

## İNSANLARI ETKİLEME ve KAZANMA İPUÇLARI <sup>1</sup>

Dale Carnegie ünlü eserinde (*How to Win Friends&Influence People, 1937*) insanları nasıl etkileyeceğiniz, ikna edeceğinizi ve onların desteğini nasıl alacağınız konusunda kendi tecrübelerinden de hareketle oldukça pratik bilgiler sunmuştur. Üzerinden onlarca yıl geçmiş olmasına rağmen bu eserin zamana meydan okumasının en temel nedeni çok da değişmeyen insan psikolojisine dair çok doğru tespitler yapmış olmasındandır denebilir. Bu tespitleri sizin için derledik ve birer ipucu haline getirdik. İyi okumalar dileriz.

***“Bu ilkeler ancak gönülden uygulanırsa işe yararlar. Ben size hileler öğretmeye çalışmıyorum. Yeni bir yaşam biçiminden söz ediyorum.” Dale Carnegie***

### İNSANLARLA İLİŞKİLERDE TEMEL YÖNTEMLER

1. Eleştirmeyin, kınamayın ve şikâyet etmeyin
2. Dürüst ve içten övgüyü esirgemeyin
3. Karşınızdakinde istek uyandırın

### İNSANLARIN SİZDEN HOŞLANMASINI SAĞLAMANIN 6 YOLU

1. Başkalarıyla içtenlikle ilgilenin
2. Gülümseyin
3. Kullanılan dil ne olursa olsun, kişi için en önemli ve kulağa en hoş gelen söz kendi ismidir
4. İyi bir dinleyici olun. Diğer insanlara kendilerinden söz etmeleri için cesaret verin
5. Karşınızdaki kişinin ilgilendiği konulardan söz edin
6. Karşınızdaki kişiye önemli biri olduğunu hissettirin ve bunu içtenlikle yapın

### İNSANLARIN SİZİNLE FİKİR BİRLİĞİNE VARMALARINI NASIL SAĞLARSINIZ?

1. Bir tartışmadan en iyi sonucu almanın tek yolu bu tartışmadan kaçınmaktır
2. Başkalarının görüşlerine saygı duyun. Asla, “Yanılıyorsun” demeyin
3. Eğer hatalıysanız bunu hemen içtenlikle kabul edin
4. Daima dostça yaklaşın
5. Karşınızdaki kişiye, “Evet!, Evet!” dedirtin
6. Bırakın karşınızdaki kişi daha çok konuşsun
7. Bırakın karşınızdaki kişi fikirlerin kendisinden çıktığını sansın
8. Olayları karşınızdaki kişinin bakış açısından görmeye çalışın
9. Karşınızdaki insanın fikir ve arzularına anlayış gösterin
10. Daima kişilerin hassas oldukları konulara değinin
11. Fikirlerinizi dramatize edin
12. Meydan okuyun (Challenge)

### LİDER OLMAK

1. Konuşmaya içten bir övgü ve iltifatla başlayın
2. İnsanlara hataları dolaylı yollardan anlatarak gösterin
3. Karşınızdaki insanı eleştirmeden önce kendi hatalarınızdan söz edin
4. Emir vermek yerine sorular sorun
5. Gerçek bir liderseniz, kimsenin hatasını yüzüne vurmeyin
6. En küçük bir gelişmeyi bile övün. Beğenilerinizde içten, övgülerinizde cömert olun
7. Karşınızdaki kişiye korumak isteyeceği bir özellik yakıştırın
8. İnsanları yüreklendirin, hataların kolayca düzeltilebilecek gibi görünmesini sağlayın
9. İnsanların isteklerinizi seve seve yerine getirmelerini sağlayın

<sup>1</sup> Ayrıntılı Bilgi için: Dale Carnegie, *“Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı”*, Epsilon Yayınları, 1997 (1.Basım)