

2023

A ANAHTAR PARTİ

" Genç Umut İKTİDARA "

İRŞAD OCAĞI

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

KILAVUZ EL KİTABI

Ne Cumhur İttifakı – Ne de Millet İttifakı

İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ

3.SEÇENEK : İŞ DÜNYASI ile İŞ İTTİFAKI

FELSEFEMİZ :

EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ MERKEZ BANKASININ TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Ya İSTİLAL !.. Ya da ÖLÜM !..

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi Akıl teri dökecek – Kimi Alın teri dökecek

Bir Lider Doğuyor !.. Bir rüyam var :

" Türkiye'yi G7 Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

1

2023

A ANAHTAR PARTİ

" Genç Umut İKTİDARA !.. "

İRŞAD OCAĞI

İŞ DÜNYASI

YATIRIMCILAR – GİRİŞİMCİLER

İŞ ADAMLARI – İŞ KADINLARI

ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI

İŞ – AŞ – EŞ !.. İçin

İÂŞE – İŞHAT !.. İçin

HAYDİ İŞ BAŞINA !.. Niçin

ARTIK EMİN ELLERDESİNİZ !..

İKTİDARA YÜRÜYÖRÜZ !..

2

2023

A ANAHTAR PARTİ
“ Genç Umut İKTİDARA !.. “

Ne Cumhur İttifakı – Ne de Millet İttifakı
İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ

3.SEÇENEK : İŞ İTTİFAKI
TÜRKİYE ve DÜNYA GENELİNDE
TEŞKİLATINI KURUYOR !..

TÜRKİYE ve DÜNYA Temsilcilerini
84 İL ve İLÇE BAŞKANLARINI
Milletvekilleri ve Belediye Başkanlarını
İş adamı – İş kadını Kolları Başkanlarını
Gençlik ve Kadın Kolları Başkanlarını
Geleceğin Siyasi Lider Adaylarını Arıyor !..

SIYASET AKADEMİSİ
Yeni Siyasi Oluşum İçin
Geleceğin Siyasi Liderlerini Yetiştiriyor !..

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

CV için : E - POSTA : sendilbent@gmail.com

WHATSAPP : (0545) 237 83 53 * TWİTTER : @sendilbent

Önsöz

Kurduğum A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " İKTİDARI İÇİN

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET * SEÇİM KAMPANYASI yürütmekle, eğitim ve iş hayatımda bilgi ve tecrübe, iş deneyim ile edindiğim **mesleki liyakatim ve bilgeliğim** ile **İKTİDARA** gelip **DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİ** sayesinde **STATÜKOYU** yıkıp **DEĞİŞİMİ** başlatmakla, İş dünyasının önünü açmakla, Türk Devleti ve Türk Milletini refaha erdirip mutlu edeceğimden dolayı kıvançlıyım. **Rahmetli anamın ve babamın vasiyetlerini** yerine getirdiğim için bendeniz çok **mutlu ve mesudum. Hak ettiğim onur ve şerefi** hayatları boyunca benden desteğini hiç esirgemeyen **rahmetli anam FADİME HARDAL' a ve rahmetli babam HASAN HARDAL' a** ithaf ediyorum. Allah rahmetli Anam ve rahmetli Babamdan Razi Olsun. Allah Rahmetini üzerlerinden esirgemesin. Taksiratlarını Affetsin. Mekânlarını Cennet Eylesin. Bizi birbirimize cennetinde kavuştursun. Ruhlarına El – Fatih!..

4

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

Bu kitapta bulunan tüm bilgilerin telif hakkı saklıdır. 3. ŞAHISLAR bunları izinsiz kullanamaz.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 55
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 200

27.) AKP İKTİDARINDA 2002 ve 2020 DE GÖRDÜĞÜM İLAHİ RÜYALAR ve İŞTE YORUMLARI : s. 206

1. RÜYANIN YORUMU : AKP İKTİDARI ALLAH TARAFINDAN TÜRKİYE ÜZERİNE SERPİLMİŞ BİR ÖLÜ TOPRAĞIDIR. EY TÜRK MİLLETİ !.. SİLKELEN ve KENDİNE GEL !..

2. RÜYANIN YORUMU : ZENGİNLEŞMİŞ ve MUTLULUĞA KAVUŞMUŞ TÜRK TOPLUMUNU EN GÜZEL GELECEK GÜNLER SENİ BEKLİYOR !..

28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek" s. 207

A.) AMACIM : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " s. 208

B.) TÜRK EKONOMİSİNE Çözüm önerisi ne? Ekonomik Krizin çaresi ne? ... s. 209

29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER ! s. 215

SİZ ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ?.. HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !. İŞTE KANITI :

A.) İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİ'NE s. 216

B.) İSTANBUL ANADOLU NÖBETÇİ AĞIR CEZA MAHKEMESİ'NE s. 242

29.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER s. 249

1. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "KURUMSAL KİMLİK YAPISI s. 250

2. PROFESYONEL SUNUM İÇİN : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİs. 254

3. SEÇMENİN İHTİYACINI- ARZULARINI – DÜRTÜLERİNİ BİLİN s. 256

4. EKONOMİNİN KURTULUŞ PLANI İÇİN - İŞTE İŞ PLANI s. 257

5. SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ ,/..... s. 258

6. SEÇMENİN PİŞMANLIKTAN KAÇMA İÇGÜDÜSÜNDEN FAYDALANIN s. 259

7. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDAR " ANA MESAJI s. 261

8. SEÇMEN KARŞISINDA KONUŞURKEN s. 263

9. GELECEĞİN ŞİMDİDEKİ GÜCÜNDEN FAYDALANIN : SEÇMENİ HİPNOZ EDİN s. 263

30.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER s. 249

31.) KISA NOTLAR s. 265

32.) DÖKÜMANLAR s. 271

33.) SÖZLÜK s. 275

34.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT'İN ESERLERİ s. 296

35.) KAYNAKÇA : ETKİLEME SANATI - KEVİN HOGAN - YAKAMAZ YAYINLARI s. 296

36.) FİHRİST : s. 290

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :

1968 Çorum doğumlu olup, İstanbul; Kadıköy Hasanpaşa İlkokulu'nu, Kadıköy Kemal Atatürk Ortaokulu'nu ve **1986** yılında da Haydarpaşa Lisesi'ni bitirdi. Bu öğrencilik yıllarında Suadiye Kristal Büfe'de çalıştı. Türkiye Gazetesi'nde 1986-1989 yılları arasında gazete, dergi ve ansiklopedilerin dağıtım ve pazarlanmasında bil fiil çalıştı. Öğrenciliği boyunca çeşitli işlerde çalışarak iş deneyimleri kazandı.

1991 de Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni, **1994** yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni takiben Marmara Üniversitesi Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı'nda yüksek lisans yaparak **1997** yılında mezun oldu. Marmara Üniversitesi'nde yüksek lisans tezini " **EQ DUYGUSAL ZEKÂNIN işletmelerde çalışan İnsan Kaynaklarının ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞINA ETKİSİ** " üzerine bir tez çalışması yaptı.

2001 Ekonomik krizini, 1997 yılında öngören **ŞENDİLBENT**, beş yıllık titiz bir araştırmayla **2003** yılında ekonomik krizlerin kökünü keşfetmiştir. Bütün krizlerin özünde değişmemiş bir Türkiye vardır. **Tarım Çağı, Sanayi Çağı** derken **Bilgi Çağı'nın** da sonuna gelindiğini tespit etmiştir. Yepyeni bir çağın doğum sancılarını öngören **ŞENDİLBENT**, bu çağa **Biyolojik Çağ** adını vererek, bu çağa geçişi sağlamak üzere **IQ MANTIKSAL ZEKÂ PARADOKS' undan - EQ DUYGUSAL ZEKÂ' ya** geçişinin alt yapısını oluşturmaktadır. **ŞENDİLBENT**, " **Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Sistemler** " kurarak, tüm hayatımızda ekonomik, sosyal, sağlık, eğitim, sanat, yönetim, insan kaynakları, siyaset vs. yepyeni projelerini hayata geçirecektir.

1990 yılında Berlin Duvarının yıkılması ile **komünist sistemin** çöktüğünü, **2001** yılı İkiz Kulelerinin yıkılması **kapitalizm sisteminin** yıkılması aslında dünyada **Bilgi Çağı'nın** bittiğini gösterir. En büyük ispatı da **bankacılık sisteminin** dünyada çökmesidir. Yeni çağa geçiş için eski demode kalmış tüm sistemlerin sil baştan yeniden kurgulanması ile " **Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Yeni sistemlerle** " Türkiye'nin dünya liderliğine **Biyolojik Çağ** projesi ile götüreceğini bilmektedir. Tıpkı **Tarım Çağı'nın lideri Osmanlı** ama Sanayi Çağı'na geçemediği için, **Sanayi Çağı'nın lideri İngiltere** Bilgi Çağı'na geçemediği için, **Bilgi Çağının lideri ABD** Biyolojik Çağa geçemediği için liderliklerini kaybetmeleri gibi. Ülkemizde de siyasetçilerin tıpkı **Tarım çağını** DYP ve MHP, **Sanayi Çağını** CHP ve RP, **Bilgi Çağını** Turgut Özal'ın **ANAP'ı** ve **AK PARTİ'nin** zaman içinde siyasi liderliği yakalayıp yitirmesi. Tüm diğer partilerin yeni çağa geçiş yapamadıklarından, iktidardan düşerek **tarihe karışması** gibi.

TARIM ÇAĞI 1.vites, SANAYİ ÇAĞI 2.vites, BİLGİ ÇAĞI 3.vites ve BİYOLOJİK ÇAĞ 4.vites araba yolculuğu metaforunda olduğu gibi otoyolda en hızlı gidenler, kendi alanında lider oluyor. **Biyolojik Çağ'a** hızlı geçenler işe sıfırdan başlayarak küresel şirketler kuruyor kendilerine. Çünkü **BİYOLOJİK ÇAĞ' ın** özünü

yakalayanlar yepyeni **iş fırsatları** yakalıyorlar. **ŞENDİLBENT, TÜRKİYE 'de 2021** yılında bile hala ekonomik kriz kronikleşiyorsa, bunun nedenini, iktidarın **BİLGİ ÇAĞI** paradoksundan hala kurtulamadığı için düşüncesindedir. Oysa **Bilgi Çağı'nın** bittiğinden haberi bile olmayan iktidarın, en büyük eseri devleti, e-devlet projesine (**Bilgi Çağı**) geçirmesidir. Türkiye'nin sorunlarının çözümü bilgisayarların güçlü alt yapısında değil (**IQ MANTIKSAL ZEKÂ**), **gerçek ÇÖZÜM** bu ülkede yaşayan herkesin **EQ DUYGUSAL ZEKÂ'YA** geçerek " **Beyin Kullanma Tekniklerini** " 'nde uzmanlaştırarak ve de mesleki yönlendirme ile meslek eğitiminden geçirerek, bireyleri mesleki **YETKİNLİK ve ETKİNLİĞE** ulaştırarak **iş dehalarını uyandırarak** mesleki kariyerinde ilerlemesini sağlamak. Yani her bireyin **MESLEKİ LİYAKATİNİ** arttırmak.

ŞENDİLBENT, işte bunun için **yeni bir siyasi oluşumun** içindedir. Geleceğin yarınların inşası için **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "**, " **Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Yeni Sistemlerle** " yeni projelerini hayata geçirip **2023** yılında yarının iktidarına hazırlanıyor. İlk seçimde iktidara gelmek istiyor.

ŞENDİLBENT, AK PARTİ 'den sonra ki iktidarı olmak için sabırla, zorlukları birer birer aşarak geliyor. Yeniçağın öncüsü olmak üzere, bu yüzden **hız delisi ve üretken insanlarla** yola çıkmak istiyor. Dünyadaki **Ekonomik kriz olan Nuh tufanı** hızla Türkiye'ye yaklaşmaktadır. **Ekonomik tufanda** yok olmamak için **Nuh'un gemisini** inşa eden **ŞENDİLBENT, BİYÖNDER GEMİSİ'** ne kendisine inanan tüm **iş dünyasını – İş adamını – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynaklarını** gemisine alarak **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** iktidarında yepyeni bir geleceğe doğru, güzel yarınlara doğru, **KÜRESEL EKONOMİK KRİZDEN** kazasız ve belasız Türkiye'yi, devletini ve milletini **pozitif limanlara** götüreceğini düşünüyor.

8

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

NOT: ŞENDİLBENT, İLKOKUL 5.sınıfındayken 12 Eylül Darbesi olunca, ekonomik krizlerin sebebinin devletin kendisi olduğuna, yönetim şeklinde bir sorun olduğuna kanaat getirmiş, o yaştan itibaren okumaya hız vererek, devletin nasıl takoz olduğunu anlamak için 3 üniversitede işletme yönetimi konusunda **ar – ge** çalışması yapmış, **1997** yılında 2001' de **ekonomik kriz** olacağını önceden öngörmüş, **2001** yılında ekonomik krizlerin özünde devletin ve iş dünyasının, dünyadaki değişime ayak uyduramadıklarını tespit ederek, değişimin mantığını anlamak üzere **ar – ge** yapınca, **1.vites TARIM ÇAĞI, 2.vites SANAYİ ÇAĞI, 3.vites BİLGİ ÇAĞI ve 4.vites BİYOLOJİK ÇAĞ** ile **araba yolculuğu metaforunu** ortaya koymuştur. Biyolojik Çağ, her bireyin **mesleğinde Dehasının Uyandırılarak** niteliğinin artırılmasını, **mesleğinde YETKİN ve ETKİN** olmasını amaçlar. **BİYOLOJİK ÇAĞA** geçiş yapmak üzere projeler geliştirmek için, **işletme ve yönetim – psikoloji ve sosyoloji** alanında **4.000** kitap okumuş. **2002–2020 yılları** arasında, her hafta pazar gününün

tüm ulusal gazetelerini **15.000** gazeteyi didik didik okuyarak, **dünyadaki ve Türkiye'deki değişimi** incelemiş. Yeni çıkan her gelişmeyi **bir merccek altına** almıştır. Mesela **ÇİN' de** anaokulu çocuklarına, o yaşta nasıl ekonomik davranacakları öğretiliyor. Yavrucaklara, kendisine verilen parayla nasıl alış veriş yapacakları, alacakları ürünü çeşitli dükkânlardan en uygun fiyata nasıl bulacakları, para üstünü nasıl doğru alacakları öğretiliyor.

ŞENDİLBENT, Toplumda Hızlı Düşünmeyi geliştirmek için **3 TV yarışma programı** geliştirmiştir. Ayrıca kendisi **güftekâr ve bestekâr olup 5.000** civarında **güfte şarkı sözü** yazmış ve **50** civarında **beste** yapmıştır.

ŞENDİLBENT, Stratejik Yönetim Gurusu olup, **2023 yılından itibaren işletmelere yönetim danışmanlığı hizmeti vermeyi planlamaktadır.**

ŞENDİLBENT, yeni siyasi oluşum olan A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " 'un İş dünyasına ve insan kaynaklarına, Türk Toplumuna bir umut olması için TÜRKİYE ve DÜNYADA teşkilatını kuruyor. Siyaset ve iş hayatında teşkilatında yer almak isteyenlerin, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un 2023 yılında İKTİDARA GELMESİ için izleyeceği bir yol haritası** oluşturarak, tek başına iktidara gelmek için iş dünyası ile **3. SEÇENEK : İŞ İTTİFAKI** yaparak **SEÇMENDEN EVET * SANDIKTA EVET** oyu almak üzere - **Nasıl Bir Seçim Kampanyası** - yürüteceğinin stratejisini, **bu el kitabı kılavuzunda** açıklamaktadır. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " teşkilatının** bu kılavuz el kitabı, **TEŞKİLAT ÜYELERİMİZE, SEÇİM KAMPANYASI** için bir ışık olacaktır. Herkese başarılar dilerim.

9

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

- | | |
|---|--------------------|
| 1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi : | s. 7 |
| 2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ | s. 10 |

2023

A ANAHTAR PARTİ

“ Genç Umut İKTİDARA “

TEŞKİLAT ÜYELERİNE

NEYİN NE İŞE YARADIĞINI NASIL BİLECEKSİNİZ? Akademisyenler okuldan dışarı çıkıp bir iş yapmıyorlar, ama **teori üretip - test edip** olayları araştırıp inceliyorlar. **Yani bilgi üretiyorlar ve ne yaptıklarından çok eminler.** İş hayatında bir iş yaparken uygulamayla pratik öğrenenler ise ne yaptıklarından pek emin değiller, ama hangi yöntemlerin işe yaradığını biliyor ve buna göre hareket ediyorlar. **Yani pratik davranıyorlar.** Bu kitapta her iki yaklaşımı da bulacaksınız. **SEÇMENLERİN** nasıl düşündüklerini ve nasıl karar verdiklerini öğreneceksiniz. Buna çok şaşıracaksınız.

Bu kılavuz el kitabını yazmaktaki tek amacım, Türkiye'nin **BİLGİ ÇAĞI'** ndan **BİYOLOJİK ÇAĞ'** a geçişini sağlamak için Türk Toplumunda değişimi başlatmak üzere **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** partisini kurup, Türkiye'de ve dünyada teşkilatlanıp örgütlenmesi ve **2023** yılı seçimlerinde iktidara tek başına gelmesi için **teşkilatımızda** yer almak isteyenlere; **İL ve İLÇE** başkanı, **iş adamı – iş kadını** kolları, **milletvekili ve belediye başkanı** adaylarına - **Nasıl Bir Seçim Kampanyası** - yürüteceğinin stratejisini, **bu el kitabı kılavuzunda** açıklamaktır.

İKTİDAR İÇİN * SEÇMENDEN EVET yanıtı almak için **nasıl bir yol haritası** çizeceğimizi göstermek istedim. **SEÇMEN** ile nasıl bir **ilişki** kurarak ilk **SEÇİMDE SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini sağlayacağız sorusuna bir cevaptır **bu kılavuz el kitabı**

10

Pazarlama analizi ile **PAZARDA NİŞ** tekniğini kullanarak, hedef müşterimizi belirledim. Bizim **SEÇMEN** hedef kitlemiz : **tüm İş dünyası – İş adamı – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları).** Çünkü dünyadaki değişimlerin etkisi **TARIM ÇAĞ – SANAYİ ÇAĞI – BİLGİ ÇAĞI – BİYOLOJİK ÇAĞ** 'ın en büyük etkisi daima iş dünyasına olmuştur. İşletmelerin **verimliliği ve etkinliği** için sürekli geliştirilen yeni **teknikler ve yöntemler**, bu ana akım değişimlere göre geliştirilmiştir. Dünyada bir **KÜRESEL EKONOMİK KRİZ** var. Çünkü değişim sürüyor. Değişime ayak uyduramayan devletler ve işletmeler, hep **EKONOMİK KRİZE** yakalanıyor. Kimi iflas ederek piyasadan yok oluyorlar. Bu sefer ki değişim tüm **ULUS DEVLETLERİ** daha çok etkiliyor. **EKONOMİK KRİZ** içinde kıvrılıyorlar. Çünkü **devletçilik zihniyetinden** bir türlü vazgeçemiyorlar. **HANTAL DEVLET** yapısı, iş dünyasının önünde **TEK ENGEL TAKOZ** olmuş.

BİYOLOJİK ÇAĞIN özelliği, **mesleki yönlendirme** ve **mesleki liyakat** ile herkes ana mesleğine odaklanıp, kendi işinin patronu olarak **HIZ DELİSİ** olup, girişimcilik ruhuyla hareket edip, kendi müşterisi için daha çok **NİŞ PAZAR**, ürün / hizmet, **ESER ÜRETMEYE** başlamasıdır. Yani mesleğinde daha **LİYAKATLİ ve NİTELİKLİ**, daha **YETKİN ve ETKİN** olması için, işletmesinin iş dehasının

uyandırılması gerekiyor. Her işletmenin **STRATEJİK YÖNETİM** ile **KURUMSAL KİMLİĞİNİN YAPILANDIRILMASI** gerekiyor.

İş dünyasını yeni bir anlayışla yönetmek gerekiyor. Herkesin elini taşın altına koyduğu bir sistem kurmalıyız. Bir işletmede **çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** her bireyi, kendi bölümünde daha fazla **yetki ve sorumluluk** almalı. Yani yaptığı işin gerçek sahibi olması gerekiyor. İnisiyatif alması gerekiyor. Her elemanın, iş yerinde iş yaparken işletmede kullandığı **bina ve donanım - makine ve teçhizat - araç ve gereçlerin** kendi mülkiyetinde olması gerekiyor ki hepsinin **AMORTİSMAN** değerinin süresi daha da uzasın. Böylece her çalışan işini yaparken bunları **daha itinalı ve dikkatle** kullansın. Bunun nasıl olacağının **iş planını da " Katılımcı Yönetimi "** bu kitapta bulacaksınız.

İşte bu yeni anlayış ve uygulama **Türkiye' de bir devrim** yapacaktır. Türkiye' de **yatırımlara hız katacak**, mesleğinde işsizlere **bir iş fırsatı** doğuracaktır. Bu yeni sisteme katılanlar artık **yarınlara güvenle** bakabilecektir. Çünkü insan kaynaklarının her bireyi, iş yerinde kendini, artık **yaptığı işinin patronu** olarak görecektir.

Son söz olarak da şunu belirtmeliyim. Bizim seçmenimiz iş dünyasıdır. Bize oy verecek iş hayatında çalışan herkeştir. Yarınları birlikte inşa etmek için KADIN – ERKEK çalışan herkesin desteğini kazanmalıyız. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demelerini sağlamak istiyorsak, bu kitapta öğrendiğiniz **teknik ve bilgileri** kullanarak, kendi portremizde **KARİZMATİK bir iş adamı – iş kadını** imajı çizerek, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** teşkilat üyeleri, iş dünyasından **RANDEVULAR** olarak **SEÇMENE**, bu kılavuz el kitabını **PROFESYONELCE** sunmalıyız. **Mitinglerimize ve etkinliklerimize**, iş dünyasından insanları özenle seçip davet etmeliyiz. Çünkü herkesin zamanı çok değerli artık. İş - güç peşinde oldukları için vakitleri pek yoktur. Onun için bu insanları gruplaştırıp **YATIRIMCI – İŞ SAHİBİ – YÖNETİCİ** ile **İNSAN KAYNAKLARINI** miting ve etkinliklerimize davet etmeliyiz ki tam kaynaşma sağlansın.

11

NOT : Her 1.) 2.) ve A.) B.) ve I.) II.) vs... maddelerin altında NOT: açıklaması olup, konuların çokluğundan,

- 1. Okuyucuların ayrıntılarda kaybolup boğulmaması için,**
- 2. Yanlış anlaşılmalara önlemek için,**
- 3. Eksik açıklamaları tamamlamak için,**
- 4. Kavramları yerli yerine oturtmak için,**
- 5. Anlam bütünlüğünü sağlamak için,**
- 6. Yöntemleri ve teknikleri anlaşılır kılmak için,**
- 7. Doğru mesajları sürekli tekrarlayarak beyinlere kazımak için,**

NOT: açıklama yöntemini kullandım. Umarım siz de beğenirsiniz.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12

A.) SEÇMENE DOĞRU ANA MESAJLAR VERİN :

SEÇMENİN ihtiyaçlarını – isteklerini – arzularını bildiğinizde onlara nasıl bir mesaj hazırlayacağınızı bilirsiniz. **SEÇMENE** sıkıntılarından kurtulmanın, kendilerini daha iyi hissetmenin ve çevrelerine iyi bir seçim yaptıklarını göstermenin yolunu sunabilirsiniz. İşte plan :

1- **SEÇMENE** şu mesajı verin : " *Bugünkü durumunuzdan, ekonomiden memnun değilseniz, hayatınızdan şikâyetçiyseniz hissettiklerinizi tamamen değiştirebilir ve kendinizi daha harika hissetmeye başlayabilirsiniz.* "... Deyin.

2- **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** birçok kişiye yardımcı oluyor. İşsizlere **İŞ** – ihtiyaç sahiplerine **AŞ** – bekârlara **EŞ** buluyor. ... Deyin.

3- **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** bir kez bizi **İKTİDARDA** deneyin. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** deyin. Kaybedecek hiçbir şeyiniz yok. Ama eğer işe yararsa **zengin ve mutlu yarınlara** sizi bekliyor. Güzel bir gelecek sizi bekliyor. İş dünyası **hiç hayal edemeyeceğiniz kadar** çeşitlenecek ve zenginleşecektir. **Çalışan insan kaynaklarının ve müşterilerin** keyfi artacak... Deyin.

4- **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** katıldığınız için, insanlar size saygı duyacak ve sizi daha fazla sevecekler... Deyin.

5- **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** gelince amaçlarınıza ve hedeflerinize ulaşabilir, hayallerinizi gerçekleştirebilirsiniz. ... Deyin.

6- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince bir İş adamı – bir İş kadını olması demektir. Ticaret yapmak – para kazanmak – Yatırım yapmak – Daha çok insana iş vermek demektir. ... Deyin.

7- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince **güvenilir - inanılır – dürüst** insanları bulacaksınız. Bu yüzden hemen şimdi, korkmadan, bize katılabilirsiniz. Güveni, rahatlığı ve huzuru yaşayacaksınız. Barışı tadacaksınız.

8- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** ve **teklif kampanyalarımızdan** faydalanın. Tek yapmanız gereken hemen şimdi karar verin ve **ÜYELİK FORMUNU** doldurup - imzalayarak aramıza katılın. Aidatlarınızı zamanında ödeyin ki sıra dışı saygın hizmetlerimizden faydalanın.

B.) SEÇMENE ANA MESAJI VERİN :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince **SEÇMENİN** İş adamı – İş kadını olması demektir. Ticaret yapmak – Para kazanmak – Daha çok yatırım yapmak – Daha çok iş sahası açmak, daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** vermek demektir. Bizim diğer siyasi partilerden farkımız şudur: "**KATILIMCI YÖNETİM "** anlayışı ile şirkette çalışan insan kaynaklarını (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**), **mesleğinde çalışan** herkesi **kendi işinin patronu** yapmaktır. Çalıştığı iş biriminin **binası – donanımı – kullandığı araç ve gereçlerin – makine ve teçhizatın** gerçek sahibi olması demektir. **Kendi işinin patronu olması** demek, iş dünyasında **DEVRİM** demektir. **Mesleğinde çalışan herkesin** Hem **piyasa üzerinden yüksek maaş** alırken hem de şirketin yıllık kazancından pay alarak **yüksek primler kazanması** demektir. **Çalışan meslek sahibi herkesin** tek yapması gereken şey de işini yaparken daha **verimli ve etkin** çalışması, daha kaliteli, daha hızlı ve daha çok üretmek için **teknik ve yöntemler** geliştirmesidir. İşini daha iyi yönetmek için işinde uzmanlaşmalı ve profesyonelleşmelidir. Kim **iş fırsatlarını yakalamak** için **kendisini geliştirmek** istemez ki? Kim, **ailesinin geleceğini güvence altına almak** için **kendisine ve kendi işine** doğrudan **yatırım yapmak** istemez ki?

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, hak ederek mesleğinizden - işinizden daha çok para kazanacaksınız. Yarınları umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle, sosyal gruplarınızla iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacaktır. Daha **zengin ve mutlu**, muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Ali Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara

vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** bol bol dua edeceksiniz. ...deyin.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14

AMAÇ : Amacım insanların değişmesine vesile olmak ve onların da başkalarını değiştirmelerini sağlamak. Bunun için en önce SEÇMENİ statükoyu sorgulamaya itmek gerekir. Şimdiki hayatlarından insanlar memnun mu? Türkiye' de hayatından memnun kim var ki? Bu durum hep böyle mi sürecek? Bu kötü gidişata kim dur diyecek?

Hayatınızdan memnun musunuz? Rahat geçinebiliyor musunuz? Aileniz rahat ve huzurlu mu? Yarınlara umudunuz var mı? Yarınlara hayaller kurabiliyor musunuz? Ekonomik birikim yapabiliyor musunuz? Ailenizi ekonomik ve sosyal güvenceye alacak yatırımlar yapabiliyor musunuz? Yarınlarınızı güvence altına alabiliyor musunuz? Ailenize bir gelecek sağlayabiliyor musunuz? Zengin ve mutlu musunuz? Olabileceğinize inanıyor musunuz? Ekonomik geçiminizi sağlamak ve işlerinizi yürütebilmek ya da işinizi büyütebilmek için, yeterli parayı kazanabiliyor musunuz?

Hayır diyorsanız ve geleceğe dair bir ümidiniz yoksa bu sorunu kökünden çözebilirsiniz. Sorunun ana kaynağı nedir? **PARA KAZANAMAMAK !.. değil mi?** Yeterli parayı kazanamamanızın nedeni ne? İşlerinizin önündeki engel ne? **Değişmemek değil mi?** Çünkü dünya değişti ve siz değişemediniz! **İşte bütün mesele bu. Dünyada değişen ne? Bazı devletlerin iş dünyasının önünden TAKOZUNU çekmesi. Yani iş dünyasının önünün açılması.**

Kapitalizm sistemiyle iş dünyası zenginleşti. Ayak uyduramayan ülkeler ise fakirleşti. İş dünyasındaki küresel şirketlere bir bakın, dünyadaki birçok ulus devletten

bile çok zengin. Ürettiği **ürünlere / hizmetlere** bir bakın. Akıllara durgunluk vermiyor mu? Teknolojik yeniliklere bir bakın. Elin adamları neler de başarıyor. Başarılarının sırrı nedir? **ÖZEL TEŞEBBÜS** olarak faaliyet göstermeleri. Öyle değil mi? Adamlar işlerini çok iyi yapıyor. Müşterilerinden de çok iyi para kazanıyor. Zenginleşmeleri ne tesadüf ne de şans. Akıl teri ile servetlerine servet katıyorlar. Siz zenginleşiyor musunuz? Yoksa sadece sürekli borçlarınız mı artıyor? İcralık dosyalarınız mı kabarıyor? Dededen - babadan kalma mal – mülk varlıklarınızı mı satıyorsunuz? Bu nereye kadar gidecek? Artık yetti gayri diyor musunuz?

Peki, bizler neden para kazanamıyoruz? Servetimize servet katamıyoruz? Çünkü değişemedik. Değişmeyen tek şey **DEVLETÇİLİK ZİHNİYETİ** anlayışı. Devletin **HANTAL YAPISI** iş dünyasının önündeki tek engel takozdur. Türkiye’de yaşayan herkes ve her şey devlete çalışıyor. Devletin kulu kölesi olmadık mı? Devletin mekanizması **HÜR TEŞEBBÜSÜ** ezmiyor mu? İş dünyasının önündeki **TEK ENGEL TAKOZ** bürokrasi ve devlet yetkilileri değil mi?

Ne **ADALET SİSTEMİ** ne **EĞİTİM SİSTEMİ** ne **EKONOMİK SİSTEM** ne **ASAYİŞ** ne **GÜVENLİK SİSTEMİ** ne **SAĞLIK SİSTEMİ** ne **POLİTİKA SİSTEMİ** ne **ULAŞIM SİSTEMİ** ne de **ŞEHİRCİLİK SİSTEMİ** iş dünyasına hizmet etmiyor. Aksine bürokrasisiyle iş dünyasını ezip geçiyor. Devlet yetkililerin tek derdi **devletin gücünü** göstermek. Yani insanlara **GÜÇLÜK** çıkarmak.

Amaç, ülkemizdeki **Ekonomik Krizi** bitirmek, mutfaktaki yangını söndürmek, **Ekonomik Kalkınma** ile **yoksulluğu zenginliğe** çevirerek **Ekonomik Refaha** ulaşmak için **7 'den 77 'ye herkesin** üretime katılacağı **üretken verimli ve etkin** çalışan, İşbölümü yapmış bir toplum kurmak. İlk hedefimiz: Türkiye’deki **KUR-FAİZ-ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirerek iç ve dış borcu sıfırlayarak **EKONOMİK BAĞIMSIZLIĞA** kavuşmak. Sonuçta Türkiye’yi **dünyada ekonomisi kalkınmış** ilk 7 ülke arasına sokmak.

HEDEF : Hedefim TÜRKİYE’yi gelişmiş ülkeler seviyesine getirmek. Önce İstikrarlı Ekonomik Kalkınma Modeliyle fiyat istikrarını sağlamak. Böylece mutfaktaki yangını söndürmek. Sonra da dünyada ekonomisi kalkınmış olan ilk 7 ülkeye ülkemizi de sokmak. KUR – FAİZ – ENFLASYON oranlarını gelişmiş ülkeler seviyesine getirmek. Yani " Türkiye’yi Fırsatlar Ülkesi "ne dönüştürmek :

KUR	1 DOLAR 'ı	10 TL 'de sabitlemek
FAİZ		% 2 'e düşürmek
ENFLASYON		% 3 'e düşürmek

Amaç ve hedefi anlatmak ne kadar da kolay öyle değil mi? Ama bunları gerçekleştirmek için **azim ve sabra**, her zaman **kararlı duruşa ve ciddiyete**

ihtiyaç var. Bunu tek başıma elbette başaramam. Sizin desteğiniz olmadan, icraatıma inanmadan, katkınız olmadan bu **amaca ve bu hedeflere** ulaşamayız.

İş dünyasındaki özel sektör çalışanları **iş fikrini başarıya ulaştırmak için** gecesini – gündüzüne katar. Yemez – içmez, uyumaz – dinlenmez, tık nefes ile **amaç ve hedefi için çalışır**. İş sonuçlanınca rahatlar. Günlük yaşamına geri döner. **Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – İş bitirici – Amaç ve Hedef Odaklı – Sonuç Odaklı** hareket eder. İş başarma duygusuyla davranır. İş dünyasının tek gayesi **çalışan insan kaynaklarının iş tatmini ve müşteri memnuniyetinin** sağlanmasıdır. Bu da **insan kaynakları sadakatini** ve **müşterinin sadakatini** işletme yönetimine kazandırır.

Buradan anlaşılacağı gibi herkes işine sınıksız sarılmadan başarıya ulaşılmıyor. **NİŞ PAZARLARDA özel müşteriye** sıra dışı ürün ya da hizmetler geliştirmeden, **akıl teri ve alın teri dökmeden**, sıra dışı fikirler ve sıra dışı eserler üretmeden, piyasada pazarın liderliği yakalanmıyor, yüksek kara geçilmiyor, küresel şirketlere dönülmüyor. Ekonomide dünya liderliği yakalanmıyor.

Bu hedef mümkün mü? Mümkün. Yeniçağ **BİYOLOJİK ÇAĞIN** anlayışı hayatın her alanında " **BİRLEŞTİRİLMİŞ ve BÜTÜNLEŞTİRİLMİŞ SİSTEMLER** " kurarak zamana karşı yarışmak. Anlayacağınız gibi **TARIM ÇAĞINDA** toprak ağalığı, **SANAYİ ÇAĞINDA** para babası sermaye **BİLGİ ÇAĞINDA** bilgiye erişim gücün efendisi olurken, **BİYOLOJİK ÇAĞ da zamanın efendisi olan** ülkeler **dünyanın lideri** oluyor. **Zamanın efendisi** olmak için herkes **mesleğinin tekniğini** ustaca seri şekilde uygulamalıdır. İşletmelerin liderliğini sağlayan **LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM** tekniği olan 15 adımdan oluşan **KURUMSAL KİMLİK YAPILANMASINDAKİ** teknikler seri şekilde ustaca uygulanmalıdır. Böylece tüm işler hızlıca sonuca ulaştığından işletmeler **zamandan tasarruf ederek**, tüm maddi ve manevi **maliyetleri minimum** ettiğinden, işletmenin karı otomatik olarak artıyor. İşte bu **akıl teridir**. Müşterinize sunduğunuz ürün ya da hizmet de **alın teridir**. Bu değişimi başardığınızda piyasada – pazarda – sektörde **sıra dışı eserler** sergileyeceksiniz. İşletmeniz ve kişiliğiniz **marka değeri kazanarak**, ürün ya da hizmetlerinize **katma değer** katacaksınız. Bu da sizin **yüksek karlar elde etmenizi** sağlayacak.

KONYA kadar HOLLANDA tarımda Türkiye'nin 10 katı ihracat yaparken, koskoca **TÜRKİYE neden HOLLANDA'NIN** 10 katı kadar ihracat yapamam ki?

NOT : Vatan – Millet – Sakarya anlayışı ile DÜNYADA işler artık böyle yürümüyor. **Devlet** değil **birey** ne kadar **güçlü ve zengin** ise devlette o kadar güçlü ve zengindir. **Bireyin güçlü ve zengin** olmasını sağlamak için **evrensel insan hakları hukuk sistemine** geçmek gerekir. **Liberal anlayışa** geçmek gerekir. **Devletçilik zihniyetinden** kurtulmak gerekir. **Saldım çayıra Mevla'm kayıra** anlayışını derhal bırakıp, devlet yetkililerin ve memurların sorumsuz davranışlarından doğan **ihmalkârlık ve hatalarının** hesap sorulamazlığı ortadan kaldırılıp, sebep olduğu

maddi ve manevi zararların bir daha yaşanmaması için devletin **SAĞLIK – ASAYİŞ - GÜVENLİK** sistemi **sağlık – mal – can güvenliği** hariç tüm işletmelerin özelleştirilmesi gerekir. Aynı şekilde kamu işletmelerinin de özelleştirilmesi gerekir. Tüm devlet işleri, **özel sektöre devredilir ve tam bir rekabet ortamı sağlanırsa, özel sektör müşterilerine ve çalışan insan kaynaklarına gözü gibi bakar.** Her bireyin mesleğinde yetkin ve etkin hale gelmesini sağlar. Sorumluluğundaki iş yerlerini, malını – mülkünü, binasını ve donanımını, makine ve teçhizatını, araç ve gereçlerini daha iyi korur. Bakımını ve onarımını yapar. Bunun için İş dünyasının hemen önünün açılması gerekir. Özel teşebbüsü teşvik ve desteklerle tam rekabeti sağlamak (**Her sektörde TEKELLEŞMEYİ önlemek**) üzere yönlendirmelidir.

Bir düşünün!.. Ormanlar ve imara açılan kamu alanları özel sektör işletseydi ve tam bir rekabet ortamı olsaydı, **orman yangınlarını ve sel felaketlerini** hiç yaşar mıydık? **Devlet yetkililerin ve memurlarının,** ihmalkârlığı ve hataları yüzünden bu felaketleri biz boşu boşuna yaşamadık mı?

.....

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17

A.) TÜRKİYE'NİN ANA MESELESİ

İnsanlar işinde teknikle hareket etmedikleri için **verimlilik ve etkinlik** düşünüyor. Her mesleğin - her işin **kendine özgün tekniği** vardır. Önemli olan bu teknikle hareket etmek. **Mesleki yetkinlik ve etkinlik** için teknik şarttır. İşte eğitim sistemimizin **eksik ayağı** budur. **Meslek için teknik öğretilmiyor.** Eğitimde sadece **ezbere bilgi** öğretiliyor. Sonunda öğrenciler aptallaşıyor. **Ezber bilgiyle** ne yapacağını bilmeyen **vasıfsız insanlar** haline dönüşüyorlar. İş hayatı ve kamu hayatı **vasıfsız insanlarla** dolu. İşler **doğru - düzgün** yapılmıyor. İşler

SALLA PATİ sallama yapılıyor. İşler uzadığı için **zaman kaybettiren işlemler** insanlara maalesef para kaybettiriyor. İşlerde **amaçlara göre yönetimle sonuç odaklı** hareket edilmediği için **müşteri memnuniyeti** bir türlü sağlanamıyor. Kaybeden ülke ekonomisi. Kazanan **KUR – FAİZ – ENFLASYON bermuda şeytan üçgeni**. Sorun yok diyerek sorun çözülüyor. Altta kalanın canı çıkıyor.

B.) TAM REKABET ORTAMINDA - İŞ HAYATININ ÖNEMİ

- 1- Ülkelerin gelişmesini sağlayan iş çevreleri ve iş adamlarıdır. Müşterinin ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri, iş dünyası karşıladığı için hayatın her alanında gelişim sağlanır. İş bölümü artıkça, herkes kendi ana mesleğine, ana yeteneğine odaklanır. Herkes kendi mesleğinde daha çok üretir ve daha çok para kazanır.
- 2- Tüm firmalar, tüm işletmeler müşterisine **4 x 4 mal veya hizmet** sunarsa, **müşteri memnuniyeti** yakalanırsa, **çalışan memnuniyeti** sağlanırsa **hatalar ve ihmalkârlar** minimum seviyeye düşer.
- 3- Tüm işletmeler kurumsal kimliğine, **vizyoner bakış – misyoner davranış – stratejik harekât – iş kültürüne** göre çalışırsa, küresel bir şirket haline dönüşebilir. Müşterinin yeni ihtiyaçlarına **sıra dışı ürünler veya hizmetler** geliştirebilir.
- 4- Ülkenin zenginleşmesi, iş hayatının **verimli ve etkin** olması ile mümkündür. Verimi ve etkinliği yüksek firmaların, küresel bir şirket haline gelmesi ile piyasadaki **Pazar payları ve işletme karları** da artıyor. Müşteriye kaliteli ve mükemmel hizmet sunduklarından yani **MARKALAŞTIKLARINDAN** şirket çalışanlarının da yaşam standartları yükseliyor ve çok iyi şartlarda yaşıyor.
- 5- Şirketler misyonları ve vizyonları doğrultusunda yeni ürünlere veya hizmetlere odaklandıkları için, müşterinin yeni ihtiyaçlarına ve geleceğin iş fırsatlarına hitap eden sıra dışı ürünler veya hizmetler geliştiriyor.
- 6- Sıra dışı ürünler veya hizmetler demek, sıra dışı yönetim ve sıra dışı çalışan insan kaynakları demek. Sıra dışı teknolojiler demek. Sıra dışı teknikler demek. İş hayatının zenginleşmesi demektir.
- 7- İş hayatının tam istihdamı sağlaması ile **işsizlik–hırsızlık–yoksulluk** minimum olur.

Devletçilik zihniyetinden kurtulunca, İş dünyasında işletmelerin sayısı arttıkça, çeşitlendikçe ve zenginleştikçe, **KUR–FAİZ–ENFLASYON** bermuda üçgeni tehlikesi minimum düzeye düşer. **KUR dünyasında – döviz piyasasında** Türk parasının değeri arttığı için **halkın alım gücü** de artar. **Hayat pahalılığı** da ortadan kalkar. **FAİZ** dünyasında - finans piyasasında **FAİZ** gelişmiş ülkelerin seviyesine düştüğü için, **YATIRIMCILARIN** önü açılır. Daha çok iş yeri açıldığından **BORSA** dünyası zenginleşir. **ENFLASYON** oranı minimuma düştüğünde, ekonomide iş piyasaları kara geçer. **İş dünyası**, önünü ve yarınlarnı görebildiği için **emin**

adımlarla işlerini büyütmeye, İSTİHDAMINI arttırmaya başlar. İstikrarlı ekonomik kalkınma olur.

Bir ülkenin **ilerlemesi ve kalkınması**, iş dünyasının zenginliğine (**yatırımcı, iş adamı – iş kadını, mesleki niteliklere sahip çalışan insan kaynakları**), yapılan işlerin bolluğuna (**bir ülkede iş bölümü ne kadar fazlaysa tam istihdamı sağlamak o kadar kolaydır. Bir işletmede ne kadar çok meslek erbabı iş birliği yapıyorsa, işletme o kadar güçlüdür ve küresel bir şirket haline gelebilir**) ve işlerin çeşitliliğine (**müşterilerin çeşitli ihtiyaçlarını bağımsız karşılayan NİŞ pazarların varlığı**) bağlıdır.

Ekonomik kalkınma sadece bunları yapmakla olmuyor. İş dünyasının önündeki tek engel takoz olan **DEVLETÇİLİK ZİHNİYETİNDEN** de kurtulmak gerekiyor. **SAĞLIK – ASAYİŞ – GÜVENLİK** dışındaki tüm devlet işlerinin **özel sektöre** devredilmesi gerekiyor. **LİBERAL** anlayışa geçmek gerekiyor. **Hür teşebbüsün** önü açılması gerekiyor. Tüm **devlet mekanizmasının** ve **devlet sistemlerinin** iş dünyasına hizmet etmesi gerekiyor. Mesela **adalet sistemi** iş dünyasına çalışmıyor. Ancak bir **HUKUK DEVLETİ** iş dünyasına hizmet ediyor. Mesela eğitim sistemi, iş dünyasına hizmet etmiyor. Öğrenciler, ezbere dayalı eğitildikleri için, iş dünyasından kopuk oldukları için, **üniversite diplomalarını** alınca **niteliksiz ve vasıfsız** olarak **işsizler ordusuna** katılıyorlar.

19

C.) İŞ HAYATININ ÖNEMİYLE İLGİLİ YAŞANMIŞ BİR ANI :

Eskiden üniversitelerde öğrenciler sağ - sol fikirler yüzünden sürekli çatışıyor ve kanlar dökülüyordu. Solcu bir bayan yazar anılarında yaşadığı bir olayı şöyle anlatır:

Yine üniversite önünde gösteriler yapıyorduk. Sağ gruplar etrafımızı çevirip bize saldırdı. Hatta birisi benim saçlarımdan tutup yerlerde sürükledi. Aradan epey zaman geçti. **Sahaflar çarşısına** sürekli kitap almak için gidiyordum. Kitapçı dükkânların birisinin sahibinin, eskiden gösteriler sırasında benim saçlarımdan tutup yerlerde sürükleyen kişi olduğunu tanıdığımda, o da beni tanıdı. Bu acı olaylara rağmen onun müşterisi olmuştum. Ondan sık sık kitaplar alıyordum.

Bir gün yine sol gösterilerine karışınca, sağ gruplar üzerimize üzerimize geldiğinde, işte o dükkân sahibi beni kollarımdan tutup, kendi dükkânında saklayarak benim zarar görmemi engelledi. Değişen neydi?

Diye soran solcu bayana cevabım şudur : O dükkân sahibi bir iş yeri sahibiydi ve müşterisine en iyi hizmeti vermek için çalışıyordu. Çünkü müşterisi sayesinde evine ekmek götürüyordu. Olay sırasında da müşterisinin bir zarar görmesini engellemek için o solcu yazarı koruyup kolladı. Bir zarar görmesini engelledi.

İŞ HAYATININ sırrı da budur işte. Her işletme kendi özel müşterisine en iyi hizmeti verirse, **müşteri memnuniyeti** için **müşterisini koruyup kollarsa** piyasada pazar elde eder. İşletme kar elde ederek **çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** evine ekmek götürmesine vesile olur.

NOT: Eski statüko hayatı yaşamaya devam mı etmek istersiniz? Yoksa yeni **değişimle** beraber **daha zengin ve mutlu sıra dışı bir hayat mı** yaşamak istersiniz?

Statüko demek : Hayatı sıradan biri gibi, memur veya emekçi zihniyetle monoton yaşamak, ekonomik ve sosyal baskılara boyun eğmek, siyasi yasaklarla yaşamak, ailesinin geçim derdini düşünmek, evine ekmek götürmekten başka hayattan fazla bir şey istememek, geleceğini hayal edememek demektir.

Değişim demek : İş dünyasında bir iş adamı – iş kadını gibi sürekli yeni iş fikirleri üretmek, harekete geçmek, özel teşebbüsle iş kurmak, işinde başarıdan başarıya koşmak, işinde sürekli yenilikler üretmek, yeni projelere imza atmak, işine daha çok yatırımlar yapmak, daha çok para kazanmak ve insanlara **İŞ – AŞ – EŞ** vermek demektir.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20

A.) Tüm dünya değişim içinde. Bu değişimi ilk yakalayan ülke ÇİN oldu. Komünizm anlayışından vaz geçerek, iş dünyasının önünü açtı. ÇİN' de herkes hızla üretim yapınca ekonomik güç olarak ABD' nin önüne geçti. Akıl teri ile bilişimde ve dijital dünyada teknoloji üreterek dünyanın en zengin ülkesi oldu. ÇİN' de iş dünyasının önü açıldığı için, iş adamları devasa işletmeler kurdular. Tüm dünyaya

meydan okuyorlar. ÇİN' de herkes iş üreterek çok para kazanıyor. Rekabet üstünlüğünü kazanarak dünyadaki piyasaları ve pazarları ele geçiriyor.

B.) Türkiye' de değişimi sağlamak zordur. Çünkü kimse değişmek istemiyor. Herkes " **Bu böyle gelmiş - böyle gider** " anlayışı ile davranıyor. Herkes her gün hep aynı şeyleri yapıyor Hep aynı şekilde davranıyor. Davranışı alışkanlık haline geliyor. Böylece herkes tutarlı davranıyor. İnsanların yaptığı şeyler, bizim onların yapmasını istediğimiz şeylerle tamamen zıt oluyor.

Yeni bir siyasi oluşumun iktidara gelince, kendileri için bir fırsat olduğuna, yeni bir gelecek sağlayacağına, yarınlarına ümitle bakacağına, daha konforlu ve rahat yaşayacaklarına, daha çok zenginleşeceğine, mutluluğa ve huzura kavuşacağına, yarınlarına yatırım imkânları bularak ailesini güvence altına alabileceğine hemfikirler ama harekete geçmiyorlar.

Kendilerini değiştirmek isteseler de genellikle başaramıyorlar. Çünkü eski alışkanlıkları, eski fikirleri, eski siyasi düşünceleri, beyninde // otoyollar döşemiş. Beyni, otomatik olarak her zaman ki gibi hareket etmesini sağlıyor. Hep aynı // yoldan gitmeyi huy edinmiş. Alışkanlık haline gelmiş. Tiryakisi olmuş. İnsanlar adeta robotlaşmış. Huyu huyundan vazgeçmiyor. Eskiden beri gittiği ideolojik yolundan vazgeçmiyor. Oy attığı siyasi partisini değiştirmeyi bile düşünmüyor.

Amacına ve hedefine başka bir yoldan, daha kestirme yoldan, risksiz ve tehlikesiz bir yoldan, rahat ve konforlu bir yoldan gidebileceğini düşünemiyor. Akli melekeleri körelmiş. O hayal ettiği yaşamdan gittikçe uzaklaştığını fark edemiyor. Bir bakmış hayatının sonuna gelmiş ama gençliğinde kurduğu hayallerine bir türlü kavuşamamış. Kendisine bir gelecek kuramamış. Borç - harç içinde mutsuz, yarınlarına ümitsiz, bitmiş tükenmiş halde yaşamaya çalışıyor.

21

C.) Kendinizin ya da başkasının davranışını değiştirmek istiyorsanız önce çevre koşullarını yani çevreyi değiştirin. Dikkat edin kendinize. Her farklı yerde, her farklı ortamda, her farklı çevrede farklı davranmıyor muyuz? Farklı bir kişiliğe bürünmüyor muyuz?

+ Çevreyi değiştir, ÖNCE **davranışını** SONRA **kişinin eğilimini** değiştirirsin. Çünkü kişi yeni bir ortama geçtiğinde beynindeki düşünceleri de kendi kendine sorgulanabilir hale gelir. Başkalarının davranışlarını değiştirmek istiyorsanız, insanlar kendi ortamlarından, normlarından, statükolarından ne kadar uzaklaşırsa yeni çevreye, yeni duruma, yeni siyasi oluşuma, yeni anlayışa ayak uydurmaları da o kadar kolaylaşır. Bunun için **SEÇMENİ** miting ve toplantılarınıza davet edin.

İş adamı imajını çizmek ve daha karizmatik olmak için tüm çevre ortamını **SİYAH ZEMİNE** oturtun. Giyiminiz ve kuşamınızdan, kullandığınız araçlara ve gereçlere kadar her şeyi **SİYAHLAŞTIRIN**. Böylece belli ritüel davranışları yayabilirsiniz.

İnsanların **davranışlarında – inançlarında – tavırlarında – tutumlarında** değişimi başlatabilirsiniz. İş dünyasına geçmesini, mesleğinde iş adamı – iş kadını olmasını sağlayabilirsiniz. **Para kazanma umudunu görünce A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

D.) KARİZMATİK İŞ ADAMI – İŞ KADINI İMAJİ ÇİZMEK İÇİN

TEŞKİLAT TEMSİLCİLERİMİZİ ve İŞ DÜNYASINI ÖRGÜTLEMEK

İMAJIMIZ İŞADAMI PORTRESİ

ŞU İZLENİMLERİ BIRAKIN

1. SİYAH TAKIM ELBİSE
2. SİYAH AYAKKABI
3. SİYAH GÖZLÜK
4. SİYAH ÇANTA
5. SİYAH DOSYA
6. SİYAH ARABA
7. SİYAH MOBİLYA – SANDALYE
8. SİYAH CAM BİNA
9. SİYAH CEP TELEFONU
10. SİYAH DİZÜSTÜ BİLGİSAYAR
11. SİYAH AKSESUARLAR
12. SİYAH KARTVİZİT – BROŞÜR – KİTAP

1. Karizmatik
2. Ekip ruhu
3. Anlayışlı
4. İş birliği yapan
5. Harekât odaklı
6. Kabiliyetli
7. Enerjik
8. Disiplinli
9. Kalıcılık
10. Hedef odaklı
11. Başarı peşinde
12. İş bitirici

NOT : SEÇMENİN değişmesini sağlamak için önce karizmatik iş adamı – iş kadını imajı vermeliyiz. İşimizde ve evimizde kullandığımız tüm eşya ve aksesuar, araç ve gereç, alet ve edevat, giyim ve kuşam vs. her şeyin **parlak siyah** renginde olmasına dikkat edin. Tanıştığımız insanlar bize katıldıktan sonra, aynı şekilde hareket etmesini sağlayın. Kendilerine **PROMOSYON ÇANTASINI** hediye edin.

E.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelmek üzere çevrenizi etkilemek için, İş dünyası iş adamları – iş kadınları için, kendinize özgün KARİZMATİK İŞ ADAMI İMAJİ oluşturun.

I.) SEMBOL

: İş Anahtarı

II.) RİTÜEL HAREKETLER

: Oturuş – Dikiliş – Yürüyüş şekli

III.) TÖREN HAREKETLERİ

: Alkış – İleri İşareti – Başarı İşareti –

NOT : İnsanları etkileyecek ve değişmesini sağlayacak anlamlı semboller, ritüeller ve tören hareketleri oluşturmaliyiz. Amaç KARİZMATİK İş adamı – İş kadını imajı vermek.

F.) Değişimi önce kendinizde başlatın. Çevrenizdeki KARİZMATİK İŞ ADAMLARININ davranışlarını ve hareketlerini NLP TEKNİĞİ ile AYNALAYIN ve kendinize uyarlayın.

Başarılı KARİZMATİK iş adamlarının duruş ve tavırlarını, jest ve mimik hareketlerini, el ve kol hareketlerini, ses tonunu, konuşma biçimi ve kelime ifadelerini kendinize uyarlayın. Onun gibi davranın ve hareket edin. Bunda başarılı olmak için bir **NLP** seminerine katılın. **Görsel – İşitsel – Dokunsal** ipuçlarını nasıl kullanacağınızı öğrenin ki karşınızdakiyle bir uyum yakalayın.

İş adamları – iş kadınları ile aşına davranışlar oluşturun. Aynı hareketleri yapın. Uyuşun. Ortak dil kullanın. Aynı ifadeleri ve kelimeleri kullanın. İşletme ve yönetim dil literatürüne vakıf olmak için **işletme ve yönetim** kitaplarını okuyun. İş dünyasıyla artık uyumu yakalayabilirsiniz. İş kültürüne yabancılik çekmeyeceksiniz. İş dünyasının iş adamlarına – iş kadınlarına, iş davranışına aşına olacaksınız.

G.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN.

SEÇMENLERDE kalıcı değişim sağlamak zordur. Çünkü herkes, her gün, hep aynı şeyleri yapıyor. Hep aynı şekilde davranıyor. Hep aynı şeyleri seçiyor. Hep aynı partiye oy veriyor. Böylece herkes tutarlı davranıyor. Kimse değişmek istemiyor. Huyunu değiştirerek sıkıntıya düşmek istemiyor. Gerginlik hiç yaşamak istemiyor. Her şeyin aynı şekilde devam etmesini istiyor. Hayatında önce huzur istiyor.

Bunun için insanları statükoyu sorgulamaya itmek (**eski siyasi düşüncesini kendi kendine sorgulatmak**) ve kişilerin beynindeki değişimi yönetmek (**yeni siyasi düşüncenin avantajlarını – faydalarını – kazanımlarını fark ettirerek deneyimlemesini sağlamak**) gerekir.

İş dünyasındaki çalışan insanların değişmesini sağlamak için, tanıştığınız insanların, eski alışkanlık ve huylarından, eski siyasi ideolojilerinden kurtulmalarını sağlayın. O yüzden tanıştığınız insanları yeni iş ortamlarına davet edin. Yeni bir iş çevresi kazanmasına imkân hazırlayın. **Yeni arkadaşlıklar ve dostluklar kursun.** İş toplantılarına, iş seyahatlerine, iş konferanslarına götürün. İş etkinliklerine beraber katılın. İş seminerlerini paylaşın. Çeşitli fuarlara beraber katılın. Aynı havayı soluyun.

Kişilerin beynindeki değişimi de yönetin. **Bir iş adamı – iş kadını** gibi hareket edin, düşünün ve yorum yapın. Seçmene yeni siyasi seçiminin, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** gelince kendilerine sağlayacağı **avantaj – kazanım – faydayı** deneyimlemesini sağlayın. **12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ – maddesinde**

Bir iş adamı – iş kadını gibi hareket edin. Yeni alışkanlıklar, yeni hareketler, yeni düşünceler sürekli tekrarlandığında, yeni siyasi seçenek, yeni

davranış şekli, yeni alışkanlık kişinin beyninde otayolunu döşer. Bundan sonra hep bu yeni yoldan gider.

14.) maddeden itibaren insanları eski huylarından, eski alışkanlıklarından, eski siyasi fikirlerinden vaz geçirip, yeni huyları – yeni alışkanlıkları – yeni siyasi oluşum olan **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelmesi için** bir nefer olmasını nasıl sağlayacağınızı anlatacağım.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24

A.) DÜNYADAKİ DEĞİŞİMİN * TEHLİKE ve FIRSATLARI

I.) 1950 YILI TARIM ÇAĞI – 1970 YILI SANAYİ ÇAĞI – 2000 YILI BİLGİ ÇAĞI – 2023 YILI BİYOLOJİK ÇAĞ değişimin etkileri **Türkiye’de ekonomik krizler** olmuştur. Değişime **yenicağa** ayak uyduramayanlar **ekonomik krizlerden** bir türlü kurtulamamışlardır. **Devlet ve millet** yoksullaşmış ve borçlanmış, **özel sektörün** ise **sermayesi** erimiştir. **BİYOLOJİK ÇAĞ’** in özelliği her mesleğin **kendine özgün " KURUMSAL KİMLİĞİ "** ile mesleğini icra edilmesini sağlamaktır.

II.) ULUS DEVLETLER yavaş yavaş tarihin çöplüğüne katılıyor. Devlet ve Millet kavramları yerinde kalsa da " **Devletçilik Zihniyeti** " ve " **Bürokrasi Zihniyeti** anlayışı bitiyor. Uluslararası şirketler ekonomiye hâkim hale geliyor. Artık dünyanın yönetiminde söz sahibi oluyorlar. İş dünyası daha da önemli oluyor. Bu değişimi kimse durduramaz. Tek çare yaşayan herkesin **ekonomide üretken** hale gelmesidir.

KONYA kadar HOLLANDA tarımda Türkiye'nin 10 katı ihracat yaparken, koskoca **TÜRKİYE neden HOLLANDA'NIN** 10 katı kadar ihracat yapamasın ki?

III.) AMAÇ devletçilik ve kamu anlayışından vazgeçip, iş hayatını güçlendiren **LİBERAL ekonomi** anlayışına geçmektir. Bireysel kalkınmaya, bireysel zenginleşmeye önem vermek gerekir. Bireysel zenginleşme için herkesin bir meslek sahibi olması gerekiyor. Mesleki literatüre ve dünyadaki mesleki gelişimine hâkim olması gerekiyor. Onun için eğitimle ve kişisel gelişimini tamamlamış, mesleğinde de işletmesinde işini yaparken yönetim ve organizasyon için işletmenin **kurumsal kimliğini yapılandırmış (Amacı – felsefesi – vizyonu – misyonu – stratejisi – iş kültürü – iş taktiği – iş hedefi – iş ilkeleri** olmayanın iş hayatında yeri yoktur) ve teşkilatını buna göre örgütlemiş, faaliyetlerini ve işlerini ekip yönetimi mantığıyla yürüten **yetenekli ve becerikli yöneticilere** ihtiyaç vardır.

B.) TÜRK TOPLUMUNUN TEMEL SORUNLARI

I.) OKUYAN bir toplum değiliz. **TÜRK TOPLUMU** günlük 300 kelime kullanırken **ABD TOPLUMU** günlük **5.000** kelime kullanmaktadır. Okumayı – yazmayı topluma yaygınlaştıracamız. Bunun için 3 TV Yarışma Programı geliştirdik.

II.) EĞİTİM SİSTEMİMİZ kuru ezber bilgiye dayanmaktadır. Bu da diplomalı öğrencileri vasıfsız işçi haline dönüştürmektedir. **TÜRKİYE' de** iş hayatında **4500** meslek bulunurken ve sorunlara sürekli yeni sorunlar üretirken, **ABD'de** iş hayatında **7500** meslek bulunmaktadır ve sorunlara çözüm üretilmektedir. Sürekli iş fikirleri üretmektedir. Türkiye' de **mesleki yönlendirme** ile öğrencileri **ORTAOKUL1** ' den itibaren mesleki eğitime yönlendireceğiz. **LİSE1** 'den itibaren **iş stajyeri** olarak haftanın 2 günü mesleki eğitimle, 3 gününü de bir iş yerinde **mesleki** deneyim kazanmasına imkân sunacağız. **ÜNİVERSİTE mezunları** iş hayatında emekli oluncaya kadar, her yılın 1 haftasını mesleğiyle ilgili **son güncel teknik ve teknolojik bilgileri** öğrenmeye devam edecektir.

III.) Türk toplumunun **merak duygusu** gelişmediğinden **teknik ve teknoloji** geliştirememektedir. Hayatını öylesine yaşamaktadır. **Gününü gün etmektedir.** Türk Halkı **LAY LAY LOM** gününü geçirmektedir. Batı dünyasında yaşayanların merak duygusu yüksek olduğundan, **her şeyin iç yüzünü, işin sırrını öğrenmeye** meraklıdırlar. **Sürekli ar-ge yaparak** bilgi üretmekte, **teknik ve teknoloji** geliştirmektedir. **Devletin ve kamunun ticari işletmelerini özelleştireceğiz.** Devletin iş dünyasının önünden çekilmesiyle **iş dünyasının önünü** açacağız. **DEVLETİN sağlık – asayiş – güvenlik** dışındaki tüm işleri **özel teşebbüse** devredeceğiz. **Özel teşebbüsün teknik ve teknoloji** geliştirmesini teşvik edeceğiz.

IV.) TÜRKİYE' de iş hayatında sermaye gelişmemiştir. Çünkü herkes devlete çalışmaktadır. " **Devletçilik Zihniyeti** " ve " **Bürokrasi Zihniyeti** " iş dünyasının önünde bir engeldir. Devletin bu **HANTAL** yapısı **iş dünyasının sermayesini** yutmaktadır. Bu eski anlayıştan kurtulunca, herkesin cebine, otomatik olarak yıllık 72.000 TL girmeye başlayacaktır. 10 sene sonrasını bir düşünün, biriken paranızla ne

yaparsınız? **Kendi mesleki işinize yatırım yaparak** işinizi büyütmeye çalışırsınız. Daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** vermeye çalışırsınız. **ABD’de** nice özel şirketlerin bütçesi, sermayesi **TÜRK DEVLETİNİN** bütçesinden **milli gelirinden** bile fazladır. Çünkü her iş adamı **devlete** değil **kendine** çalışmaktadır. Devlete verilen **vergiler düşüktür** ama **devlet vergi borcunu** kuruşu kuruşuna tahsil etmektedir. **Türk sermayesinin** gelişmesi için **özel teşebbüsü - girişimciyi** teşvik edeceğiz. Yatırımların önünü açacağız. **KUR – FAİZ – ENFLASYON oranlarını** gelişmiş ülkeler seviyesine getireceğiz.

V.) TÜRK DİLİNDE bulunan yabancı kelimeler yüzünden bir **LABİRENT içinde** kısır döngü içindeyiz. **İletişim ve ilişki kopuklukları** yaşamaktayız. Anlaşmazlıklar ortaya çıktığından, konuşmalardan bir sonuca varamamaktayız. Bunun için dilimizdeki her yabancı kelimenin **Türkçeleşmesini** sağlamak zorundayız. Bunun için **KÜLTÜREL DİL DEVRİMİ** yapacağız. Arapça dili gibi, kelime üretme metodu geliştireceğiz.

VI.) ADALET SİSTEMİ suçluları ihya etmekte, mağdurları ezmektedir. Suç işleyenlerin cezaevlerinde yan gelip yatmasının önüne geçilerek, her vatandaşın **bireysel hukukunu korumak** için suçlunun verdiği **maddi ve manevi zararları** imalatla çalışarak ödemesi sağlanacaktır. Para cezası **suçlunun kendisinden** alınamıyorsa **eşinden - çoluğundan çocuğundan – torunundan - neslinden** alınmalıdır. **ADALETİN** yerine gelmesi için yapılan hiçbir suç cezasız kalmamalıdır.

26

C.) SİYASİ OLUŞUM İÇİN * İŞ İTTİFAKLARI KURMAK

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " İLE İŞ İTTİFAKINI OLUŞTURUCAK ÇEVRELER

- I.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve SANATÇILAR**
- II.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve GİRİŞİMCİLER**
- III.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve İŞ ADAMLARI**
- IV.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" ve ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI**
- V.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve STK KANAAT ÖNDERLERİ**
- VI.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve SİYASETÇİLER**
- VII.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve YAZAR – ÇİZERLER**
- VIII.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve EĞİTİMCİLER**
- IX.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ**
- X.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve SPORCULAR**

İş İttifakı kuracağımız Tüm bu çevrelerin İKTİDARIMIZDA gelecekte nasıl davranacaklarına, nasıl hareket edeceklerini dair ipuçlarını aşağıda KİŞİSEL KİMLİK' inde göstermeye çalıştık. Umarım Büyük Resmi görürler ve kendilerini bu KİŞİSEL KİMLİĞE göre disipline ederler.

I.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve SANATÇILAR

- 1- Sanatçılar** halkla birebir temas kurduklarından **EMPATİ YETENEKLERİ** daha yüksektir. Empati Tekniği ile halkla dostça ilişkiler kurmasını sağlayacaktır.
- 2- Sanatçılar** sıra dışı üretken bir beyne sahiptir. Yarınları inşa edecek **SOSYAL FİKİRLERİ** de bulacaktır.
- 3- Sanatçılar** sıra dışı kişiliği ve karakteri ile **bir rol modeli** olacaktır.
- 4- Sanatçılar** eserleri ve davranışları ile toplumu düşündürür.
- 5- Sanatçılar ADABI MUAŞERETİ** topluma yaygınlaştıracaktır. **Ahlak ve etiği** topluma yaygınlaştıracaktır. Toplumdaki laçkalaşmanın yolunu kesecektir.
- 6- Sanatçılar Demokrasi ve Liberal Düşünceyi** topluma yayacaktır.
- 7- Sanatçılar** toplumu düşündürüp **fikir üretme** kabiliyetini geliştirecektir.

27

SANATÇILARIN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Sıra dışı kişilik ve karakteri (Ahlak ve etiği) ile Türk Toplumuna Bir rol modeli olmak
FELSEFESİ	: Halkın İçinde Halkla Temas Halindeyim
VİZYONU	: Metafor Düşünceye Sahip Olarak Türk Toplumunun Yararına Sıra dışı Fikirler ve Eserler Üreterek Türk Toplumuna Işık Olmak
MİSYONU	: Empati Yeteneği İle Türk Toplumuyla Dostane İlişkiler Geliştirmek
STRATEJİSİ	: Farklılaşma Stratejisi ile Hayat Standardının Kalitesini Arttırmak
İŞ KÜLTÜRÜ	: Bölümlenmiş Kültür ile Bireysel Özgürlüğünün Peşinde
İMAJI	: Doğuştan Liberal Düşünceli
TAKTİĞİ	: Türk Toplumunun Yaşantısını Eserlerinde Yansıtmak ve Türk Toplumunu Eserleriyle Yapıcı Olarak Eleştirmek
HEDEFİ	: Türk Toplumunu Liberal Düşünceye Düşündürerek Dönüştürmek
İLKESİ	: ADAB-I MUAŞERET ile Toplumdaki Laçkalaşmanın Yolunu Kesmek

NOT: Toplumu dönüştürecek olan **SANATÇILARDIR**. Her sanatçının maddi ve manevi desteğini almalıdır. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** teşkilatında **gönüllü olarak** hizmet etmesi sağlanmalıdır. Her sanatçı bizim temsilcimiz olmalıdır. **SANATÇILAR** halkla birebir **EMPATİ** kurmalıdır. **SEÇMENİN** Özel kişisel dertlerine ve sorunlarına **ODAKLANMA ve EMPATİ TEKNİĞİNİ** uygulamalıdır.

II.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve GİRİŞİMCİLER

- 1- Girişimciler** mesleklerinde daha **AKTİF** olduklarından **BAŞARIYA ODAKLI** çalışmaktadırlar.
- 2- Girişimciler** ufuk sahibi **vizyoner** olduklarından iş fırsatlarını görmekteyizler.
- 3- Girişimciler** iş fırsatlarını **kara** dönüştürecek kabiliyeti yansıtmaktadırlar.
- 4- Girişimciler** bitmez tükenmez enerjileriyle ekonomiye **dinamizm** katmaktadırlar.
- 5- Girişimciler melek yatırımcıların** dikkatini çektiklerinden küçük yatırımlarla büyük işler başarmaktadırlar.
- 6- Girişimciler** proje bazlı çalıştıklarından **somut başarı** peşindedirler.
- 7- Girişimciler** sıra dışı hareket ettiklerinden **İŞ ADAMI** olmaya meyillidirler.

GİRİŞİMCİLERİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

28

AMACI	: Ufuk Sahibi Olmak
FELSEFESİ	: Ekonomiye Dinamizm Katmak
VİZYONU	: NİŞ PAZARI Keşfederek İş fırsatı Yakalamak
MİSYONU	: Özel Müşterisine Sıra dışı Ürün ya da Hizmetler Geliştirmek
STRATEJİSİ	: Farklılaşma Stratejisi ile Özel müşterisini Bulmak İster
İŞ KÜLTÜRÜ	: Bölümlenmiş Kültür ile Bireysel Özgürlüğü Yaşamak
İMAJI	: Başarının Timsali
TAKTİĞİ	: Melek Yatırımcıların Dikkatini Çekerek Küçük Yatırımlarla Somut Başarılar Elde Ederek Büyük İşler Başarmak
HEDEFİ	: Sıra dışı hareket eden bir İŞ ADAMI olmak
İLKEİ	: Girişimcilik Ruhuyla Davranmak

NOT: Girişimciler bizim yarınlarmızdır. Her birey girişimci olursa ve kendisini kurtarırsa, **ÜLKEMİZ** ekonomik krizden böyle kurtulacaktır. Her birey ya **akıl teri** ya da **alın teri ile** ekmeğini kazanmalıdır. Bunun için de girişimcilere iktidarımızda **teşvik ve destekler** vereceğiz. İşlerini büyütmeleri için **imkânlar** sunacağız. Bunun için **tüm girişimcilerin desteğini** almamız.

III.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve İŞ ADAMLARI

- 1- **İŞ ADAMLARI** LİBERAL anlayışa daha yakın olduklarından EKONOMİK yatırımlara daha katılımcıdır
- 2- **İŞ ADAMLARI** nerede kar varsa oradadırlar. İşletmesi, insanlara İŞ – AŞ – EŞ verir.
- 3- **İŞ ADAMLARI** ufuk sahibidir. Bir gelecek gördüklerinde oraya yatırım yapmaktadırlar
- 4- **İŞ ADAMLARI** vizyoner sahibidir. Müşterisinin sorunlarına nasıl çözüm bulacağını bilmektedir. Misyoner sahibidir. İşini nasıl iyi yapacağını bilir.
- 5- **İŞ ADAMLARINA** alt yapısı son teknolojik yatırımlarla güçlendirilmiş **TEKNOKENT'** ler kurulmalıdır.
- 6- **İŞ ADAMLARI** devletin bürokrasisinde ezilmemelidir.
- 7- **İŞ ADAMLARINA** uygun hukuki bir adalet sistemi geliştirilmelidir

İŞ ADAMLARININ * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ Kazanmak
FELSEFESİ	: Tam İstihdam Sağlayarak İnsanlara İŞ – AŞ – EŞ Vermek
VİZYONU	: Müşterisinin Sorunlarına Nasıl Çözüm Bulacağını Bilmek
MİSYONU	: İşini Nasıl İyi Yapacağını Bilmek
STRATEJİSİ	: Nerede kar varsa oradadır ve iş yatırımı yapar. İşini geliştirir. Amacı rakiplerine karşı üstünlük kazanmaktır
İŞ KÜLTÜRÜ	: Kar Amacı Güden Kültür İle Hareket Eder. Amaç ve Hedef Belirleyerek İş Takibi Yapar
İMAJI	: İşveren
TAKTİĞİ	: İş potansiyelini geliştirmek
HEDEFİ	: İşine İş Dünyasından Yatırım Fonlarını Çekmek
İLKEİ	: LİBERAL DÜŞÜNCE ile yasal mevzuat iş dünyasına hizmet etmelidir. Devlet " Kanun Devleti " değil " Hukuk devleti " olmalıdır. İş dünyasının önündeki engellerden " Devletçilik Zihniyeti " ve " Bürokratik Zihniyet " 'den kurtulup ekonomik olarak kalkınmak ister

NOT: İŞ ADAMLARI ekonominin yükselen direkleridir. Yarınları somut olarak inşa eden kimselerdir. **İŞ ADAMININ** önünü açmak için **yasal mevzuat** geliştirilmelidir. Önünde ne kadar taş, takoz ve engel varsa devlet tarafından temizlenmelidir. Bürokratik engeller ortadan kaldırılmalıdır. Bütün bunları başarabilmemiz için **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** da gönül veren **İŞ ADAMLARININ** maddi ve manevi **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ imkânlarından** faydalanmamız gerekir. Teşkilatımızın güçlenmesi için desteklerini almamız **ELZEMDİR**. Çünkü **LİBERAL DÜŞÜNCENİN** temel direkleri **İş Adamlarının** üzerinde yükseliyor. İş adamlarının temel sorunlarına çözümler geliştirmemiz gerekir. **İş Adamlarının** sayısı arttıkça, **dünyadan yatırım fonlarını** çekebiliriz. **Piyasalara, pazarlara ve sektörlerle** böylece **canlılık ve hareket** gelecektir. Bu da ekonomide **TAM İSTİHDAMI** sağlar. İşsizlik böyle önlenir.

IV.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARINDA" ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI

(BAĞ-KUR – SGK – Emekli Sandığı Mensupları)

1- İnsan Kaynakları İş hayatında **Alın teri ve Akıl teri** dökendir. Kimisi kamuda **amir** ya da **memur** kimisi özel sektörde **yönetici** ya da **işçidir**.

2- İnsan Kaynakları mesleğini icra ederken **mesleğinin tekniğini** uygulayandır. İşini **verimli ve etkin** yaparak işletmesini kara geçirendir.

3- İnsan Kaynakları değişen dünyayı takip eder ve değişime ayak uydurur. Gerekenleri yapar. Ne öğrenmesi gerekiyorsa öğrenir ve uygular.

4- İnsan Kaynakları sosyal sermayenin önemini bilir. Dostane ilişkiler geliştirir.

5- İnsan Kaynakları her zaman uyanıktır. İşindeki **tehlike ve krizlerin sinyallerini** takip eder ve önlemler geliştirir. İş için önceden tedbirler alır.

6- İnsan Kaynakları iş fırsatlarını takip eder. Sürekli işini ve kendisini geliştirir.

7- İnsan Kaynakları öğrenmeyi öğrenendir. Bilgi ve tecrübesini, iş deneyimlerini çırak – **kalfa** – **usta** ilişkisi içinde iş arkadaşlarına aktarır.

ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARININ * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Mesleki Kariyerimde İlerlemeliyim
FELSEFESİ	: Hayat Standardımı Yükseltmeliyim (Markalı bir dünyada yaşamalıyım)
VİZYONU	: İş Fırsatlarını Yakalamak için Mesleki Liyakatimi Arttırmalıyım
MİSYONU	: İşletmenin Sosyal Sermayesini (Çalışan İnsan Kaynaklarının Birbirleriyle Etkilenişimi ile Bilgi Akışını) Kendime Aktarmalıyım
STRATEJİSİ	: Farklılaşma Stratejisi ile mesleki kalitemi arttırmalıyım
İŞ KÜLTÜRÜ	: Şebekeleşmiş Kültür ile hareket ederek bilgi değiş tokuşu için İşletmenin Sosyal Etkinliklerine katılmalıyım
İMAJI	: Öğrenmeyi Öğrenen Birisiyim
TAKTİĞİ	: Öğrenmeyi Öğrenen Organizasyonda Çalışan insan kaynaklarının bilgi ve tecrübesini, iş deneyimlerini, uyguladığı mesleki tekniklerini Çırak – kalfa – usta ilişkisi içinde iş arkadaşlarımdan bana aktarmasını sağlamalıyım
HEDEFİ	: İşletmenin Verimliliğinin ve Etkinliğinin Performans Çitasını 1 derece Yükseltmek için Akıl teri ve Alın teri dökmeliyim
İLKESİ	: ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞIMI ve İŞE SADAKATİMİ ispatlamalıyım

Öğrenmeyi Öğrenen Organizasyon : Değişen dünyayı takip eder ve değişime ayak uydurur. Ne öğrenmesi gerekiyorsa öğrenir ve uygular. Değişen dünyada tehlike ve riskleri fark eder. İş fırsatlarına çevirmek için üstünlük zayıflıklarının bilincinde olarak iş fikirleri geliştirir.

NOT: A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " iktidarında, iş dünyasının önü açıldığında İş dünyasında Çalışan İnsan Kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları) mesleki liyakati artacaktır. İş ve özel hayatta hayat standartları artacaktır. Bu da iş tatminini sağladığından işletmesine **ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞI ve SADAKATI** de artacaktır. İşte bu anlayışın toplumda kabul görmesi için tüm işletmelerdeki **çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** bize katılmaları ve **ÜYE** olmaları sağlanmalıdır.

V.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve STK KANAAT ÖNDERLERİ

STK : Sivil Toplum Kuruluşları

- 1- STK** kuruluşları **GÖNÜLLÜ** çalışmaya odaklı olduklarından toplumdaki **İŞSİZLERİN** ekonomiye katılmalarını sağlayacak yegâne yoldur.
- 2- STK** kuruluşları toplumun sosyal ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak faaliyette bulunmaktadır.
- 3- STK** kuruluşları toplumun kanayan yaralarına merhem olmak amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- 4- STK** kuruluşları toplumdaki eşitsizliği ve adaletsizliği önleyecek şekilde faaliyette bulunmaktadır.
- 5- STK** kuruluşları toplumun gelişmesine hizmet etmektedir.
- 6- STK** kuruluşları toplumun kardeşliğini, birlik ve beraberliğini geliştirmeye hizmet etmektedir.
- 7- STK** kuruluşları toplumun yarınlarını inşa etmemizi sağlamaktadır.

31

STK KANAAT ÖNDERLERİNİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ	
AMACI	: Kanaat Önderi Olmak
FELSEFESİ	: Toplumun Kanayan Bir Yarasına Merhem Olalım
VİZYONU	: Toplumun Birliğini ve Dirliğini Sağlamak
MİSYONU	: Toplumun Sosyalleşmesi ve Dayanışması İçin
STRATEJİSİ	: Farklılaşma Stratejisi İle İhtiyaç Sahibinin Derdine Derman Olmak
İŞ KÜLTÜRÜ	: Kar Amacı Güden Kültür İle İhtiyaç Sahiplerinin İş Takibini Yapmak
İMAJI	: Toplumun Yarınlarını İnşa Eden
TAKTİĞİ	: Yardıma Muhtaç İhtiyaç Sahibi İnsanlara Ulaşmak
HEDEFİ	: Toplumdaki Eşitsizliği ve Adaletsizliği Önlemek
İLKESİ	: Topluma Empati Yapmak

Not: STK kuruluşlarını iktidarımızda **teşvik ve desteklerle** güçlendireceğiz. **İŞSİZLERİ** **STK'larda** gönüllü olarak **İSTİHDAM** edeceğiz. Uluslararası **STK**'larla işbirliklerini sağlayacağız. Diğer ülke toplumlarına da **TÜRKİYE STK'** ları olarak **HİZMET** üreteceğiz. Mesela **JAPON YAŞLILARINA** memleketimizde **STK'** lar **Bakım Evleri** kurarak, hizmet sunabilir. Tüm **STK'** ların desteğini bu yüzden almalıyız. **Kanaat önderlerin** desteğini sağlamalıyız.

VI.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " ve SİYASETÇİLER

- 1- **SİYASETÇİLER** bilgili ve tecrübeliyse, siyaset deneyimlerini bize katabilir.
- 2- **SİYASETÇİLER GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** imkânlarını bize taşıyabilir.
- 3- **SİYASETÇİLER** kanunların aksayan taraflarını bize gösterebilir.
- 4- **SİYASETÇİLER** siyasetin dilinden anladıklarından toplumla bağ kurabilir.
- 5- **SİYASETÇİLER** siyasi rakipleri daha iyi tanıdığından bize rekabet katabilir.
- 6- **SİYASETÇİLER** TBMM' de bir grup kurmamızı sağlayabilir.
- 7- **SİYASETÇİLER** teşkilatlanmamıza ve faaliyetlerimize yol gösterebilir.

SİYASETÇİLERİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Toplumun Sesi Olmak
FELSEFESİ	: Değişimi Başlatıyoruz
VİZYONU	: Statükoyu Yıkma İçin İktidara Gelmek
MİSYONU	: Değişimin Öncüsü Olmak
STRATEJİSİ	: Farklılaşma Stratejisi ile SEÇMENİN Sadakatini Kazanmak
İŞ KÜLTÜRÜ	: Topluluksal Kültür ile Fanatik Taraftar Toplamak
İMAJI	: Değişimci
TAKTİĞİ	: Toplum Kesimlerini Örgütlemek
HEDEFİ	: GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ kazanmak
İLKESİ	: Topluma Empati Yapmak

NOT: Siyasetin kurdu olmuş insanları bünyemize katmalıyız. Kendileriyle siyasette **iş birliği ve güç birliği** yapmalıyız. **TBMM' de bir grup kurmamız için** kendilerinden **yardım ve destek** almalıyız.

.....

VII.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve YAZAR – ÇİZERLER

1- YAZAR – ÇİZER Gündemi yakaladığından toplumun sorunlarını kökünden bilir.

2- YAZAR – ÇİZER Toplumla iletişim kurmamızı sağlar. Yanlış anlaşılmalara önler.

3- YAZAR – ÇİZER Toplumda yaşananları belgelere dayanarak olan biteni dile getirir ve gerçekçi olarak yorumlar.

4- YAZAR – ÇİZER İlgililerle tartışarak hesap sorar

5- YAZAR – ÇİZER Toplumun direncini anlamada ve çözmede bize yol gösterir.

6- YAZAR – ÇİZER Dünyadaki değişimin önemini halkın anlamasını sağlar.

7- YAZAR – ÇİZER Takımının eleştirisi ile toplum tarafından çok iyi anlaşılırız. Yanlış – Eksik – Hatalarımızı bizden daha iyi görür. İş İttifakının önemini, zayıflığını ve üstünlüğünü topluma bizden daha iyi anlatır.

YAZAR – ÇİZERLERİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Toplumla İletişim Kurmak
FELSEFESİ	: Dünya Değişiyor Toplum Değişiyor
VİZYONU	: Değişen Dünyayı Gündemi Yakalamak ve Gündemi Yorumlamak
MİSYONU	: Değişen Dünyaya Göre – Düzeni Statükoyu Sorgulamak
STRATEJİSİ	: Odaklanma Stratejisi ile Gündemi Gerçekçi Yorumlamak
İŞ KÜLTÜRÜ	: Bölümlenmiş Kültür ile Bireysel Özgürlük Ruhuyla Belgelere Dayanarak Hareket Etmek
İMAJI	: Toplumun Direncini Kıran
TAKTİĞİ	: Değişen Dünyada Statükonun Sorunlarını Dile Getirmek
HEDEFİ	: Yakaladığı Gündemi Tartışmak ve İlgililerden Hesap sormak
İLKEİ	: Mizah Yaparak Dokundurmak

NOT: Kurt yazar – çizir takımıyla **iş birliği ve güç birliği** yapmalıyız. Bize katılmalarını sağlamalıyız. Onların bilgi ve tecrübesinden, iş deneyimlerinden faydalanmalıyız.

VIII.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve EĞİTİMCİLER

1- EĞİTİMCİ Mesleki yetkin ve etkinliğe sahip ise öğrencinin yeteneğini keşfeder. Öğrencisinin dehasını uyandırır.

2- EĞİTİMCİ Deha sahibi ise öğrencisine mesleğinde sıra dışı ürün ya da hizmetleri nasıl üreteceğinin sırlarını gösterir. Öğrencisine bir kılavuz olur.

3- EĞİTİMCİ Öğrencinin mesleki liyakatini sağlamak için bilgi ve tecrübesini, iş deneyimlerini tavsiyeler olarak öğrencisine aktarır. Başarının sırlarını paylaşır.

4- EĞİTİMCİ Öğrencisine bilgi veren değildir. **Mesleğinin tekniğini** öğretendir.

5- EĞİTİMCİ İş stajyeri olacak öğrencisinin mesleki kariyerinde ilerlemesini sağlar.

6- EĞİTİMCİ Öğrencinin **rehberi ve referansı** olur. **Hayat arkadaşı ve dostu** öğrencinin dert ortağı olur. Hayatta öğrencisini yalnız bırakmaz. Elinden tutar.

7- EĞİTİMCİ Öğrencisine bir baba dostu gibi davranır. Her sıkıntısına koşar.

GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ tüm imkânlarını öğrencisi için seferber eder. Çevresine tanıtır ve mesleki kariyerinde ilerlemesini sağlar. Mesleğinde yol gösterir

EĞİTİMCİLERİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Öğrencisini Bir Meslek Sahibi Yapmak
FELSEFESİ	: Öğrencimin Referansım
VİZYONU	: Öğrencisinin Dehasını Uyandırmak
MİSYONU	: Öğrencisine Mesleğinin Tekniğini Öğretmek. Nasıl Sıra dışı Ürün ya da Hizmetler Geliştireceğini Fark Ettirmek
STRATEJİSİ	: Odaklanma Stratejisi İle Öğrencisinin Mesleki Liyakatini Arttırmak
İŞ KÜLTÜRÜ	: Bölümlenmiş Kültür İle Eğitimcilere Bireysel Özgürlük Vererek eğitim dışında da, İş hayatında İş stajyeri olarak çalışan ya da bir meslek Sahibi olan İş Veren ya da İş Gören olan eski öğrencilerini ziyaret edip markalaşma yolunda ürettiği sıra dışı ürün veya hizmetleri takip ederek başarılarını belgelendirmek. Böylece eğittiği diğer öğrencilerine örnek alabilecekleri kişileri ve başarılarını tanıtmak Yani iş dünyasında olan biteni öğrencisine gösteren kişi olmak. Bunun yanında öğrencilerin çıraklık–kalfalık–ustalık iş deneyimlerinden geçmesini sağlamak
İMAJI	: Öğrencisinin Anası – Babası
TAKTİĞİ	: Mesleki Başarısının Sırlarını Öğretmek yani hangi kişisel teknikler kullandığını yani mesleğinin sırlarını öğrencisiyle paylaşmak.
HEDEFİ	: Öğrencisinin Mesleki Liyakatini Arttırmak
İLKEİ	: Mesleğinde Hız delisi Öğrenciler Yetiştirmek

NOT1 : AK PARTİ gibi BETON 'a çalışmayacağız. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince İNSAN' a çalışacağız. NİCELİĞE değil MESLEKİ NİTELİĞE odaklıyız. Eğitimde her şeyi öğrenmiş, ezberlemiş olanı değil, her bireyin mesleğinde yetkin ve etkin olması için mesleki eğitimden geçirerek mesleğinin tekniğini öğreteceğiz. Her bireyin MESLEKİ LİYAKATINI artıracğız. Mesleki Kariyerinde ilerlerken yönetimin her kademesinde iş deneyimi kazanmasına dikkat edeceğiz. Herkes mesleki literatüre vakıf olmalıdır ki mesleki kariyerinde ilerleyebilsin. Böylece her meslek sahibinin İŞ KARİYERİNİ sağlamlaştıracğız. Tüm mesleklerin ana – baba'dan direkt oğluna – kızına geçmesine dikkat edeceğiz. Mesleki Teknik eğitimiyle memleketimizdeki tüm diplomalı vasıfsız işsizler ordusu ortadan kaldırılmalıdır. Bu meseleyi en iyi anlayanlar eğitimcilerdir. Eğitimcilerin bizlere katılması bu yüzden ELZEMDİR.

