

# Yeni Fikirlerin Önündeki En Büyük Engel: Kabul Görememe Korkusu

## Fikrini Söylemeden Önce Çok Düşünenlerden Misiniz?

Ian Thomas, Psikolog – HR Dergi Eylül 2017 yazısı

*Şimdiye kadar birebir toplantılarla, daha büyük grup ayarlamalarıyla, e-posta ya da hatırlatmalar yoluyla fikrinizi yaydınız mı? Fikrinizi açıklamayı ne kadar iyi başardınız ve bu başlangıç çabaları ne kadar satış üretti? Muhtemelen insanların hakkında konuştuğunuz şeyi ne kadar anladıklarını abartacaksınız, bu nedenle ne kadar iyi anlaşıldığınızı analiz ederken çok dikkatli davranın. Muhtemelen yeterince başarılı olamadınız.*

Bazen insanlar, yaygın destek görmeden önce fikrinizin yolculuğunu izlemek isterler.

Destekçilerinizden herhangi biri, fikrinize gelebilecek herhangi bir saldırıyı çevirme konusunda sizden iyi bir durumda mı ve eğer böyleyse bu insanlardan bunu yapmalarını istediniz mi?

Niyetlerini açığa kavuşturmadıkça bu insanların yanınıza geleceğini varsayamazsınız. Fikirleri için satış yaratmaya çalışan ne kadar çok insanın, birçok bariz noktayı açıkta bıraktıkları için kendilerini topuklarından vurduğunu görmek şaşırtıcıdır.

Durumu değerlendirerek ve çifte kontrol yaparak tüm zeminleri ele geçirir ve erken bir sonu önlersiniz.

İyi fikirlerin yaratımı ve hayata geçirilmesi temel bir hayat becerisidir ve 21 yaşındaki bir öğrencide de olabilir, 50 yaşındaki bir CEO'da da... Bu beceri ya da eksikliği, ekonomiyi, hükümetleri, aileleri ve çok kesin olarak da hayatlarımızı etkiler.

Günümüzde iyi fikirlerin yaratımında kullanılan düşünce ve eğitim miktarı, bunları hayata geçirmekle ilgili bilgi ve yönergelerden çok daha fazla. Örneğin iş dünyasında strateji alanı, geçtiğimiz yıllarda devasa ilerlemeler gerçekleştirdi. Bunun aksine stratejinin hayata geçirilmesi çok az ilerleme gösterdi.

Biri fikriniz hakkında öyle endişeler yaratır ki artık fikrinizi sakın ve rasyonel biçimde anlatmanız imkânsız hale gelir. Korku tellallığı insanlara, onlara önerdiğiniz şeyin cüretkâr, riskli ve gereksiz olduğuna ikna etmeyi amaçlar.

Biri için korku yaratmanın standart yolu inkâr edilemez bir gerçekle başlamak ve sonra da eğer kötü bir şey olursa onu izleyecek tüyler ürpertici şeylere dair bir hikâye uydurmaktır. Bunun o andaki etkileri küçük olsa bile, böyle bir olasılığın varlığı bile insanları ürkütmeye yeter. Bu özellikle, bir fikir yeni bir şeyler yapmayı gerektiriyorsa ya da kuruluşunuzun bilinmeyen bir alana girmesini gerektiriyorsa doğrudur.

*İnsanlar korku tarafından felç edilebilir. Bazen eleştirenler korkuyu işi kösteklemek için kasıtlı olarak kullanır.*

Korku, bilinmeyen hakkındaki endişe ve meraktan doğar. Korku yaratan insanlar kuruluşunuzun çıkarının gerektiği gibi davrandıklarına inanabilirler ve sizi büyük bir hata yapmaktan alıkoymalarını düşünebilirler.

Bunları mantıklı ve analitik bir şekilde çürütmek işe yarayabilir ama genellikle bu yöntem, doğmuş kaygıları yeterince dengeleyemez. Bir şeyler daha gereklidir.

Bir fikri öldürmenin bir yolu da fikri hayata geçirmeyecek hale gelene kadar bir sürü soru sormak ve kaygı uyandırmaktır.

Tonlarca soru, iletişimi o kadar yavaşlatır ki kapsamlı bir satış yapılmasını sağlayacak sağlıklı tartışmalara zaman kalmaz.

Bunun hileli yanı, soruların mantıklı görünebilir olmasıdır ancak bütün zamanınızı icraattan çok analiz etmeye ayırırsanız bir fırsat penceresi kapanabilir ya da yanınızdan geçip gider. Geciktirerek öldürmek, güçlü bir araçtır çünkü kullanılması kolaydır.

Bir teklifin başka bir proje bitene kadar, örneğin bir sonraki bütçe dönemine kadar tartışılması gayet mantıklıdır. Olasılıklar sonsuzdur çünkü ele alınması gereken çok sayıda meşru baskılayıcı vardır.

*İyi bir fikri öldürmeye dair yaklaşımlardan biri ise bir karmaşa sisi yaratmaktır. Yine bu da yapılması kolay bir şeydir.*

Eldeki fikir üzerine konuşmak veya tartışmak yerine alakasız olgularla suyu bulandırılırsınız, açıklığa kavuşturulması gereken bir mantıkla konuşur ya da bir dizi alternatif önererek herkesin ilgisini dağıtırsınız.

Karmaşa, neyin satacağı konusunda zekice ve açık bir diyalog kurulmasını imkânsız hale getirerek işler.

Biri gelip ortalıkta alakasızca bir noktadan başka bir noktaya geçerek bir şeyler anlatırsa, muhtemelen orijinal fikrin, bitmek tükenmek bilmeyen çeşitli tartışmalar arasında unutulacağını umuyor demektir.

