketmediğinizi düşünürsünüz.



Aslında siz diğer kişilerin hareketlerini denetlemekte ve **size o şekilde davranılmasını istemektesiniz.**





Başka insanlar ile temaslarımızda, kendi tutumlarımızın, onların davranışları ile bize yansıdığını görürüz.

Bakışımız, ses tonumuz, ruh halimiz... Kısacası bizizdir aynada gördüğümüz.

Telefonla konuşma sistemlerinde direktif ve emir verme sırasında en iyi sonucu sağlayan ses derecesi üzerinde testler yapılmıştır.



Konuşmacı, her birisi değişik ses yüksekliğinde bulunan basit sorular yöneltmiştir. Yanıtlar da; değişmez bir kesinlikte aynı ses yüksekliğinde gelmiştir.

Yumuşak sesli sorulara yumuşak sesli cevaplar, yüksek sesli sorulara yüksek sesli cevaplar gelmiştir.

Telefonla konuşma sistemlerinde direktif ve emir verme sırasında en iyi sonucu sağlayan ses derecesi üzerinde testler yapılmıştır.



Testten çıkan şaşırtıcı gerçek, alıcı ucundaki insanların, konuşmacının ses tonundan etkilenmekten kendilerini alamamalarının keşfidir. Ne kadar uğraşırlarsa uğraşsınlar, kendi ses tonları konuşmacınıninki ile doğru orantılı olarak yükselmekte veya alçalmaktaydı.
(Bu bilgiyi nasıl kullanacağımıza bir bakalım)

Başkalarının öfkesini denetleyebilmek.

Bağırdıkça öfkeniz artar. Psikolojide, **sesinizi alçak tonda tutmakla** kızgınlığınızın önüne geçilebildiği kanıtlanmıştır.

Bir önceki sayfadaki testte: alıcı ucundaki kişiler, ne kadar uğraşırlarsa uğraşsınlar, **kendi ses tonları konuşmacının ses tonu ile doğru orantılı olarak** yükselmekte veya alçalmaktaydı.

Bu iki gerçeği bilerek, diğer insanların duygularını hayret verici birşekilde denetleyebilirsiniz.

Gergin durumlarda, **sesinizin tonunu yumuşatın ve alçaltın.** Bu durum; karşınızdakini kendi sesini alçaltmaya zorlayacaktır. Ve sesi alçak bir tonda kaldığı sürece öfkesi büyümeyecek ve daha sakin kalabilecektir. Ama bunu karşı taraf **daha öfkesi şiddetlenmeden yapmalısınız.** Yoksa bu teknik yetersiz kalacaktır.



COŞKU BULAŞICIDIR

*Diğer kişinin
göstermesini
istediğin,
tutum ve
davranışı
kendin takın.*



Çevren senin yansımandan ibarettir

*Çoşku kızamıktan daha bulaşıcıdır.
Kayıtsızlık ve coşkusuzluk da öyle.*

*Kendiniz ikna olmadıkça, bir fikri kimseye
satamazsınız. Ama siz ikna olduğunuzda ve
karşınızdaki sizin ikna olduğunuzu bildiğinde o da
ikna olacaktır.*

*Fikrinize inanmakla yetinmeyin, bir adım daha ileriye
gidin ve karşınızdakinin de sizin fikrinize inanacağına
inanın. O zaman ne satıyor olursanız olun,
karşınızdaki kişi kendisini sizin fikrinizi almaya mecbur
hissedecektir.*



Yaptığınız işte başarılı olabilmek için izlenmesi gereken en pratik yol; işiniz için heyecan duymaktır.

İşiniz hakkında coşkunuzu ve heyecan seviyenizi yükseltirseniz, sonuçlarınız da buna orantılı olarak yükselecektir.



GÜVEN – GÜVENİ BESLER

Heyecanınızı yükselterek, coşkunuzu başkalarına yayabileceğiniz gibi, kendinize güvenle hareket ettiğinizde de başkaları size ve söylediklerinize güven duyacaktır.



Conrad Hilton, her zaman; başarısızlığa uğraması imkansızmış gibi davranır → bu davranışı da tıpkı bir büyü gibi başkalarının da; «Conrad Hilton'un başarısızlığa uğraması imkansızdır» diye düşünmesine yol açardı.

Conrad Hilton;

- ☐ Kendine güven sahibiydi.
- ☐ Verdiği sözde duran bir kişiydi.
- ☐ Kendi düşüncelerine karşı duyduğu güveni, başkalarına da aşılayabilme yeteneği bulunan bir kişiydi.