NOT2 : Eğitimciler iş hayatında mesleğinin erbabı olan emekli olmuş kişilerden oluşur. Öğrencilere mesleki eğitimler verir. Mesleğinin sırlarını öğretirler. Buradan anlaşılacağı üzere **LİSE1' den** itibaren eski eğitim sisteminden vaz geçiyoruz. Meslek odaklı eğitime geçiyoruz. Tıpkı Müzik konservatuvarı gibi tüm okulları mesleklere dönüştürüyoruz.

.....

IX.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ

1- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ Liberal düşünceli. **Özgürlüğe ve barışa** önem verir.

2- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ Ayrımcılık değil **kardeşlik ve çoğulculuğa** önem verir.

3- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ Ayrıcalığa değil eşitliğe **insan haklarına** önem verir.

4- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ evreye ve doğaya önem verir. **Yeşil bir dünya** ister.

5- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ İnsanlara saygılıdır. **Adalet ve hukuka** önem verir.

6- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ İş için torpile – **sadakate** değil **liyakate** önem verir.

7- Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ Vasıfsızlığa değil **mesleki liyakate** önem verir.

Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİNİN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Özgür Bir Dünyada Yaşamak
FELSEFESİ	: Dünyayı Yaşanılır Bir Yer Kılmak
VİZYONU	: Dünyada Barış - Yurtta Barış
MİSYONU	: Liberal Düşünce ile Kardeşlik – Eşitlik – Özgürlük için İnsan Hakları Hukukunu Sağlamak
STRATEJİSİ	: Odaklanma Stratejisi İle İnsanlığa Önem Vermek
İŞ KÜLTÜRÜ	: Şebekeleşmiş Kültür İle Sosyal Etkinliklere Katılmak
İMAJI	: Liberal Düşünce
TAKTİĞİ	: Sosyal Medyadan Tanışmak
HEDEFİ	: Sosyal Medyadan Takipçi Edinmek
İLKESİ	: İnsana Saygı – İnsana Sevgi

NOT: 18 yaş Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİNİN şikâyet ve önerilerine kulak verin. Sesini ilgili yerlere duyurmasını sağlayın. **Statükoyu sorgulamasını ve değişimin öncüsü** olmasına ön ayak olun. Bir şeyleri başarması için kendisine fırsat verin. İmkân sunun.

X.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve SPORCULAR

1- SPORCULAR Başarıya doğru koşan insanlardır. Yaptığı her müsabakadan sonra **çıtasını bir derece daha** yükseğe taşır. **Hedefini 12' den** doğrudan vurmaya **dikkatle odaklanır** ve sonunda **Hedefini 12' den** vurur.

2- SPORCULAR Antrenmanın önemini bilerek her müsabakadan önce sürekli hazırlıklar yaparak kendini geliştirir. **İdmanla** teknik kullana kullana vücudunu **disiplinli** kullanmayı öğrenir. **Azmini ve sabrını** kuvvetlendirir. **Cesaretini** toplar.

3- SPORCULAR Ekip çalışmasının değerini bilir. Nasıl **iş birliği ve güç birliği** yaparak **müsabakayı kazanacağını** bilir.

4- SPORCULAR Dayanışmayı ve paylaşmayı bilir. Arkadaşlığıyla ve dostluğuyla topluma örnek olur.

5- SPORCULAR Taraftarını nasıl coşturacağını bilir. Taraftarını galeyana getirir.

6- SPORCULARIN amacı müsabaka yapmak değildir. Oyun oynamak, eğlenmek hiç değildir. Tek hedefi sonuç elde etmektir yani **rakibinden puan almaktır.** Amacı da rakibine rağmen **şampiyonluk kupasını kazanmaktır**

7- SPORCULARIN amacı her müsabakadan dersler çıkararak, bir sonraki müsabakada çıtayı 1 derece daha yükseltmek

SPORCULARIN * KİŞİSEL KİMLİĞİ

AMACI	: Şampiyonluk Kupasını Kazanmak
FELSEFESİ	: Hayat İdmandır
VİZYONU	: Hız delisi olmak
MİSYONU	: Fiziksel İdmanla – Zihinsel provalarla – Ruhsal değerlerle Vücudu TAM DİSİPLİNE etmek
STRATEJİSİ	: Rakibinden Farklılaşmak Stratejisi ile Ekip Çalışması Yapar
İŞ KÜLTÜRÜ	: Kar Amacı Güden Kültür yani Amaçlar ve Hedefler önemli
İMAJI	: Taraftarını coşturan
TAKTİĞİ	: Rakibinden puan almak
HEDEFİ	: Hedefi 12' den vurmak. Şampiyonluk gölünü atmak
İLKESİ	: Sürekli Kendisini Geliştirmek İçin : Her Müsabakadan Sonra Performansını Yani Çıtayı 1 Derece Daha Yükseltmek

NOT : ABD internet arama motoru firması Google Amca bilişimle alakaları olmadığı halde bünyelerinde başarılı olmuş sporcuları çalıştırır. Sırf davranışlarıyla ve tavırlarıyla insan kaynaklarına örnek olması için.

D.) İŞ İTTİFAKI KURMANIN İLKELERİ

1- Liberalizm Düşüncesi : " Devletçilik Zihniyetli " ve " Bürokrasi Zihniyetli " zihniyetine karşıdır. Çünkü iş dünyasının önünde **bir TAKOZDUR**. İş dünyasının önünü açarak gelişmiş ülkeler seviyesine gelmeliyiz. Müreffeh ve üretken iş bölümü yapmış bir toplum oluşturmaliyiz.

2- Hukuk Devleti : Adaletin devleti – kamuyu değil bireyi esas alan **insan hakları çerçevesinde** bireyin ezilmesini önleyecek, haklarını koruyacak, haksızlığa uğradığında maddi ve manevi zararlarını karşılamayı esas alan **jüri sistemini** kamu adaletinin yerine gelmesini sağlamalıyız. **Kamu** yerine **iş dünyasını** koruyan bir yapıya adaleti dönüştürmeliyiz. Mademki **iş bölümü yapan bir toplum kurmak** istiyoruz, hukuku çiğneyenlerin mağdura verdiği işinden alıkoyduğu için uğrattığı maddi ve manevi zararlarının suçlu tarafından tazmin edilmesini sağlamamız gerekir.

3- Şeffaflık Yönetimi : Devlet yatırımlarının ve kamu harcamalarının denetlenebilir olması için **makam ve mercilerin şeffaf olması** gerekir. Yolsuzlukları – israfları – hataları önlemek adına bu sağlanmalıdır. Bunun yolu da **iktidar hükümeti bakanlarıyla** yönetirken, **muhalefetten de bakan yardımcılarını** atanması yeter.

4- Liyakate Göre Atamalar : Makam ve mevkilere mesleğinin erbabı, liyakat sahibi kişilerin **amir atanması** sağlanmalıdır. Kişinin **siyasi görüşüne** değil **yeteneğine** önem verilmelidir. **Adamına göre iş torpili yaparak** değil. Bunu sağlamak için **bağımsız iş konseyleri** kurarak doğru kriterlere göre **İŞE TAYİN – TERFİ – AZİL** kararları almaları sağlanmalıdır.

5- Ahlak ve Etik sahibi olmak : Amir ve memurların görevini kötüye kullanmasını önlemek için **TARTIŞMA - SORGULAMA - HESAP SORMANIN** yolu açılmalıdır.

6- Kurumsal Kimlik Oluşturmak : Her kurumun ve kuruluşun kurumsal kimliğini çıkarmalıdır. Yönetici ve personelin bu **kurumsal kimliğe göre** hareket etmesi sağlanmalıdır.

7- Katılımcı Yönetimle : İşlerin yürütülmesi sağlanmalıdır. **Direktifle** değil **inisiyatifle** kararlar alınmalıdır. Eyleme geçilmelidir.

E.) İŞ İTTİFAKI KURMA FAALİYETLERİ

I.) SİYASİ OLUŞUM İÇİN İŞ BİRLİĞİ ve GÜÇ BİRLİĞİ

- 1- Siyasi partileri ziyaret
- 2- İş platformlarını ziyaret
- 3- Basın ve Medya gruplarını ziyaret
- 4- İş adamları derneklerini ziyaret

II.) İŞ ADAMLARINI ÖRGÜTLEMENİN YOLLARI

- 1- Konferanslar Düzenlemek
- 2- Eğitim Seminerleri düzenlemek
- 3- İş Adamları Derneklerinde Hitap Etmek
- 4- Sosyal Etkinliklerine katılmak
- 5- İş platformlarına katılmak

III.) İŞ ADAMLARIYLA İLGİLİ ETKİNLİKLER

" Dostluklar ve arkadaşlıklar geliştirin "

- 1- Derneklerine, kulüplerine üye olun
- 2- Hobileriyle ilgili faaliyetlerine katılın
- 3- Fikirlerine ilgi gösterin, öneriler verin
- 4- Projelerini destekleyin, kendisine yol açın

IV.) İŞ ADAMLARINA VAATLER

- 1- Devlet bürokrasisini ortadan kaldırmak. Devlet işlerini hızlandırmak
- 2- Devlet vergilerini basitleştirmek, zaman kaybını önlemek
- 3- Devlet işletmelerini özelleştirmek, KİT'leri ortadan kaldırmak
- 4- Devlet memurlarını azaltıp iş dünyasına uygun niteliğini artırmak
- 5- Kanun devletini **hukuk devletine** dönüştürmek
- 6- **Devlet ihalelerini** liyakate göre verimli ve etkin işletmelere vermek
- 7- Devletin eğitim sistemini iş hayatına odaklamak

Milli eğitimcilerinin iş hayatından gelmesini sağlamak

Teorik değil iş hayatına uygun **pratik** mesleki eğitim vermek

V.) İŞLETMELER İÇİN YAPILACAKLAR

- 1- Devlet bürokrasisi, gelişmiş ülkeler seviyesine indirilecektir.
- 2- **Dünya yatırım fonlarına** çok rahat ulaşabilmesi sağlanacaktır. 3- Uzman yönetim danışmanları ve profesyonel yöneticiler kaynağı oluşturulacaktır.
- 4- Ülkede yaşayan her bireyin ana mesleğine yönlendirilip mesleki eğitimden geçmesi ve **çırak – kalfa – usta tecrübesi** kazanması sağlanacaktır. Mesleki eleman kaynağı oluşturulacaktır
- 5- Her işletmenin **kurumsal kimliği** yapılandırılacaktır.
- 6- Her işletme tek sektörde hizmet etmesi ve özel müşterisine marka ürün ya da hizmet sunması sağlanacaktır.
- 7- Devlet, işletmenin karından gelişmiş ülkeler seviyesinde vergisini alacaktır.

VI.) İŞ DÜNYASININ BEKLENTİLERİ

- 1- Gelişmiş ülkeler düzeyinde **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranı
- 2- **Fırsatlar ülkesinde** Para bolluğu – Yatırım fırsatları – Zengin İnsan Kaynakları
- 3- 7'den 77'ye herkesin **ÜRETİME** geçip ya **AKIL TERİ** ya da **ALIN TERİ** dökmesi
- 4- **Mesleki niteliğe DEĞER** verilmesi ile herkesin **DEHALARININ** uyandırılması
- 5- **Devlet bürokrasisinin** gelişmiş ülkeler düzeyde olması

VII.) Türkiye'nin işsizlik meselesinin özü işte bu

İŞ ADAMI - İŞ KADINI İŞ ARAMIYOR ÇÜNKÜ İŞ ADAMI – İŞ KADINI

- 1- **İş adamı iş aramaz** çünkü iş peşindedir. İşi vardır. Tek derdi işini büyütmek için işine yatırım yapmanın, işletmesini büyütmenin yollarını arar. Gecelerini gündüzüne katar. Daha çok yatırım ile daha çok insana iş vermeye çalışır.
- 2- İş adamının önündeki tek engel **DEVLETİN** kendisidir. Devletçilik anlayışı ile **HANTAL DEVLET** yapısının fuzuli şatafatlı memur sayısının maliyetini iş adamlarına yüklediği için **AĞIR VERGİLER ve HARCIRAHLARIN** altında iş adamları ezilir. Bu ağır yük nedeniyle **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları artarak **EKONOMİK KRİZE DÖNÜŞÜR.**
- 3- Türkiye' de herkes **HANTAL DEVLETE** çalıştığı için **EKONOMİ** iş üretemez. O yüzden yüksek **KUR – FAİZ - ENFLASYON bermuda üçgeni** içinde sıkışıp kalmış olan iş adamı **EKONOMİK KRİZE** düşer. İş adamı yatırım yapmak için önünü göremez. Dünyadan **yatırım fonu kredisi bulup** ülkeye getiremez.

4- SAĞLIK – ASAYİŞ – GÜVENLİK dışında tüm devlet hizmetleri **ÖZEL SEKTÖRE** devredilmelidir. **ORMANLARIN** işletilmesi, **ŞEHİRLEŞME** özel sektöre devredilse idi ülkemizde orman yangınlarını ve sel felaketlerini, çöp yığınlarını hiç yaşar mıydık? İş adamı bu felaketleri önceden tespit edip gerekli tedbirlerini önceden almaz mıydı? **Kaderimizde bu da varmış** der miydik hiç?

5- İş adamı malını mülkünü, ürünlerini tam korumak için tüm tedbirlerini tam almıyor mu? **Hırsızlığı – Yolsuzluğu – Dolandırıcılığı – İhmalkârlığı** işletmesinde önlemek için **teknolojik sistemler** kurmuyor mu?

VIII.) İŞ DÜNYASIYLA İLGİLİ Bilgi Toplamak : İL * İLÇE * MAHALLE

1- İş adamları * İş kadınları

2- Yatırımcılar

3- CEO ve Yöneticiler

4- Yönetim Danışmanları

5- Ticaret Odaları

6- İş adamları Dernekleri

7- İşletmeler ESNAF * LİMİTED * HOLDİNG * ANONİM ŞİRKET

8- Şirketler hangi konularda danışmanlık hizmeti alıyor

9- web sitesinde : Her sektör için şikâyet ve öneri kutusu oluşturun

IX.) İŞ DÜNYASININ SORUNLARI İLE İLGİLİ BİLGİ TOPLAYIN

1- DEVLETİN YETKİLİLERİNDEN

2- FON ve MELEK YATIRIMCILARINDAN

3- İŞ ADAMLARINDAN – İŞ KADINLARINDAN

4- İŞLETMELERİN DANIŞMANLARINDAN

5- İŞLETME YÖNETİCİLERİNDEN

6- İNSAN KAYNAKLARI ÇALIŞANLARINDAN

7- İŞLETMELERİN MÜŞTERİLERİNDEN

F.) İŞ İTTİFAKI KURARKEN * İLETİŞİM KURALLARI

.....
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWİTTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

1- Diğer partileri eleştirmeyin : Sallapati konuşmayın. Kendi icraatınızı anlatın. Yaptıklarınızı ve yapacaklarınızı **SEÇMENE** anlatın. Diğer partilerin yapamayacakları, elinden gelmeyecek işleri yapacağınızı vurgulayın.

2- Yöneticilik Yaparken : KİBİRLİ olunmayacak. ELEŞTİRİDEN ders çıkarılacak, MÜTEVAZİ olunacak, AYRIMCI olunmayacak, HESAP verecek, YOLSUZLUK yapmayacak, atamalar LİYAKATLİ olacak.

3- HALK GÜNÜ DÜZENLEYİN : İsteyen her kişi direkt başkanın yanına çıkıp şikâyet veya teşekkürünü sunabilmeli.

G.) İŞ İTTİFAKI KURARKEN * İLİŞKİ KURALLARI

I.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARINDA yapılacak şeyler :

- 1-** iş görüşmeleri ve İş takibi yapmak
- 2-** İş birliği ve güç birliği yapmak
- 3-** İş dayanışması ve iş sosyalleşmesi yapmak

II.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARINDA yapılmayacak şeyler :

42

- 1-** Hiçbir şekilde **MAFYA** ile işimiz yok bizim.
- 2- Art niyetli** kişilerin akıllarında dolaşan **tüm tilki oyunları** baştan bozulacaktır
- 3-** Dolandırıcılık **ŞEBEKELERİ** kurulmasına asla imkân verilmeyecektir.
- 4-** Hiçbir **ÇETEYLE** işimiz gücümüz yoktur bizim.
- 5-** Yalan – dolan – hileyle işimiz yoktur bizim. **Yolsuzluğa** bulaşmayız biz.
- 6-** İşe **FESAT** katmak – İş için **RÜŞVET** almak – vermek yoktur bizde.
- 7-** Merkezin izni olmadan hiç kimse kimseye **borç veya kredi** veremez.
- 8-** Hiçbir şekilde **YANDAŞ** kayırılamaz. Genel ilkelere, prensiplere, kurallara uyulacak

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
G.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" ve GÖREV DAĞILIMI....s.48	

A.) TÜRKİYE GENELİNDE 84 İL' de TEŞKİLAT KURMAK

- I.) İL BAŞKANLARI ADAYLARI
- II.) İLÇE BAŞKANLARI ADAYLARI
- III.) GENÇLİK KOLLARI BAŞKANLARI ADAYLARI
- IV.) KADIN KOLLARI BAŞKANLARI ADAYLARI
- V.) İŞ ADAMI KOLLARI BAŞKANLARI ADAYLARI
- VI.) EMEKLİ KOLLARI BAŞKANI ADAYLARI
- VII.) İLÇE BELEDİYE BAŞKANLARI ADAYLARI
- VIII.) BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLARI ADAYLARI
- IX.) MİLLETVEKİLİ ADAYLARI
- X.) İLETİŞİM BAŞKANI ADAYLARI

B.) DÜNYA GENELİNDE TEŞKİLAT KURMAK

- I.) BASIN ve MEDYA TEMSİLCİSİ
- II.) YATIRIM ve FON TEMSİLCİSİ
- III.) İŞ ADAMLARI TEMSİLCİSİ
- IV.) İNSAN HAKLARI TEMSİLCİSİ

44

C.) FAALİYET MERKEZLERİMİZ ve BAŞKANLARI

- 1- AİLE GELİŞTİRME MERKEZİ
- 2- BESLENME GELİŞTİRME MERKEZİ
- 3- DEHA UYANDIRMA MERKEZİ
- 4- DEMOKRASİ GELİŞTİRME MERKEZİ
- 5- GİRİŞİMCİ GELİŞTİRME MERKEZİ
- 6- İŞ FİKRİ GELİŞTİRME MERKEZİ
- 7- KARİYER GELİŞTİRME MERKEZİ
- 8- KARİZMATİK İMAJ GELİŞTİRME MERKEZİ
- 9- KİŞİSEL GELİŞİM MERKEZİ
- 10- KURUMSAL GELİŞİM MERKEZİ

- 11- MESLEK GELİŞTİRME MERKEZİ
- 12- MÜSİK-İ ESER GELİŞTİRME MERKEZİ
- 13- ÖZGÜRLÜK GELİŞTİRME MERKEZİ
- 14- POLİTİKA GELİŞTİRME MERKEZİ
- 15- PROJE GELİŞTİRME MERKEZİ
- 16- SPOR GELİŞTİRME MERKEZİ
- 17- STRATEJİ GELİŞTİRME MERKEZİ
- 18- TASARRUF GELİŞTİRME MERKEZİ
- 19- YATIRIMCI GELİŞTİRME MERKEZİ

D.) SİYASİ İKBAL ARAYAN SEÇMENİN * ANA BECERİSİ NE?

Kendisine **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** arayan, bir görev talep eden kişilere sorun.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ ne değer katacaksın? Faydan ne olacak? Daha ileriye nasıl götüreceksin?

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un halkın gözünde kıymetini ve siyasi itibarını nasıl arttıracaksın? Siyasi ikbal arıyorsan aşağıdakilerden hangisi ile seni değerlendirelim? Hangisinde daha başarılısın!..

45

- 1- **MESLEKİ UZMANLIK** ile bir konuda bilgi ve tecrübe, iş deneyimi sahibi olmak
- 2- **SIRA DIŞI PROJE** ile Toplumda ses getirecek **bir iş fikrine** sahip olmak
- 3- **GEÇMİŞTEKİ BAŞARISI** ile **çevresini** ve nüfuzunu peşinden getirmek
- 4- **DANIŞMANLIK HİZMETİ** ile piyasada seçkin **müşteri portföyüne** sahip olmak
- 5- **SİVİL TOPLUM KURULUŞU** ile toplumun kanayan bir yarasına parmak basmak
- 6- **KANAAT ÖNDERLİĞİ** ile bir kesimin sesi olmak, imtiyaz sahibi olmak
- 7- **BASIN ve MEDYADA** profesyonelce iletişimi, ilişkileri ve ilgisi yüksek olmak
- 8- **İŞ DÜNYASINDA ve SOSYAL HAYATTA** itibarlı, tanınan ve sevilen biri olmak
- 9- **DEVLET MAKAMI ve MEVKİLERİNDE** bilgi ve tecrübe, iş deneyimli birisi olmak

E.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " için

UZMANLARDAN OLUŞAN BİR EKİP KURMAK

AKIL OYUNLARI uzmanından olaylara nasıl tepki göstereceğimizi göstermesi istenir

AR – GE uzmanından dünyada ve Türkiye’de yeni gelişen olayları incelemesi istenir

BEYİN GELİŞTİRME uzmanından fikir üretme ve problem çözme tekniklerini öğretmesi istenir.

EMPATİ uzmanından halden anlayan basiret sahibi insan olmamızı sağlaması istenir

GİRİŞİMCİLİK uzmanından girişimcinin nasıl başarıya ulaşacağını yolunu göstermesi istenir

HAFIZA uzmanından, bilgileri nasıl hafızamıza kaydedeceğimizi öğretmesi istenir.

HİPNOZ uzmanından **SEÇMENE** iş adamı olmanın avantajlarını yaşatması istenir.

İŞ uzmanından dünyada yeni çıkan iş türlerini takip etmesi istenir.

KARİYER uzmanından kişinin mesleğinde ilerleyebilmesi için nasıl hareket edeceği istenir

KİŞİLİK uzmanından her bireyin kişilik profilini takip etmesi istenir.

MESLEK uzmanından dünyada yeni çıkan meslekleri takip etmesi istenir.

NLP uzmanından bir iş adamı portresi karizmatik imaj çalışması istenir.

ODAKLANMA uzmanından bilinç dışını kullanmayı öğrenerek, SEÇMENİN psikolojik sorunlarını çözerek rahatlatması istenir.

PARETO uzmanından hayatın her alanında nasıl hareket edeceğimiz istenir.

PROJE YÖNETİM uzmanından usta bir iş planı hazırlama yöntemini öğretmesi istenir.

REFERANS uzmanından nüfuzunu kullanarak iş birliği ve güç birliği yapmak üzere ilgili kişiye ulaşmada referans olması istenir.

REKLAM uzmanından en etkili reklam yapmanın yolları istenir.

SİYASET uzmanından seçmen davranışlarına uygun politikalar belirlemesi istenir.

STRATEJİK YÖNETİM uzmanından işletmelere stratejik davranmayı sağlaması istenir

ÜRÜN ve HİZMET uzmanından dünyada çıkan yeni ürünleri takip etmesi istenir

VAROLUŞSAL PSİKOTERAPİ uzmanından kişiliğin oluşumu için grup terapisi yapması istenir.

YÜKSEK BİLİNÇ KILAVUZU uzmanından olayların, istediğimiz şekilde gitmesini sağlaması istenir.

F.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " için

ÖZEL DANIŞMANLARDAN * EKİP KURMAK

9 MİZAÇ KİŞİLİK

DEĞİŞİM YÖNETİMİ

EKİP YÖNETİMİ

EKONOMİK KALKINMA MODELLERİ

EKONOMİK KRİZ YÖNETİMİ

EVET DEDİRTME SANATI

GÜÇ NÜFUZ İMTİYAZ KAZANMA YOLLARI

İKTİDARI YÖNETMEK

KRİZ YÖNETİMİ

MESLEK SEÇİMİ VE MESLEKİ NİTELİKLER

OTORİTER VE KARİZMATİK LİDER

SEÇİM KAMPANYASI

SEÇİM VAATLERİ

SİYASETTE GÖNÜLLÜ OLUŞTURMAK

SİYASİ İDEOLOJİLER

SİYASİ POLİTİKALAR OLUŞTURMAK

SİYASİ PROPAGANDA

TARİKATLAR ve CEMAATLAR

TÜRK TOPLUMUNUN DEĞERLER SİSTEMİ

TÜRK TOPLUMUNUN SOSYAL YAPISI

Z KUŞAĞINI YÖNETMEK

G.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ve GÖREV DAĞILIMI
TEK KONUDA * TEK YETKİLİ İSİM OLMAK

Sorunlar ve Çözümler / Şikâyetler ve Öneriler

ADAB-I MUAŞERET	ÇATIŞMA ve UZLAŞMA	GENÇLİK
ADALET ve YASALAR	ÇETELER	GIDA ZEHİRLENMESİ
AĞRILAR ve SANCILAR	ÇEVRE ve İKLİM	GİRİŞİMCİLER
AHLAK ve ETİK	ÇİFTÇİLER	GOLF TURNUVASI
AİLE KURUMU	ÇOCUK YETİŞTİRMEK	GÖLLER
AKRABA ZİYARETİ	ÇÖP ÇATANLIK * KIZ İSTEME	GÜFTEKAR
ALEVİLER	ÇÖP SORUNU	GÜVENLİK
ALGI OPERASYONU	DARGINLARI BARIŞTIRMAK	HÂKİM
ALİŞ VERİŞ HİLELERİ	DAYANIŞMA YOLLARI	HALKLA İLİŞKİLER
AMELİYATLAR	DEMOKRASİ	HASTA ZİYARETİ
AMİR OLMAK	DENİZLER	HAYVAN HAKLARI
ANNE – BABA OLMAK	DEPRESYON	HAYVANCILIK
ANTREMANLAR	DERNEK ve VAKIF	HELAL ve HARAMLAR
APARTMAN YÖNETİMİ	DEVLET ADAMLIĞI	HEMŞİRELER
AR – GE ve LABARATUVAR	DIŞ POLİTİKA	HIRSIZLIKLAR
ARKEOLOJİK KAZI	DİŞ SORUNLARI	HİJYEN KURALLARI
ASAYİŞİ SAĞLAMAK	DOĞAL AFETLER	HİZMET SEKTÖRÜ
ASKER	DOKTORLAR	HOBİLER
AVM	DOLANDIRICILIKLAR	HUKUK KURALLARI
AVUKAT	DÜĞÜN DERNEK	HUZUR EVİ
AZINLIKLAR	EGZERSİZ YAPMAK	İCRA
BAĞIMLILIKLAR	EĞİTİM DANIŞMANI	İÇ POLİTİKA
BALIKÇILIK	EĞLENCE SEKTÖRÜ	İLAÇLA TEDAVİ
BANKA	EKİP YÖNETİMİ	İMAJ YAPMAK
BARAJLAR	EKONOMİK KRİZ	İMAM ve MÜEZZİN
BASIN ve MEDYA	EMEKLİLER	İMECE USULÜ İŞLER
BEBEK BAKIMI	EMLAKÇILAR	İNSAN HAKLARI
BESLENME	ENERJİ	İNŞAATÇILIK
BESTEKÂR	ESNAF ve SANATKÂRLAR	İNTİHAR
BEYİN KANAMASI	EV SAHİPLERİ	İSLAM
BİLİNÇALTINA MESAJLAR	FAKİR FUKARA	İSRAF ve TASARRUF YOLLARI
BİLİŞİM SUÇLARI	FİNANS	İSTİHBARAT YOLLARI
BORSA	FOBİLER	İŞ ADAMLARI
BOŞANMA	FUTBOL TARAFTARLARI	İŞ FIRSATLARI
CEO'DAN TAVSİYELER	GAP PROJESİ	İŞ KADINLARI
CİNAYETLER	GAYRİMENKUL	İŞ PROJESİ
ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI	GDO 'LU GIDALAR	İŞ SEKTÖRLERİ

İŞ STRES	ÖĞRENCİ BURS U VERENLER	TATİL BELDESİ
İŞSİZLER	ÖĞRENCİ SINAVLARI	TEKNOLOJİ
KADINA ŞİDDET	ÖĞRENCİLER	TERÖR
KALP HASTALIĞI	ÖĞRETMENLER	TİCARET
KANSER HASTALIĞI	PATRONDAN TAVSİYELER	TİYATRO
KARİYER YAPMAK	POLİS	TRAFİK KAZALARI
KARİZMA YAPMAK	REKLAM AJANSI	TURİZM
KAYIP ARANIYOR	RTÜK	TÜKETİCİYİ KANDIRMA YOLLARI
KENTSEL DÖNÜŞÜM	RÜŞVET	TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİ
KİRACILAR	SAĞLIK	TÜRKİYE'NİN HAYIRSEVERLERİ
KOMPLO TEORİLERİ	SANATÇILAR	TV ve RADYO REKLAMLARI
KOMŞULUK	SANTRANÇ TURNUVASI	ULAŞIM
KORONA – 19 HASTALIĞI	SATIŞ ve PAZARLAMA	UYUŞTURUCU
KÖYLÜLER	SAVCI	UZAY
KRİZ ZAMANI YÖNETİM	SEÇİM SİSTEMİ	ÜNİVERSİTELER
KUL HAKKI	SEMT PAZARI	ÜRETİCİLER
KULÜPLER	SEVAPLAR ve GÜNAHLAR	ÜRÜN – DEFOLU ÜRÜNLER
KURAKLIK ve ÇÖZÜMLER	SEYAHAT ve KONAKLAMA	ÜRÜN – KAÇAK ÜRÜNLER
KÜRT MİLLİYETÇİLİĞİ	SİGORTA	ÜRÜN – KANSEROJEN ÜRÜNLER
LİBERALİZM	SİNEMA	ÜRÜN – SAHTE ÜRÜNLER
LİDERLİK SİRLARI	SİYASET	ÜRÜN SEKTÖRÜ
LOJİSTİK ve TAŞIMACILIK	SİYASİ PROPAGANCA	ÜRÜNLERDE HİLELER
MAAŞ ve ÜCRET	SOSYAL HAKLAR	VAHŞİ DOĞA
MADENLER	SOSYAL MEDYA	VERGİ
MAFYA	SOSYAL YARDIM	YALAN HABER
MAGAZİN DÜNYASI	SOSYALİZM	YARDIMLAŞMA YOLLARI
MAĞDURİYETLER	SPONSORLUK	YAŞLI BAKIMI
MEMURLUK	SPOR YAPMAK	YATIRIMCILAR
MESLEK SEÇİMİ * MESLEK EĞİTİMİ	SSK	YAZAR - ÇİZER
MİSAFİRLİK	STRATEJİST	YEŞİL PARKLAR
MUHASEBECİ * USULSÜZLÜKLER	SUÇ ve CEZA	YOLSUZLUKLAR
MÜŞAVİRLİK * ŞİRKET KURMAK	SÜNNİLİK	YÖNETİM DANIŞMANI
MÜZİK DÜNYASI	ŞEHİRCİLİK	YÜZME SAHİLİ
NİŞ PAZARLAR	ŞEKER HASTALIĞI	ZAMANDAN TASARRUF ETMEK
ORMANLAR	TARIMCILIK	ZEHİRLİ ATIKLAR
OTO PARKLAR	TARIMDA İLAÇLAMA	ZİNCİR MARKETLER
OYUN SEKTÖRÜ	TARİHİ DEVLETLER	SOSYAL MEDYA
OYUNCAK SEKTÖRÜ	TARİKAT ve CEMAATLAR	

NOT: Bu GÖREV DAĞILIMINDAKİ amaç, toplumun şikâyetlerine bizim adımıza kamuya çözüm önerecek teknik bilgiler vermek, aksayan işlerine hız katacak yöntemler sunmak, yol yöntem bilmeyene yol göstermek, mağduriyete ve sıkıntıya düşmeden güvenle yol almasını sağlamak, ekonomik davranmasını destekleyerek harcamalardan tasarruf etmesine yardımcı olmak **üzere** yüz yüze – telefonla – sosyal medyadan – TV ve RADYO’ dan **mesleki uzmanlardan oluşan kadromuzla** konusunda **tek yetkili isimle** toplumun **bilgi ihtiyacını** karşılamaktır. Bu teknik, **ABD internet arama motoru** olan **Google Amca’nın** çalışan insan kaynaklarının uyguladığı bir tekniktir.

H.) ÜYELERDEN BEKLENENLER

- 1- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " Kurucusu** olun.
- 2- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " `** dan bir görevi icra edin.
- 3- Sanatçılar, Girişimciler, İş Adamları, Çalışan İnsan Kaynakları, STK Kanaat Önderleri, Siyasetçiler, Yazar – Çizerler, Eğitimciler, Sporcularla tanışın.**
- 4- Tanıtım yapın. Çevrenizi örgütleyin. Üye toplayın.**
- 5- ÜYELİK AİDATINI** zamanında ödeyin.
- 6- A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" BAĞIŞ** toplayın. Yıllık 72.000 TL
- 7- Önceden izin alarak afişlerimizi, tabelalarımızı özel mülklere** asın.

I.) ÜYELERE KURALLAR

- 1- Bir öğrenci gibi davranın :** Görevinizi daha iyi yapmak için insanlardan neler öğrenebileceğinize odaklanın. Bilgili ve deneyimli insanlardan tavsiyeler alın.
- 2- İşinizde daha verimli ve etkin olun :** Yönetim ve işletme kitaplarını hatmedin. Eğitim seminerlerine katılın.
- 3- Beyin Geliştirme Tekniklerini öğrenin :** Sorun çözme ve fikir üretme becerinizi geliştirin.
- 4- Akademik bir araştırmayı okuyun :** 1 SAAT BOYUNCA Sabah kalktıktan sonra ve gece yatmadan önce 1 SAAT BOYUNCA muhakkak okuyun.

İ.) ÜYELERE HEDEFLER

- 1- İŞ ADAMLARINI ÖRGÜTLEMEK :** Üye toplayın.
- 2- MEDYAYI ÖRGÜTLEMEK :** TV programlarına katılın.
- 3- SİYASETİ ÖRGÜTLEMEK :** Milletvekili ve belediye başkan adaylarını toplayın.
- 4- BASINI ÖRGÜTLEMEK :** Yazarçizerle toplantılar düzenleyin.
- 5- GİRİŞİMCİLERİ ÖRGÜTLEMEK :** İş fikri olanın girişimcilere rehberlik edin.
- 6- SANATÇILARI ÖRGÜTLEMEK :** Faaliyetlerine katılın.
- 7- GENÇLERİ ÖRGÜTLEMEK :** STK' larında gönüllü çalışmasını sağlayın
- 8- SEÇMENİ ÖRGÜTLEMEK :** Düğün – Cenazesine katılın. İş yerinde ziyaret edin
- 9- ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARINI ÖRGÜTLEMEK :** İş yerinde ziyaret edin.
- 10- STK KANAAT ÖNDERLERİNİ ÖRGÜTLEMEK :** Merkezlerini ziyaret edin.
- 11- EĞİTİMCİLERİ ÖRGÜTLEMEK :** Eğitim merkezlerini ziyaret edin.
- 12- SPORCULARI ÖRGÜTLEMEK :** Etkinliklerine katılın

J.) GENEL HEDEFLER (Merkezimizden izin alarak)

- 1- PAZARLAMA TEŞKİLATINI KURUN.
- 2- **SEÇİMDE EVET** için **SEÇİM KAMPANYASI** KILAVUZ EL KİTABINI SUNUN.
- 3- İŞ ADAMLARINI – İŞ KADINLARINI ÖRGÜTLEMEK : Aidat ve Bağış toplayın.
- 4- İSTANBUL İL BAŞKANLIĞI MERKEZİNİ KURMAK
- 5- TÜRKİYEDE ve DÜNYADA TEŞKİLATLANMAK : Temsilcilik ve şubeler oluşturun.
- 6- SİYASETÇİLERLE VE PARTİLERLE * İŞ BİRLİĞİ ve GÜÇ BİRLİĞİ YAPIN.
- 7- BASIN ve MEDYADA TARTIŞMA PROGRAMLARINA KATILIN.
- 8- KONFERANSLAR DÜZENLEMEK : Memleket meselelerine çözüm geliştirin.
- 9- GİRİŞİMCİLERİ GELİŞTİRMEK : Desteklerle iş kurmasını sağlayın.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET
SEÇİM KAMPANYASI
İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51

SİYASET AKADEMİSİ

A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " TEŞKİLATINA VERİLECEK – SİYASİ SEMİNERLER

1. **EMPATİ TEKNİĞİ** : Seçmenin Psikoterapisi
2. **SEÇMEN DAVRANIŞI** : Seçimlerde Seçmenlerin Davranışı
3. **SİYASİ PARTİLER** : Ana Akımlar ve Felsefeleri
4. **LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM** : Kurumsal Kimliğin Yapılanması
5. **TÜRK SOSYAL YAPISI** : Türk Toplumunun Sosyal Yapısının Bileşenleri
6. **LİBERAL DÜŞÜNCE** : Liberal Düşüncenin Ekonomiye Etkileri
7. **EKONOMİK KALKINMA**: Yarınları İnşa Etmenin Stratejik Yolunun – İş planı
8. **SERMAYE OLUŞUMU** : Tasarruf Tedbirlerinin Önemi
9. **EĞİTİM MODELİ** : İnsana Yatırım Yapmanın Yolu;Mesleki Yönlendirme ve Mesleki Eğitim
- 10.**PLANLI BÜYÜME** : Nüfusun Planlanması ile Ekonomik Büyüme

NOT: SİYASET AKADEMİSİNDE seçmenle nasıl bağ kurup, seçmenin kalbini nasıl kazanacağını öğrenecek olan yeni siyasi liderlerimizi yetiştiriyoruz. Seçmeni ne kadar iyi tanırsak, seçmene nasıl yardımcı olacağımızı da daha iyi biliriz. Böylelikle her seçmenin gönlünü kazanabiliriz. Seçmen **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

52

B.) İŞ DÜNYASINA VERİLECEK PROFESYONEL EĞİTİM SEMİNERLERİ

İş Adamlarına & İş Kadınlarına * Süpermen Eğitim Teknikleri

NLP TEKNİĞİ

PARETO TEKNİĞİ

MATRİKS HAFIZA TEKNİĞİ

AKIL OYUNLARI TEKNİĞİ

BEYİN GELİŞTİRME TEKNİĞİ

LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ

YÜKSEK BİLİNÇ KILAVUZ TEKNİĞİ

DRAMA ve DOĞAÇLAMA TEKNİĞİ

VAROLUŞSAL PSİKOTERAPİ TEKNİĞİ

EMPATİ KURMA TEKNİĞİ

NOT: Teşkilatımıza katılanların ve İş dünyası – İş adamı – İş kadınının **PROFESYONEL KARİZMATİK bir LİDER** gibi davranmalarını sağlamak için eğitim

seminerleri düzenlenecektir. **SERTİFİKA** alanlar **LİYAKAT SAHİBİ** oldukları için bir **Kariyer Danışmanı** tarafından **MESLEK KARIYERİNDE** ilerlemeleri sağlanacaktır.

C.) KAMUOYUNA VERİLECEK * SİYASİ KONFERANSLARI

ORGANİZE EDECEK UZMANLAR ARIYORUZ

İŞTE MEMLEKET MESELELERİ

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. İŞ DÜNYASININ SORUNLARI | : |
| 2. GEÇİM SORUNU | : |
| 3. GENÇLİK SORUNU | : |
| 4. EMEKLİLERİN SORUNU | : |
| 5. KADIN SORUNU | : |
| 6. İŞSİZLİK SORUNU | : |
| 7. YAŞLILARIN SORUNU | : |
| 8. AİLE ve BOŞANMA SORUNU | : |
| 9. EKONOMİK KRİZ SORUNU | : |
| 10. SUÇ ve CEZA SORUNU | : |
| 11. TERÖR SORUNU | : |
| 12. İŞ BÜROKRASİSİ SORUNU | : |
| 13. YOLSUZLUK SORUNU | : |
| 14. YOKSULLUK SORUNU | : |
| 15. EĞİTİM SORUNU | : |
| 16. SAĞLIK SORUNU | : |
| 17. TRAFİK SORUNU | : |
| 18. ÇEVRE SORUNU | : |
| 19. TARIM SORUNU | : |
| 20. SU SORUNU | : |
| 21. ŞEHİRCİLİK SORUNU | : |
| 22. İKLİM DEĞİŞİMİ SORUNU | : |

53

NOT: Ülkenin meselelerine çözüm üretmek için sorunun köküne inmek gerekir. Sorunu kökünden çözmek için **sıra dışı – radikal fikirlere** ihtiyaç vardır. Önemli olan **yasaların ve kuralların** çokluğu değildir. Önemli olan, resmi kurumların ve özel işletmelerin **Vizyoner Bakış – Misyoner Davranış – Stratejik Harekât – İş Kültürüne sahip** bir anlayışla hareket etmesini sağlamaktır. Bunlar varsa sorunlara **sıra dışı – radikal çözümler** bulunur.

D.) SİYASİ YAYINLARIMIZ :

1- " Genç Umut İKTİDARA " Gazetesi

2- AYNABAZ Mizah Dergisi

3- İş dünyası Dergisi

4- BİYLENYUM Yönetim Dergisi

NOT : Türkiye'nin üzerinde bir ölü toprağı var. Türk milletinin doğrulup silkelmesi ve üzerindeki bu ölü toprağı atması gerekir. Ey Türk Milleti ! Titreyerek kendine gel ve silkelen. **Üzerindeki ölü toprağı at. Artık Yetti Gayri !..**

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "
LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ * KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ
EKONOMİK KURTULUŞ REÇETEMİZ :

1- AMACIMIZ : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " yani
Ülkemizi Bir Yatırım Cennetine Dönüştürmek !..

Ülkemizde, **Ekonomik Krizi** bitirmek, mutfaktaki yangını söndürmek, **Ekonomik Kalkınma** ile **yoksulluğu zenginliğe** çevirerek **Ekonomik Refaha** ulaşmak için **7 'den 77 'ye herkesin** üretime katılacağı **üretken verimli ve etkin** çalışan, İş bölümü yapmış bir toplum kurmak. İlk hedefimiz : **KUR-FAİZ-ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirerek : İç ve dış borcu sıfırlayarak **EKONOMİK BAĞIMSIZLIĞA** kavuşmak. Dünyada ekonomisi kalkınmış ilk 7 ülkeye girmek.

KUR 1 Dolar'ı 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

55

2- FELSEFEMİZ : EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

Ya İSTİLAL !.. Ya da ÖLÜM !..

TÜRKİYE CUMHURİYETİ **MERKEZ BANKASININ** TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi **Alın teri** – Kimi **Akıl teri** dökecek

Merkez bankasının kasasında – 40 milyar dolar bakiye bulunmaktadır. Yani devletin kasasında **nakit para** bulunmadığı gibi, – 40 milyar dolar da borcu vardır. Meslek sahibi her bireyin girişimciliğiyle **Akıl teri** veya **Alın teri** ile para kazanacağı **Bir Ekonomik İş Modeli** başka kim kurabilir?

3- VİZYONUMUZ : Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi **Akıl teri** dökecek – Kimi **Alın teri** dökecek !..

7' den 77' ye Herkesin **özel teşebbüs** ile **ÜRETİME** geçmesiyle **Hız Delisi Sıra dışı ekipler** ile **NİŞ PAZARLARDA** özel müşterisine Sıra dışı **ürün ya da hizmetler** geliştirmesini sağlamak.

Piyasada **Tam rekabeti** sağlayarak her işletmenin sektör pazarında **müşteri ve insan kaynaklarının** memnuniyeti için işletmesinde **EQ Duygusal zekâyı** ve **sosyal sermayeyi** uygulamak suretiyle işletmelerin karlılığını artırmak. Bu suretle iş dünyasında çalışan herkesi gelişmiş ülkeler seviyesindeki **hayat standardına** kavuşturmak. **Birey** ne kadar **güçlü ve zengin** ise devlette o kadar güçlü ve zengindir anlayışına derhal geçmeliyiz.

4- MİSYONUMUZ : Herkesin Mesleki Dehasını Uyandırmak

Girişimcilere **BALIK yemeyi** DEĞİL - **BALIK tutmasını** Öğretmek gerekir.

Bunun için Deha Uyandırma Merkezimizde Her Bireyi **Bir Mesleğe Odaklamak** için **Mesleki Yönlendirme** Yapmak.

Eğitim sistemimiz iş hayatından kopuk olmamalıdır. Öğrencileri **ORTAOKUL1** ' den itibaren her bireyin doğuştan gelen **ana yeteneğini** keşfederek **bir mesleki branşa yönlendirip** dünyadaki **mesleki literatüre göre** öğrencileri sınıflayıp kodlamalıdır. Öğrencileri iş dünyasıyla buluşturarak **LİSE1** ' den itibaren haftanın 2 günü **mesleki eğitim** için **bilgi** alırken, haftanın 3 gününü de **iş hayatında** bir işletmede **iş stajyeri** olarak **iş deneyimi** kazandırmak. **ÜNİVERSİTE1** ' den itibaren haftanın 3 günü **mesleki eğitim** için **teknik bilgi** alırken, haftanın diğer 2 gününü de **iş hayatında** bir iş yerinde **stajyer** olarak çalışmaya devam ettiği için iş deneyimi ile **Mesleğinde YETKİN ve ETKİNLİĞİ** Mesleki **LİYAKATI** daha da artacaktır. Tüm öğrenciler yaz tatilinde tam gün **iş stajyeri** olarak mesleği ile ilgili bir işletmede **çırak – kalfa – usta** ilişkisi içinde çalışması sağlanacaktır. **Her birey, üniversite diploması** olsa da iş hayatından emekli oluncaya kadar, her yılın 1 haftasını **değişen ve güncellenen mesleki eğitimleri** almaya devam edecektir. Her bireyin **mesleki kariyerinde** ilerlemesi sağlanacaktır. Böylece öğrencileri **LİSE1** ' den itibaren iş dünyasıyla buluşturarak mesleki kariyerinde ilerlemesini sağlayacağız. Mesleki Eğitim ve İş tecrübelerini, takdir ve ödülleri **e – devlete** işleyeceğiz.

Dehası Uyandırılan girişimcilerin, kendi mesleğinde iş tutarak **Akıl Teri** veya **Alın Teri** dökerek işletmesini kara geçirmesini sağlamak. Yani başkalarının verdiği **BALIK yemek** değil, kendi mesleki becerisi ile **BALIK tutmasını** öğretmek. İş hayatında mesleğinde **profesyonel bir İş adamı – İş kadınına** dönüştürmek.

5- STRATEJİMİZ : Çeşitlendirme Stratejisi ile Kullanışlılığı Arttırmaya Odaklıyız

İş dünyasını merkeze alan "**Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Sistemler Kurmak**"

" **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile işletmelerin yönetilmesini sağlamak. Herkesin iş hayatında **kendi mesleğinin işinin patronu** yapmak. Mesleğinin erbabı mesleğinde liyakat sahibi, mesleğinde **yetkin ve etkin** bireyleri, iş adamı – iş kadını olmasını sağlamak.

Odaklanma stratejisi : Maliyetleri düşürmeye odaklıdır. Tek Tip müşteri

Farklılaşma stratejisi : Kaliteyi artırmaya odaklıdır. Özel müşteri

Çeşitlendirme stratejisi: Kullanışlılığı arttırmaya odaklıdır. Müşteri çeşitliliği

6- İŞ KÜLTÜRÜMÜZ : Dostluk Kültürü ile Güvene Dayalı İlişkiler Geliştirerek İşleri Yürütmek. " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile oluşturulan " **İŞ KOMİTELERİ** " işçi ya da memurun **alımına – terfi ve tayinine – işten çıkarmaya** bağımsızca karar verecektir. Buna **ne PATRON ne de YÖNETİCİ** karar veremeyecektir.

7- İMAJIMIZ : DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİ KURMAK

Tüm işletmelerin **kurumsal kimliği yapılandırılarak**, tek sektörde **teşkilatlanması ve faaliyette** bulunması ile **sıra dışı ürün ya da hizmet** üretmesini sağlamak.

8 - TAKTİĞİMİZ : LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ İLE işletmelerin kurumsal kimliğini yapılandırarak **Misyoner – Vizyoner – Stratejik – İş kültürü** ile davranmasını sağlayarak **tam rekabet** ortamında **iş bölümü yapan bir topluma** dönüştürmek.

57

9- İLK HEDEFİMİZ : KUR – FAİZ – ENFLASYON bermuda şeytan üçgeni düşmanımızdan kurtulmak için **fiyat istikrarını sağlayarak** Mutfaktaki Yangını Söndürmek. Sonra da **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirmek :

KUR 1 DOLAR' ı 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

10 - İLKELERİMİZ :

A.)İKTİDARDAYKEN YAPILMAYACAKLAR

- 1- POPÜLİZM** : Sosyal yardım adı altında halka ulufe bedava dağıtmamak
- 2- TİCARET** : Devletin ticaret yapmasını önlemek
- 3- KAYIRMACILIK** : Yandaşa hiçbir şekilde torpil yapmamak
- 4- YOLSUZLUK** : Vatandaşın parasını sömürmemek
- 5- RÜŞVET** : Vatandaşın devlet işiyle ilgili kimseden rüşvet almamak
- 6- ÇIKAR MENFAAT** : Hiçbir iş için - hiç kimseden çıkar menfaat sağlamamak
- 7- SUİSTİMAL** : Devlet görevlisinin görevini kötüye kullanmasını önlemek

B.) İKTİDARDAYKEN YAPILACAKLAR

- 1- **LİYAKAT** : Mesleki niteliklerine göre işçi ve memurlar atanacak
- 2- **ŞEFFAFLIK** : Devletin tüm harcamaları halkın gözünün önünde yapılacak
- 3- **DÜRÜSTLÜK** : Gizli görüşmeler yapılmayacak.
- 4- **KATILIM** : Herkes katılımcı yönetimle kararlara katılabilecek
- 5- **ÇOĞULCULUK**: Halkın temsilcilerine söz hakkı verilecek
- 6- **LİBERALİZM** : Tam özgürlüğün sağlanması ve ifade özgürlüğü
- 7- **HUKUK** : Haksızlığa uğrayanın maddi ve manevi tüm kayıpları önlenecek

NOT : AMACIMIZ; "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek" yani

Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek** !.. için; **MİSYONUMUZLA**; Üretken bir toplum kurmak için her bireyi mesleki yönlendirme ile bir meslek sahibi yapıp mesleğinde **LİYAKATINI** arttırmak, **VİZYONUMUZLA**; meslek erbabı girişimcileri **NİŞ PAZARLARA** yönlendirerek sıra dışı **ürün veya hizmetler** geliştirmesi için DEHA MERKEZLERİMİZDE dehalarını uyandırmak istiyoruz. **Vizyoner Bakış – Misyoner Davranış – Stratejik Hareket – İş kültürüyle** hareket eden, " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışını benimsemiş, **mesleğinin erbabı girişimci** iş adamları – iş kadınları yetiştiriyoruz.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58

SEÇMEN HEDEF KİTLEMİZ OLAN : İş dünyasındaki Sermayedar – Yatırımcı – İş adamı – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)

A.) İŞ DÜNYASININ – İŞ ADAMININ – İŞ KADINININ

I.) SORUNLARI :

İşini büyütmek için yeterli sermayenin olmayışı
Yatırım için FON ve kredi bulamaması
Kendi işini kuramaması veya işini büyütememesi
İşi nasıl yapacağını bilememesi
İşletme Yönetimini Profesyonelce Bilmemesi, Aile şirketi olması
Küresel işler yapmak için alt yapılı TEKNOKENTLERİN olmayışı
Devletçilik anlayışının altında ezilmesi

.....
.....
.....

59

II.) İHTİYAÇLARI :

Yetiştirilmiş çalışan insan kaynaklarını bulamaması
Çalışanların **Çıraklık – Kalfalık – Ustalık** deneyimlerinin olmayışı
Mesleğini icra edecek kendine ait bir iş yerinin olmayışı
Danışacak profesyonel insanlar bulamayışı

.....
.....
.....

III.) ARZULARI :

Yönetim Desteği Alarak Yarınlarını İnşa Etmek
İŞ YATIRIMLARI yaparak daha çok iş vermek
Küresel ya da ulusal bir şirket haline gelmek

.....
.....

NOT: SEÇMEN HEDEF KİTLEMİZ OLAN :

İş dünyasındaki Sermayedar – Yatırımcı – İş adamı – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)

piyasada ve pazarda yaşadığı sorunlar, iş yapmak için duyduğu ihtiyaçlar, işini büyütmek için arzuladığı şeyler hakkında ne kadar bilgi toplanırsa, dertleri ve istekleriyle ilgilenilirse bir çözüm üretmek de o kadar kolaylaşır.

B.) İŞ DÜNYASININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER – DEVLET TAKOZU

I.) Devletçilik anlayışı ile yaşıyoruz. Her şeyimiz devlete çalışıyor.

1..) EĞİTİM SİSTEMİ : Meslek öğrenmeye ve iş hayatını geliştirmeye yönelik değil. Devletçiliği vurgulayan ders kitaplarıyla kuru ezbere dayanan kirli bilgilerle dolu eğitimde öğrenciler giderek aptallaşıyor, niteliksiz hale düşüyor. Sonra da **diplomalı öğrenciler işsizler ordusuna** katılıyor.

2..) ASKERLİK SİSTEMİ : İş hayatımızın önündeki en büyük **TAKOZ**. Gençler tam bir meslek öğrenecekken askere gidenler mesleğinde köreliyor. Kurulu iş düzenini kaybediyor. Askerde zorunlu askerlik yapanlar üretmiyor boş yere ömrünü tüketiyor. Oysa **profesyonel ordu** askerlik mesleğini mükemmel icra edebilir.

3..) VERGİLERİN AĞIRLIĞI : Üreten yatırım yapan iş adamlarının önündeki **TAKOZ DEVLETİN HANTAL** yapısının masrafları (lüzumsuz, iş üretmeyen, fazladan memurların, lüks şatafatlı makamlar ve makam arabası maliyetlerini vergilerimiz karşılıyor) ağır vergilerle vatandaştan çıkarılıyor.

4..) SOSYAL DEVLET : Sosyal yardım, sosyal etkinlikler, **vatan – millet – Sakarya türküsüyle** ve **bayramlarıyla** yapılan **kamu masrafları** cebimizden çıkıyor. **Kimin eli - kimin cebinde** belli değil. Her yerde tarihi kutlamalar. Nerede ekonomik üretim yapanlar? Nerede fabrika açanlar? Nerede işveren iş adamları? Hani nerede iş üreten insanlar?

5..) BANKACILIK SİSTEMİ : İş hayatına ve iş adamına değil devlete çalışıyor. Devleti finanse etmek için vatandaşın tasarrufları kullanılıyor. Devletin yandaşa verdiği ihalelerde kullanılıyor. Bu da haksız rekabete neden olduğundan ekonomi ağır yaralar alıyor. **FAİZ – KUR – ENFLASYON** fırlıyor.

II.) Küresel Yatırım Fonlarına ulaşamıyor : Ülkemizde yatırım yapmayı cazip hale getireceğiz. **FAİZ – KUR – ENFLASYON** bermuda üçgenini minimum düzeye indireceğiz. Ülkemizi yatırım cennetine dönüştüreceğiz.

III.) Adalet sistemi iş adamlarını eziyor : İş dünyasının hukuki haklarını koruyacağız. Maddi ve manevi zararlarını telafi etmesini sağlayacağız. Adalet sistemini dünyada en hızlı işleyen kurum haline getireceğiz.

NOT: İş dünyasındaki **Sermayedar – Yatırımcı - İş adamı – İş kadını’ nın** devlet mekanizması altında nasıl ezildiği ortaya çıkarılırsa, **İş adamı – İş kadını’ nın – Çalışan İnsan Kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** önündeki engelleri temizlemek de o kadar kolaylaşır. Farkında olmadığı, devletin çıkardığı başka ne tür engeller var?

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61

A.) PROFESYONEL SUNUM İÇİN : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ

I.) DİKKATİNİ ÇEKİN: İş kurmak için kimin sermayesi yok? Sıkıntı içinde misiniz?

1 dakika kadar susun!..

II.) İLGİ UYANDIRIN : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "

gelecek ilk seçimde tek başına iktidara gelince uygulayacağı

PROGRAM ve İCRAATI :

İŞ DÜNYASINA - İŞ ADAMLARINA – İŞ KADINLARINA KATAÇAĞI

KENDİSİNİN de KAZANACAĞI

AVANTAJ / FAYDA / İŞ FIRSATLARINI

HEYECANLA ANLATIN

+ " *Sana Verilen Balığı Yemeyi değil, Balık Tutmayı Öğreneceksin* " deyin.

" *Tuttuğun balığı ister başkasına ver, istersen kendin afiyetle bir güzel ye* " deyin.

+ İş dünyasıyla tanışacaksınız. **Küresel yatırımcılarla** buluşacaksınız. İş çevresi kazanacaksınız. Çevreniz melek yatırımcılarla dolacak.

+ **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** sayesinde yeni İş adamı – İş kadınlarıyla arkadaşlıklar ve dostluklar kuracaksınız. Sosyal çevreniz gelişecek.

İş birliği ve güç birliği yapacaksınız. İş ortaklıkları kurabileceksiniz.

+ Bütün gözler üzerinizde olacak. **İş fırsatları** size, gözlerini kırpacak. Yeter ki mesleğinizde yetenekli olun, **mesleğinizde yetkin ve etkin** olun, çevreniz tarafından beğenilin.

+ **Stratejik Yönetim Danışmanlığı** desteği alacaksınız. **Kurumsal Kimliğiniz** çıkarılacak ve yapılandırılacak.

+ **Kişisel Gelişim Eğitimleri** alacaksınız. Bir **iş adamı – iş kadını** olarak **profesyonelleşeceksiniz.**

+ Kendi işinizi kurarak, piyasada kendi pazarınıza ve müşterinize kavuşacaksınız. Artık kendi işinizden para kazanacaksınız.

+ Devletten alacağınız **teşvik ve desteklerle** işinizi büyüteceksiniz. İstihdamınızı arttıracaksınız. Daha çok insana iş vereceksiniz.

III.) İSTEK DUYSUN : İş dünyasında kendinize örnek timsal alabileceğiniz **Doğru – Dürüst – Düzgün - Deneyimli Profesyonel insanlarla** tanışacaksınız. Yarınlara umutla bakacaksınız. Sıkıntıya düştüğünüzde, sürekli elinizden tutacak birilerini bulacaksınız. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** dahil olmak size hep gurur verecektir. **Artık Emin Ellerdesiniz!...**

IV.) MANTIKİ GEREKÇELER SÖYLEYİN : Kim bir **İşveren** olmayı istemez ki? Kim piyasada bir **İş adamı – İş kadını** olmak istemez ki? İş dünyasında kim daha çok zengin olmak istemez ki? Kim iş çevresinde **profesyonel karizmatik** biri olarak görünmek istemez ki?

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " davasının bir neferi olacaksınız. Kendi kaderinizi kendiniz çizeceksiniz. **Profesyonel karizmatik** bir çevre edineceksiniz. Kendi geleceğinizi kazanacaksınız. Yarınlarınızı inşa edeceksiniz. Rahata ereceksiniz. Hayatınızdan memnun kalacaksınız. Üretken birisi olacaksınız. Daha çok para kazanarak **işinizi** sürekli büyüteceksiniz. Güvenli ve istikrarlı olarak İşinize sürekli yeni yatırımlar yapacaksınız. İşveren olarak çalışan sayınızı sürekli arttıracaksınız. **İŞ – AŞ – EŞ** vereceksiniz. Malınız mülkünüz paranız bollaşacak.

63

V.) EYLEME GEÇSİN : Partimize katılıyor musunuz? Davamızın bir neferi olacak mısınız? Davamızın başarısı için gece – gündüz çalışacak mısınız? İş dünyasını örgütleyecek misiniz? **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** için Geleceğimizi inşa ederken bir tuğla da siz koyacak mısınız? **Güç – Nüfuz – İmtiyazınızı** bu dava yolunda maddi ve manevi imkânlarınızı sonuna kadar kullanacak mısınız?

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " için SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET diyecek misiniz? Davamız **Vatanımıza – Milletimize – Devletimize** hepimize hayırlı uğurlu olsun!..

NOT: İnsanların en değerli varlığı zaman. Hiç kimsenin konuşmaya vakti yok. Çünkü herkes meşgul. Görüşmeleri, ıvrı – zıvır sözlerle, insanların zamanını çalacak şekilde yaparsanız, kaybeden siz olursunuz. Unutmayın ki hiç kimse, sizi dinlemeye mecbur değildir. Önerinize **EVET** demek zorunda değildir. Zaten gittikleri bir yol vardır. Bir siyasi ideolojisi vardır. Daima aynı partiye oy atıyor. Çünkü bu partiyi beğeniyor. Neden siyasi fikrinden vaz geçsin ki?

Az ve öz konuşarak, teklifimizi muhatabımıza en çarpıcı şekilde sunmamızı sağlayan pazarlama tekniği **DİİME TEKNİĞİ** ile önce bir soruyla **DİKKATİNİ** çekip, sonra teklifin kendisine kazandıracağı **AVANTAJLARI** söyleyerek **İLGİ** uyandırıp, **teklife SEÇİMDE EVET** demesiyle bundan sonra kendisiyle gurur duyacağını belirtin. Teklifinize **İSTEK** oluşturmak için verdiği kararın doğru bir karar olduğunu

vurgulayarak **MANTIKLI** gerekçeler bulmasını sağlayın. Sonra da seçmenin **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " için SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesi için **EYLEME** geçirip **ÜYELİK FORMUNU** doldurtup imzalatın ve kendisinden **ÜYELİK KARTI** için bir fotoğraf isteyin.

PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ muhatabınızla ilk kez karşı karşıya geldiğinizde, ilk 15 dakikada **TAMAMLAMAYA** çalışın. Aceleyle değil, sakın sakın, oturaklı oturaklı, tane tane konuşun. Kelimelere basa basa söyleyin. Bu aşamaları başarıyla geçtiyseniz, **RANDEVUNUN** 2.aşamasına geçip **isteğine ve ihtiyacına** göre doğaçlama yaparak konuşun. **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA"** hakkında yeterli bilgileri verin.

B.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " KATILIM İŞLEMLERİ

- I.) ÜYELİK FORMU**
- II.) ÜYELİK KARTI**
- III.) PARTİ ROZETİ**
- IV.) PROMOSYON ÇANTASI**
- V.) AİDAT SÖZLEŞMESİ**
- VI.) HEDİYE PAKETİ (İşletmelerden aldığımız **ÖZEL OPSİYONLAR**)**
- VII.) " HOŞ GELDİN PARTİSİ " DAVETİ**
- VIII.) ÖZEL GÖREV VERMEK**

NOT: Katılım işlemleri üyeliğe resmiyet kazandıracaktır. Artık üye bizden biridir. Teşkilatımıza ve faaliyetlerimize katılmakla, davamızın bir neferi olmuştur. Bizim davamız herkese **İŞ – AŞ – EŞ** vermektir. Yeni üyemizin bir iş sahibi olmasını sağlamak, bir aile kurmasına vesile olmak, geçimini sağlaması için iş fırsatlarıyla buluşturmak boynumuzun borcudur artık.

C.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "

ÜYELERİMİZE HİZMETLERİMİZ

- I.) İŞ DÜNYASINA PROFESYONEL EĞİTİM SEMİNERLERİ**
- II.) SİYASET AKADEMİSİ ve SİYASİ KONULAR**
- III.) SİYASİ KONFERANSLAR ve MEMLEKET MESELELERİ**
- IV.) SİYASİ TOPLANTILAR ve SİYASİ PROJELER**
- V.) İŞ DÜNYASI ETKİNLİKLERİ** Dernek - Vakıf – Kulüp – STK

NOT: A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " üye olanlar, artık kendilerine SİYASİ İKBAL sağlayabilirler. Mesleğindeki LİYAKATINA göre resmi veya özel işinde yaptığı görevinde, kariyerinde ilerlemesi için profesyonel eğitimlere katılabilecektir. Mesleğinde YETKİN ve ETKİNLİĞİNİ kanıtlayanların önü açılacaktır. İş fırsatları önünde dizilecektir.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65

RANDEVU ZAMANI

RANDEVUYA ZAMANINDA GİTTİĞİNİZDE

BİR İŞ ADAMI İZLENİMİ BIRAKMAK İş dünyasına mesajınızı doğru iletmek

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET yanıtını almak için

A.) İş adamlarıyla buluştuğunuzda temiz kokmalısınız. Yüzünüz tıraşlı ve saçlarınız taranmış bakımlı olmalıdır. İyi bir görüntüye sahip olmalısınız.

B.) İş adamlarından daha iyi giyinin. Ama ne fazla şık giyinin ne de fazla sportif olun. İş adamlarına karşı saygısızlık yapmayın.

C.) İş adamlarının konuşma hızına ve düzenine ayak uydurun. Eğer hızlı düşünen birisiyse, yavaş konuşarak onu sıkmayın. Dikkatini dağıtmayın.

D.) İş adamını sağ tarafınıza alın ki BEYNİNİZİN SOL LOB' ları rahat şekilde analitik çalışsın. İş adamı da siz de rahatlayın. Gevşeyin.

E.) Muhatabınız iş kadınıysa, göz seviyeniz kadının altında olmalıdır. Aşağıdan yukarıya doğru gözlerine bakın. İş kadını asla tehdit hissetmez. Rahat olurlar

F.) İş adamı bir nedenden dolayı kızarsa, kendi tepkiniz onunkinden yüksek olmamalıdır. Tepkilerini paylaşın. Her şeyi abartmayın. Sözleriniz ölçülü olsun.

G.) İş adamıyla aynı **meslek iş terminolojisi dilini** kullanın. Aynı kelimeleri kullanmak aşinalık yaratır. "**Bizden biri**" izlenimi bırakırsınız. İş fırsatları, iş yatırımları, iş sorunları hakkında konuşun. İş dünyasının önündeki engelleri hakkında bilgi toplayın. Çözüm önerilerini dinleyin.

H.) İş adamlarının ilgi alanlarına, işine, girişimlerine samimi şefkat ve ilgi gösterin. Aranızda özel bir bağ oluşur.

I.) İş adamları, karşılarındaki kişinin kendilerine benzediğinde, benzer inanç ve değerlere sahip olduklarını hissettiğinde rahat olurlar. Sürekli iş fırsatlarını

kovalayarak üretmek, yatırım yapmak, işinizi büyütmenin yollarına bakarak daha çok istihdam oluşturmak ve daha fazla insana iş vermeyi hedeflemek için **iş birliği ve güç birliği** oluşturmanın yollarını bulunuz. Bir iş kurduğunuzda kurumsal kimliğinizi oluşturmak için **YÖNETİM DANIŞMANLIĞIMIZDAN** faydalanın. **Stratejik Yönetim Anlayışına** geçin. Küresel şirket haline gelin.

J.) " İş adamları benimle ilişki kurarken en çok önemseydiği şey nedir? "

İş adamlarının en çok neye önem verdiğini öğrenin. Hizmetimizin bunlarla ilişkisini kurun. **A ANAHTAR " Genç Umut İKTİDARA " dâhil** olmanın kendilerine dönüşümünü **AVANTAJ / KAZANIM / FAYDALARINI ve İŞ FIRSATLARINI** vurgulayın ki **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** desin.

K.) İş adamlarının iyi hizmet aldığını hangi ölçütlerle değerlendirdiğini sorun. İş fırsatı derse " **İş fırsatı olduğuna nasıl karar veriyorsunuz?**" diye sorun. Amacı patron olmak mı? Küresel veya ulusal bir şirket haline gelmek mi? Hedefi işini büyütme mi? Yoksa daha çok para kazanmak mı? Büyük düşünenlere odaklanın. Hedefini büyük tutanlara odaklanın. Amaç ve hedeflerine ulaşmasının yolunun **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "**gelmesi olduğunu vurgulayın." **İş dünyasının önünü açacak TEK PARTİ biziz**" deyin

67

L.) İş adamlarına en iyi hizmeti vererseniz, sizinle çalışıp çalışmayacağını sorun. Hizmette asıl değer verdiği şeyin ne olduğunu sorun. Yönetim Danışmanlığı Profesyonel Eğitimler mi? mı? İş adamlarıyla tanışmak mı? Yatırımcılarla buluşmak mı? İş yatırımlarına destek ve teşvik mi? **STK – DERNEK – VAKIF – KULÜP** etkinlikleri mi? İş dünyası çevresi kazanmak mı? Sosyal çevre kazanmak mı? **Güç – Nüfuz – İmtiyaz** edinmek mi?

M.) SEÇMENİN ihtiyacını– arzularını – dürtülerini bildiğimizde onlara nasıl bir mesaj hazırlayacağımızı bilebiliriz. Onlara sıkıntılarından kurtulmanın, kendini daha iyi hissetmenin ve çevrelerine iyi bir seçim yaptıklarını göstermenin yolunu sunabiliriz.

I.) MASLOW İHTİYAÇLAR HİYERARŞİSİ : Yeme – içme, barınma, işe girme, işte yükselme, kendini gerçekleştirme (KENDİ İŞİNİ KURMA)

II.) TEMEL ARZULARI : Seks, sahip olmak, öğrenmek, fedakârlık yapmak (**A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için fedakârlık yapmana izin vereceğim**), iletişime geçmek, karizma edinmek vs.

III.) TEMEL DÜRTÜLERİ : Acıdan kaçınmak ya da zevki yaşamak

GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ

1..) Negatif Dürtüler : Stres, sıkıntı, panik, pişmanlık, gerginlik, depresyon, üzüntü, acı vs. 'den kaçınmak. Sakin – memnun – huzur – gevşek – neşeli olmak

2..) Pozitif Dürtüler : Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – Amaç ve Hedef Odaklı – İş bitirici – Sonuç Odaklı olmak vs. ile zevk almak.

Bazı kişiler GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ edinmek için **pozitif dürtülerle** hareket edecektir. Hayatından zevk alacaktır.

Bazı kişiler de negatif dürtülerden kaçınmak için **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** edinmek istemeyecektir. Hayatını negatif şekilde kendi kabuğunda yaşayacaktır.

SEÇMENİN İstekleri şunlar olabilir : GÜÇ / NÜFUZ / İMTİYAZ

1- Bir görev üstlenmek : makam – mevki için

2- Danışmanlık yapmak : mesleğinde uzmanlığı vardır

3- Çevre edinmek : Karizma edinmek için

4- İmaj vermek : Bizden biri görünmek için

5- İş bulmak : Bizi referans göstermek için

6- Özel sorununu çözmek : Bizi aracı kılmak için

7- Bir iş fikri – iş projesi için : Desteğe ihtiyacı vardır

NOT : Hak eden **SEÇMENE** yol açın. Teşkilatımızda ilgili yerlere ve ilgili kişilere ulaşmasını sağlayın. **SEÇMENİN** önünü açın. Amaç ve hedefine ulaştırın. Elinden tutun. Kendisine yol gösterin. İmkânlarınızı, bu isteğin yerine gelmesi için kullanın. Rahatlamasını sağlayın. Derdine çare olun. Kendi yalnızlığını unutturun.

N.) İş adamlarının hizmetimize ne için ihtiyaç duyduğunu bildiğinizden emin olun. İş adamlarının ihtiyacını karşılamak için hizmetimizin yapması gereken şey nedir? İş adamı bize katılıp grubumuza dahil olmak istiyor çünkü temel arzusu fedakârlık yapmak ile kendini tatmin etmek istiyorsa, fedakârlık yapmasına izin verin. Faaliyetlerimize katılsın. İş adamının ihtiyacı kendini gerçekleştirmek ise, bir iş adamı olmak (**KURUMSAL KİMLİĞİNİN çıkarılması) ya da siyasette yetkin biri olmak**

(**PROFESYONEL EĞİTİMLERLE** kendisini geliştirmesini sağlamak ve makam - mevkii için çeşitli görevlerde deneyim kazanmasına vesile olmak) ise imkân sağlayın.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69

69

İŞ DÜNYASI SEÇMENİ, İş adamı – İş Kadını – Çalışan İnsan
Kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)
A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA
EVET demesini istiyorsanız seçmenlerin;

A.) ÖNCE KENDİNİZ DEĞİŞMEYE BAŞLAYARAK sonra da karşınızdaki insanları değişime ikna etmek için **statükoyu sorgulamaya itmek** ve **beyinlerindeki değişimi yönetmek** gerekir.

Bu kılavuz el kitabı boyunca, insanların **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demelerinin, değişime nasıl ikna edeceğinizin yol haritasını çizeceğim.

Neyi - ne zaman - neden söylemeniz gerektiğini öğreneceksiniz. Oturaklı konuşarak, çevrenizi etkileyerek, **SEÇMENLERİ** kendinize çekmeyi başaracaksınız.

SEÇMENİN davranışında kalıcı bir değişimi nasıl başaracağınızı, **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" 'nın bir neferi olmayı nasıl sağlayacağınızı** öğreneceksiniz.

SEÇMENİN kararını neyin etkilediğini, **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini neyin tetiklediğini, **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demelerini neyin sağladığını öğreneceksiniz. Seçmenlerin sizin gibi düşünmesine nasıl ikna edeceksiniz? Bu el kitabı kılavuzunda hepsini bulacaksınız.

B.) Siyasette bize oy verecek SEÇMEN HEDEF KİTLEMİZ kim olmalıdır?

SEÇMEN ANALİZİ

AKP İslamcı olduğu için **HEDEF KİTLESİNİ** yani **Müslümanları** konsolide ederek kendi seçmeni olan **muhafazakâr** kesimleri **TEK YÜREK** yapmıştır. **% 30**

CHP ulusalcı olduğu için **HEDEF KİTLESİNİ** yani **Müslüman olmayanları** konsolide ederek kendi seçmeni olan **laik** kesimleri **TEK YÜREK** yapmıştır. **% 23**

MHP milliyetçi olduğu için **HEDEF KİTLESİNİ** yani **Türkleri** konsolide ederek kendi seçmeni olan **milliyetçi** kesimleri **TEK YÜREK** yapmıştır. **% 11**

HDP etnik olduğu için **HEDEF KİTLESİNİ** yani **Kürtleri** konsolide ederek kendi seçmeni olan **ayrılıkçı** kesimleri **TEK YÜREK** yapmıştır. **% 6**

A PARTİ liberal olduğu için **HEDEF KİTLESİNİ** yani **iş hayatını** konsolide ederek kendi seçmeni olan **iş dünyasında çalışan** tüm kesimleri **TEK YÜREK** yapacaktır. **% 75**

İşte bu hedef kitleye ulaşmak için iş dünyasını çok iyi örgütlemeliyiz. İş hayatında çalışan herkese; "dünyadaki değişimin özünde **devletçilik zihniyetinin ortadan kalkmaya başladığı için** bazı ülkelerin, İş dünyasındaki İş adamlarının – İş kadınlarının önündeki engeller kalktığı için, iş dünyası hızla zenginleşiyor. Bazı küresel şirketler, nice ulus devletleri satın alacak güçteler artık. Bu değişimi durduramayız. Ne yapsak engelleyemeyiz. Bu rekabete 7' den 77' ye hepimiz katılmalıyız artık. Devletçilik zihniyetinden kurtulmalıyız. Devletin eline bakıp muhtaç hale düşmekten sakınmalıyız. Büyüklerimizin " **Devlet kapısında bir memur ol**" nasihatinden kurtulmalıyız. Her bireyin girişimci olmasını ve bir **iş adamı – iş kadını** olmasını bir an evvel sağlamalıyız. İş hayatında çalışan herkesin, kendi işinin patronu olmasını başarmalıyız. İşte bunun bir çözümünü göreceksiniz bu el kitabı kılavuzunda

NOT : **Ne Cumhuri İttifakı ne Millet İttifakı!.. 3.SEÇENEK İŞ İTTİFAKI**

Hedef kitlemiz **İş dünyası – İş adamı – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** olup iş dünyasının önündeki tek engel olan **devletçilik zihniyetidir**. 7' den 77' ye **LİYAKAT** sahibi herkesin, iş hayatında üretime geçerek, her bireyin mesleğinde **KARİYER** yapması mesleki **YETKİN ve ETKİNLİĞİNİ** artıracaktır.

C.) SEÇMENDEN eski partisini değiştirmesini istemek zordur.

İnsanlarda değişim sağlamak zordur. Çünkü herkes, her gün, hep aynı şeyleri yapıyor. Hep aynı şekilde davranıyor. Hep aynı şeyleri seçiyor. Hep aynı yoldan gidiyor. Hep aynı partiye oy veriyor. Hep aynı dine ibadet ediyor. Çocukluğunda NE öğrendiyse, her zaman ki olduğu gibi hareket ediyor. Böylece herkes **tutarlı** davranıyor. Hiç kimse değişmek istemiyor. Huyunu değiştirerek sıkıntıya düşmek istemiyor. Gerginlik hiç yaşamak istemiyor. Her şeyin hep aynı şekilde devam etmesini istiyor. Çünkü hayatında önce huzur istiyor, rahatlık istiyor. Önüne çıkan seçeneklerden, eskiden seçtiklerini **kendisine alışkanlık** ediniyor. Hep aynı siyasi partiye oy veriyor. Kendisi böyle daha mutlu oluyor. Böylece **STATÜKO** oluşuyor. Eski alışkanlığının **TİRYAKİSİ** oluyor.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET demesini seçmenden istediğimizde, eski alışkanlığını bırakmasını istediğimiz için seçmenle zıtlaşırız. Tıpkı sigara tiryakisi yakınımızdan, sigarayı bırakmasını istediğimiz zaman yaşadığımız zıtlasma gibi sıkıntılar yaşarız. Hiç kimse eski huyundan vaz geçmek istemez. **Huylu huyundan vaz geçmez**. Değişmek istemez. Kötü alışkanlıklarından hele hiç. Hayal ettikleri o güzel yaşamdan uzaklaştıklarının bile farkında değillerdir. Farkında olanlar bile yeni seçenek bulamadıkları için eski alışkanlığına devam eder. Bu alışkanlıklar sürekli tekrarlanınca, beynindeki nöronlar **kendine tanıdık aşına otoyolu** döşer. Beynine bir istek, bir düşünce, bir eylem geldiğinde, eski alışkanlığı devreye girer. Sigarayı düşünür sigara içmeye başlar. İçkiyi düşünür içki içmeye başlar. Oy attığı partisini düşünür, siyasi partisini savunmaya başlar. Gider ona **OY** atar. Çünkü beyni, **eski tanıdık aşına otoyolundan** her zaman ki gibi gitmeye **OTOMATİK KARAR** verir. Daha faydalı, daha avantajlı, daha kazançlı, amacına daha kestirmeden götürecek **yeni bir siyasi parti seçeneğini** görmez bile.

Değişmek zordur çünkü kişi kendisini değiştirmek istese bile, bunu başaramaz. Çünkü **Eski Siyasi Zihniyetini** değiştirmesi zordur. Çünkü üzerinde **aile baskısı** vardır. **Mahalle baskısı** vardır. **Çevre baskısı** vardır. Başka **sosyal baskılar** da vardır. **Eski alışkanlığı** üzerinden edindiği **arkadaşlıklar ve dostluklar** kendisini alıkoyar. İnsanlar **değişmesine** asla izin vermez. Aksi halde hemen toplumdan

dışlanırlar. **SEÇMEN** Değişimden bu yüzden korkuyor. Çevresini, arkadaşlarını kaybetmek istemiyor.

D.) SEÇMENDE Değişimi başlatmadan önce akıllarını çelmeye bakının

Bunun için **SEÇMENLERİ** statükoyu sorgulamaya itmek (**eski siyasi düşüncesini kendi kendine sorgulatmayı başlatmak**) gerekir.

4.) 5.) 6.) Maddelerini yeniden okuyun.

İş dünyasındaki çalışan insan kaynaklarının (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**) değişmesi için, tanıştığınız insanların, eski alışkanlık ve huylarından, eski siyasi ideolojilerinden kurtulmalarını sağlayın. İş dünyasının olmadığı bir devletin ne kadar fakir olduklarını görmelerini sağlamak için Afrika ülkelerine bir göz atmalarını isteyin. Bu insanları statükoyu sorgulamaya iter (**eski siyasi düşüncesini artık kendi kendine sorgulamaya başlar**)

İş dünyasında iş adamları – iş kadınları, işletmeler **çoğaldıkça ve çeşitlendikçe** nasıl devasa zenginleştiklerine örnek de **ÇİN** 'dir. **ÇİN** 'de herhangi bir belde 5 yıl içinde tamamen değişerek, iş dünyası için devasa binalar kuruluyor. **Zenginleşen iş adamları – iş kadınları** küresel şirketler kuruyor. Fakir olarak yaşamak tembellerin işidir. Zengin olarak yaşamak, **üretken** İş dünyasının – iş adamlarının – iş kadınlarının işidir. Bu düşünce insanları statükoyu sorgulamaya iter (**eski siyasi düşüncesini statükoyu artık kendi kendine sorgulamaya başlar**)

72

E.) SEÇMENİN beynindeki değişimi yönetmek gerekir.

I.) İnsanları eski huylarından, eski tavırlarından, eski alışkanlıklarından, eski siyasi fikirlerinden vaz geçirip (devletçilik zihniyeti ile anne – babanın çocuklarına dediği – devlet işine gir de memur ol – baskısının) yerine, (iş dünyasında bir iş sahibi ol. İşinde kariyer yap ya da kendi işini kur, işini büyüt insanlara **İŞ – AŞ – EŞ ver) diyeceklerdir. **SEÇMENİN** Artık yeni bir siyasi anlayış olan **iş dünyasının önü açılarak** teşebbüse geçen herkesin iş kurmasını, iş yapmasını ve daha çok para kazanarak işlerini büyütmesini, herkesin kendi işinde - gücünde olmasını sağlayacak olan **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** 'nın bir neferi olmasını istiyorsanız, bunu nasıl başaracağınızı anlatacağım size.**

12.) maddeyi yeniden okuyun.

II.) Kişilerin beynindeki değişimi de yönetin. **Bir iş adamı – iş kadını** gibi davranın, düşünün, konuşun, yorum yapın. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** diyerek, yeni siyasi seçiminin **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** dâhil olmanın **İKTİDARA** gelince kendilerine sağlayacağı **avantaj – kazanım – faydalarını** (**PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ**) deneyimlemesini sağlayın. Sonra da **SEÇMENİN** değişmesini zamana bırakın. **Çünkü yeni siyasi görüşü**

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " 'nın benimsemesi ve alışması için zamana ihtiyacı vardır. **Kendisini eski çevresinden – eski ortamından çekerek yeni bir iş çevresine sokun.**

III.) Tanıştığınız insanların eski siyasi fikrini bırakıp, yeni siyasi fikri benimseyip **SEÇMENİN A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini istiyorsanız, sürekli siyasi etkinliklerle, yeni iş çevreleriyle meşgul etmelisiniz

İş dünyasında değişimi başlatın. Bir iş adamı – iş kadını gibi hareket edin, düşünün, yorum yapın. İş dünyasında tanıştığınız insanların, eski alışkanlık ve huylarından, eski siyasi ideolojilerinden ve eski fikirlerinden kurtulmalarını sağlayın. Eski ortamlarından - Eski çevrelerinden SEÇMENİ uzaklaştırın. Yeni iş çevresine, yeni iş dünyasına, yeni siyasi oluşuma davet edin. Çalışma hayatında olan insan kaynaklarıyla ilişkilerinizi geliştirin

Yeni bir iş çevresi kazanmasına imkân hazırlayın. Yeni iş ortamlarına davet edin. **Yeni arkadaşlıklar ve dostluklar kursun.** İş toplantılarına, iş seyahatlerine, iş konferanslarına imkân oluşturup **SEÇMENİ** götürün. İş etkinliklerine beraber katılın. İş seminerlerini paylaşın. Çeşitli fuarlara beraber katılın. İş görüşmelerini beraber yapın. Aynı havayı soluyun.

73

IV.) PROFESYONEL SUNUM İÇİN * PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ yeniden okuyun. Uygularken

SEÇMENİN, TEKLİFİNİZİ düşünmeden bize, siyasi partimize katılıp **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini beklemeyin. Eski siyasi partisine tiryaki derecesinde bağlanmış olabilir. Tiryakinin eski alışkanlığını, eski davranışını hemen bırakmasını istemekle, ne kadar zorlasanız da, baskı yapsanız da, tecrit odasına kapatsanız da değişmesini, fikrini değiştirmesini sağlayamazsınız. Beyni buna hiç müsaade etmez. Beynindeki **eski otoyoldan** statükodan gitmeye devam eder. Eski fikirlerini bırakmaz. Eski tiryaki alışkanlığından, eski partisinden ne yapsanız vaz geçmez.

PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ ' ni uyguladıktan sonra, davranışını **değiştirmesi için** yeni alışkanlıklar edinmesini sağlamalısınız. **SEÇMENİ**, Eski çevresi ve ortamından uzaklaştırıp, yeni çevreye ve ortamlara sokmalısınız. Yani beynindeki değişimi bizzat yönetmelisiniz.

V.) Statüko, tanıdık aşına // otoyoldur.

11.) C.) Maddesini yeniden okuyun.

Kim bu tanıdık aşına yolun (**Eskiden daima OY attığı siyasi partisi**) dışında başka bir yoldan gitmeyi önerirse (**Yeni bir siyasi partiye OY atmasını isterse**), **SEÇMEN** hemen kuvvetlice **HAYIR** der. Bu kişinin **EVET** demesini sağlamak,

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

DEVEYİ HENDEKTEN atlatmaktan bile **ZORDUR**. **Huylu huyundan ölür** yine de **eski huyundan** vaz geçmez. Alışmış bir kere. **Eski fikrinden** ne yapsanız dönmez.

Bunun yerine **SEÇMENİN** beyninde yeni bir // otoyolu inşa etmek zorundayız. Bu yeni // otoyol düzenli olarak sürekli daima kullanılmalıdır ki, yeni alışkanlığına tiryaki derecesinde bağlansın.

V.) Bu yüzden tanıştığınız insanları; İş dünyasında – iş adamı – İş kadını - çalışan insan kaynaklarını (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**), **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " 'nın miting ve etkinliklerine, siyaset akademisi ve siyasi konferanslarına** sürekli davet edin. **SEÇMENİ** Bir misafir gibi ağırlayın ve uğurlayın.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " 'nın İş dünyasının – iş adamlarının – iş kadınlarının **KARİZMATİK İMAJI** için geliştirdiği **kendine özgün** yeni semboller, ayınle ilgili davranışlar, tören hareketlerini **mitinglerde izlemesini ve deneyimlemesini** sağlayın. Yeni alışkanlıklar, yeni hareketler, yeni düşünceler, yeni fikirler sürekli tekrarlandığında zamanla yeni siyasi seçenek, yeni davranış şekli, yeni alışkanlık kişinin beyninde otoyolunu döşer. Bundan sonra hep bu yeni // otoyoldan gider. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'u** Samimi ve içten benimser. Seçmen aynı şekilde **bir İş adamı – bir İş kadını** gibi davranmaya başlar.

74

NOT: Bu el kitabı kılavuzunu dikkatlice okuyarak, öğrendiğiniz bilgileri ve teknikleri hayata geçirin. Kendi **SİYASİ İKBALİNİZ** için bunu yapın. Emek vermeden bir şeye sahip olunmuyor. Bir yerlere gelinmiyor. Bunu bilin. **Güç ve imtiyaz** elde etmek istiyorsanız, önce kendinize bir **iş çevresi** kazanmalısınız. Bir **nüfuz** edinmelisiniz. **Sözünüz** çevrenizdeki insanlara geçmeli. Devlet idaresinde **makam – mevki** için mesleğinizde kendinizi geliştirmelisiniz. **SİYASET AKADEMİSİ** Profesyonel Kişisel Gelişim Eğitimleri ve Siyasi Konularda bilgi ve tecrübe, iş deneyimi kazanmalısınız. **SİYASİ KONFERANSLARDA** Memleket Meselelerinde sorunların kökünü anlayıp çözüm üretmelisiniz. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " 'nın** kurumsal kimlik yapısını tam temsil etmelisiniz. Bütün bunları başarabilmeniz için işte **bu el kitabı kılavuzunu** okuyorsunuz.

