SOCAR

TƏSİR VƏ MÖVCUDLUQ



2-ci nəşr

Adınızı brendə çevirmək, liderlik mövcudluğunuzu formalaşdırmaq və təsir etməyi bacarmaq üçün məsləhət, alət və üsullar

Pem Cons və Ceni van Hul

"Kitab ruhlandırıcı ideyalar, düşündürücü özünütəhlil tövsiyələri və praktiki məsləhətlərlə zəngin faydalı bir alətlər dəstidir. Bu günün kütləvi ünsiyyət kanallarının qarışıq və dumanlı mühitində parlaya bilmək üçün mövcudluğunu (kimliyini) və təsiretmə qabiliyyətini daha da təkmilləşdirmək istəyən yalnız təcrübəli şəxslərin deyil, həm də yeni başlayanların mütləq oxumalı olduğu bir vəsaitdir".

Con Qrifits, "Project One Consulting" şirkətində Dəyişikliklər şöbəsinin rəhbəri

"Güclü tərəflərinizdən faydalanmağa, özünüzün "ən yaxşı versiyanızı" təqdim etməyə kömək edəcək praktiki ideyalarla zəngin bir kitabdır".

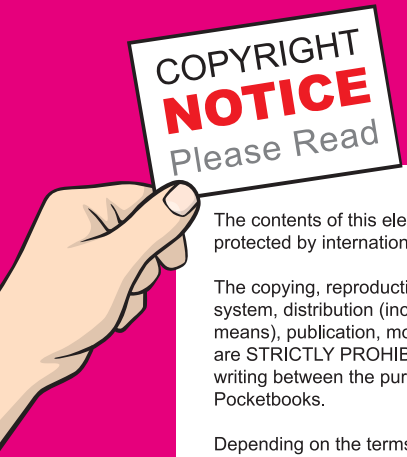
Dok. Dina Dommett, Halt Beynəlxalq Biznes Məktəbində rəhbər şəxslərin təlim-tədris şöbəsinin dekanı

"Karyerama yeni başlayan biri kimi, kitabdakı məsləhətləri son dərəcə öyrədici və faydalı hesab edirəm".

Tilli Vikens, "DS Smith" şirkətində maliyyə planlaşdırması və hesabatların hazırlanması üzrə analitik

TƏSİR VƏ MÖVCUDLUQ

First published as the Impact and Presence Pocketbook by Pam Jones and Janie van Hool. (c) Pam Jones and Janie van Hool 2020.
Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.



The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved.

The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.

SOCAR

MANAGEMENT POCKETBOOKS

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

MÜNDƏRİCAT



GİRİŞ 5
Kitab kimlər üçün nəzərdə tutulub; təsir və mövcudluq nə üçün vacibdir; mövcudluq, düzgünlük və təsir; kim necə təsir edir; indi başlayın; üç əsas element



NƏZARƏTİN QAZANILMASI – DAXİLİ DÜŞÜNCƏ ALƏTLƏRİ 13
Anket; özünü başa düşmək; güclü cəhətlərin müəyyən edilməsi; güclü cəhətlərdən ifrat istifadə; dəyərləriniz və daxili motivasiyanız; stresə reaksiyalar; imposter sindromu; fərqindəlik; nəfəs; vizualizasiya; enerji axını; mövcudluq üçün nəfəs almaq; rədd cavablarının idarə edilməsi; təsirin qeyd edilməsi; güc səviyyələri; mentorun tapılması və seçilməsi; idman; "daxili mühərrik"inizi qoruyun



TƏSİR STRATEGİYALARI 39
Təsir gücünüzü ölçən anket; başqalarının gördükləri; jestlər; salamlama; göz təması; mehribanlıq və güc; qarşılıqlı anlaşma və harmoniya; empatiya qurmaq; enerjidən istifadə; məzmun və dil vasitəsilə qarşılıqlı anlaşma; uyğunlaşma (dinləmək və sual vermək); dil; təbii səslənmək; sadəlik və aydınlıq; qətiyyətlə təsir edin; eşidilmək; səs məşqi və məsləhətlər



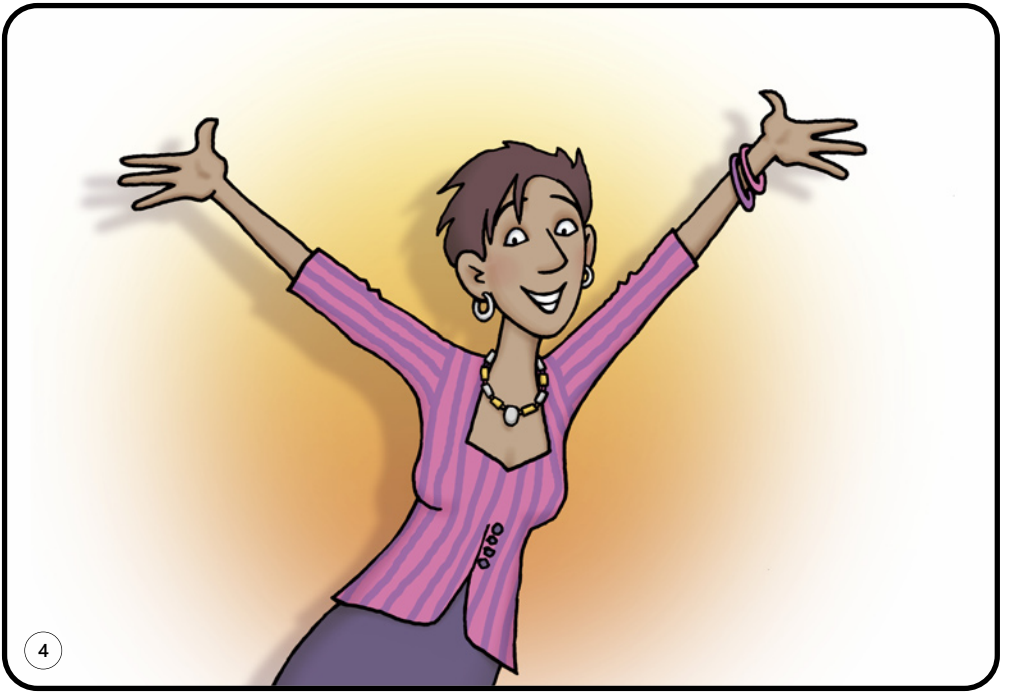
ƏLAQƏLƏRİN YARADILMASI 69
Hekayə nəqli sənəti; əsas süjetlərdən və kateqoriyalardan istifadə edərək hekayəni necə qurmalı; onlayn mövcudluğunuzu gücləndirmək üçün sosial mediadan istifadə üzrə məsləhətlər



DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR 83
Toplantılar (üz-üzə və virtual); haləhval söhbəti; adları yadda saxlamaq; 15 saniyəlik təqdimat; təqdimatlar (məzmun və yanaşma); virtual təqdimatlar; diqqət mərkəzində olmaq; təsir; müsahibələr; təsir və vəzifə yüksəlişi



FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI 103
Planınızın tərtib edilməsi; necə başlamalı; dörd fəaliyyət planı





GİRİŞ

GİRİŞ

BU KİTAB KİMLƏR ÜÇÜN NƏZƏRDƏ TUTULUB?

Bu kitab öz mövcudluğunu maksimum dərəcədə artırmaq, görüşdükləri və birlikdə çalışdıqları insanlara effektiv təsir göstərmək istəyən insanlar üçün nəzərdə tutulub. Kitab təsirinizi qiymətləndirməyə, ünsiyyət tərzinizi və strategiyanızı təkmilləşdirməyə kömək edən anketlər və çalışmalar vasitəsilə bir sıra məsləhət və üsullar təqdim edir.



Özünəinamlı görünməyin, dinamik ünsiyyət tərzindən istifadə etməyin, eyni zamanda hər hansı vəziyyətdə özünüzü nikbin və qətiyyətli hiss etməyin yollarını öyrənəcəksiniz. Bu vəsait dəyərlərinizi və güclü tərəflərinizi əks etdirən imicə sahib olmağınıza yardım edəcək hərtərəfli yanaşma təqdim edir.

Müəlliflər şəxsi təsiriniz üzərində nəzarətin üstünlükləri barədə geniş təsəvvür yaratmaq üçün biznes dünyasında və teatr sahəsində qazandıqları təcrübələri bir araya gətirirlər.

GİRİŞ

BU KİTAB SİZİN ÜÇÜNDÜRMÜ?

- Kimliyinizi əks etdirən şəxsi brendinizi yaratmaq istəyirsinizmi?
- Liderliyinizin yaratdığı təsiri gücləndirmək istəyirsinizmi?
- Başqalarının sizinlə bağlı təsəvvürlərinə təsir etmək istəyirsinizmi?
- Bacarığınızı və potensialınızı əks etdirən imic yaratmaq istəyirsinizmi?

Elə isə, oxumağa davam edin.

"*İnsanların yaddaşına nə zaman həkk olunduğunuzu heç vaxt bilmirsiniz*".
Riki Li-Cons



GİRİŞ

TƏSİR VƏ MÖVCUDLUQ – NƏ ÜÇÜN BU QƏDƏR VACİBDİR?

"*Fərq yaratmaq üçün həddindən kiçik olduğunuzu düşünürsünüzsə, deməli, gecəni ağcaqanadla keçirməli olmamısınız*".
Afrika atalar sözü

İmiciniz və ondan necə istifadə etməyiniz başqalarının bacarıqlarınızı, istedad və potensialınızı necə qavramasında mərkəzi rol oynayır. Başqalarında çox tez təəssürat yarada bilmək heyrətamiz haldır.

İmicinizə diqqət yetirməlisiniz, belə ki:

- karyeranızı inkişaf etdirmək üçün özünüzü başqalarına "satmalı" olacaqsınız;
- insanlar insanları "satın alır"lar;
- işlədiyiniz mühitə uyğunlaşan zaman özünüzə sadiq qalmalı, buna necə nail olacağınızı bilməlisiniz;
- təsir və "mən" konsepsiyası arasında aşkar bağlılıq mövcuddur, hər ikisi bir-birini bəsləyir;
- özünəinam yoluxucudur, lakin bu, inamsızlığa da aiddir;
- şəxsi mövcudluğunuz ətrafınızdakı ab-havaya təsir edəcək, odur ki, pozitiv mövcudluq formalaşdırın.

Düzgün imic nümayiş etdirmək uğur və uğursuzluq arasındakı fərqi yarada bilər.

MÖVCUDLUQ, HƏQİQİLİK VƏ TƏSİR



Biz sadəcə gördüyümüz işlərdən ibarət deyilik. Başqalarının sizinlə bağlı formalaşdırdığı təsəvvürə 3 əsas elementin kombinasiyası təsir edir:

- **Mövcudluq – özünüzü necə göstərirsiniz:**
  başqalarının hiss və düşüncələri ilə nə dərəcədə bağ qura bilirsiniz?
- **Həqiqilik – əsl kimliyiniz:**
  dəyərlərinizə, prinsiplərinizə və şəxsiyyət tipinizə nə dərəcədə sadiqsiniz?
- **Təsir – nə edirsiniz:**
  başqalarına nə dərəcədə təsir göstərə və nə dərəcədə uzunmüddətli təəssürat yarada bilirsiniz?

Bu 3 element insanların haqqınızdakı təəssüratlarını və sizi necə xatırlayacaqlarını müəyyən edir.

GİRİŞ

TƏSİRİ KİM VƏ NECƏ GÖSTƏRİR?



Hər gün təsiretmə gücünə malik insanların görüntüləri ilə bombardman edilirik: siyasətçilər (ölkədaxili və beynəlxalq), aktyorlar, rəssamlar, idman qəhrəmanları, sosial şəbəkə influenserləri. Bu insanlar auditoriyada güclü (həm müsbət, həm mənfi) reaksiyalar oyadırlar.

Öz düzgünlüyü, mövcudluğu və göstərdikləri təsirlə sizə ilham verən məşhur şəxslər haqqında düşünün.

- Sizə ilham verən onların hansı düşüncələri, sözləri və ya davranışlarıdır? Onlar bunu necə nümayiş etdirirlər?
- Sizcə, onların sizi cəlb edən xüsusiyyətlərindən hansılarına maliksiniz?

Bu kitabda mövcudluğumuzu maksimum dərəcədə artırmağa, təsir göstərməyə və düzgünlüyümüzü qoruyub-saxlamağa imkan verən bir çox məqamları nəzərdən keçirəcəyik. Təsir göstərmək potensialınızı həyata keçirmək vacibdir, lakin yalnız özünüzə sadiq qalmaq şərtilə.

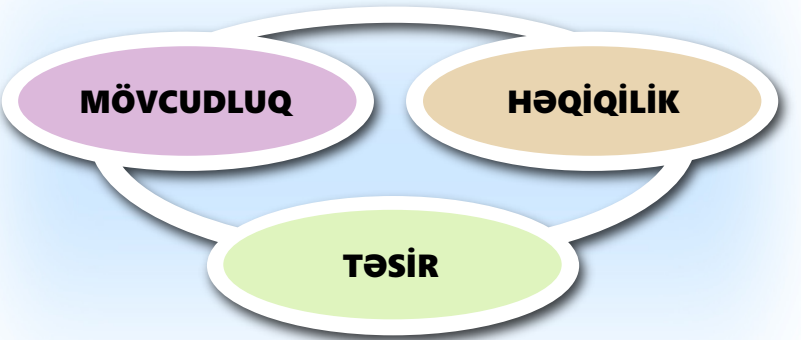
İNDİ BAŞLAYIN

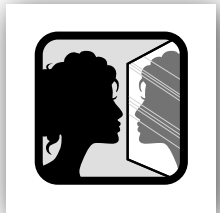


Təsir göstərə bilmək üçün özünüz haqqında müxtəlif rakurslardan düşünə bilməlisiniz. Bu kitabdan istifadə edərkən hər bir bölməni və ya sizə uyğun olan hissəni dərindən araşdıra bilərsiniz.

Nəzarətin qazanılması – Daxili düşüncə alətləri	• Özünü başa düşmək • Mental cəhətdən hazır olmaq • Pozitiv strategiya
Təsir strategiyaları	• Fiziki mövcudluq • Səsinizdən istifadə • Maraq göstərmək
Bağlantılar qurmaq	• Auditoriya ilə bağ qurmaq • Hekayə danışmaq • Sosial şəbəkədə təsiriniz
Diqqət mərkəzindəki sahələr	• Başqalarına təsir • Təqdimat bacarıqları • Müsahibələr

ÜÇ ƏSAS ELEMENT





NƏZARƏTİN QAZANILMASI – DAXİLİ DÜŞÜNCƏ ALƏTLƏRİ



ANKET

Təsir və mövcudluq **SİZİNLƏ** yanaşı, necə görünməyinizlə də əlaqəlidir. Bu fəsildə "daxili mühərrikinizi" – sizi hərəkətə gətirən qüvvəni araşdıcağıq. Daxili düşüncə alətləri haqqında nə dərəcədə məlumatlı olduğunuzu müəyyən etmək üçün aşağıdakı anketi gözdən keçirin. Cavablarınız haqqında düşünmək üçün bir qədər vaxt ayırın. Hər bir sual özünəinamın bəzi aspektləri və onların necə ifadə edilməsi ilə əlaqədardır.

1	İnsanlara təsiriniz haqqında pozitiv, yoxsa neqativ fikirdəsiniz?
2	Ünsiyyət zamanı qarşı tərəfin haqqınızda nə düşünə biləcəyini əvvəlcədən təsəvvür edirsinizmi?
3	Stresiniz özünü necə büruzə verir?
4	Həyəcanlı olan zaman stres səviyyənizə nəzarət edə bilirsinizmi? Necə?
5	Ən çox nə vaxt özünəinamınız yüksək olur?
6	Ən çox nə vaxt özünəinamınız aşağı olur?
7	Kompleks keçirdiyiniz hallar olurmu?
8	İş yerində özünüzü evdə və ya dostlarınızla ünsiyyət zamanı olduğunuzdan fərqli insan kimi hiss edirsinizmi?



ANKET

9	Görünüşünüz sizi qane edirmi?
10	Hansıların daha çox fərqindəsiniz: güclü, yoxsa zəif cəhətlərinizin?
11	Özünüzü güclü hiss edirsinizmi? Hiss edirsinizsə, nə vaxt?
12	Sizi tənqid edən daxili səsinizin fərqindəsinizmi?
13	Özünüzü ən çox nə vaxt yaxşı hiss edirsiniz?
14	Ünsiyyətdən əvvəl özünüzü zehni, fiziki və emosional olaraq hazırlayırsınızmı?
15	Ünsiyyət zamanı qarşı tərəfə fokuslanırsınızmı?

Növbəti səhifələrdə aşağıdakılara nail olmaqla "daxili mühərrik"inizi gücləndirməyin üsulları ilə tanış olacaqsınız:

- özünüzü başa düşmək;
- sizi nəyin geri çəkdiyini anlamaq;
- özünüzü mental və emosional baxımdan böyük təsir yaratmağa hazırlamağın yollarını müəyyən etmək.

Bu fəsli oxuyun, çalışmaları yerinə yetirin, sonra təsir yaratmağa daha çox hazır olub-olmadığınızı yoxlamaq üçün bu suallara təkrar qayıdın.



ÖZÜNÜ BAŞA DÜŞMƏK

Şəxsi təsirinizi və mövcudluğunuzu inkişaf etdirmək üçün birinci addım insanlara hansı tərəflərinizi və ya xüsusiyyətlərinizi göstərmək istədiyinizi müəyyənləşdirməkdən ibarətdir.

- Güclü tərəfləriniz hansılardır?
- Dəyərləriniz nələrdir? Dəyərlərinizi müəyyənləşdirərək sizə motivasiya verən və sizi ruhlandıran amilləri təyin edə biləcəksiniz.
- Başqalarının sizi necə görməsini istəyirsiniz?
- Necə olmaq istəyirsiniz?

Real mövcudluq və təsir bütün bu səviyyələrdəki uyğunluq və harmoniyadan irəli gəlir.

Unutmayın ki, nə satdığınızı bilmədən özünüzü başqalarına sata bilməzsiniz.



NƏZARƏTİN QAZANILMASI – DAXİLİ DÜŞÜNCƏ ALƏTLƏRİ

GÜCLÜ CƏHƏTLƏRİNİZİN MÜƏYYƏN EDİLMƏSİ



"*Güclü cəhətlər bizə enerji verən, məharət nümayiş etdirdiyimiz (və ya mahirləşmək potensialımızın olduğu) təməl keyfiyyətlərdir*".
Bryuerton və Bruk, 2014

Pozitiv psixologiya sahəsi göstərir ki, diqqətin güclü cəhətlərə yönəldilməsi həm performansı yüksəldir, həm də yeni bacarıqların inkişaf etdiriləcəyinə inam yaradır.

