

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ	1
İkna Edici Biri Olmanız Gerekliyor mu?	1
1: Bu Kitap Sizin Nasıl İşinize Yarayacak	7
2: İkna Araçları Nelerdir ve Nasıl Kullanılırlar ?	13
3: Mutsuz Müdürler Olayı	31
4: Kişisel İkna Yapınızı Nasıl Belirlersiniz?	37
5: İnsanlar Hayır Dediğinde Ne Yapmalı ?(I)	47
6: İnsanlar Hayır Dediğinde Ne Yapmalı ? (II)	55
7: Cecile'den Bir Parça Koparmak Azarlama Yoluyla İkna	81
8: Hedef Nedir? Soruna Saldırın Kişiye Değil	85
9: Grubu İkna Etme (I) Çok Amaçlı Fotokopi Makinası Olayı	93
10: Grubu İkna Etme (II) Büyük Tenis Kortu Mücadelesi	97
11: Neden Korkarlar? Kayıp İle İkna Etme	107
12: Hücum, Hücum, Her Zaman Hücum	117

13: Eğer Sen Yaparsan -Bende Yaparım- Görüşme Sanatı	127
14: Beni Mantık Oyunları İle Şaşırtma- Yüksek Pencereler Olayı	141
15: Onu Karşılayamayız! Çin Pencereleri Olayı	149
16: Bal ve Soğanlar Fiyat ve Verimlilik	157
17: Dalkavukluk Sizi Heryere Götürür	161
18: Azalan Seçenek Seçimi Daraltma	167
19: Sonsöz	170
Bazı Cevaplar	171

Baş Sallama

O zaman. Biz itirazın bizi milyonlarca parçaya bölmediğini göstermek için gülümseriz ve biz başımızı itirazı anladığımızı göstermek için başımızı sallarız, konuşmacının bunu görmekteki sezgisine hayran olduğumuzu belirtiriz ve bunun tartışmaya değer bir şey olarak kabul ettiğimizi gösteriniz. Kişinin başını sallaması ile anlatmak istediği ne kadar çok şey varmış ve belki dinleyici bütün bunları aynı derece ve derinlikte kavrayamaz, ama verilmek istenen mesaj budur.

Gülümsemek ve baş sallamak için başka bir sebep. (evet bu bölüm için uzun bir süre ayırdığımız doğru ama eğer biz bunu atlar veya bunu acele ile geçerse itiraz ile uğraşımızın "iş" bölümüne sıra geldiğinde yüz üstü yere düşeriz). Sebep? Peki, dinleyiciler şimdiye kadar kendi açılarından tüm yaptıkları sadece "dinlemek"ti. Onlar alıcılar, biz de aktarıcılar. Şimdi onlar aktarmaya başladılar ve ilk mesaj olumsuz oldu. Orada arkadaş atlarına hakim ol. Biz seninle aynı fikirde değiliz. Sen hatalısın. Biz bu fikri satın almayız. Şimdi, sosyologlar bize insanların doğal olarak sosyal ve sosyalleşebilir olduklarını söylüyorlar - bu normal insanlar içindir. Uyumlu olmak, grubun bir parçası olmak diğerleri ile uyuşabilmek onların doğasında vardır. Aslında insanlar için "evet" demek "hayır" demekten daha kolay ve memnurluk vericidir; anlamamaktansa anlamak daha iyidir.

Böylece, insanlar sizinle anlaşmazlığa düştüğünde - ve bu anda biz onların insan ırkının bir üyesi olarak sizin aleyhinize bir şeyleri olmadığını veya sizin herhangi bir şekilde onlara karşı, aksi bir tura girmediğiniz sürece - birazcık gerilime girerler. Şimdi tartışma ortamında hafif bir zorluk var. Sizin itirazın değerini reddedeceğimizi bekliyorlar, böylece siz kendi satınız da ateşli bir savunma anlayışına saplanacaksınız ve onlar da kendilerini bir karşı atak için hazırlıyorlar. Şimdiye kadar sürdürdüğünüz hoş, dostane ses tonunuzun devamlılığı bekledikleri en son şeydi. En çok hayret ettikleri şey ise sizin polonuza veya bazukanıza uzanıp tartışmayı kanlı bir arbedeye çevirmeyişinizi görmeleridir.

