

İÇİNDEKİLER

Şekil Listesi.....	XI
Yazar Hakkında.....	XIII
Teşekkür.....	XV
Önsöz.....	XVII
Giriş: Esin Açığı.....	XXIII

I

Şeffaflık Çağında Liderlik

.....	1
1. Yeni Lider	3
Söyleşiler Değişimin İtici Gücüdür.....	4
İnsanlarla Konuşmak İş Yapmaktır.....	5
İşin ve Liderliğin Yeni Geçer Akçesi Hızdır.....	6
Yeni Tür Bir Liderlik Esenliğin Anahtarıdır.....	7
Gerçek İletişim Benliğinizden Doğar.....	8
Anamlı Söyleşilere Fırsat Yaratmak.....	9
Kurumsal Amaçlara Kişisel Bağlılık Can Alıcı Önemdedir.....	10
Çalışanların Liderlere Güveni Artıyor.....	10
Bölüm Müdürlerinin Güveni Güçlendirmek İçin	
Desteğe İhtiyaçları Var.....	11
Güven Getirisi Kazanmak.....	12
2. Liderlik: Maddi Olmayan En Büyük Varlık	13
Olumlu Duygular Performansı İyileştirmenin İtici Gücüdür.....	14
Maddi Olmayan Varlıklar Olağanüstü İletişim	
Becerileri Talep Eder.....	16
Kaliteli İlişkilerin Getirdiği Rekabet Avantajı.....	19
İlk Meydan Okuma, Maddi Olmayan Değeri Anlamak.....	21
Şeffaflık Liderliğin Niteliğini Değiştirdi.....	22
Şeffaflığa Kucak Açmayı Öğrenin.....	23
Liderlik Güven Demektir.....	24
En Büyük Risk, İlişkilerin Bozulması.....	25
3. Esin Veren Liderlik İletişiminin 12 İlkesi	29
Liderliğin Amacı.....	30

II İçinizdeki Lider

	41
4. Daha Çok Kendiniz Olun:	
Esin Verici Liderlik İçin Tutku ve İnanç Zorunludur	43
Amacınızı Tanımlayın	50
Değerlerinizi Tanımlayın	51
Güçlü Yanlarınızı Tanıyın	53
Zayıf Yanlarınızı Tanıyın	56
Yaşadığımız Unutulmaz Olaylardan Ders Çıkarın	56
Amaç ve Değerlerinizi Organizasyonunuzun Amaç ve Değerleriyle Eşleştirin	58
İnsanlığınızı Gösterin	58
Görünür Olun	59
Saygılı Olun, Doğruyu Söyleyin	59
5. Vizyon Meselesi: Amaç, Değerler ve Gelecek Üzerine Nasıl Düşünmeli?	61
Sizi İleri Götürecek Olan, Vizyondur	63
Akla Sığmayan İnançlar Akıl Almaz Başarıların Yolunu Açar	64
Akılcı mı, Duygusal mı?	66
Amaç ve Performans	67
Uyum Başarının Anahtarıdır	69
Gerçekten İyi İnsanlar Gerçekten İyi Bir Anlayışa İhtiyaç Duyarlar	70
Bir Vizyon Çerçevesinin Yedi Adımı	71
Karışıma Duygu Katmak	75
6. Dışarıyı İçeriye Taşımak: Çalışanları Hizmet Ettikleri Kişilerle Tanıştırmak, Üstün Performansın Önünü Açar	85
Çalışanları Hizmet Ettikleri Kişilerle Tanıştırın	88
İç Perspektifleri Şekillendirmek İçin Dış Perspektiflerden Yararlanın	88
Marka Vaadi Şirket Jargonu Sanılırsa	89
Kazanmak İçin Bayrağı Zamanında Devredin	91

Müşterileri Cep Telefonuyla Videoya Çekin.....	92
Müşteriler Arasında Anket Yaparken Düşünülecek Noktalar.....	93
Müşterileri İnternette Takip Edin.....	93
Yanıtıcı Verilere Karşı Dikkatli Olun.....	95
Kötü Haberleri Neden Seve Seve Kabul Etmeli?.....	97

