

İNSAN İLİŞKİLERİ ÜZERİNE DÜŞÜNCELER (2)

Dost Kazanmanın Yolları

Birinci bölümde, insanlarla iyi geçinmenin yolları anlatılmıştı. Bu ikinci bölümde, insanların sizden hoşlanmasını sağlamanın ve dost kazanmanın yolları, Dale Carnegie'nin Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme adlı kitabından alıntılarla özellikle genç yöneticilerimize yol gösterici olarak aktarılacaktır.

Derleyen

Halil ULUSOY
Merkez Valisi



SAMİMİ İLGI

İnsanlara sevginizi ve ilginizi gösterin. En basit ilgilenmek selam vermektir. Günlük hayatımızda öyle insanlarla karşılaşırız ki, ya bizi görmezlikten gelirler, ya selam vermeyi küçüklük sayarlar, veya gözümüzün içine bakarak ilk önce bizim selam vermemizi isterler.

Selam vermek, ben seninle ilgiliyim, seni görmekten sevinç duyuyorum, benden sana kötülük gelmez, senin de benim gibi mutlu olmanı isterim, sana değer veriyorum demektir.

“Yaşam Size Ne İfade Etmeli” adlı kitabın yazarı Alfred Adler, “Yaşamda en çok zorluk çeken kişi, dostlarıyla ilgilenmeyen kişidir” der.

Eğer insanlarla içtenlikle ilgilenirseniz, peşinden en fazla koşulan önemli insanların bile dikkatini çekebilir, zamanlarını size ayırmalarını ve sizinle işbirliği yapmasını sağlayabilirsiniz.

Kim olursak olalım, hepimiz bize hayranlık duyan insanları severiz.

Dost edinmek istiyorsak insanlar için bir şeyler yapmaya hazır olalım. Zamanımızı, enerjimizi onlara ayıralım. İnsanları coşkulu, canlı bir şekilde selamlayalım.

Biri size telefon ettiğinde de aynı şekilde davranın. Alo dediğinizde, sesinizin tonundan karşınızdaki kişi, sizi aradığı için ne kadar mutlu olduğunuzu anlasın. Karşınızdaki kişiye ilgi duyduğunuzu göstermek size sadece dost değil, sadık taraftarlar da kazandırır.

Eğer başkalarının sizi sevmesini istiyorsanız, eğer gerçek dostlar edinmek istiyorsanız ve eğer kendinize olduğu kadar başkalarına da yardım etmeyi istiyorsanız, bu kuralı aklınızda tutun. Hiç hata yapmayan insanın nasıl iş yapmasına imkân yoksa ideal dost arayan insanın da



dost bulmasına imkân yoktur. Dost bulabilmek için her şeyden önce biz dost olmalıyız ve başkalarının bize yapmasını istemediğimiz şeyleri biz de başkalarına yapmamalıyız.

Dost kazanmanın birinci yolu, başkaları ile içtenlikle ilgilenmekten geçer.

İYİ BİR ETKİ UYANDIRMANIN BASİT YOLU: GÜLÜMSEME

Gülümseme, dudaklarımızın biraz yana kaçması, yanaklarımızda bir rahatlama olması, gözlerimizin parıldaması değil, bütün sinir sisteminin gevşemesi, huzura kavuşması, üzerindeki bütün gerilimleri atması, karşıya olumlu sinyaller vermesi demektir. Gülümseme kalpten gelmeli, insan sevgisinin, şefkat ve neza-

ketin bir sonucu olmalıdır. Yoksa bu gülümseme değil, basit bir sırıtma olur ki, o da sahte paraya benzer. Hiç bir işe yaramadığı gibi ters tepki de yaratabilir.

Gülümsemek içinizden gelmiyor mu? Ne yapacaksınız? Önce gülümsemek için kendinizi zorlayın. Eğer yalnızsanız, ıslık çalmak ya da bir şarkı mırıldanmak için kendinizi zorlayın. Zaten mutluymuşsunuz gibi davranın. Bu sizi mutlu olmaya yönlenecektir.