F.) SEÇMEN teklifinize **HAYIR** diyor. Mantıklı her sözünüze **İTİRAZ** ediyor. **Düşüncelerinize katılmıyor**. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** dememek için bahaneler üretiyor. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** dememek için **ÜYE OLMAKTAN** kaçıyor. **ÜYELİK FORMUNUNA imza atmak istemiyor. ÜYELİK BİLGİ FORMUNU** doldurmak istemiyor.

SEÇMEN aslında ne istediğini bilmiyor. İsteğini elde edince nasıl hissedeceğini de bilmiyor. Ne istediğini bilmesini sağlayın. **SEÇMENİN** Kendisini tanımasına imkân verin. Bunun için, **beyninin içinde neler döndüğünü** anlamalısınız.

G.) Psikolojide insan beyninin yapısı : Bilinç ve Bilinç dışı

Psikolojide insan beyninin yapısı **bilinç ve bilinç dışından** oluşur. Siz **SEÇMENİN bilincine** hitap edersiniz. Mantıklı konuşursunuz. Makul gerekçeler gösterirsiniz. Kanıtlarınızı sunarınız. Ama yine de **SEÇMEN** farkında olmadan itirazını **bilinç dışından** verir. Teklifinize **HAYIR** der.

SEÇMENLE Bir türlü karşılıklı iletişim kuramazsınız. Bir kopukluk yaşarsınız. **Karşılıklı ayrı telden çalarsınız.** Kendinizi " **Ayrı dünyaların insanları gibi**" hissedersiniz. Bir türlü uyumu yakalayamazsınız. Aynı fikri paylaşamazsınız. **Fikirleriniz ve düşünceleriniz** çarpışıp durur. Çünkü

SEÇMEN bilinçli hareket etmez. **Bilinçsizce** hareket eder. Hiç düşünmeden, ileride olabilecek iyi - kötü olayları tahmin etmeden, fırsatlara kucak açmadan, tehditlere karşı tedbirini almadan, önceden bir plan - program yapmadan, **öylesine** yatağına yatar – kalkar, acıkmışsa yemeğini yer, evinden dışarı çıkar, otomobiline atlar, trafiğe kalabalığa katılır, işine gider, işlerini öylesine yapar mesaisini doldurur, evine sıradan bir insan gibi döner. Hayatını öylesine yaşar. Hayatında Amaç ve Hedef bulunmaz. Ne **MİSYONU** ne **VİZYONU** ne **STRATEJİSİ** ne de **İŞ KÜLTÜRÜ** vardır. Ne **HAYAT FELSEFESİ** ne de **İŞ FELSEFESİ** vardır.

Bilinç ve bilinç dışının birbirinden farklı karakterleri, tavırları, tutumları, dürtüleri vardır ve bu yüzden içsel çatışma yaşar. Kendinizi iyi tanımalısınız.

BİLİNÇLİ DAVRANIŞ

BİLİNÇ DIŞI DAVRANIŞ

Geleceği düşünerek hareket eder	Düşünmeden şimdiyi yaşar
Alternatifler geliştirir ve esnek davranır	Her zaman tetiktedir. Korktuğu anda kaçır
Pozitif bilgiye odaklıdır	Negatif bilgiye odaklıdır
Verileri kontrol eder	Kalıpcıdır - fikri sabittir - modelleri fark eder
Yavaş yavaş hesap - kitap yapar	Düşünmeden hareket eder ve hızla karar verir
Seçenekleri karşılaştırır	Düşünmez sadece yapar
Düşünür taşınır ve değerlendirir	Eski deneyimlerinden hareket eder
Dikkatli olmak ister	Kendini rahat hissetmek ister
Güven içinde yaşar	Korku içinde yaşar
Farklılığa odaklıdır "sıra dışı" kişiyi arar	Aşinalığa tanıdıklığa odaklıdır "Bizden Biri" der
Yeniliğe karşı hoş görülüdür	Yeniliğe karşıdır, yenilik istemez itiraz eder
Olaylara önceden tedbir alır: ÖNLEM	Olaylara anında tepki gösterir: VUR – KAÇ

BİLİNÇLİ DAVRANIŞ

BİLİNÇ DIŞI DAVRANIŞ

Hayatı rahat ve huzurludur	Hayatı gergindir ve hep stres altında yaşar
Bilerek selamete emin adımlarla yürür	Bilmeden felakete koşar
Olaylara karşı sabır gösterir	Olaylar çıktığında hemen harekete geçer
Değişimcidir her an kendini günceller	Eski davranışına saplantılı şekilde bağlıdır
Rasyonel davranır ve mantıklıdır	Duygusaldır ve duygu sömürsü yapar
Düşüncelerde farklılığı arar	Düşüncelerde benzerliği arar
Söylemlere önem verir	Eylemlere önem verir
İnsanları hoş görür ve kabullenir	Kendinden olmayanı hor görür ve ötekileştirir
Doğru davranmaya odaklıdır	Yanlış yapmadığını savunur
Kanıtlara – verilere önem verir	Söylentilere önem verir
Güven – Sakinlik – Huzur arar	Korku – Heyecan – Panik arar
FTÜZ analizi ile hayatına yön verir	Hayatta kalma mekanizması : Vur – Kaçır
Sorun arar ve sorunu çözer	Sorunu sadece şikâyet eder
Değişimcidir	Statükocudur
Zamanı yaşar	Anı yaşar
Korku kaynağının üstüne üstüne gider / Bilinmeyen şeyden kaçır,	
Bilinç için korku, gerçek gözüken yanlış / Bilinç dışı için korku bilinmemesi gerektir	

76

Bilinç ve bilinç dışı olaylar karşısında beyniniz size hangi sinyali gönderiyor? Korku mu? Güven mi? Duygularınızı değerlendirip rasyonel mantıklı davranmalısınız. Bunu başarabilmek için, bilinç dışının olumsuz duygularıyla yüzleşip gerçekleri kabullenmelisiniz. Kendinize **ODAKLANMA TERAPİSİNİ** uygulamalısınız. Sürekli farklı bir pencereden olaylara bakmalısınız.

Beynin çalışma sistemi, yapmaktan ya da düşünmekten hoşlanmadığımız şeyleri değiştirmemize izin veriyor. Bu süreç ise yavaş ve zor olarak işliyor. Yeni alışkanlıkları, yeni hareketleri, yeni fikirleri, sürekli tekrar edince, değişim devamlı hale gelince, beynimizde **statüko otoyolu yıkılıyor** ve **değişimin yeni otoyolu** inşa ediliyor. Yeni siyasi fikir **beyne nakşediliyor**.

NOT : ODAKLANMA TERAPİSİ (Sürekli farklı bir pencereden olaylara bakmak tekniği) – A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇMENİN kalbini fethedecek bir psikoterapidir. **Teskilatımızda yer alan ve bize katılan herkesin** bu tekniği öğrenerek, kendisine seçtiği dost kişilere bu tekniği uygulamalıdır.

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

H.) SEÇMENİN Beyninde İki farklı kişilik yaşıyor : Bilinç ve Bilinç dışı

Hem bilinç hem bilinç dışı ayrı ayrı davranışımızı yönlendiriyor. Ama birbiriyle ilişki kurmuyorlar. Her ikisi de ayrı telden çalıyorlar. İşte bu yüzden insanlar; " *Bilmiyorum* ", " *Düşünmem lazım* ", " *Ne yapmam gerektiğinden emin değilim* ", " *Bir türlü karar veremiyorum* ", " *Kararsızım* ", " *Kendimde değilim* ", " *Endişeliyim* " der. Böyle diyerek düştükleri çelişkiyi ve kendilerini anlamlandırmaya çalışır. Bu sözlerini anlamlı kılmak adına hikâyeler uyduruyor. **Bilinç ve Bilinç dışının** birbiriyle uyumsuzluğunu işte bu hikâyeler, beynin nihai kararını vermesini ertelemesini sağlayarak kendisine zaman kazandırıyor.

Mesela; Husumetlisi bulunan bir kişinin camekânı parçalanıyor. Bir tanık bularak bunu yapanın kim olduğunu ayrı ayrı zamanlarda 2 defa sorduğunda, husumetlisi olduğunu öğreniyor. Mahkemeye tanık olarak sununca, bu tanık camekânı parçalayanın husumetlisi olmadığına **yemin - billah** ediyor. Kişinin kendisini yanlış anladığını, böyle bir şey söylemediğini şerefi – namusu üzerine **yemin – billah** ediyor. Kendisini savunurken de mantıki gerekçesini söylüyor. " *Aralarında husumet olduğunu biliyorum. Neden camekânı parçalayanın, husumetlisi olduğunu söyleyeyim ki? Akıl var mantık var. Biliyorum ki o kişi gider, husumetlisinin ağzını – burnunu kırar. Böyle bir şey söylediğimi hatırlamıyorum.* "

Beynimizde taşıdığımız acı dolu, deforme olmuş hatıralara o kadar çok rastlanıyor ki!... Aynı olayı yaşadıkları halde bu olayı farklı hatırlayan ya da yorumlayan insanların kavgalarını ve tartışmalarını anlamayı çok kolaylaştırır.

Bilinç dışının etkisini anlarsak, birisinin başkalarına nasıl tepki göstereceğini tahmin edebiliriz.

Mesela; kardeşini seven bir kişi, kendisine kardeşi gibi davrananları da sevmeye eğilimi gösterir.

İnsan kendini, başkalarını değerlendirdiği net ölçüde değerlendiremez. Çünkü kendini diğerlerine göre daha pozitif değerlendirir. Başkalarını daha objektif değerlendirir.

Mesela; müşteriler emlakçıya nasıl bir ev istediğini anlatıyor. Emlakçı bu isteğe uygun evleri gösterdiğinde bu evleri beğenmiyor. Aldıkları ev, anlattıklarından çok farklı oluyor. Müşterinin ne istediği konusunda en ufak bir fikri yoktur. Müşteriye kararı verdiren **bilinç** değil **bilinç dışı** oluyor.

İnsanların bir şeyi neden yaptığını çözemiyorsanız **bilinç dışını** gözlemleyin. İnsanların davranışlarını yönlendiren bilinç dışıdır. Evlenme kararını bile mantık değil duygular etkiliyor. Çiftler, **bilinçle** değil **bilinç dışıyla** karar veriyor.

Kararları nasıl alıyoruz? Sorunu bir kere inceledikten sonra karar verenler, sorunu aylarca inceleyenlerden daha doğru karar alıyor. Yani **bilinç dışından** karar veriyor. Bunu nasıl başarıyorlar?

Zor tercihler söz konusu olunca nasıl karar verecek insanlar? Nasıl karar alacaklar? Size nasıl **EVET** diyecekler. Nasıl ikna edeceksiniz?

İnsanları **EVET** demeye nasıl ikna edersiniz? Anlaşmazlık durumlarında en iyisi geleceğe **HİPNOZ** yolculuğu yapıp, kendilerini olası durumların içinde hayal ederek, neler yaşanabileceğini, neler hissedebileceğini, hangi yolu tercih edeceğine yardımcı olarak **EVET KARARINI** vermesini sağlarsınız. Aynı şekilde davranarak bir konu hakkında kendinizde **DOĞRU BİR KARAR** verebilirsiniz.

Olumsuz duygular herkesin hayatında vardır. Üzerine gidip çözdüğünüz müddetçe sorun teşkil etmez. Aksi halde olumsuz duyguları yoğun yaşadığınız sürece mutsuz bir hayata davetiye çıkarırsınız. **GÜNLÜK TUTMANIN** sakıncası işte budur. **ROMAN YAZARLARINA** diyeceğim bir şey de yoktur.

I.) SEÇMENDE değişim sağlamanın yolları

Kendinizi ve başkalarını değiştirmenin yolu, önce **DAVRANIŞLARI** değiştirmekten geçer. Yapacağınız ilk şey çevre koşullarını değiştirmek. Çevre koşullarını kontrol edebilirsiniz, belli davranışları şekillendirebilirsiniz. **SEÇMENİN SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demelerini istiyorsanız, önce **SEÇMENİN** bir şeyler yapmasını sağlamanız gerekir. İnsanları değiştirmeyi ve davranışları etkilemeyi nasıl başaracaksınız?

78

Askere gidenler bilir. Kışlaya varır - varmaz saçları kesilir. Herkese aynı renkte standart giysiler verilir. Tek bir yerde yemek yenir. Yatıp - kalkma ve günlük aktiviteler saatinde disiplinli yapılır. Yüzlerce insan, aynı - tek tip olarak bir arada yaşamaya başlar. **Özel hayat** ile **askeri hayat** ortamı tamamen değişmiştir. Dış dünya ile iletişiminiz (**haftada 1 kere telefon görüşmesi hariç**) yoktur. **Askerliğe bağlılık yemininiz** için **davranış ve tavırlarınızın** değişmesi mecburi. Çünkü askeri yönetimler, sizin **askerde hayatta kalmanız** için davranışlarınızın **tahmin edilebilir ve kontrol edilebilir** olmasını istiyor. Askeri birlikteki herkesin birbirlerine göz kulak olmasını istiyor. Karşılıklı birbirlerine bağımlı bir iletişim sistemi kuruluyor. Birbirinden bağımsız ne **özel ilişkilere** ne de **özel hayata** izin verilmiyor **VATAN MİLLET İÇİN - PEYGAMBER OCAĞI İÇİN - ŞEHİTLİK MAKAMI İÇİN** gibi inançlar yeniden yapılandırılıyor. Böylece bir düzen kuruluyor. **ÜSTE İTAAT ve SADAKAT** sağlanıyor. Üstü erine, " **Cephede vatan için öl dese** " er bu emre itaat ediyor. **Özel hayat** ile **askeri hayat** birbirinden tamamen farklılaşıyor.

Askeriyede bu değişim nasıl başarıya ulaşıyor? **Değişim nasıl sağlanıyor?** Davranışlar, inançlar, tavırlar, tutumlar yeniden nasıl yapılandırılıyor? Sistem nasıl tasarlanıyor? **İşte değişimde başarılı olmak için 3 yol :**

1..) ÇEVREYİ DEĞİŞTİRMEK : Dikkat edin kendinize. Her farklı ortamda, her farklı çevrede, her farklı yerde farklı davranıyoruz. Farklı bir kişiğe bürünüyoruz. **6.)** ' yı tekrar okuyun.

Toplum içindeki hareketlerimizi kültürel kurallar belirler. Buradaki insanların davranışları önceden tahmin edilebilir. Müşterinin ihtiyaçları çeşit çeşittir :

- ASKERİYEDE : Hayatta Kalmak kültürü ile emre itaat ediyoruz
- KÜTÜPHANEDE : Sessizlik kültürü ile kendimizle baş başa kalıyoruz
- MESCİTTE : İnanç kültürü ile cemaatle ilahiler söylüyoruz
- CAMİDE : İman kültürü ile Allah'a ibadet ediyoruz
- OFİSTE : İş kültürü ile amaç ve hedef için iş adamı profili çiziyoruz
- MAÇTA : Topluluk kültürü ile ritüeller - tezahürat kullanıyoruz
- RESTORANTTA : İlişki kültürü ile ya Resmi **Karizmatik birisi** ya da Özel **Romantik birisi** oluyoruz
- EV YEMEĞİNDE : Özel ilişki kültürü ile rahat ve gevşek davranıyoruz
- OTEL ODASINDA : Yabancılaşma kültürü ile yalnızlıktan kurtulmak için Otelden çeşitli hizmet servisleri alıyoruz
- MÜZEDE : Merak kültürü ile tarihi öğreniyoruz
- SEYAHATTE : Macera kültürü ile heyecan arıyoruz
- TURİZMDE : İstirahat kültürü ile iş hayatının stresinden kaçıyoruz
- LÜNAPARKTA : Eğlence kültürü ile etkinliklere katılıyoruz
- TİYATRODA : Gülme kültürü ile mizah skeçlerini izliyoruz
- SİNEMADA : Duyguyu yaşamak kültürü ile yoğun duygular yaşıyoruz
- AVM' DE : Kendimizi değerli hissetmek kültürü ile para harcıyoruz
- ÜNİVERSİTEDE : Öğrenme kültürü ile kendimizi geliştiriyoruz
- HASTANEDE : Sağlıklı olma kültürü ile hijyene dikkat ediyoruz
- SİYASİ PARTİDE : "**Bizden Biri**" kültürü ile kendimize bir çevre Kazanıyoruz.

Başarılı işletmeler, müşterinin ihtiyacına uygun bir çevre, bir ortam sağlayınca iş stratejisi ile **SADIK MÜŞTERİSİNE** kavuşuyor. Siyasi partiler de **SEÇMENİNE** kavuşuyor.

Müşteriler bu yeni ortama, yeni çevreye girince davranışları, tavırları, tutumları değişmeye başlıyor. Müşterinin bir ortama girdiğinde nasıl davranacağı biliniyor. Çevreyi değiştir, davranışları değiştirirsin. Eşyaların sıklığı ya da seyrekliği insanların gergin ya da rahat olmalarını sağlar. Renk tasarımı insanların algılarını değiştirir. Yeni ortama alışık değilse, beyni de değişmeye başlar. Düşünceleri **statükoyu** sorgulamaya başlar.

Başkalarının davranışını değiştirmeyi amaçladığınızda, kişiyi bir yemeğe, bir geziye, bir seyahate götürebilirsiniz. Daha rahat ve daha bilinçli karar vermesini sağlarsınız böylece. **SEÇMEN EVET** der. İnsanlar eski ortamlarından ne kadar uzaklaşırlarsa, yeni duruma ayak uydurmaları o kadar kolaylaşır.

SEÇMEN, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** merkezimize geldiğinde, eski ortamından koptuğundan, **merkez binamızda** yeni ortamdan etkilenecek şekilde her şey önceden tasarlanmış olmalıdır. **KARİZMATİK** bir **İŞ** ortamı olmalıdır. İş adamları – İş kadınlarını bir misafir gibi burada ağırlamalı ve uğurlamalıdır.

2..) KARİZMATİK İŞ ADAMI İMAJI çizmek

6.) D.)` yi tekrar okuyun.

A..) SEÇMENLE ilk görüştüğünüzde,

İlk 4 SANİYEDE Nasıl görüldüğünüz? Ne kadar beğenildiğiniz? Ne kadar ikna edici olduğunuz? Ortaya çıkar. Profesyonel **KARİZMATİK** bir **İŞ ADAMI İMAJI** izlenimi bırakın. İlk izlenim ilişkinizin geleceğini belirler. **SEÇMENİN** Beyninde **Bilinç dışında** bir fikir oluşur. Sizi beğenir ya da beğenmez. Siz daha konuşmaya başlamadan bile **bilinç dışı EVET** ya da kibarca **HAYIR** der. 4 saniyede iyi bir izlenim bırakmaya çalışın. Ne kadar çekici görünürseniz iş o kadar kolaylaşır. **SEÇMEN EVET** der.

B..) SEÇMENİN bilinç dışından SİZİN için şunlar geçer:

İlk 4 SANİYE' de sizden izlenim alır. Sonra karar vermesini sağlayan şu öğeleri bilinç dışından **4 saniyede** geçirir: Sonra **EVET** Ya da **HAYIR** hissi oluşur.

1. Bu kişi kime benziyor? Eski bir dostuma mı? Eski bir husumetlime mi? Sevdiğim birisine mi? Sevmediğim birisine mi? Benziyor. Bu iyi bir şey mi?
2. Bu kişi çevresine **pozitif yoksa negatif** enerji mi yayıyor?
3. Bu kişinin statüsü yüksek mi? Statüsü düşük mü? Kişisel özelliği nedir? Alışık olduğum yanı nedir?

4. Bu kişi imaj için özel **aksesuar (çanta, kemer, ayakkabı, saat, gözlük), sembol (dövme) , amblem (bronz), ritüel hareketler (yürüyüş hareketleri, oturuş – kalkış şekli)** kullanıyor mu?

5. Bu kişi çekici mi? İtici mi? Görüntüsüne özen gösteriyor mu? Göstermiyor mu?

Daha tanışmaya, konuşmaya başlamadan önce bu kişi statülü, çekici, ince zevkli ve pek sağlıklı görünüyorsa **teklife SEÇMEN EVET** der. Ya da tersi görünüyorsa kibarca **HAYIR** der. Bu kişi çekici ama dövmeleri kafa karıştırıyor. Çekici değil ama stili kafa karıştırıyor. **SEÇMEN BELKİ EVET** der. Belki

Bir kişiyi gördüğünüz anda ve henüz tanışmadan çok önce ilk izlenimle, o kişiyle ilgili görüşünüzü oluşturunuz. **EVET - HAYIR – BELKİ** kararını çoktan verdiniz ama bunun bilincinde olmuyorsunuz. **Bilinç dışı,** kararını oluşturmıştır bile. Onun için her zaman **güçlü ve pozitif** bir izlenim vermelisiniz. Aksi halde **SEÇMEN;**
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

- İçimde kötü bir his var
- Bu kişinin halini beğenmedim ama nedenini bilmiyorum
- Onda beni rahatsız eden bir şey var ama ne olduğundan emin değilim.

SEÇMENLER yeni tanıştıkları kişiden karışık sinyaller alınca böyle düşünür. Kişinin **haline** ve **sözüne** bakar. Birbirini tutmazsa, çatırsa **6.hissi** bu durumda kibarca **HAYIR** der. **SEÇMENİN Bilinç dışı** sizi ve **TEKLİFİNİZİ** kabul etmez.

C..) ÇEKİCİ FİZİKSEL GÖRÜNTÜNÜN GÜCÜ

- Çekici insanlar etrafına **pozitif enerji yar**. Olabildiğince iyi görünün.
- Çekici olanlar **daha başarılı görünür**. İkna edicidir. Daha Masum bulunur.
- Çekici olan kimselerin **makamı – mevkii, rütbesi, kariyeri** yükselir.
- Çekici görüntünüz, tüm ilişkilerinizi ve iletişiminizi olumlu etkiler.
- Çekici olmak için ince bedene sahip olmak önemlidir. İnsanlar birbirini değerlendirirken bilinç dışı beyni, hayatımızı - bizi **koruyabilecek** sağlıklı insanlara teslim etmemiz için programlanmıştır. **Hayatta kalma dürtüsü** ile kişi, çekici ve ince beden sahibine kendisini teslim eder.

D..) VÜCUL DİLİ

SEÇMENLERE dostça ve kibarca yaklaşın. İnsanlar dostluğu sever ve kibar kişilerin yanında kendilerini daha rahat hisseder.

Türk Toplumu baş belası olanı sevmez. Türk insanı dostluğu sever. Kibar kişilerin yanında kendisini çok rahat hisseder. Kim kişisel alanına girse yani 45 cm'den daha yakın kendisine yaklaşır, **KENDİSİNİ** bir tehdit altında hisseder.

Siz siz olun **SEÇMENİN** kişisel alanından uzak durun. Bu alan 45cm'dir. Bu alana girmek kendinizi riske etmekten başka bir işe yaramaz. **SEÇMENİN** sosyal alanından (60 cm – 120 cm) uzaklaşırsanız, bu kez de **SEÇMENİN** dikkati kaybolur. **SEÇMENLE** ilişki kurarken **sosyal alan** içinde kalmalısınız. Mekân sizin mi Müşterinin mi? Ayakta mı? Oturarak mı ilişki kurmalısınız?

Mekân **SEÇMENİN** ise mekânında **rahat ve yaygın** oturmamalısınız. **SEÇMEN** de aynı şekilde sizin mekânınızda **laubali** oturmamalıdır.

Asık suratlı değil gülümseyerek davranın ki verdiğiniz izlenim ile teklifinize **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** desin.

E..) MUHTEŞEM BİR İZLENİM BIRAKMANIN 14 YOLU

Mesajınızı doğru iletmek ve SEÇMENDE EVET yanıtını almak için

- 1- SEÇMENDEN** daha iyi giyinin. Ne çok fazla şık olun ne de çok fazla sportif
- 2- SEÇMENLE** buluştuğunuzda temiz kokmalısınız. Etkili bir parfüm kullanın. Tıraşlı ve saçlarınız taranmış olmalıdır.
- 3- Üzgün ve endişeli durmayın.** Rahatlayın ve gülümseyin.
- 4- SEÇMEN** karşısındaki kişinin kendisine benzediğinde, benzer inanç ve değer yargılarına sahip olduğunu hissettiğinde çok rahat olur. **SEÇMENİN** inanç ve değerlerini paylaşın.
- 5- " SEÇMENİN hayatta en çok önemsendiği şey nedir? "** sorusunu sorarak en çok neye önem verdiğini öğrenin. Kendinizle ilişkisini kurun.
- 6- SEÇMENİN** iyi hizmet alıp almadığını hangi ölçütlerle değerlendirdiğini sorun. Hızlı hizmet derse "**Hızlı hizmet olduğuna nasıl karar veriyorsunuz?**" diye sorun.
- 7- SEÇMENE** En iyi hizmeti en hızlı hizmeti vererseniz, sizinle çalışıp çalışmayacağını sorun. Yine de **HAYIR** derse, hizmette asıl değer verdiği şeyin ne olduğunu sorun
- 8- SEÇMENİN** hizmetinize ne için ihtiyaç duyduğunu bildiğinizden emin olun. **SEÇMENİN** ihtiyacını karşılamak için hizmetinizin yapması gereken şey nedir?
- 9- SEÇMENİN** konuşma hızına ve düzenine ayak uydurun. **SEÇMEN** yavaş konuşan birisiyse hızlı konuşarak, **SEÇMENİN** Dikkatini dağıtmayın. **SEÇMEN** hızlı konuşan birisiyse yavaş konuşarak **SEÇMENİN** canını sıkmayın.
- 10- SEÇMENLE** buluşmaktan dolayı heyecanlıysanız, **SEÇMEN DE** muhtemelen **HEYECANLIDIR.** **SEÇMENİ** sürekli sağ tarafınıza alın. SOL LOB' lar rahat şekilde analitik çalışır.
- 11- SEÇMEN** kadınsa göz seviyeniz kadının altında olmalıdır. Tehdit hissetmez
- 12- SEÇMEN** aşırı duygulanır ya da kızarsa, kendi tepkiniz onunkinden daha yüksek olmamalıdır. Tepkilerini paylaşın.
- 13- SEÇMENLE** aynı iş terminolojisini kullanın. "**İçerden biri**" İZLEMİNİ bırakırsınız. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.
- 14- SEÇMENİN** ilgi alanlarına, işine, girişimlerine samimi ve şefkatli bir ilgi gösterin. Etkilendiğinizi belli edin. Aranızda özel bir bağ oluşur.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA""nın ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83

83

SEÇMENLE samimi bir ilişki kurabilmek için **SEÇMENE** benzemelisiniz. Aynı şeyleri düşünmeli ve aynı şeyleri hissetmelisiniz. Davranışlarınız ve hareketleriniz birbirine benzemeli. Nasıl daha rahat olabileceğinizi anlamanız için kimlerle bir araya geldiğinizde **pozitif ya da negatif** duygular ve düşünceler yaşıyordunuz? Neden ve nasıl **uyumlu** ya da **uyumsuz** oluyordunuz? Kimlerle daha **rahat** ve **huzurlu** idiniz.

NLP MODELİ

A.) SEÇMENİN NLP MODELİNE UYUM GÖSTERİN

I.) SEÇMENİN Görsel – İşitsel – Dokunsal modelini NLP tekniği ile hangisi ise o modelini kendisine yansıtın. Aynı şekilde konuşun. Aynı şekilde hareket edin. Yani aynalaşın. Duruşunu – sözlerini – davranışını tıpkı aynısını yansıtın.

II.) SEÇMENİN İnanç modelini ortaya çıkarın.

III.) SEÇMENİN değerler modelini bulun. SEÇMEN için önemli şeyin ne olduğunu öğrenin

IV.) SEÇMENİN ihtiyaçlarını belirleyin.

B.) SEÇMEN KENDİNİ YANINIZDA RAHAT HİSSETMELİDİR

SEÇMEN, ideolojik farklılıklardan dolayı düşmanca ilişkilerinin sürdüğü bir toplumda yaşıyor. Bizim yanımızda kendisini rahat hissetmelidir. SEÇMENLE uyum sağlamalıyız. **SEÇMENE** tam ayak uydurmamız. Aramızda özel bir bağ kurmalıyız.

İnsanlar kendilerinden bahsetmek ister. En çok değer verdikleri duygu ve düşüncelerini sorun. Değerlerini belirlemek için bırakın kendisinden bahsetsin. İnsanları anlamak için değerlerini ortaya çıkarın.

Değer verdikleri şeyler : Önemsenmek, saygı duyulmak, takdir edilmek, başarılı bulunmak, sevmek, kendisini ispatlamak vs. ...

Sonra da değerlerine uyum sağlayın. Önem verin değerlerine. **SEÇMENLER** ilişkilerinizde bu değerleri karşılamaya çalışın. **SEÇMENİ** sözlerinizle tatmin edin

C.) " BİZDEN BİRİ " GİBİ DAVRANIN

SEÇMENE Dışardan biri gibi gözükmeyin, içerden biri gibi gözükün. Aynı değerleri ve inançları paylaştığınızı gösterin. Davamız : " **Ekmek Davası** ". Eve ekmek götürme davası. İnsanlara daha çok iş vererek, ailelerini geçindirmek için para kazanmalarına imkân verme derdindeyiz. Derdimiz katma değeri daha yüksek ürün veya hizmet üreterek, müşteri memnuniyeti ve çalışan insan kaynakları memnuniyeti sağlamak. İşleri daha da büyüterek Tam İstihdama ulaşmak ve sosyal güvence altına almak. İş güvencesi vererek ailelerin geleceğini düşünmek.

Bizim gibi siz de bunu istemiyor musunuz? Diye sorarak **SEÇMENİ** düşündürün

D.) SEÇMENE SÖZSÜZ İLETİŞİM ile UYUM GÖSTERİN

SEÇMENLE derin ve samimi bir ilişki kurmak istiyorsanız ona benzemelisiniz. **SEÇMENLE** Ne kadar benzeşirseniz, neredeyse aynı şeyleri düşünürsünüz. Aynı heyecanı, güveni, rahatlığı yaşarsınız.

I.) GİYİM TARZI :

- Nasıl giyindiğiniz, **SEÇMENİN** bize ne kadar güveneceğini ve bizi ne kadar seveceğini belirler.
- Nasıl giyindiğinizle ilgili **SEÇMEN** kendini **rahat ya da garip** hisseder.
- **SEÇMEN**, giyiminizden kendisini rahat hissetmelidir.

II.) SES TONU ve KONUŞMA HIZI:

SEÇMENLE Konuşma hızınız ve ses tonunuz aynı olmalıdır

Eğer **SEÇMENİN sesi gergin** ise sizinki de **gergin** olmalıdır. Ses uyumu sağlanmalıdır. İnsanlar, NLP GİD modeliyle yavaş – orta – hızlı konuşurlar. **GÖRSEL model** zihinsel resimler yoluyla düşünür ve hızlı konuşur. **İŞİTSEL model** Radyo spikeri gibi zengin tok sesle ve orta hızla konuşurlar. **DOKUNSAL model** his ve duygu yaşayarak konuştuklarından yavaştlar. Müşterinizle aynı hızda ve ses tonunda konuşmalısınız. Önce **NLP davranış modelini** çözmelisiniz. **SEÇMEN** Görsel mi? İşitsel mi? Dokunsal mı? İnsanların düşünme hızlarıyla uyumlu hale gelin.

SEÇMENİN statükoya kızgın olmasını sağlayın. Geçim sıkıntısı ve yoksulluğun sebebini buna bağlayın. **SEÇMEN, SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

III.) DURUŞUNUZU AYARLAYIN :

- Benzer şekilde oturun, kalkın, yürüyün. **SEÇMENİ** sakın taklit etmeyin. Rahatsız olur. Doğal halde uyumlu olun. Sadece tavrını yansıtın. Uyum sağlandıktan sonra **SEÇMEN** Sizi taklit ediyorsa, lider konumdasınız demektir.

IV.) NEFES ALIP – VERMEK :

- Sevişenler ve meditasyon yapanlar, **aynı anda ve ritimde nefes alıp – verenler** Birbirleri hakkında olumlu düşünürler.

- **SEÇMENLE** aynı şekilde (ağız veya burundan) ve sıklıkta nefes alıp vererseniz **SEÇMENLE** uyumlusunuz demektir. **SEÇMEN** nefes aldığı anda siz de nefes alın. Nefes bırak için de **SEÇMENİN** nefes vermesini bekleyin.

V.) HIZ AYARI :

- **SEÇMEN** kendisi gibi olan insanları sever. **SEÇMENE** benzeyin. **SEÇMEN** gibi aynı hızda hareket edin. **Görse** hızlı, **işitsel** orta, **dokunsal** yavaş hareket eder

E.) SEÇMENLE ADIM ADIM UYUMLAŞMA YOLLARI

I.) UYUM SAĞLAMAK :

" SEÇMEN, kendisini ne kadar umursadığınızı bilmediği müddetçe, ne kadar bildiğinizi, yüksek statünüzü, güzel vaatlerinizi umursamaz. "

SEÇMENLER sevdikleriyle uyum içindedir. **SEÇMEN** size olumlu tepki veriyorsa, size

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

yaklaşıyorsa, size gülümsüyorsa, size sıcak davranıyorsa **SEÇMEN** ile uyumlusunuz demektir. **SEÇMEN** ile empati kurmanız için onun bakış açısından dünyaya bakmalısınız. **SEÇMENE** samimi bir merak göstermelisiniz. Yaptıklarıyla ve yapmak istedikleriyle takdirinizi kazandığını belirtmelisiniz. **SEÇMENİN** Dertleriyle, sıkıntılarıyla, sorunlarıyla yakından ilgilenmelisiniz. " **ODAKLANMA TEKNİĞİNİ** " birebir uygulayarak **SEÇMENİ** Umursamalısınız. **SEÇMENİ** koruyup kollamalısınız. **SEÇMENİN iyiliği için** çabalamalısınız. **SEÇMENİN ihtiyaç – arzu – dürtü** isteği ne ise **yakından** ilgilenmelisiniz. İlerleyebilmesi için **SEÇMENE** yol açmalısınız.

II.) MÜTEDEYYİN SEÇMENLE * DOĞRU BİR İLİŞKİ KURUN

SEÇMENİN ilgi alanını öğrenin. **SEÇMENLER** sevdikleri ve bildikleri şeyler hakkında konuşmaktan hoşlanırlar.

Bazı partiler dini **NEDEN** kullanıyor? Camileri, bayramları, tarikatları kullanıyor. Cemaatle namaz kılıyor. Oruç tutuyor. Hacca gidiyor. Zekât veriyor. Allah' a ibadet ediyor. Siz de **dini menkıbeler ve dini hikâyeler** öğrenerek **mütedeyyin SEÇMENLE** paylaşarak ve anı yaşayarak, doğru bir ilişki kurabilirsiniz.

Siz de **SEÇMEN** için önemli olan konulara samimi bir **MERAK** göstererek uyum sağlayın. **SEÇMENİN** İncancını, ilgi alanını, hobisini, yaşam biçimini öğrenerek bunları paylaşın. Aynı şekilde yaşamaya çalışın. **SEÇMEN için** önemli olan konulara samimi bir ilgi göstererek ona uyum sağlayabilir. Hatta kendisiyle dostluk ve arkadaşlık kurabilirsiniz böylece.

III.) SEÇMENE referans aracılığıyla GİDİN

Hiç kimse aileleri, hayatları, hobileri hakkında **yabancılarla konuşmak** istemez. Ortam rahatsız edici iken ortamı nasıl yumuşatacaksınız? **SEÇMENİN sizin yanınızda rahatlamasını nasıl sağlayacaksınız?** Onun için **SEÇMEN** ile samimi ilişkiler geliştirin. Samimi bir ilgi ve şefkat gösterin. **SEÇMENE** referans aracılığıyla (**SEÇMENİ** önceden tanıyan, **SEÇMENİN** güvenini kazanmış birisi) gidin. **SEÇMEN ile** dostluk ve arkadaşlık kurun. İlişkilerinizi güvene dayalı geliştirin.

IV.) BİR LİDER GİBİ DAVRANIN :

1..) LİDERLİK KONUMA GEÇİN :

SEÇMENE önce samimi bir ilgi gösterin. Sonra **SEÇMENE** ayak uydurun. Davranışlarınızı ve hareketlerinizi, ses tonunuzu **SEÇMENE** göre ayarlayın. Ortak hobilerinizden, ortak inançlarınızdan, ortak zevklerinizden konuşun. Tam uyum sağlandıktan **sonra da** samimi ilişkiler kurun.

2..) DAVRANIŞ VE HAREKETLERİNİZLE LİDERLİK EDİN :

En sonunda liderlik konuma geçin. Lider konuma geçebilirsiniz. **SEÇMEN** sizi takip etmelidir. **SEÇMEN** sizi taklit edecek mi?

Uyumlu iseniz en ufak hareketinizi tekrarlayacaktır. Mesela restorandaysanız elinizi bardağa uzatıp elinize alın. **SEÇMEN** de elini uzatıp bir kalem ya da mendil eline alıyorsa, **SEÇMEN** sunuma hazır hale gelmiştir. Eğer yapmamışsa uyuma sürecine yeniden başlayın.

SEÇMENLE karşılıklı otururken, benzer davranışlar ve hareketler yapmaktan artık hoşnut olmalısınız. **SEÇMEN** Davranışlarınızı ve hareketlerinizi, sizi takip ediyorsa **SEÇMENE EVET** dedirmek için **SEÇMEN** sunuma hazır hale gelmiştir ve **SEÇMENİ** ikna etmenin tam zamanıdır. Uyum içinde olduğunuz **SEÇMEN** en ufak hareketinizi tekrarlayacaktır.

3..) SES TONU ve TININIZ İLE LİDERLİK EDİN :

Tam uyum sağlandıktan sonra liderlik konuma geçin. **SEÇMEN** sizi takip etmelidir. **SEÇMEN** sizi taklit edecek mi?

Konuşma hızınızı biraz arttırın. Daha heyecanlı bir ton kullanın ki **SEÇMENİ** sunuma hazırlayın. Eğer **SEÇMEN** de sizin gibi değişmişse, konuşması hızlanmış, daha da heyecanlı konuşmaya başlamışsa, liderlik konuma geçmişsiniz demektir.

V.) SEÇMENİN ŞEFKAT VE SEVGİSİNİ KAZANIN :

SEÇMENE gösterdiğiniz sıcak, samimi bir **ilgi, merak ve şefkat ile** uyumu yakalarsınız. Davranışlar ve hareketler karşılıklı birbirinize uyum sağladıktan sonra rahatlarsınız. Lider konuma geçerek **SEÇMENİN** sizi takip etmesini sağlarsınız. Sonra sunuma başlarsınız.

Sunuma başlamadan önce **SEÇMENE özel bir hediye** verirsiniz. Bu bir kalem, kitap, çakmak, cüzdan, vs. . **(ama bu bir promosyon reklam ürünü olmamalıdır)** Sakın **reklam koku** hediyeler vermeyin. **SEÇMENİN** hoşuna gidecek bir hediye vermelisiniz. Hediye verirken sakın bir karşılık beklemeyin. Böylece **SEÇMENDE** karşılık verme güdüsünü harekete geçirirsiniz. **Şefkatini ve sevgisini** harekete geçirirsiniz. **SEÇMEN neden sizden hediye alıyor?** Çünkü sizi kazanıyor. Yani dostluğunuzu ve arkadaşlığınızı kazanıyor. Böylece sizi kendisine bir dost ediniyor.

VI.) SEÇMENE YARDIM ELİ UZATIN :

SEÇMENİN güvenini ona **yardım etme isteğinizi göstererek** kazanın. Herhangi bir konuda yardım önerin. Sizin için ne yapabilirim? Deyin. **SEÇMEN için** işine yarayabilecek bir davranış sergileyin. Antetli bir kâğıda **SEÇMEN hakkında** birkaç olumlu yazı yazıp verebilirsiniz. Yani ona **REFERANS** olabilirsiniz. Ya da 100 kartvizitini alıp, çevrenize ilgili kişilere dağıtabilirsiniz. Nezaketinizin karşılığını fazlasıyla alırsınız.

VII.) SEÇMENLE ORTAK BİR DÜŞMAN OLUŞTURUN :

İki kişiyi, bir grubu ya da bir topluluğu, ortak bir düşman oluşturmak kadar birbirine bağlayan başka bir şey yoktur. **SEÇMENİN** düşmanını öğrenin. Bu bakış açısını benimseyin. **SEÇMENİ** birileri baltalamak mı istiyor? **SEÇMENİ** sıkıntıya

düşüren kim? **SEÇMENLE** beraber bu kişilere karşı sinirlenin. **SEÇMEN düşmanını** sizinle paylaşırsa, ömür boyu sürecek bir **müttefik dost** kazanırsınız.

SEÇMENİN düşmanı vergiler mi? Suçlular mı? İş yerlerini tehdit eden serseriler mi? Evleri ve iş yerlerini soyan hırsızlar mı? Toplumu rahatsız eden kadın katilleri mi? Kadınları ve kızları taciz ve tecavüz eden sapıklar mı? Uyuşturucu müptelası tipler mi? İnsanları kurşunlayan ve bombalayan teröristler mi? Sürekli zam üstüne zamlar yapan hükümetler mi? **KUR – FAİZ – ENFLASYON ekonomik kriz** belasını başımıza saran iktidarlar mı? O halde siz de bu düşmandan nefret edin.

SEÇMENLE Ortak bir düşman bulduğunuz anda, ömür boyu sürecek bir **müttefik dost** kazanırsınız

VIII.) SEÇMENLERLE İLGİLİ BİR HİKÂYE ARŞİVİ OLUŞTURUN :

SEÇMENE, Teklifinize yumuşak bir giriş yapmak için sizin teklifinize **EVET** diyen başka bir benzer **SEÇMENLE** ortak noktalarından hareket ederek, onun hikâyesini anlatmak ortamı yumuşatır. Belki bu **SEÇMEN** eskiden solcuydu. Sonra liberal düşünceye geçerek eski ideolojisinden kurtulmuştur. Kapitalizmin avantajlarından faydalanarak kendisine yeni bir hayat, yeni bir dünya kurmuştur. Bir iş yeri açarak insanlara **İŞ – AŞ – EŞ** vermiştir. Şirketinde çalışan personeli tarafından oldukça seviliyordur. Bu da kendisini çok mutlu ediyordur. Bu hikâyeyi anlatmak, **SEÇMENİN** direncini kıracaktır. Kendisini yumuşatacaktır. Fikirlerini değiştirecektir. İşçi kalmaktansa İş adamı – iş kadını olarak iş kurmaya yönelecektir.

88

İslam dünyasının geri kalmasının nedeni olarak iş dünyasına geçememiş olmalarını, üretime katkıda bulunmayarak, ürün ve hizmetleri dışarıdan temin etmelerini gösterebilirsiniz. Dünyadaki teknolojik gelişmeleri BATI İş dünyasının sayesinde olduğunu, ekonomik kalkınmayı böyle sağladıklarını vurgulayabilirsiniz. BATI İş dünyasının sırrı " **Toplumsal bir iş bölümü yaparak herkesin üretime katılmasıdır**" Bununla ilgili iş hikâyeleri piyasadaki yönetim kitaplarında fazlasıyla bulunmaktadır. Bu kitapları okuyarak edindiğiniz hikâyeleri **SEÇMENE** anlatabilirsiniz

IX.) SEÇMENE SAYGI GÖSTERİN :

SEÇMENDE beğenilecek bir şeyler arayın ve bulduğunuzda samimi olarak iltifat edin. Bunun için **SEÇMENE** saygı gösterin. Yaptığı işleri, ilgilendiği hobileri, iş ve sosyal başarılarını, başkalarına esirgemediği sosyal yardımları önceden araştırın. Hakkında bilgi toplayın.

X.) SEÇMENİ ŞAŞIRTACAK BİR BİLGİ VERİN :

SEÇMENE kimsenin bilmediği bir şey söyleyin. **SEÇMENE** kimsenin göstermediği bir şey gösterin. Arkasında durabileceğiniz bir iddia ortaya koyun. **SEÇMENE** Avantaj sağlayacak bir iş fırsatı, çevre kazanmasını sağlayacak ve itibarını arttıracak yeni bir gelişme, kendisini geliştirecek bir konferans veya seminer vs. . söyleyin. **SEÇMEN** bu kıyağınızı daima hatırlayacaktır ve **sizi asla unutmayacaktır.**

XI.) SEÇMENE ÖZEL EKSTRA BİR AVANTAJ SAĞLAYIN :

SEÇMENİN, Söz verdiğinizden biraz daha fazlasını elde etmesini sağlayın. Ona özel ekstra bir şeyler yaptığınızı da daima hatırlatın. Kıyağınızı da unutmamasını sağlayın.

XII.) SEÇMENE KARŞI DAİMA MÜTEVAZİ OLUN :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ile ilgili iddianızı şişirmeden ortaya koyun. Mesela seçimde % 75 ile değil % 51 ile oy alacağını ve **İKTİDARA** tek başına geleceğini vurgularsanız, **SEÇMEN**, daha ihtiyatlı bir ifade kullandığınızı anlamasını ve bunu takdir etmesini sağlayacaktır. Biliyorsunuz hedefimiz % 75 'tir. Buna göre bir **SEÇİM KAMPANYASI** yürütüyoruz.

XIII.) KESİN İFADELER KULLANIN :

*" Diyelim aylık 3.200 TL maaş ve prim kazanıyorsunuz. Ekmeğin fiyatı da 1.75 TL olsun. Buna göre 1 aylık maaşınızla ve priminizle 1830 adet ekmek alıyorsunuz. Biz **İKTİDARA** geldikten sonra, her ay % 1 iyileşme ile 18 adet ekmek daha fazladan alacaksınız. 1 yılsonunda yıllık % 12 iyileşme sağlandığı için, bu rakam 220 adet ekmek olacağından toplamda yılsonunda aldığınız aylık ve prim ile 1830 + 220 ile 2050 adet ekmek alabileceksiniz. Bunu başarabilmek için **KUR-FAİZ-ENFLASYON** dengesinin değişmemesi gerekir"* deyin.

89

XIV.) DAHA HIZLI - KOLAY- İYİ YAPIN

SEÇMEN için başka hiç kimsenin yapmayacağı ne yapabilirsiniz? Hiç kimsenin vermediği hangi imkânı verebilirsiniz? Yapabileceklerinizi mütevazı söyleyin. Yapabileceğinizin sözünü verin. Sonra da daha fazlasını elde etmesini sağlayın.

XV.) SEÇMENİ BÜYÜK BİR DİKKATLE DİNLEYİN :

SEÇMENİN söylediği her şeyin, her şeyden önemli olduğunu hissettirin. Saygı duyduğunuzu anlasın. Her söylediğini tüm hayatınız buna bağlıymış gibi büyük bir dikkatle dinleyin. Böylece ilişkileriniz daha da gelişir. Mümkün her şeyi yaptığınızı ve hayatıyla ilgilendiğinizi hisseder. Teklifinize **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA"'nın ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90

SEÇMENİ İKNA ETMEK

A.) ÇEVRE KOŞULLARI: Karizmatik İşadamı – İş kadını imajı çizin **6.) D.)**

B.) İKNA EDİCİ kişi : Karakterli – iyi niyetli – Özsaygılı olun.

C.) ANA MESAJ : **3.) ANA MESAJ** ve **12.) Pazarlama DİİME** tekniği oku

D.) DİNLEYİCİ : **SEÇMENE** samimi bir **ilgi ve şefkat** gösterin.

I.) ÖNCELİK SIRALAMASI :

SEÇMENE Bilgiyi hangi sırayla sunacaksınız? 3 maddeli bir listede ilk veya son sırada yer alın. Listede çok bilgi varsa ilk sırada yer almaya bakın. Ama eğer bir TV programında sırayla propaganda yapıyorsanız, son programda yer almaya bakın.

CUMHUR İTTİFAKI
MİLLET İTTİFAKI
İŞ İTTİFAKI

II.) KENDİNİZİ ASLA ÖVMİYİN :

Yaptığınız teklif konuşmalarında kendinizi, hizmetinizi, fikrinizi, partinizi asla övmeyin. Bırakın öven **SEÇMENİN** kendisi olsun. Ya da başkaları olsun.

III.) BİLGİYİ DOĞRU ŞEKİLDE VERİN :

SEÇMEN ana mesajı (**AVANTAJ – FIRSAT – KİYAK – KAZANIM**) mı dinleyip analiz ediyor? Yoksa detaylara (**İMAJ – KARİZMA – REKLAM – UZMANLIK**) mı dikkat ediyor? **Gösterişe – görüntüye** mi önem veriyor?

SEÇMENE Hangi bilgiyi ne zaman vereceğinizi tahmin edin. **ANA MESAJA** mı odaklanmış YOKSA **DETAY BİLGİ** mi istiyor? **SEÇMENE** ne kadar bilgi vereceğinizi baştan bilin.

SEÇMEN, ana mesaj bilgisi isterken siz detay bilgi vererseniz teklifinize **HAYIR** der. **SEÇMEN Daha** çok ayrıntı istiyorsa, siz ana mesaj bilgileri veriyorsanız teklifinize **HAYIR** der.

IV.) TEKLİFİNİZİ SÜREKLİ TEKRARLAYIN :

Bir sunum yaparken **anahtar kelimeleri ve ana fikirleri** sürekli tekrarlayın.

V.) RAKİPLERİMİZLE ÇARPICI FARKIMIZI ORTAYA KOYUN :

Dünya değişti. Devletlerin önemi kalmadı. Devletçilik zihniyetinden kurtulan ülkeler, iş dünyasının önünden çekildi.

VI.) ANA MESAJINIZI SÜREKLİ TEKRARLAYIN :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " demek İş adamı – İş kadını demektir. Ticaret yapmak – Para kazanmak – Daha çok yatırım yapmak – Daha çok iş sahası açmak **İŞ – AŞ – EŞ** demektir. Kalite farkımız da şudur : " **KATILIMCI YÖNETİM** " ile şirkette çalışan insan kaynaklarını, **mesleğinde çalışan herkesi kendi işinin patronu** yapmaktır. Çalıştığı iş biriminin **yeri – donanımı – kullandığı araç ve gereçlerin – makine ve teçhizatın** gerçek sahibi olmak demektir. **Kendi işinin patronu olmak** demek, iş dünyasında **DEVİRİM** demektir. **Mesleğinde çalışan herkesin** Hem **yüksek maaş** alırken hem de şirketin yıllık kazancından pay alarak **yüksek primler kazanması** demektir. **Çalışan meslek sahibi herkesin** tek yapması gereken şey de işini yaparken daha **verimli ve etkin** çalışması, daha kaliteli, daha hızlı ve daha çok üretmek için **teknik ve yöntemler** geliştirmesidir. İşini daha iyi yönetmek için işinde uzmanlaşmalı ve profesyonelleşmelidir. Kim **daha çok fırsatları yakalamak** için **kendisini geliştirmek** istemez ki? Kim, **ailesinin geleceğini güvence altına almak** için **kendisine ve kendi işine** doğrudan **yatırım yapmak** istemez ki?

VII.) SEÇMEN A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " hakkında bilgi sahibiyse :

SEÇMENE aynı bilgileri tekrar anlatmayın. Bu bilgileri sadece detaylandırın. Eğer bilgi sahibi değilse, **SEÇMENE** en temel unsurlardan başlayarak genel bilgi verin.

VIII.) SEÇMENE karşı fiziksel çekiciliğinizi arttırın :

Karizmatik İş adamı – iş kadını imajınız ne çok fazla şık olmalı ne de çok fazla sportif olmalıdır. Bazı **SEÇMENLER ana mesaja odaklıyken** bazıları da **imaja, görüntüye** odaklıdır. (3. Maddeyi yeniden okuyun)

IX.) SEÇMEN ne kadar uzmansa – siyasette bilgiliyse :

SEÇMEN Uzmansa karar vermek için o kadar fazla **bilgiye ve detaya** (**TEKLİFİN faydalarına** değil **içeriğine**) ihtiyaç duyacaktır. Teklifinizin nasıl işlevli hale geleceğiyle ilgili yeterli bilgiye sahip değilseniz sunumu baştan kaybettiniz demektir. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " olmanın özelliklerini** vurgularken, her bir maddenin içerik bilgilerine vakıf olmalısınız. Mesela aşağıda **A- I- İŞ ADAMI OLMAK** : ile ilgili içerik bilgisi şudur: **TÜRKİYE ve DÜNYADAKİ iş adamlarıyla ilgili faaliyetler** (dernek, vakıf, kulüp, STK vs. . faaliyetlerine katılmak), **iş birlikleri** ve **güç birlikleri** etkinlikleri düzenlemek. **SEÇMENE** Bunlarla ilgili bilgiler vermek.

SEÇMEN uzman değilse halkın içindense daha az bilgi verin. Böylece daha hızlı ve daha olumlu şekilde **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** diyecektir.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " OLMANIN özelliklerine değil **faydalarına** odaklanın. Mesela aşağıda **B- I- İŞLETME SAHİBİ** : **İş adamı – iş kadınının**, işlerini büyütmesi için **TÜRKİYE ve DÜNYADA iş birliği ve güç birliği** ile hareket etmesi ve başarılı olabilmesi için **AKIL OYUNLARI tekniğine** vakıf olması sağlanacaktır.

1..) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "

OLMANIN ÖZELLİKLERİ

ANA BİLGİLER ve İÇERİK

A..) İŞ ADAMI OLMAK : TÜRKİYE ve DÜNYADAKİ iş adamlarıyla ilgili faaliyetler (dernek, vakıf, kulüp, STK vs. . faaliyetlerine katılmak), **iş birlikleri** ve **güç birlikleri** etkinlikleri düzenlemek.

B..) TİCARET YAPMAK : TÜRKİYE ve DÜNYADA yerelden ulusala oradan da küresele doğru uzanan iş hayatının çeşitlendirilmesi ve zenginleştirilmesi için **ULUSAL bir STRATEJİ** geliştirmek.

C..) YATIRIM YAPMAK: TÜRKİYE ve DÜNYADA iş birliği ve **güç birliği** ile ekonomik büyümenin **ULUSAL bir STRATEJİSİNİ** geliştirmek.

D..) İSTİHDAM SAĞLAMAK : Mesleki niteliklere sahip insan kaynaklarını eğiterek geliştirip, mesleki kariyerinde doğru şekilde kullanacak ULUSAL bir STRATEJİ geliştirmek. Tam istihdam sağlandıkça işsizlik minimum seviyeye düşecektir.

E..) MESLEK EDİNDİRMEK : Öğrencilerin mesleki yönlendirme ile LİSE1 'den itibaren haftanın 2 günü, iş hayatının içinde olacak şekilde çırak – kalfa – usta ilişkisi ile meslek erbabı yetiştirmek.

F..) İŞ KOLLARINI GELİŞTİRMEK : Ekonomide ne kadar çok meslek ve iş tanımı olursa, başarı grafiği o kadar dik olur. İşletmelerin NİŞ Pazar çeşitliliği ve iş zenginliği ekonomik kalkınmanın temelidir.

G..) KÜRESEL İŞLETME OLMAK: Her işletmenin KURUMSAL KİMLİĞİ yapılanınca dünyanın en doğru yerlerinde ürün ya da hizmet sunması için **ULUSAL bir STRATEJİ** geliştirmek.

2..) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " OLMANIN FAYDALARI

DETAYLAR ve AYRINTILAR

A..) İŞLETME SAHİBİ : İş adamı – iş kadınının, işlerini büyütmesi için **TÜRKİYE ve DÜNYADA iş birliği ve güç birliği** ile hareket etmesi sağlanacaktır. Başarılı olabilmesi için **AKIL OYUNLARI tekniğine** vakıf olması sağlanacaktır.

B..) PARA KAZANMAK : Devletçilik zihniyetinin yerine iş dünyasının önünü açan A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un iktidarında para kazanan iş dünyasının ilk icraatı işlerini büyütme olacaktır. İşlerinde başarılı olmaları için İŞLETME ve YÖNETİM bilgisine vakıf olmaları sağlanacaktır.

C..) KAR ETMEK : Özel sektör işletmelerinin verimli ve etkin şekilde çalışması, istikrarlı bir şekilde kar etmelerini sağlayacaktır. Böylece KUR – FAİZ – ENFLASYON gelişmiş ülkelerdeki gibi minimum düzeye düşecektir. Herkes önünü ve yarınlarını gördüğü için ekonomik kalkınma başlayacaktır.

D..) İŞ – AŞ – EŞ VERMEK : İş adamı – iş kadınının tek derdi, işini büyütmek için istikrarlı yatırımlar yapmak ve istihdam sağlayarak **İŞ – AŞ – EŞ** vermek.

E..) MESLEĞİNDE KARIYER YAPMAK : İşletme ve yönetimde bilgi ve tecrübe, iş deneyimi kazandıkça, yatay ve dikey işlerde **çalışan insan kaynaklarının** kariyerinde ilerlemesi sağlanacaktır.

F..) MAL veya HİZMET ÜRETMEK : Sıra dışı ürün veya hizmetler geliştirmek için **NİŞ PAZARLARI** ortaya çıkaracak ve **müşterinin ihtiyaç – istek – arzularını** karşılayacak bir yönetim anlayışı sergilenecektir.

G..) MÜŞTERİ – ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ : Bunu başarmak üzere **müşteri memnuniyeti** için ürün veya hizmet **sıra dışı, kaliteli ve kullanışlı** hale getirilmelidir. **Çalışan memnuniyeti** için **iş tatmini** önemlidir. **İş zenginleştirme** ve **EQ DUYGUSAL ZEKÂ uygulamaları** işletmede iş tatminini arttıracaktır.

X.) SEÇMEN uzman değilse DENEYİM YAŞATIN :

SEÇMEN Uzman değilse, A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " hakkında tam genel bir bilgiye sahipse, **SEÇMENİ** sunuma dâhil edin. Siyasi toplantılarımıza davet edin. Ya da **ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** olmanın **avantajlarını – kazanımlarını – faydalarını SEÇMENİ HİPNOZ** ederek **deneyim yaşatın. GELECEĞE GÖTÜRÜP** hizmetten faydalandığını hayal edebilirse iş tamamdır. Reklamın özü de; müşterinin **ürün veya hizmeti** kullanırken hayal ettirmesidir.

SEÇMEN Uzmansa sunuma dâhil etmeyin. **Geleceği hayal ettirmenin** bir faydası yoktur. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini ne yapsanız sağlayamazsınız. Sadece **3.) ANA MESAJINIZI SÜREKLİ TEKRARLAYIN s. 12 ve 9- SEÇMEN ne kadar uzman**sa – **siyasette bilgiliyse : s. 93** maddelerini yeniden okuyun. **SEÇMENİ siyasi etkinliklerimize ve siyasi faaliyetlerimize** davet edin. Yeni bir **İş dünyası çevresi** kazanmasına, **arkadaşlıklar ve dostluklar** kurmasına **imkân** oluşturun.

XI.) SEÇMENE GÜVEN VERİN OTORİTE SAĞLARSINIZ:

SEÇMENLE konuşurken **güvenilir bir kaynak ve uzmanın** siz olduğunuzu belli edin. Uzmanlığınızı ön plana çıkarın. **Ana Mesajı** vermenize gerek yoktur artık. Konuyla ilgisi olmayan **SEÇMENE** yani halka sürekli tekrarlayarak **ANA MESAJINIZI** iletin.

XII.) SEÇMENİ TAHRİK EDİN :

SEÇMENİN Cinsellik, heyecan, mutluluk hislerini **KARİZMATİK İMAJ** çizerek tahrik edin. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** dâhil

olmanın **avantajlarını – kazanımlarını – faydalarını SEÇMENİ HİPNOZ** ederek **deneyim yaşatın. DİİME** tekniğini doğru kullanın.

XIII.) SEÇMENİ DOĞAÇLAMA YAPARAK YÖNLENDİRİN :

İkna etmek için SEÇMENİN fikirlerini yönlendirmeniz gerekir. Bunu yaparken yazılı bir metne göre yapmayın. Karşınızdakilerin durumunu gözeterek **doğaçlama bir sunum** yapın. **Doğal olursanız özel ve farklı olursunuz.**

XIV.) SEÇMENE GARİP İDDİALARDA BULUNMAYIN :

SEÇMENİ ikna etmek için, kendinize bağlamak için **garip iddialarda** bulunmayın. " ***Size kimsenin duymadığı bir şey söyleyeceğim*** " demeyin.

XV.) SİYASİ PARTİLERİN SEÇMENE FAYDASINI LİSTELEYİN :

SİYASİ PARTİLERİN ÇIKMAZLARI ve A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " FARKI

AKP : " Devletçilik Zihniyeti "

- Devletçilik Zihniyeti ile iş dünyasını - iş adamlarını ezmesi ve umursamaması
- İslamcılık anlayışı ile diğer ülkelerdeki Müslümanlara sosyal yardım etmesi
- İş hayatını değil, kamuyu ve devleti güçlendirmesi

CHP : " Bürokrasi Zihniyetli "

- Çalışmayan ve üretmeyene sosyal yardım yapması
- Devletin ticaret yapması, fabrika açması
- Devletçilik anlayışı ile bürokrasiyi hortlatması
- İş hayatını ihmal etmesi, iş adamlarını sömürmesi

MHP : " Devletçilik Zihniyeti "

- Devletçilik anlayışı ile hareket etmesi. Memuriyete ağırlık vermesi.
- Bürokrasiye ağırlık vermesi

FAZİLET PARTİSİ : " Yerel Yönetim Zihniyeti "

- Devletçilik anlayışı ile hareket etmesi. Memuriyete ağırlık vermesi.
- Bürokrasiye ağırlık vermesi

İYİ PARTİ : " Bürokrasi Zihniyetli "

- Devletçilik anlayışı ile hareket etmesi. Memuriyete ağırlık vermesi.
- Bürokrasiye ağırlık vermesi

HDP : " Komün Hayatı "

- Seçmenini köleleştirmesi
- Devleti sömürerek yandaşını zenginleştirmesi
- Komün hayatını BEDAVA ile özendirmesi

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " : " Liberal Zihniyetli "

- Devletçilik zihniyetinden kurtularak, devlet işletmelerini özel sektöre devrediyoruz.
- Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Sistemler Kuruyoruz. Kamu ve özel sektörde bütün sistemleri verimli ve etkin hale getiriyoruz. SSK + EMEKLİ SANDIĞI + BAĞ-KUR sağlık sisteminin birleştirilmesi gibi.

- İŞSİZLİK FONUNDAN Kİ Biz sosyal yardım yapmıyoruz.
İşsizlere – geliri olmayanlara – yaşlılara ASGARİ ÜCRET üzerinden
18 yaş gençlere % 35 – 30 yaş yetişkinlere % 30 – 60 yaş yaşlılara % 25
işsizlik fonundan pay verilir. **Ta ki bir iş bulana kadar.**

- İş hayatında " Katılımcı Yönetimle " ekonomik kalkınmayı sağlayacağız.
İŞ – AŞ – EŞ üretiyoruz. İş projesi üretiyor, işsiz meslek sahibi, meslek erbabı kişileri doğru işe yerleştiriyoruz. Kendi işinin patronu yaparak, bir İş adamı davranmasını sağlayarak, piyasadan **aklının teri ve alnının teri ile** para kazanmasına, kar etmesine vesile oluyoruz. İşsizliğe çözüm üretiyoruz. **Yönetim** faaliyete başlayınca projede yer alan herkesin temsilcisinin katılımıyla **İŞ KOMİTESİ** oluşturulur. Katılımcı yönetimle şirket bağımsız yönetilir. İşletmenin kurumsal kimlik yapısına uyamayanların, mesleğini icra edemeyenlerin, ıslahı mümkün değilse piyasadan yeni işsiz elemanla değişimi sağlanır.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97

SEÇMENE KARŞI İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN

A.) SEÇMENİ etkilemek için **güvenilirlik** şarttır. **SEÇMENE** güvenilir birisi izlemi bırakmalısınız. İşinizi profesyonelce çok iyi bilmeli ve yapmalısınız. Etkileyici birisi olmalısınız. Bunun için işinizde uzman olmanız ve uzman görünmeniz gerekir. Yaptıklarınız da güvenilirliğinizi belirler. Bunun için şu **değerlere** sahip olmalısınız :

Yeterlilik	: Mesleğinizde yetkin ve etkin olmalısınız. İşinize tam vakıf mısınız?
Dürüstlük	: İçiniz ve dışınız bir olmalıdır. Riyakâr ikiyüzlü biri olmamalısınız.
Uzmanlık	: Mesleğinizin erbabı olduğunuzu belli etmelisiniz. İşinizin ehli misiniz?
Sempatiklik	: Karşınızdakiyle ilgilendiğinizi sözlerinizle belli edin.
Rahatlık	: Kendinizden emin olmalısınız. Bilgiç gibi değil bilge gibi davranın.
Sosyallik	: Dışa dönük tavırlarla insanların arasına karışıp hemhal olmalısınız
Empatik	: Karşınızdaki kişinin bakış açısından dünyaya bakmalısınız. Duygudaş mısınız? Empati kurabiliyor musunuz?

ŞU SORULARI CEVAPLAYIN

- Mesleğinizde yeterli misiniz? **SEÇMEN** böyle düşünüyor mu?
- Herkese karşı dürüst müsünüz? **SEÇMEN** size katılıyor mu?
- İşinizde uzman mısınız? **SEÇMEN** sizi ehil buluyor mu?
- İnsanlara karşı sempatik misiniz? **SEÇMEN** sizi coşkulu buluyor mu?
- İnsanların içinde rahat mısınız? **SEÇMEN** sizi bilge buluyor mu?
- İnsanların içine karışıyor musunuz? **SEÇMEN** sizi insancıl buluyor mu?
- **EMPATİ** kurabiliyor musunuz? **SEÇMEN** kendisini anladığınızı hissediyor mu?

B.) SEÇMENE Bilgi ve tecrübe, iş deneyiminizin derinliğini hissettirin. Söyledikleriniz inanılabilirliğinizi belirler. Bunun için şu **değerlere** sahip olmalısınız :

Eğitimli	: Meslek eğitiminden geçmelisiniz.
Bilgili	: Meslek becerisinde teknikle hareket etmelisiniz.
Deneyimli	: Mesleğinizde çırak – kalfa – usta ilişkisi içinde iş yapmalısınız.
Uygun	: Hal – Tavr – Hareketlerinizle meslek erbabına yakışır davranmalısınız.
Yetenekli	: Mesleğinizi doğal ve doğaçlama ile icra etmelisiniz.
Zeki	: Sözlerinizle, baştan tüm yanlış anlaşılımları önlemelisiniz. Davranışınızla, olası tehlikelere karşı baştan tüm tedbirleri almalısınız.
Kalifiyeli	: İşinizin ehli olduğunuzu davranışlarınızla göstermelisiniz.

ŞU SORULARI CEVAPLAYIN

- Deneyimli misiniz? **SEÇMEN** deneyimli olduğunuzu düşünüyor mu?
- Bilgili misiniz? **SEÇMEN** bilgili olduğunuzu düşünüyor mu?
- Kendi alanınızda eğitim aldınız mı? **SEÇMEN** eğitilmiş olduğunuzu düşünüyor mu?
- Alanınızda gerekli özelliklere sahip misiniz? **SEÇMEN** buna katılıyor mu?
- Yetenekli misiniz? **SEÇMEN** yetenekli olduğunuzu düşünüyor mu?
- Zeki misiniz? **SEÇMEN** zeki olduğunuzu düşünüyor mu?
- Alanınızda ehil misiniz? **SEÇMEN** ehil olduğunuzu düşünüyor mu?

C.) VERDİĞİNİZ REFERANSLAR HALE ETKİSİ oluşturur. Başkalarının sizin hakkınızdaki olumlu düşünceleridir. Kendi uzmanlığınızı ortaya koymak için başkalarının sizin hakkınızdaki olumlu düşüncelerinden yararlanmalısınız. Başkalarının hakkınızdaki **önsözleri** haleniz olur. Duvarlarınızda **diplomalar ve ödüllerinizi** yer alsın.

D.) REFERANSLARINIZ sizi hangi kategoriye sokuyor?

99

I.) Dışa dönüklük : Cesur – Konuşkan – Agresif

İçe dönüklük : **Çekingen – Sessiz – Uysal**

Cesur / Çekingen
Konuşkan / Sessiz
Agresif / Uysal

II.) Olumlu Tavır : Dengeli – Rahat – Sakin

Olumsuz Tavır: **Heyecanlı – Gergin - Tedirgin**

Dengeli / Heyecanlı
Rahat / Gergin
Sakin / Tedirgin

III.) Sosyalilik (sempatiklik) : Yumuşak başlı – neşeli – arkadaş canlısı

Asosyalilik (Antipatik) : **İtici – Asık suratlı – Yabani**

Yumuşak başlı / İtici
Neşeli / Asık suratlı
Arkadaş canlısı / Yabani

IV.) Diğerlerine ilham vermek

Diğerlerine ketum davranmak

E.) GÜVENİRLİLİĞİ ARTTIRMANIN 7 YOLU :

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET demesinin anahtarı **güvenirliliktir**

I.) Pozitif bir izlenim bırakın.

Eğitiminizi	: Lisans – Doktora - Profesör
Pozisyonunuzu	: Uzman – Pratisyen - Yetkili
Deneyiminizi	: 5 yıllık – 10 yıllık – 20 yıllık

Bunları ön plana çıkarın. Asla yalan söylemeyin ya da abartmayın.

II.) Akıcı bir iletişimci olun. Kelime yuvarlamayın ve yanlış telaffuz etmeyin. İşinizi tam bilin. Konuya tam hâkim olun. Tane tane konuşun ve vurucu olun.

III.) Yeteri kadar hızlı konuşun. Konuşma hızınıza dikkat edin. Yeteri kadar hızlı konuşamamanız, karşınızdaki kişide konuyu iyi bilmediğiniz izlenimini bırakır.

IV.) Kanıtlara değinin. Eğitimli olduğunuzu göstermek için " **PROF. DR. ÖMER DİNÇER'e göre** " deyin. Araştırmalara göre demeyin.

100

V.) Karşı tezlerden de bahsedin. Böylece tarafsız olduğunuzu belli edersiniz. Dinleyenleri şaşırtarak onları kazanırsınız.

VI.) Sempatik olun. SEÇMENE samimi ilgi gösterin. Dürüst olduğunuzu düşünür. **Güvenirliliğiniz ve Karizmanız** artar.

VII.) Mizah kullanın. Doğru zamanda ve uygun ortamda biraz mizah kullanmak dürüst görünmenizi sağlar. Bu da seçmeni **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demeye ikna eder.

F.) Güvenirlilik için uzmanlık bilgisine ve dürüstlüğe ihtiyaç vardır.

MESLEĞİNİN ERBABI Güvenirliliğinin ne olduğunu, **SEÇMENİN** buna neden ihtiyaç duyduğunu ve bunu nasıl elde edeceğini bilir.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101

SEÇMENİ ETKİLEMEDE PRENSİPLER

A.) SEÇMENE SORUYU NASIL SORACAKSINIZ?:

Bir karar verme oyunu oynayalım.

OLAY1 : 600 kişiyi öldüreceği tahmin edilen bir salgın hastalığa karşı hazırlandığınızı düşünün. Hastalıkla mücadele için iki farklı program geliştirdiniz. Bu iki programla ilgili bilimsel veriler ise şöyle:

- **A PROGRAMI** uygulanırsa 200 kişinin hayatı kurtulacak.
- **B PROGRAMI** uygulanırsa üçte bir ihtimalle herkes kurtulacak, üçte iki ihtimalle kimse kurtulamayacak. Yani 600 kişinin hayatı kurtulamayacak.

SORU1 : Hangisini seçerdiniz? A PROGRAMINI mı? B PROGRAMINI mı? Seçerdiniz. Bir kenara kalemle cevabınızı yazın.

//

OLAY2 : 600 kişiyi öldüreceği tahmin edilen bir salgın hastalığa karşı hazırlandığınızı düşünün. Hastalıkla mücadele için iki farklı değişik program geliştirdiniz. Bu iki programla ilgili bilimsel veriler ise şöyle:

- C PROGRAMI uygulanırsa 400 kişi ölecek.
- D PROGRAMI uygulanırsa üçte bir ihtimalle kimse ölmeyecek, üçte iki ihtimalle herkes ölecek. Yani 600 kişi ölecek.

SORU2 : Hangisini seçerdiniz? C PROGRAMINI mı? D PROGRAMINI mı? Seçerdiniz. Bir kenara kalemle cevabınızı yazın.

SONUÇ1 : Bir Kenara yazdığınız **SORU1** cevaplarını karşılaştırınız. Önce **SORU1** sorusunun cevaplarını inceleyelim. **A PROGRAMINI** mı? **B PROGRAMINI** mı? Seçtiniz. Hangisini neden seçtiniz? Bir düşünün. **A PROGRAMINI** kesin olduğu, **B PROGRAMINI** riskli bir kumar olduğunu düşündüğünüz için mi **A PROGRAMINI** seçtiniz? **A PROGRAMINDA** 200 kişinin hayatı kurtulabilirken, **B PROGRAMINDA** 600 kişinin hayatı kurtulamayacak vurgulaması yapıldığına dikkat edin.

SONUÇ2 : Bir Kenara yazdığınız **SORU2** cevaplarını karşılaştırınız. **C PROGRAMINI** mı? **D PROGRAMINI** mı? Seçtiniz. Hangisini neden seçtiniz? Bir düşünün. **C PROGRAMINI** değil de **D PROGRAMINI** neden seçtiniz? Oysa her iki soru da özünde aynıydı. Ancak cümlelerin farklı şekilde kurulması, dolayısıyla farklı bir

açıdan yansıtılmaları, İnsanların düşünce ve kararlarını nasıl da etkiliyor. **SORU2** de **C PROGRAMINI seçersek** 400 kişi ölecek, **D PROGRAMINI seçersek** 600 kişi ölecek vurgulaması ile 400 kişi ile 600 kişi arasında bir fark yok diyerek, aslında riskli bir kumar oynadığını fark edemedi insanların çoğu **D PROGRAMINI seçiyor**.

Ekonomik krizi düşündürerek, **SEÇMENE** şu soruları sorun :

- Kendi ailende kaç işsiz var? **1 - 2 - 3** kişi
- Kardeşlerinin ailesinde toplam kaç işsiz var? **3 - 6 - 9** kişi
- Amca-Dayı-Hala-Teyze akrabanda toplam kaç işsiz var? **10 - 20 - 30** kişi
- Türkiye’de iş bulamayan kaç işsiz var?** **10 milyon - 20 milyon - 30 milyon** kişi
- Türkiye’de evlenememiş kaç bekâr var?** **10 milyon - 20 milyon - 30 milyon** kişi
- Eş dosttan 1 yılığına kaç para **BORÇ** toplarsın? **10.000 TL - 20.000 TL - 30.000 TL**

NOT: SEÇMEN tercihini, teklifin yapılma şekline göre belirler. **Kelimeleri** doğru vurgulayın. Kaybetme korkusu – Kazanma ihtimali **ve** Kesin durum – riskli durum seçeneklerini düşünerek, **SEÇMENİN** istediğiniz cevabı vermesini sağlayacak şekilde vurgulamaları doğru yapın.

103

B.) KAYBETME KORKUSU – KAZANMA İHTİMALİ

İnsanlar sahip oldukları bir şeyi kaybetmemek için, sahip olmadıkları bir şeyi kazanmak adına harcayacaklarından daha fazla çaba sarf eder. Kaybetme korkusu kazanma ihtimalinden de daha güçlü bir motivasyondur.

SORU1 : Bir tiyatroya gittiğiniz anda önceden aldığınız biletinizi kaybettiğinizi fark ettiğinizi hayal ediniz. Başka bir bilet almak için 30 TL daha öder misiniz?

SORU2 : Bir tiyatroya gittiğinizi ama biletinizi henüz almadığınızı hayal ediniz. Tiyatroya vardığınızda cebinizden 30 TL parayı düşürüp kaybettiniz. Bileti yine de alır mısınız?

SONUÇ : BİLETİ mi kaybedince **yeniden BİLET** alırsınız? **PARAYI** kaybedince mi **yeniden BİLET** alırsınız? İnsanlar genellikle **PARAYI** kaybedince bunu dert etmiyorlar. Sadece sahip oldukları ürünü yani burada **BİLETİ** kaybedince bunu dert ediyorlar. Yani **PARAYI** değil **BİLETİ** dert ediyorlar.

SEÇMENE, ekonomik krizde **KUR – FAİZ – ENFLASYON** artınca, artan borçlarını ödeyebilmek için **dededen – babadan kalma mal – mülk varlıklarını** nasıl kaybettiklerini düşünmelerini isteyin. Bu durumun tek sebebinin **İKTİDARIN** kendisi olduğunu, çünkü kendi yandaşlarını **koruyup – kolladığı** için, devlet

ihalelerini yandaşına verdiği için ekonomide **tam rekabeti** sağlayamadığından **ekonomik krize** düştüğümüzü tane tane açıklayın.

Batı ülkelerinin **İKTİDARA** baskılarının özünde bu olduğunu, **İKTİDARIN** iş dünyasının önünü kestiği için, **TAM REKABETİ ÖNLEDİĞİ** için, yandaşın önünün açıldığı için yandaşın cebi dolduğundan ama **Türk Halkının** ezici çoğunluğunun yoksullaştırılarak sefaletle sürüklendiğini, **Türk Halkının** borçlarının sürekli artmasından dolayı **dededen – babadan kalma mal – mülk varlıklarını** nasıl kaybettiklerini tane tane anlatın. Yani sahip oldukları varlıklarını **kaybetme korkusu** ile düşündürmelisiniz.

Mantiğiniz size, insanların en iyi seçeneği seçmek isteyeceklerini söylüyor. Ama gerçek öyle değil. **SEÇMENLER** seçimlerini rasyonel ya da mantıklı yapmıyor. Duygularıyla karar veriyor. Takım tutar gibi parti tutuyor. Sonra da duygularına destek vermek içinde **mantıklı gerekçeler** oluşturuyor. **SEÇMENDEN** partisini değiştirmesini istemek zordur. Bu kötü // alışkanlığı, iş dünyasında yeni bir çevre kazanmasını sağlayarak kırın. **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" etkinliklerine, faaliyetlerine, seminerlerine, toplantılarına ve mitinglerine** davet ederek **yeni iş dünyası çevresini deneyimlemesini** sağlayın. **SEÇMENİN** duygularına hitap edin. Beyninde yeni alışkanlık // **yeni otoyol** inşa eder.

PAZARLAMA TEKNİĞİ DİİME MODELİNİ doğaçlama yeniden uygularsanız SEÇMEN vaatlerinizden etkilenip **kazanma imkânını** görünce de **Türkiye'nin İstikrarlı Ekonomik Kalkınması, devletin ve milletin, ailesinin iyiliği için** **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut" 'a SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der

NOT : İnsanlar kaybetmenin önüne geçmek için, kazanmak için harcadıklarından daha fazla çaba sarf ederler. Kimse elindeki ürünü kaybetmek istemez.

C.) KARA PROPAGANDA YAPMAK

A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA" SEÇİMDE EVET * **SANDIKTA EVET** demeden önce, **SEÇMEN** çok seçenek ister. Bu kendilerini özgür hissetmelerini sağlar. Ama çok fazla seçenek verince, seçeneklerin sayısı arttığı için **düşünsel uyumsuzluk** ortaya çıkar. **Yani hangisini seçeceğini bilememe durumu.** Seçenekler özgürlük verir ama çok fazla seçenek verilince **insanlar şaşırır ve donakalır.** Bu durum insanları çok bunaltır.

Bahisçiler hangi seçeneklere, neye para yatıracıklarına karar verinceye kadar delirirler. **Karar verince iç rahatlar.** Kumarı kaybedince de kendimi dinlemeliydim diyerek yeniden denerler. **Rahatlama psikolojisini** bilen **kumarhaneler** bu sırrı kullanırlar. Bahis yollarını çeşitlendirirler. Seçenekleri attırırlar.

AVM 'de insanlar seçeneklerin çokluğundan ne yapacaklarını bilmeden öylece dururlar. Sonunda birisine karar vererek, alış veriş yaparak rahatlarlar. **Rahatlama psikolojisini** bilen **AVM** 'ler bu sırrı kullanırlar. Bir ürünü **BOY BOY - RENK RENK** çeşitlendirirler. Seçenekleri arttırırlar.

Bazen insanlar karşılarında çok fazla seçenek olunca panik olur, şaşırıp kalır paralize olurlar. Hiçbir şey yapmayarak durumu ertelerler. Sonunda bundan bunalanlar bütün seçeneklerden vazgeçer.

Türkiye’ de 100’ den fazla siyasi partinin olması, **SEÇMENİN** kararsızlığa düşmesine sebep oluyor. Siyasi parti seçeneğinin 100 ` den çok fazla olmasından iyice bunalan **SEÇMENLER** çeşitli sebeplerle bu yüzden **oy kullanmak için SANDIĞA** gitmiyor. **Eski siyasi çevresini kaybetmekten korkan SEÇMENLER de,** Onun için **futbol takımı tutar gibi siyasi parti tutuyor.** Bu kötü alışkanlığını kırmak da zor gözüküyor. Çünkü **SEÇMEN** mantığı ile değil duygularıyla hareket ediyor. Toplumdan dışlanmak korkusundan **Eski siyasi çevresinden** bu yüzden kopamıyor.

Çok seçenek verilmesi yerine **karara yönlendirilmeyi tercih etme durumu** beyin yıkama ve ani dönüşümlerle olur. **Kara propaganda yapılırca, SEÇMEN** çok daha rahat tercih yapacaktır. Böylece gerçekten **SİYASİ PARTİSİNE** inanan **SEÇMENE** sahip olunur. **SEÇMENİ yönlendirirken :**

I.) SEÇMEN yönlendirilmek ister. Bilinçaltına **duygularına** hitap edin.

Pazarlama **DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayın. **HİPNOZ** ederek geleceği yaşatın.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " olmanın avantajlarını hissettirin.

II.) SEÇMEN kontrolün kendilerinde olduğuna inanmak ister. Bunu hissederse mutlu olur. Bunun için **SEÇMEN** sahip oldukları şeylerin değerini abartırlar. Pazarlama **DİİME TEKNİĞİNDE** eyleme geçmeden önce **SEÇMENİN** beyninde **rasyonel ve mantıklı** gerekçeler oluşturun.

III.) Seçeneklerin sayısını azaltın. **SEÇMEN düşünsel uyumsuzluktan** kurtulsun. 2 seçenek var deyin. " **Devletçi Zihniyeti** " savunan diğer siyasi partiler ve " **İş dünyasını** " savunan **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** deyin. **SEÇMEN** böylece çok daha rahat tercih yapacaktır.

IV.) Daima **SEÇMENİ** en iyi seçime yönlendirin. **SEÇMEN** sizden rehberlik bekler ve alınan sonuçları daima hatırlar.

V.) İnsanlar, başka insanların sahip oldukları şeyleri ister. Tüm çocuklar için **en değerli oyuncak** diğer çocuğun elindeki **OYUNCAKTIR. SEÇMEN** de **güç, nüfuz ve imtiyaz** için **makam – mevki, iş dünyası – siyasi çevre kazanmak** ve **hak – üstünlük – ayrıcalıklar** edinmek ister. Hak eden kabiliyetli, mesleğinde yetkin ve etkin, **güç, nüfuz ve imtiyaz SAHİBİ SEÇMENE** bu imkânları sağlayın.

GÜÇ: Bir işi yaptırma ve yönlendirme kudreti,

NÜFUZ: Sözüünü geçirme gücü, istediğini yaptırma gücüne sahip olan, itibarlı

İMTİYAZ : Bir kimse, kuruluş veya topluluğa başkalarından farklı olarak tanınan hak ve üstünlükler, ayrıcalıklar

NOT : Bunun için : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " değer katacak, katkı sağlayacak, önünü açacak ve ileriye götürececek **SEÇMENE** yol açın. **Sıra dışı proje ve fikir sahibi olan, özel bir yeteneği olan, uzmanlığı olan SEÇMENİ, Genel Merkezdeki yetkililerle ve il başkanlarıyla** tanıştırın, görüştürün ve **SEÇMENİN** elinden tutup **DOĞRU YERE – DOĞRU KİŞİYE** yönlendirin. **SEÇMENİN** ilerlemesini sağlayın. Amacına ve hedefine ulaştırın.

Hiç kimsenin önünü kesmeyin. Hiç kimseye umursamaz ve vurdumduymaz olmayın. Hiç kimseyi haksızlığa uğratmayın. **TİPE** göre değil **YETENEĞE** göre karar verin. **BİR YETENEK AVCISI** olun. Bunun için **SEÇMENİN her öneri ve şikâyetini** tam **KAYIT ALTINA** alın. Çift denetim yapmak için **düzenli periyotlarla** hem **genel merkeze** hem de **İLGİLİ YERE - İLGİLİ YETKİLİYE** evrakı **internetten** gönderin. **SEÇMENİN öneri ve şikâyeti,** zamanında değerlendirilip sonuçlandırıldı mı? Sonuç hakkında **SEÇMEN** zamanında bilgilendirildi mi? Takip edin.

KARA PROPAGANDA YAPIN

Ne **CUMHUR İTTİFAKI** ne **MİLLET İTTİFAKI** **çünkü** her iki grup da **" Devletçilik Zihniyetinde "** 3. seçenek **İŞ İTTİFAKI** diyerek, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelince Türkiye' de iş dünyasının önünü açacak,** tüm herkesin **İŞ - AŞ - EŞ** bulmasını sağlayacak, **proje sahibi** tek partidir diyerek, iş dünyasına **yeni bir umut** olduğunu vurgulayın. **İstikrarlı Ekonomik Büyüme ve Kalkınma** için, çocuk çocuğunun geleceğini güvence altına almak için **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET mi?** Diye sorarak **SEÇMEN** konuşuncaya kadar susun (Pazarlamada susma tekniği)

SEÇMEN teklife, mantık yoluyla tercih yapmaz. Ama **A.) B.) C.)** 'de durum tam tersidir. **Sadece bu 3 basit kural doğru uygulandığında** teklifinize **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** diyen seçmenlerin sayısında % 25 artış sağlanır. Yine tekrar edelim

- İnsanların, bir teklifin nasıl sunulduğuna (pozitif – negatif) (kesin – riskli) bağlı olarak karar alırlar. A PROGRAMI – B PROGRAMI **kesin – riskli** duruma göre karar verir.
- Kaybetme korkusu – kazanma ihtimali (tiyatrodaki biletini kaybeden bir kişinin yeniden bilet almayacağını ama parasını kaybeden kişinin tiyatro bileti alacağını gördük) Ürüne ya da hizmete sahip olmasının etkisidir bu.
- İnsanlar **çok seçenek** yerine **az seçenek** olduğunda alım yapar (Marketler zincirinde tüm deterjanlar seçenekleriyle raflara dizilmez. Her market zincirinin tek seçenek deterjan markası vardır. Ürünler tek marka üzerine dizayn edilmiştir)

NOT : SEÇMENDE tam itaati sağlamak için 2 seçenek sayısı ile sınırlayın.

" **Devletçilik Zihniyeti** " taşıyan ne **CUMHUR İTTİFAKI** ne de **MİLLET İTTİFAKI**
" **Katılımcı Yönetim** " le İş dünyasının önünü açan tek **İŞ İTTİFAKI'** na illa
SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET deyin.

D.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " gelmesi için

SEÇMENİN SAHİPLENMESİNİ SAĞLAMAK

Satış Pazarlamada **SAHİP OLMA ETKİSİ " Köpek yavrusu "** tekniği ile
(Mağaza bir **köpek yavrusunu** müşterinin evine 1 haftalığına emanet olarak
gönderdiğinde, 1 haftalığına **köpek yavrusuna** sahip olduğunda, müşteri artık onu
mağazadaki halinden daha değerli görür. **O yavru köpeğin değeri** müşterinin
zihninde birden artar. **Zihnindeki bu değer**, yavru köpeğin **mağazadaki etiket
değerinden** çok daha fazladır. Dolayısıyla müşteri, **yavru köpeği** düşünmeden
satın alır.) bir ürünü kısa süreliğine müşterinin evine ya da ofisine emanet olarak
sokabilirsiniz, müşteri için o ürün artık değerli hale gelir. Mesela **Sanat Galerileri –
Ofis Malzeme Satıcıları – Dergi üyelikleri** işlerinde bu taktik çok işe yarar.

SEÇMENİN davranışını değiştirirseniz, tutumunu da değiştirirsiniz. **SEÇMEN**
davranışlarının ve hareketlerinin sorumluluğunu üzerine alınca, hem davranışları hem
de tutumları değişmeye başlar. **Eski siyasi fikrinden** vazgeçer. Bunun için:

107

SEÇMEN İŞ DÜNYASINDA

İŞ ADAMI – İŞ KADINI – ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARININ

DAVRANIŞ - TUTUM - BAKIŞ AÇISINI DEĞİŞTİRMESİ İÇİN

Satış ve Pazarlamada **SAHİP OLMA ETKİSİ " Köpek yavrusu "** tekniği

Bir cemaat ya da grup sizi toplantılarına davet eder. İnançlarınızı ve
düşüncelerinizi değiştirmenizi istemezler. Sadece kendilerini **denemeniz için**
toplantılardan birine katılmanızı ve sizden çalışmalarını, düşüncelerini incelemelerini
ister. Teklifi, kibarca kabul etmişsinizdir. Toplantı sonunda fikriniz değişmemiştir. Ama
bir süre sonra bu grubu sevdiğinizi düşünmeye başlarsınız ve katılmaya karar
verirsiniz. Biraz daha zaman geçince, bu grubun tam size göre olduğundan artık
eminsinizdir.

