



# Meta Programları Kullanarak İkna Gücünüzü Artırma Teknikleri

STEVEN BURNS

bilgi@gencgelisim.com

İnsanoğlu alışkanlıklarla örülü bir varlıktır. Alışkanlık sadece davranışlarda değil, düşüncelerde, hislerde, inanç ve tutumlarda da gözlenir. Meta-program, alışkanlık haline gelmiş düşünce modellerimizi tanımlamak üzere kullanılan bir NLP terimidir. Meta programları etkili biçimde kullanmayı öğrenerek mesajınızı anlaşılır biçimde paketleme ve hedefe iletme becerisi kazanabilirsiniz.

İnsanların belli durumlar karşısında nasıl düşünüp nasıl davranacaklarını öngörebilen Meta-programlar mevcuttur. Bir yazı dahilinde tüm bu meta programları açıklamak imkansız olduğu için burada etkili bir iletişimci olmak üzere kullanabileceğiniz 2 önemli Meta-program üzerinde durmak istiyorum.

## Meta-program 1:

### Muhatabım 'eşleştirici' bir kişiliğe mi sahip?

Burada "eşleştirici" denerek kastedilmek istenen, kendisine bir şey söylediğinizde kendi içine dönüp orada yakın ve benzer bir şey arayabilen, söylediklerinizin karşılığını kendi içinde bulmaya çalışan kişidir. Eşleştirici kişiye bir fikri iletmişinizde klasik cevabı şu yönde olacaktır:

- "Evet, bu aynen şuna benziyor..."
- "Bunun neye benzediğini bana açıkla mısın?"
- "Söyle bir benzetme yaparsak senin durumuna uyar mı acaba?"

Eşleştirici kişilik, zaten bildikleri bir şeyle söyledikleriniz arasında benzerlik kurmaya eğilimlidir. Aşırı eşleştirici kişilikler de kendi yaşadıkları benzer durumda daha önce göremedikleri dezavantajları

yeni durumda yakalamaya çalışırlar. Böyle bir kişiyle konuştuğunuzu fark ederseniz, aşağıdaki iletişim metotları etkili olacaktır:

1- Benzerlik bildiren sözcükler kullanmaya çalışın. (yani, diğer deyişle, bunun gibi, tıpkı, aynen...)

2- Metaforlar, örnekler ve durumu açıklayan anekdotlar, hikayeler kullanın.

## Meta-program 2:

### Muhatabım 'uzaklaştırıcı' kişiliğe mi sahip?

Eşleştirici kişiliğin karşı kutbunda "uzaklaştırıcı" kişilik vardır. Bu kişilik, ona iletmiş olduğunuz bilgi ile daha önce edindikleri ve bildikleri arasında nasıl farklılıklar olduğunu araştırır. Onun hayatı düşünceler, duygular ve görüşler arasındaki farkları bulmaya odaklıdır. Herhangi bir fikrin neden işe yaramayacağını, niçin çözüm olamayacağını bulmaya çalışırlar. Aşırı uzaklaştırıcı kişiler söylediğinizin tam tersini yapmaya eğilimlidirler; çünkü öne sürdüğünüz fikrin neden işe yaramayacağını hemen tespit etmişlerdir. Bu kişilerin bir grup çalışmasında uyumluluk göstermesi, bir takım içinde başarılı olması, takımı başarıya ulaştırması zordur.

Bu durum uzaklaştırıcı kişilikle eşleştirici kişiliğe karşı kullandığınız iletişim dilinin tam tersini kullanmanız gerektiği anlamına gelir. Uzaklaştırıcı kişilerle iletişim kurarken aşağıdaki tavsiyeleri göz önünde bulundurmalısınız:

Doğruya ulaştığınız bile, hâlâ ulaşılmaması gereken tüm gelecek önünüzde durmaktadır.

Lao-Tao, Tao Teb King

1 Onları hata avcıları olarak görün: Beyin fırtınası aktivitelerinde onları kendi hallerine bırakabilirsiniz; çünkü önerilen her fikirde bir olumsuz yan bulacaklarından şüpheleniz olmasın. Onlara fikirleri iletilen ve analiz edip geliştirilmesi gereken yerleri bulmalarını söyleyin.

2 Önerilerinizi negatif söz öbekleri halinde belirtin. Örneğin;  
• "Bu senin de kabul edeceğin bir şey mi bilmiyorum!"



• "Bu belki de sana göre değil ama bir gözden geçirebilir ve sonrasında fikirlerini benimle paylaş."

• "Belki de bana katılmayacaksın ama önerilerin olabilir düşüncesiyle fikrimi seninle paylaşmak istiyorum."

3 Aşırı uçlardaki uzaklaştırıcı kişiliğe bir tavsiyede bulunurken, düşündüğünüzün tam tersini söyleyin. Zaten sizden duyduğunuzun tam tersini yapacağı için, yine sizin tavsiyenizi yerine getirmiş olacaktır.

Kaynak: <http://www.positivearticles.com>