Eğer neşenizi kaybettiyerseniz, sizi kendi isteğinizle neşenize kavuşturacak yol, zaten mutluymuşsunuz gibi davranıp konuşmaktır.

Deneme yazarı Elbert Hubbard'ın şu önerilerini uygulamaya çalışın:

“Her dışarı çıktığınızda karnınızı içeri çekin, başınızı dik tutun,

ciğerlerinizi havayla doldurun. Güneş ışınlarını içinize çekin, arkadaşlarınızı gülerek selamlayın ve size uzatılan elleri içtenlikle sıkın. Yanlış anlaşılmaktan korkmayın, düşmanlarınızı düşünmek için boşa vakit harcamayın. Kafanızda bir hedef belirleyin, hiçbir yöne sapmadan o hedefe doğru ilerleyin. Yapmak istediğiniz büyük ve muhteşem şeyleri düşünün. Olmak istediğiniz samimi, yetenekli, yararlı insanı kafanızda canlandırın ve böylece bu düşünceler sizi zamanla o kişiye dönüştürsün. Asıl olan düşüncedir. Doğru, mantıklı bir tavır takının; cesur, samimi ve neşeli bir tavır. Doğru düşünmek yaratmaktır. Her şeyin kaynağı istektir ve her içten dua karşılık bulur. Karnınızı içeri çekin ve başınızı dik tutun. Tacinizi gururla taşıyın.”

Gülümsemeniz iyi niyetinizin habercisidir. Gülüşünüz, onu gören herkesin dünyasını aydınlatır. Düzinelerce asık suratlı, çatık kaşlı insan gören biri için sizin gülümsemeniz bulutlar arasından sızan bir güneş ışığı olacaktır. Baskı altında olan bir kişiye, bir gülümseme, hiçbir şeyin umutsuz olmadığını anlatabilir. Hayatta neşe diye bir şey olduğunu gösterebilir.

Dost kazanmanın diğer yolu gülümsemekten geçer.

İSİMLERİ HATIRLAMAK

Jim Farley tarafından geliştirilmiş olan isim hatırlama sistemini uygulayın. Bu sisteme göre, her yeni tanıştığınız kişinin tam adını, hayatı ile ilgili bazı bilgileri, işini, özel zevklerini ve politik görüşlerini öğrenin. Tüm bu bilgileri bir resmin parçalarıymış gibi kafanıza yerleştirin. Tekrar aynı kişi ile karşılaştığınızda,

bu karşılaşma bir yıl sonra bile olsa, ona ailesini ve arka bahçedeki güllerini sorabilirsiniz.

İsim hatırlamada bir diğer yöntem 5N 1K yöntemidir. Ne, ne zaman, nerede, nasıl, niçin ve kim sorularını sorarak ismi hafızanıza kolaylıkla yerleştirebilirsiniz. İsim hatırlamanın yaratacağı etki çok büyük olacaktır.

Çoğu insan için, kendi adları dünyadaki birçok insanın adından önemlidir. Bir kişinin adını doğru hatırlayabilmek ve kolayca söyleyebilmek, o kişiye yapılmış güzel ve etkili bir komplimandır. Bir kişinin adını unutmak veya yanlış telaffuz etmek sizi zor duruma sokabilecektir.

Arkadaşlarının ve iş ortaklarının isimlerini hatırlama ve onları onurlandırma politikası, Andrew Carnegie'nin liderliğinin sırlarından biriydi. Kendi fabrikalarında çalışan işçilerine ilk isimleri ile hitap edebilmekten gurur duyuyordu.

İnsanlar isimleri ile o kadar çok gurur duyarlar ki bedeli ne olursa olsun, onları ölümsüzleştirmeye çalışırlar.