Neden? **Davete icabet edince** bir şeyler yapmaya başladığınızda bunlara
alışıyorsunuz ve bu cemaat ya da grup toplantısında, yapılan hareketleri yapmamak
sizde bir türlü **boşluk hissi** oluşturuyor. Hareketleri yapmaya başlayınca, dolayısıyla
tutumunuz da değişmeye başlıyor. Bir davranış, bir hareketi benimsediğinizde
bakış açınız nasıl da değişiyor? Demek ki bir toplantıda belli davranışları, hareketleri
ve törenleri sürekli tekrarlamak **tutum ve bakış açılarının değişmesine** yol açar.

Bu yüzden tanıştığınız insanları; İş dünyasında – iş adamı – İş kadını - çalışan insan kaynaklarını (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**), **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** 'nın **miting ve etkinliklerine, siyaset akademisi ve siyasi konferanslarına** sürekli davet edin. **SEÇMENİ** Bir misafir gibi ağırlayın ve uğurlayın.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " İş dünyasının – iş adamlarının – iş kadınlarının **KARİZMATİK İMAJI** için geliştirdiği **kendine özgün** yeni semboller, ritüel davranışlar, tören hareketlerini **mitinglerde izlemesini ve deneyimlemesini** sağlayın. Yeni alışkanlıklar, yeni hareketler, yeni düşünceler, yeni fikirler sürekli tekrarlandığında zamanla yeni siyasi seçenek, yeni davranış şekli, yeni alışkanlık kişinin beyinde otoyolunu döşer. Bundan sonra hep bu yeni // otoyoldan gider. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARI "** samimi ve içten benimser. Aynı şekilde **bir İş adamı – bir İş kadını** gibi davranmaya başlar.

NOT : SEÇMENİN Tutumunu ve bakış açısını değiştirmek için önce davranışlarını değiştirin. Bunun için sadece denemesi için **SEÇMENİ** gruba davet edin. Toplantıda belli davranış ritüelleri ve törenleri sürekli tekrarlayın.

E.) SEÇMENE değil BÜYÜK DEĞERLERE HİTAP EDİN

108

1- İnsanları, **görüşlerini ya da inançlarını** değiştirmeye itmeden davranışlarını değiştirmeye nasıl ikna edersiniz?

2- Ait olduğumuz grubun çıkarlarını, kendi güvenliğimizin üstünde tutmaya eğilimliyizdir. İçinde bulunduğumuz gruptaki diğer kişilere göz kulak oluruz. Mesela mahallemizde küçük bir çocuğu kurtarmak için yanan bir binaya girmekten bir an tereddüt bile etmeyiz neden? Bizi böyle bir **fedakârlığa iten** nedir? Elbette ki **değerlerimizdir !..**

3- Tüm insanlar **kendilerinin, ailelerinin, ait oldukları gruplarının, toplumun, Allah'ın** çıkarlarını korumak için beyni programlanmıştır. Bu yüzden. **Yüce Değerlerimiz** için her an **fedakârlık** yapmaya hazırızdır.

4- İş hayatında **satış elemanlarının** yaptığı en büyük hata, **ürünlerinin** yalnızca **müşterinin** işine, kendisine nasıl yarayacağını, ihtiyacını nasıl karşılayacağını anlatmalarıdır. **Oysa ürünlerinin** müşterinin ailesi, çalışanları, çevresi, ait olduğu grubu dini cemaati ve toplumu açısından Allah için **neden daha iyi olduğuna da** değinmeleri gerekir. Yani **müşteriye** değil **büyük değerlere** hitap etmelisiniz.

ÖRNEK – 1 : Mc Donald's TV reklamında yorgun bir adam gösteriliyor. Arka fonda da " **Bugün molayı hak ettin, öyleyse haydi kalk, doğru Mc Doanld's a "**

diyen şarkı çalınırken, reklamdaki **adam otomobile** ailesiyle binip ailesiyle beraber Mc Donald's a gidiyor.

KONUŞURKEN SEÇMENE değil, BÜYÜK DEĞERLERE HİTAP EDİN

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, mesleğinizden - işinizden hak ederek daha çok para kazanacaksınız. Yarınlara umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle**, sosyal gruplarınızla **iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacak. Daha **zengin ve mutlu** muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA "** bol bol dua edeceksiniz

F.) TAM REKABET : BİR HAYATTA KALMA MÜCADELESİDİR

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELİNCE, icraatlarıyla **Tam Rekabeti** sağlayınca, **iş dünyasının** önü açılacaktır. İşletmeler kar elde etmek için tüm **kaynakları ve imkânları, verimli ve etkin** kullanacaktır. Doğal olarak **müşteri memnuniyeti** ve **çalışan insan kaynaklarının iş tatmini** ve hayat **yaşam kalitesi** de artacaktır.

Bill Gates' in **MİCROSOFT'** u en iyi ürünleri kabul edilebilir fiyattan satarak pazarda **TEKEL** kuruyor. Böylece pazarın tamamına sahip olmak istiyor. Rakipleriyle çok iyi rekabet edip harika ürünler sunuyor. Siz de müşterinizin rekabetçi yanına hitap ederek iş hayatında aynı sonucu alabilirsiniz. Dünyanın en iyi yarışçıları dünyanın en zengin bireyleridir. **SEÇMEN İŞ DÜNYASI – İŞ ADAMI – İŞ KADINI – ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI** ' na (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**) şu soruları sorun :

- **İş hayatında tam rekabet ederek, kendi sektörünüzde müthiş ürünler ve hizmetler üreterek müşterileri yönetmek, sizin ve ailenizin sosyal durumunu nasıl etkiler?**
 - Saygın bir iş adamı olurum. Sosyal çevremiz saygın iş insanlarıyla dolar.
- **Müşterinizin zirvede olma arzusunu kullanarak daha fazla ürün veya hizmet satın almasını nasıl sağlarsınız?**
 - İş adamlarıyla dolu çevrem olunca, sürekli iş fikri ve iş yatırımlarıyla günüm geçer
- **Rekabetçi olmak yaşam kalitenizi nasıl etkiler?**
 - Sürekli yeni ürün ve hizmetler ürettiğimizden hayatımızın kalitesi sürekli artar.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " dâhil olmanın **SEÇMENE** toplumda, ait olduğu siyasi görüşün kendisine sağlayacağı avantajları **SEÇMENE** hatırlatın. **PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayın. **SEÇMENİN amacı** diğer insanlarla rekabet etmek değildir. Siyasette rekabet edenler, sosyal çevrelerinde saygınlıklarını yitiriyorlar. Çünkü bir siyasi görüşe ait olup hayatta kalmak istiyor. Yalnız kalmak istemiyorlar.

NOT : Dünyanın en iyi yarışmacıları dünyanın en zengin insanlarıdır. İnsanlar, hiyerarşinin zirvesinde olmak isterler. **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** peşindedir.

BİR HAYATTA KALMA YÖNTEMİDİR * TAM REKABET

İnsanlar, başka insanların sahip oldukları şeyleri ister. Tüm çocuklar için **en değerli oyuncak** diğer çocuğun elindeki **OYUNCAKTIR. SEÇMEN** de **güç, nüfuz ve imtiyaz** için **makam – mevki, iş dünyası – siyasi çevre kazanmak ve hak – üstünlük – ayrıcalıklar** edinmek ister. Bunu hak eden kabiliyetli, mesleğinde yetkin ve etkin, mesleğinde uzman olan, işinde **güç, nüfuz ve imtiyaz SAHİBİ SEÇMENE** bu imkânları sağlayın. **Bunun için :**

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " değer katacak, katkı sağlayacak **SEÇMENE** yol açın. **Sıra dışı proje ve fikir sahibi olan, özel bir yeteneği olan, uzmanlığı olan SEÇMENİ, Genel Merkezdeki yetkililerle ve il başkanlarıyla** tanıştırın, görüştürün ve **SEÇMENİN** elinden tutup **DOĞRU YERE – DOĞRU KİŞİYE** yönlendirin. **SEÇMENİN** ilerlemesini sağlayın. Amacına ve hedefine ulaştırın.

110

G.) GRUPLAR KARŞISINDA KONUŞMAKTAN HİÇ ÇEKİNMEYİN

- **Delilik bireylerde değil gruplarda görülür.** Maçta yoğun duygular yaşayan taraftarlar, bu esnada rakip takımın taraftarını öldüren bir kişi, tek başınayken böyle bir hareketi asla yapmaz.
- Konuşmacılar için bir grubu ikna etmek, birebir bir bireyi ikna etmekten daha kolaydır. Grup halindeki insanlarda geçici bir zekâ eksikliği yaşanır. Bireyin değil, grubun genel görüşü hâkim olur. İnsanlar ne duyarlarsa kabul ederler. **Birçok insan çobanını bekleyen koyun gibidir.**
- Grupta ne kadar çok insan varsa, **grup etkilenişimi** ile **grup bilinç dışına** hitap eden **grup liderinin söylediklerinin** uygulanma ihtimali o kadar artar. **Grup karşısında konuşmaktan çekinmemek gerekir**
- Konuşmanıza grup içinden itiraz eden birileri çıkarsa, onu **dikkatle ve saygıyla** dinleyin. Ona saygı gösterdiğinizizi belli edin. Sunumunuza siz devam edin. **Genellikle çoğunluğun dediği olacaktır.**
- **Linç edenlerin** sayısı ne kadar fazla olursa **linç o kadar vahşetle olur.** Duygusal bir çılgınlık yaşayan kişiler, tüm etik değerlerini kaybeder. Çünkü **grup içindeyken bilinç devre dışı kalır.** Grup, bilinç dışlarıyla yönetilir. Grup

çok **duygusal ve tepkisel** davranır. Bu da etik davranan satıcıya ya da etik davranmayan dolandırıcıya birçok fırsat sağlar

**İŞ ADAMLARINA - İŞ KADINLARINA
SEÇMEN KARŞISINDA KONUŞURKEN
SEÇMENE değil BÜYÜK DEĞERLERE HİTAP EDİN**

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, mesleğinizden - işinizden hak ederek daha çok para kazanacaksınız. Yarınlara umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle**, sosyal gruplarınızla **iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacak. Daha **zengin ve mutlu** muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'a bol bol dua edeceksiniz.

111

NOT : Bir grubu etkilemek bir bireyi etkilemekten çok daha kolaydır. İnsanlar bir gruba ait olma ihtiyacı içindedir. Yalnızlığı kimse sevmez. Destek olacak, arka çıkacak insanlara ihtiyacı vardır. İnsanlar bir grubun parçası olmak için birçok şeyi gözden çıkaracaktır.

H.) HEPİMİZ SEVİLMEME İHTİYAÇ DUYARIZ

- **Tüm insanlar arzu edilmek ister.** İstenmediğini **hisseden kişilerin fiziksel, psikolojik, duygusal** gelişimleri her yönden olumsuz etkilenir.
- Kalp krizinin en büyük nedeni şudur : " **Ailesi içinde samimi ve anlamlı bir ilişkiye sahip olamamak**". Aile bireyleri **Yakınlık ve içtenlik** gösterince o insan iyileşir. **Sevdiklerinden ayrılmak ise** adamı öldürür. Bunu bilen bazı kimseler 900' lü hatlar, internetteki sohbet siteleri, vs. . hizmet sunarlar ve çok para kazanırlar.
- **SEÇMENE** samimi olarak **sevgi ve şefkat** gösterin. **SEÇMENE** yakınlık gösterin ve kendisine içtenlikle davranın.

**İŞ DÜNYASI - İŞ ADAMLARI - İŞ KADINLARI ile
SEÇMEN İLE KONUŞURKEN**

Karşınızdaki kişiye yalnız bir **SEÇMEN** olarak değil, ona **bir birey** olarak da **özel bir ilgi** gösterdiğinizizi hissettirin. **Özel hayatıyla ilgilenin.** Eğitim durumunu ve

hobilerini öğrenin. **Özel gruplarına katılın.** Özel etkinliklerine katılın. **İnsanlar samimi ilgiyi hemen fark eder.** Bunu hissettiklerinde ömür boyu sürecek bir ilişki doğar. **SEÇMEN** teklifinizi samimi olarak benimser ve kabullenir. **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut"** 'un bir neferi olur. **İKTİDARI İÇİN * SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut" 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112

SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRAN STRATEJİLER

A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a KATILMALARINI istediğinizde

- Zıtlık tepkisi ile **SEÇMEN " Üzgünüm bunu asla yapamam. Boşuna uğraşmayın. İmkânı yok, hayır. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a ÜYE olamam. "** diyenin direncini nasıl kıracağız? **SEÇMENİN** Hayatının en iyi kararını alması için ihtiyacı olan bu bilgiye sahip misiniz? **HAYIRI - EVETE** çevirmeyi nasıl başaracaksınız?
- X ve Y Seçenekler arasında **SEÇMENİN** hayatını değiştirecek seçimi yapmasını sağlamak üzere **bu kılavuz el kitabını** okuyorsunuz.
- **İkna edici olmanın ve itaat ettirmenin** 2 yolu vardır. Ya teklifinizi daha çekici hale getirir, teklifinizi daha değerli kılarırsınız **ya da** karşınızdakinin direncini kırarsınız.
- **SEÇMENİN ANA MESAJINIZA** gösterdiği direnişi kırmayı hedefler bu stratejiler. Ancak teklifinizi daha değerli kılmak gibi bir işlevi de yoktur.
- 2 tip direnç vardır. **1- Zıtlık tepkisi ile** davranarak **tercihinize** veya **özgürlüğünüze** müdahale eden bir **teklifi - talebi** anında geri çevirme **2- Teklifle – taleple ilgili alacağınız karardan pişmanlık duyacağınız düşüncesi.** İnsanlar, eğer vazgeçtikleri **piyango bileti " Ya büyük ikramiyeyi kazanırsa?"** sorusuyla düşecekleri **müthiş pişmanlığı** düşünürler ve kendilerini çok kötü hissederler. Kendilerini bir aptal gibi görürler. Bu duyguyla yaşamak istemediklerinden, **piyango bileti**ni iade etmeyip ellerinde tutar. İnsanlar neden böyle bir psikoloji yaşar bir düşünün? Çünkü **kazanacaklarını hayal ederek** bir mutluluk - bir umut yaşarlar. Bu **pozitif duyguları** kaybetmemek için **piyango bileti**ni ellerinde tutar. Bayiye gidip **piyango bileti**ni geri iade etmezler. **Pişmanlık duygusu** işte bu **pozitif duyguları** kaybetmenin üzüntüsüdür.
- **SEÇMEN** size " **Hayır** " derse **HAYIRI - EVETE** çevirmeyi nasıl başaracaksınız?

1. Direnç: İşine gelmediği için **teklifi - talebi** anında geri çevirip **hayır** der.

2. Direnç: Bu güzel **teklife - talebe hayır** dediğin için **pişmanlık duyacaksın** denilerek gelecekte yaşayacağı pişmanlık duygusunu hissetmesi sağlanır.

B.) SEÇMENİN HAYIR DİRENCİNİ KIRMAK İÇİN

- I.) SEÇMEN** nedenini bilmeden **HAYIR** der. **SEÇMEN** ile konuşurken amaç, **SEÇMENİN " Hayır "** demesine hiç fırsat verilmemelidir. **HAYIR** yanıtı alırsak, etkisini en hızlı şekilde ortadan kaldırmalıdır. Çünkü **SEÇMEN** bu

fikrini ne kadar çok insanla paylaşırsa, **HAYIR** yanıtını değiştirmek o kadar zorlaşır.

II.) Tutarlılık Yasasına göre insanlar, daha önce söyledikleriyle uyumlu olduğuna inandıkları şekilde hareket eder. **Daima aynı şekilde davranır.** İnsanlar bu yüzden bir kez kaçırdıkları fırsatı, 2.keresinde de elinden geçirir. **Gelecekte de aynı şekilde** davranır. Bu yüzden insanlar, **kendi çıkarlarına olan bir şeyi bir teklifi - talebi**, daha önce geri çevirdikleri için yine bu **teklife - talebe HAYIR** diyeceklerdir. Göz göre göre **güzel bir imkânı – güzel bir fırsatı** yine elinden kaçıracaktır.

III.) Sırf birileri **kendilerine** bir şey yapmaları söylendiği zaman, insanlar otomatik olarak tepki gösterip zıtlık tepkisi ile güzel bir **teklife - talebe HAYIR** diyor.

IV.) Mesela, bahis oynayan deneklere " **Kesinlikle X futbol takımını seçmelisin** " denince, denek **zıtlık tepkisi** göstererek **HAYIR** deyip **Y takımını** seçiyor. Oysa **X futbol takımını** seçmeleri istendikten sonra, deneklere " **Y futbol takımı kazanınca mı daha çok pişman olacaksın? Yoksa inat edip Y futbol takımını seçince, X futbol takımı kazanınca mı daha çok pişman olacaksın?** " diye soru sorulsa, kendi istediğiniz seçimi kabul ettirmeyi kolaylaştırırdınız. Buradaki espri, deneklere **kendilerini nasıl hissedecekleri sorulduğunda** baskıya boyun eğiyorlar. Sonradan pişmanlık duymamak için **Kesinlikle X futbol takımını seçiyorlar.**

V.) İnsanlara, pişman olup olmayacakları sorulmadığı zaman, güzel bir **teklife - talebe** zıtlık tepkisi gösteriyorlar. **HAYIR** diyorlar. Pişman olup olmayacakları sorulduğunda bir **teklife - talebe EVET** diyorlar. Ama seçtiği **X takım kaybedince** zıt yönde karar verenlerden daha da çok üzüntü duyuyorlar.

VI.) İnsanlara **pişmanlık duygusunu yaşatmak, pişmanlığını hissettirmek** direncinin kırılmasını, direnç gösterdiği şeyi seçmesini ve itaatinin artmasını sağlar. İşte budur **RECEP TAYYİP ERDOĞAN' ın kullandığı iletişim stratejisi.** Bunu nasıl başarıyor? **SEÇMEN** aslında **LİDERİNE** ayak uydurmayı ve **LİDERİNE** uyumlu görünmeyi ister. Çünkü seçimiyle ilgili **bir pişmanlık duygusu yaşamak** istemez. **LİDERİNE** Boyun eğer ve itaat eder **LİDERİNE** boyun eğmezse, itaat etmezse **pişman olacağını** düşünür.

VII.) SEÇMENİN baskı hissi hissederek, zıtlık tepkisi ile **teklifimize – talebimize HAYIR** dememesi için, **SEÇMENİN REFERANSINDAN** faydalanmalıyız. **REFERANS** olan **KİŞİ, SEÇMENİN** duyacağı şekilde " **Daha neyi seçeceğime karar vermedim. Ama ben özgür bir insanım, istediğimi seçerim. Bana kimse karışamaz** " dediğinde, **REFERANS** olan **KİŞİ SEÇMENİN** önyargısını savunduğu için, **SEÇMEN** büyük bir baskıdan kurtulur ve kendisini özgür hür hissederek. Böylece kendiliğinden **zıtlık tepkisi** ortadan kalkar. **SEÇMEN** de seçim zamanı **kendisine REFERANS** olan **KİŞİNİN** seçtiği seçeneği kabul eder. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der. " **İmkânı yok, hayır** " demez.

C.) SEÇMENİN HAYIR DİRENCİNİ ADIM ADIM KIRMAK

İkna sürecinde **SEÇMENE, SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini kolaylaştırmak için **önce** baskı kurarak zıtlık tepkisinin şiddetini artırmalı, **sonra da** kendisini rahatlatarak **SEÇİMİNDE** kendisini özgür hissetmesini sağlamalıdır.

I.) Önce SEÇMENİN " Özgürce seçim hakkı " tehdit edilir.

+ **SEÇMENE " Kesinlikle İŞ İTTİFAKINI seçmelisin "** Türkiye'miz için Milletimiz için Tek çare **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** denir.

II.) Gelecekte duyulacak pişmanlık durumu dile dökülerek ikna etme süreci tamamlanır.

+ "**Devletçilik Zihniyeti**" taşıyan siyasi partiler **EKONOMİK KRİZİ** daha da derinleştirecektir. **KUR – FAİZ – ENFLASYON** sürekli artacak, bu yüzden Türk Toplumunu daha da yoksullaşacaktır. Teknolojide gerileyen iş dünyası 3. Dünya ülkelerine dönecektir. **İşsizlik – fakirlik – boşanmalar** alıp başını gidecek, kimse gün yüzü göremeyecek, **yolsuzlukların – hırsızlıkların - dolandırıcıların** ardı arkası hiç kesilmeyecektir. Güzel ülkemiz ve milletimiz **kaosa ve karmaşaya** düşerek **anarşi ve terörü** insafsızca yaşayacaktır.

115

III.) Bu tehdidin yarattığı duyguların üzerine gidilir.

+ Seçmenin duyacağı şekilde **SEÇMENE REFERANS** olan kişinin "**Daha neyi seçeceğime karar vermedim. Ama ben özgür bir insanım, istediğimi seçerim. Bana kimse karışamaz**" demesi sağlanarak **SEÇMENİN** üzerindeki baskı ve özgür olma isteği duyguları dile getirilir.

IV.) Özgürlüğünün tehdit edilmiş olması durumu ortadan kaldırılır.

+ **Mecburiyetten ve baskıdan SEÇMENİN** kurtulup kendisini özgür hür hissetmesi sağlanır. **SEÇMEN** kendi haline bırakılır. Ama **REFARANSI** ile irtibatlı olması sağlanır. Dostluk ve arkadaşlık ilişkileri içinde birbirlerine **ODAKLANMA EMPATİ TEKNİĞİNİ** uygulamaları sağlanır.

D.) SEÇMENİN hissetme modundan çıkarak düşünme moduna geçmesi

- **Teklifinize – talebinize** zıtlık tepkisi ile "**İmkânı yok, hayır**" diyen **SEÇMENİN** direncini nasıl kıracağız? **SEÇMENİN** bilinçsizce gösterdiği zıtlık tepkisini yani **HAYIR** demesini hızlıca aşıp, bilinç düzeyindeki pişmanlıkla ilgili düşüncelerini harekete geçirmelidir. Bunu yaparak karşımızdaki kişinin bizim istediğimiz **SEÇENEĞİ** tercih etmesini sağlayabiliriz. Aniden çıkan **HAYIRI**

böylece **EVETE** çeviririz. **SEÇMEN, A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'u** benimseyerek bize katılır. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der ve bir neferi olur.

- Bilinç dışı neden **SEÇMENİ** böyle davranmaya itiyor? Özerklik, bağımsızlık, hür iradesiyle kendi kararlarını kendisinin vermesi gibi değerler çocukluktan itibaren bize öğretiliyor. Doğru ama insanlar da **içgüdüsel** davranıyor.
- Yani genetik. Kapana kısılan bir hayvan ya savaşmaya ya da kaçmaya çalışır. Bu insanlardaki otomatik **HAYIR** ' ın yanıtının karşılığıdır. Bir hayvan olarak insanlar da kısıtıldığında **HAYIR** diyecektir. Yani savaşacak ya da kaçacaktır. Bu durumda **SEÇMENE** gelecekle ilgili düşüncelerini, **kendi isteklerini – kendi arzularını – kendi beklentilerini** gerçekleştiremediğinde pişman olup – olmayacağını sorduğunuzda, bu hissinden korkarak **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** diyecektir. Böylece bilinç, bilinç dışını kontrol ederek, **içgüdüsel tepki modundan** çıkararak **rasyonel düşünceyle değerlendirme moduna** geçirecektir. Yani **hissetme modundan** çıkararak **düşünme moduna** geçecektir.
- Bazı kişiler, yanlış karar aldıklarında gelecekte kendisini nasıl hissedeceğini tahmin etmekte pek başarılı değildirler. Bu kişiler ne **geçmişe göre** ne de **geleceğe göre** yaşarlar. Sadece **anı yaşarlar**. Şimdinin tadını çıkarırlar. Gününü gün ederler. Ehli keyif içindedirler. Keyif çatarlar. **Zevk ü sefa** içinde yaşarlar. Bu yüzden gelecek **tehlikeleri ve riskleri** düşünmezler ve **tedbir** almazlar.

116

E.) DİRENÇ STRATEJİLERİNDE UZMANLAŞMAK

I.) Dilenciler kesin bir miktar talep ettiklerinde, daha çok para topluyor. Dilencinin **beklentisi yüksek olunca** insanların karşı koyması da o kadar zorlaşıyor.

II.) Birileri kendisinden faydalandıysa, bir kere kandırıldıysa, insanlar artık yeni **tekliflere – taleplere** direnci artar ve **HAYIR** der. Çünkü kimse kandırılmak istemez. Kimse enayi yerine konmak istemez. **İnsanlar bir kez kandırıldı mı dirençleri artar.**

III.) Otel bellboyları, **ekstra hizmetler** verdiği 2 kat bahşiş toplarlar. Ekstra hizmetler müşterinin özel ihtiyaçlarıyla ilgilenmek demek.

IV.) Restoranda garsonlar müşteriyle özel olarak ilgilenir ise çok bahşiş toplar. Hesapla birlikte bir parça çikolata getiren garsonun bahşişi artar. Özellikle:

- | | |
|---|-------------------------------|
| - Eğilerek müşteriyi karşılayanlar | + Garsonun çekiciliği |
| - Müşteriye isimleriyle hitap edenler | + Hizmetteki yeteneği |
| - Özel bir isteğinin olup olmadığını soranlar | + Yerine göre uygun davranışı |

NOT: A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ÜYELERİ, SEÇMENİN özel ihtiyaçlarıyla, özel istekleriyle ve özel arzularıyla özel olarak ilgilenmeli ve elinizden geldiğince yerine getirmeye çalışmalısınız.

F.) DİRENÇ KIRMADA İZLEYECEĞİNİZ TEMEL STRATEJİLER

I.) GELECEĞİN ŞİMDİDEKİ GÜCÜ

SEÇMENLE ilişkilerinizde direnci erkenden yıkıp ikna etmeyi nasıl başarabilirsiniz? Geleceği hayal etmelerini isteyin. **ÜYE olmazlarsa** yaşayacakları riskleri, ekonomik krizleri, **ÜYE olurlarsa** kazanacakları avantajları vurgulayın. Anlaşma sağlamanın en güçlü ve etkili yolu budur. **SEÇMENE** ne yapacaklarını söylemek yerine, geleceği yaşatarak neler hissedeceklerine dair deneyim edinmesini sağlamak gerekir.

İkna etmek için SEÇMENİN zamana bakış açısını değiştirmesini sağlamakla, **SEÇMENİN** teklifinizle – talebinizle ilgili duygularını da değiştirir ve **istediğiniz seçimi** yapmalarını sağlar.

SEÇMENE geleceği hatırlatma tekniğini **işinizde ve ilişkilerinizde** kullandığınızda yani insanlara geleceği hatırlattığınızda ve hayal etmesini sağladığınızda " **Genç Umut** " ' a olan **ilgi ve talep** patlar.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'n SEÇMENİ gelecekte nasıl mutlu edeceğini anlatmak **ÜYE sayısında** patlama yaşatır. " **Genç Umut** " ' a olan ilgiyi artırır. (**PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ**). **SEÇMENİN** Özel sorunlarıyla ilgilenmeli ve çözmeye çalışmalısınız. **SEÇMEN** sizden gelecekte bir şey edinme sözü aldığı anda, size ve **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a** uzun süreli olarak bağlanacaktır.

117

1..) SEÇMENİN Zaman Perspektifini Kaydının :

Müşterilerine gelecekte bir şey edinme sözü ver. Onları uzun süreli kendine bağlarsın. Aldıkları ürünün gelecekte kendilerini nasıl mutlu edeceğini anlatın. Ürün satışı patlar. Bağış kampanyaları yürütürken insanlara bugün verdikleri karardan dolayı gelecekte kendilerini çok mutlu hissedeceklerini anlatın. Bağışlar patlar.

Hayat sigortası satarken müşteriye " **Öldüklerini ve eşlerini beş parasız bıraktıklarını düşünmelerini isteyin. Eşinin kirasını ödeyemediğini, çocuklarının okula gidemediğini** " yanındaki eşine dönerek " **Çok şanslısınız. Sizin güvenliğiniz ve rahatınız için her şeyi yapacak bir kocanız var** " deyin. Üstelik çok cüzi miktarla yıllık ödediğiniz primlerle bunu başaracaksınız deyin.

Hipnozda " **geleceğe giderek** " yaşamlarının kendilerine sunacağı güzellikleri, iyilikleri ayrıntılı bir şekilde hayal etmelerini sağlayın. Amaç; olumlu, gerçekçi ve inanılır bir gelecek hayali kurarak ileriye dönüp bakmalarını ve bu olumlu hale ulaşabilmek için ne tür adımlar atmaları gerektiğini planlamalarını sağlayın.

SEÇMENE gözlerini bir kapa. " *geleceğe giderek* " **A ANAHTAR PARTİ** " **Genç Umut** " iktidara gelince bir düşün **vaatlerimizi, iş adamı olmanın avantajlarını, kazanımlarını ve faydalarını.** Bunlara ulaşabilmen ve kavuşabilmen için **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demek üzere **SEÇMENİN ÜYELİK FORMUNU** doldur. **ÜYELİK AİDATLARINI** zamanında ödeyeceğine dair bana şimdi söz ver. Referans göster. **ÜYELİK PROMOSYON ÜRÜNLERİNİ** günlük hayatında kullanmaya gayret et. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** un **etkinliklerine ve faaliyetlerine,** toplantı ve mitinglerine, **seminerlerine ve konferanslarına** zamanında katıl.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " un iktidara gelmesini istiyorum. Bunun için **tüm GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ imkânlarımı** bu uğurda kullanmaya ant içiyorum. Bunun için gecemi – gündüzüme katacağıma yemin ediyorum. **DİYEREK BİTİRİN.**

2..) SEÇMENE Bir şeyi kabul ettirmek ve ikna etmek için korku ve kıtlığı kullan :

Korkuyu kullanmak, kutup etkisi ile **zıtlık etkisi** yaratır. Yani **SEÇMENİN** otomatik olarak **HAYIR** demesinin önüne geçilir.

Korku hissinden hiç kimse hoşlanmaz. Bir kişi sürekli aynı sözleri duyduğunda, bu sözler artık anlamını yitirir. Kişiyi değiştirmez. Ne yapmalı?

"Oğlum! Sen bunu yaparak kendini öldürüyorsun. Sigara yüzünden bir gün ölünce yüzünün rengi sapsarı olacak ve seni hep böyle hatırlayacaklar" denmez. Bir davranışı etkilemeye çalışırken belirgin talimatlar verin. İnsanları, açmalarını istediğiniz kapıya doğru adım adım götürmelisiniz.

Korku hissinden hiç kimse hoşlanmaz. Bir kişi sürekli aynı sözleri duyduğunda, bu sözler artık anlamını yitirir. Kişiyi değiştirmez. Ne yapmalı? Birisine bir şeyi yapmamasını söylemeyin.

Eğer korku ve kıtlık faktörünü kullanacaksanız, onlara mutlaka adım adım hazırlanmış **bir kurtuluş planından** bahsedin. Davranışı değiştirmeye başlar.

"Oğlum! Sen bunu yaparak kendini öldürüyorsun. Erken yaşta akciğer kanserinden öleceksin. Çocuklarının evlendiğini bile göremeyeceksin. Torunlarını okşayamayacaksın. Her içtiğin bir sigaranın ömründen 3 dakikanı çaldığını bileceksin. Günde 20 adet sigara içiyorsan - günde 60 dakika ömründen eksiliyor. 20 yılda 7300 saat eder. Bu da yaklaşık 1 yılına tekabül eder. Yani başkaları 20 yıl yaşarken, sen 19 yıl yaşayacaksın. Hem de akciğer kanseri hastası olarak. İyisi mi her hafta, günde içtiğin sigara âdetini 2 eksiltirsen - 2 ay sonra günde içtiğin sigara sayısı 4 âdete düşer. 20 yılda 9.5 ay daha uzun yaşarsın." deyin.

Eğer **korku ve kıtlık faktörünü** kullanacaksanız, Önce ölesiye **SEÇMENİ** korkutun. Yaşayacağı kıtlığı hissettirin. Sonra da **SEÇMENE** mutlaka adım adım hazırlanmış **bir kurtuluş planından** bahsedin. **Kurtuluş için kesin**, adım adım hareket etmesini sağlayan **talimatlar verin**. Böylece **SEÇMENİN** davranışı değişmeye başlar

Dünyada özel şirketler gücüne güç katarken, Türkiye’ de özel şirketler her geçen gün güç kaybediyor. Yoksullaşıyor. Çünkü **devletimizin hantal yapısı EKONOMİMİZİ** yutuyor. İşletmelerimizin küçülmesine sebep oluyor. Sermayenin büyümesine engel oluyor. Onun için Türkiye’ de **maaşlarımız ve ücretlerimiz** gelişmiş ülkelerden çok düşük. Onun için **aldığımız aylığımızla** geçinemiyoruz. Onun için yoksulluğu boşuna yaşıyoruz. Maalesef Türkiye’ de tüm siyasi partiler **" Devletçilik Zihniyeti "** taşıyor. Bunu yaparken de **Türk devleti ve Türk milleti** kavramlarını suiistimal ediyor. **Amaç**, devlet kadrolarını ele geçirip **yandaşına** peş keş çekmek. Kendi çıkarlarını koruyup kollamak. Türk Toplumunun, herkesin menfaatini düşünen kim var? **İKTİDARI** ele geçiren **muhalefeti temsil eden** diğer halk kesimlerini **BULDOZER gibi** ezip geçiyor. Bu kesimlerin çektiği sıkıntılarını görmezlikten geliyor. Hangi siyasi parti iktidara gelirse gelsin maalesef durum böyle. **Yetenekli Olan Adama** değil **Kendi Adamına Kıyak** çekiyor. Hani **Liberal Düşünce nerede? Liyakat nerede?** Hak keza.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET demezseniz, **teklif ve talebimizi** kabul etmezsiniz, gelecekte seçim özgürlüğünüzü kaybedip, sıkıntılar çekmeye devam edeceksiniz. Bu dünyada bir gün olsun gün yüzü görmeyeceksiniz. **Zenginliği, konforu, rahatlığı** yaşayamayacaksınız. Afrikalılar gibi ekonomik krizlerde bir **kıtlığı** yaşayacaksınız. Daha nereye kadar bu böyle sürecek? **" Devletçilik Zihniyeti "** için **fedakârlık** yapmaya devam edeceksiniz? Hep böyle **parasızlığa - meteliksizliğe** kurşun atmaya devam mı edeceksiniz? Size bir önerimiz var. İşte Kurtuluş Planı :

A..) İŞTE !... İŞ DÜNYASI İÇİN BİR KURTULUŞ PLANI

Bireysel çabalar heba oluyor. **Örgütlü çalışmalar** yarınlara **miras** kalıyor. Onun için işsiz MESLEK SAHİPLERİNE **İŞ PLANI** geliştirdik. **Amaç**, kendi iş biriminin **PATRONU** olmak. **BİNA – DONANIM – MAKİNE TEÇHİZAT – ARAÇ GEREÇ** iş birimlerine son teknolojiyle kurulur. Mesleki niteliğe sahip olan **yetkin ve etkin** insan kaynaklarına, kendi sorumluluğundaki iş birimindeki kullandığı her şeyden **YATIRIM DEĞERİ** üzerinden **aldığı iş kredisiyle** SAHİP oluyor. Mesleğinde çalışanlar bir nevi işinin **PATRONU** oluyor. Tek şart kredi ödemelerini zamanında yapmak ve işletmenin **KURUMSAL KİMLİĞİNE** uygun davranmak. İşini yaparken de **verimli ve etkin** çalışabilmek için sürekli **kendisini eğiterek geliştirmek**. Profesyonelleşerek işinde **hızına hız** katmak. Bir **HIZ DELİSİ** olmak.

B..) EKONOMİNİN KURTULUŞ PLANI İÇİN - İŞTE İŞ PLANI

- 1- Proje bazlı bir büyük işletme kurulur,
 - 2- Sektörüne göre **KURUMSAL KİMLİK** yapısı oluşturulur. Profesyonel yönetim kadrosu belirlenir.
 - 3- Departmanlar ve şubeler oluşturulur.
 - 4- Donanım – makine – araç ve gereçler belirlenir.
 - 5- İşle ilgili İK mesleki nitelikler belirlenir.
 - 6- Mesleki niteliğe göre eğitim ve öğretimden geçmiş, çıraklık – kalfalık – ustalık deneyimi kazanmış kişilere iş duyurusu yapılır.
 - 7- Adilce piyasa değerine göre maaş ve primler belirlenir.
 - 8- Mesleğini icra edecek şekilde donanım – makine – araç ve gereçler için yapacağı yatırım tutarı belirlenir.
 - 9- Kim mesleğiyle ilgili bu işte çalışmak istiyorsa yatırım fonundan kredi çekerek, kendine kim yatırım yapacaksa **İŞ – KOMİTESİNDE** adaylar değerlendirilir.
 - 10- Seçilen kişi işiyle ilgili donanım – makine – araç ve gereçler için yatırım fonundan kredi çekerek kendine yatırım yapar. Bunlar kendisine aittir. Kendi sorumluluğundadır. Yalnız kendisi kullanmaktadır.
 - 11- Bu işinden alacağı maaş ve primlerle kredi borcunu taksit taksit öder. Bir personel gibi işinde adanmış çalışır. Şirketin politikalarına uyar.
 - 12- İşletmenin borsa değerine göre her yıl yaptığı iş biriminin yatırım değeri belirlenir.
 - 13- İşini devretmek isteyenler **İŞ – KOMİTESİNE** başvurur. İşe yeni adaylar değerlendirilir. Mesleki niteliğe sahip seçilen kişiye bu iş devredilir. Yatırım değerinden amortisman düşülür. **İŞ – KOMİTESİNE** de hizmet bedeli ödenir. Yatırım bedeli kredi ile ödenince iş devri tamamlanmış olur. Tek şart önceki kredi borcunu ödemiş olmalıdır.
- NOT:** Şirketin kurumsal kimliğine ve şirket politikalarına uyum sağlayamayan çalışanların işine **İŞ – KOMİTESİ** son verebilir. Yeni adaylarla mesleki niteliğe uygun kişilerle işine devam etmek isteyebilir.
- 14- Yeni seçilen kişi katılımcı yönetimle kendisi ya da temsilcisi ile yönetime katılır.
 - 15- **Asıl Amaç :** Katılımcı Yönetimle, işini doğru yapan bireyin, işletmenin daha **verimli ve etkin** çalışmasını sağlayacak **yönetimler ve teknikler** geliştirmesine imkân vermek.

Tali amaç : Her çalışanın kendi **donanım – makine – araç ve gerecine** sahip çıkması ve gözü gibi bakarak amortisman süresini uzatmasıdır. Ne de olsa kullandığı **makine, araç ve gereçler** çalışanın ekmek teknesidir.

3..) Bizzat yapmalarını istemek yerine

Başkasını vesile ederek sorun :

Bir **SEÇMENE** ne yapacağını söylemek yerine **ki** zıt tepkiyle **HAYIR** yanıtını verecektir. Bunun yerine birisinin, sizden bir şey yapmalarını istemesi halinde bunu yapıp yapmayacaklarını sorun. Vakti geldiğinde böylece bu şeyi yapmayı kabul edeceklerdir. Siz böylece **soruyla aklına girerek**, bu fikre **zamanla alışmasını** sağlıyorsunuz.

Mesela birisinin, sizden hafta sonlarında **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** için çalışmanızı istemesi halinde ne yapacaksınız? **EVET** der misin? Diye sorun. Olumlu yaklaşanları daha sonra vakti geldiğinde kendisini arayıp **ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** için çalışıp çalışmayacaklarını sorun. **EVET** diyeceklerdir.

4..) POZİTİF sorular sormanın gücü :

SEÇMENDEN gelecekleriyle ilgili tahminlerde bulunmalarını istemekle kendi inanç ve hayallerinden etkilenerek istediğiniz şekilde düşünmesini sağlıyorsunuz. **SEÇMENE** geleceği hatırlattığınızda ve hayal etmesini sağladığınızda **DİRENCİNİ** kırıp **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der.

A takımının B takımını nasıl yenebileceği sorulduğunda (**nasıl yenebileceğiyle ilgili fikir yürütmeleri istendiğinde**) muhatabınız, maçı gerçekten de A takımının kazanacağını düşünmeye başlıyor.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un gelecekteki başarılarıyla ilgili tahminde bulunun. **İktidara nasıl geleceğiz?** Genelde pozitif bir gelecek hayal edenlere bunu sorunca, karşınızdaki kişinin otomatik olarak **HAYIR** demesini engelliyorsunuz. Kendi geleceği için ona fayda sağlıyorsunuz. Sonra da **SEÇMENİN SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesine vesile oluyorsunuz.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un iktidara gelmesini ne kadar istiyorsunuz? Diye sorunca, bu kişiler zamanla olumlu düşünerek iktidara gelmemizi ister. Sizin istediğiniz yönde seçim yapar. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der

SEÇMENE İş adamı olmayı ne kadar istediğini sorduğunuzda, vakti gelince iş adamı gibi teşebbüse geçtikleri görülüyor. Siz böyle **sorularla aklına girerek**, bu fikre **zamanla alışmasını** sağlıyorsunuz.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122

SEÇMENİ İKNA ETMEDE

ÇERÇEVELEME MODELİ

A.) ÇEŞİTLİ SENARYOLAR ve YORUMLAR

SENARYO – 1 : Aşağıda bir bahis oynanıyor

- **X DURUMU** : Bir oyunda 1000 dolar kazanıyorsunuz. Sonra 2 seçenek sunuluyor

1. **SEÇENEK kesin olarak 500 dolar kazanmak**
2. **SEÇENEK % 50 şansa 1000 dolar kazanmak ya da hiç kazanamamak**

Hangisini seçersiniz?

YENİDEN ÇERÇEVELEME

+ **Y DURUMU** : Bir oyunda 2000 dolar kazanıyorsunuz. Sonra 2 seçenek sunuluyor

1. **SEÇENEK kesin olarak 500 dolar kaybetmek**
2. **SEÇENEK % 50 riskle 1000 dolar kaybetmek ya da hiç kaybetmemek**

Hangisini seçersiniz?

SONUÇ: X ve Y aslında birbirine tıpa tıp aynı. Kazandığı **1500 doları** garantide tutmak mı? Yoksa % 50 şansa sahip olup 1000 dolar daha fazlasını mı istiyorsunuz?

X durumu : 1. SEÇENEK % 85 - 2.SEÇENEK % 15 seçiliyor.

Y durumu : 1. SEÇENEK % 30 - 2.SEÇENEK % 70 seçiliyor.

YORUM : Sorunun 2 farklı sorulma şeklini, **çerçeveleme yöntemini** inceleyin. Aralarındaki fark ne? Sizce insanlar neden böyle tercih yapmış olabilir? Tahminlerinizi kendi işinizde ya da ilişkilerinizde nasıl kullanabilirsiniz? İnsanların **düşünme tarzlarının** yanlış kararlar almalarına **nasıl neden olduğunu** ve bu durumdan nasıl faydalanacağınızı, insanları nasıl yönlendireceğinizi öğreneceksiniz.

123

Ders – 1 : İnsanlar, gelecek için risk almak yerine, şu andaki kesin kazancı ister. X durumunda 1.SEÇENEĞİ seçer.

Ders – 2 : İnsanlar daima kendileri için en iyi olanı değil, kendilerine en çekici şekilde sunulan şeyleri tercih eder. İnsanlar, Y durumunda ha 500 dolar kaybetmişim ha 1000 dolar kaybetmişim. "Aralarında bir fark yok" diye düşünür. Y durumunda 2.SEÇENEĞİ seçer.

Ders – 3 : İnsanlar yalnızca bilginin sunulma şekline önem veriyor. Karar aşamasında konuyu her açıdan değerlendirin. X durumunda KAZANMAYA vurgu yapılırken, Y durumunda KAYBETMEYE değil, 500 dolar kaybetmek ile 1000 dolar kaybetmek arasında bir fark olmadığına vurgu yapılıyor.

SENARYO – 2 : Otomobili satmak

- **X DURUMU** : Hayalinizdeki otomobil 500 dolar ucuz ve 2000 indirimdeyken, paranız olmadığından dolayı satın alamadınız. Şimdi paranız var ama 2000 dolarlık indirim bitmiş. Otomobil piyasa fiyatından 500 dolar hala ucuz. Otomobili satın alır

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

mısınız? HAYIR. Almazsınız çünkü şimdi alırsanız geçen 3 ay önceki indirimden faydalanamadığınız için **kendinizi kazıklanmış hissedeceksiniz ve pişman olacaksınız.** Bu pişmanlığı yaşamamak için otomobili satın almıyorsunuz. Oysa insanlar sırf bu pişmanlık hissini yaşamamak için muhteşem fırsatları kaçıır hep.

Eğer her gün işe gelip giderken otomobili galeride görüyorsanız, arabayı tekrar tekrar görmek sizi rahatlatır. Sonra satın aldığınızda olası pişmanlık hisleriniz önemini kaybeder. Bunları anlayabiliyorsanız insanları istediğiniz şeye ikna edebilirsiniz artık.

Bir müşteriye muhteşem bir fırsat sundunuz. Ama HAYIR dedi. Aylarca o müşterinin gözü önünde durarak sizinle iş birliği yapmalarını nasıl sağlarsınız?

YENİDEN ÇERÇEVELEME

+ Y DURUMU : Otomobil için teklifinize 2 yıl boyunca **ücretsiz yağ değişimi** ve **motor ayarı GARANTİSİ** ekleyebilirsiniz. Bu 2 hizmetin bedeli 500 dolar olarak lanse edilir. Bunun şirkete aslında maliyeti yoktur. Çünkü **otomobil sıfır** olduğu için **motor ayarlama** 2 yıl boyunca gerekmez. **Yağın fiyatı** da fazla tutar etmez.

Bu teklifinizi yeniden çerçeveleyip müşteriye en ideal fiyattan aldığını hissettirirseniz, müşteri psikolojik olarak size **EVET** der.

124

YORUM : Müşterinin **HAYIR** yanıtını ortadan kaldırmak için yeniden çerçevelemeyle sunduğunuz teklifin **avantajlı** olduğunu **HAYIR** derse, sonradan **pişman olacağını** hatırlatın. Müşterilerinizle ilişkilerinizde **direncini** erkenden yıkıp, onu **ikna etmeyi** nasıl başarılırsınız? Geleceği hayal etmelerini isteyin. **Ürünü almazlarsa** yaşayacakları **riskleri** ve **ürünü alırlarsa** kazanacakları **avantajları** vurgulayın. Anlaşma sağlamanın en güçlü ve etkili yolu budur.

SENARYO – 3 : Televizyon Satmak

- X DURUMU : 600 dolarlık TV, indirimle **400 dolardan** satılıyor. O anda alamıyorsunuz. 1 hafta sonra TV indirimle **500 dolardan** satılıyor. Piyasa fiyatının çok altında. Ama yine almıyorsunuz. Çünkü alırsanız kendinizi kötü hissedeceksiniz. Çok iyi bir fırsat olmasına rağmen **HAYIR** dedikten sonra **hareketsiz durgunluğa** geçiyorsunuz. **Mağaza satıcısı bir formül bulmalıdır.** Aksi halde sizi ömür boyu kaybedecek.

YENİDEN ÇERÇEVELEME

+ Y DURUMU : Bir müşteriye muhteşem bir fırsat sundunuz. Ama HAYIR dedi. Aylarca o müşterinin gözü önünde durarak, bu teklifi 1. İNDİRİMDEKİ gibi nasıl değerli gösterebilirsiniz? Sizinle iş birliği yapmalarını nasıl sağlarsınız?

TV için teklife 1 yıl **ücretsiz GARANTİ** ekleyebilirsiniz. Müşteriye 80 dolar kadar hizmet bedeli olarak lanse edilebilir. Bunun şirkete bir maliyeti olmaz.

YORUM : Müşterilerinizle ilişkilerinizde **direnci** erkenden yıkıp, onları **ikna etmeyi** nasıl başarabilirsiniz? **Teklifi yeniden çerçeveleyin. Pişmanlık kartını oynayarak** geleceği hayal etmelerini isteyin. Ürünü almazlarsa yaşayacakları **riskleri** ve ürünü alırlarsa kazanacakları **avantajları** vurgulayın. Müşteriye **ideal fiyattan aldığını** hissettirin. **Psikolojik** olarak size **EVET** diyecektir. Müşteriyle anlaşma sağlamanın **en güçlü ve etkili yolu** budur.

Bir insana geleceği düşündürmek, eğer bazı hareketler yapılırsa gerçekleşecek **riskleri ve avantajları** göz önünde bulundurmalarını sağlar. Böyle var olmayan durumları düşündürmek pişmanlık duygusuyla ilgilidir. **Pişmanlık duygusunu** hissettirebilerseniz **etkileme gücünüz artar.**

B.) SEÇMENİN pişmanlıktan kaçma içgüdüsünden faydalanın

125

Öğrenciler sınava giderken arabasının kapısını kilitleyip kilitlemediğini şüphesiyle yolda donakalırlar. Sizce : 1- Sınava mı girerler? 2- Otomobile dönüp kapıyı mı kontrol ederler? Buradaki faktör pişmanlık duyup duymayacakları. **Pişmanlığa kapılacaksa bunu engelleyecek tercihi yapıyorlar.** Onun için 2 senaryo üretiliyor:

Bir grup öğrenciye, geri dönüp otomobili kontrol ettiklerini ve kilitli olduğu halde sınavı kaçırdıklarını düşünmeleri istendi. Diğer gruba ise arabaya geri dönmeyip sınava girdiklerini ama geri döndüklerinde arabaya zarar geldiğini gördüklerini düşünmeleri istendi. Nasıl hissederdiler? Daha sonra tüm öğrencilere sınava ya da arabaya gidip gitmemek arasında bir seçim yapmaları istendi.

Pişmanlıktan kaçma içgüdüsünden nasıl faydalanabiliriz? Yaptığınız hizmetten **SEÇMENİN teklifinizi – talebinizi** kabul etmemesi halinde başlarına gelebilecek 10 olumsuz şeyi tane tane anlatın. Aynı şekilde **SEÇMENİN teklifinizi – talebinizi** kabul etmesi halinde başlarına gelecek 10 güzel şeyi tane tane anlatın.

I.) GELECEKTE OLUMSUZ YAŞAYACAĞI - RİSKLER : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELMEZSE HAYATINIZDAN BİN PİŞMAN OLACAKSINIZ " deyin.

- 1- Her geçen gün ekonomik kriz daha da derinleşecek. Ekonomi kötüleşecek. **KUR – FAİZ – ENFLASYON** daha da artacak.
- 2- Gelirleriniz azalacak, giderleriniz artacak. Bu da borçlarınızı daha da arttıracak
- 3- Ailenizi geçindirmek her geçen gün zorlaşacak. Karı koca çalışsanız da nafile
- 4- Çocuklarınıza bir gelecek sağlayamayacaksınız. İşsizler ordusuna katılacak
- 5- Bugünlerinizi arayacaksınız. Gününüzü kurtaramayacaksınız.
- 6- Ele - komşuya - akrabaya muhtaç yaşayacaksınız.
- 7- BORÇ PARA bulamayacaksınız. Çünkü kimsede nakit para bulunmayacak.
- 8- Temel gıdalarınızı alıp beslenemeyeceksiniz. Sağlığınızı kaybedeceksiniz.
- 9- Marka **ev-eşya-giyim** alamayacaksınız. Eski püskülerle idare edeceksiniz
- 10- Daima bir işçi ya da memur olarak kalacaksınız. Onu da bulursanız eğer.

DERS: İnsanlar kaybetmekten korkarlar. Pişmanlık hissetmekten kaçarlar. **SEÇMEN** sizinle **iş birliği ve güç birliği** yapmazsa neler kaybedeceklerini hesaplayın. Yaşayacakları sıkıntıları anlatın.

II.) GELECEKTE OLUMLU YAŞAYACAĞI - AVANTAJLAR : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELİRSE HAYATINIZDAN PEK MEMNUN OLACAKSINIZ " deyin

- 1- Kendi mesleğinizin iş adamı – iş kadını olacaksınız. İş arayan **MESLEK SAHİPLERİNE İŞ PROJESİ - İŞ PLANI ve İŞ FIRSATI** sunacağız. **" Katılımcı Yönetimle " Kendi işinizin patronu olacaksınız.**
- 2- Toplumda herkesin **üretmesini sağladığımız için** gelişmiş ülkelerdeki gibi **KUR – FAİZ – ENFLASYON** minimum düzeye inecek.
- 3- İş hayatında herkes **kendi mesleğinde üretim** yaptığı için daha çok kazanmaya başlayacak.
- 4- **Müşteri memnuniyeti ve çalışan insan kaynaklarının İş tatmini ve doyumu** ile **hayat standartları** arttığı için tüm toplum **ekonomik refaha** tam erişerek her aile **rahat geçinmeye** başlayacak.
- 5- Çocuklarınız laçka eğitimden kurtulduğu ve **mesleki yönlendirme** ile **mesleki eğitimden** geçtiği için **LİSE1** 'den itibaren bir şirkette çalışmaya başlayıp **KARİYERİNDE** hızla ilerleyecek.
- 6- Yarınlara büyük hayaller kurup, amaç ve hedefler belirleyip, bir iş planı geliştirerek **iş adamı – iş kadını** olacaksınız.
- 7- **Ekonomik birikimlerinizi** mesleğinizdeki işe **YATIRIM** yaptığınız için **zenginliğiniz ve mutluluğunuz** artacak.
- 8- Kendi işinizde **İş adamı – İş kadını** olduğunuz için **bankanızda sürekli nakit para** bulunacak.
- 9- **Refahınız** arttığı için **sağlıklı beslenip, sağlıklı ve sıhhatli** yaşayacaksınız.
- 10- **Markalı ev-eşya-giyim-otomobil** ile **hayat konforunuz ve hayat kaliteniz** artacak. İktidarımızda daha yüksek **bir yaşam standardına** sahip olacaksınız.

DERS : SEÇMEN sizinle **iş birliği ve güç birliği** yaparlarsa neler kazanacaklarını hesaplayın. Yaşayacakları zenginliği ve mutluluğu kendisine anlatın

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127

SEÇMENİ İKNA ETME TEKNİKLERİ

A.) SEÇMENİN KAPISINA * AYAGİNIZI KOYUN : Amaç, **SEÇMENİN** asıl sorunuzdan önce küçük bir teklif ricanıza ya da sorunuza **EVET** yanıtı vermesidir.

Mesela Ansiklopedi satıcısı kapınıza gelip, **BRİTANNİCA ANSİKLOPEDİSİ** sunumunuzu dinlemeniz karşılığında size **sözlük – dilbilgisi – imla kılavuzu seti** hediye edeceklerini ricasına **EVET** demeniz gibi. Küçük bir şeye **EVET** demenizi sağlıyorlar. Sonra da size **büyük soruyu sorma fırsatını yakalayarak kocaman** ansiklopediyi satıyorlar. Mesela OTEL tanıtımcıları size 90 dakika sunum yapmak için 3 gün bedava tatil vererek, sonra da size önceden hazırlanmış **baskıcı bir sunumla** 2 haftalık tatil paketi satarak çok daha fazlasına sizi ikna ediyorlar.

UYGULAMA KURALI : Kabul edilen **1.Teklif rica** ne kadar değeri büyük olursa, **SEÇMENİN** asıl **2. Büyük teklifinizi - talebinizi** kabul etmesi kolaylaşır. Mesela bir AVM merkezi **müşteri kazanmak** için **indirim kuponu** dağıttı. Kupondaki indirim oranı **azaldıkça – arttıkça**, müşterinin harcadıkları para miktarı da ona göre **azaldı – arttı**.

I.) Küçük Teklif Ricamız :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " üyesi FİRMALARDAN aldığımız İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON –PROMOSYON desteklerini sosyal amaçlı **yeni üye adaylarına hediye edilir.**

1..) AİLECE katılacağınız BEDAVA HİZMETLER ve PROMOSYONLAR:

OTEL - SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK CEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2..) ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMLERİ ve İSKONTOLARI :

3..) FİRMALARDAN OPSİYONLAR – Ekstra ürün ya da hizmetler almak

II.) Büyük teklifimiz – talebimiz :

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

1-	HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN	10.000 TL AİDAT alınır
2-	MELEK YATIRIMCIDAN	8.000 TL AİDAT alınır
3-	LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN	6.000 TL AİDAT alınır
4-	ESNAF ve SANATKÂR' DAN	2.000 TL AİDAT alınır
A-	ŞİRKET CEO ` su	4.000 TL AİDAT alınır
B-	GENEL MÜDÜR	3.000 TL AİDAT alınır
C-	MÜDÜR	2.000 TL AİDAT alınır
D-	ŞEF	1.000 TL AİDAT alınır
I-	İŞÇİ	800 TL AİDAT alınır
II-	MEMUR	700 TL AİDAT alınır
III-	ASGARİ ÜCRETLİDEN	600 TL AİDAT alınır
IV-	EMEKLİ	500 TL AİDAT alınır
V-	İŞSİZ	300 TL AİDAT alınır

NOT : Müşteri Temsilcilerimiz; her ÜYE yaptıklarının ilk AİDATINI, hizmet bedeli olarak kazanır.

NOT : A ANAHTAR PARTİYE üye olanlar HİZMETLERİMİZDEN eşit faydalanırlar. Amaç ÜYE olanların önünü açmak için iş dünyasından çevre kazandırmak ve kariyerinde ilerlemesini sağlamak.

UYGULAMA KURALLARI

- 1.Teklif ricayı kabul ettirmek için parayı kullanmayın. Para teklif etmeyin. Yoksa **KAPIYA AYAK KOYMA** tekniği işe yaramaz.
- Sosyal amaçlı teklifler, kar amaçlı tekliflere göre kabul olasılığı daha yüksektir.
- **İnsanların yapacaklarını söyledikleri şeye güvenmeyin.** Çünkü geleceği tahmin etmede pek başarılı değiller. Düşündükleri ile gelecekte yaptıkları şey birbirini tutmaz. **SEÇMENLE** Müeyyide sözleşmesi yapın. Yani **ÜYELİK FORMUNU** doldurup imzalamasını sağlayın.
- İnsanların geçmişte ne yaptıklarını inceleyerek, gelecekte ne yapacaklarıyla ilgili kesin bir sonuca ulaşabilirsiniz.

B.) SUNUMDA ETKİLİ OLMANIN 4 YOLU

I.) Bize ait olan değerli siyasi fikrimizi olabildiğince hızlı şekilde SEÇMENİN eline vererek aklına sokun. İnsanlar bir şeyi ellerine alıp değerlendirdiklerinde, ona sahip olmadan öncesine göre, o şeyi çok daha değerli bulur. Bu kılavuz el kitabımızı **SEÇMENİN** eline verdiğinizde, inceler ve **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'u benimsemeye, sahiplenmeye ve desteklemeye** başlar.

Mesela; herhangi bir maçta futbol bahsi oynayanlar, A takımını seçene kadar takımı desteklemezken, seçtiklerinden itibaren takımı desteklemeye başlarlar. Hatta kazanacağından emin hale gelirler.

Mesela; öğrenciler fincanı satan – satın alan diye 2 gruba ayrıldılar. 1. Gruba fincan dağıtıldı. 2. Gruba fincan verilmedi. Elindeki fincanı satanlar 7 dolardan aşağıya satmak istemedi, alanlar 3 dolardan fazlasına almak istemedi.

DERS: Bir şeye sahip olduğunuzda artık bu şeyi çok daha değerli görürsünüz.

II) SEÇMENİN aklına İŞ İTTİFAKI' na sahip olduğu izlemini bırakın

Mesela, " **Çim biçme makinemiz sizin olduğunda, eski makinenizin biçemediği tüm yabancı otlardan kurtulacaksınız** " demenizle eski ürünün statüko olduğunu düşünmeye başlar.

Mesela, sınıftaki bir gruba **desenli fincan** hediye edildi. Diğer gruba da İsviçre çikolatası verildi. Daha sonra her iki gruba da kendilerine verilenleri

diğer gruplardakiyle değiştirebileceği şansı verildi. Çoğunluk elindekini değiştirmek istemedi.

SEÇMENE; " Türk iktidarları Vatan – Millet – *Sakarya türküsü ile Türk Toplumunun her bireyini yoksullaştırırken, Batı dünyası hükümetleri İŞ – AŞ – EŞ ürettiğinden Batı Toplumunu refah içinde yaşıyor.* " deyin. **SEÇMENİN** statükoyu sorgulamasını sağlayın. **İş İttifakı Ekonomik Refah' tır deyin. İşletmelerde çalışan insan kaynaklarına söz hakkı veren Katılımcı Yönetime var mısınız? Diye sorun.**

DERS: İnsanlar ellerinde somut olan bir şeye sahip olmak isterler

III.) SEÇMEN sizinle iş yapmak istemezse, biraz gerginlik yarat

1..) SEÇMEN sizinle iş yapmazsa neler kaybeder? Ne acılar çeker?

2..) SEÇMEN sizinle iş yaparsa neler kazanır? Hangi mutlulukları yaşar?

1..) GELECEKTE OLUMSUZ YAŞAYACAĞI RİSKLER ve TEHLİKELER

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELMEZSE

HAYATINIZDAN BİN PİŞMAN OLACAKSINIZ deyin.

- 1-** Her geçen gün ekonomik kriz daha da derinleşecek. Ekonomi kötüleşecek. **KUR – FAİZ – ENFLASYON** daha da artacak.
- 2-** Gelirleriniz azalacak, giderleriniz artacak. Bu da borçlarınızı daha da arttıracak
- 3-** Ailenizi geçindirmek her geçen gün zorlaşacak. Karı koca çalışsanız da nafile
- 4-** Çocuklarınıza bir gelecek sağlayamayacaksınız. İşsizler ordusuna katılacak
- 5-** Bugünlerinizi arayacaksınız. Gününüzü kurtaramayacaksınız.
- 6-** Ele - komşuya - akrabaya muhtaç yaşayacaksınız.
- 7-** BORÇ PARA bulamayacaksınız. Çünkü kimsede nakit para bulunmayacak.
- 8-** Temel gıdalarınızı alıp beslenemeyeceksiniz. Sağlığınıza kaybedeceksiniz.
- 9-** Marka **ev-eşya-giyim** alamayacaksınız. Eski püskülerle idare edeceksiniz
- 10-** Daima bir işçi ya da memur olarak kalacaksınız. Onu da bulursanız eğer.

DERS: İnsanlar kaybetmekten korkarlar. Pişmanlık hissetmekten kaçarlar.

SEÇMEN sizinle **iş birliği ve güç birliği** yapmazsa neler kaybedeceklerini hesaplayın. Yaşayacakları sıkıntıları anlatın.

2..) GELECEKTE OLUMLU YAŞAYACAĞI FIRSAT ve AVANTAJLAR

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELİRSE

HAYATINIZDAN PEK MEMNUN OLACAKSINIZ deyin

- 1-** Kendi mesleğinizin iş adamı – iş kadını olacaksınız. İş arayan **MESLEK SAHİPLERİNE İŞ PROJESİ - İŞ PLANI ve İŞ FIRSATI** sunacağız. " Katılımcı Yönetimle " Kendi işinizin patronu olacaksınız.

- 2- Toplumda herkesin **üretmesini sağladığımız için** gelişmiş ülkelerdeki gibi **KUR – FAİZ – ENFLASYON** minimum düzeye inecek.
- 3- İş hayatında herkes **kendi mesleğinde üretim** yaptığı için daha çok kazanmaya başlayacak.
- 4- **Müşteri memnuniyeti** ve **çalışan insan kaynaklarının İş tatmini ve doyumu** ile **hayat standartları** arttığı için tüm toplum **ekonomik refaha** tam erişerek her aile **rahat geçinmeye** başlayacak.
- 5- Çocuklarınız laçka eğitimden kurtulduğu ve **mesleki yönlendirme** ile **mesleki eğitimden** geçtiği için **LİSE1** 'den itibaren bir şirkette çalışmaya başlayıp **KARİYERİNDE hızla** ilerleyecek.
- 6- Yarınlara büyük hayaller kurup, amaç ve hedefler belirleyip, bir iş planı geliştirerek **iş adamı – iş kadını** olacaksınız.
- 7- **Ekonomik birikimlerinizi** mesleğinizdeki işe **YATIRIM** yaptığınız için **zenginliğiniz ve mutluluğunuz** artacak.
- 8- Kendi işinizde **İş adamı – İş kadını** olduğunuz için **bankanızda sürekli nakit para** bulunacak.
- 9- **Refahınız** arttığı için **sağlıklı beslenip, sağlıklı ve sıhhatli** yaşayacaksınız.
- 10 - **Markalı ev-eşya-giyim-otomobil** ile **hayat konforunuz** ve **hayat kaliteniz** artacak.

DERS : SEÇMEN sizinle **iş birliği ve güç birliği** yaparlarsa neler kazanacaklarını hesaplayın. Yaşayacakları zenginliği ve mutluluğu anlatın. Hayattan duyacağı memnuniyeti hissettirin.

131

IV.) Fırsat masraflarını (SEÇMENİN ayağına gelinceye kadar oluşan masrafları) - cebinizden çıkan parayla karıştırmayın. Önemli olan müşteriden ekstra para talep ederken, bunu adilce yaptığınızı vurgulayacak şekilde lanse yapın.

SENARYO - 1 : Ucuz otomobil markası üretiminde yavaşlık olduğundan müşteriye eskiden liste fiyatından satarken şimdi 200 dolar daha pahalıya satıyor. Bu adil mi? Adil değil mi?. **Müşteri bunu adil bulmuyor.**

SENARYO - 2 : Ucuz otomobil markası üretiminde yavaşlık olduğundan müşteriye liste fiyatından 200 dolar ucuza satarken, şimdi liste fiyatından satıyor. Bu adil mi? Adil değil mi?. **Müşteri bunu adil buluyor.**

//

SENARYO - A : Enflasyonun olmadığı ama ciddi bir işsizlik sorunu yaşayan kentteki bir şirket çok az kar ediyor. Şirket yönetimi çalışanlarının maaşını % 15 azaltmaya karar veriyor. Bu adil mi? Adil değil mi?. **Çalışanlar bunu hiç adil bulmuyor.**

SENARYO - B : % 30 Enflasyonun olduğu ve ciddi bir işsizlik sorunu yaşayan kentteki bir şirket çok az kar ediyor. Şirket yönetimi çalışanlarının maaşını bu

yıl % 15 artırmaya karar veriyor. Bu adil mi? Adil değil mi?. **Çalışanlar bunu çok adil buluyor.**

DERS: Müşteriler cebinden para çıkması fikrinden hoşlanmıyor. Tüm promosyonlarınızı, müşterinin para kazandığını, açıkça anlayacağı bir şekilde tasarlayın ve lanse edin.

Mesela PROMOSYON PAKETİ oluşturup 2 yıl GARANTİ kapsamında MOTOR BAKIMI ve YAĞ DEĞİŞİMİ hizmeti sunun. Bunun bedelini 500 dolar olarak lanse edin. Aslında bunun size bir maliyeti yoktur. Çünkü sıfır arabanın 2 yılda ekstra maliyet çıkarmayacağını bilirsiniz.

SEÇMEN bu ikisini birbirine karıştırmıyor. Sizin teklifinizi – talebinizi **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'u nasıl tanıttığınızı çok yakından takip ediyor. **SEÇMEN** cebinden para çıkması fikrinden hiç hoşlanmıyor. Her ay ödemesini istediğiniz **AİDAT TUTARI** fikrinden hoşlanmayacaktır. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** olmanın avantajlarından bahsederseniz **SEÇMEN** bunu pek adil bulacaktır.

SEÇMENE promosyonlarınız sayesinde para kazandığını anlayacağı şekilde anlatın. **PROFESYONEL EĞİTİM SEMİNERLERİ** ile **KARİZMATİK İŞ ADAMI İMAJİ** kazanacaklarını vurgulayın.

132

C.) ÖNCELİKLER İLKESİNİN ÖNEMİ : Bilgileri sunarken

I.) POZİTİF – NEGATİF İZLENİMİN ÖNCELİĞİ :

Kişisel özellikleri aşağıdadır. Hangisini sevdiniz? AHMET Mİ? MEHMET Mİ?

15 saniye düşünme hakkınız var.

AHMET : Zeki – Faal – Atılgan – Eleştirel – İnatçı – Kıskanç

MEHMET : Kıskanç – İnatçı – Eleştirel – Atılgan – Faal – Zeki

+ AHMET dediyseniz herkes gibisiniz. Neden? Her ikisi için aynı tanımları kullansanız da, insanlar ilk duydukları tanımlara göre kişileri değerlendirir.

AHMET' in ilk özellikler **Zeki – Faal – Atılgan** pozitif izlenim verirken,

MEHMET' in ilk özellikler **Kıskanç – İnatçı – Eleştirel** negatif izlenim verir.

Sondaki 2 tanım da dikkatinizi çekmediği için önemini kaybeder. Yargınızı ve fikrinizi etkilemez.

NOT : SEÇMENE, A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " LİDERİNİN BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT'İN 10 KİŞİSEL ÖZELLİĞİNİ tane tane söyleyin. Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – Amaç ve Hedef Odaklı – İş bitirici – Sonuç Odaklı

II.) ÇOK İŞLEMLİ SORULARA - BEYİN DİKKAT ETMEZ :

SORU :

10 saniyede 1x2x3x4x5x6x7x8 kaç eder? BİRİSİ 512 der.

10 saniyede 8x7x6x5x4x3x2x1 kaç eder? DİĞERİ 2456 der.

Oysa DOĞRU CEVAP 40.320

Her ikisi de neden tahmin edemedi? Çünkü ilk 4 sayıyla işlem yapıp diğerlerini es geçtiler.

SEÇMENİN beynine ne kadar çok bilgi sokarsanız, kafası karıştığından ayrıntılar içinde boğulur. Ne kadar **az – sade – vurucu fikirler** verirseniz, doğru seçeneği bulur.

133

III.) ÇOKLU TANIMLAMALARI 2 KELİMEYLE ÖZETLEYİN :

X GRUBA olumlu kişisel özellikleri söylendiğinde :

HÜSEYİN : Maceracı, özgüvenli, bağımsız, tutarlı bir kişi,

Y GRUBA olumsuz kişisel özellikleri söylendiğinde :

HÜSEYİN : Kibirli, dikkatsiz, inatçı, yalnız bir kişi

SORU : 15 SANİYE düşünün. HÜSEYİN'i tanımlayın diye sorulunca

X GRUP HÜSEYİN'i özgür ruhlu olarak tanımladı.

Y GRUP HÜSEYİN'i şeytan ruhlu olarak tanımladı.

DERS: Siz farkında olmasanız da dinlediğiniz, gördüğünüz, izlediğiniz her şey vereceğiniz yargınızı etkiler : X özgür ruhlu, Y şeytan ruhlu tanımlanması gibi.

Kendinizi 2 kelimeyle DOĞRU TANIMLAYIN

TÜRKİYE' DE SİYASİ SEÇİM İTTİFAKLARI

İşte Bizim Farkımız :

CUMHUR İTTİFAKI : " Devletçilik Zihniyetli "

MİLLET İTTİFAKI : " Bürokrasi Zihniyetli "

İŞ İTTİFAKI : " Liberal Zihniyetli "

IV.) İNSANLAR NASIL MANİPÜLE EDİLİR? :

- Aşağıdaki sözcüğü 10 kez kendi kendinize söyleyin ve okumaya devam edin
" Kan "
- Hareket etmek için trafik lambasının hangi renk yanması gerekir?
" Kırmızı " mı dediniz?
Geriye dönüp soruyu okuyun. Ne enteresan değil mi?

İlk önemli bilgiyi aldıktan sonra, bilgileri değerlendirme yeteneğimizi kaybediyoruz. Hatta sahip olduğumuz bilgiye uymayan bilgileri, ne kadar değerli olurlarsa olsunlar filtreliyoruz ya da görmezden geliyoruz.

ÇEŞİTLİ YORUMLAR

1. Bir olayın ya da deneyimin başında meydana gelen şeylerin, devamındakilerle ilgili görüşlerimizi etkiler. Olaylar zincirinde ise en son yaşadığımız şey bizi daha çok etkiler. İlk ve sona meydana gelen olaylar bizi etkiler.

Bir toplantıda 2 kişi konuşacaksa ilk konuşmacı siz olun. Çünkü dinleyici ilkinin daha dikkatle ve ilgiyle dinliyor. Onu daha çok beğeniyor.

Seçimler söz konusuysa, adayların TV'de konuşması 10 hafta ile programa bağlıysa, son haftasında konuşmaya bakın. Seçmen sandığa gittiğinde en son adayı ve söylediklerini hatırlar. Öndekileri unuttur. İlk ve son arasındaki zaman farkı olmalıdır. Zaman farkı azsa ilk olmaya bakın. Zaman farkı çoksa daha iyi hatırlanmak için sonuncu olmaya bakın.

2. İnsanları bir şeye ikna etmenin yolu büyük bir başlangıç yapmaktan geçer. Büyük bir gülümseme – bir taahhüt; daha sonra yapacağınız şeylerin olumlu algılanmasını, filtrelenmesini sağlayan bir büyük jesttir.

V.) KESİN – RİSKLİ VURGULAMA MESELESİ

1..) Hangisini tercih edersiniz?

A SEÇENEK 240 dolar kazanma garantisi

B SEÇENEK % 25 1000 dolar kazanma ve % 75 hiçbir şey kazanamamak

2..) Hangisini tercih edersiniz?

C SEÇENEK kesinlikle 750 dolar kaybetmek

D SEÇENEK % 75 1000 dolar kaybetmek ve % 25 hiçbir şey kaybetmemek

3..) Hangisini tercih edersiniz?

Doktorlara, kanser tedavisinde hangi yöntemi tercih edecekleri soruldu. Radyasyon terapisi mi? Ameliyat mı?

A SUNUM : Doktorlara "*Hastanın ameliyattan 1 yıl sonra hayatta kalma olasılığının % 68 olduğu*" söylendiğinde, **% 75'i** radyasyon terapisini tercih etti. Ameliyat yapılmadı.

B SUNUM : Doktorlara "*Hastanın ameliyattan 1 yıl sonra ölüm riskinin % 32 olduğu*" söylendiğinde **% 70'i** ameliyatı tercih etti.

S O N U Ç L A R

SONUÇ - 1 : İnsanlar ellerinde bir şey olduğunda, daha fazlasını kazanmak için ellerindekini kaybetme riskini göze almazlar. İnsanlar sahip oldukları şeyi kaybetmekten nefret ederler.

SONUÇ – 2 : İnsanlar kaybettiklerini geri almak için daha büyük kayıpları göze alırlar. Kumarhanelerin sırrı budur. İnsanlar bir kayba uğradıkları zaman, tekrar kazanma şansları çok düşük olsa bile, bu durumdan kurtulmak için daha fazla para harcayacaklardır.

SONUÇ – 3 : İnsanlar kaybetme korkusuna ve acı tehdidine potansiyel bir kazançtan çok daha şiddetli bir tepki gösterir. Önce duygusal kararlar alıyoruz Sonra da bunu mantıklı göstermeye çalışıyoruz. Rasyonalite ediyoruz.

SONUÇ – 4 : Bir soru ya da teklifin nasıl sunulduğu, insanların büyük çoğunluğunun nasıl karar vereceğini etkiler. Ne zaman korku ve tehdit havası vereceğinizi ve ne zaman potansiyel kazançlardan, olumlu şeylerden bahsedeceğinizi öğrendiğinizde, başarı kazandığınızı göreceksiniz.

SONUÇ – 5 : Çevre baskısı – Karar / sunum – karar / ekonomik koşullar – karar arasındaki ilişkileri fark ettiğinizde, çok iyi bir karar verici olacaksınız. Olayları kontrol etme, kararları bağımsız alma, zeki olmanızla gurur duyacaksınız.

SONUÇ – 6 : Soruların farklı sunulması, hayat - memet meselelerinde bile, veriler tamamen aynı olduğu halde, farklı kararlar alınmasına neden olabilir.

YORUM

TÜRKİYE' DE SİYASİ SEÇİM İTTİFAKLARI ve İşte Bizim Farkımız :

1- CUMHUR İTTİFAKI	" Devletçilik Zihniyetli "	: Bayrak – Devlet – Millet vurgusu
2- MİLLET İTTİFAKI	" Bürokrasi Zihniyetli "	: Sosyal Devlet vurgusu
3- İŞ İTTİFAKI	" Liberal Zihniyetli "	: İş dünyası vurgusu

FTÜZ ANALİZİ ile ekonomiye tehditleri ve iş fırsatları ile zayıflıklar ve üstünlüklerin **KUŞ BAKIŞI ile TÜRKİYE' nin** genel görüntüsü :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " KAPİTALİZME mi hizmet ediyor? sorusu ile **SOSYALİZM - İSLAMİZM – MİLLİYETÇİ** düşünce taşıyan **SEÇMENİN** inançlarında dalgalanmalar yaşanabilir.

İş dünyası **dünyada** kapitalizme dayalıdır. Milattan önce bile bu böyledir. **İş bölümü** arttıkça **toplumsal refah** da artmıştır. Bazı ülkelerde İş dünyasında **işletmelerin** ürün ve hizmetlerde **NİŞ PAZARLARIN zenginliği ve çeşitliliği** arttıkça **ekonomisi gelişmiş ülkeler** seviyesine gelmişlerdir. Gelişmiş ülkelerde **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları dünyada en düşük seviyededir. Halkın refah düzeyi de yüksektir. Sermaye bolluğu olduğundan Yatırımcılar ve iş adamları – iş kadınları önünü görebilmekte ve bir yatırım fırsatı çıktığında iş adamlarının – iş kadınlarının **iş fikrine * iş planına** yatırım yapmaktan çekinmemektedir.

Bazı ülkelerde **Devletçilik Zihniyeti ve Bürokrasi Zihniyeti** olduğundan, iş dünyasında **işletmelerin** ürün ve hizmetlerde **NİŞ PAZARLARIN zenginliği ve çeşitliliği** yoktur. Bu ülkeler dünyada **ekonomisi geri kalmış ülkelerdir**. **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları da dünyada en yüksek seviyededir. Bu oranlar yükseldikçe iş dünyası **kendi zararına** çalışmaktadır. Elindeki **sermaye** erimektedir. İş dünyasının sermayesi bu yüzden yoktur. Yatırımcılar ve iş adamları – iş kadınları **Önünü görememekte ve bir kör gibi** hareket etmektedir. Bu yüzden yatırım yapacak hali de yoktur.

Sosyal devlet anlayışı halkı daha da **yoksullaştıran** bir anlayıştır. Üretime katkısı olmayan, devletin kaynaklarını sömüren, dolayısıyla iş dünyasının **akıl teri – alın teri** döken **çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** verdiği vergilerin sömürülmesi demek olan bir anlayıştır. Önemli olan üretime Türkiye' de yaşayan herkesin katılmasıdır. Ürettiği sıra dışı ürün ya da hizmetten **özel müşterisinin faydalanması** sayesinde elde ettiği kardan hem **geçimini sağlaması** hem **gelişmiş ülkeler seviyesindeki vergi oranlarıyla vergilendirilmesiyle** merdiven altı çalışan kayıtsız iş dünyasının sona ermesiyle hem de **önünü görebildiği için işini büyütmek için yatırım yapmasına** imkân verecektir. İşletmelerin sayısı arttıkça **tam istihdam** gerçekleşecek bu da **işsizliği** alt seviyelere düşürecektir. Topluma **gelir dağılımı** adilce olacaktır.

Liberal Düşünce ile iş dünyasının önünü açmak için **Rahmetli ÖZAL' ın** deyimiyle **hür inanç – hür vicdan – hür teşebbüs** ile herkesin özgürce mesleğinde üretime geçerek eserleriyle **piyasada pazar ve müşterisinden** kar elde etmesine, **Akıl teri – Alın teri** ile para kazanmasına ve işini büyütmesine, **iş adamı – iş kadını** olmasına imkân vermek gerekir.

KONYA kadar HOLLANDA tarımda Türkiye'nin 10 katı ihracat yaparken, koskoca **TÜRKİYE neden HOLLANDA'NIN** 10 katı kadar ihracat yapamamış ki?

D.) SEÇMENDE HİPNOTİK ŞAŞKINLIK OLUŞTURMAK

Dr. Milton ERİCKSON, hastalarını şaşırtarak transa geçmelerini sağlıyor ve karşısındakinin kendine ya da HİPNOZ sürecine karşı geliştirdiği **direncini** kırıyordu. Şaşırtma tekniğinden sonra yaptığı **ilk teklifin - tavsiyenin** kabul edilme olasılığı artıyor böylece. Dikkat dağıtmanın ve sonra cümleyi zarif bir şekilde toplamamanın etkilemede başarıyı arttırdığı görülüyor.

ÖRNEK – 1 : Mini kek satışında, masaya gelenler " Ne kadar?" diye sordu

1-KONTROL GRUBU : " *Bu mini kekler 2 TL ve çok lezzetli*" dedi.

2-HAFİF ŞAŞIRTAN GRUP : " *Bu yarım kekler 2 TL ve çok lezzetli* " dedi.

3-BÜYÜK ŞAŞIRTAN GRUP: " *Bu küçük bu tatlı kekler 2 TL ve çok lezzetli*" dedi.

SONUÇ : SATIŞ ORANLARI

1-KONTROL GRUBU : % 46 satış yaptı

2-HAFİF ŞAŞIRTAN GRUP : % 74 satış yaptı

3-BÜYÜK ŞAŞIRTAN GRUP: % 67 satış yaptı

ÖRNEK – 2 : Okula bağış toplayan öğrenciler RİCHARDSON MERKEZİ için

1-KONTROL GRUBU : " *RİCHARDSON MERKEZİ için biraz para*" dediler

2-HAFİF ŞAŞIRTAN GRUP : " *RİCHARDSON MERKEZİ için para biraz*" dediler

3-BÜYÜK ŞAŞIRTAN GRUP: " *MERKEZ RİCHARDSON için para biraz*" dediler

SONUÇ : SATIŞ ORANLARI

1-KONTROL GRUBU " : % 30 satış yaptı

2-HAFİF ŞAŞIRTAN GRUP : % 65 satış yaptı

3-BÜYÜK ŞAŞIRTAN GRUP: % 25 satış yaptı

ÖRNEK – 3 : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için Kendi fikrinizi, teklifinizi - tavsiyenizi satarken **hipnotik şaşırtma yöntemiyle** 4 yol bulun

- 1- A ANAHTAR PARTİ " Umut Genç " 'in biraz desteğinize ihtiyacı var.**
- 2- PARTİ ANAHTAR verecek**
- 3- Adam iş aramıyor çünkü İş Adamı, Kadın iş aramıyor çünkü İş kadını**
- 4- İktidara adım adım değil - koşa koşa yürüyoruz.**

E.) DEĞİŞTİRME TEKNİĞİ : SEÇMENDEN AİDAT ve BAĞIŞ istenirken

- Müşteriye fiyat sunarken

- 1- Bu mini kekler 2 TL
- 2- Bu mini kekler 3 TL ama şimdi 2 TL

Bu ifadedeki küçük farkla müşteriye fiyatı değiştirdiğimizi söylüyoruz. İlk fiyat müşteriye etkiliyor ikinci fiyat makul fiyat onları satın almaya ikna ediyor.

Müşterimize sattığımız bisikletlerin 1800 TL olduğunu, ama fiyatın şimdi 1500 TL 'ye düştüğünü söylersiniz.

*** Müşteri bir şeyin gerçek değerini bilip, onu bugünkü makul fiyatla almayı tercih eder.**

- BONUS FİYAT LİMİTLERİ

Müşteriler ürün alırlarken parayı banknotlar üzerinden düşünür. 10 TL – 100 TL – 1000 TL fiyat limitleridir. Üzerindeki fiyatlar müşteriye çok fazla görünür. Mesela 10.5 TL – 100,75 TL – 1001.75 TL gibi Şu rakamlar çok daha ucuz görünür 9.95 TL – 99.9 TL – 999 TL gibi

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

- | | |
|-------------------------------------|------------------------|
| 1- HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN | 10.000 TL AİDAT alınır |
| 2- MELEK YATIRIMCIDAN | 8.000 TL AİDAT alınır |
| 3- LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN | 6.000 TL AİDAT alınır |
| 4- ESNAF ve SANATKÂR' DAN | 2.000 TL AİDAT alınır |
| A- ŞİRKET CEO ' su | 4.000 TL AİDAT alınır |
| B- GENEL MÜDÜR | 3.000 TL AİDAT alınır |
| C- MÜDÜR | 2.000 TL AİDAT alınır |
| D- ŞEF | 1.000 TL AİDAT alınır |
| I- İŞÇİ | 800 TL AİDAT alınır |
| II- MEMUR | 700 TL AİDAT alınır |
| III- ASGARİ ÜCRETLİDEN | 600 TL AİDAT alınır |
| IV- EMEKLİ | 500 TL AİDAT alınır |
| V- İŞSİZ | 300 TL AİDAT alınır |

NOT - 1 : Yeni üye olan herkes **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'tan aynı hizmeti alırken, herkes **durumuna ve gelirine** göre yukarıdaki **ÜYE AİDATLARINI** adilce öder. **İş dünyası – İş adamı – İş kadını – Çalışan insan kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** yarınlarınızı kurmak için, hayallerinizi gerçekleştirmek için, bir iş sahibi olmak için bu aidatları ödeyin.

NOT - 2 : **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** üyesi **FİRMALARDAN** aldığımız **İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON –PROMOSYON** desteklerini sosyal amaçlı **yeni üye adaylarına hediye edilir.** Karşılığında da üye olan firmalara **stratejik yönetim danışmanlığı** yapılır.

NOT - 3 : **ÜYE FİRMALARDAN İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON – PROMOSYON** destekleri alınır ve bunlar **yeni üyelere hediye edilir.**

1- AİLECE katılacağınız BEDAVA HİZMETLER ve PROMOSYONLAR:

OTEL - SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK CEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2- ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMLERİ ve İSKONTOLARI :

3- FİRMALARDAN OPSİYONLAR – Ekstra ürün ya da hizmetler almak

//

Y O R U M

F.) SEÇMENİN KÖTÜ KARARLAR değil İYİ KARARLAR ALMASINI SAĞLAMAK

1- Hayatta başarılı olmak için doğru kararlar almak **daha az pişmanlık** ve **daha çok kazanç** demektir. Doğru kararlar, iş ve sosyal hayatınızda iletişiminizi ve ilişkilerinizi güçlendirir.

2- İnsanlar, **bir karar verip olumlu sonuç alınca**, bunun kendi doğru seçimiyle olduğunu düşünür. Oysa olumlu sonuç almış olmasının temelinde **şans faktörü** var.

3- İnsanlar, **mantıklı karar vermek** yerine **duygusal karar verir** (duygularıyla ve hissettikleriyle karar verir) sonra da bu kararına **mantıklı gerekçeler oluşturarak** kararını **rasyonel akılcı** hale getirmeye çalışır.

4- İnsanlar, kararlarını **içgüdüsel ve anlık** olarak anında alırlar. Sonra da **rasyonel** yani enine boyuna - düşüne düşüne, ince eleyip sık dokuyarak karar almış gibi davranarak, rasyonel bir düşüncenin ürünüymüş gibi bu kararının arkasında dururlar

5- İnsanlar, kararlarını **başkalarının deneyimlerinden** değil, kendi deneyimlerinden yola çıkarak verirler. Başkalarının aklıyla yola çıkmazlar. **Akıl oyunu tekniğini** bilmez ya da hayatına uygulamaz. Daha çok kendi aklını beğenir.

6- İnsanlar, **farklı bakış açılarını yansıtacak kişilere danışmaktansa**, tanıdığı aşına olduğu kişiye gidip **kendi fikrini paylaşan** birine danışarak kendini teyit eder ve öyle karar alır. Yani kendi kararını yine kendisi alır.

7- İnsanlar, karar verirken **sosyal koşullardan** ve **mahalle baskısından** etkilenirler. Mesleğinin erbabı yetkili kişiye Aile Planlanması için başvuran bir kadınla, muhafazakâr bir din adamına danışan kadın farklı tavsiyeler alır ve kadının vereceği kararını etkiler.

8- İnsanlar, sorunun sorulma şeklinin ve bu aşamada **bilinçli kullanılan kelimelerin** ne kadar önemli olduğunun, kararlarını ne kadar etkilediğinin **farkında değildir**.