- Müsbət cəhətləriniz haqqında düşünün və onları müəyyən edin – bunlar bacarıqlar, şəxsi keyfiyyətlər və davranışlar ola bilər.
- Bunu asanlaşdırmaq üçün fəxr etdiyiniz bir hərəkətiniz haqqında düşünün. Vəziyyəti düzəltmək üçün hansı köməkliyi göstərmişdiniz? Bu, nəticəyə necə təsir etdi?
- Bu vaxta qədərki həyatınızı nəzərə alsanız, nə etməkdən zövq almısınız və nəyi yaxşı bacarırsınız? Hansı yeni bacarıq və keyfiyyətlər qazanmısınız?
- Dost və iş yoldaşlarınızdan sizi təsvir etməyi xahiş edin və azı, 5 nəfərə bu sualı mesajla göndərin: "Sizcə, ən güclü tərəflərim və keyfiyyətlərim hansılardır?"

NƏZARƏTİN QAZANILMASI – DAXİLİ DÜŞÜNCƏ ALƏTLƏRİ

İFRATA VARDIĞINIZ GÜCLÜ CƏHƏTLƏRİNİZİ TANIYIN

Unutmayın ki, istifadəsində ifrata vardığınız güclü cəhətiniz zəifliyə çevrilə bilər. Məsələn:

- konkret və birbaşa danışmaq güclü cəhət olsa da, ifrata vardıqda amiranə tərz kimi qəbul edilə bilər;
- həddən artıq yardımsevər olmaq və güzəştə getmək başqaları tərəfindən itaətkarlıq kimi başa düşülə bilər.

Güclü cəhətlərdən effektiv şəkildə istifadə etmək lazımdır. Nələri yaxşı bacardığınız və performansınızı təkmilləşdirmək üçün nələri fərqli edə biləcəyiniz haqqında başqalarının rəy və fikirlərini öyrənin.





DƏYƏRLƏRİNİZ VƏ DAXİLİ MOTİVASİYANIZ

Daxili dəyərləriniz vacibdir, lakin hələ bununla bağlı yetərincə düşünməmiş ola bilərsiniz. Dəyərlərinizi aydın müəyyən etməmisinizsə, kömək məqsədilə bu suallardan istifadə edin:

- Özünüzdə dəyər verdiyiniz 5 cəhəti və başqalarında dəyər verdiyiniz 5 cəhəti sıralayın.
- Motivasiyanızın yüksək olduğu bir vaxtı xatırlayın: nə edirdiniz və sizə motivasiya verən nə idi?
- Həqiqi hörmət bəslədiyiniz insanlar haqqında düşünün (dostlarınız, iş yoldaşlarınız, liderlər və s. ola bilər). Onlarda ən çox nəyə dəyər verirsiniz? Çox vaxt bizimlə ortaq dəyərləri olan insanlara hörmət edirik. Bu sizə nə deyir? (10-cu səhifədəki çalışmaya qayıda bilərsiniz.) İndi isə aşağıdakı boşluqları tamamlamağa çalışın:

Başqalarına ötürmək istədiyim dəyərlər:

1. ..... **2.** ..... **3.** .....

Başqalarının məni ..... **bir insan kimi tanımasını istəyirəm.**

Dəyərlərinizə uyğun yaşayırsınızsa, bu, gördüyünüz işlərdə də özünü büruzə verəcək.



STRESƏ REAKSİYALAR VƏ TƏSİRİN NƏTİCƏLƏRİ

"*Biz düşünən maşın deyil, düşünə bilən hissiyyatlı maşınlarıq.*"
Antoni Damasio

Neyrobiologiya daxili vəziyyətin idarə edilməsinin başqalarına təsir edə bilmək üçün nə qədər vacib olduğunu göstərir. Stresə verilən reaksiyaları ibtidai beyin funksiyalarımız tənzimləyir və bizi avtomatik olaraq "*qov, ya da qaç*" rejiminə yönləndirir. Bu reaksiyaları asanlıqla tanımaq mümkündür və onlar başqalarında formalaşdırdığımız təsəvvürə əhəmiyyətli təsir göstərir.

Stresə reaksiyalar	**Təsirin nəticələri**
Nəbz sürətlənir.	• Təlaş hissi • Çox sürətli danışıq
Qan ətraflardan mərkəzə doğru çəkilir.	• Diqqətlə dinləyə bilməmək/diqqətin dağılması • Auditoriyadan gələn siqnalları və reaksiyaları anlaya bilməmək ehtimalı



STRESƏ REAKSİYALAR VƏ TƏSİRİN NƏTİCƏLƏRİ

Stresə reaksiyalar	Təsirin nəticələri
Beyin "qov, ya da qaç" rejimindədir.	• Uzunmüddətli yaddaşınızdan gələn mesajlar qısamüddətli yaddaşınıza effektiv ötürülmür, bu isə ekstremal vəziyyətlərdə düşüncənin yavaşlamasına, "səhnə qorxusu"na gətirib çıxarır.
Temperatur dəyişiklikləri	• Tərləmədən, üzün qızarmasından başlamış, üşüməyə, soyuqdan titrəməyə qədər bir sıra hallar yaranır.
Ağızda quruluq	• Səsin ifadəliliyi azalır, sözləri tələffüz etmək çətinləşir.
Emosional reaksiya	• Aqressiv və ya itaətkar olursunuz; qətiyyətiniz azalır. • Səs tonunuz emosional reaksiyanızı əks etdirir. • Bədən diliniz özünümüdafiə reaksiyaları (qollar sinədə çarpazlanır, aşağı baxırsınız, qapalı pozada dayanırsınız) və ya daha aqressiv reaksiyalar (məs.: qarşı tərəfi günahlandırırsınız) göstərir.

Bu qorxuları idarə etməyi öyrənə bilsəniz, təsirinizi idarə edə biləcəksiniz.



İMPOSTER SİNDROMU

İmposter sindromu – *insanların öz nailiyyətlərini özününküləşdirə bilmədikləri psixoloji fenomendir*.

Bu sindromdan əziyyət çəkən insanların əksəriyyəti özünü saxtakar və ya fırıldaqçı kimi hiss edir, uğurlarını bəxtlərinin gətirməsi ilə əlaqələndirir, saxtakarlıqlarının üzə çıxacağından qorxurlar. Bu hisslərin bəzilərini tərsinə çevirmək üçün bir neçə məsləhət:

- vəziyyəti qəbullanın və nə hiss etdiyinizi açıqca söyləyin;
- hissləri faktlardan ayırın – nəyə nail olduğunuzu müəyyən edin;
- pozitiv məqamları önə çıxarın və qaydasında gedən işləri qeydə alın;
- mükəmməlliyə can atmayın, özünüzə səhv etməyə icazə verin;
- uğursuzluğa yeni bir reaksiya formalaşdırın – özünüzü üzməyin, əvəzində, irəliyə baxın və təcrübənizdən dərs çıxarın;
- uğuru vizuallaşdırın – bu, zehninizi pozitivə kökləyir;
- işlər qaydasında gedəndə özünüzü mükafatlandırın.

"*Özünü fırıldaqçı kimi hiss etməməyin yeganə yolu fırıldaqçı kimi düşünməyi dayandırmaqdır*".
Valeri Yanq



FƏRQİNDƏLİK

Performansda mükəməlliyə nail olmaq üçün təsirli alət olaraq qəbul edilən fərqindəlik bacarığı tədqiqatçı və psixoloqlar tərəfindən əsəb, stres və həyəcanın idarə edilməsinin bir üsulu kimi tövsiyə edilir. Təsir göstərməyə, mövcudluğunuzu optimallaşdırmağa çalışan zaman çox vaxt həyəcanlanır və stres keçirirsiniz. Bu, hadisələr üzərində nəzarət hissinizi azaldır, nəticədə isə həyəcanınız artır.

Fərqindəlik sizə anı hiss etmək, ətrafınızın fərqinə varmaq, hisslərinizi anlamaq imkanı verdiyinə görə mövcudluğunuzun qüvvətləndirilməsində vacib rol oynayır. Fərqindəlik qabiliyyətinə malik olmaq, sözün əsl mənasında, indiki anda və məkanda mövcud olmaq deməkdir.

Bundan əlavə, fərqindəlik praktikası mühakimədən xilas olmaq üçündür – təsir göstərməyin vacib olduğu anlarda özünüzü sakitləşməyə məcbur etməyə çalışmırsınız (və təsir etdiyinizi gördükcə daha da həvəslənirsiniz). Sadəcə olaraq, baş verənlərin fərqinə varır, onların davam etməsinə icazə verir, diqqətinizi həmin anda özünüzü necə hiss etdiyinizi müşahidə etməyə yönəldirsiniz.

Növbəti səhifədə bir neçə fərqindəlik yanaşması ilə tanış ola bilərsiniz.



FƏRQİNDƏLİK

Zehniniz
Fərqindəlik məşğələlərində əsas odur ki, zehninizdəki səsləri susdura və indiki anda dinclik içində var ola biləsiniz. Nə qədər yaxın keçmiş olsa da, keçmişə, nə qədər yaxın gələcək olsa da, gələcəyə görə narahat olmaq indiki mövcudluğunuz üçün faydalı deyil, ona görə də düşüncələrinizin fərqinə varmaq hisslərinizi idarə etməyə başlamaq üçün yaxşı bir başlanğıcdır. Gündəlik fəaliyyətlərinizdə – duş qəbul edərkən, yemək yeyərkən, qəhvə sifariş verərkən və ya pilləkənləri qalxarkən özünüzü mühakimə etmədən düşüncələrinizə diqqət yetirməyə çalışın.

Bədəniniz
Bədəninizdəki gərgin nöqtələrin fərqinə varmağa çalışın. Hər iki ayağınızı yerə yaxşıca basaraq rahat əyləşin. Gözlərinizi qapayın, fikrinizdə bədəninizə göz gəzdirin... ayaqlarınızdan başlayaraq başınıza doğru qalxın, bütün əzələ qruplarına yaxından diqqət yetirin. Özünüzü necə hiss etdiyinizin fərqinə varın, lakin hisslərinizi dəyişməyə çalışmayın. Sadəcə diqqət yetirmək pozitiv təsir yaradacaq və üzərinizdə təzyiq yaratmasanız, qeyri-ixtiyari olaraq yüngülləşəcəksiniz.



NƏFƏS

Nəfəsi düzgün alıb-vermək və ya düzgün tənəffüs – daxilinizə göstərdiyiniz təsirdə başlıca rol oynayır. Düzgün tənəffüs vasitəsilə emosional vəziyyətinizi tənzimləyə və davranışınıza təsir edə bilərsiniz. Nəfəs həmçinin başqalarına şüuraltı mesaj ötürür, onların əhvali-ruhiyyəsinə, enerjisinə və barənizdəki təsəvvürlərinə təsir edir. Həyəcanlı olanda qısa və səthi dayaz nəfəs alıb-verdiyiniz üçün təlaş hissini artıra bilərsiniz. Bu hal qarşı tərəfə də mesaj ötürür və onlar həyəcanlı olduğunuza görə narahatlıq keçirir, diqqəti ötürdüyünüz mesaja deyil, emosional vəziyyətinizə yönəldirlər.

Həyəcan və stresinizi idarə etmək üçün aşağıdakı nəfəs çalışmalarını sınayın. Nəfəsinizə nəzarət etmək, adrenalin varsa, sistemin reaksiyasını yavaşlatmaq üçün burnunuzdan nəfəs alıb-verməyi unutmayın.

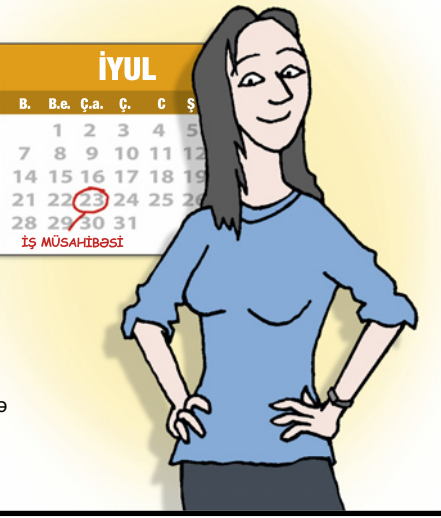
1. **Dörd addımlı tənəffüs** – dördə qədər sayaraq nəfəs alın, dördə qədər sayaraq nəfəsinizi tutun, dördə qədər sayaraq nəfəsinizi verin. Qan təzyiqiniz yüksəkdirsə, nəfəsinizi tutmayın.
2. **Temperatur tənəffüsü** – burun dəliklərinizdən nəfəs alıb-verdikcə temperatur dəyişikliyinə diqqət yetirin – nəfəs aldıqda hava soyuq, nəfəsi verdikdə isti olur. Diqqətinizi bunun üzərində cəmləşdirməyə və bütün başqa düşüncələrin sərbəstcə gəlib-getməsinə izin verin.

Unutmayın ki, gərgin olan zaman daha **çox** deyil, daha **az** nəfəs alıb-vermək lazımdır.



VİZUALİZASİYA

Vizualizasiya və ya əyaniləşdirmə – gələcək hadisəni təsəvvürdə canlandırmaq və insanın özünü istədiyi nəticəni əldə etməyə hazırlaması deməkdir. İdmançılar illərdir ki, bu metoddan effektiv şəkildə istifadə edirlər. Məşhur "*Hər şey beyində başlayır*" deyimi həqiqətdir və bu prinsip insanlara təsir göstərməyinizə kömək edəcək.



Vizualizasiya fərqindəlik bacarığı ilə eyni deyil, çünki burada nəzarət etdiyiniz düşüncələr vasitəsilə gələcəyi canlandırırsınız. Fərqindəlik kimi, vizualizasiya da bir bacarıqdır və bütün bacarıqlardan ehtiyac duyduğunuz anda istifadə edə bilmək üçün onları məşq etməlisiniz.



VİZUALİZASİYA

Effektiv vizualizasiya real olmalıdır:

- əsəbiləşmək ehtimalınız varsa, əsəbiləşdiyinizi, lakin, məsələn, fərqindəlik bacarığınız sayəsində vəziyyətin öhdəsindən gəldiyinizi təsəvvürünüzdə canlandırın;
- auditoriya qarşısında dayanaraq təqdimat keçirəksinizsə, özünüzü ayaqüstə təsəvvür edin: bu görüntü zehniniz və bədəniniz üçün daha real olacaq;
- təcrübənin sonunda özünüzü necə yaxşı hiss edəcəyinizi təsəvvür etməyə çalışın.

Vizualizasiya zehni məşqdir. Təsəvvür etdikləriniz reallaşanda artıq bu vəziyyətlə tanış olduğunuzu hiss edəcəksiniz. Bu sizə özünəinam və nəzarət hissi qazandıracaq.





ENERJİ AXINI

Hər zaman pik səviyyədə fəaliyyət göstərə bilməzsiniz. Buna görə də nə vaxt ən yaxşı formada olacağınızı bilməli və müvafiq planlaşdırma aparmalısınız. Beləcə, bu və ya digər situasiyaya ən yüksək dərəcədə diqqət və enerji sərf edə və ən effektiv şəkildə təsiri göstərə bilərsiniz.

Bədəniniz mürəkkəb ritmlərlə işləyir. Bədənin 24 saatlıq ritmi "sutkalıq bioritm" (və ya sirkadian ritm) adlanır. Adətən, saat 23:00-da yatanlar səhər saat 7:00-da oyanır, 14:00 radələrində naharsonrası, təqribən saat 19:00-da isə erkən axşam süstlüyü (enerji düşüklüyü) yaşayırlar. Diqqətiniz zəiflədiyinə görə bu vaxtlarda toplantı təyin etmək üçün əlverişli hesab edilmir. Bunun üçün enerjinizin ən yüksək səviyyədə olacağı günortaya qədərki vaxt intervalından istifadə edin.

Sutkalıq bioritm daxilində enerji səviyyənizin zirvəyə çatdığı, sonra enerji və diqqətinizin azalmağa başladığı 90 dəqiqəlik sikllər – ultradian ritmlər mövcuddur. Başqalarının və özümüzün diqqətimizin azalmaması üçün qısa fasilələr verərək 90 dəqiqəlik sikllərlə işləməliyik.

Performansınızın ən yüksək olduğu vaxtlarda özünüzü necə hiss etdiyinizi müəyyən edin və gününüzü müvafiq qaydada planlaşdırın.



MÖVCUDLUĞUNUZU HİSS EDƏRƏK NƏFƏS ALIB-VERMƏK

Bu 10 nəfəslik çalışma təəssüratların idarə edilməsinin vacib hissələrindən biridir. Qarşı tərəfin haqqınızda məhz sizin istədiyiniz kimi təsəvvür formalaşdırmasını idarə edə biləcəksiniz. 2000 il boyunca Tibet rahibləri tərəfindən istifadə edilən bu çalışma diqqəti toplamaq üçündür. Bu çalışma obrazları/verbal təlimatları tənəffüslə birləşdirir. Təqdim etmək istədiyiniz keyfiyyətləri nəfəslə içinizə çəkib buraxdıqca emosional vəziyyətinizdəki dəyişiklik özünü göstərəcək. Burnunuzdan nəfəs alıb-verin – qısa və təbii şəkildə. Əlavə səy göstərməyə ehtiyac yoxdur.

- Başqalarının gözündə necə görünmək istədiyinizi ifadə edən 3 söz haqqında düşünün. Bu sözlər **unikal** olmalı, sizin üçün **məna** kəsb etməlidir. Hansı sözü seçdiyiniz vacib deyil, lakin sözlər sizə və situasiyaya **uyğun** olmalıdır.
- 1 – 3-cü nəfəs: burundan rahat nəfəs alıb-verin, üç sözdən birincisini fikrinizdə təkrar edin. Seçim ardıcıllığının sizin üçün əhəmiyyəti ola da bilər, olmaya da.
- 4 – 6-cı nəfəs: yuxarıdakıları təkrar edin, bu dəfə diqqətinizi ikinci sözə yönəldin.
- 7 – 9-cu nəfəs: yuxarıdakıları təkrar edin, bu dəfə diqqətinizi üçüncü sözə yönəldin.
- 10-cu nəfəs: 1 – 9-cu nəfəslərdəki ardıcıllığa əsasən 3 sözü də təkrar edin.

Şəkil və ya xəyali obrazların da yaxşı nəticə verdiyini görə bilərsiniz, lakin bütün bunlar **mütləq** nəfəslə kombinasiya edilməlidir.



RƏDD CAVABLARININ İDARƏ EDİLMƏSİ

"Rədd cavablarını "yeməyi" öyrənin, bu sizi gücləndirəcək".
Bob Reqland

Hər kəs şəxsi və ya iş həyatında rədd cavabları ilə üzləşib. Bu zaman özünüzü dəyərsiz hiss edə bilərsiniz, özünəinamınız zəifləyə bilər. Pozitiv enerji təsiretmə və mövcudluq üçün dinamit rolunu oynayır. Onu yaratmaq üçün özünəinam, qətiyyət və motivasiyanızı qorumalısınız.