Pek çok insan isimleri akıllarında tutmak için yeterli zaman ve enerji harcamadıkları için onları hatırlayamazlar. Bahaneleri de her zaman hazır; kendileri çok meşguldürler. A.B.D. Başkanlarından Roosevelt o kadar meşgul olmasına rağmen, isimleri ve hatta raslantı sonucu tanıştığı kişilerin isimlerini bile tekrarlamak ve hatırlamak için zaman ayırırdı. Roosevelt, başkalarının sevgilerini kazanmanın en önemli, en basit ve en kısa yolunun onların ismini anımsayıp, kendilerini önemli hissetmelerini sağlamak olduğunu bilerek uyguluyordu. Acaba aramızda kaç kişi bunu uygulayabiliyor?

Bir kişiye ismi ile yaklaştığımızda, verdiğimiz bilgi ya da istediğimiz şey

özel bir önem kazanır. Karşımızdaki kişi ister hizmetli, ister yönetici olsun, insanlarla ilişkilerimizde isim kullanmamız mucizeler yaratacaktır. Kişi için en önemli ve kulağa en hoş gelen söz kendi ismidir.

Dost kazanmak istiyorsanız, isimleri hatırlayınız.

DİNLEYİCİ OLMAK

İyi bir dinleyici olup karşınızdakini konuşmaya teşvik ederek, kendinizin iyi bir konuşmacı olduğunuzu düşündürebilirsiniz. Dikkatle yapılan bir dinleme konuşmacıya yapılan büyük bir iltifattır.

Harvard Üniversitesi Rektörü Charles W. Eliot'a göre, "Başarılı bir iş görüşmesinin sırrı, dikkatinizi sizinle konuşan kişiye vermenizdir. Başka hiç bir şey bu derece olumlu etki yaratamaz."

Eliot'un dinleme stilini siz de uygulayabilirsiniz. Tam bir sessizlik içinde olun. Dimdik oturun, ellerinizi kucağınızda birleştirin. Hiç kıpırdamayın. Yönünüz tam konuşmacıya dönük olsun. Gözlerinizi konuşmacıdan hiç bir zaman ayırmayın. Büyük bir arzuyla dinleyin. Konuşmacının söylediği her kelimeyi dikkate alın. Konuşma sona erdiğinde konuşmacı içini tamamen boşalttığını hissetsin.

Şunu unutmayın ki, en sert eleştirilerde bulunanlar bile sempatik, sabırlı bir dinleyici karşısında boyun eğip yumuşayabilirler.

Eğer insanların sizinle nasıl dalga geçip arkanızdan güldüklerini, hatta sizden nasıl nefret ettiklerini görmek istiyorsanız, işte size bir reçete: Asla bir kimseyi uzun süre dinlemeyin. Sürekli kendinizden söz edin. Eğer karşınızdaki kişi konuşurken

aklına bir fikir gelirse, onun sözünü bitirmesini beklemeyin. Hemen atlayın ve sözünü kesin.

İyi bir konuşmacı olmak istiyorsanız, dikkatli bir dinleyici olmalısınız. İlgı çekmek için ilgi gösterin. Karşınızdakinin cevap vermekten mutluluk duyacağı sorular sorun. İnsanlara kendilerinden ve başarılarından söz etmeleri için cesaret verin.

Unutmayın; konuştuğunuz insanlar, kendileri, istekleri ve problemleri ile sizin istek ve sorunlarınızla ilgilendiklerinden yüz kat daha fazla ilgilidirler. Bir kişinin çektiği diş ağrısı, o kişi için Çin'deki salgın hastalıktan ölen milyonlarca insandan çok daha önemlidir. Bir daha ki sefere biriyile konuşmaya başladığınızda bunu unutmayın.

Dost kazanmanın yolu, iyi bir dinleyici olmaktan, karşınızdakini kendisinden bahsetmeğe teşvik etmekten geçer.

İNSANLARIN İLGİSİNİ ÇEKMEK

Herkesin sevdiği bir şey, boş vakitlerinde uğraştığı bir uğraşısı vardır. Bunun hakkında bilgi edinmek, bilen veya aynı şeyle uğraşan insanları dinlemek kadar bize zevk veren bir şey yoktur.