9- İnsanlar, bazı art niyetli soruların bilinç dışı düşünme tarzlarını nasıl değiştirdiğinin **farkında bile** değildir. " **Yeni bir otomobil almayı düşünüyor musun?**" diyenin niyeti otomobil satmak değilken, " **Bu eski arabayı kullanmaktan usanmadın mı?**" diyenin niyeti otomobil satmaktır.

10- İnsanlar, **riskli gördükleri** şeyleri göz ardı eder.

11- İnsanlar, mantıklı olmasa bile, **kesin olan şeyi** tercih eder. 250 dolar kazanmak için **% 50 şans**ı bir kenara itip, 100 doları kesin almayı tercih eder.

12- İnsanlar, acı çekme oranını % 400 abartırlar. Çünkü kötü durumda olmak istemez

13- İnsanlar, karar alırken " **Olayların gerçek hayatta olma olasılıklarını**" göz ardı eder. Yani **istatistiği – matematiği – veriyi – oranları** dikkate almaz. Çünkü olayların olma – olmama **olasılığını** hesaplama yeteneğine sahip değildir

14- Kendimizle ilgili aldığımız kararları hep **olumlu yönde abartma** eğilimindeyiz.

+ İş ortamında **liderlerin** % 91 'i çok iyi kararlar aldıklarını düşünüyor. Ama buna karşılık iş yerlerinin % 80'i ilk 4 yılda batıyor. Yeni ürünlerin ise % 90 'ı kar getirmiyor, aksine zarara neden oluyor.

+ **Borsada PORTFÖY UZMANLARININ** kişi ya da şirket müşterisine hangi hisseleri alacaklarıyla ilgili yalnızca % 20'si borsa pazarından kar elde etmesini sağlıyor. Neden uzmanların % 80 'i başarısız? Çünkü hangi hisselerin alınacağına dair kötü kararlar veriyorlar. Nedenleri de şudur :

* Var olan iyi performans - gelecekteki performansla daima garanti vermez. Ama bu uzmanlar, her zaman çok iyi performans sergileyeceklerini düşünür.

* % 80 başarısız uzman, geleceğini etkileyecek faktörleri hiç dikkate almaz.

* Kendilerini olduğundan daha yetenekli ve yeterli zannederler. Özgüvenlerine aldanırlar.

15- Kararınızın sonucunu önceden bilemezsiniz. Hayatta yaptığınız tercihlerin neredeyse tamamı olasılıklara dayanıyor. Her zaman **arabayla** sol şeritte 150 km ile gideceğinizi varsayıyorsunuz. Oysa her an sağ şeritten bir arabanın sola direksiyon

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

kıracağını düşünemiyorsunuz. Hep aynı kendi şeridinde gideceğini varsayıyorsunuz. **Her şeyin kontrolünüz altında olduğu** düşüncesi sizi yanıltıyor. Sonuçta otomobili **kendiniz kullandığınız** için **güvende olduğunuz** izlenimine kapılıyorsunuz. Otomobili kullanmaya devam ediyorsunuz. Mesela 60 TL'ye piyango bileti alıyorsunuz. Çıkacak mı? Olasılığa göre hayır. Bunun **paranızı yakmaktan** farkı yok. Bu çok akıllıca değil, öyle değil mi? 1000 TL harcasanız da sonuçta **teselli ikramiyesiyle** ancak 100 TL kazanabilirsiniz.

G.) İYİ KARARLAR * DOĞRU KARARLAR VERMENİN YOLLARI

1- Bir şeyin olma olasılığı ile getirisini karşılaştırın. Eğer getirisi, riskten yüksekse bu riski almak, sonuç kötü bile olsa, iyi bir karardır. Ancak getirisi riskten azsa bu riski almak, sonuç iyi bile olsa, kötü bir karardır.

2- Tüm olasılıkları gözden geçirin. Değerlendirilmesi gereken değişkenleri belirleyin. Çok iyi inceleyin ki en iyi kararları verin. Karar verdikten sonra artık geri dönüşü yoktur bunun. Çünkü kararınızı değiştirirseniz kendiniz – aileniz – çevreniz – toplum sizin hatalı olduğunuz izlenimi edecektir.

KARAR ALMADA DEĞERLENDİRİLMESİ GEREKEN

DEĞİŞKEN KRİTERLERİNİZ :

Mutlu olur muyum? / Keyif alır mıyım? / Pişman mı? – Memnun mu? Olurum
İşin **getirisi – götürüsü** ne? / Tehditler fırsata – Zayıflıklar üstünlüğe dönüşür mü?

Bütün bunları düşünerek tedbir alan kararlar alın.

141

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 142

SEÇMENİ ETKİLEME YASALARI

Aracınızla yolda giderken **trafik yasalarına** uymalısınız. Bu yasalar halkın güvenliği için konulmuştur. **Aksi halde** kazalarla karşılaşsınız. **Hukuk yasalarına** uymanız daha rahat yaşamınıza yarayacaktır. **Aksi halde** cezalarla karşılaşsınız. **Etkileme yasalarına** uymanız insanlarla ilişkilerinizi geliştirecek ve mutlu olmanızı sağlayacaktır. **Aksi halde** ilişkileriniz bozulacak, daha az kazanacak ya da şirketlerde kariyerinizde yükselme şansı bulamayacaksınız.

Satışın ve iletişimin yasaları nedir? Satış sürecini etkileyen özel yasalar?
Başkalarıyla iş birliği ve güç birliği yapmak, onayını ve desteğini kazanmak, ikna etmede en vazgeçilmezidir. Toplumun geleceği açısından da bu kaçınılmazdır.

A.) Karşılıklılık Yasası : Paylaşma duygusuna dayanır bu yasa.

Çocukluğunuzda oyuncaklarınızı diğer çocuklarla paylaşmanız öğretilirdi. Bencil davrandığınızda cezalandırıldınız. Paylaştığınızda ise tebrik sözcükleri duydunuz ve sırtınız sıvazlandı.

Yetişkinliğinizde birisi size değerli bir şey verdiğinde, bu yüzden kendisine hemen **karşılığını verme ihtiyacı** duyarsınız. Birisi size yılbaşı tebrik kartı gönderir. **Bu kişiyi umursadığınızı göstermek için** bilmukabele siz de ona karşılık vererek kendisine bir tebrik kartı gönderirsiniz.

Ürününüz çok kaliteliyse müşteriye bir küçük boy deneme ürünü yollayın. Müşteri markete gittiğinde ürününüzü sürekli alma olasılığı artacaktır. Çünkü **beyin aşına olduğu şeyi** tercih eder. Bu yüzden yollarda **birbirine benzeyen otomobiller** görürüz. Müşterilerce sıra dışı, ilginç modellerin hiçbiri tercih edilmiyor.

Satış elemanları ve pazarlama dehaları, müşterilerine bir şeyler verir. Hediye ürünü, tebrik kartı, teşekkür kartı vs. gönderir. Öğle yemeği ısmarlamak (müşterinin en temel 16 arzusundan biri de yemektir), işlerini geliştirmeleri için onlara yardımcı olacak önemli bir ipucunu paylaşmak (uzmanlıkla ilgili yararlı bilgileriniz, bir iş fikriniz bile) işe yarar.

Herkesin, karşılığında bir şey beklemeden verebileceği şeyler vardır. Basit bir bilgi bile **SEÇMENE** çok değerli gelebilir. Ek bir gelir kazanmasını sağlayabilir. **Borsada** en çok kar eden şirketlerin listesini ve performansını verin. **Finansal zorluk çekenlere**, küçük detaylara dikkat ederek **nasıl tasarruf edeceklerini** gösteren bir katalog oluşturun. **Otomobil kullananlara** daha ucuza uzun yıllar kullanmasını sağlayan yolları gösteren 10 stratejik listeyi paylaşın. Önemli olan **SEÇMENİN** verdiğiniz şeye ne kadar değer verdiğidir. Öyle **REKLAM KOKAN** reklam ürünü promosyonlar vermeyin. Buradaki sır **SEÇMEN kendisini özel** hissetmelidir. **SEÇMENE özel olarak değer verdiğinizi** gösterin.

I.) SEÇMENE HEDİYE EDİN

- 1- Borsada** en çok kar eden şirketlerin listesini ve performansını verin.
- 2- Finansal zorluk çeken** şirketlere veya ailelere küçük detaylara dikkat ederek nasıl tasarruf edeceklerini gösteren bir katalog oluşturun.
- 3- Otomobil kullananlara** uzun yıllar daha tasarruflu kullanmasını sağlayan yolları gösteren 10 stratejik listeyi paylaşın.
- 4- Özel makul istekleri karşılayın** tanışmak istedikleri kişilerle görüştürün,

II.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için

ÜYE FİRMALARDAN ALINAN İNDİRİM – İSKONTO – OPSİYON – PROMOSYONU
yeni üyelere hediye edin.

1- AİLECE katılacağınız **BEDAVA HİZMETLER** ve **PROMOSYONLAR:**

OTEL – SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK ÇEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2- **ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMLERİ** ve **İSKONTOLARI :**

3- **FİRMALARDAN ALINAN OPSİYONLARI** (Ekstra ürün ya da hizmetleri) verin

144

B.) Zaman Yasası : SEÇMENİ geçmişin hatalarından kurtarmak için, olaylara **bugünden** ya da **gelecek açısından** bakmalarını sağlayın.

SEÇMENİN zaman perspektifini değiştirdiğinde hem duyguları hem kararları değişir. **SEÇMENİN** ofisine girdiğinizde, **SEÇMEN** sizi o güne kadar tanımış olduğu diğer kişilerle özdeşleştirmeye çalışacaktır. İnsanlarla yaşadığı negatif deneyimler, pozitif deneyimlerden daha fazladır. Burada 2 şeyi **yaşatmış olmanız** gerekir:

I.) SEÇMENE bugüne kadar tanımış oldukları herkesten farklı olduğunuzu göstermelisiniz.

SEÇMEN farkında olmadan onun zihninde, **olumlu ya da olumsuz** bir tepkiyi tetiklersiniz. Geçmişteki kötü deneyimlerinden dolayı, **SEÇMEN** daha siz ağzınızı açmadan, sizi satış elemanı ya da **ART NİYETLİ** biri olarak düşünür.

1..) Zaman perspektifini geçmişten çıkarıp **şimdiye** ya da **geleceğe** götürmelisiniz. **SEÇMENİ** zamanda yolculuk ettirmede uzmanlaşmalısınız. **Zaman perspektifini değiştirmelisiniz ki** geçmişteki duygularından etkilenmesinler. Size ve teklifinize **farklı bir bakış açısıyla bakmalarını** sağlamalısınız. Sizler tetikleyicisiniz ve aşağıdaki şekilde size otomatik olarak duygusal tepki gösterecektir. **Zaman perspektifi** insanların karar alma sürecinde önemli bir rol oynar. İnsanlar 3 ayrı **Zaman perspektifinde** yaşar: Geçmiş – Şimdi – Gelecek

A..) GEÇMİŞİ YAŞAYANLAR : Bazı insanlar geçmişte yaşar. Bugün ve gelecekte alacakları kararlar için, geçmişteki duygularının rehberliğine güvenirler. **Bu kişiler depresif ve güvensizdir.** Ama çok daha az yanlış karar verirler. Daha az hata yaparlar. **Çünkü gardlarını sürekli korurlar.** Sürekli geçmiş deneyimlerinin filtresinden **ürününüzü – teklifinizi - fikrinizi** geçirirler. Ama geçmiş deneyimleri nedeniyle birçok fırsatı da kaçırlar :

- Bunu daha önce yaptığımda dolandırılmışım
- Bir keresinde böyle bir yerde yemek yemiştım, korkunçtu
- En son otomobil aldığımda kazıklanmışım
- Bugüne kadar iyi bir alışveriş hiç yapmadım
- Ben ne zaman yatırım yapsam borsa düşer

Geçmiş deneyimlerini göz önünde bulundurarak **teklifinize – talebinize** otomatik **HAYIR** derler. Geçmişte yaşadıkları **olumsuz pişmanlık duygularını** yeniden yaşamak istemezler.

B..) ŞİMDİYİ YAŞAYANLAR : Bazı insanlar şimdiyi yaşar. Ne geçmişi ne geleceği düşünmediklerinden az streslidirler. Çok kötü plan yaparlar. Hemen ödüllendirilmek isterler. Genelde **kredi kartı limitleri** çoktan dolmuştur. Çünkü sahip olmadıkları bir geleceği, her anın keyfi için feda etmişlerdir. Şöyle düşünürler:

- Eğer bir şey doğruysa hissederim
- İyi hissettiren şeyi yaparım
- Sadece eğlenmek istemiştım.
- Eğlenceli gözüktüyor o halde bunu denemeliyim
- Asla hamile kalacağımı düşünmemişim
- Tüm paramı kaybedeceğimi kim tahmin edebilirdi ki?

Hayatının keyfini çıkarmayı düşünürler. Strese sıkıntıya gelemazler. Müeyyidelere - sözleşmelere uymak zor gelir.

C..) GELECEĞİ YAŞAYANLAR : Gelecekte yaşayan insanlar, anlık keyiflerini ertelerler. Geçmiş umurunda değildir. Geleceğe hazırlanır ve plan ve programlı yapar. İşleri organize ederek ve fedakârlıkta bulunur. Bugünlerini yarınları için feda eder. Şöyle düşünürler :

- Şimdi bir otomobil alabilirim ama bu parayla yatırım yapmalıyım
- Emekli olana kadar bekleyeceğim
- Harcama yapabilirim ama para biriktirmeyi tercih ederim
- Bunu yapmasam iyi olur, çünkü hamile kalabilirim

İnsanların **zaman perspektifinden** bir bilgiyi **nasıl filtrelediklerini** bildiğinizde; **Geçmiş – Şimdi – Gelecekteki** olaylara farklı bakmalarını sağlayabilirsiniz. **SONUÇTA** zaman perspektifini

II.) İnsanların Zaman Perspektifini değiştirerek Geçmiş – Şimdi – Gelecekteki olaylara farklı bakmalarını **dil oyunları**yla sağlayabilirsiniz. **SEÇMENİ geçmişin** hatalarından kurtarmak için, olaylara **bugünden** ya da **gelecek açısından** bakmalarını sağlayın. Değişeceklerdir.

ÖRNEK – 1 :

- **MÜŞTERİ** : Geçen sene borsa ne hale geldi baksanıza. % 50 değer kaybetti. Sizin fonlarınıza neden yatırım yapayım ki?

+ **SATIŞ ELEMANI** : Yapmak istemeyebilirsiniz. Peki, borsa 2-3 kat değer kazandığında, gelecek için sizde **biraz çıkar sağlamak** istemez misiniz?

ÖRNEK – 2 :

- **MÜŞTERİ** : Bugüne kadar ki deneyimlerim ne zaman satış elemanlarını dinlesem kazık yediğimi gösteriyor.

+ **SATIŞ ELEMANI** : 10 yıl ileri gidip geri baktığınızda, **bu durumu nasıl düzeltirdiniz?**

- **MÜŞTERİ** : Hipnozu daha önce denedim. Hiç işe yaramıyor.

+ **SATIŞ ELEMANI** : Demek ki ne yaptığını bilmeyen biriyle çalıştınız. Eğer işinde uzman, size nasıl yardım edeceğini bilen bir kişiyle karşı karşıya olsanız, bunu denemek ister misiniz?

ÖRNEK – 3 :

- **SEÇMEN** : Bütün siyasi partiler kendilerine çalışıyor. Siz farklı mısınız ki?

+ **SİZ** : **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** gelecekte iktidara geldiğinde kazanacağınız **faydaları / avantajları / fırsatları** bir bir değerlendirelim.

İşte Bizim Farkımız :

1- CUMHUR İTTİFAKI " Devletçilik Zihniyeti " : Vatan – Millet – Sakarya Türküsü **SANAYİ ÇAĞINDA** kaldı. Artık **ULUS DEVLETLERİN** fonksiyonu bitti. **BİYOLOJİK ÇAĞ** ile İş dünyasının devri başladı. **EKONOMİSİ GÜÇLÜ** olan ülkelerin başarısını inceleyin. İş dünyasındaki işletmelerin **zenginliği ve çeşitliliği** ile **iş fırsatlarını yakalayanlar** KÜRESEL ŞİRKETLER haline geldi. **TÜRKİYEDEKİ İKTİDAR** ise 3 – 5 şirkete kaynak aktarıp **TEKELLEŞTİREREK - TAM REKABETİ** öldürdüğünden çok ağır bir **EKONOMİK KRİZ** yaşıyoruz. Kudurup çıldırmış olan **KUR – FAİZ – ENFLASYON** Bermuda Üçgeninde Türk Milleti **debelenip** duruyor. **Bu hayat pahalılığında mutfaktaki yangınını** Türk Halkı **dehşetle** söndürmeye çalışıyor ama bir türlü **yangınını söndüremiyor**. Çünkü **kalkınmış ülkelerde** sıra dışı **ürün veya hizmetler** üretirken ve teknoloji geliştirirken mesela ABD’ de üretilen **İPHONE AKILLI CEP TELEFONU** ülkemizde 24.000 TL’den satılıyor. Bizim ülkemizde ise **bayramlar – kutlamalar – kurtuluş günleri – törenlerle** Türk Halkı **LAY LAY LOM** ile keyif çatarken **yoksulluğun dibini** yaşıyor.

2- MİLLET İTTİFAKI " Bürokrasi Zihniyetli " : SOSYAL devlet adına yok o devlet kuralına uyacaksın. Yok, bu devlet kuralına uyacaksın diyerek insanlara hayatı çekilmez yapacaksın ve insanlara ağır vergilerin altında bir köle hayatı yaşatacağısın. Mesela kendinize bir otomobil almak istiyorsunuz. 180.000 TL olan **otomobilin gerçek değeri** vergilerle beraber 390.000 TL oluyor. **210.000 TL ekstra vergi** veriyorsunuz. Diyorsunuz ki **zenginden alıp fakire** veriyoruz. Bu anlayış **SANAYİ ÇAĞINDA** kaldı. Böyle diyeceğinize insanlara **fırsat eşitliği** sağlamalısınız. Çalışan ve üreten herkesin bir gün **zenginleşebileceğini** mümkün kılacaksınız. **İş fırsatları dünyasında** iş dünyasının önünü açacaksınız ki herkes önünü görebilsin ve kendi **mesleğine – kendi işine** daha çok yatırım yapsın. Daha çok kazansın. Bunun için **KUR 1 dolar - 1 TL – FAİZ % 1 – ENFLASYON % 1** olmalıdır. Mümkün mü? **EVET.**

3- İŞ İTTİFAKI " Liberal Zihniyetli " : İş dünyasında kendi emeğinizle her gün 1000 TL net para kazanırsanız hayatınızın nasıl değişeceğini bir düşünün. Herkes **kendi işinde - gücünde** olsa, kendi emeğiyle **para kazanmaya odaklansa** ve **para kazanmaya başlasa**, bundan sonra ne yapar? İşini daha da büyütmenin yoluna bakar. Daha çok yatırım yapar. Daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** verir.

C.) Zıtlık Yasası : Bu yöntem ürün ya da hizmet seçimine yönlendiriyor

Birbirinden farklı iki şeyi, kişiyi, mekânı yan yana oyduğumuzda farklılıkları daha net ortaya çıkar ve hangisini istediğimize daha rahat karar veririz.

Mesela bir **kız izci** kurabiye satmak için oturduğu kentinde her kapiya gittiğinde **izci vakfına** 10.000 dolar bağış yapıp - yapmayacaklarını sorduğunda

HAYIR dediklerinde, en azından bir kutu kurabiye alır mısınız? Diye sorarak **kurabiye satış şampiyonu** olmuş.

Müşteriye önce pahalı ürün ya da hizmeti sunup, sonra da müşterinin asıl almasını istediğiniz ürünü gösterirseniz, ikinciye alacaktır.

Müşterinize ilk rakibin pahalı ürününü sonra da en iyi olduğunu düşündüğünüz veya en ucuz olan ürünü en son gösterin. Müşteri ikinciye alacaktır.

Buradaki amaç iki üründen ucuz olanı satmak değildir. İkisini yan yana koyduğunuzda, müşteri ürünlerden birini almayı değil, **bu ikisi arasından hangisini alacağını düşünmeye başlamasıdır.**

EMLAKÇILIK : Müşterinize pek beğenmeyecekleri bir ev gösterin. Sonra da aradıkları her şeye sahip olan evi gösterin. İkincisini alacaktır.

GİYSİ: Müşteriniz pahalı bir takım elbise aldıysa, ona takım elbiseyi tamamlayan Ayakkabı, kravat, kolye, çanta vs. gösterin. 1500 TL'ye takım elbiseyi aldıysa, 100 TL'ye kravatı hiç almazlık etmez müşteri? Ürünün yanında aksesuarlar ucuz görünür.

ELEKTRONİK: Müşteri 5.000 TL' ye bilgisayar almışsa, yan ürünler gösterin. 500 TL 'lik program ya da batarya gösterin. **Zıtlık yasasıyla** alacaktır.

Müşterinizin önce gerekli ana ürünü almasını sağlayın. Ardından aksesuarı önerin. Ürüne çok para ödeyene, aksesuar daha ucuz görünecektir.

Eğer müşteri, ürününüzün çok pahalı olduğunu söylerse, ona kibarca : **" Neyle karşılaşıyorsunuz?"** diye sorun. Bu, onların ürünlerin fiyatlarını akıllarında karşılaştırmalarını sağlayacaktır. **HAYIR** yanıtını yeniden düşünüp **EVETE** dönecektir.

İşte Bizim Farkımız :

- 1- CUMHUR İTTİFAKI "Devletçilik Zihniyetli" :** Devletin şatafatı israfı körükler
- 2- MİLLET İTTİFAKI "Bürokrasi Zihniyetli" :** Sosyal yardımla halkı yoksullaştırır
- 3- İŞ İTTİFAKI "Liberal Zihniyetli" :** İş dünyasında tüm çalışanları zenginleştirir

D.) Arkadaşlık Yasası :

Bir kişi sizden bir şey istediğinde empati yapar ve onun sizin çıkarınızı düşündüğünü hissedersiniz Bu isteği yerine getirme ihtiyacı duyarsınız. Birisi sizden **YARDIM KAMPANYASI** için bağış istediğini düşünün. Tanıdığınız biri istediğinde mi yoksa tanımadığınız biri istediğinde mi bağış yaparsınız? Tanıdığınız kişinin gerginliğini empati yapar ve hissedersiniz. Tanımadığınıza ise empati yapamazsınız ve ona güvenemezsiniz.

Müşterilerle özel ilişkiler geliştirdikçe iş arkadaşlığına dönüşür. Böylece gelecekteki tüm satışlarınız kesinleşir. İnsanların sizi bir dost ve onları umursayan biri olarak görmelerine yardımcı olun. Sizi onaylayacaklardır.

İnsanları ikna etmek için ürününüzün negatif yanlarından bahsederek **teklifinizde tarafsız olduğunuza** inandırın. Kendi fikrinizin ürün ya da hizmetinizin **küçük eksikliklerini** dile getirin. Verdiğiniz mesaj, **müşterinin beklentileriyle** zıt olduğunda sizi daha güvenilir bulacaktır.

Teklifinizin negatif yönlerini ön plana çıkarın. Daha dürüst görünürsünüz. Bu da **müşteriyi tetikte olma durumundan** çıkarıp rahatlatır ve **müşterinin gardını** düşürür.

Müşterinize, kendi aile üyelerinizden birine, ona yardım ettiğiniz taktikle yardım ettiğinizi anlatın. **Ailenizden biriyle aynı hizmeti** alacaklarını duyduklarında, onların çıkarını düşündüğünüze inanacaktır.

Müşterinize bir evi gösterdiğinizde beğenmediğini hissederseniz, siz de beğenmediğinizi söyleyerek ona nedenlerini anlatın. Bir arkadaşınız olsa, bu evi almasına izin vermeyeceğinizi söyleyin ve nedenlerini sıralayın. Bu, müşterinizle ilişkilerinizi güçlendirir.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " SEÇMENLE özel ilişkiler geliştirerek **arkadaşlık ve dostluk bağlarını** güçlendirmelidir. **SEÇMENİN özel hayatına** girmeli ve hayatını paylaşmalıdır. **Özel hobileriyle** ilgilenmeli, **özel gruplarıyla** ilişkiler kurmalıdır. **Dünyada yalnız olmadığını** her fırsatta **SEÇMENE** hissettirmelidir. Dertli ve keyifli zamanlarında **SEÇMENİN** yanında olmalıdır.

149

Teklif ve talebinizde tarafsız olduğunuzu her fırsatta göstermelisiniz. **SEÇMENE REFERANS** olan kişi, **SEÇMENİN** duyacağı şekilde " ***Daha neyi seçeceğime karar vermedim. Ama ben özgür bir insanım, istediğimi seçerim. Bana kimse karışamaz*** " dediğinde, **REFERANS** olan **KİŞİ** **SEÇMENİN önyargısını savunduğu için, SEÇMEN** büyük bir baskıdan kurtulur ve kendisini özgür hür hisseder. Böylece kendiliğinden **zıtlık tepkisi** ortadan kalkar. **SEÇMEN** de seçim zamanı **kendisine REFERANS** olan **KİŞİNİN** seçtiği seçeneği kabul eder. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der. **SANDIKTA HAYIR** demez. Gidip başka bir **siyasi partiye** oy atmaz.

E.) Beklenti Yasası :

Placebo etkisi (yalancı ilaç) ile **yalancı ilaç** verilince, **gerçek ilaç** aldığını zanneden hastalar, **iyileşeceği beklentisiyle** kendini daha iyi hisseder ve iyileşir.

Saygı duyduğunuz ve inandığınız bir kişi sizden bir şey istediğinde, bu şey ne olursa olsun yapmaya çalışırsınız.

Kendinizden ve diğerlerinden beklentilerinizin **gerçeğe dönüşme olasılığı** daima yüksektir. Eğer müşterilerinizin, sizden kesin olarak bir şeyler satın alacağını düşünürseniz, büyük ihtimalle alırlar. **Beklentiniz ne kadar yüksekse o kadar gerçeğe dönüşür.**

I..) SEÇMENİ ETKİLEMEK İÇİN

Bir şeyi başarmak için kendinize ne kadar güvendiğinizi düşünün ve **SEÇMENİ etkilemek için** sorunuzu sorun " *Aşağıdakilerden hangisini seçerdin?"*

1- CUMHUR İTTİFAKI 2- MİLLET İTTİFAKI 3- İŞ İTTİFAKI hangisi diye tane tane konuşun ve sonra susun. İlk konuşan kaybeder. Siz susun.

Sonunda teklifinize – talebinize **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'a **ÜYE OLMASI** isteğinize **SEÇMEN EVET** diyecektir.

İŞTE TÜRKİYE' DE SİYASİ SEÇİM İTTİFAKLARI ve Bizim Farkımız :

1- CUMHUR İTTİFAKI " Devletçilik Zihniyeti " : Vatan – Millet – Sakarya Türküsü **SANAYİ ÇAĞINDA** kaldı. Artık **ULUS DEVLETLERİN** fonksiyonu bitti. **BİYOLOJİK ÇAĞ** ile İş dünyasının devri başladı. **EKONOMİSİ GÜÇLÜ** olan ülkelerin başarısını inceleyin. İş dünyasındaki işletmelerin **zenginliği ve çeşitliliği** ile **iş fırsatlarını yakalayanlar** KÜRESEL ŞİRKETLER haline geldi. **TÜRKİYEDEKİ İKTİDAR** ise 3 – 5 şirkete kaynak aktarıp **TEKELLEŞTİREREK - TAM REKABETİ** öldürdüğünden çok ağır bir **EKONOMİK KRİZ** yaşıyoruz. Kudurup çıldırmış olan **KUR – FAİZ – ENFLASYON** Bermuda Üçgeninde Türk Milleti **debelenip** duruyor. **Bu hayat pahalılığında mutfaktaki yangınını** Türk Halkı **dehşetle** söndürmeye çalışıyor ama bir türlü **yangınını söndüremiyor**. Çünkü **kalkınmış ülkelerde** sıra dışı **ürün veya hizmetler** üretirken ve teknoloji geliştirirken mesela ABD' de üretilen **İPHONE AKILLI CEP TELEFONU** ülkemizde 24.000 TL'den satılıyor. Bizim ülkemizde ise **bayramlar – kutlamalar – kurtuluş günleri – törenlerle** Türk Halkı **LAY LAY LOM** ile keyif çatarken **yoksulluğun dibini** yaşıyor. Devletin bu şatafatlı **hayatı yüzünden KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları çıldırıyor. **TÜRK EKONOMİSİ** krizlerden bir türlü kurtulamıyor.

2- MİLLET İTTİFAKI " Bürokrasi Zihniyetli " : Sosyal yardımlar Türk halkını yoksullaştırır. Kimin eli kimin cebinde belli değildir. Kendi şirket yandaşlarına **KEPÇEYLE** – halk kesimlere **KAŞIKLA** sosyal yardım yapar. **Halka, ihaleyle** 1 TL' lik sosyal yardım yapar. **İhaleyi alan yandaş şirket** bunu 3 TL olarak fatura eder. 2 TL 'yi kendi cebine atar.

SOSYAL devlet adına yok o devlet kuralına uyacaksın. Yok, bu devlet kuralına uyacaksın diyerek insanlara hayatı çekilmez yapacaksın ve insanları ağır

vergilerin altında bir köle hayatı yaşatacağsın. Bunu da **zenginden alıp fakire vermek** olarak gerekçe uyduracağsın. Mesela kendinize bir otomobil almak istiyorsunuz. 180.000 TL olan **otomobilin gerçek değeri** vergilerle beraber 390.000 TL oluyor. **210.000 TL ekstra vergi** veriyorsunuz. Diyorsunuz ki **zenginden alıp fakire** veriyoruz. Bu anlayış **SANAYİ ÇAĞINDA** kaldı. Böyle diyeceğinize insanlara **fırsat eşitliği** sağlamalısınız. Çalışan ve üreten herkesin bir gün zenginleşebileceğini mümkün kılacaksınız. **İş fırsatları dünyasında** iş dünyasının önünü açacaksınız ki herkes önünü görebilsin ve kendi **mesleğine – kendi işine** daha çok yatırım yapsın. Daha çok kazansın. Bunun için **KUR** 1 dolar - 1 TL – **FAİZ** % 2 – **ENFLASYON** % 3 olmalıdır. Mümkün mü? **EVET.**

3- İŞ İTTİFAKI " Liberal Zihniyetli " : Biz sosyal yardım yapmıyoruz. İşsizlere – geliri olmayanlara – yaşlılara ASGARİ ÜCRET ÜZERİNDEN 18 yaş gençlere % 35 – 30 yaş yetişkinlere % 30 – 60 yaş yaşlılara % 25 ihtiyaç sahibine işsizlik fonundan pay verilir. Ta ki bir iş bulana kadar.

Devletin şatafat ve bürokrasinin lüzumsuz harcamaları ortadan kalktığı zaman, iş dünyasının önünün açılması ile çalışan insan kaynaklarının cebine günlük 1.000 TL girmeye başlar. 1 sene sonra **biriken parayla** herkes **kendi işini kurup** işini büyütmeye başlar.

İş dünyasında kendi emeğinizle her gün 1000 TL net para kazansanız hayatınızın nasıl değişeceğini bir düşünün. Herkes **kendi işinde - gücünde** olsa, kendi emeğiyle **para kazanmaya odaklansa** ve **para kazanmaya başlasa**, bundan sonra ne yapar? İşini daha da büyütmenin yoluna bakar. İşine yatırım yapar. Daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** vermeye çalışır.

151

II..) SEÇMENİ BEKLENTİ İÇİNE SOKMAK İÇİN

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

1- HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN	10.000 TL AİDAT alınır
2- MELEK YATIRIMCIDAN	8.000 TL AİDAT alınır
3- LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN	6.000 TL AİDAT alınır
4- ESNAF ve SANATKÂR' DAN	2.000 TL AİDAT alınır
A- ŞİRKET CEO ' su	4.000 TL AİDAT alınır
B- GENEL MÜDÜR	3.000 TL AİDAT alınır
C- MÜDÜR	2.000 TL AİDAT alınır
D- ŞEF	1.000 TL AİDAT alınır
I- İŞÇİ	800 TL AİDAT alınır
II- MEMUR	700 TL AİDAT alınır
III- ASGARİ ÜCRETLİDEN	600 TL AİDAT alınır
IV- EMEKLİ	500 TL AİDAT alınır
V- İŞSİZ	300 TL AİDAT alınır

NOT - 1 : " *Yeni üye olan herkes A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'tan aynı hizmeti alırken, herkes **durumuna ve gelirine** göre yukarıdaki ÜYE AİDATLARINI adilce öder. **İş dünyası – İş adamı – İş kadını – Çalışan insan kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları) yarınlarınızı kurmak, hayallerinizi gerçekleştirmek, bir iş sahibi olmak için bu aidatları ödeyin."*** **deyin**

NOT - 2 : **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " üyesi iş adamı – iş kadını olanlardan İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON –PROMOSYON** destekleri alınır ve bunlar yeni üye adaylarına hediye edilir. Karşılığında da üye olan firmalara **stratejik yönetim danışmanlığı** yapılır.

NOT - 3 : **ÜYE FİRMALARDAN İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON – PROMOSYON** destekleri alınır ve bunlar **yeni üyelere hediye edilir.**

1- AİLECE katılacağınız BEDAVA HİZMETLER ve PROMOSYONLAR:

OTEL - SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK CEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2- ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMLERİ ve İSKONTOLARI :

3- FİRMALARDAN OPSİYONLAR – Ekstra ürün ya da hizmetler almak

152

F.) Tutarlılık Yasası :

İnsanlar düşünmeden konuşur ve söyledikleri de **inanca ve tutuma** dönüşür. Çünkü **sözümüzün arkasında dururuz.** İnsanlara söz verdiğimizde bize güvenebilsinler diye. Bu yüzden insanlar çocukken **hangi dinle yetiştirilirse,** ona inanmaya devam ederler. Çünkü insanlar tutarlılığa ve önceden tahmin edilebilirliğe saygı gösterirler.

I.) İnsanların fikirleri, düşünceleri ve arzuları **sorulan soruya göre** yönlendirilebilir.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELDİĞİNDE sizce ilk yapacağı **İCRAAT** ne olacaktır? Diye sorarak olmayan bir şeyi varmış gibi göstererek **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesi kararını etkileyebilirsiniz.

II.) İnsanların **fikirleri, düşünceleri ve arzuları** farklı sorular sorulduğunda ortaya çıkar. Türkiye'nin en büyük sorunu nedir? **EKONOMİ mi? Yoksa TERÖR mü? Türk insanının en büyük sorunu nedir? İş yaparak çok para kazanmak mı? Yoksa Ağır vergilerin kaldırılması mı?** Cevaplar bu sorularla değişir.

III.) İnsanlar gerçek olmayan şeyler hakkında bile, bir bilgileri olmadığı halde fikir sahibidir. **Bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olurlar.** Kadın cinayetlerinde asıl suçlu **KADIN mı? Yoksa ERKEK mi?** Her iki cevaba da **koyu taraftarlar**

toplanır. Oysa **KADIN CİNAYETLERİ** ile ilgili bilimsel bir **SOSYOLOJİK TEZ** yazılsa ortada **TEK TARAFTAR** kalırdı. Herkes artık tutarlı davranırdı.

IV.) İnsanların fikirleri otomatik ortaya çıkar. İzledikleri **reklam ya da kara propagandaya** göre **hiç eleştiri yapmadan ve hiç sorgulama yapmadan** verilen mesajı kabullenir ve otomatik karar verirler. Halk kitlelerini etkilemek için:

SEÇMEN KARŞISINDA KONUŞURKEN

SEÇMENE değil BÜYÜK DEĞERLERİNE HİTAP EDİN

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için

İŞ ADAMLARINA - İŞ KADINLARINA

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, mesleğinizden - işinizden hak ederek daha çok para kazanacaksınız. Yarınlara umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle**, sosyal gruplarınızla **iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacak. Daha **zengin ve mutlu** muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut"** 'a bol bol dua edeceksiniz. Deyin

153

V.) İnsanlar **görüşünü söyledikten sonra** mantıklı olsa da olmasa da, bu kararından vazgeçmez. Bir cahile laf anlatmak, bir deveyi hendekten atlatmaktan daha zordur. Ancak **REFERANSI** işin içine girerse iş değişebilir.

Teklif ve talebinizde tarafsız olduğunuzu her fırsatta göstermelisiniz. **SEÇMENE REFERANS** olan kişi, **SEÇMENİN** duyacağı şekilde "**Daha neyi seçeceğime karar vermedim. Ama ben özgür bir insanım, istediğimi seçerim. Bana kimse karışamaz**" dediğinde, **REFERANS** olan **KİŞİ SEÇMENİN önyargısını savunduğu için, SEÇMEN** büyük bir baskıdan kurtulur ve kendisini özgür hür hisseder. Böylece kendiliğinden **zıtlık tepkisi** ortadan kalkar. **SEÇMEN** de seçim zamanı **kendisine REFERANS** olan **KİŞİNİN** seçtiği seçeneği kabul eder. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der. Gidip başka bir **siyasi partiye** oy atmaz. **SANDIKTA HAYIR** demez.

VI.) İnsanlar **düşünsel kararsızlıktan** hoşlanmaz. Birbirinden farklı iki farklı fikri aklında tutamaz. Bu nedenle **onayladıkları bir fikri aklında tutup** diğerini **aklından tamamen çıkarır**. Seçeneklerin sayısını azaltın. **SEÇMEN düşünsel uyumsuzluktan** kurtulsun. 2 seçenek var deyin. "**Devletçi Zihniyeti**"

savunan diğer siyasi partiler ve " **İş dünyasını** " savunan **A ANAHTAR PARTİ** " **Genç Umut** " deyin. **SEÇMEN** böylece çok daha rahat tercih yapacaktır.

VII) Bir kişi bir konuda görüş belirttiğinde, özellikle yazılı yaptıysa artık bu görüşünden vazgeçmez. İnsanlar bir kez, " **Asla yapmayacağım** " dedi mi **artık asla yapmaz**. Satış sürecinde **SEÇMENE** fikirlerini yazdırırsanız **tutarlı davranmasını** sağlarsınız.

SEÇMENLE görüşme yaparken, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'dan neler beklediğini veya özel isteğine dair fikrini bir kâğıda yazmalarını isterseniz, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'a **ÜYE OLUR**. Bir neferi olur. **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** der. Tutarlı davranır. Bu kararından vazgeçmez.

SEÇMENİN İstekleri şunlar olabilir :

- 1- **Bir görev üstlenmek** * makam – mevki için
- 2- **Danışmanlık yapmak** * mesleğinde uzmanlığı vardır
- 3- **Çevre edinmek** * Karizma edinmek için
- 4- **İmaj vermek** * Bizden biri görünmek için
- 5- **İş bulmak** * Bizi referans göstermek için
- 6- **Özel sorununu çözmek** * Bizi aracı kılmak için
- 7- **Bir iş fikri – iş projesi için** * Desteğe ihtiyacı vardır

NOT : Hak eden **SEÇMENE** yol açın. Teşkilatımızda ilgili yerlere ve ilgili kişilere ulaşmasını sağlayın. **SEÇMENİN** önünü açın. Amaç ve hedefine ulaştırın. Elinden tutun. Kendisine yol gösterin. İmkânlarınızı, bu isteğin yerine gelmesi için kullanın. Rahatlamasını sağlayın. Derdine çare olun. Kendi yalnızlığını unutturun

.....

G.) Ünlü Reklamı :

Toplumda tanınan, sevdiğimiz ve saygı duyduğumuz güvendiğimiz kişilerin reklamlarla desteklediği ürün, hizmet ve fikirleri severiz ve beğeniriz. Bu kişiler büyük rol oynar. Bir ünlünün ürünle, hizmetle veya fikirle ilgili pozitif bir şey yapması ya da kullanması, insanların bilinçaltındaki **tüm kilitli kapıları** açar.

Bir kitabı satmanın en iyi yolu ünlülerin ön – arka kapağa övgü dolu sözler yazmasından geçer. İnsanların **ünlülerle ilişkili olduğumuzu** görmelerini sağlar. Bu kitaba saygınlık kazandırır.

Ünlülerin toplumda sevilen ve sayılan, güvenilen, itibar edilen birisi olması reklam için bir avantajdır. Eğer bir ünlüyü reklamda oynatamayacaksanız iyisi mi diğer müşterilerinizden ürünün hayatlarını, işlerini nasıl değiştirdiğini anlattıkları yazılar yazmasını isteyin. Bu yazılar sizin yerinize **sizi över**.

SOSYAL MEDYADA TANITIM :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET diyen bize katılan işte **ÜNLÜLERİMİZ :**

- SANATÇILAR
- İŞ ADAMLARI
- SİYASETÇİLER
- YAZARLAR
- FENOMENLER
- MESLEĞİNİN USTALARI
- KANAAT ÖNDERLERİ
- STK ÖNDERLERİ
- SPORCULAR

155

H.) Kıtlık Yasası :

Sınırlı sayıda kaldı reklamınızla **ürün değer** kazanacaktır. Bir şeyin az bulunduğunu düşündüğünüzde, onu daha fazla değerli bulursunuz. Pazarlama stratejisi ile 30 TL olan **popüler oyuncak**ın fiyatını 200 TL 'ye yükseltmek için şirket oyuncakı özellikle az üretti. Satış sürecinde kıtlık hissinden yararlanın. Müşteriniz ürün ya da hizmetinizin sınırlı sayıda kaldığını bilmeli. Bu sınırlılık miktar ya da zaman ile sınırlı olabilir.

EMLAĞÇILIK: Piyasanın hareketli olduğu dönemde, evin satılması birkaç günlük iş olduğunu müşterinize hatırlatıp, elini çabuk tutmasını isteyebilirsiniz.

OTO GALERİ : Elimde yalnız 3 otomobil kaldı. 3 gün içinde de bunlar satılır. Yenilerin fabrikadan gelmesi ayları alabilir. Gerisi size kalmış.

FİNANSAL ÜRÜN: Siz karar alıncaya kadar borsa 4 puan artarsa.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a yeni üye olanlara verilen İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON – PROMOSYON ürünlerimiz sınırlı sayıda kaldı. Acele edin.

I.) Uyum Gösterme Yasası :

Müşteri içinde bulunduğu grubundan kabul görmek ister. Ürün ya da hizmet almadan önce, **insanlar ne der ne düşünür** endişesi taşır. Grubunun onaylayacağı ürün ya da hizmeti seçer. İnsanların sahip olduğu şeylere saygı göstermesini ister. Onaylanmak ister. Sevilmek ister.

Müşteriniz ürünü satın aldığı anda çevresinin ne diyeceğini de hesaba katar. Müşteri için ürünü almanın harika bir fikir olduğuna onu ikna etmelisiniz. Müşterinizin neye uyum gösterdiğini bilmelisiniz ki grubunun fikirleriyle de tutarlılık gösterebilirsiniz.

- **Karınız için, aileniz için aldığınız arabayı görünce, ne kadar mutlu olacaklarını bir düşünün.**

Müşterinizin ürünü satın aldıktan sonraki geleceği **hayal etmesini** sağlayın. Bu ürünü alırlarsa **ailesi - çevresi** tarafından eleştirilmeyeceğini, aksine bundan büyük **heyecan ve mutluluk duyacaklarını** düşünmelerini sağlayın.

- **SEÇMENE : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a ÜYE OLMAKLA profesyonel bir hayata geçeceksiniz.** Üretken bir iş hayatı ile mesleğinizde **iş - eser** üreteceksiniz. Piyasadan **pazar ve müşteri** edineceksiniz. Para kazanacaksınız. Emeğinizin karşılığı da hep kar olacak. Kim kendi **akıl teri – alın teri** ile para kazanmak istemez ki? **Aileniz ve çevreniz** sizinle gurur duyacaktır. Sizi iş hayatında başarılı bulacaktır. Böylece dünyaya bir ağaç dikeceksiniz. Ailenize ve çevrenize **bir başarı hikâyesi** mirası bırakacaksınız. Deyin.

İ.) Güç – Nüfuz – İmtiyaz Yasası :

Güç; otorite ve karizmayla gelir. Güç, değiştirme yeteneğidir. **Güvenli olur** ama kibirden uzak durursanız, **rahat olur** ama dikkatsiz olmazsanız, **bir bilge gibi kesin olur** ama çok bilmiş davranmazsanız, **SEÇMEN** sizi güçlü biri olarak görür. İnsanlar sizin **güvenilir, bilgili, yeterli, kendinden emin biri olduğunuzu** düşünürlerse size daha çok güvenirler.

Ama gücünüzü **başkalarıyla birlikte kullanmak** yerine, **başkaları üzerinde otorite kurmak için** kullanırsanız hem **satışı** hem de **arkadaşlarınızı** kaybedersiniz. **Gücü insanlarla birlikte kullanmak** size **karizma getirir**. Zirvede kalmanızı sağlamlaştırır. Yok, eğer başkalarının üzerinde kullanmak üzere onları **kontrol etmeye çalışırsanız** güç sizden uzaklaşır. **Karizmanız da kaybolur. Zirvede de kalamazsınız.** Herkes çevrenizden uzaklaşır. Yalnızlaşırsınız.

Ürün ya da hizmetinizle ilgili her şeyi bilerseniz, **insanlar size başvurur**. Fark ettirmeden müşterinin bu ürünle ilgili **danışabileceği en etkin kişinin siz olduğunu onun aklına sokun. Şirketteki en iyi kişi sizsiniz. İnsanlar üst düzey kişiyle konuşmayı sever. Çünkü sorunun çözümü onlardadır.**

Sıradan biri gibi davranmayın. Dilenci ya da sıkıntı kaynağı gibi algılanmayın. **Gücü nasıl kullanacağınızı bilin. Güçlü, nüfuzlu ve imtiyaz sahibi** birisi gibi davranın. **Karizmatik ve deneyimli** olduğunuz izlenimi verin. Son sözün sizde bittiğini hissettirin. **Çözümü basit olarak göstermeyin. Kendinizi daima ağırdan satın.** Yoksa güçlü gözükmezsiniz.

SEÇMENİN alanınızda **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut "** içinde en yetkili ve bilgili kişilerden biri olduğunuzu düşünmesini nasıl sağlayacaksınız? Sıradan biri olmadığınızı nasıl göstereceksiniz?

Gerek **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut "** içinde gerek **iş dünyasında kilit isimleri** tanıyın. **Bu NÜFUZUNUZ artacaktır.** Bu nüfuz **SEÇMENİN özel isteklerini** karşılayacak ya da **özel sorunlarını** çözecektir. İş dünyasında size **referans** olacak kişileri tespit edin. Bu **REFERANSLAR** randevu almanızı sağlayacaktır. **Bu İMTİYAZINIZI arttıracaktır. SEÇMENİN** kilitli kapılarını açmasına imkân verecektir. Mesleğinizde **yetkin ve etkini - liyakat sahibi** olmanız kariyerinizde **yönetimde yükselmenizi** sağlayacaktır. **Bu da sizin GÜCÜNÜZÜ arttıracaktır.**

A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut " içinde **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** size **otorite ve karizma** getirecektir. Yolunda gitmeyen **kişileri ve işleri** değiştirebilme gücüne sahip olacaksınız. **Rayından çıkanları - tekrar rayına** oturtabileceksiniz.

157

J.) Dalgalanma Yasası :

İnanç ve değer yargılarında dalgalanmayı anlamak, insanları anlama ve ikna etmenin anahtarıdır.

Teklif verilen "**EVET**", gerçek bir karar değildir. Teklife, belli bir zamanda geçici olarak verilen onaydır ve sizin bunu doğru değerlendirmeniz gerekir. Eğer aynı satış sorusunu 5 dakika önce ya da sonra sorsaydınız, soru ne olursa olsun yanıt, büyük ihtimalle **farklı** olurdu. Teklifinize müşteri "**HAYIR**" derdi.

Gençken bir delikanlıya kalbiniz çarpıyordu. Samimiyet kurduğunuzda hamile kalabileceğinizi veya AİDS'e kapılabileceğinizi biliyordunuz. Hiçbir zaman korunmasız, hatta evlilik öncesi ilişkiye girmeyeceğinizi düşünürdünüz. Bunun nedeni ise inançlarıydı.

- Bunun yanlış olduğunu düşünüyordunuz
- İnançlarınız güçlüydü. Dininize aykırıydı
- AİDSİ gibi bir hastalık kapma riski vardı
- Hamile kalma riskini göze alamazdınız
- Cinsel ilişkiye girmek için evlenmeyi beklemeliydiniz
- Doğru kişiyi bekliyordunuz

Ama **o an geldiği zaman** asla yapmayacağınızı düşündüğünüz şeyi yaptınız. Sonra üzerinde düşündüğünüzde, siz de şaşkırdınız. Hatta belki şok oldunuz. Şimdi pişmansınız. Artık yaptığının doğru olduğunu kendinize kanıtlamalısınız ya da eskiden inandıklarınızın yanlış olduğunu düşünmeniz gerekiyor. Tam bir karmaşa içindesiniz artık öyle değil mi?

Gelin o gün neler olduğunu inceleyelim :

- 1- Güçlü, yoğun ve değişmez bir **inancınız** vardı.
- 2- İnandığınızdan farklı davranmayacağınızı biliyordunuz.
- 3- Yalnızca o an geldiğinde, sadık kaldığınız bu inancınızı yok saydınız
- 4- Daha sonra kendinizi gerçekten tanıyıp tanımadığınızı sorguladınız.
- 5- Daha da kötüsü sizi tanımlayan inancınıza kolayca ihanet ettiğiniz için **kendinizi suçlu** hissettiniz.

Daha önce inancınızda böyle dalgalanma yaşanmamıştı. İnancınıza ihanet etmeniz mümkün değildi. **Neye inandığınız ve nasıl hissettiğinizle ilgili** daima **kendinizden emindiniz**. Ama sonra bunu yaptınız. Bu nasıl mümkün olabildi? Olayın yaşanmasından birkaç dakika öncesine kadar hiçbir dalgalanma yoktu. Ama bir anda **farklı fikirler** ortaya çıkmaya başladı ve sonra bu çok korkunç hal aldı. Çünkü zıt düşünceler aklınıza gelmeye başladı. Kendinizden artık emin olamıyorsunuz. **Güçlü duygular ve hisler, " mantıklı "** diyebileceğiniz **düşünceleri** yendi. Sonunda birkaç dakikalık dalgalanmanın **gidip – gelmenin** ardından, o inandığınız şeyi bir kenara bırakıp tamamen farklı şekilde hareket ettiniz (Bu anlatımda hata yaptığınız vurgulanmıyor. Sadece **eylem öncesi ve sonrası** yoğun ve güçlü duygular yaşadığınızı ifade eden dalgalanmanın anlamını tespit etmeye çalışıyoruz)

Önce dalgalanma yoktu ama sonra çok şiddetli bir dalgalanma yaşadınız ve buna kararsızlık ve kafa karışıklığı da eklendi. Sonuçta farklı bir davranış sergilediniz. Bu davranışın, eylemin ardından tam bu an da **kendinizle uyumlu ve tutarlı hissetmeniz** için bir şeylerin olması gerekir.

Kişinin bu davranışının **rasyonel olması için, mantıklı görünmesi için** ya **YENİ İNANÇLAR** geliştirmesi ya **eski inancını kötülemesi** ya da " **Olay anında kendini kaybettiğini**" söyleyerek eski inanç davranışına dönmesi gerekir

Yeni davranıştan sonra yaşanan dalgalanma **şiddetli ve yoğun** olur. İşte bu dalgalanma **her karar vermemizde** yaşanır. Bu durum her türlü görüşme ve iletişimde " **Keyfi bir karar verme noktası** " oluşturur. Satıcılar " **1 hafta içinde karar çıkmazsa başkasıyla anlaşacağım. Yalnızca bugün alırsanız % 25 indirim yaparım. Sizin hemen bir karar vermeniz gerekir.** " diyerek baskı yapar

Açıkçası doğru olan kararı almakta zorlanırsınız. Mesela hız yaparken yakalandığınızda polisin " **Dur** " ihtarına uymamak aptalca olacaktır. Durmazsanız aksi halde durum daha da vahim hale gelebilir. Sonuçta bilincinizi kullanacağınıza, **bilin dışınız devreye girerek** kendinizi farklı yanıtlar arasında dalgalanırken

bulursunuz. **Bu dalgalanma karar vermeden hemen önce yaşanır.** Kesin inançlarınız yoksa sürekli dalgalanırsınız. İki seçenek arasında kalır bir türlü karar veremezsiniz. Bu durumda Saat 17:00 ile saat 17 : 05 ` de birbirinden tamamen farklı kararlar verebilirsiniz. **Böyle anlarda her dakika fikriniz değişir durur. EVET – HAYIR, KESİNLİKLE OLMAZ – BİLMEM Kİ BELKİ DE – ZANNETMİYORUM ama MÜMKÜN** der durursunuz. İki seçenek arasında **gidip – gelirsiniz.**

Dalgalanmayı **an be an** yaşarsınız. İki seçenek arasında gidip – gelirsiniz. Denklem yeni bir veri eklenmezse bu dalgalanma sonsuza kadar sürer gider. Bir şeyi yapmaya ikna olduğunuzda ise kısa vadeli davranışlarınızda **bir değişim** yaşanır. İnsan **tavriyla – tutumuyla – inancıyla** bir şeyi yapacağına, gider başka bir şeyi yapmaya başlar. Bir şeye inanacağına, gider başka bir şeye inanır. Ancak insanlar en güçlü duygularını bile değiştirebilir.

Kişi; **inancını, görüşünü, fikrini** ne kadar çok insana açıkladıysa o kadar **inancını, görüşünü, fikrini** korur. Başkalarına açıklamadıysa bunlar değişebilir. Mesela **diyete başlayan birisi** aerobik derslere başladığını ve derslere devam ettiğini başkalarına anlattıkça **diyete** devam eder. Başkalarına açıklamayı bıraktığında zamanla **diyeti de** bırakır. Kararından pişman olup eski alışkanlığına döner.

Bir kişinin çevresinde onunla ilgili fikri olanların sayısı ne kadar fazla olursa ve bu kişi için bu fikirler ne kadar önemliyse, kişinin onaylanma ve bu yeni fikirlerle uyumlu olma arzusu o kadar artar.

- **Bir kişiyi ikna ettikten EVET dedirttikten sonra olacağını tahmin edeceğiniz herhangi bir şey var mı? O kişi bir dalgalanma yaşıyor mu?**

Bir kişi ikna edildiğinde, dalgalanma nedeniyle kararından pişman olabilir. Siparişlerini **İPTAL** edebilir. Kabul ettikleri bir işi ret edip geri çevirebilir. Bu olasılığa karşı, kişinin henüz karar vermeden önce, muhtemel pişmanlığını göz önünde bulundurmasını sağlayarak ortadan kaldırabilirsiniz. Böylece, **duyguları ve inançları** tekrar değiştiğinde buna hazırlıklı olacak ve daha az yoğun bir şekilde tepki göstereceklerdir.

Amerika 11 Eylül İkiz Kule saldırısında, kararlarından pişman olsalar da, **görev bilinciyle kahramanca ölen** itfaiyeci insanlar vardı. Bu insanların olay sırasında **düşüncelerinde – duygularında** dalgalanmalar yaşadı. Sevdği kişilerle olma arzusu ve yaşama arzusu. Hayatını istediği gibi yaşayabilme arzusu vs. . Tüm bunlar **görev bilinciyle** (sevdiği işini yaparken kahramanca ölme arzusu) , **misyon duygusuyla** yok sayıldı ve **misyonu ile görev uğruna kahramanca** ölüme gittiler.

Bir otomobil almaya, bir buluşma teklifine, evlilik teklifine **EVET – HAYIR** demek pişmanlık doğurur mu? Düşün günü, işe başlama günü, ilk araba ile trafiğe çıkma günü gelince **pişmanlık yaşayan** insanlar vardır. Neden pişmanlık yaşıyorlar? Hiç düşündünüz mü? Çünkü özgürlük şansını kaybetmiştir. Artık bağımlı yaşıyordur.

Karar verme anı yaklaştıkça kişi **korkudan, endişeden, kararsızlıktan** hareket edemez hale gelir. Nikâh günü **özgürlük şansını kaybetmekten** çekinir.

Dalgalanma, **kararsızlık sayılmaz**. Hata yaptığını söylemez. Sadece sonucu belli olmayan durumlara verilen normal bir reaksiyondur. **EVET – HAYIR** arasında gidip – gelmedir.

- Dalgalanma 2 seçenek arasında gidip gelmektir.
- Karar verme anı yaklaştıkça bu **gidip - gelmeler** şiddetlenir.
- Bu sırada **korku ve endişe** artar
- **Özgürlüğünü kaybetme korkusu** yaşar.

Bir kadın iki adama âşık olur. Sonra A erkeğini seçer. " **Hayatımın geri kalanını bu A erkeği ile geçireceğim** " der. Nikâh günü yaklaştıkça, bu kadın hata yapıp yapmadığını düşünmeye başlar. **Mutluluk riskini yeniden değerlendirir**. B erkeği terk eden kendisiydi. Ama **şimdi düşününce** artık kadına B erkeği daha iyi bir seçenek olarak görünür.

Kararın **sonuçlarıyla karşılaşma anı yaklaştıkça**, yani karar anı gelmeden **korkusunu ve endişesini, tehlike ve riskleri** göz önünde bulundurarak insanlar **fikrini değiştirebilir**.

İkna edenin **güvenirliği artıkça** dalgalanma daha da artar. Bir kişi inandırıcı olduğunda ve karşısındakinin düşüncelerine ters bir şey söylediğinde, güvenilirlik **kritik bir mesele haline** gelir.

Mesajın ne kadar güçlü olduğu da önemlidir. İyi sunulan bir mesaj, insanların zihninde **seçenekler arasında gidip - gelmesine** neden olacaktır.

ABD Başkanı George W. Bush Kongre'de; **Amerikan halkını Irak Savaşına** ikna etmeye çalışırken, elinde net veriler olmadığı için, mantıklı bir düşünce sunarak " **Irak' ta 30.000 adet füze vardı. Bunların 16' sı bulundu. Geri kalan 29.984 adet füze nerede?** " diye sordu. Bu soruyla şüphe uyandırdı. Bu şüphe dalgalanma oluşturdu. **EVET – HAYIR** seçenekleri her 2 fikir de akla yatkın bulundu. ABD kongresi ve halkın % 84' ü bu konuşmayı beğendi. Savaşa ikna oldu.

Şüphelenmek dalgalanmanın sonucudur. İyi sunulmuş argüman dalgalanmaya neden olur. Argüman kuvvetli olmalıdır ki **dalgalanma sıklaşsın ve şiddetlensin**. Farklı fikirler arasında kişiler **gidip - gelsin**. Böylece insanlar her iki fikri de **akla yatkın** bulmaya başlar. Hem **değişim** hem **statüko** arasında **gidip – gelir**.

Seçeneklerin önemi büyükse dalgalanma yaşanır. Kişi işinden nefret etse de işini bırakmak istemeyebilir. Fazla maaş aldığı için gelirini korumak ister. Ama yeni işin maaşı az da olsa **daha eğlenceli ise** yeni işi de isteyebilir.

RİSKİ DEĞERLEMEK

- **ESKİ İŞİNDE KALMAK İSTİYOR** : İşten nefret ediyor ama fazla maaş alsa da hayattan zevk alamıyor.

+ **YENİ İŞİNE BAŞLAMAK İSTİYOR** : Maaşı az ama daha eğlenceli iş olsa da, hayattan zevk alsa da **eski hayat standardını koruyamıyor**.

Dalgalanma yaşadığınızda parçalandığınızı ya da iki farklı yöne çekildiğinizi hissedersiniz. Çünkü hem **değişim** hem de **statüko** risklidir. **İnsanlar bu yüzden dalgalanma yaşar.** Dalgalanma risk getirir. Zamanında karar daha önemlidir.

YORUM

TÜRKİYE' DE SİYASİ SEÇİM İTTİFAKLARI ve İşte Bizim Farkımız :

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1- CUMHUR İTTİFAKI " Devletçilik Zihniyetli " | : Bayrak – Devlet – Millet vurgusu |
| 2- MİLLET İTTİFAKI " Bürokrasi Zihniyetli " | : Sosyal Devlet vurgusu |
| 3- İŞ İTTİFAKI " Liberal Zihniyetli " | : İş dünyası vurgusu |

FTÜZ ANALİZİ ile ekonomiye tehditleri ve iş fırsatları ile zayıflıklar ve üstünlüklerin **KUŞ BAKIŞI** ile **TÜRKİYE' nin** genel görüntüsü :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " KAPİTALİZME mi hizmet ediyor?
Sorusu ile **SOSYALİZM - İSLAMİZM – MİLLİYETÇİ** düşünce taşıyan **SEÇMENİN** inançlarında dalgalanmalar yaşanabilir.

İş dünyası **dünyada** kapitalizme dayalıdır. Milattan önce bile bu böyledir. **İş bölümü** arttıkça **toplumsal refah** da artmıştır. Bazı ülkelerde İş dünyasında **işletmelerin** ürün ve hizmetlerde **NİŞ PAZARLARIN zenginliği ve çeşitliliği** arttıkça **ekonomisi gelişmiş ülkeler** seviyesine gelmişlerdir. Gelişmiş ülkelerde **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları dünyada en düşük seviyededir. Halkın refah düzeyi de yüksektir. Sermaye bolluğu olduğundan Yatırımcılar ve iş adamları – iş kadınları önünü görebilmekte ve bir yatırım fırsatı çıktığında iş adamlarının – iş kadınlarının **iş fikrine * iş planına** yatırım yapmaktan çekinmemektedir.

Bazı ülkelerde **Devletçilik Zihniyeti ve Bürokrasi Zihniyeti** olduğundan, iş dünyasında **işletmelerin** ürün ve hizmetlerde **NİŞ PAZARLARIN zenginliği ve çeşitliliği** yoktur. Bu ülkeler dünyada **ekonomisi geri kalmış ülkelerdir**. **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranları da dünyada en yüksek seviyededir. Bu oranlar yükseldikçe iş dünyası **kendi zararına** çalışmaktadır. Elindeki **sermaye** erimektedir. İş dünyasının sermayesi bu yüzden yoktur. Yatırımcılar ve iş adamları – iş kadınları **Önünü görememekte** ve **bir kör gibi** hareket etmektedir. Bu yüzden yatırım yapacak hali de yoktur.

Sosyal devlet anlayışı halkı daha da **yoksullaştıran** bir anlayıştır. Üretime katkısı olmayan, devletin kaynaklarını sömüren, dolayısıyla iş dünyasının **akıl teri – alın teri** döken **çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** verdiği vergilerin sömürülmesi demek olan bir anlayıştır. Önemli olan üretime Türkiye’ de yaşayan herkesin katılmasıdır. Ürettiği sıra dışı ürün ya da hizmetten **özel müşterisinin faydalanması** sayesinde elde ettiği kardan hem **geçimini sağlaması** hem **gelişmiş ülkeler seviyesindeki vergi oranlarıyla vergilendirilmesiyle** merdiven altı çalışan kayıtsız iş dünyasının sona ermesiyle hem de **önünü görebildiği için işini büyütmek için yatırım yapmasına** imkân verecektir. İşletmelerin sayısı arttıkça **tam istihdam** gerçekleşecek bu da **işsizliği** alt seviyelere düşürecektir. Topluma **gelir dağılımı** adilce olacaktır.

Liberal Düşünce ile iş dünyasının önünü açmak için **Rahmetli ÖZAL’ ın** deyimiyle **hür inanç – hür vicdan – hür teşebbüs** ile herkesin özgürce mesleğinde üretime geçerek eserleriyle **piyasada pazar ve müşterisinden** kar elde etmesine, **Akıl teri – Alın teri** ile para kazanmasına ve işini büyütmesine, **iş adamı – iş kadını** olmasına imkân vermek gerekir.

KONYA kadar **HOLLANDA** tarımda Türkiye’nin 10 katı ihracat yaparken, koskoca **TÜRKİYE** neden **HOLLANDA’NIN** 10 katı kadar ihracat yapamasın ki?

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164

SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN

A.) SEÇMENİN NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ * NASIL BİLECEKSİNİZ?

İnsanlar başkalarıyla iletişim kurmak zorunda olduğunda, **çok büyük korku** duyarlar. **Sonra üzmekten korktukları için** duygu ve düşüncelerini açığa vurmaktan çekinirler. İnsanların **duygu ve düşüncelerini saklaması**, ilişkileri daha da zor hale getirir. **Dürüstlük bozulur**. İnsanlar **içi – dışı bir olmak** yerine **ketum** davranır. Eski alışkanlığı **STATÜKO** devam eder. Sonuç her iki taraf için de kötü olur

Karşınızdaki kişinin **ne düşündüğünü, ne hissettiğini bildiğiniz zaman**, iş ve özel hayatında istediğini elde etmesi için ona yardımcı olabilirsiniz. **STATÜKO** ve **DEĞİŞİM** hakkında ne düşündüğünü keşfetmek için de:

Psikoloji (NLP, vücut dili - sözsüz iletişim, 9 mizaç kişilik vs. . gibi) **verilerle** kişinin ne düşündüğünü ve ne hissettiğini bilebilirsiniz. **Sosyoloji** (kültür, inanç, din, ideoloji, toplumsal baskı, mahalle baskısı vs. . gibi) **verilerle** kişinin toplumdan nasıl etkilendiğini çözebilirsiniz. Kişinin daha önceki **davranış ve deneyimlerini** de eklediğiniz de herkesin düşüncelerini ve hislerini artık bilebilirsiniz. **Grupların davranış ve eğilimlerini** de tespit edebilirsiniz. Kişi veya grubu ne kadar tanırsanız, haklarında ne kadar bilgi toplarsanız **ikna etmeniz** de o kadar kolaylaşır.

I.) Ne düşündüğünü dile getirin

İş adamı – iş kadınının istekleri şunlardır

- + İş dünyasıyla ve melek yatırımcılarla tanışmak. İş çevresi edinmek
- + İş fırsatları yakalamak ve işini büyütmek
- + İş adamlarıyla – İş kadınlarıyla arkadaşlıklar ve dostluklar kurmak
- + Stratejik yönetim desteği almak ve Kurumsal Kimliğe sahip olmak
- + Kişisel Gelişim Eğitimlerini tamamlamak. İş hayatında profesyonelleşmek
- + Kendi işini kurarak – kendi işinden para kazanmak
- + Piyasadan kendi pazarına ve kendi müşterisine kavuşmak

II.) Ne hissettiğini dile getirin

İş hayatının sıkıntılarından kurtulmanın ve kendini daha iyi hissetmenin tam zamanı. Ailene ve çevrene iyi bir seçim kararı aldığını gururla ve kıvançla artık söyleyebilirsiniz. Devletimize ve milletimize hayırlı olsun!...

B.) BİLGİ GÜÇTÜR * İSTİHBARAT YAPIN

Bilgi güçtür. İstihbarat sapla samanı birbirinden ayırır. **SEÇMEN** için istihbarat bilginiz yoksa işiniz **şansa ve Allah' a** kalmıştır. Bu da **anlaşma yapmayalım** demektir. **İstihbarat bilginiz** olunca **SEÇMENE** ikimiz karşılıklı **KAZAN – KAZAN** ile kazanalım dersiniz. **Mantıklı – rasyonel** gerekçeler sunarak bunu başarabilirsiniz.

SEÇMEN ÜYELERDEN BİLGİ TOPLAYIN

SEÇMENİN ADI ve SOYADI - **MESLEĞİ** - **GSM:**
.....

- 1- **EĞİTİMİ** : Lise – Üniversite – Lisans – Doktora – Doçent – Profesör
2- **MESLEĞİ** :
3- **MESLEK DENEYİMİ** : Çırak – Kalfa – Usta
4- **9 MİZAÇ KİŞİLİĞİ** :
5- **İŞ DURUMU** : İşveren – İş gören
6- **İŞ DENEYİMİ** : 1 yıl – 5 yıl – 10 yıl – 20 yıl – 30 yıl – 50 yıl
7- **KİŞİLİĞİ** : İçe dönük – Dışa dönük
8- **KARAKTERİ** : Güvenilir – Dürüst – İş bitirici
9- **KATILDIĞI** : Dernek – Vakıf – Kulüp – STK
10- **SOSYAL FAALİYETLERİ** : Gezi – Müze – Eğlence –
11- **HOBİLERİ** : Spor – Sanat – Siyaset – Kültür –
12- **GÜÇ** : Patron – CEO – Yönetici – İş gören
NÜFUZ : Yerel – Bölgesel – Ulusal – Küresel
İMTİYAZI : Diplomat – Arabulucu – Kanaat Önderi
KANAAT ÖNDERİ : Hangi Sivil Toplum Kuruluşunun temsilcisiniz?

165

13- REFERANSLAR ADI ve SOYADI - MESLEĞİ - GSM:

- 1.REFERANS :
2.REFERANS :
3.REFERANS :

14- İLETİŞİM BİLGİLERİ

- GSM Telefonu** :
İkametgâh Adresi :
İş Telefonu :
İş Adresi :

C.) EVRENSEL KURALLAR ve DAVRANIŞLAR :

- İnsanlar hak ettiği **mutluluğa - huzura** kavuşamıyor.
- Çoğu kişinin **özgüveni** gelişmemiştir. Kendinden emin değildir.
- Kadınların 2 / 3, erkeklerin 1/ 3 **fiziki görünüşlerinden hoşnut** değildir.
- Herkesin **reddedilme, geri çevrilme ve istenmeme korkusu** vardır.
- Herkes **yaşlanmaktan – ölmekten** korkar.
- Herkes **acıdan ve üzüntüden** kaçır. **Kendini iyi hissetmek** ister.
- İnsanlar **kendilerini başkalarına iyi gösterecek** kararlar almak ister.
- İnsanlar **bilinçli alışveriş** yapmaz. Yani **karşılaştırma** yapmaz.
- İnsanlar bir şeye karar verdiklerinde **hemen olsun** isterler.
- Kredi kartı kullananlar, **gerçek para harcadığının farkında** değildir.

İPUCU SORULARI

- Evrensel kuralları nasıl kullanabiliriz?
- **SEÇMENİN** bizi dinlemesini nasıl sağlarız?
- **SEÇMENİN SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** demesini nasıl sağlarız?

D.) SEÇMENE DOĞRU MESAJ VERİN

SEÇMENİN ihtiyaçlarını – isteklerini – arzularını bildiğinizde onlara nasıl bir mesaj hazırlayacağınızı bilirsiniz. **SEÇMENE** sıkıntılarından kurtulmanın, kendilerini daha iyi hissetmenin ve çevrelerine iyi bir seçim yaptıklarını göstermenin yolunu sunabilirsiniz. **İşte plan :**

1- SEÇMENE şu mesajı verin. " Bugünkü durumunuzdan, ekonomiden memnun değilseniz, hayatınızdan şikâyetçiyseniz hissettiklerinizi değiştirebilir ve kendinizi harika hissetmeye başlayabilirsiniz. "

2- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " birçok kişiye yardımcı oluyor. İşsizlere İŞ – ihtiyaç sahiplerine AŞ – bekârlara EŞ buluyor.

3- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "’u bir kez deneyin. İKTİDARI İÇİN SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

Deyin. Kaybedecek hiçbir şeyiniz yok. Ama eğer işe yararsa **zengin ve mutlu varınlar** sizin olacak. Güzel bir gelecek sizi bekliyor. Emin Ellerdensiniz Artık!...

4- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " olduğunuz için, insanlar size saygı duyacak ve sizi daha fazla sevecekler.

5- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARINDA amaçlarınıza ve hedeflerinize ulaşabilir, hayallerinizi gerçekleştirebilirsiniz.

6- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " güvenilir - inanılır – dürüst insanlarla doludur. Bu yüzden hemen şimdi, korkmadan, bize katılabilirsiniz. Rahatlığı ve huzuru yaşayacaksınız.

7- A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un GÜÇ-NÜFUZ-İMTİYAZ ve Kampanyalarımızdan faydalanın. Tek yapmanız gereken hemen şimdi karar verin ve **ÜYELİK FORMUNU** doldurup - imzalayarak aramıza katılın.

E.) SEÇMENİN KARAR ANI * DUYGULARIN ÖNEMİ

" **BUNU DÜŞÜNECEĞİM!..** " Bu ne demek? Bu **KARŞINIZDAKİ KİŞİNİN** rahat olmadığını gösterir. Bu duygu **SEÇMENİN teklifinize – talebinize** hazırlıklı olmadığını gösterir. Şimdi duyguların ikna edilmedeki anlamlarını inceleyelim.

SEÇMEN, teklifinize SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET için karar anında, **dalgalanma süreci** yaşar. Teklifinizle ilgili her türlü senaryoyu düşünürken, sallantılı bir sarkaçta olduğunu bilmelisiniz. **EVET – HAYIR** seçenekleri arasında **gidip – gelir**. Kişi " **Bilmiyorum belki** " der. Böylece Bilinç dışı **hayatta kalma içgüdüsünü** kullanır. Kendisine zaman kazandırır.

SEÇMENİN size taahhüt vermesini (**ÜYELİK FORMUNU doldurup imzalamasını ve ÜYELİK AİDATINI zamanında ödemesini sağlamalı**) ve kararının doğru olduğunu ona göstermelisiniz. Taahhüt verdiğinde yani onayını aldığınızda **SEÇMEN**, artık kendini bu yönde hareket etmeye mecbur hisseder.

SEÇMEN, HAYIR dediğinde **konuyla ilgili daha fazla düşünmek gibi** bir niyeti yoktur. Sadece **HAYIR** dediğinde yanıtının tek anlamı : " **Şu anda bilinç dışım çalışmıyor. Yalnızca duygularım tepki veriyor. Beni durağan bırakan, rahat olmamı sağlayan yanıt HAYIR 'dır** " demek istiyor. **HAYIR** yanıtı yalnızca bir reaksiyondur. Tıpkı doktorun dizinize vurması gibi. Dizinize hafifçe vurduğunda " **Bacağımı birkaç santim kaldıracam** " diye düşünmezsiniz. Diziniz kendiliğinden reaksiyon gösterip hareket eder. **HAYIR** der. Bu durumda elimizdeki bilgileri doğru sunarsak, yanıtı **EVET** olacaktır.

SEÇMEN, teklifinizi – talebinizi düşündükten sonra kararlı şekilde **HAYIR** dediyse, bunu anlarsınız. Artık **ısrar etmenin** anlamı yoktur.

I.) BİLİNÇ DIŞI : Bilinç dışı düşünmez ve karar vermez. Karşılaştırma yapmaz ve alternatif bulmaz. **Vur – Kaç duygusuyla** tetiktir. Ani reaksiyonla, duygularıyla otomatik tepki verir. Böylece korku ve sıkıntıdan kendisini korur. Tehlikelere karşı daima doğru hareketler yapar ve içgüdüleriyle güvenliğini sağlar. Kişi yalnız kaldığında kendisini çok kötü hissediyorsa, daima insanlarla beraber olmanın yollarını arar. Bilinç dışı içgüdüleriyle kişiyi sosyal olmaya doğru iter. Lider her ayağa kalktığında grubu tarafından alkışlanmasını bekler. Bilinç dışı içgüdüleriyle lideri **ritüel hareketler** yapmaya iter.

Otomatik pilottur. Duruma yavaş yavaş adapte olur. Tetikleyici olan size tepki veren mekanizmadır. **STATÜKO'** nun kendisine sağladığı faydalar, kendisine verdiği duygular kendisi için bir limandır. **STATÜKO ile DEĞİŞİM** arasında **gidip – gelir**. Eski alışkanlığını bir türlü bırakamaz. **STATÜKO** seçeneğinin ortadan kalkması ile
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

SEÇMENİN özgürlüğünün tehdit altında olduğu hissine kapılmasına neden olur. Her türlü **DEĞİŞİMİ** bilinç dışı bir **TEHDİT** olarak algılar. **DEĞİŞİM bir bilinmeyendir.** Bilinmeyenden herkes korkar. O yüzden **DEĞİŞİME** karşıdır. "**İçimde kötü bir his var**", "**Emin değilim**" gibi cümleler kurar. Kişi korkunun üstüne giderse, **korkunun kaynağa hakkında bilgi sahibi olursa**, korkusu geçer. Size düşen görev içimize davet edip, iş dünyası ve iş çevresi hakkında bilgi sahibi olmasını sağlamaktır.

SEÇMENE statükoyu sorgulatmakla kendisini **TEHDİT** altında olduğunu hissettirirsiniz. Özgürlüğünün kısıtlandığını görmekten herkes nefret eder. Seçenekler yokken, yani eski düşünce alışkanlığına **kaçış yolu varken** statükoyu seçmek oldukça rahattır. Değişimi seçmek ise rahatsızlık verir. Avcı hayvan avlanırken : "**Avım kendisini rahat ve güvende hissetsin ki ben de onu rahat avlayayım**" diye düşünür. İnsanlar da **STATÜKO'** da kendini rahat hissettiğinden, mutlu olduğunu zanneder. **Kendini rahat hissetmekle – mutlu olmak arasında** bir bağ yoktur. Kendini en rahat hissettiği anda avcıya yani **STATÜKO' ya** yem olur.

Önce bilinç **EVET** diyecek, **sonra** bilinç dışı muhtemel pişmanlığa kapılarak **HAYIR** diyecektir. Bilinç dışı **eski deneyimlerinden** duygular vasıtasıyla bu karara varır. Şimdi karşınızdaki kişi size güvenmiyordur. Hatta onu **manipüle ettiğinizi** düşünüyor.

Bilinç sigarayı bırakmak istiyor. Çünkü sigaranın kendisini kanserden öldüreceğini biliyor. Ama bilinç dışı sigara içmenin kendisini koruduğunu düşünüyor. Çünkü sigarayı bırakırsa aşırı yemek yemekle **OBEZ** olacağını biliyor. Fakir insanlar **kendini iyi hissetmek için OBEZ** olur. Duygular **ikna etme taktiklerini** bozabilir. Sigarayı yasaklayın. Tiryakiler deliye döner. **OBEZ'** in yeme özgürlüğünü elinden alın. Çıldırır. **Dwoskin Sedona Yöntemi** kitabında **kızgınlık – korku – utanç** gibi duygulardan kurtulmanın yollarını anlatır. Çünkü **bu duygular insanları** bitirir. Hayatları mahveder. Duygularınıza güvenerseniz, **başarısızlığa mahkûm** olursunuz.

İnsanlar işinden istifa edince neden durup dururken **OTOMOBİL** alırlar? Çünkü **seçeneksiz olmadıklarını hissetmek için** böyle duygusal davranırlar. İnsanlar **Mantıklarıyla** değil **duygularıyla** içgüdüsel hareket ederler. Bunun dışında da hayatta hiçbir şeyin önemi yoktur. Kısa süre içinde de **bütün nakit paralarını** bitirirler. **Duygularıyla hareket edenler** sonunda işte böyle çuvallıyor. **Oysa mantıklı düşünselerdi** şimdi işsiz kalmışken keyif yapmanın zamanı değil. İnsanlar "**Cebimdeki nakit parayı bir iş buluncaya kadar korumalıyım**" düşüncesiyle hareket etselerdi **işte böyle çuvallamayacaktı.** Borsa dünyasında "**Bu kez farklı olacak**" diyerek bir an önce zengin olmak için borsaya girenler işte bu yüzden çuvallıyorlar.

SEÇMEN teklifinize "**İçimde kötü bir his var** ", "**İçime sinmiyor** " dediğinde işte bunları hatırlayın. Duygularıyla hareket ederken **SEÇMENİN** düşüncelerini değiştiremezsiniz. **PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayarak, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARINDA SEÇMENİN** kazanacağı avantajları, faydaları ve kazanımlarını **HİPNOZ TEKNİĞİ** ile geleceği yaşatarak

deneyimlemesini sağlamak, mitinglerimize – toplantılarımıza – konferanslarımıza – seminerlerimize **davet ederek** yeni iş dünyası çevresi atmosferinde nefes almasını sağlamak vs. yöntemlerle **duygusal değişimi** başarmak için, **SEÇMENİN karizmatik bir iş adamı – iş kadını imajıyla** kendisini daha iyi hissetmesine imkân vermeliyiz. Yeni iş dünyası çevresinde **yeni arkadaşlıklar ve dostluklar kurmasına** bir köprü olmalıyız.

II.) BİLİNÇ : Olaylara karşı düşünce ve yorumlarınızdır. Düşünen, hesap yapan, karar veren bir bilgisayardır. Seçenekler arasında karşılaştırma yapar. **EVET** dedirtmekle **insanı avlar** gibi görünürsünüz. Çünkü insanlar her türlü **değişikliği** bilinç dışından kendisine bir **TEHDİT** olarak değerlendirir. İnsanlar **DEĞİŞİMİ** deneyimlemediğinde ikna olmaz.

SEÇMENİN, eski STATÜKO siyasi fikrinin yerine **DEĞİŞİM** ile yeni siyasi fikri **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut "** olmanın **kendisini iyi hissettireceğini** deneyimlemesi gerekir. **Teklifinizin – talebinizin** kendisini değerli hissettireceğini **SEÇMENE** anlatmalısınız **aksine** yaşatmalısınız. **SEÇMENİ,** Miting – Toplantı – konferans – seminerlere davet etmelisiniz. İş dünyasında ve siyasette bir çevre kazanmasını sağlamalısınız. **PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayarak, **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut "** olmanın **avantaj–fayda–kazanımlarını** **SEÇMENİN** deneyimlemesini sağlamalısınız. **Mantıklı – makul – rasyonel gerekçeler** sunmalısınız. **SEÇMENE, İş dünyasının – iş hayatının önemini** sabırla anlatmalısınız.

169

F.) İKNA ETMEK (değişimi sağlamak) – İKNA OLMAK (değişmek)

HAYATIN TA KENDİSİDİR

SEÇMENİN, duygulardan kurtulup düşünmeye başlaması ve hayatının kontrolünü eline alması gerekir. Ağızınızı her açtığınızda **SEÇMENİN** sizin için bir şey yapmasını istiyorsunuzdur. Size **EVET** - rakiplere **HAYIR** demesini, Rakibinizle değil sizinle **iş birliği ve güç birliği** yapmasını istiyorsunuzdur. Ömrünün sonuna kadar **SEÇMENİN A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut "** un **bir neferi olmasını,** sürekli desteklemesini, **kendisini size adamasını** istiyorsunuzdur.

SEÇMENİN bunu yapmasını nasıl sağlayacaksınız? Nasıl ikna edeceksiniz? İlk **EVETİ** demesini başarmak için **SEÇMENİN** duygularıyla muhatap olmalısınız. Yani dikkatini diğer rakiplerden kendinize çekmelisiniz. **PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayarak **SEÇMENİN** duygularıyla pozitif ilişkiler kurun. **SEÇMENİN** Sorunlarını bilerseniz çaresini de bilirsiniz. **SEÇMENİN** en temel sorunları :

I.) MASLOW İHTİYAÇLAR HİYERARŞİSİ : Yeme – içme, barınma, işe girme, işte yükselme, kendini gerçekleştirme (KENDİ İŞİNİ KURMA)

II.) TEMEL ARZULARI : Seks, sahip olmak, öğrenmek, fedakârlık yapmak (**A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için fedakârlık yapmana izin vereceğim**), iletişime geçmek, karizma edinmek vs.

III.) TEMEL DÜRTÜLERİ : Acıdan kaçınmak ya da zevki yaşamak

1..) Negatif Dürtüler : Stres, sıkıntı, panik, pişmanlık, gerginlik, depresyon, üzüntü, acı vs. 'den kaçınmak. Sakin – memnun – huzur – gevşek – neşeli olmak

2..) Pozitif Dürtüler : Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – Amaç ve Hedef Odaklı – İş bitirici – Sonuç Odaklı olmak vs. ile zevk almak.

Bazı kişiler de negatif dürtülerden kaçınmak için **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** edinmek istemeyecektir. Hayatını negatif şekilde kendi kabuğunda kendi halinde yaşayacaktır.

Bazı kişiler GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ edinmek için **pozitif dürtülerle** hareket edecektir. Hayatını aktif halde yaşayacaktır. Hayatından zevk alacaktır.

NOT : Hak eden **SEÇMENE** yol açın. Teşkilatımızda ilgili yerlere ve ilgili kişilere ulaşmasını sağlayın. **SEÇMENİN** önünü açın. Amaç ve hedefine ulaştırın. Elinden tutun. Kendisine yol gösterin. İmkânlarınızı, bu isteğin yerine gelmesi için kullanın. Rahatlamasını sağlayın. Derdine çare olun. Kendi yalnızlığını unutturun.

170

SEÇMENİN Sorunlarını bilerseniz çaresini de bilirsiniz. **SEÇMENİN** Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisini, arzularını ve dürtülerini nasıl karşılayacağını bilirsiniz. Bu kişilerde **pozitif duygular** yaratmanız gerekir. Kendisini iyi hissetmesini sağlamanız gerekir. **SEÇMENİN** en temel sorunları neyse bu sorunlarını çözmesine yardımcı olmalısınız. **İŞ arıyorsa** iş bulmasına yardımcı olmalısınız. **KARİZMA istiyorsa** nasıl elde edeceğini göstermelisiniz. **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** istiyorsa, bu yönde kabiliyeti varsa **yönetimde kariyerinde ilerlemesini** sağlamalısınız.

SEÇMEN bu **ihtiyaç – arzu – dürtü** beklentilerini **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** içinde karşılayamayacağını düşünürse, **kendisi için bir umut bir ışık göremezse**, teklifinize - talebinize **EVET – HAYIR** arasında **dalgalanmalar** yaşatırsınız. İnsanların kararından **pişman olacağını** bilin ve bu **dalgalanmalara** karşı bir **önlem** alın.

Bir görevi – bir makamı – bir mevkii Hak eden **SEÇMENİN** önünü açın ve **mesleki kariyerinde ilerlemesini** sağlayın. **Kendisine daima yardımcı olun.**

SEÇMENİN, A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " içindeki **yetkili veya kilit kişilerle** irtibat kurmasını sağlayın. Bizim **diğer partilerden farkımız** işte budur : **Mesleki liyakate sahip** kim olursa olsun, hangi siyasi ideolojiyi taşırsa taşırsın, hangi

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

ırktan olursa olsun, hangi dine inanırsa inansın **mesleki kariyerinde öñü açılır**. Yeter ki mesleğinde **YETENEKLİ ve BECERİKLİ**, **eğitimli** – bilgi ve tecrübeli – iş deneyimli mesleğinde **YETKİN ve ETKİN** olsun. Makam ve mevkilere atanması sağlanır. Yeter ki hak etsin. Bu atamaları " **KATILIM YÖNETİMİ** " usulüyle **İŞ KOMİTELERİ** ve **İŞ KURULLARI** yürütür.

Statüko rahatlık verir. Değişmemek ne zaman **korku ve sıkıntı** verirse değişim o zaman başlar. Aynada şişmanladığınızı fark ediyorsanız, bilinciniz bundan rahatsız demektir. Bilinç dışı bunu korkulacak bir durum olarak görmez. Kişi için yemek yemek rahatlık verir. Ne de olsa alışmıştır. Önlem almaz. **Statüko şişmanlığı** kabul eder. Bilinç dışını yenmek için **işsel bir baskı merkezini** devreye sokmalıdır. Bazen bilinç, bilinç dışı otomatik **EVET** dediği durumlarda **HAYIR** diyerek bastırır. Mesela daha fazla kek yemek istediği halde yani bilinç dışı **EVET** dediğinde, daha sonra şişeceğini ve rahatsız olacağını bildiği için bilinç **OTOMATİK PİLOTUN** görevini devralır. Bilinç **HAYIR** der.

HAYIR yanıtını atlatmanın en iyi yolu duymazlıktan gelip, teklifinizin – talebinizin çekiciliği artırmak için **PAZARLAMA DİİEM TEKNİĞİNİ** ve direncini kırmak için **DİRENCİ KIRMA STRATEJİLERİNİ** kullanabilirsiniz.

Statüko varken bilinç dışını yenmek için işsel bir baskı mekanizması devreye sokulmalıdır. Amacınızı aklınızdan çıkarmayın. Bilinç ve bilinç dışını hızlı bir şekilde kontrol altına almanız gerekir. Yani teklifinizin hem **mantıklı olması** hem de işsel bir baskı mekanizması olan - insanların en temel **ihtiyaç – arzu – dürtülerinden** birini harekete geçirmelidir.