- Rədd cavablarını idarə etməyi bacarın və belə hallara öyrənmək fürsəti kimi baxın.
- Növbəti dəfə nəyi fərqli edə biləcəyiniz barədə rəy və fikirləri öyrənin.
- Öyrəndiklərinizdən inkişaf etmək və dəyişmək üçün istifadə edin.
- Cəhd göstərməyinizə belə, mane olacaq uğursuzluq qorxusunun sizi məhdudlaşdırmasına imkan verməyin.
- Məqsədinizə doğru gedin! Sadəcə, uğur qazandığınız zaman özünüzü necə hiss edəcəyinizi təsəvvür edin.
- Hər bir rədd cavabından faydalanmağı və öyrənməyi qət edin. Nelson Mandelanın dediyi kimi: "Heç vaxt uduzmuram, ya qalib gəlirəm, ya da öyrənirəm".



TƏSİR GÜCÜNÜZÜ TƏHLİL EDİN

Yaxşı gördüyünüz işlərə deyil, səhvlərinizə ilişib-qalmağa meyilli olduğunuzu düşünürsünüz-mü? Əgər belədirsə, bu o deməkdir ki, baxış və dəyərlər sisteminiz, əsasən, neqativdir və bəzən özü özünü gerçəkləşdirən bir öncəgörməyə çevrilə bilər.

"*Mənfi düşüncələrə inanmaq – uğur qarşısındakı yeganə maneədir*".
Çarlz F. Qlasman "Beyin axını – həyatınızı dəyişəcək tapıntı"

Səhvlərinizə ilişib-qalmaq əvəzinə, nəyi yaxşı etdiyiniz və növbəti dəfə nəyi daha yaxşı edə biləcəyiniz haqqında düşünün. Təsir göstərə bilmək üçün özünüz haqqında yaxşı fikirdə olmalı, mövcudluq haqqınızın olduğunu hiss etməlisiniz. Özünəinamınızı yüksəltməli olacağınız anlarda yada sala bilmək üçün yaxşı xaitrələri "əl altında saxlamaq" vacibdir.

Təsirinizi qeyd etməyə və gücləndirməyə başlamaq üçün növbəti səhifədəki cədvəldən istifadə edin.

NƏZARƏTİN QAZANILMASI – DAXİLİ DÜŞÜNCƏ ALƏTLƏRİ



TƏSİR GÜCÜNÜZÜ TƏHLİL EDİN

Təsir və mövcudluğunuzdan istifadə etdiyiniz bir neçə nümunəni xatırlayın: təqdimat, müsahibə, toplantı, yaxud söhbət və s. ola bilər.

Nəyi yaxşı etdiyinizi, gələcəkdə güclü tərəflərinizdən yararlanmaq üçün nəyi fərqli edə biləcəyiniz haqqında düşünmək üçün aşağıdakı cədvəldən istifadə edin.

Təsir	Nəyi yaxşı etdiniz?	Gələcəkdə təsirinizi gücləndirmək üçün nə edə bilərsiniz?



GÜC MƏNBƏLƏRİNİZİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ

- Şəxsi güc və təsir bir-biri ilə sıx bağlıdır. Özünüzü güclü hiss etmirsinizsə, heç vaxt təsir göstərə bilməyəcəksiniz.
- Düşündüyünüzdən daha güclüsünüz. Başqaları isə düşündüyünüzdən daha zəifdirlər.
- Gücün müxtəlif formaları mövcuddur.

Gücün növü	**İzahı**
Vəzifə	Kiminsə sahib olduğu titul və ya vəzifədən irəli gəlir.
Mükafat	Mükafatlandırmaq qabiliyyətindən irəli gəlir. (Mükafat – kimisə tərifləmək qədər sadə bir şey də ola bilər.)
Məcburiyyət	Neqativ təhdidlər vasitəsilə kimisə nəsə etməyə vadar edə bilməkdir.
Ekspert biliyi	Kiminsə bu və ya digər situasiyada bilik və səriştəsi ilə kömək edə bilməsidir.
Məlumat	Məlumatı əldə etmək imkanının olması və bu məlumatın fərz edilən dəyərindən irəli gəlir .
Şəxsiyyət tipi	İnsanın şəxsiyyət tipindən irəli gəlir: ona rəğbət, hörmət və ya başqa formada heyranlıq göstərilirmi?
Şəbəkə	Müəssisə daxilindəki və xaricindəki əlaqələrdən irəli gəlir.



GÜC MƏNBƏLƏRİNİN QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

Çoxumuzun rəsmi vəzifəsinin olmadığını və çox vaxt rəsmi səlahiyyətimiz olmadan təsir göstərdiyimizi nəzərə alsaq, təsirinizin başa düşülməsi və inkişaf etdirilməsi üçün güc mənbələrinizi qiymətləndirməyə dəyər.

Kərimin 24 yaşı var idi, 2 il idi ki, mühasib kimi çalışırdı. Yeni İT sisteminə vəsait ayırmağa razılıq almaq üçün Kərimdən xahiş edilmişdi ki, rəhbərlik qarşısında təqdimat keçirsin. Onun vəzifəsindən irəli gələn gücü yox idi. Gənc və təcrübəsiz olduğu üçün həyəcan keçirirdi. Lakin Kərim bir qədər düşündükdən sonra anladı ki, sistem və onun faydaları haqqında çox məlumatlıdır, həmçinin müəssisə daxilində təqdimatı hazırlamağa yardım edə biləcək iş yoldaşlarından ibarət şəbəkə formalaşdırıb və rəhbəri tərəfindən tövsiyə edildiyinə görə təqdimat ona tapşırılıb. Vəzifədən irəli gələn gücü zəif olsa da, biliyi, şəxsiyyət tipi və formalaşdırdığı şəbəkə özünə inamsızlığını kompensasiya etməyə kifayət edirdi.

Təsir göstərməyə hazırlığınızın bir hissəsi kimi, güc mənbələrinizi qiymətləndirin. Güc mənbələri situasiyadan situasiyaya dəyişsə də, ümumilikdə, düşündüyünüzdən daha çox şey təklif edə biləcəyinizi anlayacaqsınız.



MENTOR TAPIN

Mentor insanlara uğur qazanmaqda kömək edən, onlara şəxsi maraq nümayiş etdirən şəxsdir. Aşkarlıq, şəbəkələrin qurulması və təşkilati siyasət üzrə dəstək və rəy təmin edə bildiklərinə görə mentorlar xüsusilə təsiretmə bacarığı ilə bağlı sizə çox kömək edə bilərlər. Müəssisə daxilində düzgün təsir və təəssürat yaratmaq istəyirsinizsə, bütün bu sahələr vacibdir.

Mentor, adətən, müəssisədə sizdən yüksək vəzifədə olan şəxslərdən seçilir. O, fərqli biznes sahəsində çalışa və bu səbəbdən də obyektiv məsləhətlər təklif edə bilər. Mentor bir neçə üsulla təsirinizi gücləndirməyə kömək edə bilər:

- müəssisə daxilindəki mürəkkəb problemləri süzgəcdən keçirmək;
- dinləmək;
- tərziniz haqqında konstruktiv rəy bildirmək;
- ünsiyyətə yön vermək – kimə baxmalı, mesajı necə təqdim etməli və s.;
- lazım gəldikdə, praktiki təlim keçmək;
- gələcəkdə özünüzü inkişaf etdirmək üçün nə etməli olduğunuz haqqında aydın məsləhətlər vermək.



MENTORU NECƏ SEÇMƏLİ?

İdeal insan nəsə öyrənə biləcəyiniz birisi olmalıdır. Yəqin ki, karyeranızın müxtəlif mərhələlərində fərqli mentorlarınız olacaq, lakin ümumilikdə, mentorunuzun aşağıdakı kimi bir şəxs olması tövsiyə olunur:

- etibar və hörmət edə bildiyiniz;
- insanların inkişafına sevinən;
- bir sıra fərqli bacarıqları olan;
- müəssisəni və onun ehtiyaclarını başa düşən;
- yaxşı şəbəkə formalaşdırmış;
- sizi özünüzü sınamağa təşviq edən.

Yaxşı mentor ola biləcəyini düşündüyünüz insan varsa, sadəcə, ondan sizə mentorluq etməyi xahiş edin. Adətən, mentorlar belə xahişdən məmnun olur və bu münasibətdən sizin qədər fayda əldə edirlər.





TƏSİR GÜCÜNÜZÜ ARTIRMAQ ÜÇÜN İDMANLA MƏŞĞUL OLUN

Mövcudluğunuzu təkmilləşdirməyin ən aşkar yollarından biri fiziki baxımdan özünüzü yaxşı hiss etdiyinizə əmin olmaqdır. Enerjinin çoxluğu da, enerjinin azlığı da yoluxucudur. Müntəzəm olaraq idmanla məşğul olmağın sağlamlığa faydaları çoxdur. İdman görünüş və sağlamlıq baxımından ən yaxşı formada olmağınızı təmin edir. İdman sayəsində stresli anları daha səmərəli şəkildə idarə edə bilərsiniz.

İdmanın aşağıdakı faydaları təsir və mövcudluq ilə birbaşa əlaqəlidir. İdmanla məşğul olarkən:

- endorfin ifrazı artdığına görə özünüzü daha xoşbəxt hiss edirsiniz;
- enerji səviyyəniz yüksəlir; entuziazmı təqlid etməyə ehtiyac qalmır, onsuz da, özünüzü daha gümrah hiss edirsiniz;
- əzələlərinizə nəzarəti artırdığınız üçün qamətiniz düzəlir, fiziki mövculuğunuz təkmilləşir;
- beyin daha sağlam olur, yaddaşınız möhkəmlənir (müsahibələr və təqdimatlar üçün çox faydalıdır);
- daha dinc və sakit olur, daha yaxşı yatır, əhvali-ruhiyyənizə və performansınıza daha rahat nəzarət edirsiniz.

İdmanla məşğul olmağa vaxt ayırmaq üçün intizam tələb olunur, lakin əldə ediləcək nəticələr üçün buna dəyər.



DAXİLİ MÜHƏRRİKİNİZİN GÜCÜNÜ QORUYUN

Araşdırmalar göstərir ki, emosional vəziyyətiniz davranışınıza təsir edir. Daxili mühərrikinizi idarə edə bilsəniz, davranışlarınıza xeyli dərəcədə nəzarət edə biləcəksiniz və bu nəzarət hissi təsir və mövcudluq səviyyənizi yüksəldəcək.

Bu fəsildə sizə yardım edəcək bir sıra üsullara nəzər saldıq:

- özünüdərk səviyyənizi artırın;
- güclü cəhətlərinizi müəyyən edin və onların üzərində işləyin;
- olduğunuz kimi görünmək üçün dəyərlərinizi başa düşün;
- stresə verdiyiniz reaksiyalarınızın fərqinə varın və onları necə idarə edə biləcəyinizi öyrənin;
- enerjinizi idarə edin;
- fərqindəlik bacarığınızı artırın;
- güc mənbələrinizin fərqində olun və onlardan səmərəli istifadə edin;
- insanlardan dəstək alın, rəy və fikirləri öyrənin.

Daxili mühərrikiniz haqqında düşünməyə, onu gücləndirməyə vaxt ayırın, bu yolla, təsirinizi bəsləyən və inkişaf etdirən yanacağı təmin etmiş olacaqsınız.



TƏSİR STRATEGİYALARI



TƏSİR GÜCÜNÜZÜ ÖLÇƏN ANKET

"Dərk edilən hər şey gerçəklikdir". **Li Atvoter**

Təsirimizin uğurunu başqalarında yaratdığımız təəssüratla ölçürük. Aşağıdakı suallar sizə bütün ünsiyyət proseslərindəki güclü və zəif cəhətlərinizi qiymətləndirməyə kömək edəcək.

Özünüzə 1 – 10 ballıq şkalaya əsasən qiymət verin: 1 - ən aşağı, 10 - ən yüksək qiymətdir. Aşağı ballar harada təsirinizi təkmilləşdirməli olduğunuzu və buna nail olmaq üçün hansı addımları atmalı olduğunuzu göstərir.

Mən otağa daxil olanda insanların diqqətini cəlb edir və hafizələrində qalıram.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Danışarkən özünəinamlı olmağım səsimdən hiss olunur.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Ünsiyyət zamanı ifadələrimi ehtiyatla seçir, sözlərimin göstərəcəyi təsirin fərqində oluram.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Bədən dilim və jestlərim özünəinam və etibarlılıq ifadə edir.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

TƏSİR GÜCÜNÜZÜ ÖLÇƏN ANKET



"Necəsiniz? İşlər necə gedir?" suallarına pozitiv cavab verir, həmsöhbətimə nəyin maraqlı ola biləcəyini nəzərə alıram.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Söhbət zamanı həmişə qarşı tərəfin nöqteyi-nəzəri ilə maraqlanıram.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Müsahibə kimi özümü gərgin hiss etdiyim situasiyalarda mövcudluğumun fərqində olur və özümə nəzarəti itirmirəm.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Hansı cəhətlərimin məni fərqləndirdiyini, fərqli və unikal şəxsi brendimi formalaşdırdığını bilirəm.

1 ☐ **2** ☐ **3** ☐ **4** ☐ **5** ☐ **6** ☐ **7** ☐ **8** ☐ **9** ☐ **10** ☐

Bu sualları kitabı tamamladıqdan sonra cavablandırmağa çalışın... və fərqindəlik və diqqətinizin necə təkmilləşdiyini, təsirinizin necə artdığını yoxlamaq üçün bir neçə ay sonra suallara yenidən qayıda bilərsiniz.

TƏSİR STRATEGİYALARI

BAŞQALARININ GÖRDÜKLƏRİ



Artıq öyrəndiyimiz kimi, təsir və mövcudluğunuzun böyük hissəsi necə düşündüyünüz və özünüzü necə hiss etdiyinizlə əlaqədardır. Lakin başqaları üçün təsir və mövcudluğunuz, ən azı, ilkin mərhələdə təəssüratla – nə gördükləri, nə eşitdikləri, onlarda yaratdığınız hisslərlə assosiasiya olunur.

İlk olaraq, zehniyyətiniz, emosional dünyanız üzərində işləməzdən əvvəl, ilkin və ya ani təsiri – xarici təəssüratları idarə edərək daha tez etimad qazana bilərsiniz. Bu zaman aşağıdakı amilləri hərəkətə keçirməlisiniz:

- qamət və ya duruş;
- jestlər;
- imic;
- enerji;
- üz ifadəsi;
- göz təması.



TƏSİR STRATEGİYALARI

QAMƏT



Fiziki baxımdan pozitiv təsir göstərməyin sirri **rahat və təmkinli** (gərgin olmayan) duruşda gizlənir. Tərzləri və özlərinə olan inamı ilə sizdə dərin təəssürat oyadan insanları xatırlayın. Böyük ehtimalla, şux dayanır, qaməti dik tutur və özünəinamlı görünürlər.

Kiminləsə ünsiyyət qurmazdan əvvəl özünüzü necə hiss etdiyinizi yoxlamaq üçün bir neçə saniyə vaxt ayırın. Özünüzdən soruşun: "Bədənimin hansısa hissəsində gərginlik varmı? Nəzərə çarpırmı?"

Cavab "bəli"dirsə, o halda gərginlikdən xilas olun. Aşağıdakıları sınayın:

- bir neçə dəqiqə əllərinizi tez-tez silkələyin;
- bədəninizi, üzünüzü bacardığınız qədər möhkəm sıxın, beşə qədər sayın və özünüzü sərbəst buraxın;
- beş dəqiqə sürətlə yeriyin;
- gərnəşin və əsnəyin.

Bədəndə yüngüllük və rahatlıq özünəinam ifadə edir. Bu duruş həmçinin bədənə hər şeyin yaxşı olduğuna dair siqnal göndərir. Vərdiş etdikdən sonra bədəni müəyyən bir vəziyyətdə saxlamaq asanlaşır. Daha şux qamətlə daha güclü göründüyünüzü daim özünüzə xatırlatmaqla vərdişlərinizi dəyişin.

Gərginlikdən xilas olub "ayağa qalxdığınız" zaman daha dinamik təsir göstərir, özünüz üçün daha çox enerji yaradırsınız. Unutmayın ki, ağırlıq və gərginlik cəzb etmir, itələyir. Dik qamət həmçinin bel və baş ağrılarınızı, əzələlərinizdəki gərginliyi azaltmağa kömək edə, sizi 5 kq daha yüngül göstərə bilər.

TƏSİR STRATEGİYALARI

QAMƏTİNİZİ NECƏ DÜZƏLTMƏLİ?



Qamətinizi yaxşılaşdırmaq daha güclü fiziki mövcudluq yaratmağa kömək edir. Daha hündür görünəcək, daha çox yer tutacaq, daha enerjili görünəcəksiniz. Bədəniniz başqa cür istifadə edildiyinə görə reaksiya verməyə başladıqca özünüzə inamınız əhəmiyyətli dərəcədə yüksələ bilər. Daha dərindən nəfəs ala biləcəksiniz, beləliklə səsiniz daha güclü, daha aydın olacaq. Faydaları dərhal özünü göstərəcək!

Dəyişiklikləri görə bilmək üçün güzgü qarşısında belə dayanmağa çalışın:

- ağırlığınızı pəncələrinizə verin;
- dizlərinizi bir azca əyin – dizlərinizi tamamilə arxaya doğru tarım açmaqdansa, sərbəst saxlayın;
- ayaqlarınızı çiyin bərabərliyində açın;
- məşq etdikcə qollarınızı yanlarınızda sərbəst saxlayın;
- bədəninizi gərmədən çiyinlərinizi yüngülcə arxaya doğru verib dik dayanın;
- qarnınızı içəri çəkin;
- çənənizi düz saxlayın, irəli baxın.

Bu çalışmanı vərdiş edənə qədər təkrar etməli ola bilərsiniz.

TƏSİR STRATEGİYALARI

JESTLƏR



Jestlərinizə hakim olmaq sərbəst görünməyə, özünüzü daha əminliklə ifadə etməyə imkan verir. Təqdimat keçirərkən əllərinizə həddən artıq diqqət yetirmək başqalarını dinləyərkən fikrinizi toplamağa, diqqətinizi auditoriyaya yönəltməyə mane olur.