7. Güçlü Söyleşilerle Bağlılık Yaratın: Söyleşiler Nasıl Kullanılır ve Kültürle Amacınıza Nasıl Ulaşırsınız?.....	101
Uyum ve Bağlılığın Gücü.....	103
Bağlılık Yaratıcı Etmenler Neler?.....	104
Söyleşiler Değişimin İtici Gücüdür – Bu Bir Gerçek.....	105
Gerçekten de Bütün Mesele Ücret mi?.....	107
Neden Kültür Gizli Bir Silahtır?.....	108
Olanaksız Olanaklı Kılmak.....	109
Haftanın Her Günü, Değişim Yerine Tercih.....	110
Bağlılık Merdiveni.....	112
Güçlü Söyleşilerin Üç Parçası.....	115
Başarılı Söyleşilerin Kesin Ölçütü Nedir?.....	127

III

Davranışları Yönlendiren Duygularla Bağ Kurmak

.....	129
8. Her Şey Onlara Dair: İnsanlara ve Davranışlara Daha Fazla Odaklanarak Nasıl Daha Etkin Olunur?.....	131
Nasil İzleyici Merkezli Olunur?.....	135
Doğru Problemi Ele Almanın Önemi.....	150
9. Dinleyen Lider: Daha Gür Bir Sesle Dinlemek Neden Gerekli?.....	155
Gerçekten Dinlememek İnsanları Uzaklaştırır.....	157
Dinlemenin Yararları.....	157
Dinleyici Olarak Ne Kadar İyisiniz?.....	159
Dinlemeyle İlgili Unutamadığım Kişisel Bir Anım.....	161
İnsanları Adamakıllı Dinleyin.....	164
Büyük Dinleyicilerin Yedi Temel Tekniği.....	165
Yukarıyı, Aşağıyı, Her Yanı Dinleyin.....	172
İnsanlar Kötü Dinlemeye Nasıl Tepki Verirler?.....	174

10. İşaret Gönderme: Hiç Konuşmadan İnsanlara

Nasıl Esin Verebilir ya da Motivasyonunu Kırabilirsiniz?	177
Davranışlarınızdan ve Odaklandığınız Şeylerden Belli Olur	179
İstikrarlı Tutumunuzdan Belli Olur	181
Değerlerinizi Yaşamınıza Yansıtmanızdan Belli Olur	182
Tepkilerinizden Belli Olur	183
Beden Dilinizden Belli Olur	184
Beklentilerinizden Belli Olur	184
Tavrınızdan Belli Olur	186
Dış Görünüştünüzden Belli Olur	187
Kendinize İşaret Gönderin	188
Takdir, Teşvik ve Teşekkür Etmeyi Sakın Unutmayın	189
İşaret Denetimi Yapın	190

11. Amaca Yönelik, İkna Edici Öyküler:

Eylemi Yönlendirmek ve Kültürü Biçimlendirmek İçin

Öykülerden Nasıl Yararlanabilirsiniz?	191
Aklınızla, Yüreğinizle ve Ruhunuzla Dinlemek	192
Dinleyenler Söylenenleri Kafalarında Tartarlar	193
Liderlik İkna Etmektir	195
Öyküler, Metaforlar ve Sunum Araçları: İdeal Bileşim	198
Amaca Yönelik Öyküler	200
Amaca Yönelik Öykü Nedir?	200
Öykülerin Nasıl Etki Yaptığına Işık Tutan Bir Öykü	201
Yeni Bir Öykünün Tam Sırası	203
İyi Bir Öykünün Yapısı	205
Duyulara Hitap Etmek İçin Yemeğinize Lezzet Katın	208
Öyküleri Nerde Aramalı?	209
Dönüştürücü Öykü	212
Öykü Nasıl Güzel Anlatılır?	212
Kendinizi Tutmanız Gereken Durumlar	213
Anlatı mı, Öykü mü?	214
Öykü Anlatmak Bir CEO'nun Liderliğinde Nasıl Bir Değişime Yol Açtı?	216
Öyküler Mesajların Güçlü Yapıştırıcısıdır	219