Bu gerçekleştiğinde insanların şu sonuçlara varması kolaylaşır:

- Orijinal fikir iyi düşünülmemiş çünkü birçok cevaplanmamış soru söz konusu.
- Konuyla ilgili birçok başka nokta söz konusu, bu nedenle hemen şu anda bir karara varmak zor...
- Konu sıradan insanların anlayamayacağı kadar karmaşık ve bu nedenle kararın uzmanlara bırakılması gerek.
- Konunun bir sürü yeriyle uğraşacağım derken birçok nokta belirsiz kalmış.
- Bilmiş bilmiş istatistikler çarpıcı ama ileri doğru giden yola işaret etmiyor.

*Yaygın olarak kullanılan bir başka strateji ise dalga geçme ya da kişilik tacizidir.*

Bazı bireyler sizi akıllı bir insanın teslim olacağı, çekip gideceği karmaşık bir tartışmanın içine çekme konusunda şaşırtıcı derecede akıllıdır. Kendi başına fikrin meziyetlerinden söz etmek yerine, fikrin arkasındaki insanlar analiz edilir ve bu bireylerin yeterlilikleri konusunda ciddi sorular yükseltilir.

Bu açığöz bir saldırdır çünkü eğer genel dinleyici kitlesini, teklifin arkasındaki insanlar hakkında huzursuz ederse fikrin geçmesi nadiren mümkün olur.

Yine bir kez daha, bu saldırı çeşitli biçimler alabilir:

- Bunu başka kimse yapmıyor, yani size bunu bizim başarma şansımız olduğunu anlatan nedir?
- Bu insanlar derinlikten yoksundur hatta onun ne olduğunu bile bilmiyorlardır.
- Bunu söylemek biraz sıkıcı geliyor ama biraz bu insanların geçmişlerine baktım ve gördüm ki...
- Bilirsin, anlayan göz için ortaklar arasındaki bu toplantı bana biraz şaibeli geldi.
- Yo, yo, bu hiç adil değil.
- Unut gitsin.

Dalga geçme genellikle çok dikkatli kullanılır, çünkü yapanlara geri tepme şansı vardır ama iyi bir fikrin ivmesini düşürebilir. Birinin itibarını zedeleyerek, adil olsun olmasını, o kişinin yeni bir fikir ortaya atma şansı elinden alınmış olur.

Bu adımlar fikrinizi hızlı ve prematüre bir ölümden korumanın yollarıdır. Rakiplerinizi gözden düşürmek yerine onları cepheye ve tartışmanın içine çekin.

Kaygılarının, umumun sınavından geçmenin ateşine dayanıp dayanamayacağını görün.

Basit gerçek şu ki insanları fikrinizi zorlamaya ve onu devirmeye teşvik ederek ilgi çekersiniz ve etrafınızdaki insanların ilgisi olmadıkça fikrinizin gerçek meziyetlerini açıklayamazsınız.

*Sizi eleştirenlerin bunu dile getirmelerine izin vererek hatta teşvik ederek, herkesin ilgisini uyandıran bir durum yaratırsınız.*

Akılları, ileri sürülen çeşitli noktaları anlamak için çaba harcamaya başlar. Bu iyidir çünkü ne önerdiğinizi anlamaları bakımından hayati bir gerekliliktir. Yanlış varsayımların üstesinden gelerek ileri sürdüğünüz şeye ivme kazandırabilirsiniz. Biraz oyun istersiniz. Kıvılcımlar uçuşsun istersiniz.

Birisi fikrinize saldırdığında, doğal eğiliminiz saldırının kendisindeki hangi verilerin ya da mantığın fikrinizin yanlış ya da doğru olduğunu gösterdiğini sorgulamaktır.

Sorun şu ki eğer bunu yaparsanız genel izleyicinin ilgisini kaybedersiniz. Sıkılacak ya da kafaları karışacaktır, böylece meseleyi kapatacaklardır.

*Daha iyi bir yaklaşım, her saldırıya veriden çok sağduyuya dayanan özlü bir cevap vermektir.*

Her saldırıya özlü ve kolay anlaşılır bir cevap verirseniz kargaşanın dumanı kalkar. İnsanlar planınızla aynı eksene girer çünkü ne önerdiğinizi anlamaya başlarlar.

Tarih boyunca öne çıkan büyük liderleri incerseniz, hepsinin de fikirleri ele alıp bunları herkes için anlaşılır hale getirme konusunda çok iyi olduğunu görürsünüz.

Bunlar açıklığın, basitliğin ve eli kulağında bir tehdidin varlığında bile sağduyunun faydalarının parlayan yıldızlarıdır.

Eğer saldırganlarınızla dalga geçmeye başlarsanız, açıkça hak ediyor olsalar bile, yolunuzdan saparsınız. Fikri için bir satın alma yaratmaya uğraşan biri yerine, zorba olarak görülürsünüz. Bunun aksine ortaya konan kaygılara saygıyla davranırsanız, daha büyük bir zaferin temelini oluşturacak küçük bir zafer elde edersiniz.

Sizi sempatik bir tavırla izleyen insanlara sahip olmak, ileriye doğru devasa bir adımdır. Bu da ancak saldırganlarınıza saygılı davranırsanız olur.

Fikrin satın alınabilmesi için yukarıda sıraladığımız stratejik adımlar, değişimi deneyen birçok şirketin tipik olarak eksik kullandığı bir sistemler bütünüdür.

Bu adımlar, insanların dikkatini işe yarar bir tarzda çeker ve onları değişime motive eder. Etkili ve güçlü bir araç olur.