- Əl hərəkətlərinizi güzgü qarşısında məşq edin və ya iş yoldaşınızdan təqdimat zamanı sizi çəkməsini xahiş edin. Əvvəl bir qədər qəribə görünsə də, hərəkətlərinizin fərqinə vardıqca faydalı nəticələr əldə edəcəksiniz.
- Siyasətçilərin və peşəkar natiqlərin sevdikləri güc pozasını məşq edin – ayaqlarınızı bir qədər aralayın, əllərinizi bel səviyyəsində saxlayın. Sərbəst vəziyyətdə əllərinizi bir-birinin üzərinə qoymağı, barmaqlarınızı birləşdirməyi və ya əllərinizi bir-birinə daraqlamağı sınayın. Həmçinin orada olmaqdan məmnun olduğunuzu göstərmək üçün əlinizdə qələm, kart və ya "PowerPoint" pultunu tutmağı sınaya bilərsiniz.
- Ciblərinizdə xırda pul və ya açar saxlamayın.
- Hər iki əlinizi cibinizə salmayın – lakin sərbəst və qeyri-rəsmi görünmək istəyirsinizsə, bir əlinizi cibinizə sala bilərsiniz.
- Yerinizdə qurdalanmayın – üzük, qalstuk, saç, ip və qələmlərlə oynamaq cəlbedici olsa da, dinləyicilərinizin diqqətini yayındıra bilər.

TƏSİR STRATEGİYALARI

SALAMLAMA



İnsanların ilk təəssüratları zaman keçdikcə daha tez formalaşır. Müasir araşdırmaların nəticələrinə görə, kiminsə etibarlı insan olub-olmadığına millisaniyələr ərzində qərar veririk. Müəyyən bir fikir formalaşdırmaq üçün instinktlərimizdən istifadə edərək çoxsaylı siqnalları qiymətləndirir, mənalarını açırıq. Odur ki, ilk dəfə görüşdüyünüz insanlarla salamlaşma xüsusi çəkiyə malikdir. Fərqli insanlarla salamlaşmağın ən yaxşı üsulu ilə bağlı çaşqınlığa qapıla bilərsiniz, ona görə də əvvəlcə qarşı tərəfin mədəniyyətini öyrənin.

Bəzi ümumi prinsiplər:

- salamlaşarkən/tanış olarkən ayağa qalxın – bu zaman insanlar onlara dəyər verildiyini hiss edirlər və hər kəsin statusu bərabərləşir;
- gülümsəyin – mehribanlıq nümayiş etdirmək dərhal yaxınlıq və etimad duyğusu yaradır və bu, yoluxucudur, yəni bu yolla, qarşı tərəfə də kömək etmiş olacaqsınız;
- qarşı tərəfin gözlərinin rənginin və ya üz cizgilərinin fərqinə varacaq qədər uzunmüddətli göz təması qurun; gözünüzü döşəməyə zilləyib dayanmayın;
- özünüzü dərhal təqdim edin;
- faydalı olacaqsa, kim olduğunuz haqında da bir neçə kəlmə deyin;
- qarşı tərəfin əlini qətiyyətlə, möhkəm və mehribanlıqla sıxın: bu, orada olmaqdan və tanışlıqdan məmnun olduğunuzu və etibarlı insan olduğunuzu göstərir.

TƏSİR STRATEGİYALARI

GÖZ TƏMASI



Qərb cəmiyyətlərində göz təmasına böyük önəm verilir. Göz təmasına əsasən, qarşı tərəfin dürüst, səmimi və etimada layiq olub-olmadığını müəyyən edə bilirik. Yaxşı göz təması bizə həmçinin həmsöhbətimizin özünəinamı haqqında çox söz deyir, onun gözlərini "oxuyaraq" özünü necə hiss etdiyi barədə çox şey öyrənə bilərik. Lakin unutmayın ki, bəzi mədəniyyətlərdə birbaşa göz təması hörmətsizlik hesab edilə bilər. "Google"da qısa bir axtarış aparmaqla auditoriyanız üçün adekvat göz təmasının necə olduğunu öyrənə bilərsiniz.

Göz təması xüsusilə aşağıdakı hallarda vacibdir:

Təqdimatlar – Öz baxış bucağınızdan auditoriyanı 6 nəfərlik hissələr bölün və baxışınızı növbə ilə müəyyən bir hissəyə yönəldin. Ətrafa göz gəzdirmək vərdişindən uzaq olun. Hər bir hissənin tək bir insan olduğunu və nəzərlərinizi birbaşa ona yönəltdiyinizi təsəvvür edin. Beləcə, diqqətinizi toplayacaq, özünəinamlı və qətiyyətli görünəcəksiniz.

Tanış olmaq/salamlamaq – qarşı tərəfin əlini sıxarkən davamlı və mehriban göz təması qurun.

Virtual ünsiyyət – ekrandakı həmsöhbətinizlə göz təması qurmaq üçün kameraya baxın, sadəcə ekrana baxmayın.

TƏSİR STRATEGİYALARI

MEHRİBANLIQ VƏ GÜC



Psixologiya elminin qənaətlərinə görə, mehribanlıq (empatiya, ünsiyyət və etibarllıq) və güc (qətiyyətlilik, sərişdə və təsir imkanı) ətrafımızdakı insanlar üzərindəki pozitiv və ya neqativ təsirimizin 90 %-ni təşkil edir.

Görünür, işin sirri düzgün balansı qura bilməkdədir, belə ki, gücdən həddən artıq istifadə etmək qorxu və qəzəbə səbəb ola, həddən artıq mehribanlıq isə peşəkarlığınıza şübhə doğura bilər.

Kaddi və həmkarlarının apardıqları araşdırmaya əsasən, ünsiyyətə hər zaman mehribanlıqla başlamalıyıq. Başınızı azca tərpətməklə deyiləni təsdiq etmək və ya kiçik bir jestlə insanlara doğma mühitdə olduqlarını göstərmək mümkündür. Mehribanlığı ünsiyyətin öncəliyinə çevirərək ətrafınızdakı insanlarla dərhal əlaqə yarada və onların etimadını qazana bilərsiniz.



Balansa nail olub-olmadığınız haqqında düşünün.

- Ən çox hansına üstünlük verirsiniz: mehribanlığa, yoxsa gücə?
- Söhbətə xoş münasibət qurmaqla, yoxsa səlahiyyətlərinizi nümayiş etdirməklə başlayırsınız?

TƏSİR STRATEGİYALARI

MEHRİBANLIQ VƏ GÜC



Mehribanlığı necə hiss etdirməli:

- Ürəkdən gülümsəyin.
- Qarşı tərəfə maraq göstərin.
- Həvəslə danışın.
- Qarşı tərəflə bağ qurmaq üçün yollar axtarın.
- Ortaq nöqtələr axtarın.
- Qarşı tərəfin ideyalarını nəzərə alın, "bəli, amma..." əvəzinə, "bəli və..." sözlərindən istifadə etməyə çalışın.
- İnsanların qorxu və narahatlıqlarını anladığınızı göstərin.
- Açıq və mehriban bədən dilindən istifadə edin.

Gücü necə hiss etdirməli:

- Vəziyyətə nəzarətin əlinizdə olduğunu hiss edin.
- Dik dayanın.
- Üz ifadəniz özünəinamlı və qətiyyətli olsun.
- Səsiniz aydın və ritmik olsun.
- Özünəinam və qətiyyət ifadə edən jestlərdən istifadə edin.
- Bədəninizlə fiziki məkanı işğal etməkdən çəkinməyin.

"*Qarşı tərəflə aranızda mehribanlıq yaratdığınız zaman gücünüz məmnuniyyətlə qarşılanan zəmanət təsiri bağışlayır. Liderliyiniz hədəyə deyil, hədiyyəyə çevrilir*". **Emi C. Kaddi və b. h.**

TƏSİR STRATEGİYALARI

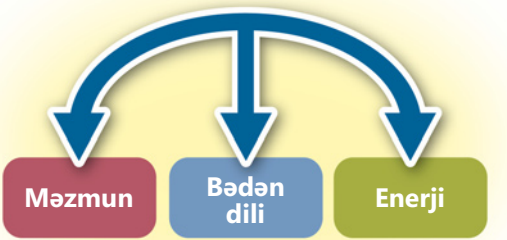
QARŞILIQLI ANLAŞMA



Qarşılıqlı anlaşma və harmoniya – qarşı tərəflə "eyni dalğada olmaq" deməkdir. Yəni insanlar bir-birini başa düşür və bir-biri ilə yaxşı yola gedirlər. Bu, müştəri xidmətləri və uğurlu biznes münasibətlərində vacib əhəmiyyət daşıyır.

Tərəflər arasında qarşılıqlı anlaşma və harmoniya yarandıqda onlar bir sıra fərqli səviyyələrdə bir-birinin davranışlarını "əks etdirir"lər:

- bədən dilləri və ya qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsilə;
- enerji və temp vasitəsilə: adətən, bu, nitqin sürətində və səs tonunda özünü göstərir;
- məzmun və danışıq dili vasitəsilə.



TƏSİR STRATEGİYALARI

EMPATİYANIN QURULMASI



Stefen Kovinin məşhur "*Başa düşülmək istəyirsinizsə, əvvəl başa düşməyə çalışın*" fikri empatiyanı – təsir göstərməyin ən effektiv yolunu, qarşılıqlı anlaşma və harmoniya yaratmağın əsasını vurğulayır.

Məsələ burasındadır ki, vaxtın azlığı və diqqətin tapşırığa yönəlməsi çox vaxt tərəflərin bir-birinə göstərə biləcəyi marağın qarşısını alır. Qarşı tərəfə maraq hissi empatiya qurmağın təməl daşıdır, çünki bu zaman dünyaya başqasının gözündən baxmağa çalışırıq. Maraq göstərmək, yaxınlıq və əlaqə qurmaq şəxsi mövculuğumuzu artırmaq üsullarıdır.

Söhbətlər üçün "**FORM**" yanaşmasını sınayın:

"F amily" (Ailə) – Şəxsi maraq göstərmək üçün həyat yoldaşları, uşaqlar və s. haqqında sual verin.

"O ccupation (Məşğuliyyət) – Həmkarınızın işləri necə gedir?

"R ecreation (İstirahət) – Həftəsonu və ya istirahət/məzuniyyət necə keçib? Hansı mədəni məşğuliyyətləri sevir?

"M iscellaneous (Müxtəlif) – Onlar haqqında daha nə bilmək istərdiniz?

Ununtmayın, əmin olmalı deyil... maraq göstərməlisiniz! Bu yolla, çətin söhbətlərdə belə, eyni fikirdə olmasanız da, bir-birinizi anlayacaqsınız.

TƏSİR STRATEGİYALARI

ENERJİDƏN İSTİFADƏ



Bədən dili vasitəsilə qarşılıqlı anlaşma və harmoniya yaratmaq vacib olsa da, başqalarının enerji və tempi ilə uyğunlaşa bilmək də eyni dərəcədə əhəmiyyətlidir.

Bəzi insanların tempi sürətli olur. Onlar tez-tez danışır, fərqli jestlərdən istifadə edir, çoxlu suallar verirlər, üz ifadələri tez-tez dəyişir – bir sözlə, təbiət etibarilə yüksək enerjiyə malik olurlar.

Bəzilərinin isə tempi ləng olur. Düşünərək və ağır-ağır danışırlar, götür-qoy etməyi sevirlər, jestləri və üz ifadələri zəngin olmur.

Bəs siz hansı insanlardansınız?

Nəzərə alın ki, stresli vəziyyətlərdə enerji səviyyələri dəyişə bilər. Məsələn, təqdimatlarda çox vaxt spikerlərin danışıq sürəti artır, hətta sözləri qarışdırır və rabitəsiz danışır, səslərinin zənginliyini və teksturunu itirirlər. Sizdə də belə olursa, bu davranış modelini aradan qaldırmağa çalışın: bir az su için, yavaş-yavaş və dərin nəfəs alıb-verin, fasilə verin və daha məqbul enerji səviyyəsinə keçin.

Qarşı tərəfə daha çox təsir etmək istəyirsinizsə, enerji səviyyənizi onlara uyğunlaşdırmağa çalışın. Məsələn, bir qədər yavaşlayın və ya təqdimat tərzinizə bir az da enerji qatmağa çalışın.

TƏSİR STRATEGİYALARI



MƏZMUN VƏ DİL VASİTƏSİLƏ QARŞILIQLI ANLAŞMA

İnsanlar fərqli üsullarla düşünür və ideyaları fərqli şəkildə qavrayırlar. Özünüzün və başqalarının tərzinin fərqində olsanız, təsir, qarşılıqlı anlaşma və harmoniyanı gücləndirmək üçün tərzinizi uyğunlaşdırmağı öyrənə bilərsiniz.

NLP (neyrolinqvistik planlaşdırma) müxtəlif düşünmə tərzləri haqqında biliklər təmin edir.

Üç əsas düşünmə tərzi var: görmə, eşitmə və kinestetik. Danışdıqlarına əsasən, insanların hansı tərzdə düşündüyünü müəyyən edə bilərsiniz:

Görmə	**Eşitmə**	**Kinestetik**
Yolumu aydın görə bilirəm.	Yeni ideyaları dinləməyi sevirəm.	Əşyaları hiss etməyi sevirəm.
Gözüm işlərin üzərindədir.	Dediklərinizi eşidirəm.	Həyatın təzyiqini hiss edirəm.
Ümumi mənzərəni görə bilirsinizmi?	Deyilənlərə qulaq kəsiləcəyəm.	Vəziyyəti ələ almalıyıq.

TƏSİR STRATEGİYALARI

QARŞI TƏRƏFƏ UYĞUNLAŞMAQ



Kiməsə avtomobil satdığınızı təsəvvür edin:

- görmə duyğusu yüksək olan insana avtomobilin zahiri görünüşü yaxşı təsir bağışlayacaq;
- eşitmə duyğusu yüksək olanlara mühərrikin səsi təsir edəcək;
- kinestetik duyğusu yüksək olanları isə oturacaqların üz materialı cəlb edəcək.

Qarşı tərəfin düşüncə tərzini başa düşüb ona uyğunlaşa bilsəniz, ünsiyyət və təsiretmə bacarıqlarınız təkmilləşəcək. Təqdimat zamanı auditoriyanınkı ilə üst-üstə düşəcək bir sıra fərqli tərzlərdən istifadə edərək daha güclü təsir yarada bilərsiniz.

Həmçinin qarşı tərəfin istifadə etdiyi dilə də müxtəlif üsullarla uyğunlaşa bilərsiniz:

- özünüzün deyil, həmsöhbətlərinizin jarqonundan istifadə edin;
- həmsöhbətinizin sözlərini təkrar edin, məsələn: "Sonuncu model xoşunuza gəldi, eləmi?" "Göstərilən xidmətdən çox məmnun görünürsünüz" və ya "Rahat idarə edilən model istədiyinizi demişdiniz";
- eyni söz və ifadələrdən istifadə edin: məsələn, insanların üz-gözünü turşudub keflərinin pozulacağını düşünürsünüzsə, "səlahiyyətləndirmə" sözündən istifadə etməyin.

TƏSİR STRATEGİYALARI

UYĞUNLAŞMAQ VƏ DİNLƏMƏK



Empatiya qurmaq və qarşılıqlı anlaşmaya nail olmaq üçün yaxşı dinləməyi bacarmalısınız. Təsiretmə alətləri arasında öyrənilməsi ən çətin bacarıqlardan biri budur.

Biz müxtəlif səviyyələrdə dinləyirik. Məsələn, **faktlara** qulaq asırıq – bu, səthi dinləmədir, diqqətimizi yalnız istifadə olunan sözlərə yönəltdiyimiz üçün nisbətən asan üsuldur. **Duyğuları** dinləyə bilərik – danışanın öz reaksiyasını necə təsvir etdiyinə qulaq asırıq. Bu, daha çətindir və diqqət tələb edir. Nəhayət, **niyyətləri** dinləyə bilirik. Niyyətlər danışanın istifadə etdiyi sözlər arasında gizlənmiş ola bilər. Ən çətini budur.

Faktlar	Hekayənin konteksti, məntiqi ardıcıllığı, istifadə edilən sözlər və irəli sürülən arqumentləri dinləyin.
Duyğular	Duyğulara ad qoymaq və onlar haqqında danışmaq olar, lakin çox vaxt duyğuları səs tonundan, nitqin tempindən və bədən dilindən anlaya bilirik. Köks ötürmək, çiyinlərini çəkmək, bədən vəziyyətində və üz ifadəsindəki dəyişikliklər sizə çox şey deyə bilər, ona görə də həm gözləriniz, həm də qulaqlarınızla dinləyin.
Niyyətlər	Çox vaxt danışarkən insanların niyyətlərini büruzə verən ipuclarını tutmaq mümkün olur. Hekayənin müəyyən hissələrində onlar daha çox canlılıq qazanır, ideyalar, variantlar, problemlər və mümkün həll yolları ortaya çıxır.

TƏSİR STRATEGİYALARI

DİNLƏMƏYİ ÖYRƏNMƏK



Britaniyanın "Samaritans" xeyriyyə təşkilatında dinləmə üzrə ixtisaslaşmış və əsasən, telefonla vasitəsilə işləyən mütəxəssislər çalışırlar. Təşkilat ən yüksək səviyyədə xidmət göstərə bilmək üçün yaxşı dinləmənin əsas amillərini araşdırmış və öyrənmişdir:

1. Qarşı tərəfin dediklərinə maraq göstərdiyinizi bildirmək üçün müəyyən həvəsləndirici sözlərdən istifadə edin: "*Bu haqda ətraflı danışa bilərsinizmi?*" və ya "*Bəli, davam edin...*"
2. "*Kim, nə, harada, nə vaxt, necə*" əvəzlikləri ilə başlayan açıq suallar verin. Bu suallar empatiya qurmağa kömək edir (növbəti səhifədə yaxşı suallardan daha ətraflı bəhs edilir).
3. Reaksiya verin – sadəcə, sizinlə paylaşılanlara reaksiya verin. Məsələn, "*Təsəvvür edirəm, necə çətin olub...*"
4. Təkrar edin – eşitdiyinizi göstərmək üçün həmsöhbətinizin öz sözlərindən istifadə edin, məsələn, kimsə məyus olduğunu deyirsə, belə deyin: "*Məyus olmusunuz – səbəbini anlayıram*".
5. Aydınlaşdırın – düzgün başa düşüb-düşmədiyinizi dəqiqləşdirin, fərziyyə yürütməyin.
6. Tez-tez kiçik xülasələr verin – yalnız söhbətin sonunda deyil, müxtəlif mərhələlərdə deyilənləri anlayıb- anlamadığınızı dəqiqləşdirin.

TƏSİR STRATEGİYALARI

UYĞUNLAŞMAQ VƏ SUALLAR VERMƏK



Yaxşı suallar güclü təsirə malik söhbət formalaşdıra, maraqlı və öyrədici məlumatlar eşidə biləcəyiniz əlverişli dinləmə mühiti yarada bilər.

Hansı növ suallarla başlayacağınızı planlaşdırmağa və ya söhbəti irəli aparmağın ən yaxşı üsulunun nə olacağını düşünməyə çalışın. Əlbəttə, həmsöhbətinizin nə deyəcəyini bilmirsiniz, lakin planlı yanaşma onları uğurlu nəticəyə doğru istiqamətləndirməyə kömək edə bilər.