Bir insanın kalbine giden yol, o insanın en değer verdiği konular hakkında konuşmaktır. Theodore Roosevelt ne zaman bir ziyaretçi beklese, bir gece önce geç vakte kadar konuşunun ilgi duyduğunu bildiği konularda bir şeyler okurdu. Konuşu olan herkes onun bildiği şeylerin çeşitliliği ve fazlalığı karşısında şaşkınlık geçirirdi.

Bir iş görüşmesine mi gideceksiniz? Görüşeceğiniz kişinin ilgisini çeken konuların neler olduğunu araştırıp buna göre hazırlıklı olarak gittiğinizde çok farklı sonuçlar alabileceğinizi göreceksiniz. Görüşeceğiniz kişinin ilgili olduğu konular ve hangi konularda konuşmaktan zevk aldığını öğrenme zahmetine katlandığınız takdirde, o işi almanız da kolaylaşacaktır.

Dost kazanmanın bir diğer yolu, karşınızdaki kişinin ilgilendiği konulardan söz etmekten geçer.

İNSANLARIN SİZDEN HOŞLANMASINI SAĞLAMA

İnsanları yönetme konusunda çok önemli bir kural var. Bu kurala uyarsak hem başımız hiç belaya girmez, hem de sayısız dost kazanırız ve mutlu oluruz. Kural şudur: **Daima karşınızdaki kişinin kendisini önemli hissetmesini sağlayın.**

İnsanın kendisini önemli hissetmesi en büyük ihtiyacıdır.

William James, "İnsan doğasındaki en önemli ilke, beğenilme tutkusudur" der.

Biz başkalarına önem vermekle onların emek, ümit, çaba ve heyecanlarını kamçılıyor ve bu sayede insan denilen motorun verimini de artırmış oluyoruz. Tabii bizim böyle önem verdiğimiz insanlarla aramızda karşılıklı sempati, bir dostluk bağı da kurulmuş oluyor.

Başkalarının sana ne yapmasını istiyorsan, sen de onlara aynıını yap.

İlişki kurduğunuz insanların sizi onaylamasını beklersiniz. Gerçek değerinizin anlaşılmasını istersiniz.

Kendi küçük dünyanızda önemli olduğunuzu hissetmek sizin için önemlidir. Duymak istediğiniz şey ucuz, yapmacık bir yağcılık değil, gerçek bir övgüdür. Dostlarınızdan beğenide içten, övgüde cömert olmalarını istersiniz. Hepimiz bunu isteriz. İnsanları övme tekniği ile her gün mucizeler yaratabilirsiniz.

Örneğin, garson sipariş verdiğiniz patates kızartmasının yerine patates püresi getirdiğinde, "Size zahmet verdiğim için özür dilerim, ama kızarmış patatesi yeğlerim" dersiniz, garson da "rica ederim" der ve ona saygı gösterdiğiniz için yemeği mutlulukla değiştirir. "Size zahmet verdiğim için üzgünüm", "Lütfen", "Sakıncası yoksa", "Teşekkür ederim" gibi sözler yaşamın tekdüze çarkına uyum sağlamanızı kolaylaştırır. Bu sözcükler iyi yetiştirilmiş olduğunuzun bir göstergesidir.

Karşınızdaki kişinin hobilerini ve başarısını içtenlikle övün. İnsanlara kendilerinden söz edin. İnsanlara kendilerini anlattırsanız, sizi saatlerce dinleyeceklerdir.

Dost kazanmak istiyorsanız, karşınızdaki kişiye önem verin ve önemli biri olduğunuzu hissettirin. Bunu içtenlikle yapın.

KAYNAKÇA

Carnegie, Dale (2004) **Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı**, Çev.: Nazlı Uzunali, İstanbul: Epsilon Yayınları.

Osmay, Nüvit (2003) **İnsan Mühendisliği**, Ankara: F. Telsiren Yayınları.