İnsanlar arzularını söylemekten utanırlar. **Seks yapmak** ya da **sahip olmak** arzusu gibi. **SEÇMENE empati yaparak** arzusunu anlamalısınız. **SEÇMEN** dul ya da bekâr ise **birisiyle** baş göz etmek için **çöpçatanlık** yapabilirsiniz. Böylece **seks arzusunu** tatmin etmesine vesile olursunuz. Ya da **öğrenme arzusunu** ve **sahip olma arzusunu** bir kitap hediye ederek gerçekleştirebilirsiniz. Bu temel arzulara hitap ederken zarif bir yol izlemeniz gerekiyor. Yani incitmemeye çalışın. Teklifiniz - talebiniz **SEÇMENİN** en temel **ihtiyaç – arzu – dürtülerinden** birine hitap etmiyorsa, **SEÇMEN** sizin teklifinizde, kendisi için bir umut ışığı görmüyorsa " **Bunu düşüneneğim** " ya da " **HAYIR** " der. **SEÇMEN için önemli olan** en temel **dürtü – arzu – ihtiyacına** nasıl hitap edeceğinizi bilerseniz **doğru mesajlarla SEÇMENİ** etkileme gücünüz artacaktır. Böylece **SEÇMENİN HAYIR** yanıtı **EVETE** dönüşecektir.

G.) NASIL SORDUĞUNUZ DEĞİL NE ZAMAN SORDUĞUNUZ ÖNEMLİ

İnsanlar reaksiyonla aniden **HAYIR** derler. Çünkü daha önce benzer bir şeyi denediler ve memnun kalmadılar. Bu deneyim yüzünden şimdi sizin **teklifinizin de** kötü olduğuna karar verip ani reaksiyonla **HAYIR** derler.

İnsanları etkilemek için onların nasıl karar aldıklarını, geçmişini nasıl hatırladıklarını ve geleceği nasıl gördüklerini bilmelisiniz.

Bir şeye EVET dediğinizde zaman geçtikçe **EVET dediğiniz şeyi** yapmak size **bir yük gibi** gelir. **Zamanın** insanın düşüncelerini ne yönde değiştirdiğini gördünüz. Mesela bir arkadaşınız sizden gelecek hafta bir şey yapmanızı istiyor. Yardım etmek için arkadaşınıza **EVET** diyorsunuz. Günü geldiğinde evdeki işleri halletmeyi tercih ediyorsunuz. **EVET** dediğiniz şeyi yapmak size bir yük gibi geliyor. Bahane üreterek " **Oğlum hasta, evde kalıp ona bakmam gerekiyor** " diyerek gitmiyorsunuz.

Bir şeyi mesela **oturma grubu mobilyasını** almaya karar veremiyorsanız, Bir mobilya mağazası " **Şimdi al 6 ay sonra 12 ay taksitle öde** " kampanyası düzenliyor. Etkili bir reklam değil mi? İlk ödeme tarihi ne kadar uzarsa teklife **EVET** demeniz o kadar kolaylaşır. Ödeme tarihi o kadar uzak ki !..Rahat ve huzurlusunuz. Çünkü 6 ay boyunca hiç para ödemeyeceksiniz. Bu kışkırtıcı ve cazip teklife **HAYIR** diyemiyorsunuz.

H.) İNSAN İLİŞKİLERİNDE GEÇMİŞİN ETKİSİ

1- Kötü deneyimlerinin doruk noktalarını hatırlarlar. İyi deneyimlerini hatırlamazlar.

2- Olayların nasıl bittiğini (**kötü bittiğinde**) kötü olarak hatırlarlar. Ama nasıl başladığını (**iyi başlasa da**) iyi olarak hatırlamazlar. Genelleştirip olayın kötü bir deneyim olduğunu hatırlar.

3- Geleceği çok net göremezler. Olmasını istedikleri olaylar karşısında bile nasıl reaksiyon göstereceklerini bilmezler.

4- Beyin boşlukları doldurmak için var olmayan şeyleri uydurur. Üstelik kendini buna inandırır. Beyni, bu olayı gerçekten yaşadığını düşünür. Mesela;

- Neden böyle dediniz?

+ Hayır, ben böyle bir şey demedim

- Evet dediniz. Duydum.

+ Hayır söylemedim.

5- İnsanlar deneyimin sonunu hatırlar ve hislerini deneyimin tamamına genellerler. Mesela; Kolonoskopi deneyinde 1.gruba işlem bittiğinde alet çıkarılmadan önce 1 dakika hareketsiz kalındı.2. gruba işlem biter bitmez alet hemen çıkarıldı. Gruplara işlemle ilgili neler hissettikleri soruldu. İşlem bitince de 1.Grup " **Çok da kötü değil** " diye hatırladı. 2.Grup " **Çok kötü** " olarak hatırladı.

Yapmalarını istediğiniz şeyi olumsuz bile hatırlıyor olsalar, onlara harekete geçmemenin çok daha kötü olduğunu hatırlatmalısınız. **EVET – HAYIR** İki seçeneği de tüm olasılıklarıyla sunmalı, ama sizin tavsiyenizin daha akıllıca olacağını belli etmelisiniz.

6- Borsada para kaybetmiş biri yatırım teklifinizden uzak kalabilir. Ama böyle yaparak fazla para kazanamazlar. Onlara geçmişini umursamamanı söyleyemezsiniz. Aksine benzer olayların tekrarlanabileceğini hatırlatmalısınız. Ama borsaya girerlerse normal şartlarda ne kadar fazla para kazanacakların da altını çizmelisiniz.

7- İkna etmede başarılı olmak için teklifin iki yönünün de **EVET – HAYIR** 'ın **gelecek senaryosunu** gözler önüne sermelisiniz. Aksi takdirde kişi **mantıklı olana** değil **duygularına göre** karar verecektir. **Kaybetme fobisini**, en azından mümkün **kazançları** göz önünde bulundurmadan aşmak çok zordur.

8- Karşınızdakine olası **bir gelecek resmi çizin. Pembe tablo çizerseniz** kendilerini manipüle edilmiş hissedeceklerdir. Yerine **gerçek bir senaryosu çizin.** İnsanlar buna ayak uyduracaklarıdır. Titanik battı, borsa çöktü, İkiz kuleler yıkıldı. Ama hayat devam ediyor. 1. Yarıda yenilmiş olabilirsiniz ama 2. Yarıda daha fazla çaba göstererek maçı kazanabilirsiniz.

Geçmişteki **kötü bir olayın korkusunun**, müşteriye kaçırmanıza neden olmasına asla izin vermeyin.

Konuşmanızın **başında – ortasında – sonunda** mı soru sorarsınız? Soruyu ne zaman sorduğunuz çok önemlidir. **Bir kıza ne zaman çıkma teklifi** yaparsınız? Teklif yaptığınız kızla **başlangıçta** bir aşk yaşarsınız ve evlenirsiniz. İlişkinizin **ortasında** mutlu ve mesut olursunuz. Her şey yolundadır. Daha sonra kavga dönemi başlar. Zamanla ilişkiniz çekilmez olur. **Sonunda** kavgalar yüzünden boşanırsınız. Çevrenize " **Bu baş belası kadına 25 yıl nasıl dayandım bilemiyorum** " dersiniz. Hayatınız boşa gitmiştir. İlişkinizin başlangıcını ve ortasını hatırlamazsınız. Yeni bir ilişkiye bir türlü başlayamazsınız.

Aynı şey **SEÇMEN** içinde geçerlidir. Geçmişte kötü bir deneyim yaşamıştır. Tuttuğu siyasi partisi **kendisini hayal kırıklığına uğratmıştır. SEÇMEN** Teklifinize bu yüzden **HAYIR** demiştir.

I.) SEÇENEKLERİ AZALTMANIN * SEÇMENİ ETKİLEMEDEKİ GÜCÜ

Ne kadar fazla seçenek olursa seçeneklerin her biri o kadar değer kaybeder. Ne kadar fazla seçenek sunulursa, her birini o kadar az beğenirsiniz. Herhangi birini seçme ihtimaliniz çok daha fazla düşer. Tek seçeneği kabul etme ihtimali % 99 'dur. Çok seçenek olunca **belirsizliğe ve depresyona** neden olur. Her birini kabul etme ihtimali % 5' lere kadar düşer. Hatta **müşteri hareketsizliğe geçerek** hiçbir ürün almaz.

1..) SEÇENEK PROBLEMLERİ

1- Genç kızdan 16 ortalama erkek adaydan birisini seçmesi isteniyor. Ama erkekler çekici değil. Kız şoku atlattıktan sonra adaylara yakınlaşmaya başlıyor. Bazılarını da beğeniyor. Sonra adaylar arasına 1 çekici erkek aday daha konuluyor. Önceki tüm adaylar eleniyor. Öncesinde kız bazı adaylara ilgi duymuştu. Çünkü karşılaştıracığı bir referans kaynağı yoktu. Sonra çekici erkek gelince zıtlıklar ortaya çıktı. Önceki adaylar elendi.

2- Çok sayıda rakip olduğunda kendinizi ve 20 rakibinizi 2 sayfada değerlendirirken, tüm rakiplerinizi 1. Sayfada, sadece kendinizi 2. Sayfada anlatın. Seçenek sayısı 2 sayfa ile sınırlı.

3- Küçük bir ofiste 20 kişi beraber çalışıyorsanız sıradan biri haline gelirsiniz. İşinizde yükselmek istiyorsanız, farkınızı ortaya koyacak, kendinizi gösterecek şekilde çalışın. Küçük bir ofiste tek başınıza olun. Tek başınıza sergilenirseniz parlarsınız. Rakipleriniz arasında hızla kaybolmayın.

4- 20 çeşit seçenekli kavanoz reğelin mi satış miktarı yüksek olur? 7 çeşit seçenekli kavanoz reğelin mi satış miktarı yüksek olur? Araştırma sonucunda 7 çeşit seçenekli kavanoz reğelin mi satış miktarı yüksek çıkmıştır.

5- Boşanan eşler için 2 soru sorma şekli : Velayeti vermek-velayeti vermemek

- Velayeti vermede çocuk anne ya da babaya verilecek. Seçeneklerin özellikleri şunlar. ANNE'yi mi seçersiniz? BABA'yı mı seçersiniz? % 70 BABA'yı seçti.

+ Hangi ebeveyne çocuğun velayetini vermezsiniz? % 55 'i BABA'yı seçti.

SONUÇ: Velayeti vermemek söz konusu olduğunda BABA olumlu ise de ANNE seçildi

6- 100 çeşit bilgisayar satacağına 2 çeşit özelleştirilmiş bilgisayar satın. 100 çeşit kitap satacağına 5 çeşit kitap satın

2..) YORUMLAR

1- Seçenekler arttıkça her birinin **pozitif özelliklerinin değeri** azalır.

2- Duygular ikna etme girişimini etkiler. Doktor hediye almışsa, çok hızlı ve doğru hastaya teşhis koyar. Pozitif duygular, doğru kararlar almasını sağlar.

3- Daha az seçenek **seçim yapmayı kolaylaştırır**. Seçimin daha iyi ve etkili olmasını sağlar.

4- İlişkilerini yazı yoluyla analiz eden kişilerin, bu ilişkilere devam etme olasılığı, yazmayanlara göre daha azdır. Günlük tutanlar sevgililerinden ayrılınca pişmanlık duygular.

5- Müşteriniz teklifinizi değerlendirecekse, bunu önceden belirlenmiş kriterlere göre yapmalarını sağlayın.

6- JÜRİ üyeleri **güzellik yarışmasında güzelleri değerlendirirken** gerekçelerini not edenler sonradan pişman olabiliyor. İnsan beyni önce duygularıyla karar verir sonra bu kararına mantıklı gerekçe bulur. Ne kadar gerekçe oluştursa o kadar mutsuz olur. İnsanlar bir seçim yaptığında **mantıklı gerekçelerini tartışmayın ki** pişman olmasın. İnsanlardan istediğiniz yanıt alınca susun ve diğer aşamaya geçin. Eğer **neden bu kararı aldığınızı sorarsanız** birkaç gün sonra **kararından pişman** olur.

7- Müşteri bir karar alınca, bunun ne kadar iyi bir karar olduğu hakkında müşteriye konuşmaya teşvik etmeyin. Sizin çıkarınıza uygun karar almış olmalarından size güvendiklerinden dolayı memnunluk duyun

8- Çok fazla seçenekle yaşamak demek daha fazla **depresyon** demek

9- Müşteriye ihtiyaç duyduğu şeyleri verin. Fazlasını değil. **İade garantisi** verdiğinizde müşteri çoğunlukla kararından **pişman** olacaktır. İnsanlara **kararını değiştirme ve parasını geri alma şansı vererek** Müşterinizi asla **böyle memnun edemezsiniz.**

10- Görücü usulü evlenmek demek **iade garantisi yok demektir** ama çiftler evlendiklerinde çok daha mutlu oluyorlar. İlişkileri uzuyor. Çünkü geriye dönüş yoktur.

11- Müşteri rakibinizden ürün alıp pişman olmuşsa, ürününüz ona benziyorsa **HAYIR** yanıtına hazır olun. Müşterinize teklifinizi farklı şekilde sunun. Mesela **iade garantisi** verebilirsiniz.

12- Müşteriniz geçmişte kaçırdığı bir fırsatı kaçırmamanın **pişmanlığını** yaşıyorsa, şimdi onları harekete geçirmenin tam zamanı. Çünkü eski fırsatı kaçırmışlarsa yeni fırsatı da kaçıracaklardır.

13- Pişmanlıkları olumlu duygu mu? Olumsuz duygu mu? Yaşadıklarını tahmin edin ki yorumlarınız doğru olsun. Maratonda gümüş kazanan ve de 2. Gelen atlet altın madalyayı kazanamadığı için pişman olurken (bu kişiye ama ikinci oldun, bu da çok güzel bir şey sözleriyle avutmayın yoksa uyum sağlayamazsınız) çünkü birinciliği 3 – 5 saniyeyle kaçırdığı için üzülecektir, bronz madalya kazanan 3. Atlet başarısından memnunluk duyar. Çünkü 15 saniyeyle kaçırmıştır. Halinden şikâyetçi değildir. Ama zaman geçtikçe pişmanlık duygusu yok olur.

14- Müşterinin pişmanlık duyduğunu anladığınızda geçmiş hatalarıyla ilgili kendilerini aptal gibi hissetmelerine izin vermeyin. Zeki insanların da aynı hataları yapabileceğini belirtin. **APTAL** olduğunu düşünürseniz, müşteri bunu sezinleyecek ve size **HAYIR** diyecektir. " **Karınız iyi seçim yapmış olabilir. Ama bugün biz size ihtiyacınız olan otomobili vereceğiz.** " deyin.

15- Müşteri bir ürün alacaksa, komşusunun aldığı modeli alacaktır. Çünkü aldığı üründen pişman olursa komşusuna karşı bir **geri zekâlı gibi** görünmeyecektir

İ.) SEÇMENİN ZİHNİNİ İKNA ETMEK

1- İnsanlar dünyayı **farklı deneyimler** ve olayları birbirinden **farklı yorumlar**. Dünyayı birbirinden farklı görür, farklı duyar, farklı koku alır, farklı algılar. Çünkü insanlar, birbirinden **farklı dünyada** yaşar. Hemen her şeyi farklı yorumlar. O yüzden ikna etmek **bir mantık oyunu olmaktan** çıkar. İkna etmede sonuç belli olmaz.

2- Bu yüzden anlaşmazlıklar meydana gelir. Bir kişi kendi dünyasını anlatabilmek için **abartma tekniğinden** faydalanır. Abartının satış sunumunu ve teklifini olumlu yönde etkileyeceğini düşünür. Bugün 95 ürün sattım demekle büyük bir **fark yaratacaklarını** düşünürler. Ama olmaz. **Asla abartmayın.** Çünkü **ürününüzün faydalarını ya da niteliklerini abartmak** gereksizdir. Bir gün foyanız ortaya çıkarsa işinizi mahvedebilirsiniz. Müşteriyi kaybedebilirsiniz.

3- Kapsam ihtimali : Bir vakıf; yardım gecesinde 2 ayrı eyalette yaşayan insanlardan 1 vahşi alan – 60 vahşi alan için vahşi canlıları kurtarmak üzere ayrı ayrı bağış istedi. **Toplanan bağışların ortalaması aynı çıktı.** Oysa 2. Eyaletten toplanan bağışın miktarı yüksek olmalıydı. **Neden olmadı? Başka bir vakıf;** yardım gecesinde 3 ayrı eyalette yaşayan insanlardan 2.000 kuş – 20.000 kuş – 200.000 kuş için kurtarılmak üzere ayrı ayrı bağış istedi. **Toplanan bağışların ortalaması aynı çıktı.** 3. Eyaletten toplanan bağışın miktarı daha yüksek olmalıydı. **Neden olmadı? Çünkü insanlar sorunun büyüklüğünü** ihmal ederler. Çünkü zihinlerinde oluşturdukları temsil tektir. İnsanlar **tüm bilgileri tek tek incelemek için** vakit harcamaz. Sadece **sorunun temsili ile ilgili bir fikir** oluşturur. Sorunun bundan ibaret olduğunu düşünür. Bu yüzden **sorunun büyüklüğü görülmez ve anlaşılmaz** Bunun **dramatik sonuçları** olur. **Olayların büyüklüğü ihmal edilirse** yani bilgi **sahibi olmadan fikir sahibi olunursa** olacağı budur. Sorunlar birikir. **Sorunlar adilce çözülmez.** Kaynaklar doğru kullanılmaz. Oysa her sorunun adilce çözümü **bir düşünce sistemi olan PARETO tekniğidir.**

4- İnsanlar **mantıklarıyla** değil **önyargılarıyla** düşünür. Yapılan bir araştırmada insanlardan, işlenen cinayetleri tahmin etmeleri istendi. **KENT tehlikeli bir yerdir diye** geçen yıl işlenen cinayetleri 200 kişi olarak, **EYALET sakın bir yerdir diye** geçen yıl işlenen cinayetleri 100 kişi olarak tahmin ettiler. Yani kişiler karar aşamasındayken **mantık çerçevesinde** değil, aklında oluşan **resim / fikir** temsilleri üzerinden hareket ediyorlar. Tercihlerini **resim / fikir** üzerinden **düşünüp - taşınmadan** ezbere iş yapıyorlar. Bunu yaparken de **hayatın gerçeklerini unutuyorlar.** Sorunların **göreceli büyüklüğünün** farkında olmuyorlar.

Sizin yapmanız gereken, oluşan **yapay resim / yapay fikirlerin** neler olduğunu düşünüp, önyargılarını ortaya döküp, **aklındaki temsilleri çözmek** için **SEÇMENLE ona göre iletişim kurmak.**

AK PARTİ iktidarının 2002 ` den beri düştüğü hata işte bu. Bilgiyle – **teknikle MANTIK ÇERÇEVESİNDE** hareket etmeyip, aklında oluşan **resim / fikir** üzerinden hareket ediyor. Tercihini **resim / fikir** üzerinden **düşünüp - taşınmadan** ezbere iş yapıyor. İşin iç yüzünü öğrenmiyor. **Okuyup araştırmadan,**
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

bilgi edinmeden - fikir edinerek ezbere iş yaptıklarından, ekonomide nasıl **TAM REKABETİ** öldürdüklerinden bihaber, **KUR – FAİZ – ENFLASYON** belasını **başımıza musallat ediyor**. Hayata geçen **bütün projeleri** hayal mahsulü olup **EKONOMİK ÜRETİMLE** alakası olmayan, **sadece yandaşa akıtılmış** ekonomik kaynakların **İHALE borcunu DEVLETİN** üstlenmesi sonucu, **torunumuzun doğmamış torunu** bile borca batırılmıştır. **Merkez Bankasının** kasasında – **40 milyar dolar** eksi bakiye bulunmaktadır. **Merkez Bankasının** kasasında para yok ve 40 milyar dolar borcu var. Ve maalesef **devlet şatafat içinde yüzüyor ve inanılmaz israflar yapıyor**.

J.) SEÇMENİ ETKİLEME ve İKNA ETMEDE HATIRLATMANIN ROLÜ

1- İnsanların iyi-kötü çok yoğun deneyimler yaşadığını, olayların **son bölümünü** hatırladıklarını ve bu **duygularını genelleştirerek** sanki ömür boyu böyle yaşadıklarını **sandıklarını** gördük. Oysa olayın **başlangıcı ve ortasında** durum tersiydi.

2- İnsanlar kararlarını geçmiş deneyimlerinden yola çıkarak ani bir reaksiyonla alır. Sizin teklifinize hemen **HAYIR** der. **Kötü bir deneyim yaşamış insanların**, 2. Bir deneme yapmalarını saplamalıyız. Geçmiş anılarını yanlış hatırlayan kişileri etkilemek için sunumumuzu, onları **yeni gerçekliğe yumuşak geçiş** yapacak şekilde hazırlamalıyız.

3- Geçmişte olumlu bir teklife **EVET dediği** halde bu fırsatı kaçıran kişinin, aynı olumlu teklife **EVET deme** olasılığı düşüktür. İnsanlar olumlu teklifleri daima kabul etmez.

4- İnsanlar geçen sefer **HAYIR** demişse, bu sefer de **HAYIR** diyeceklerdir. İşe arabayla giderken hep aynı aşına yoldan gideriz. Beyin de karar verirken hep aynı yoldan gider. **HAYIR** demişse yine **HAYIR** diyecektir. Bu mantıklı olmasa da bilinçdışı işi kolaylaştırıp hayatta kalabilmeyi sağlar.

5- İnsanların geçmişlerini nasıl hatırladıklarını bilmelisiniz ki bugünkü kararlarını nasıl etkilediğini anlarsınız ve nasıl konuşacağınızı bilirsiniz. Geçmiş bugünün kararlarını etkiler.

6- İnsanlar, geçmişte ne olduğunu değerlendirirken gerçek üzerinden değil, geçmişteki olayı bugünkü görüşleri üzerinden değerlendirir. Mesela sinemadan çıkarken filmi beğenen kişi, ertesi günü filmle ilgili bir olumsuz eleştiri okuduğunda fikrini değiştirir.

7- Onlara geçişte ne yaptıklarıyla ilgili bir soru sorarsanız, doğru bir yanıt alamayacaksınız. Geçmişini doğru hatırlayan var mı? Elbette ki hayır. Onun için kişinin uzmanlığıyla ilgili **kendini rahat hissetmesini** sağlamalıdır.

8- İnsanlar geçmişi yanlış hatırladıklarında iletişim kurmanın yolu, araya hatırlatıcılar koymaktır. Başta ön sırada görünen **SAYIN BAYKAL'ın** TV'de burnu havada gözükünce seçimi kaybedeceğini düşünmüştüm. Nitekim kaybetti de. Burada

hatırlatma **SAYIN BAYKAL'ın** kibridir. Bu hatırlatmalar **SEÇMENE** geçmişi ile ilgili bir referans sağlar. Hafızalarının kalıcı olmasını sağlar. **SOL SEÇMENİ** İkna etmede bir temel unsur olur

9- Hatırlatmalar, kişiye geçmişle ilgili referanslar sağlar. Bu hatırlatmalar hafızalarının kalıcı bir parçası haline gelir. Mesela; müşteriye

" Bu evi nasıl aldığınızı hatırlıyor musunuz? Tüm ailenize yetecek büyük bir ev mi istemiştiniz "

Karşınızdaki kişinin, ev alma nedeninin bu olup olmadığıyla ilgili en ufak bir fikri yoktur. Ama siz böyle bir hatırlatma yaptığınızda, evi alma nedeninin bu olduğunu düşünmeye başlar. Üstelik başından beri bunun böyle olduğunu zanneder.

Eğer yalnızca **" Bu evi neden aldınız?"** diye sorsaydınız, karşınızdaki kişi yanıt vermeden önce onlarca şeyi düşünecekti. Verdiği yanıtın gerçekte hiçbir ilişkisi olmayacaktı. Geçmişi tamamen yanlış hatırlayacaktı. Kendinden emin olmayacak, verdiği bilgiler de tereddüt meydana getirecekti. Sonra bile aklına diğer seçenekler gelecekti. Sohbet renklenir ama ikna etmeniz gittikçe zorlaşırdı.

Hatırlatma yöntemini kullanınca ya hatırlatmanızı kabul edecek ya da evi gerçekten ne nedenle aldığını söyleyecektir. **" Büyüklükle ilgisi yoktu. Okula yakın bir ev istemiştin."** Doğru olmasa bile geçmişi canlı bir şekilde hatırlayan bir kişiyle karşı karşıyasınız. Bu sözleri baz alarak ikna etme sürecinde kullanabilirsiniz artık. Bu yolla hafızalarına bu tip hatırlatmalar yerleştirtince bu faktörler büyük önem kazanır. Müşteriniz şimdiki evini alırken okula yakın olmasına dikkat edecektir.

SONUÇ: İnsanların hafızalarına hatırlatmaları kendiniz yerleştirebilirsiniz ya da kendi buldukları hatırlatmaları pekiştirebilirsiniz. Hatırlatmalar müşterinin değerlendirdiği bir unsura dayanmalıdır. Eğer hatırlatmayı kendisi bulduysa iç çatışması sürer. Seçenekleri hatırladıkça kararsız kalır.

- Birisine bir sayı tut, ben 55.000 tuttum dersiniz, o kişi 10.000 – 100.000 arasında bir sayı tutar
- + Başkasına bir sayı tut ben 14 tuttum dersiniz, o kişi 1 – 100 arasında bir sayı tutar

NOT: Yanıt aralıkları : 10.000 – 100.000 arasında ile 1 – 100 arasında. İşte Bu yanıt aralıklarını hatırlatıcı olarak benim belirlemem. Yanıtı ne kadar hızlı istersem, tutulan sayılar benim söylediklerime yakın sayılar olacaktır.

İKNA ETMEDE HATIRLATICI KULLANMAK

OLAY-1 : Deneklere kiralayabilecekleri evler gösterirdi. Ellerine farklı miktarlarda para verildi.

Elinde fazla para olan denek kiracılar evin POZİTİF yanlarına odaklandı

Elinde az para olan denek kiracılar evin NEGATİF yanlarına odaklandı

OLAY-2 : Deneklere seçenekler sunuldu.

2 seçenekten birini KABUL etmesi istenen denekler POZİTİF YANINA odaklandı

2 seçenekten birini REDDEDİLMESİ istenen denekler NEGATİF YANINA odaklandı

OLAY-3 : Tazminat davalarında yargıçlar istenen miktardan etkilenir. Ne kadar yüksek tazminat parası istenirse, yargıcın tazminat kararı o kadar yüksek olur.

OLAY-4 : Evin fiyatını ev sahibi değiştirse de, EMLAKÇILAR bunu tahmin edebiliyor.

OLAY-5 : Hindistan'31ın efsanevi lideri için

GANDHİ 140 yaşından çok mu? Az mı? Yaşadı diye soruldu. Kaç yaşına kadar yaşadığı soruldu. Ortalama cevap 120 yaş oldu.

GANDHİ 99 yaşından önce mi? Sonra mı? Öldü diye soruldu. Kaç yaşına kadar yaşadığı soruldu. Ortalama cevap 67 yaş

179

OLAY-6 : Eğer 1000 dolarlık bir hizmet paketi satıyorsanız, çıtayı olabildiğince yükseltmelisiniz. Karşınızdakine: " ***Bu hizmet paketinin değeri aslında 9.000 dolardan bile fazla. Ama sizden bunun yarısını bile istemeyeceğim. Paketi 1000 dolara vereceğim*** " dediğinizde, isteğiniz sonucu alırsınız.

Çıta ne kadar yüksek olursa, insanların kabul edilebilir fiyatı o kadar yükselecektir. Ama müşteri aynı hizmetin çok daha ucuza sunulduğunu duyarsa, sizinle artık çalışmaz.

Eğer hizmetiniz bir kereye mahsusa, çıtayı dilediğiniz gibi yükseltin. Sonra da sizin fiyatınızın bununla ne kadar zıt olduğunu göstererek, istediğiniz ücreti alırsınız

SONUÇ : Bir düşünceyi nasıl başlatırsanız, bunun sonuçlarını o yönde etkilersiniz. İnsanlar kendilerine sunulan tezleri onaylama yollarını ararlar. Yalanlamak gibi özel bir çaba sarf etmezler. Yönlendirilen zihin, ciddi bir düşünme ve değerlendirme çabasına girmez. İnsanlar kendi yönlendirmelerini koyduklarında mantıklı bir yanıt vermektense, kendilerini haklı çıkaracak şekilde yanıt verirler.

.....

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181

SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?

A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " GÜVEN UYANDIRIYOR MU?

- Her seferde **HİLTON OTELİ'** nde **krallar gibi muamele ettiklerinden** pozitif deneyimimden dolayı düşünmeden orada kalmaya karar veriyorum. Karar verme gerekçelerim **olumlu deneyime dayandığı için** bilinç dışımın verdiği karar doğru oluyor. Bu seçimi yaparken **diğer otelleri – fiyatlarını – servislerini** bilincimle **karşılaştırma yapmama** gerek kalmıyor.
- Markette ürünleri karşılaştırdıklarını söyleyenler yanılıyor. İnsanlar gerçekte var olmayan şeyleri hatırlar. Bunu bilmek satış ve pazarlamada çok önemlidir. İnsanlar daha mağazaya gelmeden, evindeyken bilinçdışından karar vererek **kendi marka ürününü alacaklarını** düşünür ve mağazaya direkt rafa giderek düşündüğü marka ürünü gerçekten alırlar. İnsanlar mağazadan birçok şeyi **güven duydukları için** satın alırlar. Çünkü **marka ürünlerle** müşterinin **pozitif bir deneyimi** olmuştur ve markaya sadakatle bağlanmıştır
- **Markanız güven uyandırıyor mu? SEÇMEN** Sizi el üstünde tutuyor mu? Bir an önce kendi isminize veya markanıza bir güvenilirlik atfedin. İş dünyası ve toplumun sorunlarına çözüm sunmalısınız ki **Güven hissi Sadakat getirsin. SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET için SEÇİM KAMPANYASI** kılavuz el kitabını yutmalısınız. Tüm iş dünyasına ve Türk Toplumuna ilgili herkese **bu el kılavuz kitabını** ulaştırın. Bu kitaptaki fikirlere göre **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " Türkiye' de ve Dünyada SİYASİ TEŞKİLATINI** kuracak ve asıl **SİYASİ FAALİYETLERİNE** geçecektir. Bu **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a GÜVEN ve SADAKAT** getirecektir.
- **SEÇMENİN** gerçekten güvendiği **eski siyasi partisinden vazgeçmesi, gönül bağını koparması ve gerçek bağlılığını bozması** çok zordur. Çünkü değişimin stresi ve korkusu devreye girer. Statüko ise **SEÇMEN için** daima bir limandır. Sonuçta **güvene ve sadakate layık olmanız,** karşınızdaki kişiyi etkileyecek, **SEÇMENİ** ikna edecek anlamına gelmiyor. Sizi denemeleri için **SEÇMENİ** içimize davet ederek **rahatlamasını ve huzura kavuşmasını** sağlamalısınız. Yeni iş dünyası çevresi ile tanıştırmalısınız. Yeni arkadaşlıklar yeni dostluklar kurmasına köprü olmalısınız. İş birliği ve güç birliği yapmasına vesile olmalısınız. Bir umut ışığı bulmalıdır. Aydınlanma yaşatmalısınız. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " Sığındığı bir liman olmalıdır. SEÇMEN Kendisini dünyada yapayalnız hissetmemelidir. SEÇMENİN aradığı İhtiyaç – arzu – dürtüsünü KARŞILAYACAK bir çözüm** sunmalısınız ki insanların sizi kabul etmesini sağlayasınız.

B.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE NEDEN BAŞARISIZ OLUNUR?

- Birçok kişinin bir hareketi veya bir davranışı neden yaptıklarını ya da gelecekte bir şeyi yapıp yapmayacaklarını hiç kimse doğru tahmin edemez. Ancak **kullandığı sözcükler** bilinçdışında yaşananlarla ilgili bir ipucu verebilir. **SEÇMENİN İhtiyaç – arzu – dürtüsünü** takip edin. Doğru tahminlerde bulunabilirsiniz. Bilinç yoluyla yapılan **davranış analizleriyle** bir kişinin **davranışını doğru tahmin etmek** bu yüzden her zaman mümkün değildir. İnsanların davranışını etkileyen % 80 **bilinç dışıdır**. % 20 ise **Bilinç**. Yani insanlar bilinçsizce davranır.
- Bu yüzden insanların gelecekte ne yapacağını, nasıl davranacağını bilemezsiniz. Deneme gruplarına: **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a gelecek seçimde oy verir misiniz?** sorusuna alacağınız **SEÇİMDE EVET *** **SANDIKTA EVET** yanıtı sizi **yenilgiye uğratmaktan başka** bir işe yaramaz.
- **SEÇMENİ** etkilemekte **neden başarısız** oluyorsunuz? Çünkü karşınızdaki kişinin **mantıklı bir seçim yapmasını amaçlayarak** hareket ediyorsunuz. " **SEÇMENİN mantıklı düşünmesini sağlarsam, olayları kendimiz gibi görmesini sağlarım** " diye düşünüyorsunuz. **SEÇMENİN** mantıklı davranacağını varsayıyorsanız yanılıyorsunuz. Çünkü insanlar **MANTIĞI** ile değil **DUYGULARIYLA** davranır. **SEÇMEN** teklifinize mantıklı şekilde yanıt vermez. İnsanlar duygusal varlıklardır. Beyninde önce **duygusal merkez olan bilinç dışıyla** reaksiyon verirler. Daha sonra **bilinç**, bunu rasyonalizme eder. Yani akılcı hale getirir. **Bilinç dışının** kararını, **bilinç** mantıklı gerekçeler oluşturarak akılcı davrandığını düşünür. **PAZARLAMA DİİME tekniği** ile **SEÇMENİN duygularına** hitap edip **SEÇMENİN ihtiyaç – arzu – dürtüsü** ne ise onu karşılayacak olan **tek siyasi partinin A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** olduğunu **fark etmesi için** bizi denemek üzere **SEÇMENİ miting – toplantı – seminer – konferans** faaliyetlerimize davet edip, bir deneyim kazanmasını sağlarsak, **SEÇMENE** teklifimizi – talebimizi **daha cazip - daha çekici hale** getirebiliriz.

C.) SEÇMEN ESKİ SİYASİ FİKRİNDEN VAZGEÇMİYORSA SORUN NEREDEN ÇIKIYOR?

- Bilinçsizce bir şey yaptığınızda, karşınızdaki kişinin bunu neden yaptığınızı sorduğu durumda, **bir şeyler uydurursunuz** sonra da kendinizi suçlu hissedersiniz. Çünkü gerçek nedenin bu olduğundan emin değilsinizdir. Gerçekte insanlar ne yaptıklarını düşünmezler. Yalnızca yaparlar. Sonra da buna en uygun olan **mantıklı gerekçeleri** bulurlar. Sonradan **pişmanlık duymak** istemezler. **Aptal görünmek** istemezler.
- İnsanlar belirli deneyimlerini sürekli tekrarlarlar. Aynı şeyleri yaparak alışkanlık hale getirirler. Bilinçdışı bunların hepsini öğrenir. Beyninde aynı // otoyolunu kullanır. Kararını bilinç dışından hiç düşünmeden **otomatik olarak** alır. **HAYIR**, yanıtını veren bilinç dışıdır.

- **Bir profesyonel olarak amacınız** bilincin gözüne girmek ve bütün dikkatinizi bilinçdışına vermek olmalıdır. Önce bilinç dışını ikna etmelisiniz. **Bilincin görevi** bilinç dışının kararlarına **mantıklı gerekçeler** bulmaktır. **Bilinç dışı** olaya tepki gösterir, **bilinç de** bunun neden meydana geldiğini açıklamaya çalışır.
- Bu yüzden insan aklının nasıl çalıştığını anlamalısınız. İnsanların kolaylıkla etki **altında kaldığını** ve bir şeyleri **içgüdüsel olarak aniden yaptığını** bilmelisiniz. **EVET**, yanıtını bu çevresel koşullar getirir. **SEÇMENİN** bilinç dışı teklifinize – talebinize **SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** dediğinde **SEÇMENİN** bilincin de **mantıklı gerekçeler oluşturmaya** yardımcı olmalısınız. Akıllıca rasyonel **hareket ettiğini** düşünceli davrandığını bilmesi gerekir.

//

SORU : SEÇMEN hangi amaçla teklifinize – talebinize **SEÇİMDE EVET *** **SANDIKTA EVET** der? **SEÇMEN** hangi amaçla aramıza katılır? **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** un bir neferi olur?

YANIT - 1: SEÇMEN teklifinize **EVET** derken aslında size, şahsınıza **EVET** diyor. Çünkü sizin sayenizde **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** a **SEÇİMDE EVET *** **SANDIKTA EVET** diyor. Size **güvenmek** istiyor. Sizinle **bir gönül bağı** kurmak istiyor. **Bir dostluk bir arkadaşlık bağı** oluşturmak istiyor. **SEÇMENİN GÜVENİ** ancak sırtını size dayayabileceklerini hissettiklerinde oluşur. Daima **SEÇMENİN** yanında mısınız? Size **ihtiyaç duyduklarında** hızlıca yanıt veriyor musunuz? Sizi aradıklarında hızlıca **kendisine geri dönüş** yapıyor musunuz? Her **SEÇMENİ** aileden biri gibi mi görüyorsunuz? Bunu her **SEÇMENE** belli ediyor musunuz? **SEÇMENİN** sorununa yardımcı oluyor musunuz?

YANIT - 2: Müşteriler; aslında **deneyim** satın alır. **Deneyimleri arzular.** Olumlu hisler yaşamak ister. **OTOMOBİL** insana **rahatlık ve güven** verir, marka iç çamaşırı kadınlara kendini **seksi** hissettirir. Marka takım elbise giyene **karizma** verir. Las Vegas'a gitmek insanı **heyecanlandırır.** Coca cola **ferahlatır.** Tatil köyüne gitmek **huzur ve mutluluk** verir. İnsanlar **bu hisleri yaşamak için** ürün ya da hizmet satın alırlar.

Sizin amacınız, **SEÇMENE** hangi deneyimi sunacağınızı belirlemek olmalıdır. Teklifinizin **SEÇMENE** nasıl bir **deneyim yaşatacağını** bulun. Kendinizi ve siyasi fikrinizi çok iyi tanımlamalısınız. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** un **SEÇMENE** **karizmatik iş adamı – iş kadını imajı vereceğini, GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** sağlayacağını, **saygınlık ve itibar kazandıracağını, kendisine umut ve gelecek bulacağını** anlatmayıp – yaşatmalısınız. **İçimize davet edip bu duyguları deneyimlemesine** vesile olmalısınız. Bu kendinizi ve siyasi fikrinizi **markalaştırmanın** anahtarıdır. Bunu başardığınızda **SEÇMEN, A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** un bir neferi olur?

**D.) SEÇMENİN İLGİSİNİ ÇEKİN Kİ
SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET DESİN**

- **SEÇMEN** kitlemiz : **İş adamı – İş kadını – Çalışan insan kaynakları** iş hayatında **yoğun çalıştıklarından** dolayı **RANDEVULU** çalışmalısınız. İş yerine **çat kapı içeri** giremezsiniz. Görüşmelerinizi **İZİN ALARAK** yapınız. Diğer bir yöntem de **SEÇMEN kitlemizi** ekonomik ve sosyal etkinliklerinde, gezilerinde ve turlarında, hobileriyle uğraşırken **tanışıp görüşmeler** yaparak bağlantılar kurabilirsiniz.
- Kendi alanınızda yeteneklisiniz. İnsanların dikkatini çekmesini bilirsiniz. Zor olan bağlantı kurmak istediğiniz kişilerin ilgisini çekmek ve kazanmak. Bunu başarabilirsiniz. Görüşülmesi gereken bir kişi haline gelebilirsiniz. Bu unvanı kazandığınızda, hayatınızın nasıl değişeceğini hayal edebilir misiniz? **Siyasi ikbaliniz olan GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZINIZ ne olacak?**
- Siyaset sahnesinde yenisiniz. Karşınızdaki kişi neden sizi dinlesin ki? Eğer bir kişinin ilgisini çekemezseniz dinleyecek kulak bulamazsınız. Üstelik bir başka siyasi partiye çalışırken neden sizi seçsinler ki? Size neden oy versinler ki? **PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ** uygulayın. Bilinç dışının dikkatini ve ilgisini çekin. İstek uyandırın. Mantıklı gerekçeler oluşturun.
- **SEÇMENE**, sorunlarının **TEK ÇÖZÜMÜ** olduğunuza nasıl **İKNA** edersiniz? **SEÇMENİN** ne istediğini, ne talep ettiğini anlamalısınız. **SEÇMENİN** davranışına yön veren **ihtiyaç – arzu – dürtüsünü** ortaya çıkarmalısınız.
- **SEÇMENİ** yeni iş dünyası çevresine davet ederek, yeni arkadaşlıklar ve yeni dostluklar kurmasına imkân oluşturun. **İş adamları – İş kadınları – çalışan insan kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** arasında köprüler kurun. **İş birliği ve güç birliği** yapmalarını sağlayın.
- Eski bağlantılarından kurtulmalarını sağlayın.
- Taahhütte bulunun ve fazlasıyla yerine getirin.
- Böylece bunu herkese anlatmalarını sağlayın.
- **Karizmatik bir marka imajınız olmalı** ve bunun altını doldurmalısınız. Eğer insanların sizi tercih etmelerini istiyorsanız, tüm rakiplerinizi geride bırakıp **güvenilir ve mükemmel** bir seçenek haline gelmelisiniz. **Siyasi rekabette** yalnızca **kendinizi iyi tanıtmakla kalmayıp**, alanınızda en iyi isimler arasına girmelisiniz.
- **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'u tanıtmak ve pazarlamak yeterli değildir. Kişiliğiniz, karakteriniz, tutumunuz, inançlarınız marka oluşturmali.

Verdiğiniz görüntü, sesiniz ve davranışınız **SEÇMENDE** bir his yaratır. Sizi farklı kılan nedir?

İşte sorular ve cevaplar :

1- Kendinizi nasıl marka haline getirirsiniz?

+ A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " un SEÇMENE karizmatik iş adamı – iş kadını imajı vereceğini, kendisine GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ sağlayacağını, bu sayede saygınlık ve itibar kazanacağını, iş yatırımlarıyla kendisine umut ve gelecek bulacağını anlatmayıp – yaşatmalısınız.

2- İnsanların markanızı görmelerini nasıl sağlarsınız?

+ İçinize davet ederek yeni iş dünyası ortamını deneyimlemesini sağlayın.

3- SEÇMENİN bir marka olarak eski siyasi partisini bırakıp, size geçmesini nasıl sağlarsınız?

+ Yeni iş dünyası ortamında dostluklar ve arkadaşlıklar kurmasına vesile olun. İş adamları – İş kadınları – çalışan insan kaynakları (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları) arasında köprüler kurun.

4- Yeni SEÇMENLE uzun süreli bir ilişki nasıl sağlarsınız?

+ İş dünyasında kendisine örnek timsal alabileceği Doğru – Dürüst – Düzgün - Deneyimli Profesyonel insanlarla tanıştırın. Yeni iş dünyası ortamında iş birliği ve güç birliği yapmalarını sağlayın.

- Emlakçıların **uzun süre piyasada kalmaları** (Bugün harcadığı emeğinin karşılığını 3 – 12 aydan önce alamazlar) ve para kazanmaları için sektöründe çok net **kısa –orta – uzun vadeli planları** olmalıdır. Sosyal ve ekonomik **ilişkiler ve bağlantılar** kurmalıdır. Kurduğu bağlantılarını korumak ve edindikleri müşterilerinin evlerinin ihtiyaçlarına yanıt vermek zorundadır. Siz de piyasada emlakçı gibisiniz. **Siz işin daha başındasınız.** Piyasada sıfır noktasındasınız. Bağlantılarınız henüz yok. Üstelik piyasada sürüsüne bereket siyasi rakipleriniz vardır. **Müşteri ve Pazar** oluşturmamışsınızdır. Ne kadar çabalasanız da **piyasadan pazar payı** elde edememişsinizdir. **SEÇMENE** siyasi rakiplerinizden daha fazla zaman ayırmalısınız. Çünkü **kendinizi ispatlamanız** lazım. Siyasette **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ kazanmak** istiyorsunuz. **Siyasi ikbaliniz için kariyerinizde ilerlemek** istiyorsunuz. Bunun için :

- **SEÇMENİN** çıkarlarını savunuyorsunuz yoksa bu mesleği seçmezsiniz.

- **SEÇMEN** için çok özel çalışıyorsunuz. Çok özel ilgi gösteriyorsunuz.

- **SEÇMENİN** yanıt bulamadığı sorulara yanıt buluyorsunuz.

- **SEÇMENİN** ihtiyaç – arzu – dürtüsünü karşılıyorsunuz.

- **Kendinizi** siyasi rakiplerinizden farklı göstermek için **markalaşıyorsunuz.**

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

- **SEÇMENİN İş** ve özel hayatı için bir plan oluşturunuz.

- **SEÇMENİN** ilgisini çekmek toplumda ilgi toplamak için **reklama ihtiyacınız** var. **Siyasi rakipleriniz** de boş durmuyor. Başarı için **paraya** değil **azme** ihtiyaç vardır. Yoksa reklamınız uğruna paranızı kaybedersiniz. **İnsanlar farklı olmayı** satın alabileceklerini sanır. İmaj için **Reklama para harcar**. Oysa para **kendinizi göstermenin, reklam olmanızın** önündeki tek engeldir. Bunun yerine **SEÇMENE çok iyi sıra dışı bir hizmet** sunmalısınız. **Mesleğinizde farklılığı yakalarsanız kendinizi mükemmel şekilde reklam edersiniz. Siyasi rakiplerinizden** farklı olabilmek için **karakter – meziyet – kabiliyet** gerekir. Gerçek farklılıklar ve üstünlükler gerektirir. **Kişilik özellikleriniz** : Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – Amaç ve Hedef Odaklı – İş bitirici – Sonuç Odaklı olmalıdır. Kendinizi farklı sunarak **SEÇMENİ kazanırsınız**. Para ancak, bunlar varsa yardımcı olabilir.

E.)ÖZET : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ

Toplumda **dikkat** çekmenin en iyi yolu **SEÇMENİN** gözünün önünde olmaktır. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** olmanın **SEÇMENE** kazandıracağı **avantaj – fayda – iş fırsatlarından** bahsetmelisiniz. Bu ilgi çekmenin yoludur. Daha sonra **SEÇMENDE** **istek uyandırmak için** büyük bir taahhütte bulunmalısınız. "**Doğru – Dürüst – Düzgün - Deneyimli Profesyonel insanlarla tanışacaksınız. İş birliği ve güç birliği yaparak mesleğinizde işinize iş yatırımları yapacaksınız. Büyük bir iş adamı olmak yolunda ilerleyeceksiniz.**" deyin. Mantıklı bir gerekçe sunmak için **SEÇMENE " Profesyonel karizmatik bir iş adamı olarak iş dünyasında ve toplumda saygınlık ve itibar kazacaksınız. "** deyin. Eyleme geçirmek için de "**A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARI İÇİN SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET** deyin.

- *Demekle* **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ kazanacaksınız "** deyin. **ÜYE FORMUNU vererek** doldurmasını ve imzalamasını sağlayın. **ÜYE FORMUNU** imzalamakla **ÜYELİK AİDATINI ödemeyi** kabul ettiğini belirtin. **Kaz gelen yerden tavuk esirgenmez** diye de vurgulayın.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI Kılavuz El Kitabının ÖZETİ

- 1- Bir **NİŞ** pazarımız olan **İş dünyasına** yani belli ihtiyaçları olan küçük bir gruba hitap eden **HİZMETLER** üretmek.
- **NİŞ PAZARIMIZ** **SEÇMEN** kitlemiz: **İş dünyası – İş adamları – İş kadınları – Çalışan insan kaynaklarıdır (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları).** İşinden daha çok para kazanmak için **işini büyütme** üzere **yatırımcılarla buluşturmak**. Bunu da başarmak için **işletmelerin**

profesyonel yönetilmesini sağlamak. **Kurumsal kimliğinin yapılanması** ile işletmeleri daha **verimli ve etkin** çalışmaya yöneltmek.

2- Herkesten farklı olmanızın bir nedeni olmalıdır. Farklı olduğunuzu gösteremezseniz, siyasi rakiplerinizden bir farkınız kalmaz.

- Yatırımcılar için **Türkiye'nin yatırım cenneti** olması gerekir. Dünyadaki yatırımcı fonların Türkiye'ye gelmesinin tek yolu **KUR – FAİZ – EFLASYON** oranlarının gelişmiş ülkelerdeki gibi çok düşük olması gerekir. Bunu sağlamanın yolu da " **Devletçilik Zihniyeti** " inden kurtulmamız lazım. " **Bürokrasi Zihniyeti** " 'inden kurtulmamız lazım.

3- NİŞ pazarınız iş dünyası için çalıştığınız alanı ÖZELLEŞTİRİN ki, o alanda yardım isteyenler bir tek size başvursunlar.

- İş dünyasında işletmelerin **ürün ve hizmeti** ne kadar **zengin ve çeşitli** olursa, **tam istihdam** ile **işsizlik ortadan** kalkar. Herkes ürettiği için **adil gelir dağılımı** sağlanır.

4- Çalışma modeliniz nasıl olmalıdır?

- Kendinizi, isminizi markalaştırın. Yüzünüzü sürekli olarak insanlara gösterin. Dersler verin. Kitaplar imzalayın. Davet edildiğiniz tüm toplantılara katılın ki **marka yaratma süreciniz** bir kartopu gibi giderek büyüsün. Ne kadar fazla insanın karşısına çıkarsanız, size ihtiyaç duyacak kişilerle o kadar fazla tanışırsınız. Bağlantılarınız o derece artar.

5- Halkla ilişkiler bedava reklamdır. Reklama boş yere para harcamayın.

- İnsanların isminizi bilmesini sağlayacak **bedava reklamlara** yoğunlaşın. TV programlarının ve Radyo istasyonlarının, Eğitim kurumlarının davetlerine, Seminerlere ve konferanslara konuşmacı olarak katılın. Bu güzel fırsatları değerlendirin. İnsanları **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'u anlatın. Size nasıl ulaşabilecekleri konusunda kartvizit ve broşür dağıtın. Bu kitabı hediye edin

6- SEÇMENE daima yardımcı olun. Hak eden kimselere İŞ – AŞ – EŞ ya da GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ arayanlara bir referans olun.

- Yardım isteyenlere elinizden geleni esirgemeyin. Elinizden ne gelirse yapın. Bir umut kaynağı olun. İnsanların dertleriyle ilgilenin ve çözüm geliştirin.

7- Unutmayın, marka olarak kendinizi sunuyorsunuz!..

- Birçok siyasi partinin markası başarısız olur. Çünkü pazarlama ve satışa odaklanır ve en kritik faktörü unuturlar. Farklılık ve Farkındalık oluşturmak. Kendinizi diğerlerinden farklı göstermelisiniz. Piyasada en iyisi sizsiniz ve bu izlenimi bıraktığınızdan emin olun.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR * MÜŞTERİ ANALİZİ*SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	 s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 189

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ

A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " KURUMSAL KİMLİK YAPISI

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ

1- AMACIMIZ : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " için

TÜRKİYE CUMHURİYETİ MERKEZ BANKASININ BAĞIMSIZLIĞINI KAZANDIRMAK

Ülkemizde, Ekonomik Krizi bitirmek, mutfaktaki yangını söndürmek, Ekonomik Kalkınma ile yoksulluğu zenginliğe çevirerek Ekonomik Refaha ulaşmak için 7 'den 77 'ye herkesin üretime katılacağı üretken verimli ve etkin çalışan İşbölümü yapmış bir toplum kurmak. İlk hedef : **KUR-FAİZ-ENFLASYON** oranlarını gelişmiş ülkeler seviyesine getirerek, iç ve dış borcu sıfırlayarak **EKONOMİK BAĞIMSIZLIĞA** kavuşmak. Dünyada ekonomisi kalkınmış ilk 7 ülkeye girmek. Böylece Dünya Yatırım Fonlarının Türkiye'ye gelmesini sağlayarak, **NİŞ PAZARI** için iş fikrine sahip girişimciler için **Türkiye' yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek yani** Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek !..**

KUR 1 Dolar'ı 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

189

2- FELSEFEMİZ : EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

Ya İSTİLAL !.. Ya da ÖLÜM !..

TÜRKİYE CUMHURİYETİ **MERKEZ BANKASININ** TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi **Alın teri** – Kimi **Akıl teri** dönecek

Merkez bankasının kasasında – 40 milyar dolar bakiye bulunmaktadır. Yani devletin kasasında **nakit para** bulunmadığı gibi, – 40 milyar dolar da borcu vardır. Meslek sahibi her bireyin girişimciliğiyle **Akıl teri** veya **Alın teri** ile para kazanacağı **Bir Ekonomik İş Modeli** başka kim kurabilir?

3- VİZYONUMUZ : Her Birey Tam Girişimci Olursa **Memleket Kurtulur !..**

Kimi **Akıl teri** dökecek – Kimi **Alın teri** dökecek !..

7' den 77' ye Herkesin **özel teşebbüs** ile **ÜRETİME** geçmesiyle **Hız Delisi Sıra dışı ekipler** ile **NİŞ PAZARLARDA** özel müşterisine Sıra dışı **ürün ya da hizmetler** geliştirmesini sağlamak.

Piyasada **Tam rekabeti** sağlayarak her işletmenin sektör pazarında **müşteri ve insan kaynaklarının** memnuniyeti için işletmesinde **EQ Duygusal zekâyı** ve **sosyal sermayeyi** uygulatmak suretiyle işletmelerin karlılığını artırmak. Bu suretle iş dünyasında çalışan herkesi gelişmiş ülkeler seviyesindeki **hayat standardına** kavuşturmak.

4- MİSYONUMUZ : Herkesin Mesleki Dehasını Uyandırmak

Girişimcilere **BALIK yemeyi** DEĞİL - **BALIK tutmasını** Öğretmek

Bunun için Deha Uyandırma Merkezimizde Her Bireyi **Bir Mesleğe Odaklamak** için **Mesleki Yönlendirme** Yapmak.

Öğrencileri **ORTAOKUL1** ' den itibaren her bireyin doğuştan gelen **ana yeteneğini** keşfederek **bir mesleğe yönlendirmek**. Dünyadaki mesleki literatüre göre öğrencileri sınıflayıp kodlamak. **LİSE1** ' den itibaren haftanın 2 günü **mesleki eğitim** için **bilgi** alırken, haftanın 3 gününü de **iş hayatında** bir işletmede **stajyer** olarak **iş deneyimi** kazandırmak. **ÜNİVERSİTE1**' den itibaren haftanın 3 günü **mesleki eğitim** için **teknik bilgi** alırken, haftanın diğer 2 gününü de **iş hayatında** bir iş yerinde **stajyer** olarak çalışmaya devam ettiği için iş deneyimi ile **Mesleğinde YETKİN ve ETKİNLİĞİ Mesleki LİYAKATI** daha da artacaktır. Tüm öğrenciler yaz tatilinde **iş stajyeri** olarak mesleği ile ilgili bir işletmede **çırak – kalfa – usta** ilişkisi içinde çalışması sağlanacaktır. **Her birey, üniversite diploması** alsa da iş hayatından emekli oluncaya kadar, her yılın 1 haftasını **değişen ve güncellenen mesleki eğitimleri** almaya devam edecektir. Her bireyin **mesleki kariyerinde** ilerlemesi sağlanacaktır.

Dehası Uyandırılan girişimcilerin, kendi mesleğinde iş tutarak **Akıl Teri** veya **Alın Teri** dökerek işletmesini kara geçirmesini sağlamak. Yani başkalarının verdiği **BALIĞI yemek** değil, kendi mesleki becerisi ile **BALIK tutmasını** öğretmek.

5- STRATEJİMİZ : Çeşitlendirme Stratejisi ile Kullanışlılığı Arttırmaya Odaklıyız

İş dünyasını merkeze alan "**Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Sistemler Kurmak**"

" **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile işletmelerin yönetilmesini sağlamak. Herkesin iş hayatında **kendi mesleğinin işinin patronu** yapmak. Mesleğinin erbabı mesleğinde liyakat sahibi, mesleğinde **yetkin ve etkin** bireyleri, iş adamı – iş kadını olmasını sağlamak.

Odaklanma stratejisi : Maliyetleri düşürmeye odaklıdır. Tek Tip müşteri

Farklılaşma stratejisi : Kaliteyi artırmaya odaklıdır. Özel müşteri

Çeşitlendirme stratejisi: Kullanışlılığı arttırmaya odaklıdır. Müşteri çeşitliliği

6- İŞ KÜLTÜRÜMÜZ : Dostluk Kültürü ile Güvene Dayalı İlişkiler Geliştirerek İşleri Yürütmek. " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile oluşturulan " **İŞ KOMİTELERİ** " işçi ya da memurun **alımına – terfi ve tayinine – işten çıkarmaya** bağımsızca karar verecektir.

191

7- İMAJIMIZ : DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİ KURMAK

Tüm işletmelerin **kurumsal kimliği yapılandırılarak**, tek sektörde **teşkilatlanması ve faaliyette** bulunması ile **sıra dışı ürün ya da hizmet** üretmesini sağlamak.

8 - TAKTİĞİMİZ : LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ İLE işletmelerin kurumsal kimliğini yapılandırarak **tam rekabet ortamında iş bölümü yapan bir topluma** dönüştürmek.

9- İLK HEDEFİMİZ : KUR – FAİZ – ENFLASYON bermuda şeytan üçgeni düşmanımızdan kurtulmak için **fiyat istikrarını sağlayarak** Mutfaktaki Yangını Söndürmek. Sonra da **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirmek :

KUR 1 Dolar'ı 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

10- İLKELERİMİZ :

A- İKTİDARDAYKEN YAPILMAYACAKLAR

- I- POPÜLİZM** : Sosyal yardım adı altında halka ulufe bedava dağıtmamak
II- TİCARET : Devletin ticaret yapmasını önlemek
III- KAYIRMACILIK : Yandaşa hiçbir şekilde torpil yapmamak
IV- YOLSUZLUK : Vatandaşın parasını sömürmemek
V- RÜŞVET : Vatandaşın devlet işiyle ilgili kimseden rüşvet almamak
VI- ÇIKAR MENFAAT : Hiçbir iş için - hiç kimseden çıkar menfaat sağlamamak
VII- SUİSTİMAL : Devlet görevlisinin görevini kötüye kullanmasını önlemek

B- İKTİDARDAYKEN YAPILACAKLAR

- 1- LİYAKAT** : Mesleki niteliklerine göre işçi ve memurlar atanacak
2- ŞEFFAFLIK : Devletin tüm harcamaları halkın gözünün önünde yapılacak
3- DÜRÜSTLÜK : Gizli görüşmeler yapılmayacak.
4- KATILIM : Herkes katılımcı yönetimle kararlara katılabilecek
5- ÇOĞULCULUK : Halkın temsilcilerine söz hakkı verilecek
6- LİBERALİZM : Tam özgürlüğün sağlanması ve ifade özgürlüğü
7- HUKUK : Haksızlığa uğrayanın maddi ve manevi tüm kayıpları önlenecek

NOT : AMAÇ; Üretken bir toplum kurmak için **MİSYONUMUZLA;** her bireyi mesleki yönlendirme ile bir meslek sahibi yapıp mesleğinde **LİYAKATINI** arttırmak, **VİZYONUMUZLA;** meslek erbabı girişimcileri **NİŞ PAZARLARA** yönlendirerek sıra dışı **ürün veya hizmetler** geliştirmesini istiyoruz. Bunun için **Vizyoner Bakış – Misyoner Davranış – Stratejik Hareket – İş kültürüyle** hareket eden, " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışını benimsemiş, **mesleğinin erbabı girişimci** iş adamları – iş kadınları yetiştiriyoruz.

C- TÜRKİYE EKONOMİSİNİ * KONTROL ETME KRİTERLERİ

- 1- 1 dolar
- 2- Faiz oranı
- 3- Enflasyon oranı
- 4- İşsizlik oranı
- 5- Yıllık Büyüme
- 6- Cari Açık
- 7- BORSA katsayısı
- 8- TÜRKİYE'nin Milli Geliri
- 9- TÜRKİYE'nin Nüfusu
- 10- Çalışan kayıtlı işçi sayısı

- 11- Sosyal Yardım alan sayısı
- 12- Evlenememiş bekâr sayısı
- 13- İcralık insan sayısı
- 14- İcralık Esnaf ve Sanatkâr
- 15- İcralık şirket sayısı
- 16- TÜRKİYE'nin İÇ borcu
- 17- TÜRKİYE'nin DIŞ borcu
- 18- TÜRKİYE' de işletme sayısı

Esnaf ve Sanatkâr

Limited şirket

Holding şirket

Anonim şirket

.....

B.) " KATILIMCI YÖNETİM " ile İŞ ARAYAN MESLEK SAHİPLERİNE

I.) İŞ PROJESİ-İŞ PLANI-İŞ FIRSATI

- 1- Proje bazlı bir **büyük işletme** kurulur
- 2- Kurumsal kimlik yapısı oluşturulur. **Profesyonel yönetim kadrosu** belirlenir.
- 3- Departmanlar ve şubeler oluşturulur
- 4- İş ile ilgili **İnsan Kaynakları mesleki nitelikler** belirlenir.
- 5- Her iş birimi için **Bina – Donanım – Makine – Araç ve Gereçler** belirlenir.
- 6- Mesleki niteliğe göre eğitim ve öğretimden geçmiş, **mesleğinde çıraklık – kalfalık – ustalık deneyimi** kazanmış kişilere iş duyurusu yapılır.
- 7- Seçilenlerin işe girdikten sonra adilce piyasa değerine göre **maaşı** belirlenir.
- 8- Her kişi mesleğini en iyi şekilde icra edecek şekilde **son teknolojiye göre** bina – donanım – makine – araç – gereçler için yapacağı **YATIRIM TUTARI** belirlenir.
- 9- Kim mesleğiyle ilgili bu işte çalışmak istiyorsa, **yatırım fonundan** kredi çekerek kendine kim yatırım yapacaksa, kim kredi için teminat gösterirse, dürüstçe çalışarak kredi taksitlerini dürüstçe ödeyecekse **İŞ –KOMİTESİNDE** bu adaylar değerlendirilir
- 10- Seçilen kişi, işiyle ilgili **bina – donanım – makine – araç ve gereçler** için **yatırım fonundan kredi çekerek** kendine yatırım yapar. Bunlar kendisine aittir. Kendi zimmetindedir. Kendi vekâletindedir. Kendi sorumluluğundadır. Tüm bunları yalnız kendisi kullanmaktadır.
- 11- Bu işinden alacağı **maaş ve primlerle** kredi borcunu taksit taksit öder. Bir personel gibi kendi işinde adanmış çalışır. Şirketin kurumsal kimliğine ve

politikalarına uyar. Kendi iş biriminin **verimli ve etkin çalışması** için **teknikler** geliştirir. Şirket kara geçtiğinde **kardan prim olarak** pay alır.

12- İşletmenin borsa değerine göre her yıl yaptığı işin **iş biriminin yatırım değeri** belirlenir.

13- İşini devretmek isteyenler **İŞ – KOMİTESİNE** başvurur. İşe adaylar yeniden değerlendirilir. Mesleki niteliğe sahip seçilen kişiye bu iş birimi devredilir. Yatırım değerinden amortisman düşülür. **İŞ – KOMİTESİNE** hizmet bedelini öder. **Yatırım bedeli** kendisine yeni elemanın aldığı kredi ile geri ödenince, **iş devri** tamamlanmış olur. Tek şart önceki kredi borcunu ödemiş olmalıdır.

NOT: Şirketin kurumsal kimliğine ve şirket politikalarına uyum sağlayamayan çalışanların işine **İŞ – KOMİTESİ** son verebilir. **İŞ – KOMİTESİ** yeni adaylarla, mesleki niteliğe uygun kişilerle işine devam etmek isteyebilir.

14- KATILIMCI YÖNETİMLE kendisi ya da temsilcisi ile yönetime katılır. Yönetimde söz hakkı vardır. **Oylama çokluğuyla kararlar** alınır.

15- Asıl Amaç : Çalışanın mesleğine göre **piyasa koşullarına uygun** işinde **yüksek maaşla** çalışmasını sağlamaktır. Şirketin kazancından PRİM almasına fırsat vermektir.

Tali amaç : Her çalışanın kendi donanım – makine – araç ve gerecine sahip çıkması ve gözü gibi bakmasıdır. Ne de olsa ekmek teknesidir.

194

II.) PİLOT UYGULAMA * İŞ KOLLARI

HİZMET SEKTÖRÜ	- İMALAT SEKTÖRÜ	- AVM SEKTÖRÜ
.....		
HASTANE	MATBAA	AVM MOBİLYA
OTEL	DETERJAN	AVM BEYAZ EŞYA
MARKET	SAĞLIK	AVM GİYİM
RESTAURANT	BOYA	AVM AYAKKABI
GAZETE	MOBİLYA	AVM OYUNCAK
TV ve RADYO	TABELA	AVM ZÜCCACİYE
SEYAHAT ACENTESİ	GIDA TESİSİ	AVM MANİFATURA
TURİZM TESİSİ	EĞİTİM	AVM İNŞAAT ÜRÜNÜ
OTO SERVİS	İNŞAAT	AVM BEBE
FİLM YAPIMI	FABRİKA	AVM SAĞLIK

C.) İŞ DÜNYASINDAN FEDAKÂRLIK İSTİYORUZ :

Büyük Resmi Düşünün

“ Türkiye’nin Fırsatlar Ülkesine Dönüştüğü ”

TÜRKİYE CUMHURİYETİ **MERKEZ BANKASININ** BAĞIMSIZLIĞINA KAVUŞTUĞU

LİBERAL EKONOMİYE geçildiği, **DÜNYA YATIRIM FONLARININ** Türkiye’ye aktığı, “ **Devletçilik zihniyeti** ” nin tamamen ortadan kalktığı ve iş dünyasının önünün açıldığı, 7 ‘DEN 77’ YE herkesin üretime geçtiği, tüm devlet hizmetlerinin **NIŞ PAZARLARA** dönüştüğü, bireyin ekonomik kalkınmasının hedeflendiği, mesleki liyakatin sağlandığı, mesleki kariyere önem verildiği **bir TÜRKİYE** istiyorsanız lütfen **ELLER CEBE.**

I.) Küçük Ricamız : FİRMALARDAN aşağıdakileri istiyoruz

1..) SEÇMENİN AİLECE katılacağı BEDAVA HİZMET ve PROMOSYON VERİN

OTEL - SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK CEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2..) SEÇMENE ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMİ ve İSKONTOSU VERİN

3..) SEÇMENE OPSİYONLAR – Ekstra ürün ya da hizmetler VERİN, ödeme koşullarını SEÇMENİN lehine uygulayın.

II.) Orta Ricamız : AİDAT ve BAĞIŞ’ larınızı bize yapınız.

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

1- HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN	10.000 TL AİDAT alınır
2- MELEK YATIRIMCIDAN	8.000 TL AİDAT alınır
3- LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN	6.000 TL AİDAT alınır
4- ESNAF ve SANATKÂR’ DAN	2.000 TL AİDAT alınır

A- ŞİRKET CEO ` su	4.000 TL AİDAT alınır
B- GENEL MÜDÜR	3.000 TL AİDAT alınır
C- MÜDÜR	2.000 TL AİDAT alınır
D- ŞEF	1.000 TL AİDAT alınır

I- İŞÇİ	800 TL AİDAT alınır
II- MEMUR	700 TL AİDAT alınır
III- ASGARİ ÜCRETLİDEN	600 TL AİDAT alınır
IV- EMEKLİ	500 TL AİDAT alınır
V- İŞSİZ	300 TL AİDAT alınır

NOT : Müşteri Temsilcilerimiz; her ÜYE yaptıklarının ilk AİDATINI, hizmet bedeli olarak kazanır.

III.) Büyük Ricamız : Eğitim ve Danışmanlık hizmetini bizden alın

İşletmenizin **verim ve etkinliği – İK' nın İş tatmini ve örgütsel bağlılığı – müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati** böylece artsın.

NOT : İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR. Karşılığında da üye firmalara **stratejik yönetim danışmanlığı** yapılır. **KURUMSAL KİMLİĞİ YAPILANDIRILIR.**

D.) TÜRK TOPLUMUNA ÖNERİLER

I.) Ekonomik krizden kurtulmak istemiyor musunuz? O halde **KAMU SOSYAL YARDIMLARDAN** vazgeçip herkes üretime katılıp çalışmalıdır. Akıl teri ya da alın teri dökmelidir. Adam hırsızlık yapıyorsa bize ne? O kişi de üretime katılsın, akıl teri ya da alın teri ile nafakasını kazansın.

II.) Zenginleşmek istemiyor musunuz? İşletmenizi kurun. Mesleğinizi dürüstçe, işinizi de en iyi şekilde yaparak **sektör pazarınızda müşteri kazanın** daha çok para kazanın. **Yolsuzluk – dolandırıcılık – hırsızlık** yaparak köşeyi dönmeye çalışmayın.

III.) İş adamı olmak ve daha çok iş yatırım yapmak istiyorsanız iş birliği ve güç birliği yaparak büyük şirketler haline gelin. **Kurumsal kimliğinizi çıkararak** kurumsallaşın. Dünya devleriyle rekabet edin. Esnaf ve sanatkâr kalmayın. Yani **" KATILIMCI YÖNETİME "** katılın. **Ekonomik krizden Kurtuluş Reçeteniz** işte budur.

IV.) Dünyada **PARA KAZANAN ŞİRKETLERİN** amaçları ve hedefleri gerçekleşiyor. Ulus devletler birer birer yok oluyor. Şirketler büyüyor ve dünyayı yönetiyor. Bu değişimi sen mi durduracaksın? Tek çare işletme kurarak ve ticaret yaparak senin de **PARA** kazanman. Küresel şirket haline gelerek işletmen ile dünyayı yönetin.

V.) 7'den 77 'ye herkes üretime katılmalıdır. Bunun için **FORMEL ve İNFORMEL EĞİTİMLE** kendisini yetiştirmelidir. Ortaokuldan itibaren öğrenciler burs ya da krediyle okumalıdır. Bunun bedelini öğrenci ödemeyecekse devlet ne yapsın? Bedava hayatın kalitesi fakirlik olur. Alınan ürün ya da hizmetin bedeli geri ödenmelidir. **Bedeli ödenen hayatın** kalitesi de, hayat standarttı da sonunda zenginlik olur.

VI.) Kamu hayatı ve iş Hayatı **DİNİ BAYRAMLARDA** (Ramazan ve Kurban) ve **MİLLİ BAYRAMLARDA** (Cumhuriyet ve 1 Mayıs) günlerinde RESMİ TATİL yapabilir. **Memur ve İşçi** herkes izinli sayılabilir. Gerisindeki özel kutlamalar dâhil **DİĞER** hiçbir bayramda, hiç kimse izinli sayılamaz. Tatil yapılamaz.

VII.) KİT' ler devlete ve belediyelere ait tüm ticari işletmeler özelleştirilecektir. Özel sektöre devredilecektir.

VIII.) SANATÇILAR Devletten aldığı teşviklerle **ESERLERİNİ** piyasaya sürebilecektir.

IX.) ÖZEL ŞİRKETLER, TEKNOKENTLER vasıtasıyla dünya piyasalarında **küresel şirketlerle** yarışabilir. Türkiye'nin her bölgesine **Serbest Ticaret Merkezleri ve organize sanayi siteleri** kurularak bu başarılabılır.

X.) GİRİŞİMCİLER mesleki yetkinlik ve etkinlik ile ve iş planlarına göre **DEVLETEN** teşvik ve destek alacaktır.

XI.) Sivil Toplum Kuruluşları tüm sektörlerde teşkilatlanıp faaliyette bulunmaları **teşvik ve desteklerle** sağlanacaktır.

XII.) TAM İSTİHDAM demek, herkesin üretim ekonomisinde yerini alması demektir. **TAM İSTİHDAM ile** işsizliği önlemek için, her bireyin ya **kamu hayatı ve iş hayatında** ya da **Sivil Toplum Kuruluşlarında** görev almaları sağlanacaktır.

XIII.) TÜRKİYE' de 10 milyon erkek + 10 milyon kadın toplam bekâr sayısı 20 milyon kişidir. Ekonomik nedenlerden evlenemiyorlar. Bekârları biz evlendireceğiz. Karı ve kocayı da işe yerleştireceğiz.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	s. 189
26.) SEÇİM VAATLERİ	s. 199

A.) TÜRKİYE' DE YARINLARI İNŞA EDECEK PROJELER

- 1- HUZUR EVLERİ : Gelişmiş ülkelerin **bakıma muhtaç yaşlılarını** ağırlamak
- 2- TATİL EVLERİ : Gelişmiş ülkelerin **çalışanlarına** mevsimsel evler
- 3- MESLEKİ KÖYLER : Eğitimde **mesleki yönlendirme** için laboratuvar ortamı
- 4- EĞLENCE KÖYLERİ : Turizme yönelik **çeşitli aktivitelerin** olduğu yerler
- 5- SPOR KÖYLERİ : Spora yönelik **çeşitli aktivitelerin** olduğu yerler
- 6- KÜRESEL STK'LAR : Dünya halkına hizmet eden **STK'** lar
- 7- Ar- ge KÖYLERİ : Bilimsel buluşlar için **Ar-ge merkezleri** kurmak

B.) İŞ DÜNYASINA ÇEŞİTLİ DESTEKLER

1- **HÜR TEŞEBBÜSÜN ÖNÜNÜ AÇMAK** : Dünya **yatırım fonlarını** davet etmek. Girişimcilere iş kurma kredileri vermek. İş adamlarına iş yatırım kredileri sağlamak.

2- **MESLEKİ EĞİTİME GEÇMEK** : Öğrencilere **LİSE1** 'den itibaren haftanın 2 günü mesleki eğitim görecek, haftanın 3 günü bir işletmede **İŞ STAJYERİ** olarak çalışacak.

3- **İŞSİZLİK FONUNDAN** : İşsizlere – geliri olmayanlara – yaşlılara – özürlülere **ASGARİ ÜCRET üzerinden 18 yaş gençlere % 35 – 30 yaş yetişkinlere % 30 – 60 yaş yaşlılara % 25 – özürlülere % 25** işsizlik fonundan pay verilir. Ta ki bir iş bulana kadar ve emekli olana kadar. Ki biz **sosyal yardım** yapmıyoruz. Belediyeler sosyal yardım ederken birileri bu kanalla zenginleşiyor. Kimin eli kimin cebinde belli değil. Bu vurgunculuğa böylece son vereceğiz.

4- Üretimde işletmelerin **Japon Yönetim Tarzı** anlayışı ile hareket etmesini istiyoruz. **İÇ ve DIŞ piyasada** mesela **GIDA TARIMCILIĞINDA** ve **HAYVANSAL ÜRÜNLERDE** 1 yıllık **SATIŞ TAHMİNLERİNE** göre müşterinin ihtiyacına uygun üretim yapılırken elde stok kalmaması için **SIFIR STOK** anlayışı ile hareket ediyoruz. Bunu başarabilmek için de bu sektörde faaliyet gösteren işletmelerin sayısı 500 ise, işletmelerin üretim kapasitesine göre adilce **ÜRETİM KOTALARI** koyarak her firmanın kendisine düşen **ÜRETİM KOTASINCA** üretim yapmalarını sağlıyoruz. Böylece 500 firmanın deposunda **SIFIR STOK** kalıyor. Ürünler çürümeye terk edilmiyor. Bütün ürünlerin hepsi **İÇ ve DIŞ** piyasalarda satılması sağlanıyor. Aynı şekilde **sanayi ürünlerinde de, tekstil ürünlerinde de, inşaat ürünlerinde de** bunu yapıyoruz. Böylece işletmeler **DEPO ve LOJİSTİK** masraflarından kurtuluyor. Zarar - kara dönüşüyor

5- Mesele planlı büyümenin yapılmamasıdır. Ailelere 4 çocuk yapın demekle ekonomi çözülüyor. Doğacak çocuklar ileride işi olacak mı? Refaha erecek mi?

6- Diğer ülkelerden göç almakla ülkenin refahı artar mı? Gelenler iş ihtiyacı için geliyorsa hiç mesele yoktur. Ama devlet onlara bakacaksa, sosyal yardım yapacaksa dur demek gerekmiyor mu?

7- Esnaf ve Sanatkârın ihtiyacını karşılamak üzere tüm mahallelerde halkın çarşı ve pazar alışverişi için belediyeler eliyle modern küçük dükkânlar yapılacaktır.

8- Türkiye’de ekonomik nedenlerle evlenememiş 10 milyon erkek + 10 milyon kadın toplam bekâr sayısı 20 milyondur. **Bekârları biz evlendireceğiz.** Karı ve kocayı da işe yerleştireceğiz. Evlilik kredi taksitini kadın ödeyecek. KADIN evin anahtarını, ERKEK iş yerinin anahtarını alacak.

9- Kent hayatını beton olmaktan kurtaracağız. İnsanların toprakla temas etmesini, yeşil çimenlere uzanmasını sağlayacağız. Trafiğin stresli hayatından yeşil parklarla ve yeşil korularla insanları koruyacağız.

10- Türkiye’ de kuraklığı önleyeceğiz. Yağmur sularını özel kanallarla barajlara, göllere ve açılan kuyulara yönlendireceğiz.

11- Türkiye’ de Hırsızlığı – Yolsuzluğu – Dolandırıcılığı – Kaçakçılığı – diğer hafif ve ağır suçları önlemek için **suç işleyenlerin** verdiği maddi ve manevi zararlar, kendisinden alınamıyorsa eşinden çocuğundan – neslinden alınmalıdır. O da olmuyorsa cezaevlerinde imalatla çalışarak bu zararların karşılanmasını sağlayacağız.

12- İşsizliği önlemek üzere işsizleri mesleki eğitimlerden geçirerek **kamu ve özel sektörde** olmadı **STK’larda** devlet teşviki ile çalışmasını sağlayacağız. Hiçbir kimsenin sosyal güvencesiz kalmamasına dikkat edeceğiz.

13- İş stajyeri olarak çalışan öğrencilerin asgari ücret üzerinden % 25 devlet desteği almalarını sağlayacağız. Sosyal güvenceye alacağız.

.....

14- İşinde gücünde olanlar suç işlemeye meyilli olmaz. Daha çok para kazanmanın, daha çok işine yatırım yapmanın derdinde olur. Vergi oranlarını gelişmiş ülkeler seviyesine getireceğiz.

15- Ne devlet ne belediye kamu alanı ticaretle uğraşmamalıdır. Tüm kamu işletmeleri özelleştirilip özel sektöre devredilecektir. **Devlette** hiçbir amir veya memur paraya dokunamaz. Ancak **vergi ve tahsilat memurları** paraya dokunabilir. **Devlet memuru** ancak görevi ile hizmet edebilir. Hiçbir **TİCARİ FAALİYETTE** bulunamaz.

16- Devlet, silolarına tarım ürünlerini almamalıdır. Bunu özel sektörden kooperatifler yapmalıdır. Markalaşmanın yolu budur. Çiftçi ürünlerini 3 – 5 kuruşa değil, dünya piyasalarındaki fiyatlardan değeri üzerinden kar etmelidir.

17- Girişimciler devletten teşvik ve destek, bir iş fikrine ve iş planına göre, bilgi ve tecrübe, iş deneyimine göre, mesleğindeki çırak – kalfa – ustalık durumuna göre olacaktır. Girişimcilerin iş planlarını **Hızlı Okuma Ekipleriyle** değerlendirilecektir.

18- Meslek sahibi kişilerin dünyadaki mesleki gelişimi izleyebilmesi ve kişisel gelişimini tamamlayabilmesi için **yıllık güncel mesleki KİTAP REPERTUVARINI** okumaları teşvik edilecektir. Merkezi sınavdan **aldığı puana göre devletten teşvik primi** olacaktır. Siciline de bu puan işlenecektir. Kariyerinde ilerlerken bu puanlar referans olacaktır. Amaç her bireyin, **mesleki literatürüne** vakıf olmasıdır.

19- Mecburi askerlik hizmetini 4 ayla sınırlandırıp temel eğitimlerin standartlarını en üst düzeye getirip, bir savaş durumunda vatandaşların **disiplinli ve koordineli** hazırlanmaları sağlanacaktır.

20- Türkiye’ de bedavacılık anlayışını önleyeceğiz. Her hizmetin – her işin – her işlemin bir bedeli olacak ve muhataptan alınması sağlanacaktır.

21- Devlet, İHALELERDE hiçbir kimseyi ya da firmayı kayıramaz. Ancak **İHALE KOŞULLARINI** gerçekleştiren **İŞLETMELERE ihale** verilmesi sağlanacaktır.

22- Mesleki kariyer takip sistemiyle birey mesleğinde ilerlerken yönetimin her kademesinde **iş deneyimi kazanmasına** öncelik verilecektir. Her kademedeki deneyim süreleri **SİCİLİNE** işlenecektir. Amaç CEO olmasına imkân vermektir.

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

23- Turizm sektörünün geliştirilmesi için mesela **İSTANBUL BOĞAZININ** teleferik santralleriyle donatılacaktır. Sahillerin belediyelerden alınıp **ÖZEL İŞLETMELERE** verilecektir. **KANADA gibi** eğitimde devrim yapılması ile turizm sektörünün geliştirilecektir.

24- Planlı büyümeye geçerek, ailenin ekonomik gücüne göre çocuk sahibi olması sağlanacak. Çocuk sayısı şartlara bağlanacak.

25- Herkes işini gücünü doğru yaparsa, kendi özel müşterisini koruyup kollarsa, müşterisine hizmet etmede yarışırsa **EKONOMİ** kurtulur, **VATAN** kurtulur, **MİLLET** kurtulur

26- Zaman kaybettiren her şey para kaybettirir mottosu ile hareket edip **memleket meselelerine – halkın sorunlarına** çözüm üreteceğiz.

NOT: Bütün bunları **adamakıllı yaparsak** hem **herkes** hem de **ülkemiz** zenginleşir. Ekonomik refahımız artar.

C.) SEÇMENE İŞTE EKONOMİK ÇÖZÜMLER

1- KOOPERATİF KURMAK Tüketici tüm alışverişlerini bizim kanalımızla yapar

ÜYELİK AİDATI AYLIK

300 TL

ALİŞ VERİŞ KARTINA

% 10

NOT : Geçim sıkıntısı çeken insanlara " **Genç Umut** " **ALİŞVERİŞ KARTI** verilir. Tüm harcamaları bu kartla yaptığında, tüm ürünlerde sadece %10 karla **SATIŞ** yapılır

2- AİLE PAKETİ

2 KİŞİLİK

- 4 KİŞİLİK

- 6 KİŞİLİK

GIDA PAKETİ

MANAV PAKETİ

TEMİZLİK PAKETİ

ŞARKÜTERİ PAKETİ

NOT : Geçim sıkıntısı çeken ailelere " **Genç Umut** " **ALİŞVERİŞ KARTI** verilir. Tüm harcamalarını bu kartla yaptığında, tüm ürünlerde sadece **%10** karla **SATIŞ** yapılır. **PAKETLER** hazır standart kolilerde, evlere ulaştırılır.

D.) AK PARTİ İKTİDARIYLA ÇARPICI FARKIMIZ

I.) AK PARTİ İKTİDARI

- 1-** Yandaşlarıyla iktisat yapar.
- 2-** Toplu alımlar yapar veya büyük ihaleler vererek vakfına KOMİSYON alır.
- 3-** Toplu alımlarını da sosyal yardım adıyla yandşa BEDAVA dağıtır.
- 4-** Tekelleşen firmalar ürün ya da hizmetlerini fahiş fiyatlardan satır.
- 5-** Bedavalarla halkı böyle yoksullaştırır.

II.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARI

- 1-** Üyelerle işletme yapar.
- 2-** İhtiyaç kadar alımlar yapar AİDAT alır.
- 3-** Tam Rekabetle iş yaptırır ve kar BEDELİ dağıtır.
- 4-** İşletmeler tam rekabetle adilce kar eder ve ürünleri makul fiyatlardan satar.
- 5-** Herkes ürettiğinden Türk halkını zenginleştirir.

E.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un GENEL VAATLERİ

- 1- DEVLETİN** tüm kamu işletmelerini özelleştirilecek.
- 2- İŞ dünyasının** önünü açmak için ağır vergiler ortadan kaldırılacak.
- 3- DEVLET ve İŞ hayatını** 7' den 77' ye tüm herkesi üretime odaklandırılacak.
- 4- KATILIM YÖNETİMİ** her işletmeye yaygınlaştırılacak.
- 5- DÜNYA YATIRIM FONLARI** Türkiye' ye çekilecek.
- 6- EĞİTİMDE** LİSE1 'den itibaren öğrencileri İŞ DÜNYASIYLA buluşturulacak.

F.) DOĞRU POLİTİKALAR OLUŞTURMAK

- 1- AKILLI ŞEHİRLER KURMAK :** Yaşam cazibe merkezleri kurmak. Özgürlüğü ve çeşitliliği korumak. Ferahlığı ve rahatlığı yaşatmak.
- 2- TRAFİĞİ DÜZENLEMEK :** Sıkışmayı değil genişletmeyi hedeflemek. Tek yönlü trafik akışı sağlamak için daire şeklinde caddeler yapmak. Yeraltını METRO ağlarıyla örmek.
- 3- İŞ MERKEZLERİNİ GRUPLAMAK :** Ürün imalatını şehir dışına, hizmeti şehir içine almak

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 199
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 205

AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM RÜYALAR ve İŞTE YORUMLARI :

1. Rüyamda 2002 YILINDA : AKP iktidara geldiği sıralarda bir gece gördüğüm rüyada :
" Neye elimi uzatsam, hangi bitkiye veya canlıya dokunsam, elimde tuz - buz oluyordu. Bir ölü toprağına, toza dönüşüyordu. Memleketin her yeri, tüm denizleri, tüm gölleri ve tüm nehirleri çöl kumuyla kaplanmıştı. Memleketimde her taraf, her yer mezarlığa dönüşmüştü. Bir canlıya, bir bitkiye rastlamak mümkün değildi. "

YORUM : **AK PARTİ**, Türkiye'nin ve memleketin üzerine serpilmiş bir ölü toprağıdır. **AK PARTİ İktidarı** boyunca **ekonomik kuraklık** yaşamadık mı? Ekonomik olarak her geçen gün gerilemedik mi? İş yerlerimiz kapanmadı mı? İflaslar ve icralar kâbusumuz olmadı mı? İşsiz – güçsüz kalmadık mı? Toplum olarak varoşlara dönmedik mi? Sıfır markalı ürünler yerine, 2. El ürünlerle ve merdiven altı ürünlerle günümüzü kurtarmaya çalışmıyor muyuz? Yoksulluğun dibini yaşamıyor muyuz? Sefaletle düşmedik mi? Sürekli artan borçlarımız değil mi? **Ey Türkiye'm !.. Ey Türk Milleti !.. Ey Türk Halkı !.. Ey Türk vatandaşı !..** Üzerindeki ölü toprağını tam olarak silkelen ve kendine gel artık !.. Ölü gibi yaşamamanın bir anlamı yok !.. **AK PARTİ İKTİDARINI** üzerinden at artık. **AK PARTİ İKTİDARINDAN** kurtulmanın zamanı gelmedi mi? Artık yetti gayri !.. **AK PARTİNİN hikâyesi bitti artık !..**

2. Rüyamda 2020 YILINDA : " Bir Lider olarak aldım kazmayı elime, çöle dönüşmüş ve kuraklaşmış memleketimde **KURUMUŞ TÜM DENİZLERİNDE** bir kaynak suyu bulmak ümidiyle dolaşmaya başladım. Marmara Denizinin kupkuru toprağına **PENDİK** kıyısından **İHLASLA** kazmayı vurunca, birden su fışkırdı yeryüzüne. Önce Marmara denizi, Karadeniz, Ege denizi, Akdeniz doldu sonra da Trakya ve Anadolu'ya tüm memlekete, her yere kaynak suyu yayıldı. Tüm göller, nehirler ve dereler doldu taşı. Şelaleler gürül gürül aktı. Yeryüzü yemyeşil oldu. Gökyüzü masmaviye döndü. Tüm ölümler mezarlarından canlandı. Mezarlıklar kayboldu. Her tarafa hayat geldi. Canlılık geldi. İnsan ve hayvanlar **KALABALIKLAŞTI**. Güzel memleketim **ANADOLU** ve **TRAKYA** gül cennetine döndü. "

YORUM : **AK PARTİ İKTİDARI**, maalesef Türkiye'nin ve iş dünyasının üzerine serpilmiş bir ölü toprağıdır. Biz **Ekonomik Kuraklık** yaşamıyor muyuz? Ekonomide **iflaslar ve icralar** patlamadı mı? Bu ölü toprağı **AK PARTİ İKTİDARINI** üzerimizden silkeleyip, kendimize gelmemizi sağlayacak olan da **İHLÂSLI** davranmaktır. Bu **İHLÂS** ile **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut İKTİDARA"** kurarak, Türkiye ve dünyada teşkilatlanması için hazırladığım **ANAHTAR PARTİ SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET * SEÇİM KAMPANYASI KILAVUZ EL KİTABINDAKİ PROJELERİ (şifa kaynak suyunu)** her seçmene ulaştırarak **SEÇMENDE** bir aydınlanma yaşamasına vesile olmak istiyorum. Dünyada **BİYOLOJİK ÇAĞIN** öncüsü olması için Türk Milletini " **Devletçilik Zihniyeti** " 'nden kurtarıp, iş dünyasının önünün açılması ile 7 'den 77 ' ye herkesin girişimci olarak üretime geçtiği, **iş bölümü yapmış bir toplum** oluşturmak için, yeni bir " **Ekonomik Model** " kurmak istiyorum. Amacım " **Türkiye' yi Fırsatlar Ülkesi** "ne dönüştürmek. Bunun için de " **Deha Uyandırma Merkezleri** " kurarak, Türk işletmelerinin **kurumsal kimlik** yapısını kurarak, sıra dışı iş fikirlerinin ve projelerin üretilmesini sağlamak istiyorum. Böylece **küresel sermaye fonlarına** Türkiye' yi " **Bir Yatırım Cennetine Dönüştürmek** " istiyorum. Böylelikle **Türk Toplumunu zenginleştirecek ve mutluluğa kavuşacaktır.**

EY TÜRK MİLLETİ !.. EN GÜZEL GELECEK GÜNLER SENİ BEKLİYOR !..