1. Qısa cavablarla nəticələnən qapalı suallar: "*Nahara çıxmaq istəyirsinizmi?*"
2. Daha dolğun cavabları təşviq edən açıq suallar: "*Necə bir nahar etmək istərdiniz?*"
3. İstiqamətləndirici və ya təhrikedici suallar: "*Naharda salat yemək istərdinizmi?*"
4. Sınayıcı suallar, məsələn "*Görürəm ki, nadir hallarda nahar edirsiniz... səhərlər nə yeyirsiniz?*"
5. Xatırlatma sualları, məsələn, "*Ötən həftə nahar etdiyimiz ən yaxşı yer hara idi?*"

Artıq qeyd etdiyimiz kimi, əmin olmayın, maraq göstərin. Sual vermək bacarığınız həmsöhbətinizə özünü daha dolğun ifadə etməyə imkan verəcək və o sizin dinləmə bacarığınız sayəsində özünü dəyərli və vacib hiss edəcək.

TƏSİR STRATEGİYALARI

SÖZLƏRİNİZİ DİQQƏTLƏ SEÇİN



Bilirik ki, insanlar pozitiv mesajlara daha böyük maraq və həvəslə cavab verirlər. Qottman İnstitutunun mütəxəssisləri Con və Culi Qottman uzunmüddətli münasibətdə olmuş cütlükləri illərlə araşdıraraq münasibətin istənilən formasında uğura yol açan və ya maneə olan üç vacib "dil üslubu"nu müəyyən etmişlər.

1. "*Xeyr, çünki...*" Bu cavabın mənfi olmasına lüzum yoxdur, müqavimət özü neqativlik ifadə edən enerjiyə malikdir və münaqişəyə səbəb olsa da, söhbətin təsiri olacaq. Fərqli fikirlərdə olaraq mövcudluğumuzun effektini qoruya bilərik.

2. "*Bəli və...*" Pozitiv qarşılıqlı münasibətlərin sirri – qarşı tərəfin fikrini qəbul etmək və ona istinad etmək həmin şəxsin özünü dəyərli hiss etməsinə səbəb olur, statusunu yüksəldir, pozitiv və fəaliyyətyönümlü məqsədə işarə edir.

3. "*Bəli, ya da...*" Uzaq durmalı olduğunuz yanaşmadır. Qarşı tərəfin fikrini gözardı edir, öz ideyanızla əvəz edirsiniz. Laqeydlik tənqidə və nifrətə gətirib çıxarır – təsir göstərmək üçün tamamilə yanlış üsuldur.

Danışıqlar üzrə mütəxəssis Kris Voss qarşı tərəfə cavab verərkən mümkün olan hər bir halda "*doğrudur*" deməyi tövsiyə edir. Təsir göstərmək üçün danışıq dilinizdən istifadə etməyin sadə və pozitiv üsuludur.

TƏBİİ SƏSLƏNMƏK



Mesajın eşidilməsi, başa düşülməsi və yadda saxlanılması üçün onu səmimi və qarşı tərəfdə etibar yaradacaq şəkildə təqdim etmək lazımdır. Mesajınızın təbii və səmimi səslənməsi son dərəcə vacibdir. Bəzən dediklərinizə ürəkdən inansanız da, səsinizdən düzgün istifadə etmədiyinizə və kifayət qədər cəhd etmədiyinizə görə sözləriniz inandırıcı səslənmir. Sanki dediklərinizdə ciddi deyilsiniz, sözlərinizlə aranızda bağ hiss olunmur. Beləliklə, səsiniz göstərəcəyiniz təsiri qüvvətləndirəcəksə, onda səsinizin üzərində bir qədər işləməlisiniz.

Səsimiz nəfəsli orkestr alətinə bənzəyir. Onun güc mənbəyi (nəfəs), rezonatoru (udlaq və bədənimizin səsimizin təsir etdiyi bütün hissələri), səs çıxarmaq üçün ağlasığmaz dərəcədə sürətlə hərəkət edən dilçəyi (səs telləri) var.

Alətdə yaxşı ifa etmək üçün məşq etmək tələb olunur. Səsinizi ən yaxşı formada saxlamaq üçün 66-67-ci səhifələrdəki çalışmaları yerinə yetirməyə çalışın. Onları gündəlik rejiminizin bir hissəsinə çevirin, məsələn, duş qəbul edərkən, işə və ya toplantıya gedərkən avtomobildə bu çalışmaları yerinə yetirin. Faydasını çox tez görəcəksiniz.

Klişe kimi səslənə bilər, amma əsas məsələ nə dediyimiz deyil, necə dediyimizdir.



TƏSİR STRATEGİYALARI

SADƏLİK VƏ AYDINLIQ



- Ünsiyyət zamanı güclü təsir yaratmaq üçün mesajınızın məğzini dəqiqləşdirin. Mesajınızı başlıq kimi təsəvvür etməyə çalışın və hər dəfə "yolunuzu azdığınızı" hiss etdikdə həmin başlığı xatırlayın.
- Danışarkən məhdudlaşdırıcı və münasibət bildirən sözlərdən minimum dərəcədə istifadə etməyə çalışın. "*Tamamilə*", "*həqiqətən də*", "*ümumiyyətlə*" və "*...mm, ...ee*" kimi əlavələrin edilməsi sadə və aydın mesajın keyfiyyətini alt-üst edir. Məsələn:

Sonuncu maliyyə rübündə komanda dəyərləndirməsi aparan Mayk həyəcanlıdır.

"*Eee... hər kəsin sabahı xeyir olsun və ...eee... hər kəsə bu səhər gəlmək üçün vaxt tapdığına görə təşəkkür etmək istəyirəm. Ümumiyyətlə, bu rüb tədbirlərlə kifayət qədər zəngin idi ...eee... odur ki, növbəti rüblə bağlı, həqiqətən də, çox nikbin proqnozlarımız var...*"

İndi isə növbəti səhifədəki daha pozitiv variantı oxuyun.

TƏSİR STRATEGİYALARI

SADƏLİK VƏ AYDINLIQ

Bu yanaşmanın təsiri daha böyükdür:

"Sabahınız xeyir, xanımlar və cənablar, xoş gəlmisiniz. Ötən rübü qiymətləndirmək, gələcək planımızı öyrənmək üçün bu səhər buraya toplandığınıza görə təşəkkür edirik. Ötən rüb tədbirlərlə zəngin keçdi və bu qeyri-adi dövr bizə növbəti rübə yüksək nikbinliklə keçmək imkanı yaratdı".

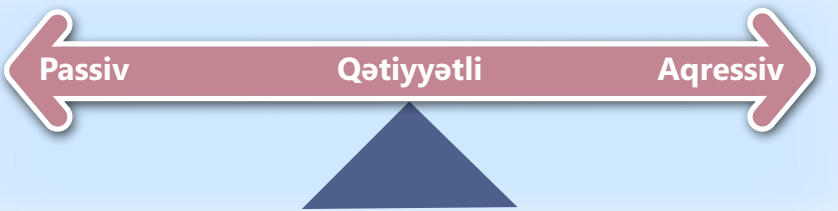


TƏSİR STRATEGİYALARI

QƏTİYYƏTLƏ TƏSİR EDİN



Qətiyyətlilik və təsir yanaşı addımlayırlar, belə ki, sadə dillə desək, ya aqressiv, ya da passiv davranış nümayiş etdirsəniz, pozitiv təsir göstərə bilməyəcəksiniz.



TƏSİR STRATEGİYALARI

QƏTİYYƏTLİ DAVRANIŞ



Qətiyyətlilik özünüzün və başqalarının hüquqlarını bilməklə əlaqəlidir. Qətiyyətli davranış nümayiş etdirənlər, bir qayda olaraq, başqalarının hörmətini qazanmağı bacaran özünəinamlı insanlar hesab edilirlər.

Sözlər, səs tonu və bədən dilinə əsasən, qətiyyətliliyi aqressiv və ya itaətkar davranışdan fərqləndirmək mümkündür.

	Qətiyyətli	**Aqressiv**	**İtaətkar**
Verbal dil	Dəqiq və aydın – "*hesab edirəm ki*", "*... lazımdır*"	"Mən" sözündən aqressiv tərzdə istifadə, sarkazmdan istifadə	Üzrxahlıq etmək və rabitəsiz nitq: "*Əgər etiraz etmirsinizsə...*"
Səs tonu	Sabit, yaxşı idarə olunan, səmimi və empatiya quran	Yüksək, sərt, ifadəsiz	Sakit, sönük; sözlərin sonu uzadılır
Üz ifadəsi	Açıq, yaxşı göz təması, maraq dolu	Qaşqabaqlı, gərgin, zillənmiş baxış	Gözlər aşağı dikilib, üzrxahlıq dolu təbəssüm
Bədən dili	Sərbəst və dialoqa açıq	Sərt jestlər, barmaqla işarə etmək, irəli əyilmək	Gərgin, qapalı və titrək jestlər

TƏSİR STRATEGİYALARI

DAHA QƏTİYYƏTLİ OLMAQ ÜÇÜN MƏSLƏHƏTLƏR





Daha qətiyyətli davranış nümayiş etdirmək istəyirsinizsə, aşağıdakı məsləhətlər sizin üçün faydalı ola bilər:

- Hər zaman özünüzə inanın, dəqiq və aydın danışın.
- Mətləbdən uzaqlaşmayın və yalnız mövzuya aid olan məlumatları çatdırın.
- Bədən vəziyyətiniz özünəinam ifadə etməlidir.
- Gözləntilərinizi bəyan edin.
- Emosiyalarınızı, sadəcə, qeyri-verbal deyil, həm də verbal şəkildə ifadə edin: "Hər gün işə gecikməyiniz məni narahat edir".
- "Mən"lə başlayan cümlələrdən istifadə edin, lakin qarşı tərəfə hörmət etməyi unutmayın.
- Güc mənbəyinizi tanıyın (bax: səh. 33 – 34).
- Pozitiv daxili dialoqdan istifadə edin.

Qeyri-ixtiyari olaraq qətiyyətli davranışdan aqressiv və ya itaətkar davranışa keçmək çox asandır. Pozitiv təsir göstərə bilmək üçün istifadə etdiyiniz tərzin fərqində olun, bu yolla, qətiyyət çərçivəsində hərəkət etməyə davam edə bilərsiniz.

TƏSİR STRATEGİYALARI

EŞİDİLMƏK



Auditoriyanızda istər bir nəfər olsun, istər min nəfər, onlara çatdıracağınız mesajı hər kəs eşidə bilməlidir. Körpələr öz səs diapazonlarında 28 not və ya 4 oktavadan istifadə edərək mesajlarını sözlərdən isifadə etmədən məharətlə ötürürlər. Böyüdükdə isə səs diapazonumuzda 2 və ya 3 notdan istifadə edə bilirik. Orkestrin yalnız 2 və ya 3 notdan istifadə etdiyi konserti təsəvvür edə bilirsinizmi? Yuxuya getmək və yadda qalmayacaq bir performans nümayiş etdirmək üçün əla üsuldur! Ünsiyyət zamanı bu vəziyyətdən uzaq olmaq istəyirsinizsə, "konsert performansı"nızın dinamik və yaddaqalan olması üçün səsinizin diapazonunu necə çeşidləndirə biləcəyiniz haqqında düşünün.

"**LASER**"
modeli sizə mesajınızı ötürən zaman diqqətinizi nəyə yönəldəcəyinizi xatırladacaq:

- "**L**oudness" (səsin ucalığı)
- "**A**rticulation" (artikulyasiya)
- "**S**peed" (sürət)
- "**E**mphasis" (vurğu)
- "**R**ange" (diapazon)

Mesajınızın lazer kimi kəskin və aydın olması, auditoriyanın birbaşa ürəyinə işləməsi üçün bu modeldən istifadə edin.

SƏS MƏŞQİ



1. Gərginlikdən xilas olmaq üçün iki-üç dəfə əsnəyin, boğazınızı "açın".
2. Özünüzü qucaqlayın və burnunuzdan dərin nəfəs alın. Qabırğalarınızı və belinizin dartıldığını (əsnədiyini) hiss etməlisiniz.
3. Qamətinizi düzəldin – dik və sərbəst dayanın. Bir əlinizi qarnınızın üstünə qoyun. Burnunuzdan nəfəs alın, nəfəssiz qalana qədər "fff" və ya "sss" səslərini çıxararaq nəfəs verin. Qarnınızın sıxıldığını hiss edəcəksiniz. Bunlar danışarkən sizin üçün işlədiklərini hiss etməli olduğunuz əzələlərdir.
4. Bir az zümzümə edin. Hansısa notu yavaşca zümzümə etdikdə özümüzü rahat hiss edirik, səs tellərimiz isinir, hərəkətə keçməyə hazırlaşır. Tədricən notu dəyişin, səsinizi yüksəldib alçaldın, lakin özünüz üçün rahat diapazondan çıxmayın.



TƏSİR STRATEGİYALARI

SƏS MƏŞQİ



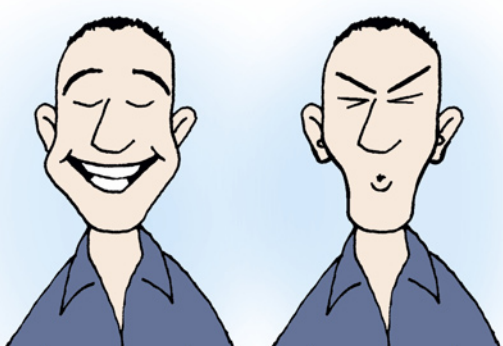
5 Üçüncü addımı təkrar edin, lakin bu dəfə nəfəsinizi "vvv" və ya "zzz" səslərini çıxararaq verin. (Məşqdə rahat hesab etdiyiniz istənilən notdan istifadə edə bilərsiniz.)

6 Səsinizin yüksək diapazonu ilə məşq edin, özünüzü gücə salmadan notları yüksək və alçaq səslə oxuyun.

7 Üzünüzə müxtəlif ifadələr verin! Gərginliyi azaltmaq, ifadəlilik qazanmaq üçün üzünüzün əzələlərini əsnədin.

8 Havanı at kimi dodaqlarınızın arasından buraxın, sonra dodaqlarınızı marçıldadın.

9 Uşaq vaxtı öyrəndiyiniz yanıltmacları yadınıza salın və hər gün onlarla məşq edin!



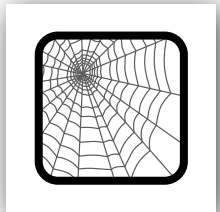
TƏSİR STRATEGİYALARI

SƏSİ OPTİMALLAŞDIRMAĞIN YOLLARI



- Həmişə əlinizin altında su olsun. Toplantı, təqdimat və ya şəbəkələşmə tədbirlərində çox danışdığınız zaman boğazınız quruyur.
- Danışmazdan əvvəl boğazınızı arıtlamamağa çalışın. Bu, qıcıq oyadan, diqqəti yayındıran vərdişə çevrilə bilər, bundan əlavə, boğazınızı nə qədər çox arıtlasanız, boğazınızdakı selik səs tellərinin üzərini bir o qədər örtür. Məcbur olsanız, bir dəfə yaxşıca öskürün, sonra su için. Bu, seliyi duruldacaq və beləliklə, diqqətiniz daha az yayınacaq.
- Siqaret çəkməməyə çalışın. Siqaret səs tellərini yandırdığı üçün səsin keyfiyyətini dəyişə, elastikliyini zəiflədə, quruda, diqqəti yayındıran öskürmə vərdişlərinə səbəb ola bilər.
- Bəlğəm yarada biləcəyinə görə süd məhsullarından istifadəni minimuma endirməyə çalışın.

Çox vaxt səsinə qulaq asmaqla insanın yaşını təxmin edə bilirik. Belə ki, udlaqdakı qığırdaq istifadə edilmədikcə elastikliyini itirir, kalsiumlaşır (sümüyə çevrilir). Odur ki, səsinizin yaşınızı ələ verməməsini istəyirsinizsə, onun elastikliyini qoruyub saxlamaq üçün səs məşqi etməyi unutmayın.



ƏLAQƏLƏRİN YARADILMASI

HEKAYƏ NƏQLİ SƏNƏTİ



İnsanlar sosial varlıqlardır, onlar həmişə bir-biri ilə əlaqə qurmağa can atırlar. İkitərəfli və ya çoxtərəfli əlaqələr yaratmaq bacarığı həyatımızın böyük hissəsini (istər virtual aləmdə, istərsə də üz-üzə) başqaları ilə paylaşdığımız bu hiperəlaqələr dünyasında ən mühüm bacarığa çevrilib.

Hekayələr eşitdiyimiz zaman mənalar çıxarır, hekayəni nəql edən şəxslə bağ qururuq. Öz təcrübəmizlə paralellər aparır, hekayəyə şəxsi anlam qazandırırıq.

Hekayə bizim hormonal və kimyəvi reaksiyalarımıza təsir edir. Şirin, yumşaq tüklü heyvanların göstərildiyi reklamları izləyərkən orqanizmdə insanlar arasında emosional bağları və empatiyanı yaradan oksitosin hormonu ifraz edilir. Kiminsə təhlükədə olduğunu görəndə isə kortizol səviyyəniz artır, diqqətiniz təhlükə mənbəyinə yönəlir, ürək döyüntüləriniz sürətlənir. Bəs hansısa hekayənin xoşbəxt sonluğu? Bu zaman ifraz olunan dopamin sayəsində nikbin hisslər keçiririk.

Hekayə danışmaq bacarığınız sizə emosional səviyyədə bağ qurduğunuz dinləyicilər qazandıracaq, əlaqələr formalaşdıracaq və yaxınlıq yaradacaq. Bu isə, öz növbəsində, yaddaqalan, möhtəşəm təsir yaratmağınıza kömək edəcək. Növbəti səhifələrdə buna necə nail ola biləcəyinizə nəzər salacağıq.

"PIXAR"DAN MƏSLƏHƏTLƏR



Yəqin ki, "Pixar Animation Studios" animasiya studiyasının çəkdiyi filmlərə baxmısınız. "Pixar" şirkəti "Oyuncaqların hekayəsi", "Avtomobillər", "Superailə" və "Nemonun axtarışında" kimi bir sıra heyrətamiz uğur qazanmış, bir neçə nominasiya üzrə Oskar mükafatına layiq görülmüş filmlərin yaradıcısıdır.

2012-ci ildə "Pixar"ın direktorlarından biri Emma Kots "Twitter"də "hekayə danışmaq üçün 22 ən yaxşı məsləhət" paylaşmışdı. Onlardan bəziləri bağ qurmaq, mövcudluq və təsir formalaşdırmaq üçün son dərəcə faydalı məsləhətlərdir. Şifahi hekayə nəqli üçün vacib hesab etdiyimiz əsas məsləhətlər aşağıdakılardır:

Məsləhət 1 Xarakteri onun uğurlarından daha çox, göstərdiyi səy və əzminə görə sevirik.