IV
Dışarıdaki Lider

	221
12. Liderliğinize Güç Katmak İçin Güçlü Bir Bakış Açısı Ortaya Koyun: Dost Kazanmak ve İnsanları Etkilemek İçin İkna Edici Bir Bakış Açısı Nasıl Geliştirilir?	223
Bakış Açısı Nedir?	224
Tek Bir Bakış Açısı Yeterli mi? Daha Fazlası Gerekir mi?	226
Bakış Açısına Sahip Olmamanın Zehirleyici Etkisi	227
Güçlü Bakış Açısının Dört Temel İçeriği	228
Uygulamada Bakış Açısı	231
Bir Şirketin Bakış Açısını Masaya Yatırmak	232
Bir Bakış Açısını Satış Kampanyasına Dönüştürmek	235
Bakış Açısı Bir Kamu Sektörü Kuruluşunun Amacına Nasıl Güç Kattı?	238
Bir Bakış Açısı Bir Kanaat Önderliği Programına Nasıl Güç Katabilir?	239
Bakış Açısı Sizi Son Derece Kritik Medya Ortamına Göre Nasıl Donatabilir?	240
Eşit Ama Karşıt Bir Bakış Açısının İkna Gücü	243
Olgular, Duygular ve Simgeler	245
Üç Tür Argüman ve Neden Üzerinde Durmanız Gereken Argüman Geleceğe İlişkin Olanı?	246
Özet	247
13. Kamuoyu Önünde Kazanmak: Açık Platformlara Her Zaman İyi Hazırlanmak Neden Gerekli?	249
Ne Elde Etmek İstedığınızden Emin Olun	251
Kendinize Ait Malzeme Kullanın	251
Sıkı Prova Yapın ve Zor Sorulara Hazır Olun	252
Neden Sesiniz ve Görünümünüz Sözcüklerden Daha Önemli Olabilir	257
Ana Temadan Uzaklaşmamanın Önemi	260
Elinizdeki Malzemeyi Daha Etkileyici Hale Getirmenin On İki Yolu	261
PowerPoint'i Mutlaka Kullanacaksanız Lütfen Resim Koyun	264

14. Sözler Ne Zaman Gerçekten Önemlidir? Niçin Bazı İnsanlar Daha İkna Edicidir?	267
Kim, Ne, Nerede, Neden, Ne Zaman ve Nasılın Gücü.....	269
Başlıklarda Bu Sözcüklere Yer Vermek Okumayı Nasıl Kolaylaştırır?.....	270
Sosyal Kanıt Gösteren Sözcükler Seçin.....	271
Tam Olarak Doğru Sözcüğü Bulmaya Özen Gösterin.....	275

15. Liderler Neden Sosyal Medyaya Kucak Açmalı?	
Sosyal Medyayla Daha Fazla İlgilenmek İçin Altı Neden	277
Liderler Sosyal Medyayı Neden Kullanmazlar?.....	279
Liderler Sosyal Medyayı Neden Kullanırlar?.....	280
Daha Fazla İlgilenmeniz İçin Altı Neden.....	281
Neden Artık Görmezden Gelemezsiniz?.....	288

V Sonuç

.....	291
16. Liderlik / Esin Vericilik Oranınız Ne? Elle Tutulur Olmayı Nasıl Elle Tutulur Hale Getirebilirsiniz?	293
Çalışanlar Amirlerine Ne Puan Veriyorlar?.....	297
2. Bölüm: İlişkiler ve Güven Üzerine.....	300
4. Bölüm: Daha Çok Kendiniz Olmayı Öğrenmek Üzerine.....	301
5. Bölüm: Amaç, Vizyon ve Değerler Üzerine.....	302
6. Bölüm: Dışarıyı İçeriye Taşıma Üzerine.....	303
7. Bölüm: Söyleşilerle Bağlılık Yaratmak Üzerine.....	303
8. Bölüm: İzleyicilerinizle Bağ Kurmak Üzerine.....	304
9. Bölüm: Daha İyi Bir Dinleyici Olmak Üzerine.....	305
10. Bölüm: İşaret Gönderme Üzerine.....	306
11. Bölüm: Öykü Anlatma Üzerine.....	307
12. Bölüm: Güçlü Bir Bakış Açısı Ortaya Koyma Üzerine.....	307
13. Bölüm: Halka Açık Platformlara Hazırlanmak Üzerine.....	308
14. Bölüm: Sözcüklerin Gücü Üzerine.....	308
15. Bölüm: Sosyal Medya Üzerine.....	309
16. Bölüm: Daha İyiye Ulaşma Çabası Üzerine.....	310
Bu Deneyimli Liderler Kendilerine Ne Puan Verdiler?.....	310