Sevgi ve Saygılarımla / BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 199
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 206
28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek" ..	s. 207

Bir Lider Doğuyor !..

A.) AMACIM : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " yani Ülkemizi Bir Yatırım Cennetine Dönüştürmek !..

Türkiye' de yaşayan herkesin **bir iş fikri var** ama işini kurmaya sermayesi yok. İşin daha da kötüsü borç bulup işine yatırım yapsa bile hiç kimsenin piyasalardan **para kazanacağına dair umudu da** yok. Çünkü **iş dünyasının – girişimcinin – iş adamının – iş kadınının – çalışan insan kaynaklarının (BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları)** önünde engeller çok. İşte bazı engeller :

1-" Devletçilik Zihniyeti " ve " Bürokrasi Zihniyeti " hayati çekilmez kılıyor. Çok ağır vergi ve harçlar yüzünden (Mesela bir araba almak istiyorsunuz. Arabanın gerçek fiyatı 180.000 TL. Ama devletin uyguladığı tüm vergiler TOPLAM 210.000 TL vergiyle beraber arabanın fiyatı 390.000 TL 'ye çıkıyor. Yani bir araba almak için bir servet harcamanız gerekiyor. Araba mı alıyorsunuz fabrika mı açıyorsunuz belli değil. İnsanlar işine gücüne nasıl gidip gelecek?) **KUR – FAİZ – ENFLASYON oranları** zincirleme artıyor. **Piyasalardaki** tüm ürün ve hizmetlerin fiyatlarına yansıyor fahiş fiyatlara - ateş pahasına çeviriyor. Her vatandaşın evinde **mutlak cayır cayır yanıyor.** Türk halkının orta direk hayatı, maalesef sefil hayata dönüşmüş durumda. Markasız ürün veya hizmetlerle gününü kurtarıyor. Hayatını **varoşça** yaşıyor. Yok, artık birbirimizden farkımız.

Yani ailenizin evine giren **aylık maaş geliriniz** 6.000 TL ama evinizin **bir aylık harcama gideri** 7.000 TL. 10 yılda durup dururken 120.000 TL borcunuz birikiyor. **Yeni borç para** bulmakta tıkanmışsınız. Artık kimse **size borç para** vermiyor. Yarınlar da bir umudunuz da maalesef kalmamış. Zar zor ayakta tuttuğunuz **aileniz de parçalanma sürecine** giriyor.

2-Türkiye' de çalışan insan kaynaklarının vasıfsız insanlar olması yüzünden yani bir meslek sahibi olmadığından, daha doğrusu işini **mesleğini teknikle icra etmeyip,** işini üstün körü yaptığından, işletmelerin **verim ve etkinliğini** düşürdüğünden ülkemiz **dünya markası ürün ya da hizmetler** üretemiyor. O yüzden **ihracatımız düşük** ama **ithalatımız yüksek.** Yani **gelirimiz az** ama **giderimiz çok.** Bu yüzden **İÇ – DIŞ borcumuz** sürekli yükseliyor. Her geçen gün **yeni borç para** bulmakta Türkiye devleti zorlandığı için yüksek FAİZ ödediği halde dünyadan fon para sahiplerinden **yeni borç para bulamıyor.** Gidışat çok kötü. **Fon para sahipleri** verdikleri BORCU **yani ALACAKLARINI Türkiye'nin geri ödeyemeyeceğini** bildiği için **iktidara** baskı yaparak (**Ki Türkiye Devletinin birikmiş borcu 850 milyar dolar civarında ve merkez bankasının kasasında nakit para yok, iktidar aktar–döndür ile borcunu borçla kapatıyor**) mevcut iktidarın gitmesini, yeni gelecek iktidarın da **IMF POLİTİKALARINA** uymasını istiyor. **Yani devletin kemer sıkmasını istiyor. Yani devletin şatafatlı yaşam israfını** önlenmesini bekliyor. **Sadece bunu devletten beklemiyor. Türk milletinin de hayat standardını düşürüp** markasız olan düşük kalitede ürün ya da hizmetlerle **sosyete**de değil **varoşlarda** hayatına devam etmesini istiyor.

- 1- Daralan ekonomi yüzünden **İŞLETMELER** iflas ettiğinden işsizlik almış başını gitmiş. İş arıyor ama bulamıyorsunuz. İş kurmak istiyorsunuz sermayeniz yok. Borç para bularak bir iş kuruyorsunuz. İşletmenin **geliri az - gideri çok** olduğundan çarkınızı döndüremiyorsunuz. Sürekli vergi dairesine, belediyeye ve piyasaya borçlarınız birikiyor.
- 2- Tam rekabet anlayışı olmadığından, yani iktidarı ele geçiren kendi yandaşını koruyup kolladığından Türk Halkı **tekelleşen şirketlerin** elinde oyuncağa dönüyor. Fahiş fiyatların altında canı çıkıyor. Birileri haksız yere para kazanırken siz kaybediyorsunuz. Bu yüzden **markalı** ürün ya da hizmet geliştiremiyorsunuz.
- 3- Ülkede **hırsızlık – yolsuzluk – dolandırıcılık – kaçakçılık** almış başını gitmiş. Memlekette **suçluların ve suçların sayısında** patlama yaşanırken, **işlemeyen adalet yüzünden** mağdur olanlar, uğradıkları zararlarını tazmin edemiyor. Bu yüzden kimse işine odaklanıp **markalı ürün ya da hizmetler** geliştirmeye fırsat bulamıyor. İş gücü sürekli zarara uğruyor. Suç işleyenler cezaevine düşse bile, çıktıktan sonra bile eski suçlarını işlemeye devam ediyor. Suç işleyenlerin de yaptıkları hep yanlarına kar kalıyor.

B.) TÜRK EKONOMİSİNE Çözüm önerisi ne? Ekonomik Krizin çaresi ne?

208

1- **SANAYİ ÇAĞ'** ının babası Amerikalı **FREDERİK TAYLOR'** un; iş fikri olan " **BİLİMSEL YÖNETİM AKIMI ANLAYIŞI** " ilkelerini **14 madde ile** iş dünyasında " **İŞ VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK** " üzere kurgulamış, **Amerikan Ekonomisini** dünyanın en zengin birinci sınıf ekonomisi yapmıştır. Sanayisi ile 1. ve 2. Dünya savaşlarını kazandıktan sonra ekonomisi daha da büyümüştür.

2- **BİLGİ ÇAĞ'** ının babası Amerikalı Prof. Deming' in yaşanmış hikâyesi: 1950 'li yıllarda Prof. Deming " **ABD Ekonomisinin Zenginleşmesi** " için bir iş fikri geliştirip **ABD akademisiyle ve iş dünyasıyla** paylaştığında, **kendisiyle bir güzel dalga** geçmişler. **İş fikrinin beş para etmediğini** iddia etmişler. **Gururu kırılan ve onuru zedelenen Prof. Deming**, bunun üzerine **JAPON İMPARATORU'** ndan randevu alarak ziyaretine gitmiş. 1944 yılında yaşanan 2.Dünya savaşı sırasında **Amerikan ordusunun** insanlık dışı suçu **JAPONYA'** ya attığı **2 Atom bombası** yüzünden **JAPONYA EKONOMİSİ** paramparça olmuş. Bu yüzden hayatta kalma mücadelesi veren **JAPON HALKI** aç ve sefil bir hayat yaşıyormuş. Ne **SANAYİ'** de ne de **İMALAT'** ta üretimi olmayan **JAPONYA'** da kayıt dışı ekonomiyle **merdiven altı** üretilen ürünlerden halk o kadar bezmiş ve bıkmış ki, aldığı her ürün bozulup elinde kalıyormuş.

Prof. Deming JAPON İMPARATORU' na : " Hem dünyanın en zengin ekonomisi olmak hem de 2.Dünya savaşının intikamını Amerika'dan almak istemez misiniz? " diye sormuş. EVET, yanıtını alınca " **Size bir iş fikri sunacağım. Bu iş fikrinin 14 maddesini azimle ve sabırla uygularsanız,**

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

zaman geçtikçe hem dünyanın en zengin ekonomilerinden birisi olacaksınız hem de zengin ekonominiz sayesinde Amerika'nın gayrimenkullerini ve fabrikalarını satın alarak Amerikan Ekonomisine ağır darbeler indireceksiniz " demiş.

BİLGİ ÇAĞI' nın babası olan Prof. Deming; geliştirdiği iş fikri olan **" TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ ANLAYIŞI "** 'nın ilkelerini **14 madde ile JAPON İMPARATORU' na** ve **ekibine** bir güzel öğretmiş. Onlarda bu iş fikrine **KAİZEN "** Sürekli İyileştirme " adını vererek uygulamışlar. Bugün kalitenin simgesi **JAPONYA EKONOMİSİ** zengin ve müreffeh bir ülke. **Dünyanın en gelişmiş 4. Büyük Ekonomisi.** Amerika' da birçok gayrimenkul ve fabrikalarını satın almış ve otomobil piyasasında ABD ekonomisine diz çöktürmüştür.

3- BİYOLOJİK ÇAĞ' ının babası olan BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT' in; iş fikri ise **Deha Uyandırma Merkezleri** sayesinde kişilerin kendi mesleğinde **KİŞİSEL KİMLİK** ve işletmelerin sektöründe **KURUMSAL KİMLİK** anlayışı ile **14 madde ile** davranmasını sağlayarak **" LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM "** 'ünü gerçekleştirmek. **Türk Ekonomisini** dünyanın 7 en gelişmiş ülkeler arasına sokmak. Güzel memleketimizi **" Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "** yani Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek** suretiyle **TÜRK DEVLETİNE** ve **TÜRK MİLLETİNE** onur ve şeref kazandırmak.

Bunu başarmak için tek yol iş dünyasının önündeki engelleri yok etmek. İş dünyasındaki işletmelerin **NİŞ PAZARLARDA** çeşitlenmesi ve zenginleşmesi (işletme sayısının artması) için **TAM REKABET** ortamının sağlanması gerekir. Böylece **TAM İSTİHDAM** oluşacak ve **işsizlik minimum düzeye** düşecektir. Herkes **işinde - gücünde** olacağı için **SUÇ ORANLARI** da minimum seviyelere düşecektir. Herkes işinden **AKIL TERİ** ya da **ALIN TERİ** ile kendi emeğiyle para kazanacağından, iş bölümü yapmış Türk Toplumunu da adilce **ekonomik refahı** paylaşacaktır. **İş fikri için çalışan – emek veren – ter döken** herkes eninde sonunda **amaç ve hedefine** ulaşacaktır. Her kişi hayaline, rüyasına kavuşacaktır.

209

Bir Lider Doğuyor! Bir rüyam var: **" Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "** yani Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek !..**

BİYOLOJİK ÇAĞ' ın özelliği **bilgiyle hareket etmek** değil **bilgece hareket etmektir.** İş dünyasında **Ezbere bilgi** ile hareket eden kişi **dünyaya at gözlüğü** ile bakar. **Bir kısır – döngü içinde** olayların farkında olmadan, olayları tam görmeden, hep bildik yoldan gider. Oysa **iş dünyasında trafik** (işletme sayısı) her geçen gün artmakta, **tehlikeler ve riskler** doğmakta, sürekli **işletmeler vartalar atlatmakta,** sık sık iş kazalarına (**işin başarısızlığı**) uğrayarak bir at gibi sakat kalmaktadır. **Bilge kişi** ise **dünyaya kuşgözüyle** bakar. Olayları tam bütünüyle gördüğünden, tüm olan bitenlerin farkındadır. **Tehlike ve riskleri** önceden gördüğünden, önceden tedbirler alarak **üstünlüğünü ve zayıflığını** göz önünde tutarak, iş kazalarına (**işin başarısızlığı**) uğramadan yolunu değiştirmektedir. Hiç

bir **akşamaya uğramadan güzergâhını değiştirmeden** yoluna devam etmektedir. İşini başarıyla sonuçlandırmaktadır. Amacına ve hedefine ulaşmaktadır.

İş adamlarını **dünyaya kuşgözüyle** bakmalarını sağlayan yönetim tekniği **KİŞİSEL KİMLİK** ve **KURUMSAL KİMLİK** yapısıdır. **STRATEJİK** hareket etmeden önce **FTÜZ analizi** yapar. Önce piyasalardaki değişimi gözler. **Değişimi** olan biteni gözlemleyerek **FİRSAT ve TEHDİTLERİ** tespit ederek durumunu ortaya çıkarır. Problemin adını koyduktan sonra **ÜSTÜNLÜK ve ZAYIFLIKLARINI** göz önünde bulundurarak durumuna göre, **KİŞİSEL KİMLİK ya da KURUMSAL KİMLİK** yapısına uygun şekilde **stratejik hareket** eder. Böylece kişi ya da işletme yönetimi **amaç ve hedefine** kazasız – belasız ulaşır. **Bilge kişi** hayaline, **küçük küçük hedefler koya koya – adım adım – her hedefini gerçekleştirerek** gerçeğe sonunda büyük hayaline ulaşır.

Bir filozofa sormuşlar. Bir insan büyük hayalini nasıl gerçekleştirebilir? Cevap verir. " ***Bu insan amacı için her gün kendisine 10 hedef belirler ve günü gününe gerçekleştirirse, 10 yıl sonra hayal bile edemeyeceği bir hayata kavuşur*** "

Zamanı gelen bir fikre dünyanın hiçbir ordusu karşı koyamaz. O fikir sahibini hiç kimse engelleyemez. Yeter ki bir iş fikriniz olsun. Amacınızı belirleyin. Her gün kendinize 10 yeni hedef saptayın. **Girişimcilik ruhuyla** günü gününe bu hedefleri gerçekleştirin. Büyük hayaliniz hakikate dönüşür. Hayaliniz nasıl mı gerçekleşir? Günlük amaç ve hedefler belirlerseniz, günlük 10 hedefi yerine getirirseniz gün gelir **hayaliniz hakikat** olur.

İşte bu anlayışla hareket edenler her zaman kazançlı çıkacaktır. **Yasa dışı yollara** başvuranlar da her zaman kaybedecektir. Çünkü bu yollara tevessül edenlere **İKTİDARIMIZDA** müsaade edilmeyecek ve asla fırsat verilmeyecektir. **Fırsatlar ülkesi Türkiye' nin** imkânlarından faydalananlar daima yasal yollardan iş yapanlar olacaktır.

Yeter ki **bir iş fikriniz** olsun. Bir **NİŞ PAZARI** keşfedin. **Girişimcilik ruhuyla** özel müşterinizi bulun. **Sıra dışı** ürün ya da hizmetler geliştirin. **Dünya markası** olmak için **yatırımcılarla – iş adamlarıyla – çalışan insan kaynaklarıyla** sürekli **işbirliği ve güç birliği** (akıl oyunları tekniği) yaparak ve **sosyal sermayenizi** (çalışanların birbirleriyle etkilenişimi sağlayarak) **kar pastanızı** büyütün. Sonra da **Akıl oyunları tekniği ile** bu pastayı aranızda paylaşın. Amacınız **kalpleri kazanan, gönülleri fetheden eserler ortaya çıkarmak** olsun. Art niyetli davranarak insanları **sömürmek – dolandırmak – kandırmak** asla amacınız olmasın.

Mesela **NİŞ PAZAR** için, **TV HABER GLOBAL 'ın** 30.09.2021 tarihinde 1. Programı olan saat 22:00' de yayımlanan " **Tarafını SEÇ** " programının iş fikri : " **Kakofoni tartışma programlarından bıktık.** Birbirine hakaret eden, birbirini suçlayan insanlardan usandık. Bu yeni programla **röportajda** gülen, eğlenen, sıra dışılığını davranışıyla ve söylemiyle fikrini samimice söyleyen, tavır ve tutumunu dik durarak sergileyen **Gülben ERGEN ve Okan BAYÜLGEN.** PROGRAMIN FORMATI

gereği **1 konuda 2 karşıt fikirli kişinin** birisini **stüdyoda** diğerini **kapsül odada** tutmak. Böylece birisiyle röportaj yapılırken, kapsül odadaki kişi konuşmaya müdahale edemez. İşte bu programda gelecek var. Sektörü **TV yayımcılık**, **NİŞ PAZARI** "**Tarafını SEÇ**" programı, özel müşterisi **tartışma programı izleyicileri**, hizmeti **röportaj yapmak**, seyirci reytingini arttırmak için twitter üzerinden 2 karşıt fikri oylamaya sunarak, programın sonunda kazananı ilan etmek.

Mesela **NİŞ PAZAR** için, sosyal medyada **FENOMEN** 'in önemi ne? İş fikri olan ürün ya da hizmetlerin ara yüzü olmak suretiyle ürün ya da hizmetin satışlarını arttırmak. Sektör **internet**, **NİŞ PAZARI sosyal medya**, özel müşterisi **FENOMEN ünlülerin takipçileri**, hizmeti sosyal medyada **kulaktan kulağa tavsiye ile ürün** ya da hizmetlerin **satışı ve pazarlanması**. İzleyici reytingini arttırmak için **FENOMEN** ' in günün gündemine dair yorum paylaşımları yapması.

Dünyada **NİŞ PAZARINI** keşfetmiş **girişimcileri** sektöründe özel müşterisine sıra dışı ürün ya da hizmetler üretmesini **İKTİDARIMIZDA** kredi teşvikleriyle destekleyeceğiz. Girişimcilere **BALIK yemeyi DEĞİL - BALIK tutmasını** Öğretmek için **DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİMİZDE** mesleki eğitimlerden geçirerek girişimcileri mesleğinin erbabı yapacağız. **KİŞİSEL KİMLİK** ve **KURUMSAL KİMLİK** ile davranmasını ve hareket etmesini sağlayacağız. Herkesin iş dünyasında üretime katılarak **EKONOMİK KALKINMAYI** gerçekleştireceğiz. Böylece **TAM İSTİHDAMI** sağlayarak işsizliği önleyeceğiz.

FELSEFEMİZ :

EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

Ya İSTİLAL !... Ya da ÖLÜM !..

TÜRKİYE CUMHURİYETİ MERKEZ BANKASININ TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi Akıl teri dökecek – Kimi Alın teri dökecek

Bir anımı sizlerle paylaşmak istiyorum : " Bundan tam 34 yıl önce, 1987 yılında 20 yaşındayken JET FADIL denen FADIL GÜNDÜZ' ün İSTANBUL AKSARAY' da kurduğu bilgisayar kursunda BASİC ve COBOL yazılımı kodlamasını öğrenmiştim. Dönem sonunda öğretmenimiz bir iş fikri bulmamızı, bunun yazılım kodlaması ödevini vermişti. Ben de bugün **TAKSİ' lerde uygulanan ADRES BULMA** yol haritası programı uygulaması iş fikrini bulmuştum. Yazılım programını yazsam da o tarihlerde **İSTANBUL** ' un yolları – cadde ve sokak – harita bilgisi olmadığı için bu iş fikrim yarım kalmıştı. Bana maddi destek veren bir kurum olsaydı, bu projeyi dünyada hayata geçiren ilk ben olacaktım. Hem bilişimde bir devrim yapmış olacaktım hem de bir servet kazanacaktım. İmkânım olmadığından **ABD' li** insanlar bu projeyi gerçekleştirerek servet kazandılar. **Arama motoru Google** bile bu projeyi uyguluyor. Her **Akıllı Telefonda** bu uygulama var. Yol haritası uygulamasını herkes kullanıyor.

ABD Fırsatlar ülkesi olduğundan girişimcileri, iş fikirlerine sermaye bulmakta zorlanmıyorlar. Yeter ki ABD' de bir iş fikriniz olsun. Neden Türkiye de " **Bir Fırsatlar Ülkesi** " olmasın ki? Tek sorunu ülkemizin sermayesinin gelişmemiş olması. Aslında sermaye sorununu çözmek çok kolay. **Dünya KÜRESEL bir KÖY !..** Dünyanın her hangi bir yerindeki **sermayedara – yatırımcıya** ulaşmak çok kolay. Ama Türkiye' ye gelmek istemiyorlar. **Dünya yatırım fon sahipleri – Türkiye' den kaçıyor. Çünkü Türkiye' de " Devletçilik Zihniyeti " ve " Bürokratik Zihniyeti " engeli** yüzünden ülkemiz **yatırım cenneti** değil **yatırım cehennemi** olmuş. Çünkü **" Devletçilik Zihniyeti " ve " Bürokratik Zihniyeti "** iş dünyasını lokma lokma yutuyor. İşletmeler **markalı ürün ya da hizmetler** geliştiremiyor. Dünya markası olmuş kaç işletmemiz var? O yüzden Türkiye' de yaşayan insanlar gün yüzü görmüyor. Ekonomik refaha bir türlü eremiyor. İş fikirlerini gerçekleştirilemiyor. Çalışan iş gücü, **çile üstüne çile** çekiyor. İnsanlar **geçim derdinde** sürekli yoksullaşılıyor. Yarınları umudunu kaybetmiş halde Türk Halkı !..

" Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " Yani Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek** demek bir insanın aradığı her şeyi Türkiye' de bulabilmesi demektir. ARAZİ – BİNA – TEKNOLOJİK DONANIM – MAKİNE ve TEÇHİZAT – ARAÇ ve GEREÇ **ile** YATIRIMCI SERMAYEDAR – GİRİŞİMCİ – İŞ ADAMI – ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI (**Yetenekli ve becerikli meslek erbabı**) – BİLİNÇLİ İŞ BÖLÜMÜ YAPMIŞ BİR TOPLUM (**İş hayatına – iş gücü olarak katılmış, mesleğinde eğitilmiş ve sürekli okuyan, kendisini geliştiren**) – ANA YASA (Yasal iş mevzuatı kanunlarının iş dünyasına hizmet etmesi – bireylerin evrensel hukukunu tam koruması – yasa dışı yollardan kamu ve bireylere verdiği maddi ve manevi zararların suçludan tam TAZMİN edilmesi)

Üreten **bir insanın - bir işletmenin** önünde hiçbir engel kalmamalıdır. Böylece iş üretenler içinde **markalaşacak ürün ya da hizmetler** geliştirecektir. Bu da **özel müşterisine** kavuşması demektir. Piyasada kendi pazarında, sektöründe kar edip para kazanacak, artık **önü açık olduğundan ve önünü görebildiğinden** yarınları için (**kendisi – ailesi – toplumu – Türk Milleti ve Türk Devleti – insanlık için**) işine daha çok yatırım yaparak işini daha da büyütmek isteyecektir. Daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** vermek isteyecektir. Böylece kimileri de dünyada markalaşacak ve küresel şirketlere dönüşecektir. Tıpkı 2. Dünya savaşından sonra sıfırı tüketmiş JAPON EKONOMİSİNİN " **TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ ANLAYIŞI** " 'na geçerek **özellikle** otomobil sektöründe **küresel şirketlere dönmesi gibi.**

Bu mümkün mü? Elbette mümkün! Rekabet etmenin kurallarını bilerseniz ve **kendinizi – işinizi – işletmenizi KİŞİSEL KİMLİK – KURUMSAL KİMLİK İLE** bu kurallara göre yürütürseniz bir gün gelir **piyasa – sektör – pazar** liderliğini yakalayabilirsiniz. Yani anlayacağınız mesleki teknikle hareket etmelisiniz ve işinizi hızlıca bitirmek için kendinizi daha da disipline etmelisiniz. Mademki lider olmak istiyorsunuz **bir maraton gibi şampiyonluğa** koşmalısınız. **Fiziksel antrenmanlar ve zihinsel provalarla** yılmadan ve sürekli çok sıkı çalışarak - egzersizler yaparak **fiziksel – zihinsel – ruhsal olarak** kendinizi **tam disipline** etmelisiniz. Başarılı insanların davranışını örnek alıp uyguladığı teknikleri **NLP**

TEKNİĞİ ile kendinize modellemelisiniz. **NLP GÖRSEL – İŞİTSEL – DOKUNSA** **ipuçlarını** aynanızdan yansıtmalısınız yani başarılı bir insanın davranışı gibi tıpkı aynısını davranmalısınız. Bilgi ve tecrübe, iş deneyimleri ile edindiğiniz **Tam disiplin** gücünüze güç katacaktır. Kendinize özgüveniniz **TAM DORUK NOKTASINDA** olacaktır. Adeta etrafınıza ışıyacaksınız. **Umut** saçacaksınız. Etrafınıza **coşku ve neşe** vereceksiniz. İnsanlar sizinle **kıvanç** duyacak. Sizinle olmaktan **onur** duyacak. Sizinle hareket etmekten **gurur** duyacak. Sizi tanıdıklarından **şeref** duyacak. Sizin ilerlemeniz için ellerinden ne gelirse yapacak. Önünüzdeki engelleri açmaya çalışacak ya da yol verecek. Ve bundan da **mutluluk** duyacak.

Piyasada rakiplerinize **Tam Rekabet** edebilmek için, pazarınızda markalı ürün ya da hizmetler geliştirmek için, sektörünüzde müşteri sadakatini kazanmak için, müşteri memnuniyeti ve çalışan insan kaynağının iş tatminini sağlamak için, sonunda pazar liderliğini yakalamak için, **İŞLETMENİZDE KURUMSAL KİMLİK** ile davranmalısınız. Böylece **rakiplerinizden farklılaşarak** şampiyonluğa doğru maratonda koşmaya başlayacaksınız. Rakiplerinizi birer – ikişer sollamaya, daha önceden yaptığınız **Fiziksel antrenmanlar ve zihinsel provalarla** yılmadan ve sürekli koşarak, açıldıkça açılacaksınız. Maratonun sonunda **şampiyonluk kupasını** kazanacaksınız. **Zenginliği ve mutluluğu** tadınca **rahata ve huzura** kavuşacaksınız

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

213

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET
SEÇİM KAMPANYASI
İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 199
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 206
28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek"....	s. 207
29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER !	s. 215

ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ?...

HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !...

EY AKP !... ALLAH BELANIZI VERSİN !...

İşte Kanıtı

A.) İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİ'NE

13.10.2021

Gönderilmek Üzere 12.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNE

Konu : İSTİNAF YOLU

Karar Merci : 12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ

DOSYA NO : 2020 / 33

AÇIKLAMA

SİZ ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ ? HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !

Vicdanınıza sesleniyorum. Beni duyan kimse yok mu?

SANATÇI İLYAS SALMAN diyor ki : " **AKP' li idareciler ve SEÇMEN muhafazakârlar okumayan ve okuduğunu anlamayan bir kesimdir.** " Kendisine katılıyorum. Bu iddiayı çürütmenizi istiyorum. Bu dilekçemi sonuna kadar kelime kelime okuyacak mısınız?**Yüreğiniz buna yetecek mi? Siz meramımı anlayıp gereğini yerine getirecek misiniz?**

KİMİ KİME ŞİKÂyet EDELİM?

MAZLUMLARIN AHINI ALDINIZ. Artık Yetti Gayri !..

12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN 'IN mala zarar verme suçu iddiası ile hakkımda verilen 4 ay **HAPİS CEZASINA** itiraz ediyorum. **16- MADDE ile İTİRAZ** ediyorum. SAVCI ve HÂKİME HANIM adaleti yanıltmıştır. Tıpkı **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN** geçmişte işlediği suçlar yüzünden, bilip bilmeden hareket eden **GAFİL POLİS – SAVCI – HÂKİMLERİ 3. ve 14.maddede bu gafilleri tek tek haltlarını ortaya koya koya AÇIKLADIM. YARGISIZ İNFAZ İLE** Adaleti nasıl yanılttıklarını, masum ve mağdur insanı, yani beni nasıl mağdur ettiklerini, **HAYATIMI ve SAĞLIĞIMI** nasıl **TUZ BUZ** ettiklerini? Artık siz de **TÜM BU GERÇEKLERİ GÖRÜN VE UTANIN.** Maalesef bu hatayı SAVCI ve HÂKİME HANIM 'da işlemiştir. Verdiğim dilekçeleri okumamış – gerçekleri araştırmamış – tanık ve kanıtları değerlendirmemiş, işin gerçek iç yüzünü öğrenmemiş, mağduriyetimi görmezlikten gelmiş, **NEFSİ MÜDAFAAMI** hiç göz önüne almamış, adli olay **öncesi ve sonrası** daha mahkeme açılmadan **BAKIRKÖY** hastanesinden verilen rahatsız olduğuma dair **KAPI GİBİ** sağlık raporum da dikkate alınmamış SADECE karakol ve savcı nasıl karar verdiyse o yoldan eskisi gibi **ezbere hüküm vererek** masum olan beni **bu mahkeme de maalesef beni mağdur** etmiştir. Son duruşmada söz hakkı bana vermemiş, ne kadar konuşmak istesem de HÂKİME HANIM beni hiç dinlememiştir. Bu nasıl bir **YARGILAMA USULU** ki anlamadım. Gerçeklerin ortaya çıkmaması için **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN** suçu ört – bas edilmiştir. Aşağıdaki **16 E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53**

maddeyi **TEK TEK İNCELEYİN LÜTFEN !.. Dosyadaki diğer dilekçelerimi de İNCELEYİN LÜTFEN !..**

Yazık değil mi bana? Sizin şerrinizden ben kime sığınayım? Allah belanızı versin? Olmayan adaletinizin ipliğini pazara çıkardım.

Artık ip neresinden koparsa kopsun

Adaletiniz batsın !.. Artık Yetti Gayri !.. Gözümü Siz Kararttınız !..

1- HÂKİME HANIM ilk celseden beri dava dosyasına taraflı bakmıştır. 1.celsede daha dava başlamadan SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' a : " **Kapına verilen zararı SANIK' tan tahsil ettin mi?** " diye sorarak, mahkemeye artık gelmesine gerek kalmadığını vurgulayıp **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** in tarafında yer aldığını belli etmiştir. **HÂKİME HANIM**, bana böyle önyargılı davranacağına, tarafları dinledikten sonra, işin iç yüzünü öğrendikten sonra, gerçek mağdurları ortaya çıkardıktan sonra, nefsi müdafaamı göz önüne alarak, vardığı kanaatle, kimin **asıl suçlu** kimin **asıl masum** olduğunu tespit etmeliydi. Hakkimda öyle **KARAR** vermeliydi. Çünkü her savcının her dava açtığına, işin iç yüzünü araştırmadan, kanıtları ve tanıkları değerlendirmeden, gerçek mağduriyeti ortaya çıkarmadan, bir kanaate ulaşmadan böyle ezbere karar vererek **karar hükmünü** verirse **HÂKİME HANIM** sonuçlarına da katlanmalıdır. **İyisi mi hâkimliği bıraksın gitsin.** Hem bizim vergilerimizle maaş alıyor hem de bize haksızlık yapıyor. Yanlış kararlar vererek cezaevlerinde ömrümüzü çürütüyor. **Şeriatın kestiği parmak acımaz ama benim yüreğim acıyooor!** Benim sesimi duyan kimse yok muuu?

Savcılığın **mağduriyetimi, NEFSİ MÜDAFAAMI, SANIĞIN bana ve misafirlerime kasıtlı olarak işlediği TEHDİT – TAHRİK – DARP'** ı göz önünde bulundurmadan **hakkımda SANIK** olarak dava açması adaletin faciasıdır. Bu nasıl bir iştir? Anlamadım gitti. **HÂKİME HANIM** 'ın görevi tarafsızca yargılayarak **asıl suçluyu** ve suçunu tespit edip yamulan adaleti düzeltmekti. Sunduğum **KANIT VE TANIKLARI** dinlemeliydi. Sürekli olarak **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** in yollarımı keserek **TEHDİT – TAHRİK – DARP** eylemlerinden doğan tüm mağduriyetlerimi, **NEFSİ MÜDAFAAMI**, o an ki sağlık durumumu göz önüne alarak bir kanaate varmalıydı. Böyle yapmayıp işin iç yüzünü bilmeden, gerçekleri hiç araştırmadan ezbere hüküm kararı vererek **HÂKİME HANIM** da adaleti yanıltmıştır. Vicdanımı yaralamıştır. Verilen **MAHKÛMİYET KARARI** da sonuna kadar yanlıştır. **Bu hükmü kararı** kabul etmiyorum. **İtiraz ediyorum.** Bu karara da **İSYAN EDİYORUM**

Benim ANAYASAL HAKLARIM ne olacak? HAK – HUKUKUM neden korunmuyor? Neden ben mağdur ediliyorum? **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** KASITLI olarak bile bile ve göz göre göre suç işliyor. Adaletin tesisini sağlamakla sorumlu olan kişiler, SANIĞIN işlediği suçunu görmezlikten geliyor. SANIĞIN suçunu ÖRT- BAS ederek örtülü şekilde beraat veriyor. Bu yapılan bir değil, iki değil, üç değil, dört değil, beş değil, altı değil. Sürekli olarak böyle yapılıyor. SANIK her işlediği suçtan sıyrılıyor. Suçlu da cezalandırılmadığı için azdıkça azıyor. Bana karşı **suç makinesi gibi** suçlar işlemeye devam ediyor. Savcılıklara intikal eden tüm şikâyet dosyalarım bir bir incelensin. Artık SANIK BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile güpegündüz ve herkesin gözleri önünde bana **TEHDİT – TAHRİK – DARP** yaparak beni hastanelik ediyor. **ADLİ KOL KARAKOLA** sığıyoruz, mağdur olan bana şefkat kollarını açacakken, kendini bilmez POLİS MEMURLARININ fiziki ve psikolojik baskılarıyla **HAKİR** oluyoruz. Gidip **ADLİ MAKAM SAVCILIK MAKAMINA** sığıyoruz, sürekli olarak şikâyet dosyalarımıza **TAKİPSİZLİK KARARLARI** vererek, işlenen suçları görmezlikten geliyor. Suçlulara örtülü

şekilde BERAAT veriyor. Suçlu da cezasını çekmediği için de, **oh ne ala SUÇ CENNETİ** diyerek, suç işlemeyi bir meslek haline getiriyor. **ADLİ MAKAM olan MAHKEMEYE sığınıyoruz.** Arada tesadüfen **SUÇLU hakkında kuvvetli deliller ve tanıklar** olduğundan DAVA açılıyor. Ama HÂKİMLER **birkaç TANIĞIN yalan ifadeleri** ile **DAVA DOSYASINI** düşürmek için **kendisine BAHANE** oluşturuyor. Diğer TANIKLARIN da dinlenilmesini istiyorsunuz. Hâkim " **Senin işin gücün yok mu ?** " diyerek hem HAKARET ediyor hem de HAKİR görüyor. Mahkemeye karşı geldiğinizi – mahkemeye hakaret ettiğinizi vurgulayarak böyle YAPARSAK **ceza vereceğini söyleyerek GÖZÜMÜZÜ** korkutuyor. Üstelik de haksız yere ceza da veriyor. PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M.MAHMUT ERDEM asıl mağdur ben iken diğer TANIKLARIN da dinlenilmesini istediğimde NİTEKİM BÖYLE yaptı. Siz davada HAKLI durumdayken birden HAKSIZ duruma düşürülüyorsunuz. Olacak şey mi bu? **Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım !**

PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİM M.MAHMUT ERDEM dava dosyasında bunu bana bizzat uygulamıştır. Yuh olsun kendisine. Allah'ından bulsun.

POLİS – SAVCI – HÂKİM, görevi olan **Adaleti Sağlamak Misyonunu**, NÜFUZ SAHİBİ İNSANLARIN kendilerine musallat olacağı endişesi ile yerine getirmiyorlar. **2005 YILINDA İÇ İŞLERİ BAKANI ABDÜLKADİR AKSU Diyarbakır'ın Ağa babası ya**, sırf koltuklarından olacakları korkusuyla kendi halinde olan masum vatandaşın hayatlarını haksızlık yaparak **cezaevlerinde çürütmekte** bir beis görmüyorlar. Soruyorum size biz kime sığınalım? Adli kol ve adli makam koltuklarında oturan, tek görevi **Adaleti Tesis Etmek** olan **POLİS – SAVCI – HÂKİM' e mi sığınalım? Sizin şerrinizden Allah' a sığınırım.**

Şeriatın kestiği parmak acımaz demişler. Acaba ne demek istemişler? Şeriata göre haksızlık yapan suçlu şeriat yasalarına göre cezalandırılınca (**mesela şeriata göre hırsızlık yapanın eli kesilir**) suçlu elinin acısını hissetmez bile. Çünkü bu cezayı bile işlemiştir. Elinin acısını da bu yüzden hissetmez. Ama **12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN** haksızca bana ceza vermiştir. **Çünkü yüreğim acıyor.** Çünkü suç işlemedim. Asıl suç işleyen **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 'dır.** Gerçek suçlu cezalandırılmazsa suç işlemeye devam eder. **3. ve 14.maddede** nasıl bir suç makinesi gibi bana karşı suç işlemeye devam ettiğini göreceksiniz. İyisi mi adli sicilden **KARAKOL ve SAVCILIKLARA intikal eden tüm şikâyet dosyalarım** incelensin. Ayrıca **1.2.3. Aile mahkemelerine sunduğum dilekçeler de** incelensin lütfen.

2- SAVCILIK MAKAMINA ve NÖBETÇİ SULH CEZAYA itiraz etsem de, MÜRACAAT SAVCILIĞINA yeniden suç duyurusunda bulunsam da **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ hakkında** işlediği **TEHDİT – TAHRİK – DARP** eylemini niçin görmezlikten gelerek dava açmıyorlar anlamıyorum? Adli olay yerinde ölseydim kim vur duya mı gidecektim? **Meçhulü cinayete kurban mı gidecektim? Benim mağduriyetim ne olacak?** Ben kendi yolumda evime gidemeyecek miyim? Burası dağ başı mı? Burada **ORMAN KANUNU MU** uygulanıyor? **Adalet bu mu? Benim hakkım hukukum ne olacak? Ne günlere kaldık Ya rabbim?**

Oysa **SAVCILIK MAKAMI, SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hakkında işlediği **TEHDİT – TAHRİK – DARP** eylemi için dava açmalıydı. Çünkü karakoldaki ifademden ve EK olarak verdiğim dilekçelerde (**AÇIK AÇIK – KANITLARIMI VE TANIKLARIMI** da sunarak) belirttiğim üzere **kamu yolunda** merdivenlerden evime çıkarken, önce yolum kesilerek **TEHDİT edildim**, sonra **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** ellerinde **KASAP SATIRI ve BEYZBOLL SOPASI** ile **TAHRİK edildim**, **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** dairesinin içine kaçıp daire kapısını kapattıktan sonra olay kapandı diyerek dönmüş kendi

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

halimde merdivenlerden daireme çıkarken **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** tarafından elindeki **BEYZBOLL SOPASI SİLAHI** ile arkamdan saldırıya uğrayıp kafamdan **DARP** edildim. Kafamdan şakır şakır **KANLAR** yere damlıyordu. Kendimi kaybettim. Merdivenlerde geçmişte de yolumu keserek **TEHDİT – TAHRİK – DARP** eylemi yaptığını **KARAKOL ve SAVCILIKLARA** intikal eden şikâyet dilekçelerim de incelensin lütfen. **Ben yolumda evime gidemeyecek miyim? Burada orman kanunu mu işliyor? Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım...**

3- NEFSİ MÜDAFA ile elimdeki poşetin içinden **KESERİ** çıkararak **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** a savurdum ama vücuduna isabet ettiremedim. **KESER** kayarak birkaç kere **DAİRE KAPISINA** çarptı. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** dairesinin içine kaçarak daire kapısını kapattı. Ben de korkumdan yine kapısını açar, arkamdan yine bana saldırıp **KASAP SATIRI** ile beni yine yaralar **can korkusu endişesi ile** kapısını tekrar açar korkusuyla **POLİSLER** gelene kadar kapısına keserle **şuursuzca ve şok içinde** vurmaya devam ettim. Kapısının önünden bu yüzden ayrılamadım. Daire kapısı önündeki kamerası da kayıttaydı üstelik !..

Kaldı ki **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** ve akrabaları tarafından sürekli olarak eskiden beri **TEHDİT – TAHRİK – DARP** yapıyorum. **Kişinin lafına bakılmaz. Aynası iştir kişinin.** İşlediği suçları inkâr ederek yalan dolanlarla **SAVCILARI** ve **HÂKİMLERİ** kandırabiliyorsa, iyisi mi bu **SAVCILAR** ve **HÂKİMLER**, bu meslekleri bıraksınlar. Başka mesleğe geçsinler. **Başka mağduriyetler yaratarak insanların ahlarını almasınlar.** Eğer bir suçlu cezalandırılmazsa işte böyle suç makinesi olur. İşte mahkemelere intikal eden SANIĞIN bazı dava dosyaları :

218

A- Geçmişte de SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ merdivenlerde yolumu keserek bana kafama **DARP** etmiştir. **PENDİK 3.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ** tanıkların (**İRFAN ŞEREFLİ–ELİF ŞEREFLİ–SÜLEYMAN BUYURAN**) **görmedim – duymadım – bilmiyorum yalan ifadeleriyle davayı düşürmüştür.** Sağlık raporum da vardı üstelik. **Yüreğim acıyooor !**

B- Bir kurban bayramı günü ana caddede yolda giderken, FATİH CAMİSİ önünde SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ abisi **ZÜLFİKAR KÜÇÜKBAĞ'ın** kullandığı **KARTAL OTOMOBİLİ** ile ana caddede yolumu keserek, abisiyle beraber bir büyük **KURBAN BIÇAĞIYLA** üstüme saldırmış ve canımı zor kurtarmıştım. Karakola şikâyet etsem de **SAVCILIK** hakkında dava açmamıştır. **Neden DAVA açmıyor? Adli Olayda ölseydim meçhulü cinayet kurbanı mı olacaktım? Dava açmıyorlar çünkü 2005 YILINDA İÇ İŞLERİ BAKANI ABDÜLKADİR AKSU DİYARBAKIR'IN** Ağa babası oldu ya, sırf koltuklarından olacakları korkusuyla kendi halinde olan masum vatandaş umurun da mı? **Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım !..**

Bu olayla ilgili PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE HÂKİM M.MAHMUT ERDEM 'e SANIK hakkında sürekli suç işlemeye devam ettiğini belirttiğim sunduğum dilekçedeki tanıklar tanıklık yapmaktan korkularından imtina ettiler. Bu tanıklardan birisi de yan komşum **AHMET BAHADIR.** Bu tanıklar yüzünden mahkemeyi oyalyorsun diye hâkim bana 4 ay hapis cezası verdi. **SANIK ya da TANIK yalan söylüyorsa yalan söylediğine de mi kanaat elde edemiyorsun. HÂKİM taraf tutmuştur.** Karakoldaki 10 yalancı şahidin yalan

ifadelerine dayanarak SAVCILIK hakkımda **MÜŞTEKİ değil SANIK** olarak dava açmıştır. HÂKİM de gerçekleri ortaya çıkaracağına, vicdanıyla hareket edeceğine ezbere iş yaparak GAFİL karakol POLİS MEMURLARIN ve GAFİL SAVCININ ifadeleriyle **HÜKÜM KARARI** vererek bana 4 ay hapis cezası vermiştir. DAVADA HAKLI iken **HAKSIZ** duruma düşürüldüm. Hâkim Adaleti yanıltmıştır. Adaletle Kan Ağlatmıştır. Nasıl olsa gün gelecek **Allah huzurunda hesabını bana verecekler. Allah'ından bulsunlar.**

C- SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ Bu sefer de karısını önce üzerime yollayarak bana DARP ettirmiş sonra da kendisi sokakta elinde bir BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile bana saldırarak kafama DARP yapmıştır. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hakkında SAVCI dava açmayarak örtülü şekilde BERAAT ettirmiş, üstüne üstlük karısı olan **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** beni DARP ettiği halde hakkında dava açmamış aksine vurmadığım halde, vurmaya teşebbüs ettim diye hakkımda DAVA açmıştır. Yuh olsun SAVCIYA ! **Davası ANADOLU ADLİYESİ 57.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE (2020/196)** görülmektedir. **Be adam KAFAMA vuracağına sırtıma ya da kollarıma vur.**

Ne diye kafama vuruyorsun be adam? Kafam öyle bir acıyooor ki?
Ey SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ! Bu Neyin ÖFKESİ böyle?

D- SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ Sürekli karısını üzerime yollamaya devam etmiş, yine sokakta elinde BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile saldırıp kafama yine DARP etmiştir. **Davası ANADOLU ADLİYESİ 59.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE (2021 / 190 esas)** görülmektedir. Mahkeme ilk celsede haberim olmadığı için duruşma yokluğumda **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'a** eyleminden dolayı 6 ay HAPİS CEZASI vermiş. Sonra da iyi hal indirimleriyle 1,5 aya düşüren **HÜKMÜ KARARI** elime ulaşınca, bu karara İTİRAZ ederek SANIK sürekli olarak TEHDİT – TAHRİK – DARP yapmaya devam ettiğini, bununla da yetinmeyip KARISIYLA BİR ÇETE oluşturup bu sefer de **KARISINI üstüme salarak** bana DARP yaptırdığını, İFTİRALAR ile KARAKOLA şikâyetlerde bulunduğunu, savcılıklara şikâyet dosyalarımın ve 1.2.3. Aile mahkemelerine intikal eden dilekçelerimde sunduğum **KANIT ve TANIKLARIN** dikkate alınarak mahkemede **ADAM GİBİ BİR YARGILAMA yapılmasını** ve suç işleyen kişinin **ADAM GİBİ CEZALANDIRILMASI** için davalara MÜDAHİL OLMAK istedim. Mahkeme Hâkime' si NAZİK POZİSYONUMU dikkate alarak benim duruşmalara katılmamı istemedi. Ama ben DURUŞMALARA KATILMAK İSTİYORUM. Sonunda **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' IN CEZALANDIRILDIĞINI** görmek istiyorum. Yine adaletin yanılarak suçluya BERAAT vermesini istemiyorum.

E- 2005 yılında iş dönüşü apartmana girerken SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ yolumu keserek kafama DARP yapmış, yetmemiş **DİYARBAKIR'LI** tüm Kürt komşularım olan Zülfikar TEKDEMİR, Ahmet TEKDEMİR, Nihat TEKDEMİR Kadir DEMİRTAŞ, MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ sokakta beni LİNÇ etmek için bana DARP yapmışlardır. **PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M. MAHMUT ERDEM 'in** dava dosyası. Darp yapanlara BERAAT bana da tanıklar tanıklık yapmayınca mahkemeyi oyalamaktan 4 ay hapis cezası ver.

Olacak şey mi bu? Ama Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım !..

F- İş dönüşü apartmana girerken Zülfikar TEKDEMİR, Ahmet TEKDEMİR, Nihat TEKDEMİR Kadir DEMİRTAŞ, MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ merdivenlerde yolumu keserek İCRAYA gittim diye beni ölümle TEHDİT ettiler. Bana DARP yapmaya kalktılar. PENDİK 2.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ hâkimi BAŞKA YERE tayin edildiğinden dava dosyası verdiğim dilekçemle PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ dava dosyası ile birleştirildi Benim yokluğumda onlara BERAAT ver ama bana 4 ay hapis cezası ver. Yüreğim acıyooor ! Benim sesimi duyan yok muuuu ?

G- Olaylar bugün bile devam etmektedir. Karakola ve savcılıklara intikal eden şikâyet dosyalarım lütfen incelensin. Gazetelere de intikal eden haberlere göre HDP' li KÜRT SEÇMENLER BEYZBOLL SOPASI ile SİLAHLANIYORLAR.

Bu haberi neden SAVCILAR dikkate almıyor? Adam sürekli olarak BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile kasıtlı olarak 3 DEFADIR kafama DARP yapıyor. 2019 YILINDA 3 KERE YAPMIŞTIR. Hakkında DAVA açacaklarına tutuyorlar benim hakkımda DAVA açıyorlar. Sonra da ezbere hüküm kararı vererek CAMİNİN MİNARESİNİ ÇALAN HIRSIZ - MİNAREYE DE KILIFINI UYDURUR misali hâkimler de hükmü kararlarına kılıf uyduruyorlar. Neymiş duruşmada agresif davranmış, dilekçede üsluba uygun olmayan dil kullanmış, mahkeme huzurunu bozmuş. Bunları ben mi yaptım? Yapana söyle. Bana ne söylüyorsun? 2019 yılında SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 3 KERE BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile kasıtlı olarak kafama DARP yaptı. Kafama da dikiş atıldı. Yaraları da suratımda iz olarak kaldı. Hadi senin kafana da SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 3 KERE BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile kasıtlı olarak DARP yapsın. Kafana da dikiş atılsın. Yaraları da suratında iz olarak kalsın. Hadi var mısın? Desem kendisine " Yok ! Ben öyle şeylere gelemem şekerim " de. Sonra da SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN yaptıklarını görmezlikten gel. Bana da " Sakin ol " de. UTANIN BE UTANIN! Yaptığınızdan UTANIN ! AYIP be AYIP

4- İki kişi yanıma gelip etrafı kolağan etti. Kafamdan damlayan kanları görünc bana bir şey yapmadan çekip gittiler. Çünkü asıl saldırıya uğrayanın ben olduğumu anlamışlardı. Beni LİNÇ etmek için toplanan MAHALLENİN Kürt komşuları, bu iki kişiyi etrafı kolağan etmek için önden göndermişti. POLİS SİRENLERİ duyulunca aynı 2 kişi gelip POLİS geldi diyerek kollarıma girip beni sokağa çıkardılar. Meğerse amaçları merdiven boşluğundaki BEYZBOLL SOPASI SİLAHINI gizlice ortadan kaldırıp – kaybetmekmiş. KAMERA VİEDO KAYITLARININ silinmesi için de vakit kazandırmakmış. Saflığıma bakın. POLİS daire kapısının önüne gelene kadar beklemeliymişim. Ama nerden bileyim şekerim? Çünkü şoktaydım. Şuursuzdum. Aklım başımdan temelli gitmişti. Düşünememiştım. Hiç kusuruma bakmayın.

5- Sokakta mahalledeki tüm **KÜRT KOMŞULARIN** toplanmış olarak gördüm. Meğerse SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve eşi BİRSEN KÜÇÜKBAĞ " **İmdat! İmdat! Adam öldürüyorlar** " diye bağırarak ortalığı ayağa kaldırarak tüm KÜRT KOMŞULARI üstüme salarak DARP yaptırmak istemiş. Bunlardan birisi de **DİYARBAKIRLI KÜRT LEYLA HANIM (GSM: 05323766284)** Onların bu bağırıtlarına inanmayıp, SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' ın tek oğlunu kenara çekip ona neler olduğunu sormuş. O da olan biten her şeyi benim karakol ifadelerim ve EK dilekçelerde anlattığım şekilde olduğu gibi LEYLA HANIMA anlatmış. Bunun üzerine de SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' a " **ÖMER'i bu hale siz GETİRDİNİZ** " diyerek suçlarını AYYUKA çıkarmıştır. (**LEYLA HANIM direkt bana kocam sinirli birisidir. Haksızlığa tahammülü yoktur. Suçlu olduğum ortaya çıksaymış oradakilerin benden hesap soracağını ima etti.**) **LEYLA HANIMIN** ve **SANIĞIN** oğlunun ile yanıma gelen o iki kişinin de (**SERKAN DEMİRTAŞ GSM: 05326151319 ve NİHAT TEKDEMİR'in eniştesi**) TANIK olarak dinlenilmesini, daire kapısının önündeki kameranın çektiği video kayıtn SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' dan sorulmasını istiyorum. Savcılığa sunduğum dilekçeyle kamera kayıtlarının adli olay yerinden alınmasını istemiştım. POLİS kamera kayıtlarında ADLİ OLAYLA ilgili bir şey bulamamış. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** OLAY ANINI silmiş olmalı.

SANIK yalan söyleyerek – inkâr ederek işlediği suçlardan kurtulamamalıdır. Adam işlediği suçlardan bir türlü ceza almadığı için SUÇ MAKİNESİ gibi bana karşı SUÇ İŞLEMEYE devam ediyor. **Lütfen bu söylediklerimi bir kenara not edin.** Artık Yetti Gayri !..

6- HÂKİME HANIM' IN karar açıklamasında belirttiği : " **İlk duruşma esnasında katılana yönelik agresif tavırları** " ibaresine itiraz ediyorum. Duruşma başlamadan önce mahkeme dışında koridorda beklerken, önce üzerime doğru yürüyerek beni **TAHRİK** eden **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** oturduğum yerde, tam önüme dikilince beni **TAHRİK** ettiği için onu kovaladım. Ama 115 kilolu olduğumdan çok geride kaldım. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** saygısızca birden mahkemeye daldı. Oysa KORİDOR uzundu. Daha ileriye doğru gidebilirdi. **HÂKİME HANIM** da mahkemeye saygısızlık yaptı diye **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** i azarladı. Ben o sıra **koridorda** mahkemeden uzak yerdeydim. Daha sonra mahkeme duruşma salonu kapısına geldim. Mahkemeye saygısızlık yaptı diye **HÂKİME HANIM** güvenliği çağırdı. Güvenlik de **Adliye sarayı karakolunda** şikâyet tutanaklarımızı tuttu. Sonradan şikâyetime delil yetersizliğinden **SAVCILIK** kovuşturmaya yer olmadığına karar verdi. Oysa olaylara **mahkeme müşaviri** birebir tanıktır. Dinlenilmesini istiyorum.

SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve eşi **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** günlük hayatımda 20 YILDIR sürekli olarak yollarımı keserek beni **TAHRİK – TEHDİT – DARP** etmekte, sürekli olarak **HAKKIMDA İFTİRALAR** atmakta ve küfürler – hakaretler etmektedir. Adli sicil kaydından **ÇAMÇEŞME KARAKOLU – SAVCILIK – MAHKEME'** lerden mağduriyetlerimi tespit edebilirsiniz. Ama maalesef şikâyetlerime **SAVCILAR** çoğuna kovuşturmaya gerek yok diyerek, bazı **MAHKEMELER** de tanıkların imtina ettiklerinden yalan beyanlarıyla hakkındaki davalar düşürüldü. Söyleyin bana Adaleti kim sağlayacak? Adaleti kim tesis edecek? **Ben kendi ellerimle mi cezasını vereyim? Çete mi tutayım? Burada orman kanunu mu işliyor? Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım...**

HÂKİME HANIM'a bir sorun lütfen. Adamın biri elinde **BEYZBOLL SOPASI SİLAHI** ile kasıtlı olarak kafasına 1 yılda 3 defa DARP yapsa ve kafasını yarsa, ameliyatla kafasına dikişler atılsa **SAKİN** kalabilir mi? Günlük hayatta sakın

birisiyim. Ama SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve eşi **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** Sürekli olarak beni TEHDİT – TAHRİK – DARP yaparak beni kıskırtmak için, beni tuzağa düşürmek için **ellerinden geleni yapıyorlar**. Buna rağmen onlara en ufak bir çizgi bile yaralamam olmamıştır. Hadi ispatlasınlar! Ama bana 3 defa **BEYZBOLL SOPASI SİLAHI ile kasıtlı olarak kafama DARP yapmışlardır. Kaç kere dikiş atıldı bana, bunu biliyor mu? HÂKİME HANIM** neyden bahsediyor? Hangi dünyada yaşıyor? Yoksa hayal âleminde mi yaşıyor? Yoksa rüya mı görüyor? Benim mesleğim **HÂKİMLİK – SAVCILIK** değil ki? Adli olayların tam göbeğinde olanlar kendileri. Ama gerçekten **Kimin suçlu - kimin masum** olduğunu bile anlamıyor. CAMİNİN MİNARESİNİ ÇALAN HIRSIZ MİSALİ – MİNAREYE KILIF BULMASINI BİLİYOR. Şimdi de bana " **DEVLETE HAKARET ETMEKTEN** " dava açacaksınız. İyi ama HÂKİME HANIM görevi **ADALETİ TESİS ETMEK olan misyonunu** yerine niye getirmiyor ki?

Mahkemenin müşaviri bile suçluyu gözlerinden tanımış. Diyor ki : " Suçlu kişilerin gözleri fıldır fıldır döner. Çünkü sürekli yalan – dolan peşindedir. Dava dosyasındaki **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'ın gözleri sürekli fıldır fıldır dönüyor. Bu dava dosyasında **ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT** ' in masum ve mağdur olduğu anlaşılıyor. Çünkü gözleri SABİT. HÂKİME HANIM, **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'I** koruyup kollayacağına **GERÇEKTEN ADAM GİBİ YARGILAMA YAPARAK** tüm gerçekleri ortaya çıkarsa ya. **Buna yüreği yetmiyor değil mi?** Oturmuşsun kürsüye **olan – bitenden bihaber**, verdiğin hükmü kararlarla masum insanların mağduriyetlerini katmerleştiriyorsun. **Boş yere cezaevlerinde çürütüyorsun.** Masum ve mağdurların hayatlarını TUZ – BUZ ediyorsun. Sonra da **vicdanım rahat diyorsun ama ahlak aldığını bile anlamıyorsun.** Sen **ADALET Mİ DAĞITIYORSUN? HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUN !** İşte bunun bile farkında değilsin. Sen benim, **yaşadığım bu adaletsizlikler ve mağduriyetler yüzünden, boş yere - haksız yere** cezaevlerinde **yattığım için** kaç kere **hüngür hüngür ağladığımı** biliyor musun? Umurunda değil ki? Umurunda olsaydı bu mesleği bırakırdın. **Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım !..**

ZALİMİN uşağı varsa, mazlumunda mağdurun da Allah' ı vardır. Elbette ki zulüm edenler bir gün eninde sonunda **bu etme - bulma dünyasında belasını bulacaktır.** Yaptıkları yanlarına asla kar kalmayacaktır. Bu Allah' ın vaadidir. Tıpkı mağduriyetler yaratan FETÖ UŞAKLARININ düştüğü zelil durum gibi. Asker kaçağı suçlamasıyla 4 defa cezaevlerinde yatırılmam sağlanmıştır. Yattım - çıktım da ne oldu? **O kadar yalvardım HÂKİMLERE** beni bir devlet hastanesine gönderin diye. **Kulaklarım sağır demiştim de HÂKİMLER :** " **SANIK duymadığını zannetmekte "** yani bizi kandırmakta diyerek benimle dalga geçmişlerdi. **Sonra da karar diyerek devlet hastanesi yerine 4 defa hapishaneye göndermişlerdi. Ne oldu? Elleri ne geçti?** Cezaevlerinde çürüttüler beni. e-nabızdan ABR İŞİTME TESTİ SAĞLIK RAPORUMU görebilirsiniz. % 90 işitme kaybım vardı. FETÖ'cülerin Elleri ne geçti? Şimdi koğuşlarda çürüyorlar. Günyüzü görmüyorlar. **Dilerim ki Allah'tan içeri de bin beter olurlar.** Ben bu POLİS – SAVCI – HÂKİM kişilerden davacıyım. 4 defa asker kaçağı suçlamasıyla cezaevlerinde çürütüldüm. İlgili kişilere TAZMİNAT DAVASI açılarak, kendilerinden 300.000 TL'lik dava başına TAZMİNAT istiyorum.

7- HÂKİME HANIM' IN karar açıklamasında belirttiği : " Duruşma salonunda duruşma düzenini bozan davranışları " ibaresine de itiraz ediyorum. Ben İŞİTME ÖZÜRLÜ olup, % 90 işitme kaybım vardır. Bu da benim kulaklarım işitmediğinden yüksek sesle konuşmama neden olmaktadır. Bir **bilirkişi KULAK – BURUN – BOĞAZ doktoruna** sorulsun. % 90 işitme kaybı olan kişi yüksek sesle konuşup – konuşmadığını sorun. Sağlık raporumda ABR İŞİTME RAPORUM bu açıklamamın delilidir. Kulaklarım duymadığından yüksek sesle konuşmak **E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53**

durumunda kalıyorum. Avukatım BERFİN KARAKUŞ' a sorun. Hangi davranışım duruşma düzenini bozmuş? Mahkemeye hakaret mi etmişim? Küfür mü etmişim? **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** HAKKINDA dava açmayıp, gerçek mağdur olan benim hakkımda DAVA açarak, yargılama yapmadan, oldubitti' ye getirerek, 4 ay hapis cezası vererek beni mağdur ediyorsunuz. Benim mağduriyetimi görmezlikten geliyorsunuz. Benim NEFSİ MÜDAFAAM ne olacak? **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 'IN kasıtlı olarak TEHDİT – TAHRİK – DARP** yaparak beni kışkırtması suç değil de nedir? **Siz nasıl olur da SANIK hakkında dava açmazsınız?** Ama ifadelerinde yapmadığını söylüyor. ÖMER keserle kendi kafasına kendisi DARP etti diye inanıyorsunuz da aklınızı kullanıp ÖMER'in kendi kafasına keserle DARP ettiğini nerden bildiğini sormuyorsunuz. **Bilmen için orda olmalısın. Yani adli olayın tam göbeğindeydin. Şarkıcı Ahmet KAYA için TV'de birisi bağırıyordu : " Hepiniz oradaydınız be ! "** Bu adalet mi şimdi? Hasta halimle ben bile bunları akıl ediyorum da, mesleği gerçek suçluların yakalanması, yargılanması ve cezalandırılması olan POLİS – SAVCI – HÂKİM 'lerin **suçluların suçlarını görmezden gelmesine** artık tahammül edemiyorum. Bu mesleği yapamıyorsanız bırakın bu mesleği. Başka bir mesleğe geçin. Çünkü **ADALETİ TESİS ETMEK misyonuna** LAYIK değilsiniz.

Son duruşmada Hâkime Hanımdan konuşmak için söz istediğim halde bana bir türlü söz hakkı vermemiştir. Kınıyorum. Benim **savunma hakkım** yok mu? Neler çektiğimi anlatamayacak mıyım ben? Kanıtlarım dikkate alınmayacak mı? Tanıklarım dinlenilmeyecek mi? Bu nasıl bir **YARGILAMA MANTIĞI ALLAH'IM** ? Mağduriyetim neden göz önüne alınmıyor? Sonra da " **Duruşma salonunda duruşma düzenini bozan davranışları " SUÇLAMASIYLA BENİ MAĞDUR ET. Bu adalet mi şimdi?** Şahidim avukatımdır. **HÂKİME HANIMI** ben kime şikâyet edeyim? **YARGISIZ İNFAZ** yapıyor.

223

Adli olaydan hemen sonra 2019 yılı aralık ayında BAKIRKÖY AKIL HASTANESİNDEN tedavi gördüğüm **17 gün boyunca** bana verilen KAPI GİBİ **sağlık raporunda ceza ehliyetim olmadığı kayıtlıyken**, mahkemeniz 2021 yılı yaz ayında ATK 'den 30 dakika görüşmeyle verilen yanıltıcı rapora dayanarak (**ATK raporunu kabul etmiyorum**) hemen hükmü karara geçerek bana 4 ay hapis cezası veriyorsunuz. **Yangından mal mı kaçıırıyorsunuz?** Benim mağduriyetimi, benim **NEFSİ MÜDAFAAMI**, BANA YAPILAN **TEHDİT – TAHRİK – DARP** OLAYINI neden görmezlikten geliyorsunuz, gerçek suçluya **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'a ceza vereceğinize, tüm gerçekleri örtbas ederek beraat veriyorsunuz. Bana da 4 ay hapis cezası veriyorsunuz. Bu mu adaletiniz? Adaletiniz batsın ! İyisi mi **polislik – savcılık – hâkimlik** mesleğini bırakın. Başka bir mesleğe geçin. Çünkü **ya – pa – mı – yor – su – nuz !..**

8- HÂKİME HANIM'IN karar açıklamasında belirttiği : " **Dosya içerisine sunmuş olduğu savunma dilekçesindeki kullanmış olduğu dil dikkate alınarak verilecek cezanın sanığın geleceği üzerinde olası bir etkisinin bulunmayacağı kanaatiyle TCK'nın 62. Madde uyarınca lehe takdiri indirim uygulanmasına takdiren YER OLMADIĞINA "** ibaresine de itiraz ediyorum. **12. Maddeyi dikkatle bir okuyun lütfen.**

59.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HAKİMESİ (2021 / 190 esas) DAVA DOSYASINDAKİ SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın DARP eyleminden dolayı verdiği 6 aylık cezayı TCK'nın 62. Madde uyarınca lehe takdiri indirim uygulanmasına karar vererek 6 aylık cezayı 1.5 aya düşürerek cezayı - kuşa döndürünce, karar hükmü elime ulaşınca dilekçemle itiraz ederek, sanığın sürekli olarak bir suç makinesi gibi suç işlemeye devam ettiğini belirttim. Kanıtlarımın incelenmesi ve tanıklarımın dinlenerek değerlendirilmesi için **ADAM GİBİ YARGILAMA**

YAPILARAK – ADAM GİBİ CEZA VERİLMESİNİ istedim. Dava yeniden açılarak kanıtlarım ve tanıklarım incelenmeye başlandı. Benim tuhafıma giden de **SANIK BEYZBOLL SOPASI SİLAHI** ile işlediği **DARP suçu** ile mahkemece tescil edildiği halde TCK'nın 62. Maddesi ile **cezası - kuşa dönüyor da,**

HÂKİME HANIM'IN bana verdiği 4 ay **HAPİS CEZASI, TEHDİT – TAHRİK – DARP suçunu** ben işlemediğim halde, aksine **TEHDİT – TAHRİK – DARP** ile suçu işleyen **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** olduğu, aldığım **DARP** sonucu şuurumu kaybedip **NEFSİ MÜDAFA İLE** kendimi savunmam, şursuzca bir şokun içinde olduğumun göz önüne alınmayarak, sadece **KAPIYA MALINA ZARAR VERMEM** dolayısıyla TCK'nın 62. Madde uyarınca lehe takdiri indirimi bana neden uygulanmıyor anlamıyorum.

Adamın cemali evveline bakmayıp (art niyetle – kasıtlı olarak – bir suç makinesi gibi sürekli işlediği **TEHDİT – TAHRİK – DARP** suçlarını görmezlikten gelmesi) mahkemede tatlı laflarına kanarak onu **YARGILAMIYOR. Çünkü SAVCI** asıl suçlu hakkında ceza davası açmadı ya !.. **NEFSİ MÜDAFAAM** ve **KAPI GİBİ** sağlık raporum ne olacak?

MAHKEMENİN MÜŞAVİRİ adamın tatlı sözlerine bakmayıp yani atasözümüz olan **AYNASI İŞTİR KİŞİNİN LAFINA BAKILMAZI** dikkate alarak adamın lafına değil davranışlarına, gözlerine bakarak adamın gözlerinin **FILDIR FILDIR DÖNDÜĞÜNÜ** bu da suçluların suçlu olduğuna dair bir davranış ipucu olduğunu, **ÖMER BEY**'in gözlerin ise **SABİT** durduğunu bu da kendisinin bu dava da masum ve mağdur gösterdiğinin bir ipucu olduğunu anlıyor da,

HÂKİME HANIM benim masum ve mağdur olduğumu neden anlamıyor acaba? **TCK'nın 62. Madde uyarınca lehe takdiri indirim uygulanmasına takdiren YER OLMADIĞINA** dair karar veriyor. Şimdi ben **HAKİMEYE HAKARET ETTİM** diye hakkımda dava mı açacaksınız? Benim tek isteğim tüm gerçeklerin ortaya çıkmasını sağlamak ve gerçek suçlunun ceza almasına vesile olmak.

Mahallemde sokağımda yaşayan herkese beni sorun. Benim kimseye zararı olmayan, etli – sütliye karışmayan, kendi halinde yaşayan, işine gücüne gidip – gelen olduğuma tanıklık edeceklerdir. Ama apartmandaki apartman komşularım **Diyarbakırlı PKK' LI Kürtlerin** 20 yıldır bana karşı işledikleri **ANAYASA SUÇLARINI** şikâyet ettiğim halde sümen altı yapan **ÇAMÇEŞME KARAKOLU** ve **SAVCILIKLARIN** kovuşturmaya yer olmadığına dair kararlar vermesi, açılan kimi mahkemeler de **TANIKLARIMIN** tamamı dinlenilmeden, gelen bazı tanıkların biz bir şey görmedik – duymadık – bilmiyoruz yalan ifadeleriyle **MAHKEME HÂKİMLERİ** davaları düşürerek **SANIKLAR** hakkında ceza vermediği **AKSİNE** beraat verdiği için **MADDİ ve MANEVİ** zararlara uğradım. Suçlular bir türlü ceza almadıkları için azdıkça azdılar, sadece benim değil misafirlerimin de sürekli yollarını keserek **TEHDİT ve TAHRİK** ediyorlar ama haklarında ne kadar şikâyetçi olsak da ne kadar uğraşsak da bir türlü size dava açtıramıyoruz. Kürt Komşularımın bu ülkede yaşama hakkı var da benim ve misafirlerimin mi yok? **Bu ülkenin vatandaşı değil miyiz? İsyan ediyorum sizlere. Artık Yetti Gayri !.. İp nereden kopacaksa kopsun artık !..** Misafir arkadaşlarım korkularından benimle artık merhabalarını kestiler. **Cep Telefonuyla dahi benimle konuşmuyorlar. Bu zoruma gidiyor. DEPRESYON ve ŞİZOFRENİ** yaşayan kişinin tek ihtiyacının dostluk ve arkadaşlık olduğunu da mı bilmiyorsunuz? **Psikiyatri ve psikologlara bir sorun bakalım ! Ne diyecekler?**

PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M.MAHMUT ERDEM, Kürt Komşularım Ahmet TEKDEMİR, Kadir DEMİRTAŞ, MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ,
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

Zülfikar TEKDEMİR, Nihat TEKDEMİR ve diğerleri bana sokakta **DARP** ettikleri, bazı tanıklar da yalan ifadelerle görmedik bilmiyoruz demekle mahkeme hepsine **BERAAT** vermiştir. Sadece **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hapis cezası almıştır. Yukarıda belirttiğim tanıklar yalan konuşarak tanıklık yapmayınca **PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M.MAHMUT ERDEM** MAHKEMEYİ oyallıyorsun diyerek bana hapis cezası vermiştir. Oysa tanıklar mahkemede konuştukları sırada ben asker kaçağı suçlamasıyla 4 kez cezaevindeydim. Benim yokluğumda tanıklar yalan söylemişlerdir. **Caminin minaresini çalmak için bir kılıf uydurdun.** HÂKİM M. MAHMUT ERDEM barodan avukat tayin ettirip, benim yokluğumda DURUŞMADA " **SANIĞA vereceğim cezayı kabul ediyor musun?** " sorusuna GAFİL BARO AVUKATI evet diyecektir. Be mübarek adam. Beni ÜMRANİYE – KARTAL – BOLU GÖYNÜK CEZAEVLERİNDE ziyaret ettin mi? **Benimle hiç konuştun mu?** Direkt sen benim ağzımdan olan biteni benden hiç dinledin mi? Neden benimle konuşmadın? Sen benim mağduriyetimi giderecek ne yaptın? Senin görevin **müvekkilinin HAK ve HUKUKUNU** sonuna kadar korumak değil midir **Behey GAFİL BARO AVUKATI İZZET SÜEL (GSM:0533 636 32 07)** ASIL SUÇLULARIN ekmeğine kaymaklı bal sürdün **Ey behey GAFİL HÂKİM!..** Bana tutup 4 ay hapis cezası vermeye **Yüreğin nasıl yetti? Allah belanı versin !..Yüreğim acıyooor!..**

CAMİNİN MİNARESİNİ ÇALAN HIRSIZ - MİNAREYE DE KILIFINI UYDURUR

APARTMAN YÖNETİCİSİ olarak yönetime olan borçlarını ödememek için maalesef KÜRT KOMŞULARIM bin takla attılar. Evlerine çağırdılar gittim. Her soruya yapılan harcamaları tek tek belgeleriyle sundum. " **Kafanıza takılan bir şey var mı?** " dedim " **Yok** " dediler. " **O halde biriken aidat ve harcamaları ödeyin. Sizler hariç diğer herkes aidat ve harçlarını ödediler** " dedim. " **Yapılan harcamaların fişleri YÖNETİM KARAR DEFTERİNE tek tek işlendi. Vereceğin para da bugünkü parayla toplam 250 TL. Herkes verdi. Siz kaldınız. Verin artık** " dedim. " **Biz yönetimi tanımıyoruz. Seni de yönetici olarak istemiyoruz** " dediler. " **Tamam, ben de yönetici olmak istemiyorum. Toplanalım kendinize başka bir yönetici seçin. Hatta kendiniz yönetici olun size oy verelim** " diyerek 6 defa noter kanalıyla toplantı yaptık. Hiçbirisine gelmediler. Aidatlarını ödeyenler toplantının hepsine katıldı ve oybirliği ile beni 6 kez tekrar tekrar YÖNETİCİ seçtiler. Katılmayanlar da " **Biz ne YÖNETİMİ tanıyoruz ne de yeni yönetici istiyoruz** " dediler. " **İyi ama apartmanı bok götürüyor. Apartmanda yaşayan herkes mustarip. Herkes şikâyetçi Böyle olmuyor** " dedim. " **Ne yapacaksın?** " dediler. " **Ben icraya gidiyorum** " dedim. Bunun üzerine telaşla beni PENDİK 1.SULH CEZA MAHKEMESİNE " **Biz ÖMER BEYİ yönetici seçmedik. Ömer Bey kendi kafasına göre yönetici oldu. Zorla bizden gelip para istiyor. Biz bu borcu kabul etmiyoruz. Ömer Beyin cezalandırılmasını istiyoruz** " diyerek davacı oldular. 6 AY sonra Mahkemenin sonucunda hâkim bunların duyacağı şekilde " **Bunlar dangalak. Ne istediklerini bilmiyorlar. Dava da sen haklısın. Davalarını düşürdüm. Şimdi mahkemeden çıkınca doğru icraya git. Bu alacaklarını icrayla tahsil et** " dedi. Davayı kaybettiler ama daire başına biriken 250 TL' yi vermemek için beni mahkeme kapısında – adliye çıkışında – yolda - apartmanıma girerken üzerime çullanıp öldürmek üzere beni LİNÇ ETMEYE kalktılar. **Bana ne büyük öfkeleri varmış arkadaş?** " **Acaba neden böyle davranıyorlar?** " diye kendi kendime hep sordum. PKK'LI olduklarını kendi kendilerine bana belli ettikleri için bana **kin - düşmanlık beslediklerini** anladım. **Açıklaması 12. Maddededir.**

Davanın konusu da **APARTMAN YÖNETİCİSİ** olarak diğer apartman komşularımın apartman yönetimine borçlarını ödediği halde bunlar ödemedi. Ben de icraya gidiyorum deyince, beni **PENDİK 1.SULH HUKUK MAHKEMESİNE** beni yönetici seçmediklerini ve usulsüzce kendilerinden para istediğimi şikâyeti ile dava açtılar. Belgelerimi ve tanıklarımı

mahkemeye sundum. Dava sonunda **HÂKİM DERVİŞ BEY** bu kişilerin duyacağı şekilde " **Bu DANGALAKLAR ne istediklerini bilmiyorlar. Bu dava da sen haklısın. Mahkemeden çıkar çıkmaz bunları İCRAYA ver** " diyerek davayı düşürdü. Ben de İCRAYA giderken, mahkeme kapısında bu kişiler etrafımı çevirerek beni öldürmekle tehdit ettiler. Mahkeme Hâkimine " **Beni öldürmekle tehdit ediyorlar** " deyince, **HÂKİM DERVİŞ BEY** bana : " **Hepsini duydum. Savcılığa git. Seni ölümle tehdit ettiklerini şikâyet et. Beni de şahit göster** " deyince ben de aynısını yapıp savcılığa şikâyet ettim (**Ama SAVCILIK haklarında dava açmadı neden acaba? Çünkü İçişleri bakanı DİYARBAKIRLI ABDÜLKADİR AKSU ya ve kendilerinden ÇOK çekiniyorlardı**) Hâkimin yanına dönerek savcılığa şikâyet ettiğimi söyledim. Yanıma vatandaşın birisi geldi (Cep telefonu bilgisayarımdadır) yaklaşıp " **Olan biten her şeyi gördüm duydum. Bu kişiler PENDİK ADLİYESİ dışında sana pusu kurdular. Sakın adliyeden dışarı çıkma** " dedi. Ben de 45 dakika adliyede oyalandım. Sonra adliye dışına çıktım ki bu kişiler bana pusu kurmuşlar. Direkt bana saldırdılar. Ben de **ADLİYE POLİSLERİNE** koşarak şikâyet bulundum. Hepsi kaçıştılar. Birkaç gün sonra işimden evime dönerken, APARTMAN girişinde **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** bana saldırarak DARP yaptı. Boğuştuk. Zülfikar TEKDEMİR'in en büyük kızı babasına haber vererek : " **İmdat adam öldürüyorlar** " diye yardım istedi. **Zülfikar TEKDEMİR** tüm çocuklarına ve torunlarına " **Vurun öldürün şu köpeği** " diyerek üzerime saldı. **Ahmet TEKDEMİR, Kadir DEMİRTAŞ, MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ, Nihat TEKDEMİR ve torunları, karıları** Sokak ortasında beni **DARP** ettiler. Olayların tanığı sokak komşum **ALİ KÖMÜRCÜ, ŞABAN DAĞ ve diğer mahalle komşularım, bu gözü dönmüş KÜRT KOMŞULARIN** elinden beni zor kurtardılar. Ama **PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNE** gelip tanıklık yapmadılar. **Mahkeme Hâkimi M. MAHMUT ERDEM** beni " **Mahkemeyi oyalıyorsun** " diye bana 4 ay hapis cezası verdi. Kürt Komşulara da **BERAAT** verdi. Sadece **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hapis cezası aldı. **Ey HÂKİM M. MAHMUT ERDEM** Yuh olsun sana ! Sana yazıklar olsun ! Umarım belanı bulursun.

Bu KÜRT komşularım DEVLET BAKANİ ABDÜRKADİR AKSU döneminde İç işleri bakanlığında yandaşlarına rüşvet yedirdikleri bu görevli kişiler vasıtasıyla, beni **ASKER KAÇAĞI** suçlamasıyla 4 kez hapis cezası yatırılmam sağlandı. Oysa benim **BAHÇELİEVLER MARMARA ÜNİVERSİNDE** tez çalışmam vardı. Okulum askerlik tecillerimi 1 hafta gecikmeyle de olsa yapıyordu. **Üstelik işitme kaybım % 90 ABR testiyle** mevcut olup mahkemelere bir devlet hastanesine gönderilmemi dilekçemde hâkimlere sunsam da **HÂKİMLER** kararlarında **SANIK duymadığını zannetmekte** diyerek beni cezaevlerine yolladılar. Bunların **FETÖCÜ** olduklarını düşünüyorum. Çünkü **POLİS memurları** kanalıyla benden sürekli rüşvet istediler. Yuh olsun hepsine ! Yazıklar olsun ! Belalarını da buldular. İçeride çürüyorlar şimdi.

9- HÂKİME HANIM'IN karar açıklamasında belirttiği : " **Sanığın daha önce de kasıtlı suç işlemiş olması ile** " ibaresine de itiraz ediyorum. İFTİRAYA uğradığım bir suçlamayla SAVCI BAKİ İNCE beni dinlemeden mahkemeye sevk etmiş, kendisine uğrayarak iftiraya uğradığımı söyleyince : " **İlk celseye katılarak iftiraya uğradığını HÂKİME Hanım'a söyle o da DAVAYI düşürsün** " deyince mahkemeye katılmış, **PENDİK 3. SULH CEZA MAHKEMESİ HAKİMESİ CEMİLE KANDEMİR** künyemi okuduktan hemen sonra kâtibe : " **Yaz kızım karar: Sanığın 4 ay hapis cezası ile cezalandırılmasına** " deyinde söz hakkı almak istemiş, Hâkime Hanım direkt bana " **Sen sus bakayım. Ben kararımı verdim. 4 ay hapsine** " deyince, ben de " **Bu yaptığınız YARGISIZ İNFAZ. Ben yargılanmak istiyorum** "

dediğimde **HÂKİME HANIM CEMİLE KANDEMİR " POLİS ! POLİS ! POLİS ! " DİYE BAĞIRARAK ADLİYE POLİSLERİNİ** çağırarak beni ve anamı **zorla – yaka paça tutturarak** adliyenin dışarısına attırılmamızı sağladı. Benim mahkeme duruşması yokluğumda Hâkime Hanım yargısız infaz ile 4 ay hapisle cezalandırılma kararını tutanaklara geçirdi. Yaptığı düpedüz **YARGISIZ İNFAZDI** ve ben bir **İFTİRAYA** kurban gitmiştim. Boş yere cezaevinde yattım. Bu konuda tanışım **DİYARBAKIRLI KÜRT ZEYNEP (kızı LEYLA HANIM GSM: 05323766284)** olup mahallede olan biten her şeyi biliyor. **Hatta iftira atan şikâyetçi kadın GÜL HATİCE ULUSOY " Ömer bana bir şey yapmadı Allah için " diyor**muş. Sizin huzurunuzda, benim yanımda dinlenilmesini istiyorum. İftira atarak yalancı şahitlik yapan **NİHAT TEKDEMİR** ve bana iftira atan müşteki **GÜLHATİCE ULUSOY 'un** ile **HÂKİME HANIM CEMİLE KANDEMİR'** in boş yere – haksız yere 2015 de cezaevinde yatırıldığım için haklarında DAVA açılmasını istiyorum. Müracaat Savcılığına bu kişiler hakkında şikâyetçi olduğum halde haklarında BİR DAVA AÇILMADI. Yazıklar olsun.

BU İFTİRAYI ATAN da **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** in akrabası ve üst komşusu **yalancı şahitlik yapan NİHAT TEKDEMİR' dir. ANADOLU 57.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE (2020 / 196)** her ikisinin de davası vardır. İkisinin bana karşı nasıl çete kurduklarını mahkemeye sunduğum dilekçelerimde kanıt ve tanıkları tek tek belirttim.

Sokak ortasında ASIL bana DARP EDİP sopalayarak ŞİDDET UYGULAYAN ve sinkaflı küfürler savuran, TEHDİTLER savuran asıl **GÜLHATİCE ULUSOY 'dur.** Sonra da Rahmetli Anam SAĞIR ve DİLSİZ olan **FADİME HARDAL' A** saldırıp ŞİDDET uygulayan, omzundaki DİYALİZ KATARTERİN arızalanmasına ve ölümüne neden olan asıl **GÜLHATİCE ULUSOY 'dur.** Savcılığa ayrı ayrı şikâyetçi olsak da Savcılar hakkında neden dava açmamıştır? Yuh olsun SAVCILARA! Bu savcılar hakkında da **görevini suiistimal etmekten** haklarında TAZMİNAT DAVASI açılmasını istiyorum. Çünkü Rahmetli Anam SAĞIR ve DİLSİZ olan **FADİME HARDAL** ölürken bana vasiyet etti. Kendisine zulüm eden **GÜLHATİCE ULUSOY'A ,** dava açmayan SAVCILAR ve **PENDİK 3.SULH CEZA MAHKEMESİ HÂKİME CEMİLE KANDEMİR'İN mahkeme duruşmasına ADALETLE YARGILANMAK İÇİN** Rahmetli anam **FADİME HARDAL ve OĞLU ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT** beraber katılmak istediğimizde, **görevini suiistimal eden** künyem okunduktan hemen sonra **KARAR HÜKMÜNE** geçerek **4 ay hapis cezası vermesine, YARGILANMAK İSTİYORUZ** isteğimize **HAKİME'nin** hismine uğrayarak, **" POLİS POLİS POLİS " DİYE BAĞIRARAK ADLİYE POLİSLERİ** tarafından güç kullanılarak, **yaka paça – ite kaka ADLİYE DIŞINA** attırılmamız çok gücümüze gitmiştir. **Adaleti Tesis Etmekle görevli HÂKİME HANIM hem bize HAKARET etmiştir** hem bizi **HAKİR görmüştür. Şimdi bugün, mahallede herkese GÜLHATİCE ULUSOY, " ÖMER bana bir şey yapmadı ki " diye her şeyi İTİRAF ETMİŞ.** Şahidim **DİYARBAKIRLI KÜRT ZEYNEP (Kızı LEYLA HANIM GSM: 05323766284) DİNLENİLMESİNİ İSTİYORUM. HÂKİME HANIM YARGISIZ İNFAZ İLE KARAR VEREREK - MADEMKİ ÖMRÜMÜ CEZAEVİNDE ÇÜRÜTTÜ MADDİ SONUÇLARINA DA KATLANMALIDIR.**

Mademki 12. Asliye Ceza Mahkemesi Hâkime Hanım " **Sanığın daha önce de kasıtlı suç işlemiş olması ile " PENDİK 3.SULH CEZA MAHKEMESİ HÂKİME CEMİLE KANDEMİR ve PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M.MAHMUT ERDEM tarafından YARGISIZ İNFAZI ile mahkeme duruşmasında yokluğumda hakkımda ASIL MAĞDUR ve MASUM olan benim HAKLI iken HAKSIZ yere 4 ay hapis cezası ile cezalandırıldım ve 12. Asliye Ceza Mahkemesi Hâkime Hanım bu hükmü kararları dikkate alarak benim aleyhime olumsuz hüküm kararı veriyor, ben de İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİ'NDEN bana YARGISIZ İNFAZ yapan bu 2 mahkemedeki dava dosyalarının yeniden davasının görülmesi için bir ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE yargılanarak temize**

çıkarak **AKLANMAK** istiyorum. Aklandığım takdirde de bu 2 mahkeme **Hâkim ve Hakime'si hakkında YARGISIZ İNFAZLA YARGILAMA yaptıkları için haklarında ayrı ayrı 300.000 TL' lik TAZMİNAT DAVASI** açılmasını istiyorum. Mademki beni haksız yere cezaevlerinde çürüttüler, görevlerini suiistimal ettiler, bu hatalarının ceremesini maddi olarak bedelini ödemelidirler. Çünkü ben YARGILANMAK istiyorum dediğimde bu kişiler tarafından HAKARETE uğradım. HAKİR görüldüm. Bugün bile bu HÜKMÜ KARARLARINDAN, başka mahkeme hâkimleri de olumsuz etkilenecek aleyhime HÜKMÜ KARARLAR verebiliyorlar.

Ayrıca PENDİK 1.SULH CEZA MAHKEMESİ dava dosyasında **VEYSEL ERTUĞRUL, HAKLI ve MAĞDUR** olduğum bu dava dosyasında HAKSIZ YERE benim hakkımda dava açarak cezalandırılmamı istedi. Onun HAKKINDA da dava açılarak 300.000 TL'lik TAZMİNAT DAVASI açılmasını istiyorum. Bu benim HUKUKİ HAKLARIMI korumadığı ve görevini suiistimal ettiği için bu maddi bedeli ödemelidir.

EY GAFİL POLİSLER – EY GAFİL SAVCILAR – EY GAFİL HÂKİMLER – EY GAFİL HAKİMELER !... GÖREVLERİNİZİ SUİSTİMAL EDEREK - ADALETİ YANILTARAK Karakollarda, Adliye koridorlarında, Mahkeme duruşmalarında ve cezaevlerinde ömrümü çürüttünüz. **Allah'ınızdan bulun.**

MASA BAŞINDAN KALKIP SAHAYA İNMEDİNİZ Kİ? POLİS DEDEKTİFLERİ MAHALLEME GELİP KANITLARI ARAŞTIRARAK - MAHALLELİ KOMŞULARIMLA ve TANIKLARIMLA BİREBİR GÖRÜŞEREK TÜM GERÇEKLERİ ORTAYA ÇIKARABİLİRDİ. GERÇEK SUÇLULARIN İPİNİ ÇEKEBİLİRDİ. SONRAKİ MAĞDURİYETLERİMİ ÖNLEYEBİLİRDİ.

Neden bunu yapmadınız? Yuh olsun hepinize ! Allah'ınızdan bulun !

Allah belanızı versin !

Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım ! Yüreğim acıyooor!