Məsləhət 2 Auditoriyanıza nəyin maraqlı olduğunu nəzərə alın.

Məsləhət 7 Hekayənin ortasına çatmamışdan əvvəl necə bitəcəyini müəyyən edin.

Məsləhət 22 Hekayənizin məğzi nədir? Ən qısa şəkildə necə danışa bilərsiniz? Bunları bilirsinizsə, hekayəni qurmağa davam edə bilərsiniz.

Bilirik ki, hekayə nəqli təsir göstərmək üçün əla üsuldur – yaxşı nəql etməyi bacarmaq vacibdir. Hekayənizin uğurlu olması üçün onun məzmununu planlaşdırarkən bu məsləhətlərə əməl edin.

HEKAYƏLƏRİN QURULMASI



Yaxşı hekayənin quruluşu olmalıdır. Bu, sadə səslənə bilər, ancaq balans yaratmaq o qədər də asan deyil. Ənənəvi quruluş 3 hissədən ibarətdir – başlanğıc, orta və son. Əlbəttə, bu, çox tanış və standart bir ardıcıllıqdır, lakin sabit xarakter daşımır. Hər zaman lazımi məqamlarda təsir yaratmağa kömək etməyə bilər.

Fəsillərdən istifadə edə bilərsiniz – hekayənizi proloqu, fəsil başlıqları və epiloqu olan qısa kitab kimi təsəvvür edin. Quruluş sizi həddən artıq məhdudlaşdırmasın, bu halda hekayəniz həddən artıq quru və ya əzbərlənmiş kimi səslənə bilər, lakin heç şübhəsiz, bir qədər planlaşdırma ilə hekayəniz diqqəti özünə çəkə və daha yüksək təsir yarada bilər.

Ssenari və hekayələrin danışılması üzrə mütəxəssis Robert MakKiyə görə yaxşı hekayədə:

1. Baş qəhrəman olmalıdır – hekayə boyunca macərasını izlədiyimiz xarakter (O siz ola bilərsiniz!)
2. Həlledici hadisə – bir qədər dram. Bizi qarmağa salacaq nəsə baş verməlidir.
3. Zəngin ssenari – duyğulara xitab edən gözlənilməz dönüşlər və dəyişikliklər – bu haqda daha sonra ətraflı danışacağıq.
4. Nəticə – hər bir hekayənin sonu olmalıdır. İnsanlar mənalı sonluğu sevirlər...hadisələrdən anlam çıxarmağı sevirik, ona görə də hekayənizin son cümləsi (cümlələri) çox aydın olmalıdır.

7 ƏSAS SÜJET NÖVÜ



Yazar və jurnalist Kristofer Buker bütün hekayələrdə özünü göstərən 7 əsas süjeti müəyyən etmişdir. Hekayənizin təsir göstərməsini istəyirisinizsə, auditoriyanız və onun marağını cəlb etməyə ən uyğun hekayə haqqında düşünün. Süjetlər aşağıdakılardır:

1. Şər qüvvənin/bədheybətin məğlub edilməsi – məsələn, "Ceyms Bond", "Ulduz müharibələri"
2. Sıfırdan zirvəyə qalxmaq – məsələn, "Küllücə", "Böyük ümidlər"
3. Axtarış – məsələn, "Üzüklərin hökmdarı" , "Apokalipsis indi"
4. Səyahət və qayıdış – məsələn, "Hobbit", "Oz ölkəsinin sehrbazı", "Küləklə sovrulanlar"
5. Komediya – məsələn, "Dörd toy və cənazə" , "Boeing Boeing", "On ikinci gecə"
6. Faciə – məsələn, "Makbet", "Otello", "Doktor Faust"
7. Yenidən doğuluş – məsələn, "Marmot günü", "Milad və Kerol", "Yatmış gözəl"

Araşdırmaçıların qənaətinə görə, insanlar xüsusilə "sıfırdan zirvəyə" hekayələrini sevirlər – belə hekayələr əksər müəssisələrə xitab edir və insanları hansısa kollektivin üzvü olduqlarına görə fəxr etməyə ruhlandıra bilir.

Süjet və quruluş qərarlaşdırıldıqdan sonra növbəti addım hekayəni danışacağınız, dinləyiciləri ruhlandıracaq dilin seçilməsidir.

MƏLUMATLA RUHLANDİRMAQ



Emosiyalar yoluxucu ola bilər. Emosiyanı büruzə vermək və onu öz auditoriyası ilə paylaşmaq bacarığı xarizmatik bir kommunikatorun əsas xüsuiyyətlərindən biridir. Çox vaxt ürəyin hisslərin mərkəzində olduğundan danışsaq da, bu bir bənzətmədir. Dinləyicidə emosional reaksiya doğuran məhz beyin qabığıdır.

Beyinin məlumatı yadda saxlamasının ən effektiv üsulu 5 duyğu orqanına xitab etməkdir:



Hekayənizdə hansısa hadisəni təsvir edirsinizsə, beyinin mümkün qədər çox sensor zonasına təsir göstərməyə çalışın. Ən çox sevdiyiniz yeməyi bütün duyğu orqanlarından istifadə etməklə təsvir etməyə çalışın – yemək boşqabda necə görünür, bişdikcə çıxan cızıltı səsi, qoxusu və nəhayət, yedikcə hiss etdiyiniz tekstur. Yəqin ki, yeməyi təsvir etdikcə ağzınızın sulandığını hiss edəcəksiniz – beyninizin müvafiq sensor zonası (qabığı) aktivləşəcək. Əsl ilham mənbəyi!

Auditoriyanıza bu şəkildə təsir edə biləcəyinizi təsəvvür edin.

İLHAM MƏNBƏYİ SİZSİNİZ



Dinləyəcilərlə güclü bağ qurmaq üçün ən yaxşı hekayələri haradan tapırsınız? Tarix ktablarını nəzərdən keçirirsiniz? Böyük şəxsiyyətlərin və ya tanınmış insanların bioqrafiyalarını oxuyub mənimsəyirsiniz? Nağıllardan, əfsanələrdən istifadə edirsiniz? Yoxsa öz təxəyyülünüzün məhsulu olan hekayələr yazmaq istərdiniz?

Əslində, yuxarıdakılardan hər hansını edə bilərsiniz. Hekayə yaratmağın və mövcudluğunuzu gücləndirməyin ən yaxşı üsulu öz təcrübənizə əsaslanmaqdır. Zəif cəhətlərinizi göstərərək, təbii və səmimi olaraq, dəyərlərinizi başa salaraq qarşı tərəfdə etimad formalaşdırırsınız. İnsanları eyni nailiyyətə çata biləcəklərinə inandırırsınız.

Həddən artıq şəxsi və ya gizli məqamları paylaşmaq məcburiyyətində deyilsiniz. Təcrübənizi bölüşərkən özünüzü nə qədər rahat hiss etdiyinizi, auditoriyanızın hansı dərəcədə özünü-ifşanı yüksək qiymətləndirdiyini biləcəksiniz. Həyatınızın hər hansı sahəsinə istinad edə bilərsiniz: iş, təhsil, səyahət, ailə həyatı. Hekayələriniz gülməli, kədərli, ibrətamiz və ya utandırıcı ola bilər, lakin bu hekayələr insanların sizi daha yaxından tanıması üçün hər zaman "səxavətli təklif" olacaqlar.

HEKAYƏ KATEQORİYALARINIZ



Şəxsi hekayələrin mövcudluğunuzu təkmilləşdirmək və təsir göstərmək üçün yaxşı üsul olduğuna qərar versəniz, gələcəkdə istifadə etmək məqsədilə təcrübələrinizi qeyd etmək üçün bloknotdan istifadə etməyə çalışın.

Bu həmçinin hekayələri kateqoriyalara ayırmağa kömək edə bilər və siz bu və ya digər auditoriya üçün uyğun olanları seçə bilərsiniz. Bəzi kateqoriyalar aşağıda göstərilir, siz də öz kateqoriyalarınızı yarada bilərsiniz:

- "Bu mənəm" (insan kimi, ürəyinizə işıq salan hekayələr)
- "Niyə mən?" (dinləyicidə etimad formalaşdırmaq üçün etibarlılıq barədə hekayələr)
- "Gələcəyə baxışım" (gələcək planların qurulması üçün təcrübələrə əsaslanmaq məqsədilə duyğulardan istifadə)
- "Dəyərlərim" (dəyərlərinizə uyğun yaşadığınızı göstərən hekayələr)
- "İbrətamiz hekayələr" (çıxardığınız şəxsi dərslər, baş verən köklü dəyişikliklər, təcrübələrin başqalarına ötürülməsi)
- "Mən də sizinlə eyni yollardan keçmişəm" – yaşanmış təcrübələri başa düşdüyünüzü göstərən hekayələr

Araşdırmalar göstərir ki, dinləyicilər tərəfindən ən yüksək qiymətləndirilən, ən güclü effekt yaradan kateqoriya "ibrətamiz hekayələr"dir.

SOSİAL MEDİA HEKAYƏLƏRİ



Yəqin ki, həyatınızdakı rolunuzdan asılı olmayaraq: işdə və ya işdən kənarda sosial media platformalarında hekayə paylaşırsınız. Müxtəlif sosial media platformalarında hekayə danışmaq hər kəsə öz qlobal mövcudluğunu genişləndirmək və geniş əhatəli təsir göstərmək imkanı yaradır. Son illərdə yalnız məşhur şəxslər üçün deyil, hər kəs üçün başqalarına təsir etmək, dünyada təsir yaratmaq imkanı yaradan məsləhət və məsləhətçilər sektoru formalaşmışdır. Sosial mediada paylaşdığınız hekayələri hər kəs görə bilər, ona görə də onlayn təsirinizi idarə etmək həlledici əhəmiyyət daşıyır.

Sosial medianın üstünlükləri

- Asan və sürətli ünsiyyət
- Qlobal əhatə
- Məlumatların real vaxt rejimində yenilənməsi
- Şəxsi və ya biznes brendinin sürətlə formalaşması
- Brendinizin eyni anda geniş kütləyə təqdim edilməsi

Sosial medianın mənfi cəhətləri

- Emosional bağ çətin yaranır.
- İnsanlara tələsik mühakimələr, qənaətlər formalaşdırmağa imkan verir.
- Fəallığı qorumaq üçün çox vaxt tələb olunur.
- Bütün platformalardan asanlıqla silinə bilmir.
- Asanlıqla ictimai tənqidə məruz qala bilirsiniz.

UĞURLU ONLAYN MÖVCUDLUQ



Sosial media platformalarında təsir yaratmağa yaxşı bir başlanğıc üçün özünüzə bu sualı verin:

"Nə ilə məşhurlaşmaq istəyirəm?"

Biznes sahibisinizsə və ya hansısa müəssisədə işləyirsinizsə, peşəkar və şəxsi sosial media hesablarını bir-birindən ayırmaq vacibdir. Onlayn rejimdə paylaşdıqları qeyri-adekvat şəkil və şərhlərə görə intizam tədbirləri ilə üzləşmiş, işlərindən kənarlaşdırılmış insanlar haqqında çox sayda qorxuducu hekayələr mövcuddur. Hesabların adlarını fərqləndirin və hansı hesabda hansı paylaşımı edəcəyinizə qərar verərkən ehtiyatlı olun.

"Instagram" və "Twitter"də özünüzü, biznesinizi, fikir və ideyalarınızı çox tez təqdim edə bilirsiniz: məhdud sayda (240) işarə və ya şəkil. "Facebook" və ya "LinkedIn"də isə daha çox məlumat paylaşa bilərsiniz – videolar, məqalələr, söhbətlər, şəkillər, ailə və ya iş tarixçəsi tək profillər üçün olduqca xarakterikdir.

Burada əsas məsələ ardıcıllığı qorumaq, şifahi və ya üz-üzə ünsiyyətdə olduğu kimi, fikri aydın ifadə edə bilməkdir. Maksimum təsirə nail olmaq üçün bütün platformalarda mesajınız sadə və anlaşıqlı olmalıdır.



"TWITTER"DƏ MÖVCUDLUĞUNUZ

2019-cu ilin fevral ayında "Twitter"in 126 milyon istifadəçisi var idi. "Twitter"də mövcudluğunuzu qüvvətləndirmək şəxsi və ya biznes brendinizə böyük dəyər qata bilər. Onlayn izləyicilərinizi artırmaq üçün bu məsləhətləri nəzərə alın:

- Keyfiyyətli şəkildən istifadə edin – onlayn mövcudluq sizin üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edirsə, peşəkarlar tərəfindən çəkilmiş fotoşəkillərdən istifadə etməyə çalışın.
- Paylaşacağınız hekayəni götür-qoy edin – hekayə aydın, təsirli olmalı, mümkünsə, xarakteriniz haqqında bir qədər məlumat verməlidir (məsələn, şəxsi dəyərlər, prinsiplər, bacarıqlar, ailə və s.).
- Başqa sosial media platformalarına və ya veb-saytınıza keçidlər daxil edin.
- Bacardığınız qədər tez-tez aktual mövzuda və maraqlı tvitlər paylaşın.
- Çoxlu insanları izləyin və tez-tez onların tvitlərini paylaşın ("re-tweet").
- Müvafiq səhifələrə abunə olun.
- Heç vaxt izləyicilərinizə "spam" mesajlar göndərməyin.



"LINKEDIN"DƏ MÖVCUDLUĞUNUZ



Bu kitabı mövcudluğunuzu gücləndirmək, şəxsi və ya biznes brendinizi formalaşdırmaq, hətta yeni iş tapmaq üçün oxuyursunuzsa, o halda "LinkedIn"də əlaqələr yaratmaq bunun üçün yaxşı başlanğıc ola bilər. Bu şəbəkədə xidmətinizi sata bilmək üçün özünüz barədə qısa xülasə yazmalısınız – kimsiniz, nə işlə məşğulsunuz, insanlara necə fayda gətirə bilərsiniz. Yəqin ki, artıq bu sualların kitabda təklif edilən bütün yanaşmaların məğzində dayandığını başa düşmüsünüz.

Şəxsi xülasənizi yazmaq üçün aşağdakı bəndlərə nəzər salın:

- vəzifənin adı və ya peşəniz;
- təklif etdiyiniz bir əsas fayda;
- təcrübəniz;
- sizi fərqləndirən unikal cəhət.

Məsələn, "*Aerokosmik sahə üzrə layihə meneceriyəm, çoxmillətli komandalarla 15 illik iş təcrübəm olduğu üçün mədəniyyətlərarası təsiretmə bacarıqlarına sahibəm. Fizika fakültəsinin məzunu olaraq aerokosmik sahəni üstün səviyyədə anlamaq bacarığı və sahəni irəli aparmaq arzusu...*"

"LinkedIn"dəki əlaqələrinizin profillərinə, onların özlərini fərqli şəkildə necə təqdim etdiklərinə baxın. Sonra öz profilinizin fərqli bir versiyasını yaradın.



"LINKEDIN"DƏ MÖVCUDLUĞUNUZUN GÜCLƏNDİRİLMƏSİ

"LinkedIn"də əlaqələr yaratmaq asandır və şəbəkəsində 500+ əlaqəsi olan insanlar çoxdur. Rəqəmlər vacib deyil – əsas odur ki, əlaqələrinizin sizə faydası olsun.

Yeni iş axtarır və ya yeni biznes qurursunuzsa, məsləhət və ya dəstək üçün əlaqələrinizə müraciət edə və ya onların sizi öz əlaqələrinə tövsiyə etməsini xahiş edə bilərsiniz. Yəqin ki, artıq kimlərsə sizə bu xahişlə müraciət edib.

Bu məqamda təsir göstərməyin ən effektiv prinsiplərindən birini yadda saxlamaq vacibdir– **qarşılıqlılıq** prinsipi. Yəni kimdənsə nəsə gözləməzdən əvvəl özünüz nəsə verməlisiniz. Bu, "LinkedIn" vasitəsilə təsirinizin, nüfuzunuzun formalaşdırılması üçün həlledici əhəmiyyət daşıyır, məqsədlərinizə nail olmağınıza yardım üçün insanlara müraciət etməzdən əvvəl onlara nəsə təklif etməyə hazır olmalısınız.

Qarşılıqlılıq prinsipi sosial media vasitəsilə müsbət təsir yaratmaq üçün əla fürsətdir. Əlaqələrinizə yardım təklif etsəniz, ehtiyacınız olan zaman onlar da sizə kömək edəcəklər. Siz vaxt, xidmətlər, öyrənmə fürsətləri, tanışlıqlar və s. təklif edə bilərsiniz. Təklifiniz hansı sahəyə aid olursa-olsun, ən əsası, xahiş etməzdən əvvəl özünüz nəsə təklif edin.

YAZI QAYDALARI



"Twitter"də yazı qaydaları aydındır – 240 işarə, vəssalam. "Instagram"da yazmağa ehtiyac yoxdur – bir şəkillə min söz söyləmək olar. Lakin "Facebook" və "LinkedIn" özünüzü daha dolğun ifadə etmək, onlayn rejimdə rəy öndərliyi, çağırış və hekayələrlə zəngin nəqledici onlayn mövcudluq formalaşdırmaq imkanı yaradır.

Bəzi insanlar danışdıqları kimi yazır, kim olduqlarını danışıq üslubunda ifadə edirlər, digərləri isə daha rəsmi üsluba üstünlük verirlər. Corc Oruelin yaxşı yazmaq üçün müəyyən etdiyi sadə qaydalar aktuallığını itirmir ("The Economist" jurnalında dərc edilmiş versiyadan) və bu qaydalar sizə güclü və təsirli onlayn mövcudluq formalaşdırmaq üçün bloq mətnləri yazmaqda kömək edə bilər:

- Çeynənmiş metaforalardan, müqayisələrdən və s. kimi ifadə vasitələrindən istifadə etməyin. Bacarırsınızsa, yenilərini yaratmağa çalışın.
- Uzun sözlər əvəzinə, qısa sözlərə üstünlük verin.
- Söz sayını azaltmağa çalışın, xüsusilə əlavə məna yükü az olan sözləri ixtisar edin.
- Feilin məchul növündən həddən çox istifadə etməyin (məsələn, "Məqalə mənim tərəfimdən yazıldı" əvəzinə, "Məqaləni mən yazdım"). İstər məchul növ olsun, istər məlum növ, kimin nə etdiyini aydın ifadə edin.
- Elmi terminlər və ya jarqonlar əvəzinə, ümumişlək sözlərə üstünlük verin.



DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TOPLANTILAR (ÜZ-ÜZƏ)



İstənilən toplantıya hazırlaşmaq və ondan maksimum dərəcədə faydalanmaq vacibdir. Bu, başqalarına təsir etmək üçün bir fürsətdir.