Başarısız olmanız imkansızmış gibi davranmayı öğrenirseniz, «Bu duyguya güven sahibi olarak ulaşılabilir»

Başarı için yaratıldığınızı vurgular biçimde davranırsanız,

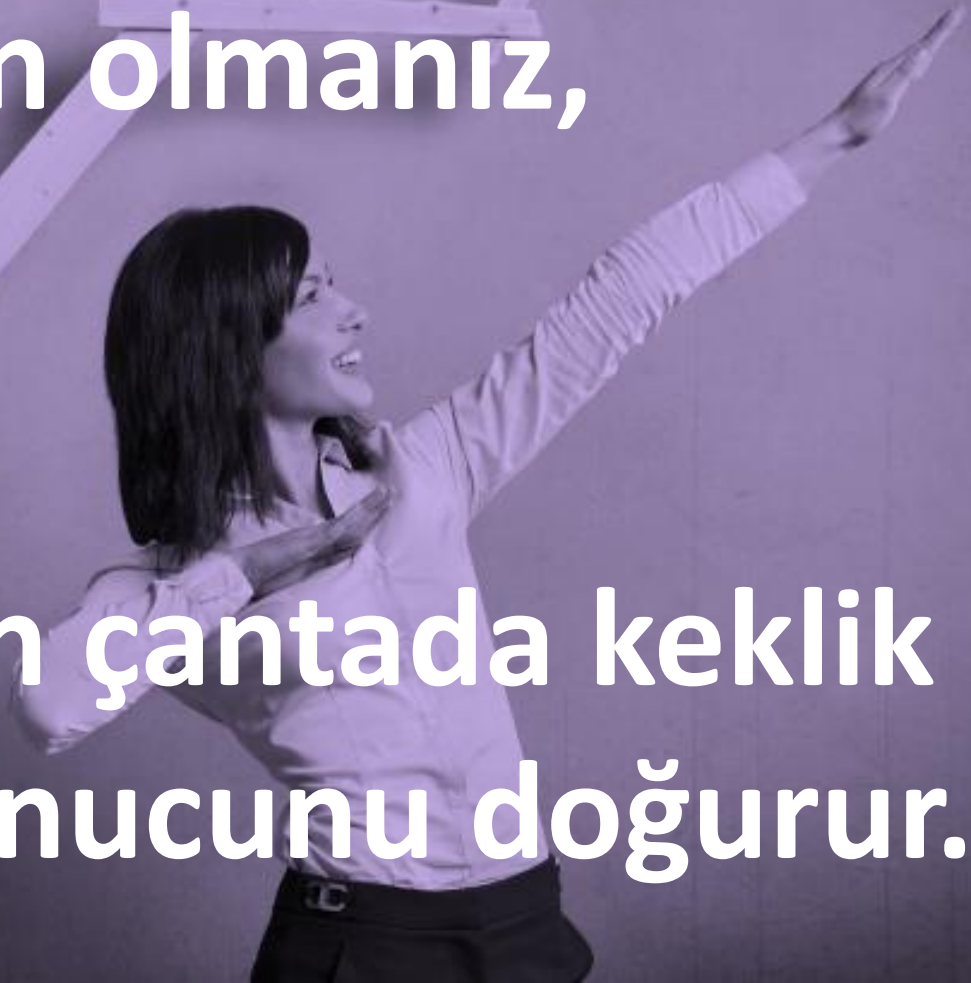


Başkalarının da sizin hakkınızda, «bu kişinin başarısız olması imkansızdır» diye düşünmesini sağlamış olursunuz.



Kendinizden ve yaptığınız
iřten emin olmanız,

sonuçların çantada keklik
olması sonucunu doęurur.





Kendine güven...

Kendine güvendiğin belli olsun...

**Kendine daha fazla güvenmekte
olduğunu farkedeceksin.**

**Böylece, Potansiyel Lider adayların da
sana daha çok güvenecektir.**



İnsanlar; daldan dala uçan...

Kararsız...

Ne dediğinden...

Ne istediğinden...

emin olmayan kişilere

g ü v e n m e z l e r .

sen güvenir misin?



İçgüdüsel olarak, ne istediğini bilen ve bunu elde etmek ister biçimde davranan kişiye güveniriz ve bu kişiyi beğeniriz. İnsanlar şüphe içinde veya başarısız olanları sevmezler. Onaylanma açlığını doyurmak istiyorsan, kazanmayı beklediğini insanların anlamasını sağla;

- ☐ Başını dik tut...
- ☐ Karşındakinin gözlerinin içine bak...
- ☐ Yürürken, belirli bir hedefe yürüyormuş ve oraya varacakmış gibi yürü...



Kendine güvenen bir kişi tarzını
«**bilinçli olarak**» benimseyerek, kişilik
yapınızı kökten değiştirip, tamamen
farklı bir kişi olabilirsiniz.

İstenilen tarzda bir kişi olabilirsiniz.

**Siz, kendinize ve yaptığınız
şeye inanır ve buna uygun
davranırsanız;
başkaları da size inanacaktır.**



Küçük şeyler sizi ele verir.

- ☐ Yürüyüşünüz
- ☐ Duruşunuz
- ☐ Bakışlarınız
- ☐ Tokalaşmanız
- ☐ Kelimeleriniz
- ☐ Ses tonunuz
- ☐ Gülümseme«me»niz

**İçinizde
ya güven vardır
yada güvensizlik...
buradaki 7 nokta da, bu
duygunun dışa yansımasıdır.**



İnsanoğlu yaradılışı gereği başkalarının, kendisi hakkındaki düşüncelerini boşa çıkartmamak için çalışır.

- ☐ Tehdit etmek.
- ☐ Tavsiyelerde bulunmak
- ☐ Azarlamak
- ☐ Nasihat etmek
- ☐ Yapılması gerekenleri anlatmak...

İşe yaramaz; Muhatabınıza, ona güvendiğinizi hissettirin. O da kendisinin güvenmeye değer olduğunu size kanıtlayacaktır. Ama bunu yapmacık yapamazsınız, bunu hisseder. İçten bir güven olmalı.