Bütün bunlar, tabi ki, açıklanmasından çok daha az bir sürede vuku bulmaktadır. Baş sallama ve gülümseme yalnızca bir veya iki saniye sürer, yine de bu dinleyenlerin aklında yer etmesini istediğimiz etkiyi oluşturmak için yeterlidir.

Şimdiye kadar ne oldu? Ve unutmayın, buraya kadar itirazın üstesinden gelebilmek için tek bir kelime bile etmedik. Onu halletmek için hiçbir girişimde bulunmadık. Görünüşte bütün yaptığımız onu kabul etmek ve hatta daha da güçlendirmek ve bir seyirciye göre bu insan yiyen bir kaplan ile yüz yüze durum onu ödüllendirir gibi açık olan ağzına kafamızı sokmaya benziyor.

Gerçekte değil. Daha önce olduğu gibi - ve söylediğimiz gibi davranış sadece birkaç saniye sürer - bunu yapmaktaki maksadımız dinleyenlerin aklını açmak içindir. Hepimizin sosyal hayvanlar olduğumuzu hatırlayın. O itirazcının uzlaşmaz dış görünüşünün altında bu gezegenin diğer üyelerinin kabul ve beklenti gereksinimleri vardır. Bu belirlenmiş bakış bir yüz değil böyle durumlarda takılmış bir maskedir. Değişik maskeler vardır. Bu bir gurup yöneticiye bir teklif kurulurken kullanmak için. Bu çim biçme makinası tamircisi ile konuşurken faydalıdır. O Bavling Şampiyonluğu Kupasını alırken kullanılır. Öte kişi trenli ise, giderken takmak içindir. Bununla birlikte bu da itiraz Maskesi arkasında insanca umutlar ve korkular taşıyan bir insanı gizlediği gerçeği anlamına gelen bir maske. Maskeyi unutun; arkasındaki aklı açın.

Cevabı Üretmek

Evet, bundan sonraki bölüm kolaydır ve burası sabrınızı kaybedileceğiniz bir yerdir. Belki de itirazın üstesinden gelmede değil, aslında pek çok olguda tam bu işi görür, ama işlemi tamamlamak kolaydır. Bütün yaptığımız baş sallamak, gülümsemek - ve cevabı üretmek ve bundan daha kolay ne olabilir?

Nefretle burnunuzdan sokuyorsunuz. "Evet, tabi ki kolay", diyorsunuz. O kadar rahat söylememiz beklenen o cevabı acaba nereden bulacağız." Cevap bütün her şeydir.

İNSANI İKNA ETME VE KAZANMA

Bu tamamiyle farklı bir motivasyon kitabıdır. Kendini motive etmenin önemi yanında hayatta başarılı olmak çoğunlukla başkalarını motive edebilmekle mümkündür. Onları kendi tarafınıza kazanmak onların şeyleri sizin görüş açınızdan görmelerini sağlamak -onları kazanmak.

Bazı kişiler için bu kolaydır. Onlar her zaman kendi yollarından yürür. Her durumda kontrolü ellerinde tutar görünürler, nereye gittiklerini ve nasıl gideceklerini bilirler. Ve yine de genellikle onlar hepimizden daha zeki veya daha yetenekli değillerdir. Onların gerçekleştirdiği tartışmayı kazanmak için kendi görüş açılarını karşılarındakilerin kabul ettirme ve herkesi kendileri ile birlikte hareket ettirebilme yeteneğidir.

iyi haber bu yeteneğin herkes tarafından kazanılması ve geliştirilmesini mümkün olduğudur. - Ve insanı ikna etme ve kazanma - kitabı tamamiyle bu konularla ilgilidir. İkna araçları kişisel ikna yapınızı nasıl beklersiniz, grubu ikna etme, kararsızlık sizi her yere götürecektir gibi bölümler ve daha fazlası.

Kitabın yazarı konusunda önde gelen uzmanlardan biridir. Yaşamını uluslararası Eğitim danışmanı ve best seller kitap yazarı olarak sürdürmektedir.