- Vaxtından əvvəl gəlin, toplantının sədri ilə göz təması qura biləcəyiniz, iştirakçıların sizi görə biləcəyi mərkəzi bir yer seçin.
- Nizamlı olun, lazımi sənədləri masanın üzərində yerləşdirməklə özünüz üçün yer açın.
- Bədən dilindən istifadə edin, irəliyə doğru əyilərək danışmaq istədiyinizin siqnalını verin.
- Maraq göstərin; insanlar darıxdığınızın və ya xəyallara daldığınızın fərqinə varacaqlar.
- Toplantının əvvəlində danışmağa çalışın: bu sizə əminlik qazandıracaq və insanların diqqətini çəkəcəksiniz.
- Başqalarının ideyalarına istinad edin və ideyalarınızla əlaqəlik yaradın.
- Müəyyən bir ana qədərki müzakirənin xülasəsini verərək dinlədiyinizi nümayiş etdirə və öz ideyalarınızı əlavə etmək üçün fürsət yarada bilərsiniz.
- Hər zaman aydın danışın və mətləbdən uzaqlaşmayın.
- Tövsiyə verirsinizsə, ifrata varmayın. Bu, ümumi arqumentinizi zəiflədə bilər.
- Necə geyinəcəyiniz barədə düşünün, xüsusilə də müştərinin ofisinə gedirsinizsə. Xüsusi geyim qaydaları nədir, onlara necə uyğunlaşa bilərsiniz?

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TOPLANTILAR (VİRTUAL)



Virtual məkanda özünüz və toplantını idarəetmə üsulunuzla təəssürat yaradacaqsınız. Aydın struktur tələb olunduğuna və iştirakçıları necə cəlb edəcəyinizi bilməli olduğunuza görə planlaşdırma və hazırlıq vacibdir.

Toplantını idarə edirsinizsə:

- toplantının vaxtında başlaya bilməsi üçün hər kəsin vaxtından əvvəl toplanmasını xahiş edin;
- toplantının aydın tərtib edilmiş proqramını əvvəlcədən iştirakçılara göndərməyi unutmayın;
- hər kəsi iştiraka cəlb etmək üçün toplantının hissələrinə görə məsuliyyəti bölüşdürün;
- cavab almaq üçün ümumi suallar vermək əvəzinə, fərdi suallar ünvanlayın;
- daha sakit üzvləri iştiraka təşviq etmək üçün toplantıda kimlərin danışdığını izləyin;
- beyin fırtınası aparmaq və ya iştirakçıların ideyaları paylaşmasına şərait yaratmaq üçün çat pəncərəsindən istifadə edin.



DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TOPLANTILAR (VİRTUAL)



- Sonda toplantının gedişatını qiymətləndirin – hansı işlər qaydasında getdi, növbəti dəfə nələri təkmilləşdirmək olar.
- Şəxsi təqdimatınızı təkmilləşdirmək üçün 93 – 94-cü səhifələrdəki məsləhətlərə nəzər salın.
- Aydın danışın – virtual dünyada əsas təsir alətiniz səsinizdir.
- Vaxt qrafikinə riayət edin.
- Toplantının sonunda xülasə verin, müxtəlif fəaliyyətlərə görə məsuliyyəti kimin öz üzərinə götürdüyünü təsdiqləyin, daha sonra toplantının aydın yazılmış protokolunu təqdim edin.

Toplantının iştirakçısısınızsa, unutmayın ki, toplantıya gec qoşulmaq, səsi bağlamaq və diqqəti mesajlara və e-məktublara yönəltmək müsbət təəssürat YARATMAYACAQ.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

HAL-ƏHVAL SÖHBƏTİNİ LEHİNİZƏ ÇEVİRİN



Şəbəkələşmə toplantılarında və müştərilərlə ortaq tədbirlərində əsas məsələ tanımadığınız, lakin necəsə yaxşı təəssürat yaratmaq istədiyiniz insanlara təsir edə bilməkdir. Bir neçə məsləhət:

- Dəvət siyahısını yoxlayın. Tanıdığınız və görüşmək istədiyiniz kimsə varmı?
- Sadəcə adınızı söyləməyin, 15 saniyəlik qısa təqdimatınızı hazırlayın (bax: səh. 89).
- Sakit və sərbəst olun. Başqalarının da özlərini rahat hiss etməsinə kömək edəcəksiniz.
- Kiminləsə təkrar görüşürsünüzsə, onunla söhbət etməyə, keçən görüşünüzü yada salmağa çalışın.
- Suallar verərək və diqqət göstərərək maraq nümayiş etdirin. Yaxşı həmsöhbət olmaq, adətən, yaxşı dinləyici olmağı tələb edir.
- Söhbət edə biləcəyiniz ortaq mövzular tapın.
- İnsanların əlini pozitiv əhvali-ruhiyyə ilə sıxın.
- Vizit kartınızı özünüzlə götürün və ön hissəsini insanlara doğru çevirərək təqdim edin.

Başqasından kart aldıqda adla üzü əlaqələndirmək üçün insanlara baxın.

- Əl sıxışdığınız insanın diqqətini çəkməsi üçün adınızın yazıldığı yaxa nişanını pəncəyinizin sağ tərəfinə sancın.
- Söhbət zamanı insanların adlarını çəkməyi unutmayın.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

ADLARI YADDA SAXLAYIN



Sara şəbəkələşmə tədbirində idi. Əvvəllər çalışdığı şirkətin müştərilərindən biri ona yaxınlaşan zaman Sara iş yoldaşı ilə söhbət edirdi. Müştəri ona yaxınlaşıb dedi: "Salam, Sara. Necəsiniz?" Dəhşətli məqam idi. Sara iş münasibətlərinin təfərrüatlarını yaxşı xatırlasa da, müştərinin adını yadına sala bilmirdi. O, utana-utana birlikdə çalışdıqları çoxsaylı müxtəlif layihələr haqqında danışaraq adı unutduğunu ört-basdır etməyə çalışırdı. Elə o anda Saranın rəhbəri onlara yaxınlaşaraq müştəri ilə tanış olmaq istədi...

Belə vəziyyətlərin öhdəsindən gəlmək üçün bir neçə məsləhət:

- Birbaşa etiraf edin: "Üzr istəyirəm, haqqınızda çox şeyi və birlikdə keçirdiyimiz vaxtları çox yaxşı xatırlasam da, adınızı yadıma sala bilmirəm. Zəhmət olmasa, adınızı mənə xatırladın".
- HEÇ VAXT kimisə dumanlı şəkildə xatırladığınızı hiss etdirərək "A.. adınız nə idi?" və ya "Adınız...?" deməyin. Bu halda insanlar özlərini dəyərsiz hiss edəcəklər və mənfi təsir yaratmış olacaqsınız.
- Kimdənsə vizit kartı aldıqda kartın arxasında həmin şəxs haqında bəzi məlumatlar yazın, onu təsvir edin. Kartları saxlayın və həmin şəxslə rastlaşmaq ehtimalınız olduqda kartları təkrar nəzərdən keçirin.
- Daha yaxşı olar ki, adları yadda saxlamaq üçün mnemonik üsuldan istifadə edəsiniz, məsələn, insanların adlarını yaxın mənalı hansısa sözlə qafiyələndirə bilərsiniz və ya hansısa şəkil və ya məşhur xarakterlərlə assosiasiya yarada bilərsiniz.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

ON BEŞ SANİYƏLİK UĞURLU TƏQDİMAT



"*Kiminləsə ilk dəfə qarşılaşdığınız zaman onun yaddaşına yaxşı mənada həkk olmaq fürsəti qazanırsınız. Hər davranışınız, jestiniz, səsiniz, üz ifadəniz intensivləşir və böyüyür. Bu imtahana passiv şəkildə təslim olmayın, uzunmüddətli təəssürat yaradın*".
Meri Mitçel "İlk beş dəqiqə" ("John Wiley" nəşriyyatı, 1998)

Aşağıdakıları bəyan edərək uğurlu təqdimat hazırlayın və məşq edin:

- **kimsiniz;**
- **nə işlə məşğulsunuz;**
- **nə təklif edə bilərsiniz.**

Nə demək istədiyinizi bilirsinizsə, özünüzü əminliklə və yaddaqalan şəkildə təqdim etmək şansınız artacaq.



DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TƏQDİMATLARDA TƏSİR VƏ MÖVCUDLUQ



Təqdimat keçirmək təsir yaratmaq üçün həyəcanverici fürsətlərdən biridir. Yaddaqalan, maraqlı və dəyişikliyə təkan verəcək bir təqdimat keçirməlisiniz. Dinləyicilərə vermək istədiyiniz məlumatları, sadəcə, "PowerPoint" slaydlarına yükləmək, sonra isə onları oxumaq fayda verməyəcək...təsir yarada bilərsiniz, lakin bu təsir istədiyiniz qədər güclü olmayacaq!

Aşağıdakıları ETMƏYİN:

- ✘ Birgə (qrup tərəfindən hazırlanmış) təqdimat – hər kəs məzmuna öz ideyasını daxil edir, nəticədə həddən çox mesaj ötürülür, ardıcıllıq pozulur, çaşqınlıq yaranır, qarışıq slaydlar əldə edirsiniz.
- ✘ Bütün vaxtınızı gözəl, cəlbedici slaydlar hazırlamağa sərf etmək. Slaydlar verəcəyiniz məlumatı dəstəkləyən vizual vəsaitlərdir. İşi sizin əvəzinizə həll etməyəcəklər.
- ✘ Heç nəyi unutmamaq üçün ssenarinizi slayda qeyd etmək – bu sizi, sadəcə, slaydı oxumağa şirnikləndirə bilər, belə olan halda isə dinləyicilərin marağı yox olur.
- ✘ Slaydlarınıza auditoriyanın oxuya bilməyəcəyi məlumatlar daxil edib sonra buna görə üzr istəməyin.
- ✘ Ayrılmış vaxtdan kənara çıxmaq – təqdimatı vaxtında bitirmək üçün məşq edin! Vaxtı uzatmaqdansa, təqdimatı vaxtından əvvəl bitirmək daha yaxşıdır.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

"TED" SÖHBƏTLƏRİ İLHAM MƏNBƏYİ KİMİ



İlk konfransın keçirildiyi 1984-cü ildən bəri TED ("Technology, Entertainment, Design" – texnologiya, əyləncə, dizayn) söhbətləri təqdimatlara baxışımızı köklü şəkildə dəyişib. Söhbətlər 18 dəqiqə və ya daha az davam edir və məlumatlarla, ekspert bilikləri ilə zəngin olur, danışılan hekayələr natiq və auditoriya arasında bağ formalaşdırır, davamlı, yaddaqalan və yüksək təsirə malik tədbirlərin keçirilməsinə kömək edir. Ən vacibi, natiqlər çox yaxşı məşq etmiş olurlar – təqdimatlarını əminliklə keçirir, səhnədə rahat hərəkət istifadə edirlər. Slaydları, əsasən, vizual təsvirlərdən və ya natiqin mesajlarını dəstəkləyən tək-tək sözlərdən və ya rəqəmlərdən ibarət olur. Çıxışlar, mahiyyət etibarilə, ilhamverici söhbətlərdən ibarət olur.

"TED" söhbətləri yanaşmasının mənimsənilməsi üçün çox sayda faydalı kitablar yazılıb. Yadda saxlamalı olduğunuz ən vacib məsələ budur ki, gördüyümüz natiqlərin çoxu belə sərbəst görünmək üçün usanmadan çalışır, məşq edirlər. Belə rahat görünmək üçün çox iş tələb olunur. Bu qədər təsirli məzmunun bir araya gətirilməsi üçün aylar tələb olunmuş ola bilər – və bu məzmun illərin təcrübəsinə əsaslanır. Ssenari yazıldıqdan sonra natiq onu öyrənir, sonra isə çox vaxt natiqlik mütəxəssisinin köməyilə mükəmməl nəticəyə nail olana qədər təkrar-təkrar məşq edir.

Bu sizi çəkindirməməlidir! Bu o deməkdir ki, çox çalışmaqla siz də "TED" natiqləri qədər ustalaşa bilərsiniz.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

ARİSTOTEL VƏ İNANDIRICI TƏQDİMAT SƏNƏTİ



Tarixdə az sayda insan ünsiyyət tərzimizə Aristotel qədər təsir edə bilb. Onun auditoriyanın necə inandırılmalı olduğu haqqında verdiyi məsləhətlər hələ də təsirli və effektivdir. Aristotel hesab edirdi ki, inandıra bilmək üçün məzmunda bu 3 prinsip nəzərə alınmalıdır:

1. **LOQOS** – dəlillərlə dəstəklənən strukturlu arqument. Əksər insanlar aydın, məntiqli "PowerPoint" dəsti hazırlamaqda çətinlik çəkmir, lakin çox vaxt prinsiplərə əməl etmək üçün bundan irəli getmir.
2. **ETOS** – xarakter. Dinləyicilər sizdən işin mütəxəssisi olduğunuzu və etibarlılığınızı nümayiş etdirməyinizi gözləyirlər. Təqdimat tərziniz məzmununuzla uyğun olmalı, dediklərinizə və danışıq üslubunuz vəhdət təşkil etməlidir.
3. **PATOS (PAFOS)** – auditoriya hərəkətə keçmək üçün nəsə hiss etməli və ya eşitdiklərinə maraq göstərməlidir. Ən çətin hazırlığı bu prinsip tələb edə bilər...əlbəttə, təqdimatlarda hekayə danışmaq sənətini tam öyrənmədikcə!

Aristotelə görə, söhbətinizin əvvəlində auditoriyaya "dinləmək üçün səbəb" verməlisiniz, sonda aydın qənaət formalaşdırmalısınız (sual-cavab sessiyasından sonra). Bütün bunların necə parlaq nəticə verdiyini hər hansı "TED" söhbətində görmək mümkündür – sübut tələb olunsaydı, Aristotel dühası buna sübut olardı.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TƏQDİMAT YANAŞMALARI



Təsirli təqdimatın hazırlanmasına bir neçə sadə yanaşma:

Peça kuça: Yapon dilində boş söhbət deməkdir. Bu təqdimat metodu yüksək intizam tələb edir – şəkillərdən ibarət 20 slayddan istifadə etməyə və hər slayda 20 saniyə sərf etməyə icazə verilir. Təqdimatlar yalnız 6 dəqiqə 40 saniyə davam edə bilər. Bu, söhbətə başlamaq üçün bir məsələ və ya ideyanın auditoriyaya təqdim edilməsinin son dərəcə təsirli və müəyyən süjetə əsaslanan üsuludur.

Xronologiya: Auditoriyanın diqqətini qoruyub-saxlamağın mükəmməl üsulu müəyyən bir prosesin (məsələn, şirkətin uzun illər davam edən inkişaf yolu və ya bir neçə ay davam etmiş layihə) mərhələlərini təsvir edərkən nizamlı və dəqiq olmaqdan ibarətdir. Əsas məsələ tarix, vaxt və yer amillərinin dəqiq müəyyənləşdirilməsidir. Yardım üçün köməkçi qrafik təsvirdən istifadə edin.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TƏQDİMAT YANAŞMALARI



Təzad: Auditoriyanın başa düşməsinə kömək etmək üçün effektiv üsuldur, eyni zamanda mövcud və arzuedilən mümkün vəziyyət arasında hərəkətin fiziki təsviri üçün əlverişli ola bilər. Bir mövqedə hazırkı vəziyyəti ətraflı təsvir edin, sonra gələcəyi təsvir etmək üçün başqa mövqeyə keçin.

"**Niyə, nə, necə**": Klassik konsultasiya modeli – niyə problemimiz var, problemi həll etmək üçün nə etməliyik və necə etməliyik.

Bu yanaşmaların kökündə yoxlama siyahıları dayanır – özünüzdən soruşun: "*Auditoriyanın nəyi bilməsini, nə etməsini, özünü necə hiss etməsini istəyirəm?*". Təqdimatınızın məzmunu bu suallara cavab verirmi?

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

VİRTUAL TƏQDİMAT QAYDALARI



Virtual mühitdə iş yoldaşlarına və komandalara təqdimat etmək bacarıq tələb edir – təkcə texnologiya son dəqiqədə problemlər yarada bildiyinə görə deyil, həm də fiziki iştirak tələb olunmadıqda dinləyicilərin diqqəti asanlıqla yayındığına görə. Təsir göstərə bilmək üçün daha çox çalışmalısınız. Maksimum təsirə nail olmaq üçün bir neçə onlayn təqdimat məsləhəti:

- Narahat edilməyəcəyiniz sakit bir yer seçin – xüsusilə də videokonfrans evdən idarə edilirsə.
- Mümkün olduqca, təbii işıqdan istifadə edin – başınızın üzərindən asılmış və ya üzünüzü yalnız bir bucaqdan işıqlandıran lampa çox pis təəssürat yaradır. Kameranızı işə salın və işığın istiqamətini düzgün tuta bilmək üçün bir neçə fərqli mövqeyi sınayın.
- Fon haqqında düşünün – arxa plan diqqəti yayındırırmı? Səliqəsizdirmi? İzləyicilərin gördüklərinin sizi narahat edib-etmədiyini dəqiqləşdirin.
- İş otağında olsanız, necə geyinərdinizsə, o cür geyinin – səhlənkarlıq etməyin! Hərçənd izləyici sizin kiçik bir hissənizi görəcək, amma bu özünüzü adekvat hiss etməyiniz üçün vacibdir.
- Vaxtın, azı, 50 %-ni kameraya baxın – ekrandakı insana baxmaq asandır, maksimum təsir və mövcudluq üçün kameraya baxmağa çalışın.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏ OLMAQ



İnsanların çoxu konfranslarda çıxış etmək təklifini tez-tez almırlar. Bir neçə yüz nəfərlik auditoriya ilə üz-üzə dayanmaq qorxuducu ola bilər, lakin bu həm də kitabda göstərilən bacarıqlardan istifadə etmək, ən böyük təsiri göstərmək məqsədilə mövcudluğunuzu cəsarətlə ortaya qoymaq üçün əla fürsətdir. Böyük auditoriya ilə işləmək üçün bir neçə tövsiyə:

1. Məşq edin, məşq edin, məşq edin. Nitqinizi ucadan məşq edin, mümkünsə, etibarlı dostlarınızın, iş yoldaşlarınızın rəylərini öyrənin. Sonra bir daha məşq edin.
2. Planlaşdırdığınız məzmunu dəyişməyin – improvizə etməyə başlamaq üçün təcrübə və özünəinam qazanmalısınız. Əks təqdirdə, rabitəsiz danışmaq, donquldanmaq və ya təqdimatın vaxtını uzatmaq riskinə məruz qala bilərsiniz.
3. Hərəkət barədə düşünün. Təqdimatın hər məqamında harada dayanacaqsınız, səhnədə nə qədər hərəkət edə bilərsiniz? Auditoriya ilə əminliklə göz təması qurmaq üçün baxışlarınızı hara yönəldəcəyinizi qərarlaşdırın.
4. Yavaşlayın…fasilələrdən istifadə edin. Söhbət zamanı bir dəqiqədə təqribən 160 söz deyirik, ona görə də konfransda təqdimat zamanı səssizliyə vaxt ayırmaq üçün dəqiqədə 100-120 söz deməyə çalışın.
5. Gərginlik və həyəcanın qarşısını almaq üçün həmin gün kofeini azaldın, qısa gəzintiyə çıxaraq adrenalindən xilas olun və sakit qalmaq üçün fərqindəlik məşqi edin.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TƏSİR



Çox vaxt insanlar təsir göstərmək üçün daha geniş mənzərəyə nəzər salmaq əvəzinə, bütün səylərini arqument hazırlamağa, mövqe qazanmaq üçün yollar axtarmağa yönəltdiklərinə görə təsir göstərmək cəhdləri uğursuz olur. Təsir göstərə bilmək üçün hazırlığa vaxt ayırmaq lazımdır:

- Qarşılıqlı əlverişli vəziyyəti necə yarada biləcəyinizi düşünün.
- Özünüzü başqasının yerinə qoyun. Onların ehtiyacları və narahatlıqları nədən ibarətdir? Onlarla emosional səviyyədə bağ qurmağa çalışın.
- Qarşı tərəfin mənfəətinin nə olacağını müəyyən edin.
- Müzakirəni bənzərlik təşkil edən sahələrdən başlamaq üçün ortaq nöqtələri müəyyən edin.
- Geyiminiz, seçdiyiniz sözlər və duruşunuzla qarşı tərəflə qarşılıqlı anlaşma və harmoniyaya nail olmağın yolları haqqında düşünün.
- İşiniz, əlaqələriniz və şəbəkəniz vasitəsilə etimad qazanın.
- Arqumentləriniz barədə inandırıcı dəlillər təqdim edin. İdeyalarınıza canlılıq qatmaq üçün hekayələrdən, metafora və analogiyalardan istifadə edin.

MÜSAHİBƏYƏ HAZIRLIQ SƏNƏTİ



Müsahibə – müsbət keyfiyyətlərinizin parlamasına imkan verərək güclü təsir göstərmək, fərqlənmək istədiyiniz qarşılıqlı dialoqdur. Məsələ burasındadır ki, ən çox belə vəziyyətlərdə həyəcanlı və qətiyyətsiz ola bilərsiniz. Pis performans göstərdiyinizi hiss etsəniz, bu iştirak edəcəyiniz növbəti müsahibəyə də mənfi təsir edə və asanlıqla təkrarlanan neqativ dövrəyə çevrilə bilər.

Hazırlıq vəziyyətə nəzarət etdiyinizi hiss etmək üçün vacibdir. Yəqin, bu məşhur deyimi eşitmisiniz:

"Uğursuz hazırlıq uğursuzluğa hazırlaşmaq deməkdir!" Təqdimatınıza daxil etməli olduğunuz bəzi vacib amillər:

1 Şirkətin veb-saytındakı məlumatları diqqətlə oxuyun – ümumi fəaliyyəti və onun təsiri haqqında suallar verin.

2 Şirkətin vizyonu, dəyərləri və missiyası haqqında məlumatlı olun. Yalnız onları sözbəsöz təkrar etməməli, onların sizin üçün nə demək olduğu haqqında danışa bilməlisiniz.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

MÜSAHİBƏYƏ HAZIRLIQ SƏNƏTİ



3 Müsahibəçinizi "LinkedIn"də araşdırın – onunla ortaq cəhətləriniz hansılardır? Onun paylaşdığı düşüncələrdən bəzilərinə müsbət şərh yazmağa hazır olun.

4 Sosial media profilinin hazırlanmasında olduğu kimi, özünüzü və təsir gücünə malik bacarıqlarınızı necə təsvir edəcəyinizə qərar verin.

5 İş xaricində sizi maraqlı edən və fərqləndirən hekayələr varmı?

6 Adətən, geyindiklərimizlə təsvir edilirik – öz geyiminizi seçin və onun müəssisənin geyim qaydasına uyğun olmasına fikir verin.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

MÜSAHİBƏDƏ



Yaxşı təəssürat yaratmaq üçün millisaniyələr tələb olunur.., lakin həyəcanlısınızsa, çətinlik çəkə bilərsiniz. Bir qədər həyəcanlı olmağınız müsahibəçi üçün gözləniləndir, lakin özünüzü yaxşı idarə edə bilsəniz, daha güclü təəssürat yarada bilərsiniz.

Mehribanlıqdan etibar doğur, ona görə də müsahibəçi ilə təbəssüm və göz təması ilə salamlaşmağı, adekvat olarsa, əlini mehribanlıqla sıxmağı, sözə entuziazmlı bəyanatla başlamağı planlaşdırın. "Sizi gördüyümə şadam" sözlərini eşitmək xoşdir. Müsahibəçi hal-əhval söhbəti ilə özünüzü rahat hiss etməyinizə çalışa bilər, cavabında bir neçə sual verməklə qarşılıqlı dialoq qurmağa çalışın.

Müsahibə sona yaxınlaşan zaman müəssisənin fəaliyyəti, nəzərdə tutulan vəzifə və ya komandaya olan marağınızı əks etdirən suallar verməyə çalışın. Məsələn, bu sualı verə bilərsiniz: "Müəssisənizin fəaliyyəti üçün uğur nə deməkdir?" Yaxud müsahibəçiyə onun öz uğur tarixçəsi ilə bağlı sual verə bilərsiniz.

Getmək üçün ayağa qaxanda nə deyəcəksiniz? "İlk dəfə görmək"/"yenicə görmək" effekti barədə araşdırma bizə görüşün ilk və son anlarının təsirini xatırladır. Necə yadda qalmaq istəyirsiniz? Sadəcə verilən fürsətə görə təşəkkür etməyin – elə edin ki, qaytımağınızı istəsinlər!

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR



TƏSİR VƏ VƏZİFƏ YÜKSƏLİŞİ

"RELSDƏN ÇIXMAYIN"

Yaradıcı Liderlik Mərkəzi tərəfindən aparılan araşdırmanın nəticələrinə görə, karyeralarının erkən mərhələlərində uğur qazanan rəhbərlər daha yüksək vəzifələrə keçdikcə "relsdən çıxa" – yanlış istiqamətlərə yönələ bilirlər. Məsələ burasındadır ki, aşağıdakı cədvəldə göstərildiyi kimi, karyeranızın müxtəlif mərhələlərində təsir göstərə bilmək üçün müxtəlif bacarıqlar tələb olunur.

İdarəetmənin ilkin pillələrində uğur çox vaxt aşağıdakılarla assosiasiya olunur:	**Daha yüksək pillələrdə uğur, əsasən, aşağıdakılarla assosiasiya olunur:**
• müstəqillik;	• komanda "oyunçusu" olmaq;
• qısamüddətli nəticələrə nəzarət etmək bacarığı;	• daha uzunmüddətli strateji vizyona sahib olmaq;
• yaradıcı yanaşma;	• başqalarının yaradıcı qabiliyyətini idarə etmək;
• ambisiya və yüksək standartlar;	• özünəhörmət;
• ixtisaslaşmanın gücü;	• ümumi idarəetmə bacarıqları;
• mübahisə apara bilmək – öz mövqeyini müdafiə etmək	• birlik və vəhdət yaratmaq.

DİQQƏT MƏRKƏZİNDƏKİ SAHƏLƏR

TƏSİR VƏ VƏZİFƏ YÜKSƏLİŞİ

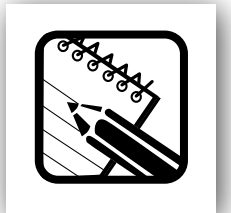
"RELSDƏN ÇIXMAYIN"

Araşdırmalar göstərir ki, rəhbərlərin "relsdən çıxması"nın səbəbləri aşağıdakılardır:

- komandaları formalaşdırmaqda və onlara rəhbərlik etməkdə çətinlik çəkirlər;
- başqa vəzifələrə keçdikdən sonra dəyişə və dəyişikliyə uyğunlaşa bilmirlər;
- biznes məqsədlərini yerinə yetirə bilmirlər;
- ideyalarını sonuna qədər reallaşdırmırlar;
- insanlarla ədalətsiz rəftar edirlər;
- uğur qazana bilmək üçün başqalarından hədsiz dərəcədə asılı olurlar.

Karyeranızı inkişaf etdirmək, təsirinizi artırmaq istəyirsinizsə, daha yüksək vəzifələrə keçə bilmək üçün liderlik bacarıqlarınızı, istedad və yanaşmalarınızı qiymətləndirmək faydalı ola bilər.





FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

PLANINIZIN TƏRTİB EDİLMƏSİ



Fəaliyyət planı məqsədin kiçik, idarə oluna bilən hissələrə və ya addımlara bölünməsi üsullarından biridir. Fəaliyyət planı, ən azından, atmalı olduğunuz ilk addımı müəyyən etməyə kömək edəcək... Çox vaxt da ən çətini elə bu olur.

Fəaliyyət planının əsas quruluşu aşağıdakı kimi olmalıdır:

- Nail olmaq istədiyiniz məqsədi ifadə edin. Ümumi deyil, konkret məqsəd müəyyən edin.
- Məqsədinizə çatmaq üçün sizə nə(lər) lazım olduğunu müəyyən edin.
- Olduğunuz yerdən məqsədiniz olan yerə çatmaq üçün addımları məntiqi ardıcıllıqla sıralayın.
- Məqsədə doğru irəliləyişinizi necə izləyəcəyinizi işləyib hazırlayın.
- Hansı amillərin irəliləyişinizi dayandıra, uğurunuza əngəl törədə biləcəyini müəyyənləşdirin.
- Məqsədə nail olduqdan sonra özünüzü necə mükafatlandıracağınızı qərarlaşdırın.

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

NECƏ BAŞLAMALI?



1. **Sondan başlayın və geriyə doğru hərəkət edin**
   Prosesin sonunda olduğunuzu, məqsədinizə çatdığınızı təsəvvür edin. Keçdiyiniz mərhələlər, onları belə uğurla keçməyə necə nail olduğunuz haqqında düşünün. Sondan (müəyyən etdiyiniz tarixdən) başlayaraq, (özünüzə uyğun) vaxt intervalları ilə geriyə getməklə qrafik hazırlayaraq bu işi bir addım irəli də apara bilərsiniz.

2. **Beyin fırtınası**
   Bir vərəq kağız götürün və yuxarısında məqsədinizi yazın. Məqsədinizə müvafiq olduğunu düşündüyünüz mümkün qədər çoxlu suallar tərtib edin və onlara cavab yazın, sonra cavablarınız əsasında keçməli olduğunuz prosesi formalaşdırın.

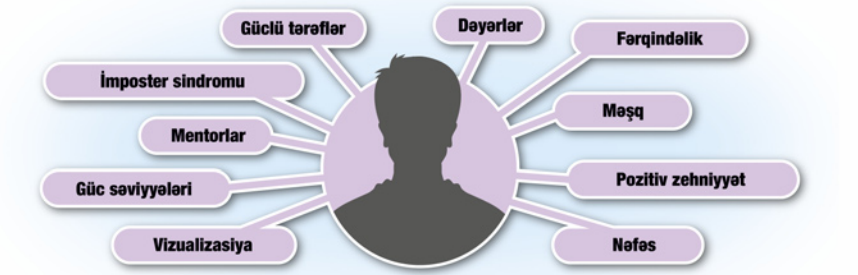
Özünüzlə müqavilə bağlayın – müqaviləni səliqə ilə kağıza köçürün. Müqaviləni göz qabağında bir yerdə saxlayın ki, plandan uzaqlaşmağa meyil etdikdə plana əməl etməli olduğunuzu xatırlayasınız.

Növbəti səhifələrdə necə başlaya biləcəyiniz haqqında ideyalarla tanış ola bilərsiniz.

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

"DAXİLİ MÜHƏRRİK"İNİZ ÜÇÜN FƏALİYYƏT PLANI

Daxili təsirinizi formalaşdırmaq üçün bir sıra üsullara nəzər saldıq. Onların hamısını öyrənə bilsəniz, bu üsullar özünüzü təqdim etmək tərzinizə təsir edəcək.

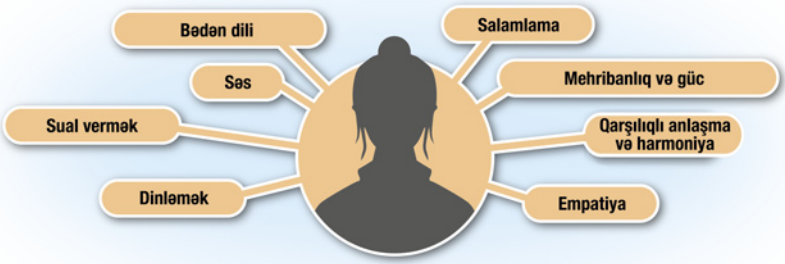


Diqqət xəritəsindən bir sıra sahələri seçin və "daxili mühərrik"inizi formalaşdırmaq üçün bəzi fəaliyyətlər müəyyən edin.

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

XARİCİ TƏSİR ÜÇÜN FƏALİYYƏT PLANI

Bu bölmədə xarici təsirinizi inkişaf etdirmək üçün bir sıra ideyalara nəzər salırıq.

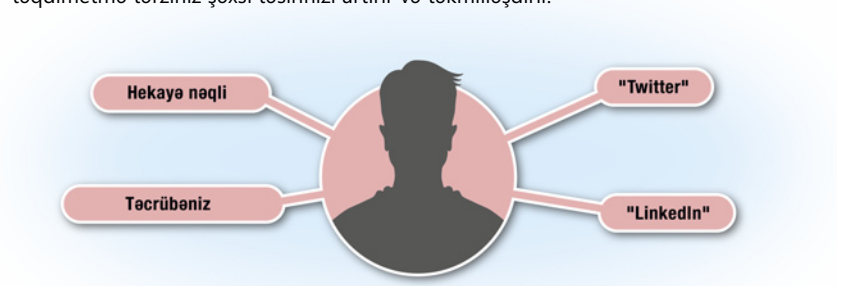


40 və 41-ci səhifələrdəki sorğuya bir daha nəzər salın. Hansı sahələrdə məşq etmisiniz? Hansı dəyişikliklər (sizin və başqalarının) diqqətinizi çəkdi? Xarici təsirinizi formalaşdırmaq üçün başqa hansı sahələr üzərində işləmək istərdiniz?

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

ƏLAQƏLƏRİNİZİ TƏKMİLLƏŞDİRMƏK ÜÇÜN FƏALİYYƏT PLANI

Təsir səviyyəniz insanlarla həm üz-üzə, həm də virtual olaraq necə ünsiyyət qurmağınızdan asılıdır. Onlayn rejimdə özünüz (və komandanız) haqqında danışdığınız hekayələr və onları təqdimetmə tərziniz şəxsi təsirinizi artırır və təkmilləşdirir.



Əlaqələrinizi və mövcudluğunuzu formalaşdırmaq üçün nə edə bilərsiniz?

FƏALİYYƏTİN PLANLAŞDIRILMASI

MÜHİTƏ UYĞUNLAŞMAQ ÜÇÜN FƏALİYYƏT PLANI

İçində olduğunuz situasiyaların hamısı optimal təsirə nail olmaq üçün hazırlıq və planlaşdırma tələb edir.



Təsir və mövcudluğunuzu formalaşdırmaq üçün diqqətinizi hansı sahələrə yönəltməlisiniz və hansı tədbirləri görə bilərsiniz?

ƏLAVƏ MƏLUMAT VƏ MATERİALLAR



Emi Kaddi **"Mövcudluq" ("Presence")**; "Orion", 2016.

Maykl Çeskalson və Meqan Reyts **"Düşünmək zamanı" ("Mind time")**; "Harper Collins", 2018.

Robert B.Çaldini **"Təsir: inandırmağın psixologiyası" ("Influence: The Psychology of Persuasion")**; "Harper Business", 2007.

Demyan Kiz **"Qaydalara meydan oxuyanlar üçün sosial şəbəkə bələdçisi" ("The Rule-Breaker's Guide to Social Media")**; "DK Publishing", 2018.

Petsi Rodenburq **"Mövcudluq: hər bir vəziyyətdə uğur qazanmaq üçün pozitiv enerjidən necə istifadə etməli" ("Presence: How to Use Positive Energy for Success in Every Situation)**; "Penguin", 2009.

"TED" söhbətləri: www.ted.com

Peçakuça: www.pechakucha.org

Müəlliflər haqqında



Pem Cons (*BA, **MBA)

Pem liderliyin inkişaf etdirilməsi sahəsində 20 ildən artıq təcrübəyə malikdir və Eşric Halt Biznes Məktəbində tədris proqramları işləyib hazırlayır. Pem həmçinin inkişaf təşəbbüslərinin hazırlanması və təqdim olunması üzrə beynəlxalq səviyyəli müəssisələrlə çalışır.

O, rəhbərlərə liderlik bacarıqlarını təkmilləşdirməkdə, effektiv komandalar formalaşdırmaqda, onların təsir və mövcudluğunu inkişaf etdirməkdə kömək edən təcrübəli kouçdur.

Pem bir sıra kitabların müəllifidir, onlardan sonuncusu "Komandaya necə kouçluq etməli?" kitabıdır ("Pearson", 2016).

Pem ilə Pam.jones@ashridge.hult.edu ünvanı və 07738 507820 nömrəsi vasitəsilə əlaqə saxlaya bilərsiniz.



Ceni van Hul

Ceni şəxsi təsir, təqdimat və fikirlərin ifadə olunması üzrə mütəxəssisdir. O, yüzlərlə müştəriyə ünsiyyət sənəti barədə fərdi və ya qrup şəklində kouçinq xidməti göstərmiş, onlara başqalarını özünəinamla, əminliklə və aydın ifadələrlə ruhlandırmaq bacarıqlarını inkişaf etdirmək imkanı qazandırmışdır. Ceni onlayn proqramları vasitəsilə ingilis dilinin daşıyıcısı olmayanlara dil daşıyıcısı kimi danışmağı öyrədir. O, Eşric Halt Biznes Məktəbinin mütəxəssisidir və orada açıq və uyğunlaşdırılmış proqramlarda müntəzəm sessiyalarla iştirak edir.

Ceni Britaniyanın "Samaritans" xeyriyyə təşkilatında dinləyicidir.

Ceni ilə janie@voicepresence.co.uk ünvanı və 07973 345817 nömrəsi vasitəsilə əlaqə saxlaya bilərsiniz.

**Bakalavr dərəcəsi ("Bachelor of Sciences")*

***Biznesin idarə edilməsi üzrə magistr ("Master of Business Administration")*