10- HÂKİME HANIM'IN karar açıklamasında belirttiği : " **Saniğin mahkemeye sunmuş olduğu beyan dilekçesinde katılana hitaben hakaret içerikli beyanlar olduğu görülmekte** " ibaresine de itiraz ediyorum. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve eşi BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** daire **KAPISINI sonuna kadar AÇIK TUTARAK DAİRENİN içinde sürekli olarak beni TAHRİK etmek için dairesinin önünden inip – çıkarken bana hakaretler ve küfürler etmektedir. Beni haneye tecavüz suçunu işlemem için ellerinden gelen her türlü hileyi yapıyorlar. Savcılıklara ve 1.2.3. AİLE MAHKEMELERİNE** intikal eden tüm **şikâyet dosyalarım** incelensin. Nedense haklarında dava açılmıyor. Sürekli karı koca bana iftiralar atarak karakola şikâyetlerde bulunuyorlar. **1.2.3. AİLE MAHKEMELERİNDEN bana karşı BOŞU BOŞUNA** tedbir kararları çıkartıyorlar.

11- Şizofren hastası olarak **2015 tarihinde ERENKÖY RUH HASTANESİNDE 30 gün boyunca** tedavi oldum. İlaçla tedaviye devam ettim. 2019 yılı Aralık ayında **17 gün boyunca BAKIRKÖY AKIL HASTANESİNDE** tedavi gördüm. Sağlık raporum istenebilir. **E- nabız sağlık raporumda** bu durum tescillidir. 2019 yılı mahkeme davasının Adli olay tarihinde bu yüzden zaten rahatsızdım. 2019 Aralık ayında **BAKIRKÖY AKIL HASTANESİ** sağlık raporumda **TESCİLLİDİR.** Mahkeme davası 2020 yılında açıldı. 2021 yılı yaz ayında **ATK ADLİ TIPTA 30 dakika görüşme ile verilen rapora bu yüzden itiraz ediyorum.** 2015 den beri **ERENKÖY RUH**

HASTANESİNDE ve 2019 BAKIRKÖY AKIL HASTANESİNDE ve diğer hastanelerde tedavim sürmekteydi. **Adli Olay öncesi ve sonrasında bile** tedavilerim sürmekteydi Hastane kayıtları incelensin. 2021 yılı **ATK ADLİ TIP raporuyla 12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN'IN** verdiği karar, bu yüzden doğru karar değildir. 2019 Aralığında **BAKIRKÖY AKIL HASTANESİNDE kapı gibi** sağlık raporum var benim. Doktorlar **17 gün boyunca** hastanede beni incelediler, beni ilaçlarla tedavi ettiler, **sağlık raporumu düzenlediler ve ilaç reçetemi hazırladılar.**

Ben sağır bir insanım, beynimi meşgul etmezsem **DEPRESYON ve ŞİZOFREN HASTALIĞIM** temessül ediyor. Ortaya çıkıyor. Bu hastalığımı yenmek için **YÖNTEMLER** geliştirdim.

- A- Kendimi evime kapattım. Dairemin önüne demir kafes koyarak çatıya çıkmalarını, özellikle hasmım olan **KÜRT KOMŞULARIMIN** beni rahatsız etmelerini önledim. Artık çatıya çıkamıyorlar ve beni rahatsız edemiyorlar. Bana zarar veremiyorlar. Geçmişte evimi de yaktılar. Karakola şikâyet etsem de buradan bir şey çıkmaz diyerek şikâyetimi kayıt altına almadılar. Ama 2000 tarihinde **TÜRKİYE GAZETESİNDE** evimin yandığı haber olmuştu. **İHLAS SİĞORTADA** evimin yanmış halinin fotoğrafları vardır. Ayrıca bacadan ateş atarak evimi yakanların **APARTMANDAKİ KÜRT** komşularımın **ÇOCUKLARININ** yaktığını benimle gören ve bilen yan komşum **AHMET BAHADIR (GSM : 05377226355)**. O da Kürtlerin evimi yakacaklarını önceden biliyordu. Onun için zarar görmemek için **önceden bacasını kapatmış.** O yüzden onun evi yanmadı. Benim evim yandı. Kendisine bir sorun neden bacasını önceden kapatmış diye?

Evimde ben yokken artık evime girip hırsızlık yapamıyorlar. Savcılığa intikal eden şikâyet dosyalarım incelensin. Daire kapım kırılarak 2 defa evimde hırsızlık yapılmıştır. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' ın** geçmişini adli sicilden soruşturun. Hırsızlık vukuatları vardır. **Onun için kendisini önlediğim için bana KARŞI kuduruyor.**

- B- ÇATIDA kümes yaptım **paçalı güvercin besliyorum.** Aklıma gelen **cinayet planlarımı ve intikam duygularımı köreltiyor** paçalı güvercinler. Beni vicdan sahibi yapıyor. **Paçalı Güvercin beslememi** bile çekemeyen **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ sürekli bana parasız olarak bedava paçalı güvercin getiren arkadaşlarımın** merdivenlerde yollarını keserek kendilerini **TEHDİT ve TAHRİK** ederek gözlerini korkutuyor. Birçoğu korkusundan benimle temasını kesti. Bu dava dosyasında da bu arkadaşlarımdan birisi olan **ÖZKAN BEY GSM: 0535 8964571** ADLİ OLAY saatinden önce, beni yanına çağırarak **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN** sürekli kendisinin yolunu keserek **TEHDİT ve TAHRİK** ettiğini, gözünü korkuttuğunu söyledi. Bu konuşmamızdan hemen sonra ben evime dönerken, **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** bu sefer de benim yolumu merdivenlerde keserek **TEHDİT – TAHRİK – DARP** ile **BEYBOLL SOPASI SİLAHI ve KASAP SATIRI SİLAHI ile kasıtlı olarak kafama DARP yaparak** beni kafamdan yaralayıp hastanelik etti. Sağlık raporum dava dosyasındadır. Şikâyetçi oldum. Ama nedense **SAVCI** onun hakkında bu suçlardan bir dava açacağına, suçlarını görmezlikten gelerek – örtülü şekilde beraat etmesini sağladı. **MALA ZARAR VERMEKTEN** bana da dava açtı. **SANIĞIN suçlarını ve NEFSİ MÜDAFAAMI** görmezlikten geldi. Yuh olsun kendisine. **Allah' ından bulsun. Saniğin yalan sözlerine nasıl kandı? SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** demiş ki karakol ifadesinde **ÖMER keserle kendi başına vurmuştur. Peki,**

sormazlar mı? Keserle kendi kafasına vurduğunu nereden biliyorsun? Bilmen için görmem lazım. Gördüyse olayın tam içindesin DEMEKTİR. Yani ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT karakol ifadesinde ve dilekçelerinde demek ki doğruyu söylüyor. **Yine demezler mi? Al şu keseri kendi kafana DARP yap. Başından kanlar damlasın. Sana 1000 TL para vereceğim. Hadi görelim bakalım. Kim cesaret edecek bakalım. O kadar kolay mı keserle kendi kafanı yarmak? Sıkıyorsa bir dene.** Savcılığa itiraz etmeye gittiğimde bana, ne malum keserle kendi başına vurmadığın? **Yuh artık. Bu kadarına da pes doğrusu !** Al şu keseri sana 3000 TL vereceğim. Yüreğin yetiyorsa kafanı bir yar da görelim bakalım. **O kadar kolay mı keserle kendi kafanı yarmak? Sıkıyorsa bir dene görelim.** Bu kadar da bahane olur mu? Adamla göz göze gel konuş. Adamın yalan söylediğini hemen anlarsın. Anlamıyorsun bu mesleği yapmaktan vazgeç sen arkadaş. Git başka bir mesleğe geç. Sen bu mesleğe layık değilsin. **ADALETİ TESİS ETMİYORSUN aksine ADALETİ AĞLATIYORSUN !**

Bununla yetinmeyen **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** belediye zabıtalara şikâyetlerde bulunarak **paçalı güvercin beslediğim** kümeslerin kaldırılması için çok uğraştı. Ama itirazlarımı kabul eden zabıta her defasında çekip gittiler. Apartmanda 12 daire var. Hiç kimse şikâyetçi değil. Sadece bu adam şikâyetçi. Üstelik kendisi apartmanda kiracı ve apartmanın en alt katında oturuyor. **FİKİRTEPE KUYUBAŞINDA oturan Ev sahibi RAMAZAN YALMAN'A** (GSM:05356109109) KİRACISI **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ı** ne kadar şikâyet etsem de, beni ne kadar mağdur ettiğini, evime – çatıma nasıl zararlar verdiğini söylesem de **NUH DİYOR PEYGAMBER DEMİYOR** kiracısını evinden çıkarmıyor. **Dilerim Allah'ından bulur.** 6. KATTA DA En üstte de ben oturuyorum. İş gücü yok benimle uğraşır. Dairemin önünde demir kafes olduğundan çatıya çıkamıyor. Geçmişte olduğu gibi bana zarar veremediği için **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** kuduruyor.

- C- Kendimi eve kapatarak dünyadan – Kürt komşularımdan kendimi soyutladım. Geçmişte tüm yaşadıklarımı unutmak için, **DEPRESYON VE ŞİZOFRENİ** rahatsızlıklarımın kurtulmak için, STRESTEN ve ÜZÜNTÜDEN yakalandığım DİYABET ve KALP YETMEZLİĞİNİ yenmek için Evde **beynimi sürekli meşgul etmek üzere** PAZAR günleri tüm gazeteleri tam 40 adet alarak 1 hafta boyunca kelimesi kelimesine okuyorum. 15 senede 30.000 gazete okudum. Okumasam **DEPRESYON VE ŞİZOFREN rahatsızlığım nüksedecek!...**
- D- Geçmişte tüm yaşadıklarımı unutmak için, **Evde beynimi sürekli meşgul etmek üzere sürekli kitaplar yazıyorum.** A4 BOYUT 300 sayfa - 3 kitap yazdım Bir kitabımda da Adaletin bana yaşattığı zulümleri dile getirdim. Yani mahkemelere gönderdiğim dilekçeleri EK olarak kitabıma koydum. Hani Türk Milleti adına karar veriyorsunuz ya, ben de Türk Milletinin Vicdanına Sığındım. Bana yapılanları Türk Milleti de bilsin istedim. Tüm gerçekler ortaya çıksın artık. **Artık Yetti Gayri !...**
- E- **Evde beynimi sürekli meşgul etmek üzere sürekli kitaplar OKUYORUM. 4000 KİTAP BİTİRDİM.** Psikoloji – Sosyoloji – İşletme – Yönetim üzerine

Şimdi bir bilirkşi psikiyatriye sorun : Hasta bir kişi tüm bunları yaparak CİNAYET FİKRİNDEN vaz geçer mi? İntikam duygularından kurtulur mu?

İşte **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** BENİ BU DURUMLARA düşürdü. Ama benim sitemim GERÇEK SUÇLUYU cezalandırmayan, suçluyu görmezlikten gelen görevini ihmal ederek görevini kötüye kullanıp mağduriyetler yaratan **POLİS – SAVCI – HÂKİMİ 14. MADDEDE** bunları nasıl başardıklarını örnekleriyle samimice anlattım

SİZ ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ?. HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !.

Allah'ından bulsunlar !. Hepsine Yazıklar Olsun !.. Dilerim Allah'tan belalarını da bulurlar !.

12- Apartman Diyarbakırlı Kürt Komşularımın cemali evvelini bilirim. Sürekli olarak üstüme hücum etmelerinin **TEHDİT – TAHRİK – DARP** yapmalarının tek nedeni şudur : 2005 yılında APARTMAN YÖNETİCİSİ olarak aidatları toplamak için evlerine misafir gittiğimde oturmuş çay içiyorduk. Ben salonun gerisindeydim. Önde olanlar, **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** ve ablasının kocası **KADİR DEMİRTAŞ** ile **HAKAN DEMİRTAŞ** TV' de yayımlanan **19 Mayıs gösterileri için TÜRK ASKERİNİN elde tuttıkları Türk Bayraklarıyla geçit törenini izliyorlardı. Kadir DEMİRTAŞ' ın en büyük oğlu HAKAN DEMİRTAŞ yakında askere gidecekti.** Bir ara beni unuttular. Başladılar Türk Askerine – Türk Bayrağına – Türk Devletine küfürler ve hakaretler etmeye. Sonra Baba **Kadir DEMİRTAŞ asker oğlu HAKAN DEMİRTAŞ' a Türk askerini göstererek : " Bizim asıl düşmanımız İşte bu Türk askeridir. Bunu unutma "** diyerek kinini kustu. Sonra da televizyonu kapattılar. Beni fark ettiklerinde de yüzleri kıpkırmızı oldu. İşte o günden sonra bana düşman kesildiler. Neden acaba? PKK'lı olduklarını öğrendiğim için mi bana **kin düşmanlık beslediler? Benimle hep zıt gittiler? Hep benim üzerime saldırdılar?** Aidatlarını bu yüzden mi inadına ödemediler. Oysa ben onlara hiçbir şey dememiştim. Karşılık bile vermemiştim. Hiç bir işlerine de karışmamıştım. Kendi halimde, kimseye zararı dokunmayan birisi olarak işime gücüme bakmıştım. Ama **apartman Diyarbakırlı Kürt Komşularım** olan **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ – BİRSEN KÜÇÜKBAĞ – ZÜLFİKAR TEKDEMİR– NİHAT TEKDEMİR – AHMET TEKDEMİR – KADİR DEMİRTAŞ** sürekli olarak **adli olaylar** çıkardılar. Bana karşı **TEHDİT – TAHRİK – DARP** yaptılar. Bana karşı birçok **adli suç işlediler. Karakola ve savcılıklara intikal eden şikâyet dosyalarım** lütfen incelensin. Çoğuna takipsizlik kararı verildi. **Çünkü DEVLET BAKANI ABDÜLKADİR AKSU o sıralarda İç işleri bakanıydı.** Nasıl mağdur edildiğimi **tüm dilekçelerimde** zaten tek tek belirttim. Bana verdikleri maddi ve manevi zararlarımı hala tahsil edemedim. **APARTMAN YÖNETİMİNE** olan borçlarını icra yoluyla hala korkumdan tahsil edemedim. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN bana, evime, apartman çatısına nasıl zarar verdiğini tüm dilekçelerimde tanık ve kanıtlarıyla birlikte sundum. Maddi ve manevi zararlarımı adalet karşılamadı.** Bana bunları yapanlar **Allah'ından bulsunlar.** Benim kızgınlığım Kürt Komşulara değildir. Benim kızgınlığım işledikleri suçlarına dava açmayıp, adam gibi yargılayıp suçunu tespit etmeyip, adam gibi suçlarına ceza vermeyip dosyaları kapatarak örtülü şekilde BERAAT etmelerini sağlayan SAVCI ve HÂKİMLERDİR. Suçlu cezasını çekmez ise suçunu tekrar işler kuralını **HUKUK EĞİTİMİNDE öğrenmediler mi?** Ne diye mağduriyetler yaratıyorsunuz? Uğradığımız maddi ve manevi kayıplarımızı kim karşılayacak? Yıllarca haksız yere cezaevlerinde yatırarak hayatımızı – sağlığımızı tuz buz ettiniz. Yazık değil mi bizim hayatlarımıza? Yazık değil mi bu yüzden kurduğumuz işlerimiz cezaevlerine düşe düşe iflas etti **KADIKÖY FİKİRTEPE HASANPAŞA İCRA DAİRESİNDE** biriken icra dosyaları işte bu düştüğüm zelil durumun kanıtıdır. Yazık değil mi bana ? Yazık değil mi ülke kaynaklarına? Benden rüşvet isteyen **POLİS MEMURLARINI** hatırlıyorsunuz değil mi? Bugün neredeler? **FETÖ** suçlamasıyla içerdeler değil mi? Oysa ben bu **POLİS MEMURLARINI** ilgili makamlara ve mercilere şikâyet ettiğimde, hakkımda **POLİSE HAKARETTEN – DEVLETE HAKARETTEN** davalar açtılar. Merak etmeyin onlar da içerdeler. **Oh olsun ! İçerde çürüsünler gebersinler inşallah !**

ADALET MÜLKÜN TEMELİDİR manasını size **HUKUK EĞİTİMİNDE** öğretmediler mi? KADIKÖY' de kurduğum iş yerleri içeriye düşe düşe hepsi iflas etti. Ne güzel işimizi büyütüp insanlara İŞ – AŞ – EŞ verecektik. Ama şimdi bir ekmeğe muhtaç kaldık. EKONOMİK KRİZ adaletin olmadığı ülkelerde şiddetli geçer. Vatandaş bir ekmeğe muhtaçsa bilin ki adaletsizce mağduriyetler oluşturduğunuz içindir. Yani ADALET olmadığı için MÜLKÜN TEMELİ yıkılıyor. Çünkü işler batıyor. Ekonomi batıyor. **ANLAYANA SİVRİSİNEK SAZ !.. ANLAMAYANA DAVUL ZURNA BİLE AZ !..**

13- 2015 yılında **İFTİRA KURBANI** olduğum dava dosyasında **PENDİK 3.SULH CEZA MAHKEMESİ HÂKİME CEMİLE KANDEMİR' in YARGISIZ İNFAZI** ile verdiği 4 ay hapis cezasının **YARGITAY'** dan onaylanması haksızlığı karşısında geçirdiğim depresyonla **o sinirle** beni mağdur eden, **SUÇSUZ YERE 6 kez** hapis yatırılmama neden olan **hâkimler – savcılar - polisler** hakkında ilgili kurumlara gönderdiğim (**AİHM – YARGITAY – ANAYASA MAHKEMESİ – ADALET BAKANLIĞI – İÇ İŞLERİ BAKANLIĞI - VATAN EMNİYET HUKUK DAİRESİ' ne**) çeşitli şikâyet dilekçelerime DEVLETE HAKARETTEN hakkımda birçok dava açıldı. **ANADOLU ADLİYESİ 11.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2016 / 23)** 18 ay hapsime hükmetti. Hükümü 5 yıl geri bıraktı. Bir hapis cezası alırsam bu cezayı da çekeceğim kararı verdi. İSTİNAF yoluna giderek, **BAKIRKÖY AKIL HASTALIKLARI HASTANESİNDEN** bana verilen 2019 tarihli sağlık raporumu da ekleyerek **İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİNE - ANADOLU ADLİYESİ 11.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2016 / 23) HÂKİMİ MEHDİ KOMŞUL' un** kararına **İTİRAZ ETTİM. Sonucu bekliyorum.**

14- PKK'lı Diyarbakırlı Kürt Komşularım : " Benimle kedinin fareyle oynamaları gibi oynadılar." Karşımda 1 değil tam 7 kedi vardı üstelik. **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ – BİRSEN KÜÇÜKBAĞ – NİHAT TEKDEMİR – AHMET TEKDEMİR – KADİR DEMİRTAŞ – ZÜLFİKAR TEKDEMİR ve en büyük oğlu** ismini unuttum. Bu kediler **beni mahallede yalnız bularak (KAYNARCA' da bana sahip çıkacak hiçbir akrabam – hiçbir dostum - hiçbir arkadaşım yoktur. Yalnız başıma yaşayan birisiyim) - sürekli TEHDİT – TAHRİK – DARP** ile hep birlikte üstüme geldiler, sürekli beni ölümle tehdit ettiler, sürekli beni köşeye sıkıştırdılar, sürekli bana karşı hamleler yaptılar, sürekli beni yaraladılar, sürekli bana zarar verdiler. Bu yaptıklarına da **ÇAMÇEŞME KARAKOLU POLİSLERİ – SAVCILIK MAKAMLARI – MAHKEME HÂKİMLERİ – mahallemdeki Kürt olan – olmayan herkes** adli olaylara **şahit oldukları halde** sürekli durumumu görmezlikten geldiler. 7 kedinin işledikleri canice suçlarını şikâyetlerimi **sümen altı** yaptılar. Adalet bir türlü yerine gelmedi. Suçlular suçlarının cezasını çekmediler. **7 kedinin** tüm yaptıkları – suç işledikleri haltları yanlarına hep kar kaldı. **Her biri de inşallah Allah'ından bulsunlar.** Buldular da **kimisi öldü gitti kimisi de** bozulan sağlıkları yüzünden ayakta dikilecek halleri yok **kimisinin de** yuvası dağıldı. 7 kediden Kala kala 2 kedi kaldı. **Kocası MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** kaldı. **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** utanmadan bu sefer de karısını üzerime yollamaya başladı. Çete olup çeşitli iftiralar ile bana kumpaslar kurdular. **Foyaları ortaya çıktığı için** artık karısını üstüme gönderemiyor. Tüm dilekçelerimde ayrıntılarıyla anlattım. **1.2.3. AİLE MAHKEMELERİNDE - 59.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE (2021 / 190) ve 54.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE (2020 / 161) davaları sürmektedir.**

Neden KEDİ metaforunu kullandım? Durumu anlayasınız diye! **ÇÜNKÜ karakol ve savcılık mercileri adaletin tam yanıldığı noktalardır.** Karakol tutanaklarında **müşteki ve şüpheli sıfatları** yanlış olarak kullanılıyor ve savcılık bu ifadelerden hareket ederek dava açıyor ya da açmıyor. Dava açılrsa da mahkeme makamı da savcılığın açtığı şekilde ezbere karar veriyor. Gerçek suçluyu ve gerçek mağduriyeti ortaya çıkarmıyor. **Mağdurla yüz yüze**
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

görüşse savcılık doğru kanaate vararak doğru şekilde dava açacak. Hâkimler de doğru kanaatlerle karar verecek. Ortada mağdur kalmayacak. Ama bu olmadığı için, savcılar mağdurla yüz yüze gelmediği için çoğu kez yanılıyor. Yanlış kararlarla mağduriyetler yaratıyor. Aşağıda benim yaşadığım mağduriyetler gibi. Savcılık ezbere karar verdiği için mahkeme hâkimi ya da hâkime' nin verdiği karar da bu yüzden ezbere oluyor. Bu yüzden adaleti yanıltabiliyorlar. **Gerçek masumları ve mağdurları cezaevlerinde çürütüyorlar. Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım ! Yüreğim acıyooor!**

Bu durumu hakkımda açılan tüm davalarda yaşadım.

Örnek 1 : PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİM M.MAHMUT ERDEM' in dava dosyasında ben iş dönüşü apartmanın girişinde SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ tarafından yolum kesilip yumruk saldırısıyla kafama DARP aldıktan sonra sokakta **NEFSİ MÜDAFAA** ile SANIKLA boğuşurken, **Zülfikar TEKDEMİR'in** en büyük kızı " **İmdat ! İmdat ! Adam öldürüyorlar** " diye bağırarak **Kürt Komşularının hepsini üstüme saldı.** Babası **Zülfikar TEKDEMİR 'in** " **Vurun öldürün şu köpeği** " diyerek apartmandaki tüm çocuklarını ve torunlarını ile Kadir DEMİRTAŞ'IN karısı ve çocuğuyla ile BİRSEN KÜÇÜKBAĞ'ı üstüme saldırtıp sokak ortasında hepsi beni **LİNÇ etmeye kalkınca** ve **DARP edilince** Sokak yan apartman komşum olan ALİ KÖMÜRCÜ **Zülfikar TEKDEMİR' e** " **Çok ayıp ediyorsun komşu** " diyerek faciayı **ÖNLEMAYE çalıştı ama Zülfikar TEKDEMİR' İN OĞLU AHMET TEKDEMİR ve SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** bana sokakta DARP yaptılar. Sokak komşularım **ŞABAN DAĞ (GSM : 05369864675)** ile adını şu an bilmediğim diğer komşularım beni ellerinden zor kurtarıp evlerine soktular. Şaban DAĞ'ın evinde mağdur kalmış POLİSE adli olayı ihbar edip evinde POLİSİ beklerken, apartman Kürt KOMŞULARIM toplu halde 10 kişi Çam çeşme karakoluna gidip **yalan dolanla şikâyetçi** olmuşlar. 2 saat sonra POLİS EKİBİ gelip beni çam çeşme karakoluna götürmüş, karakola girerken POLİS MEMURLARINDAN KOMSER Necati, MEMUR Rıdvan ve MEMUR Celal **fiziki** (iteleyip kakaladılar yaka paça hücreye götürdüler) ve **psikolojik** (demek olay çıkardın, sen yandın ifadeleriyle) baskılarıyla karşılaşmış, ifademi **müşteki - mağdur** sıfatıyla şikâyetçi olduğum haliyle tutanağa geçirmek istesem de memur kâtiplerin baskılarıyla mustarip olmuşum. Ertesi sabah karakola gidip evrakımın akıbetini sorduğumda ne olduğunu söyleyemediler. PENDİK SAVCILILIĞINA gidip evrakımı sorguladığım halde evrakımın karakoldan gelmediğini öğrenince müracaat savcılığına giderek **karakol polis memurları hakkında** şikâyetle bulunmuşum. Savcılık kanalıyla hastaneden yeniden DARP raporu alarak yeniden SANIKLAR hakkında şikâyetle bulunmuşum. Avukat bir arkadaşım **DİYARBAKIRLI ABDURRAHİM TANRIVERDİ (GMS : 0532 424 14 17)** kaybolan dava dosyasını incelediğinde, KARAKOLDA karşı tarafın şikâyeti ile hakkımda **MÜŞTEKİ** olarak değil **SANIK** olarak TUTANAK tutulmuş, savcı da beni dinlemeden – bilip bilmeden **PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ' nde** dava açtığını öğrendim. Hani benim KARAKOL' daki şikâyet TUTANAĞIM nerede? Yıl 2005.

Arkadaşım **sinema yönetmeni Diyarbakırlı VEDAT ŞEN(GSM: 05366099494)** Karakol amiri Abdullah Bey'i telefonla arayarak neden ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT'E polis memurların fiziki ve psikolojik baskı yaparak mağdur ettiklerinin hesabını sorunca, Komiser Abdullah Bey : " **10 kişi karakola gelip Ömer Bey hakkında şikâyetçi oldular. Birisi yalan söylediye, ikincisi yalan söylediye, üçüncüsü yalan söylediye 10'u da mı yalan söylüyor? Ömer Bey yalan söylüyor** " deyince arkadaşım " **Ömer Bey niçin yalan söylesin be adam ? Adam 3 üniversite**

bitirmiş, yalana ihtiyacı mı var?" deyince komiser bey telefonu kapatmış. Bu olay üzerine akşamüstü karakola gidip Komiser Abdullah Bey'in karşısına dikilmiş, kendimi tanıtarak "**Telefonda arkadaşımınla konuşmanıza tanık oldum. Siz komiser olduğunuza göre bu makamlara gelmek için PSİKOLOJİK EĞİTİMLERDEN geçerek kimin yalan söyleyip söylemediğini adamın gözüne bakarak ve konuşarak anlayabilirsiniz. Buyurun gözümün içine bakarak ve konuşarak bana bu dava dosyası hakkında yalan söylediğimi lütfen bana söyleyin**" deyince, Komiser Abdullah Bey sürekli gözlerini kaçırarak bana hiçbir şey söyleyemedi. Üstelik yanımdan kaçarak karakol bahçesine indi. Komiser ve polis memurları hakkında şikâyet dosyam **Vatan Emniyet Hukuk dairesinde** bulunmaktadır. Beni mağdur edenlerin amacı "**İnsanların hakkını hukukunu korumak**" değil, tek amaçları **sallabaşını al maaşını anlayışı**. Yani anlayacağınız 2005 yılında İçişleri bakanı **DİYARBAKIRLI KÜRT ABDÜLKADİR AKSU** ya Aman başım ağrımazın, aman işimden olmayayım, mağdurlardan bana ne diyerek gerçek mağdurları işte böyle eziyorlar. Yuh olsun bu polislere. Şüphesiz onlar da FETÖCÜ idi. Çünkü **yerlerinden yeller esiyor şimdi**. Vatan Emniyetten sorgulattım nerede oldukları belli değil. Ortalıktan kaybolmuşlar. Sırta kadem basmışlar.

2005 PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ' ndeki dava dosyasında HÂKİM M.MAHMUT ERDEM gerçeğin ne olduğunu, GERÇEK MAĞDURUN BEN OLDUĞUMU anlasa da (**davalar sürerken asker kaçağı suçlamalarıyla cezaevlerinde yatıyordum**) ben yokken benden habersiz barodan bir avukat tayin ettirmiş, bu avukat ise benimle temasa geçmeden, benimle bir görüşme yapmadan, mahkemede hâkimin sorduğu "**Suçlamaları kabul ediyor musun?**" sorusuna "**Evet kabul ediyorum**" diyerek mahkûmiyet kararımı onaylamıştır. Cezaevine düştüm. **Tiyatroyu görüyor musunuz?** Yargıtay'a temyize gidip mahkemeye gelmeyen diğer tanıklarımın da dinlenerek yanılan adaletin yerine gelmesini istesem de **FETÖ'nün ayak oyunları ile sürekli asker kaçağı suçlamasıyla** cezaevlerinde yatırılmam sağlanmıştır. Neden böyle diyorum? Bunları itiraf eden alt komşum hasmım olan İRFAN ŞEREFLİ'dir. Merdivenlerde karşılaştığımızda kendinden emin şekilde "**Devlete rüşvet yedirir yine de senin hakkından geliriz**" diyerek güya bana gözdağı vermiştir. Yani Kürt Komşularımınla beraber bana yaptıklarını itiraf etmiştir. Asker kaçağı suçlamasıyla neden cezaevlerinde çürütüldüm? Oysa ben **MARMARA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ BİLİMLER YÖNETİM VE ORGANİZASYON ANA BİLİM DALINDA tez çalışması yapıyordum. MARMARA ÜNİVERSİTESİ otomatik olarak benim askerlik tecilimi yapıyordu. Askerlik tecil süresinin bitmesini 1 hafta gecikmeyle öğrendiğimde okuluma gidip bu işlemi yeniliyordum. FETÖCÜLER 1 hafta boşlukları bile fırsat bu fırsat diyerek asker kaçağı suçlaması ile 4 defa HAPİS ile cezalandırıldım. Ne oldu? Ellerine ne geçti? Yuh olsun bunlara? Tezim kesintiye uğradı. Ne güzel tez konumda uzmanlaşıp bir meslek kazanacaktım. Bir göreve gelecektim. Bu konunun araştırılmasını istiyorum.**

Örnek 2 : Çam çeşme Karakoluna gidip iftiralar atarak hakkımda şikâyetçi olan GÜLHATİCE ULUSOY 'a yalancı şahitlik yapan NİHAT TEKDEMİR (MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın akrabası ve üst komşusu olur) yüzünden karakol polislerini şikâyet ettiğim savcılığa çağırıldığımda şikâyetle ilgili bir sonuç elde edemediğinden şikâyet dosyasını düşürdüğünü, bilgisayardan baktığımda savcılık tarafından arandığımı öğrenince, SAVCI BAKİ BEY'e giderek dosyayı sormuş, o da polisler sana ulaşamadığı için dosyayı mahkemeye gönderdiğini söylemiş, şikâyetçinin adını GÜLHATİCE ULUSOY

olduğunu öğrenince iftira atıyor DİYEREK gerçekleri olduğu gibi anlatınca, SAVCI BAKİ BEY bana ilk mahkeme duruşmasına katıl ve bana anlattıklarını HAKİMEYE de anlat. O da davayı düşürsün diyerek dediği şekilde duruşmaya katıldığım halde, maalesef **PENDİK 3.SULH CEZA HAKİMESİ CEMİLE KANDEMİR** yargılama yapmadan, künyemi okuduktan hemen sonra yaz kızım karar diyerek 4 ay hapis cezasına deyince, konuşmak istiyorum desem de " **Sen sus bakım. Sana söz hakkı vermiyorum. Ben kararımı verdim. 4 ay hapis eczasına** " deyince, " **YARGISIZ İNFAZ yapıyorsunuz. Ben YARGILANMAK istiyorum** " dedim. HÂKİME HANIM bana hisımla : " POLİS ! POLİS ! POLİS ! " diye bağırarak adliye polislerinin güç kullanarak **anamla-beni** ite – kaka, yaka - paça adliye dışına attırarak, mahkeme duruşmasında benim yokluğumda YARGISIZ İNFAZ ile karar hükmünü vererek bana 4 ay hapis cezası vermiş ve tutanaklara geçirmiştir. Yuh olsun kendisine. Dilerim Allah'ından bulur.

Size soruyorum. Hâkimlerin görevi katil bile olsa, adamı önce yargılayıp sonra kanıt ve tanıkları göz önünde bulundurarak, işin iç yüzünü öğrenmek, gerçekleri ortaya çıkararak, KİMİN SUÇLU – KİMİN MASUM olduğunu anlamak, sonra da vicdaniyla adamın suçunun sabit olduğunu tespit ederek ilgili yasa uyarınca cezalandırmak değil midir? PENDİK 3.SULH CEZA HAKİMESİ CEMİLE KANDEMİR işte böyle adaleti katletmiştir. Yuh olsun kendisine. Dilerim Allah'ından bulur. Haksız yere 4 ay cezaevinde çürütüldüm. Tüm sağlığım onun yüzünden bozuldu. Ceza evine düştüğümde e- nabızdan 2015 sonrasını hastalıklarımın seyrinin nasıl bozulduğunu izleyebilirsiniz.

Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım ! Yüreğim acıyooor!

235

Örnek 3 : Hastanedeki Rahmetli annemin yanına refakatçi olarak giderken, yolda 3 – 5 kişinin arkamdan saldırarak (**o kişileri tesadüfen gördüm**) bana **DARP** yaptılar. Kafamı 2 yerden yarmışlar. Bayılmışım. Neredeyse kan kaybından ölecekmişim. Hastaneye ambulansla yetiştirilmişim. Ameliyatla hayata dönmüşüm. 3 gün sonra direkt **PENDİK SAVCISI VEYSEL EROĞLU** 'na bana saldırıp az daha kan kaybından ölümüne sebep olanları dilekçemde ayrıntılı şekilde İSİMLERİNİ ve EŞKÂLLERİNİ (KAYNARCALI FUAT TURAN – YUNUS KAYIN – ve diğerlerini) ile ilgili yerlerdeki KAMERA ve MOBESE kayıtlarının adreslerini ve olayın saatini dakikası dakikasına bildirdiğim halde, PENDİK 1.SULH CEZA MAHKEMESİ tarafından gelen dava dosyasının duruşmasına katılmış, hâkimin bana ilk sorduğu soru ise : " **Sana vereceğim cezayı kabul ediyor musun?** " deyince, önceden hazırladığım dilekçede bu mahkemenin bu dava dosyasına bakamayacağını, davanın yanlış mahkemede açıldığını, sanıklarla yüz yüze gelmediğimizi, aksine arkamdan TEKMELER savurarak KAFAMA DARP yaptıklarını, bu yüzden bu dava dosyasının SULH CEZADA değil ASLİYE CEZA MAHKEMESİ ya da AĞIR CEZA MAHKEMESİNDE görülmesi gerektiğini vurgulasam da dilekçemi okuyan HÂKİM bu talebimi ret etmiş ve davaya ben bakacağım diyerek anlat olay nasıl oldu diye sorunca, adli olay sırasında arkamdan 3- 5 kişinin TEKME ATARAK saldırdığını tesadüfen gördüğümü, FAİLLERİN isimlerini ve KAMERA ile MOBESE'nin nerelerde olduğunu tek tek söyleyince HÂKİM bana çıkışarak : " **Neden bunları baştan bana söylemedin** " diye sitem etti. Ben de hastaneden 3 gün sonra çıktığımda, tüm bunları tek tek dilekçeye faillerin isimlerini, adreslerine ve telefonlarına varıncaya kadar ilk dilekçemde yazdığımı ve **PENDİK SAVCI VEYSEL EROĞLU'NA verdim** " diye söyleyince, dosyaları karıştırıp – bulup ilgili dilekçemi okuyunca, HÂKİM bana : " **Eyvah ! Ben nasıl karar vereceğim şimdi ?** " diyerek

serzenişte bulundu. Ne oldu diye sorunca? Bana " **Kanun gereği KAMERA ve MOBESE kayıtları 12 ay sonra siliniyor. Oysa mahkemede dava açılmasının 14.cü ayındayız. Yani 2 ay önce KAMERA ve MOBESE kayıtları silinmiştir. "** deyince **ben de HÂKİME "Allah'ınızdan bulun"** diyerek mahkemeyi terk ettim. **SAVCI VEYSEL EROĞLU** dilekçemi okumamış, **KAMERA ve MOBESE kayıtlarını almamış ve inceletmemiş.** Sadece **SANIKLARIN** yalan ifadelerinden hareket ederek, tutmuş benim hakkımda suçlu benmişim gibi bana **DAVA** açmış. Çünkü **SANIKLARI** kollamış. Kendisi alevidir. **SANIK FUAT TURAN** da alevidir.

Benim tuhafıma giden şey ise her hastanenin **POLİSİ** bulunmaktadır. Neden **hastane POLİSİ** yanıma gelip olan bitenleri **POLİS TUTANAĞINA** geçirmemiş. Ben adli olay yerinde kan kaybindan ölseydim, kim vur duya mı gidecektim? Faili meçhul cinayete mi gidecektim? 3 gün sonra hastaneden çıkar çıkmaz olan biteni en küçük detayına kadar belirttiğim halde şikâyet dilekçem okunmadan benim hakkımda suçlu muamelesi ile dava açanlara da yuh olsun. **Dilerim Allah'ından belalarını bulmuşlardır.**

Görüyorsunuz! Karakol polisleri ve savcılar adaleti nasıl yanıltıyorlar? Boş yere cezaevinde yattığım yıllara mı yanayım? Yoksa sağlığıma mı, Marmara üniversitesindeki akademik çalışmalarımın sekteye uğramasına mı, bu adaletsizlikler yüzünden kurduğum işlerim cezaevlerine düşmekten dolayı iflas edip maddi ve manevi zararlara uğradığıma mı, evlenerek bir aile kuramama mı, **SAĞIR ve DİLSİZ olan rahmetli anamla çektiğimiz onca çileye mi yanayım?** Bilemiyorum.

YARGITAY – ANAYASA MAHKEMESİ – VATAN EMNİYET HUKUK DAİRESİ – İÇ İŞLERİ BAKANLIĞI – ADALET BAKANLIĞI – ADLİ MAKAMLAR - CUMHURBAŞKANLIĞI DEVLET DENETLEME KURUMU – AİHM – ASKERİ MAHKEMELERE gönderdiğim şikâyet dilekçelerim incelensin. Mağduriyetlerim göz önüne alınarak **GERÇEK FAİLLER** ve görevini suiistimal eden **MEMUR VE AMİRLER** cezalandırılsın. Artık Yetti Gayri !...

236

15- Benim İSTİNAF MAHKEMESİNDEN beklediğim ADAM GİBİ gerçek bir yargılama yaparak tüm gerçekleri ortaya çıkarmasıdır. Sadece mahkemenize intikal eden **12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2020 / 33)** dava dosyasını dikkate almamalıdır. **KARAKOLA – SAVCILIKLARA – MAHKEMELERE intikal eden – intikal etmeyen (kaldı ki adaletten - idari makam ve mercilerden – adli kollardan – adli makamlardan yana tüm ümidimi kaybettüğimden dolayı şikâyetinde bulunmadığım başka adli olaylarda vardır)** tüm şikâyetlerim dikkate alınmalıdır. Birçoğu TAKİPSİZLİKLE ve tanıkların yalan ifadeleriyle DAVALAR düşürüldü. **Ömrüm adalet yerine gelsin diye mahkemelerde ve cezaevlerinde geçti maalesef.** Ama yine de adalet yerine gelmedi. **Failler suçlarını inkâr etse de,** mahkemeniz tüm gerçekleri ortaya çıkarmalıdır. Ben bu ülkenin vatandaşıysam, kanunlara ANAYASA' ya uyuyorsam, 3 üniversite bitirmiş münevver birisiysem mahkemeniz benim **HAKKIMI – HUKUKUMU** korumalı ve tüm mağduriyetlerimi gidermelidir. Çünkü :

Benim tüm hayatımı perişan ettiler. Bu 7 kedi yüzünden çektiğim stresten dolayı **psikolojik depresyon** ve **psikiyatrik şizofrene** yakalanmam, fiziksel olarak da bu çektiğim stresten dolayı **diyabete – hipertansiyona ve kalp yetmezliği ile astıma yakalanmam (Ki evimin damına MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' ın kasıtlı olarak zarar vermesinden doğan - - İSTANBUL ANADOLU ADLİYESİ 67.ASLİYE CEZA MAHKEMESİNDE 2020 / 462) mağduriyetimle ilgili belgeler vardır ama mahkeme bir türlü ilerlemiyor - - evimin**
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

damımın akmasından dolayı evimde sağlıksız koşullarda yaşıyorum. Evimin bilirkişilerce incelenmesini istiyorum. Tüm zararlarımın **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** tarafından **TAZMİNAT** olarak karşılanmasını istiyorum.

16- 12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN 'IN mahkeme masraflarını üzerime yıkmaması da HAKSIZLIK olarak görüyorum. Çünkü ADAM GİBİ YARGILAMA - DOĞRU DÜZGÜN DÜRÜSTÇE yapılmadı ki? Dava dosyasında HAKLI durumdayken yine HAKSIZ duruma düşürüldüm. 20 yıldır SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' in bana verdiği maddi ve manevi zararlarının ceremesini 20 yıldır ben niye çekeyim ki? Kapısına zarar vermişim ! İyi ama 20 yıldır benim SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ sürekli olarak kedinin fareyle oynaması gibi kasıtlı olarak yollarımı keserek TEDİT – TAHRİK – DARP yaparak beni hastanelik etmesine ne buyuracaksınız? Bugüne kadar kendisine en ufak maddi ve manevi, vücuduna bir çizik bile zararım olmamıştır. SAĞLIK RAPORUNU göstereyim. Ama sen kasıtlı olarak erkete ile bana pusu kurup, yolumu gözleyip, kendi yolumda giderken, etliye – sütliye karışmazken, zaten sağlık sorunlarım yüzünden çile çekerken, üstelik dilekçelerde bana verdiği tüm maddi ve manevi zararları tek tek TANIK ve KANITLARI belirttiğim gibi, davamda HAKLI iken neden HAKSIZ duruma düşürüleyim ki?

Kaldı ki benim yerimde kim olsa, evinin damına zarar verdiğinde, apartman anten yerini kasıtlı olarak darmadağın edip zarar verdiğinde, pusu kurup sürekli yollarını kesip kasıtlı olarak TEHDİT – TAHRİK – DARP yaptığında, hem NEFSİ MÜDAFAA ile kendisini korumak için karşılık verir hem de sülalesini toplayıp BASKIN yapardı. **Ya da bir çeteyle anlaşip SANIĞIN canına okurdu.**

Ama ben ne yaptım? Ne erkete ile yolunu gözledim – ne yolunu kestim – ne kendisine kasıtlı bir eylemde bulundum – ne de sülalemi ya da bir çete toplayıp SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 'A bir BASKIN yaptım. Ben 3 üniversite okumuş münevver bir insanım. KANUN YOLUNDAN gitmişim hep ADALET aramışım. Ama maalesef Türkiye' de Adaleti Tesis Etmekle görevli kişiler görevlerini suiistimal ederek, kimileri de görevlerini kötüye kullanarak, davalarında HAKLI olan masumları yani beni – çeşitli bahanelerle sırf kendi konumlarını ve koltuklarını korumak için suçluların suçlarını ört bas ederek BERAAT etmelerini sağlamış, adalet sağlamak için, HAKKI HUKUKUMU KORUMAK için, mahkemelerden diğer KANIT ve TANIKLARIMIN değerlendirilip dinlenmesini istediğimde, HÂKİMLERİN Tu KA KA 'ları ile karşılaşmışım. SANIĞA ceza vereceğine, HAK HUKUK aradığım için konuşmak istediğimde HÂKİMLERDEN hem hakaret ile hakir görüyorum hem de mahkemeye saygısızlık yaptığım iftirasıyla hapis cezalarıyla cezalandırılıyorum. Cezaevlerinde çürütülüyorum. Hayatım tuz buz olmuş kimin umurunda?

Burası Türkiye ! Olur, böyle şeyleer Canım ! Yüreğim acıyoor!

Sonuç olarak **12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN** tanıklarımı dinlemeden – kanıtlarımı incelemeyen, benim sadece **ŞİZOFREN HASTASI** olarak **ATK ADLİ TIP' in verdiği akli yerindedir raporunu** dikkate alarak, benim mağduriyetlerimi göz önüne almadan, **NEFSİ MÜDAFAAMI** hiçe sayarak, adli olayın olduğu tarihlerde 2019 ARALIK ayındaki BAKIRKÖY AKIL HASTALIKLARI HASTANESİNİN verdiği KAPI GİBİ sağlık raporumu dikkate almadan, **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ' in KASITLI işlediği**

TEHDİT – TAHRİK – DARP eylemini görmezlikten gelerek **YARGISIZ İNFAZ** ile karara varmıştır. HÂKİME HANIM Adaleti yanıltmıştır. (ilk celsede **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'IN** bundan sonra duruşmalara gelmemesini istedi. **SANIK 1.** Celseden sonra hiçbir celseye de katılmamıştır. Bu nasıl bir **YARGILAMA MANTIĞI** Allah'ım?)

Olan biteni öğrenmeden, ADAM GİBİ YARGILAMA YAPMADAN, SUÇLUYU ve MAĞDURU tespit etmeden, SUÇLUYU ADAM GİBİ CEZALANDIRMADAN, neden beni HAKSIZ YERE cezaevlerinde çürütüyorsunuz? Yuh olsun size !

İSTİNAF İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİ Mahkemenizde **ADAM GİBİ** yargılanmak istiyorum. Mağduriyetimin ve suçsuzluğumun **NEFSİ MÜDAFAAMIN** tespit edilerek davanın düşürülmesini, gerçek suçlu **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hakkında bana karşı kasıtlı olarak işlediği **TEHDİT – TAHRİK – DARP** eylemleri hakkında **yeniden dava açılarak cezalandırılmasını** istiyorum. (Tedbir amaçlı tüm bu olan bitenlerden sonra apartmandan uzaklaştırılmasını istiyorum. **KAYNARCA'da 10.000** 'lerce kiralık ev var. Gitsin başka yerde yaşasın. **APARTMAN SAKİNLERİNE** sorun. Sürekli huzursuzluk çıkaran ben miyim ? Yoksa **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** mı ? Adam gibi apartmanda **OTURUP - YAŞASA** kim ona karışıyormuş? Ben onu bugüne kadar hiç rahatsız ettim mi? Misafirlerinin yollarını kesip **TEHDİT ve TAHRİK** ettim mi? Oysa karı koca bir çete olmuş, beni rahatsız etmek için **HER TÜRLÜ HİLE** yoluna başvuruyorlar)

Sadece benim yollarımı kesmemiş, evime misafir gelen 6 arkadaşımın yollarını da keserek her birini tehdit ve tahrik etmiştir. Bu 2 arkadaşımı **TANIK** olarak karakola şikâyetle bulunması için çağırttığımda maalesef **bir karakol polis memuru**, bu 2 **TANIK** arkadaşına " **Ömer' e arka mı çıkıyorsunuz?** " diyerek **psikolojik baskı uygulayarak** gözlerini korkutmuştur. Tanık ve şikâyetçi arkadaşım **ÖZGÜR BEY (GSM : 05358964571)** Bu yüzden benimle merhabasını bile kesmiştir. Polisin böyle bir şey demeye hakkı var mı? Görevini yapsana ! Şikâyet dilekçelerimizi **ADAM GİBİ** alsana ! Bu olaya tanık olan misafir arkadaşım **TANIK ALİ AKTAŞ'** tir. **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** merdivenlerde **ÖZGÜR BEY'in** yolunu keserek **TEHDİT ve TAHRİK** etmiş. **TANIK ALİ AKTAŞ'** i da karakolda **TEHDİT** etmiş. **Ne hakkı var bunları yapmaya?** Ben onun misafirlerinin yolunu kesip **TEHDİT ve TAHRİK** ettim mi?

Asıl suçlunun **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** in yaptıkları yanına kar kalmamalıdır. (**Ben ona kızmıyorum. Suç işleyene ceza vermek için elini bile kıpırdatmayan SAVCI ve HÂKİMLERE** kabahat buluyorum. Suç işleyeni cezalandırmazsan işte böyle suç makinesi gibi suç işlemeye devam eder) Eskiden olduğu gibi mahkemeler de çeşitli bahanelerle davayı düşürmesin. Mahkemeye sunduğum tüm dilekçelerimin incelenerek uğradığım tüm mağduriyetler göz önüne alınsın. **Tanıklarım ve kanıtlarım** değerlendirilsin. Tüm gerçekler ortaya çıkarılsın. Bugüne kadar **yanılan adaletin özellikle yerine gelmesini istiyorum.** Kürt Komşularımın iftiralarıyla ve dalavereleriyle zaten 6 kere **suçsuz yere - boş yere – haksız yere** hapis yatırıldım. Tüm hayatım perişan oldu. Dilekçelerimde yaşadığım mağduriyetleri tek tek belirttim. Adaletin yine yanılarak haksız yere verilen 4 aylık hapis cezası ile yine boş yere – haksız yere cezaevinde yatmak istemiyorum.

Sağlığım buna elverişli değildir. **Çeşitli hastalıklarım e – nabız sağlık raporumda kayıtlıdır ve yalnızca özürlü maaşımla** geçiniyorum.

Mağduriyetimin, **NEFSİ MÜDAFAAMIN** ve 2019 Aralık BAKIRKÖY AKIL HASTALIKLARI HASTANESİNİN verdiği **KAPI GİBİ sağlık raporumun** dikkate alınarak hakkımda açılmış olan bu dava dosyasının düşürülmesini, **mala yani kapiya verilen zararın ve mahkeme masraflarının da SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' a** bırakılmasını TALEP EDİYORUM. Mademki kasıtlı olarak bilinçlice suç işledi, beni haksız yere TEHDİT – TAHRİK – DARP yaparak hastanelik etti, **o halde kendisi bunun maddi sonuçlarına da** katlanmalıdır.

SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ hakkında maddi ve manevi olarak tüm zararlarım için **300.000 TL'lik TAZMİNAT DAVASININ** açılmasını istiyorum. Mademki bu kadar adli olaylarla bana kasıtlı olarak TEHDİT – TAHRİK – DARP yaparak zararlar vermiştir, malıma – mülküme zarar vermiştir, **o halde kendisi de bunun maddi sonuçlarına katlanmalıdır.**

Aynı şekilde ADAM GİBİ YARGILAMA YAPMAYAN 12. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİME HANIM BURCU ECEM KARADOĞAN ve SAVCI hakkında da ADALETİ YANILTMAKTAN manevi tazminat olarak 50.000 TL'lik TAZMİNAT DAVASININ açılmasını istiyorum. **Görevlerini suiistimal etmeselermiş !..**

239

Türkiye'de Adalet Kurumu bir mikrop yuvasıdır ve sürekli mikrop üretiyor. Bu mikrop yuvası temelli kapatılmalıdır. **Yerine tertemiz yeni bir kuyu açılmalıdır. Baksanıza !** Türkiye'de sürekli **suçlu sayısında ve suç sayısında** patlama yaşanıyor. Suçlular gerçekten cezalandırılmadıkları için bir suç makinesi gibi suç işlemeye devam ediyor. **Yüce Türk Milleti Adına Karar veren Hâkimlerin işine artık son verilmelidir yerine Türk Milletinin kendisi karar vermelidir. Yani ABD' deki gibi JÜRİ SİSTEMİ getirilmelidir.** Mahalledeki herkes **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' ın SUÇLU** olduğunu biliyor. **ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT' in de MAĞDUR** olduğunu biliyor. Bırakın mahalledekiler **YARGILASIN ve gerçek SUÇLUYU** cezalandırsın. **Artık Yetti Gayri !..**

" Fırat kenarında bir kurt bir masum kuzuyu yediğinde, Allah bunun hesabını Ömer ` den soracaktır. " HZ. ÖMER . Bu anlayış **İKTİDAR İDARECİLERİN** umurunda mı? Görevini suiistimal eden **POLİS – SAVCI – HÂKİM** hakkında **İÇİŞLERİ ve ADALET BAKANLIĞI'NA** şikâyetle bulunuyorum. Ama ilgililer hakkında soruşturma yapacaklarına, şikâyet dosyalarım Sümen altı yapılarak görmezlikten geliyorlar. Üstelik hakkımda **" Devlete Hakaretten "** dava açıp, cezalandırılmam sağlanıyor. Nitekim **ANADOLU ADLİYESİ 11.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ** bana bu yüzden 18 ay hapis cezası vermiştir. Yuh olsun kendilerine !...

1991 YILINDA Eğitim gördüğüm **ESKİŞEHİR ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİNDEN** yüksek puanla **İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİNE** geçiş yapmak istediğimde, beni **İKNA ODASINA** alarak sorgulamaya çeken **KOSKOCA PROFESÖR DR. EROL EREN** bana : " Tanıdığın 3 önemli isim söyle " deyince, 1986 – 1989 yılları arasında çalıştığım **TÜRKİYE GAZETESİNDEN** tanıdığım 3 ismi söyledim. İlk isim de **ENVER ÖREN ABİMİZDİ**. Ama nerden bileyim **İKNA ODASINDA** sorgulandığımı? **KOSKOCA PROFESÖR DR. EROL EREN** üniversiteye geçişimi engellemek için elinden geleni yapmaktan geri kalmadı. Kendisine " **Benim adım ÖMER ! Bu üniversiteye girmemi hiçbir güç engelleyemez.** " dediğimde, koskoca profesör beni kapı dışarı attı. Nuh dediler beni okula almadılar. **ÜNİVERSİTE DEKANI** sekreteri **NALAN KÖSEBALABAN** çaresizlik halimi gördü. Derdimi sordu. Ben de : " **Alnımın teriyle kazandığım, HAK ETTİĞİM HALDE beni okula almıyorlar. Ben TORPİL istemiyorum. Hakkımla girmek istiyorum. Ama almıyorlar.** " dedim. Bana dedi ki : " **1 hafta sonra gel, işini halledeceğim** " dedi. Gittim. Bana : " **Okula girebilirsin. Öğrenci işlerine git kaydını yaptır** " dedi. 6 ay sonra okula girebildim. Allah kendisinden razı olsun. **PROFESÖR DR. EROL EREN 'İN de belasını versin.** Yapılan adaletsizliği görüyor musunuz? Taraf tutanlar nasıl da mağduriyetler yaratıyorlar **öyle değil mi?**

ADLİ KOL ve ADLİ MAKAMLAR, POLİSLER – SAVCILAR – HAKİMLER bana karşı, Kürt komşularıma **POZİTİF AYRIMCILIK** yaparak, beni **HAKSIZ YERE** cezaevlerinde çürütüyorlar. **Yazıklar olsun size! Ömrümü yediniz ! Allah belanızı versin! Gereğinin yapılmasını saygılarımla mahkemenize arz ederim. (13.10.2021)**

MAHKEMENİZİN DİKKATİNE !...

SİZ ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ?. HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !.

GERÇEK SUÇLUYU CEZALANDIRMAZSANIZ SUÇLU YİNE SUÇ İŞLEMeye
DEVAM EDECEKTİR

LÜTFEN ARTIK ADALET YERİNE GELSİN.

KANITLARIM ve TANIKLARIM TEK TEK İNCELENSİN

EZBERE KARAR VERMEK YERİNE – İŞİN İÇ YÜZÜNÜ ORTAYA ÇIKARARAK

ADAM GİBİ YARGILAMA YAPARAK

GERÇEK SUÇLULARA – ADAM GİBİ – GERÇEKTEN CEZA VERİLSİN.

Artık Yetti Gayri !...

ADRES: FEVZİ ÇAKMAK MAH. MARMARA CAD. BUĞDAY SOK NO: 26/12 ÜSTKAYNARCA / PENDİK

GSM: (0545) 237 83 53 – E-MAİL: omerikbal@gmail.com – ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWİTTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

İSTANBUL ANADOLU NÖBETÇİ AĞIR CEZA MAHKEMESİ'NE

15.02.2021

MAHKEME : İSTANBUL ANADOLU 59.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ

DOSYA NO : 2020 / 196

KONU : YARGILAMANIN YENİDEN YAPILMASI TALEBİ

AÇIKLAMA

Bana tebligat ulaşmadığı için (Cep telefonumdan MESAJ gönderilmesini) dava açıldığını öğrenemediğimden duruşmaya katılamadım. Katılan sanıklar ve tanık ise yalan beyanlarda bulunmuşlardır. Gerçek şu ki: **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ başıma tam bir bela olmuşlardır.** Aşağıda tek tek belirttiğim üzere **ASIL SÜREKLİ OLARAK TAHRİK EDİLEN, SÜREKLİ SALDIRIYA MARUZ KALAN, SÜREKLİ DARBA UĞRAYAN, SÜREKLİ TACİZ YAPILAN, SÜREKLİ İFTİRALARA UĞRAYAN MAALESEF BENİM.** Kocasını hapis cezası aldı diye karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** kuduruyor, iftiralar atarak karakola şikâyetlerde bulunuyor. Aile mahkemelerinden bana uzaklaştırma kararları çıkartıyor. Bıktım usandım artık bu kadının iftiralarından

1. Apartman Yöneticisi olarak 2004 PENDİK SULH HUKUK MAHKEMESİ Hâkimi Derviş BEY'in kararıyla apartman yönetimine olan borçlarını, tahsil etmek için KADIKÖY İCRA dairesine gittim diye, evimin sokağında beni linç etmeye kalkan, bana DARP yapan apartmandaki PKK'lı Kürt Komşularımın (içlerinde MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ 'da vardı) 2005 İçişleri Bakanı Abdulkadir Aksu döneminde ayarladıkları 2005 yılı ÇAMÇEŞME KARAKOLU'nun gafil Komiseri Abdullah Bey ve memurları, hakkımda SANIK olarak KÜRT KOMŞULARIMIN iftira ve yalan dolanlarıyla tutanak tutarak savcılığa sevk etmiş, PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ Hâkimi M.MAHMUT ERDEM de bana iftira atan PKK'lı KÜRT Komşularımın yalan dolanlarına, iftiralarına, yalancı şahitlerine kanarak, bana ÖNYARGILI İNFAZ yapmasalardı, yani Hâkim taraf tutmasaydı, bana konuşma hakkı verilseydi (o sıradaki duruşmalarda ASKER KAÇAĞI SUÇLAMASI ile 4 kez cezaevlerinde yatıyordum) tüm gerçekler ortaya çıkacaktı, mağdur ve masum olduğum anlaşılacaktı. Şahitlerim, benim YOKLUĞUMDA korkularından şahitlik yapamamışlardır. Tanık GÜLHATİCE ULUSOY da mahkemede yalan ifadesiyle BEN GÖRMEDİM – DUYMADIM – BİR ŞEY BİLMİYORUM demesi üzerine, maalesef beni mahkemeyi oyalamak suçlamasıyla, PENDİK 4.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ Hâkimi M. MAHMUT ERDEM, ÖNYARGILI İNFAZ ile taraf tutarak, bana kasıtlı olarak hapis cezası vermiştir. MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ dışında diğer tüm PKK' lı Kürt Komşularım beraat aldı. Barodan atadıkları avukat bile benimle hiçbir görüşme yapmadan, mahkemede benim yokluğumda (o sıralarda ASKER KAÇAĞI SUÇLAMASIYLA 4 kez cezaevlerinde yatıyordum) hakkımda ceza için mahkemenin " suçlamayı kabul ediyor musun? " Sorusuna baro avukatı "Suçlamayı kabul ediyorum. Diyeceğim bir şey yoktur". Hâkim de " Ben de cezayı onuyorum " diyecektir. Pendik 4.Aslıye Ceza Mahkemesi (2005/673). Apartman Kürt Komşularıma İCRA çıkarttığım halde, borçlarını korkumdan bugüne kadar hala tahsil edemedim. Kürt Komşum KADİR DEMİRTAŞ (KADIKÖY 4.İCRA 2004/10539) , SÜLEYMAN BUYURAN (KADIKÖY 4.İCRA 2004 / 10541), İRFAN ŞEREFLİ (KADIKÖY 4.İCRA 2004/10540), SADIK ÇELEBİ (KADIKÖY 2.İCRA 2004/10142). Tanık Kürt ALİ KÖMÜRCÜ adresi en aşağıda (şahitlik yapmaz)

241

2. 2005 İŞİTME ÖZÜRLÜ olduğum halde (her iki kulaktan da % 85 işitme kaybım bulunmaktadır, askerliğe elverişli değilim) PKK'lı Kürt Komşularımın (aralarında BİRSEN KÜÇÜKBAĞ ve kocası MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ da vardı) marifeti ile 2005 İç işleri Bakanı Abdulkadir Aksu döneminde içerden ayarladıkları 2005 yılı ÇAMÇEŞME KARAKOLU'NUN gafil komiser ve memurları hakkımda ASKER KAÇAĞI diye tutanak ile savcılara da fezlekeler hazırlatmışlardır. ASKER KAÇAĞI diye 20 kere beni değişik günlerde gözümü korkutmak için karakollarda kodeslerde yatırmışlardır. YARGISIZ İNFAZLAR ile 4 kere de asker kaçağı suçlamasıyla cezaevlerinde koğuşlarda yatırılmam sağlanmıştır. Boşu boşuna beni hapis yatırtan mahkemelerden hâkim, savcılardan, polislerden ilgili makamlara şikâyetçi oldum ama beyhude yere..! Olaylara, husumetli olduğum tanıgım TANIK KOMŞUM İRFAN ŞEREFİLİ (TEL: 0216 397 06 24) 'dir. İcra' ya gittim diye bana "Devlete para yedirir, yine de senin hakkından geliriz" diyerek aklınca bana gözdağı vermiştir. Bir nevi yalan dolanla 2005 İçişleri Bakanlığının içinden ve karakoldan Kürtlerle BERABER bana nasıl tezgâh kurduklarını itiraf etmiştir

3. 2005 Devlet eliyle Adli ve kolluk kuvvetleri üzerimden buldozer gibi geçerek benim tüm hayatımı mahvetmiştir. Eğitim (Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Akademisinde Yüksek Lisans Tezimi yazıyordum, üniversitem sürekli askerliğimi tecil ediyordu, art niyetli adli kol polisler ve savcılarca kişilerce, arada üniversiteden kaydımın silindiği sıralardaki tarihlerden beni asker kaçağı diye hakkımda sürekli davalar açtılar ve beni 4 kez hapis yatırdılar, 2 kez de 3. SULH ve 4. ASLİYE CEZA MAHKEMELERİNDEN cezaevinde yattım. Oysa Yüksek Lisans tez çalışmalarım sürüyordu, tecilliydim. PROF. DR.İBRAHİM ANIL tez danışmanımdır, 6 kez cezaevine düştüğümünden eğitimim yarım kaldı, kesintiye uğradı),Aile (sevdiğimle evlenemedim),İş (cezaevlerinde yattığımdan iş çevremi kaybettim, batan iş yerlerimle ilgili icra davalarım sürüsüne bereket), Sosyal (çevremi kaybettim, hayatta yalnız kaldım), Sağlık hayatım tamamen bozulmuştur. Sağlık raporum tescilidir. Devlet kanalıyla beni, bakıma muhtaç hale düşürmüşlerdir.

4.2005 Kurban Bayramının 1.gününde MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve abisi ZÜLFİKAR KÜÇÜKBAĞ (adresi mevcut) KARTAL OTO' su ile ana caddede FEVZİ ÇAKMAK CADDESİNDE FATİH CAMİSİ önünde, yolumu keserek büyük bir kurban bıçağı ile üzerime saldırmışlardır. Olayı gören şahitlerim korkularından şahitlik yapmayınca PENDİK 4. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ HÂKİMİ M. MAHMUT ERDEM hakkımda mahkemeyi oyalamaktan maalesef bana hapis cezası vermiştir.

5. 2006 Bir akşamüstü apartmanıma girip merdivenlerden daireme doğru çıkarken MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ merdivenlerde, dairesi önünde üzerime atlayıp, kafama darp yaptı. Gerekçesi apartman çatısında yeni TV çanak yerine uydu antenini taşımak istemiyormuş. Öğleyin de çatıdaki yeni apartman TV çanak anten yerini kırıp dökmüş. Pendik 3. Asliye Ceza Mahkemesi cezasını vermedi. Çünkü TANIK İRFAN ŞEREFİLİ yalan ifadede bulunarak BEN GÖRMEDİM – DUYMADIM – BİR ŞEY BİLMİYORUM demesi üzerine, HÂKİM Davayı düşürdü. Kırılıp dökülen yeni APARTMAN anten yerinin masrafını apartman yönetimi olarak hala MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' dan korkumuzdan tahsil edemedik.

6. MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ kasıtlı olarak, tavanıma beton kalıptan TV çanak anten vurarak, terasımın çinilerini kırdı, bu yüzden evimin damındaki sıvalar döküldü, evimin yağmurdan akmasına sebep oldu. Evim yaşanmayacak haldedir. Her taraftan damım akıyor. Belgeler 67.Asliye Ceza Mahkemesi (2020/462)

7. İki defa ben yokken, evimde hırsızlık yapılmıştır (1000 TL param ve cep telefonum çalınmıştır) Soruşturduğumda, **Kürt MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'ın ablasının kaynanası (aynı apartmanda oturuyoruz) bana bu hırsızlığı Kürt MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 'ın yaptığını söylemiştir. 2013 Çam çeşme Karakolu'na şikâyetinde bulunmuş ancak savcılık bir işlem yapmamıştır.

8.Evimin elektrik arızasını apartmanın panosundan tamir ederken PKK'lı Kürt komşularımın hepsi üzerime yürüyüp (Aralarında **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** da vardı) kaçak elektrik bağlıyorsun bahanesi ile beni darp etmeye kalktılar. Yeni Apartman yöneticisi seçilen olaya **Şahit Süleyman Buyuran (TEL: 0216 397 63 19)** korkusundan şahitlikten ve yöneticilikten çekilmiştir.

9.2016 Çeşitli günlerde evime aldığım yeni eşyalarımı daireme taşımak için apartman altına koyduğumda, eşyalarımı yukarı taşıdığım sırada, gizlice SAYISIZ KERE sürekli eşyalarımı parçalamışlardır. Parçalanmış eşyalarımı görenler: **yan daire komşum FATMA BAHADIR (GSM: 0537 722 63 55)** Yan Apartman Komşum **KÜRT ZEYNEP** (kızı Diyarbakırlı **LEYLA HANIM GSM: 0532 376 62 84)**, **NAKLİYECİ HAKAN (GSM: 0542 450 70 59)**, Hiçbiri Failleri görmedi ama AYRI GÜNLERDE kırılan eşyalarımı kendi gözleriyle gördüler. Hepsi de **Şahittirler..!**

10. 2019 Dışardan aldığım eşyayı akşam 22:00 'de taşıırken, **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** merdivenlerde yolumu keserek beni tehdit ederek eşya taşımamı engellemiştir. Korkumdan eşyayı yukarıya evime çıkaramadım. Sabahleyin çıkardım.

11. **ALİŞVERİŞTEN poşetlerle döndüğümde** apartman girişinde dinlenmek üzere duvar kenarına koyduğum poşetlerden birisini, kaşla göz arasında yürütmüşler. Poşetle beraber **3 Cep telefonum ve 70 TL param** uçup gitmiş. O esnada ortada **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** vardı. Olayı görmeyen ama bilen **AHMETBAHADIR (GSM: 05377226355)**

12.2019 Evime gelip - giden 5 misafirimin yollarını merdivenlerde, çeşitli günlerde keserek bir daha bana gelmemeleri hususunda **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** tarafından tehdit edilmişlerdir. **SAVCI DENİZ AYÇA ÖZTEZCAN** sanık hakkında dava açmamıştır (SORUŞTURMA NO:2019/197948). Tanık misafirlerim **ALİ AKTAŞ (GSM:0551113 3146) - ÖZGÜR BEY (GSM: 05358964571) – BEYTULLAH BEY (GSM: 05537884552)**

13.Terasımda Güvercin besliyorum diye **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** ve **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** zabıtaları sürekli üzerime yollamışlardır. Oysa kendileri apartmanda kiracılar Apartmanda başka hiçbir kimse ne **ev sahibi** ne **kiracı** benden şikâyetçi değildirler !

14. 2012 Geçmişte bana iftira atan **GÜLHATİCE ULUSOY'a yalancı şahitlik** yaparak **PENDİK 3. SULH CEZA MAHKEMESİ Hâkime CEMİLE KANDEMİR'in** 1.Celsede önce künyem okundu, sonra mahkeme duruşmasından **annemle - beni zorla ADLİ POLİSLERİN GÜCÜYLE PENDİK ADLİYESİNDEN** dışarıya attırmış, **savunma hakkım çiğnenerek** Hâkimenin **YARGISIZ İNFAZI** ile cezaevinde 4 ay hapis yatmama sebep olan, iftiracı, yalancı şahit **PKK'lı Kürt komşum NİHAT TEKDEMİR (GÜLHATİCE ULUSOY' un İFTİRA attığını ve YALAN söylediğini** Yan Apartman Komşum **KANKASI olup KÜRT ZEYNEP biliyor - kızı Diyarbakırlı LEYLA HANIM GSM: 0532 376 62 84)** , 2019 sokakta tartışırken, kendisi birden "**İmdat! İmdat! Adam öldürüyorlar!**" diye bağırması üzerine, annemin işareti ile **o sinirle suratına yumruk atmış**, olayı evinin balkonundan gören **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ önce karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ 'ı üstüme yollayarak bana direkt darp yapmasına** neden olmuş ve karısı da kendisine vurduğum iftirasıyla,

yalancılıktan kendisini yerden yere atmıştır. Sağlık kontrolünde ise **darp izine** rastlanmamıştır. Ardından **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** elinde **beysbol sopası** ile üzerime saldırıp bana darp yapmıştır. Nedense savcılık **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hakkında yine dava açmamıştır. **54. ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2020/161) MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'ın Karısını üzerime saldırdığına şifahen tanık ev sahibi **RAMAZAN YALMAN** 'dir. Bunu bizzat kendisi bana söyledi. **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'ın ev sahibi **RAMAZAN YALMAN** 'na **(GSM:0535 610 91 09)** demiş ki: " **Karımı Ömer'in üzerine saldırdım. Kafasına darp yaptım. Ardından da kendim BEYZBOLL sopası ile saldırdım, Ömer'in başına darp yaptım** " demiş. **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** darp yaptığı halde hakkında savcılık makamı neden dava açmadı? Hâlbuki kafamda **darp** izi vardı.

15. 59.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2020 / 196) :

MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ**'ı önce sokakta üzerime salarak, **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** hem üzerime üzerime yürüyüp yanıma kadar geliyor, bir yandan da "İmdat! İmdat! Adam öldürüyorlar" diye bağırıp çağırması üzerine, ben de "Niye iftira ediyorsun?" diyerek sinirlendim. Beni tahrik ettiği için de sadece yüzüne tükürdüm. Başka bir şey yapmadım. **Ne hakaret ettim ne küfür ettim ne de tehdit ettim.** Sadece "Niye iftira ediyorsun?" diye çıktım **TANIK KÜRT HAYRİ İLASLAN (GSM:05524481569)** 'in evinin önündeydik, **kocasını MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 150 metre öteden, evinden sesimizi nasıl duymuşsa duymuş **(pusuda bekliyordu)**, elinde **beysbol sopası** ile koşa koşa gelip, hiçbir şey demeden kafamı yarı. Başıma dikeş atılmıştır. **Darp**'tan sonra raporda **%6 İŞİTME KAYBI YAŞIYORUM**

MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ 'ın Karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** 'ı üzerime saldırdığını bilen sokak komşum **Diyarbakırlı LEYLA HANIM (GSM: 0532 376 62 84)** **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** 'a " **Ulan sen adam mısın? Ne diye karını Ömer'in üzerine salıyorsun. Mert ol önce, kendin Ömer' in karşısına çık, kollarınızı karşılıklı paylaşın** " demiş, **foyalari ortaya çıktığı için de**, ondan sonra **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ**'ı üzerime gönderemedi. İkisi de ortadan kaybolup görünmüyorlar. Karısını bir erkeğin üzerine gönderene memleketimizde **deyyus** denir

Beysbol sopası ile aldığım **DARP** 'tan dolayı 2 ay boyunca **%100** tamamen **işitme kaybı** yaşadım. Belgesi **PENDİK Marmara Üniversitesi Hastanesinde KBB işitme testi yaptırdım.** Şimdi eskisinden daha az duyuyorum. **Örneğin** bu **OLAYDAN ÖNCE çıplak kulakla elimde çalan cep telefonumun sesini duyarken, bu olaydan sonra, işitme cihazı takılıyken bile duymuyorum artık.** 2009 **HAYDARPAŞA GATA HASTANESİ SAĞLIK RAPORUMDA** işitme kaydım **%40** görünürken, **2020** 'de yine aynı hastanede **SULTAN 2. ABDÜLHAMİTHAN HASTANESİNDE %46** olarak görünüyor. İşitme kaybım **% 6** artmış. **İŞİTME TESTLERİMDE** kalıcı **işitme kaybım 2009** 'da **% 85** iken, **2020** de **% 92** 'ye çıkmış

16. 2020 MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ**, Karakoldan aile mahkemelerine hem **ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT** bizi öldürecek, bizi tehdit ediyor, bize saldırıyor diyerek şikâyet ediyorlar, **bana karşı tedbir aldırıyorlar** hem de merdivenlerden evime inip-çıkarken, kendi **daire kapısını sonuna kadar sürekli olarak açık tutarak, AKLINCA beni tehdit ederek - beni içeri girmeye** beni kışkırtıyorlar. Haneye tecavüz etmeme tahrik ediyorlar. Evlerine girmeme tahrik ediyorlar. Korkuyorsan kapını kapat. Bu ne perhiz bu ne lahana turşusu. Çirkefe taş atma üstüne sıçar. **Belgesi 1. Aile Mahkemesi (2020/412) ve 2. Aile Mahkemesi (2019/832)** Beni sürekli olarak tahrik ettikleri için **Çam çeşme Karakolu'na ve bu mahkemelere de şikâyetçi oldum.**

17. 2020 Apartmanımın arkasındaki malzemelerimi yürüten MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve BİRSEN KÜÇÜKBAĞ' dır.Tanık arka binadaki komşum RIZA DAYI (Torunu Caner GSM: 0534 300 44 13)

18. Apartmandan içeri girmiş daireme çıkarken MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ daire kapısının önünde merdivenlerde yolumu kesip kasap satırı ve beysbol sopası ile üzerime saldırarak kafama darp yapmıştır. Belgesi 12.ASLİYE CEZA MAHKEMESİ (2020/33) ile ilgili olay şöyle:

Sokaktan apartmanıma girerken, **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** bana durduk yere balkonundan laf atarak **"Ne bakıyorsun ulan? "** diye bağırarak, sonra dairesinden içeri geçmiş, yolumu merdivenlerde keserler diye tereddüt edince, karısı da bana laf atarak **" Ne bekliyorsun? Haydi, evine git. Olay kapandı "** demesi üzerine apartmanıma girmiş, daireme merdivenlerden çıkarken **karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ ve MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın** elinde **beysbol sopasıyla** daire kapısını açmış, **karısı ve çocuğu arkasında,** beni beklerken buldum. **"ERKEKSEN BURADAN, DAİRE KAPIMIN ÖNÜNDEN GEÇ"** diyerek beni ölümle tehdit etmiştir. Beni yine tahrik etmiştir. Geçmişte de sürekli merdivenlerde yolumu kestiklerinden, tereddütlü halde beklemiş ve

Geçmişte de sürekli yolumu kestiğinden, beni tehdit ettiğinden, ben de: **" Evime çıkıyorum, yolumu kesemezsin "** diyerek bir adım atmıştım ki bu sefer de evinin içine, koşarak, gidip mutfaktan aldığı **kasap satırı ve beysbol sopası ile** üzerime saldırmış, bende korunmak için elimdeki **siyah poşeti** yüzüme kalkan yaparak **hamlelerini boşa çıkarmış,** bir yandan bana hamleler yaparken, bir yandan da evinin içine kaçarak daire kapısını kapatması üzerine olay bitmiştir diyerek, tam geri dönüp merdivenlerden evime çıkarken, aniden daire kapısını hızlıca açarak **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ elindeki beysbol sopasını kafama vurarak bana darp yapmıştır.** Başımdan yere kanlar fışkırıyordu. **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın** elinden Beysbol Sopası kayarak merdivenlere yuvarlanmıştı.

Ben de siyah poşetimin içindeki keseri çıkararak kendimi savununca, **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ bana** hamleler yapmış, hamlelerini boşa çıkarmış, elimdeki keserde 3-5 kere hamle yapınca keser kapıya çarpmıştır. Bunun üzerine **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** diğer elinde kasap satırı olmasına rağmen, dairenin içine kaçıp daire kapısını küt diye yüzüme kapatmıştır. **Tekrar kapıyı açar korkusuyla, bana yine arkamdan saldırır korkusu ile** ben ne yapacağımı bilemedim. **Şizofren ve Diyabet hastasıyım.** Kendimi kaybederek, **Nefsi Müdafaa ile** kapısını tekrar açar, yine darp yapar korkusuyla, **POLİS gelene kadar,** korkumdan keserle kapısına vurmaya devam ettim.

Önce, 2 kişi gelip **{alt Komşum Kürt SERKAN DEMİRTAŞ (GSM: 0532 615 13 19) SERKAN' nın öz dayısı MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ olur ve ismini bilmediğim, yüzünü tanıdığım, evini bildiğim Sokaktan Kürt komşum KÜRT NİHAT TEKDEMİR' in eniştesi }** beraberce etrafı kolaçan ettiler. Başımdan kanlar yere damlıyordu. Durumu anladılar. Bana bir şey yapmadılar. Sokağa döndüler. Biraz sonra tekrar beraber geldiler."**POLİS geldi artık "** diyerek, kollarıma girerek, beraberce merdivenlerden aşağı inerken, **kanlı beysbol sopasını merdiven aralığında gördüm.** Almak için yere eğilmeme rağmen, bu iki kişi kollarımdan sımsıkı tutarak engel oldular, **polis sirenleri duyuluyordu.** Şimdi tüm kanıtları toplarlar diyerek doğruca polise gittim. Kanıtları bir bir bildirdim. Meğerse o esnada tüm kanıtları yok etmişler. **Beysbol sopasını** saklamışlar. Daire kapısının önündeki **KAMERANIN kaydını** ev bilgisayarından silmişler. Şimdi o 2 kişi beysbol sopasını inkâr ediyor. Hatta biz olaya şahit olmadık bile diyorlar.

KÜRT MAHALLESİNDE yalnız yaşıyorum. Kendi halimde, kimseye zararı olmayan birisiyim. Beni kime sorarsanız sorun. Burada bana sahip çıkacak kimsem olmadığı için, beni yalnız buldukları için, Kürt Komşularım, **işitme engelli, diyabet, şizofren, depresyon, hipertansiyon hastası birisi olduğum halde**, beni **DARP** ediyorlar. **İftiralarla, yalancı şahitlerle, yalan dolanlarla, hile hurdayla beni** mağdur ediyorlar. Semtimden kaçırtmaya uğraşıyorlar

PKK'lı Kürt komşularım 4 silah kullanır.

- 1) **ÖNCE karılarını, kızlarını üzerime salmak ve bana saldırtmak.** Kadına el kalkmasa bile YARGI bilip bilmeden bana ceza veriyor. **57. Asliye ceza mahkemesi (2020/196) MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın** Karısı **BİRSEN KÜÇÜKBAĞ** yalancıkıtan, kendisine darp yaptım diye numaradan kendini yerden yere atıyor. İftirayla : " **Ömer bana vurdu** " diyor. Hele ki sağlık raporunda bir ize rastlanmadı. Asıl bu olayda bana DARP yapan karısı ve kendisidir.
- 2) **SONRA sakladıkları beysbol sopası** ile kafama darp etmek. Oysa benim elimde hiçbir şey yoktur. Vuracaksan be adam koluma - sırtıma vur, ne diye **BEYZBOLL SOPASI ile kafama darp ediyorsun?**
- 3) **SONRA DA toplu halde linç etmek üzere YALNIZ BULDUKLARI** adamın üzerine kadın – erkek, çoluk çocuk hepsi birden **HÜCUM EDEREK** saldırmak.
- 4) **EN SONUNDA DA köylü tilkiliği** ile suçlarını ört bas etmek için **BİZ GÖRMEDİK – DUYMADIK – BİLMİYORUZ** diyorlar. **Kürt Toplumu birbirlerini koruyup kolluyor.** Olan bana oluyor.

Örneğin **SAVCI DENİZ AYÇA ÖZTEZCAN (SORUŞTURMA NO: 2019/197948)** tüm olayları bilip bilmeden **Mağdur ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT** hakkında kapısına mala zarar vermekten dava açıp, **suçlu MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ** hakkında **yol kesme, ölümle tehdit, kafaya darp, olay günü misafirlerimi tehdit** suçlarından dava açmıyor. Yolum kesildi. Darba uğradım. Başımı yarıdı. Sağlık raporumda bu durum belli. Daha ne istiyorsunuz? Demek ki **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'** in kapısının önünde ölseymişim Savcılık, adamın hakkında yine dava açmayacakmış, faili meçhul cinayetine kurban gidecekmişim

MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ işlediği suçları inkâr ederek adaleti yanıltıyor. **Utanmadan iftira ederek** Ömer kendi kafasına kendisi vurmuştur diyor, çirkefliliğinin bu kadarına da pes doğrusu. **SAVCI DENİZ AYÇA ÖZTEZCAN'** in saf saf buna inanması olacak şey değil. Bizi adalet korumayacaksa kim koruyacak? Suçluyu illa biz kendimiz mi cezalandıralım Kaldı ki kendisi kiracıdır. **Ev sahibinden kiracısını evden çıkarmasını kaç kere istedik ise de adam çıkarmıyor.** Başıma tam bir bela oldu **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve karısı BİRSEN KÜÇÜKBAĞ..!** Bugüne kadar Kendilerine bir çizik bile zararım olmamıştır ama sadece 2019 yılında **beysbol sopası ile** 3 kere benim kafamı yarmıştır.

Sokaktaki herkes MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ'ın ne mal adam olduğunu biliyor. Araştırılsın. Geçmişten beri MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ her karşılaştığımızda ardımdan, bana zarar vermek için hile–hurda, yalan–dolan, gasp–darp, yol kesmeler, tehdit–şantaj, malıma–mülküme zarar vermeler, çirkeflik–şirretlik, iftira, hırsızlık, karısını kasıtlı olarak üzerime yollamalar vs. ile sürekli beni yeni mağduriyetlere uğrattıyor. Beni hasta ediyorlar.

Her nedense Kürt Komşularım hakkında davalar açılmıyor. Sümen altı yapılıyor. Mağdur ben olduğum halde hakkımda davalar açılıp sürekli olarak hapis cezası yıyorum. **PKK' ı Kürt komşularımın hileleri** yüzünden **YARGISIZ İNFAZ ile 6 kez cezaevinde hapis yattım**
E - POSTA : sendilbent@gmail.com * TWITTER : @sendilbent * WHATSAPP : (0545) 237 83 53

daha ne olsun? Evimin damının çinilerini kırarak, yağmurun akmasına sebep olup, evimi yaşanmayacak hale getiren **MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' dır**. Sonunda astım hastası oldum. E-nabızdan görün. Tüm sağlığım bozulmuştur. Sağlık raporum bunun tescilidir.

Tüm hayatım mahvoldu. Akademik Eğitim Hayatım, Aile Hayatım, Özel Hayatım, İş Hayatım ve Sağlık Hayatım perişan oldu. Tüm bunlar yüzünden **2015 yılı Erenköy ve 2020 yılı Bakırköy Ruh Hastanelerinde** bir müddet yattım ve tedavi oldum. Artık Sağlık raporlu **İŞİTME ENGELLİ - DİYABET – HİPERTANSİYON - DEPRESYON – ŞİZOFREN** hastasıyım Sosyal Yardımlarla geçiniyorum. Kendimi dünyadan soyutladım. Kendimi evime kapattım. Bakıma muhtaç hale düştüm.

Mahkemenizden Adaletin sağlanması için (**işitme engelliyim ve sağlığım bozuk olduğundan kendimi savunamıyorum**) Tarafıma Barodan **Avukat Berfin Karakuş'** un (**GSM: 0506 440 04 56**) atanmasını, belirttiğim hususların incelenmesini, tanıklarımın adreslerinin **GSM ve TEL** 'den tespit edilerek mağduriyetimin giderilmesi için dinlenilmesini (tanıkları tek tek bildirdim, isterlerse tanıklık yapmasınlar, isterlerse yalan beyanda bulunsunlar, takdir mahkemenizindir) **SANIK MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ' ın kasıtlı olarak karısını üzerime saldırganın tespit edilerek, MEHMET MÜRSEL KÜÇÜKBAĞ ve BİRSEN KÜÇÜKBAĞ'ın iftiralar atarak beni kışkırtmak, tahrik etmek ve darp etmek suç unsurlarının da dikkate alınarak SANIKLARIN yeniden yargılanmasını ve adamakıllı cezalandırılmasını, ceza indirimlerinin de, bu kadar suç durumlarından sonra geçersiz kaldığının dikkate alınmasını, Gereğini saygılarımla arz ederim. (15.02.2021)**

13. Şahit RAMAZAN YALMAN: KUYUBAŞI MAH. KAYIŞDAĞI CAD. ÜSTÜN IŞIK AP. NO:54/56 ZİVERBEY /KADIKÖY

14. Şahit LEYLA HANIM: FEVZİÇAKMAK MAH.MARMARA CAD.BUĞDAY SOK. NO:24/3 ÜSTKAYNARCA / PENDİK

SONUÇ :

AKP ülkeyi yönetmiyor. Sadece yasa çıkarıyor. Yasalar sorunu çözmiyor ki. Sorun daha da kötüleşiyor. **CHP'li Eski bir M.E.B BAKANI** diyordu ki : " **Ah şu öğrenciler olmasaydı da ne güzel yönetirdim Milli Eğitim Bakanlığını "** **AKP de böyle bir anlayış içinde. AKP** halkın içinde değil. **Fildişi kulelerinde** özel saraylarında yaşıyor. İdareciler masalarından kalkıp sahaya inmiyor ki. Bu yüzden halkın yaşadığı sorunların hiç farkında değil. Halkın yaşadığı geçim sıkıntısının şiddetinin hiç farkında değil. Yasalar çıkararak **sosyal yardımlar** yaptığını sanıyor ama bu sosyal yardımlar **yoksulluğu** gidermiyor ki? Daha da kötüleştiriyor. İşte **AKP'** nin anlamadığı husus bu.

AKP adaletle ilgili yasalar çıkarıyor. Ama bu çıkan yasalar adaletin yerine gelmesini sağlamıyor ki. Yani mağdur edilene **ADALETİ TESİS** etmiyor. Çünkü adaletle ilgili memurların zihniyeti değişmediği için **ADALETİSİZLİKLER** sürüp gidiyor. Önemli olan **ZİHNİYETİN** değişmesidir.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET * SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 199
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 206
28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek" ..	s. 207
29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER !	s. 216
30.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER	 s. 249

ÖZET : KİTAPTA Kİ TÜM TEKNİKLER

1. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "**
LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ * KURUMSAL KİMLİK YAPISI
EKONOMİK KURTULUŞ REÇETEMİZ :

1- AMACIMIZ : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " için

Yani Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek** için;

TÜRKİYE CUMHURİYETİ **MERKEZ BANKASININ** BAĞIMSIZLIĞINI KAZANDIRMAK

Ülkemizde, **Ekonomik Krizi** bitirmek, mutfaktaki yangını söndürmek, **Ekonomik Kalkınma** ile **yoksulluğu zenginliğe** çevirerek **Ekonomik Refaha** ulaşmak için **7 'den 77 'ye herkesin** üretime katılacağı **üretken verimli ve etkin** çalışan, İş bölümü yapmış bir toplum kurmak. İlk hedefimiz : **KUR-FAİZ-ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirerek : İç ve dış borcu sıfırlayarak **EKONOMİK BAĞIMSIZLIĞA** kavuşmak. Dünyada ekonomisi kalkınmış ilk 7 ülkeye girmek. . Böylece Dünya Yatırım Fonlarının Türkiye'ye gelmesini sağlayarak, **NİŞ PAZARI** için iş fikrine sahip girişimciler için Türkiye' yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek.

249

KUR 1 DOLAR' I 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

2- FELSEFEMİZ : EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

Ya İSTİLAL !... Ya da ÖLÜM !..

TÜRKİYE CUMHURİYETİ **MERKEZ BANKASININ** TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi **Alın teri** – Kimi **Akıl teri** dökecek

Merkez bankasının kasasında – 40 milyar dolar bakiye bulunmaktadır. Yani devletin kasasında **nakit para** bulunmadığı gibi, – 40 milyar dolar da borcu vardır. Meslek sahibi her bireyin girişimciliğiyle **Akıl teri** veya **Alın teri** ile para kazanacağı **Bir Ekonomik İş Modeli** başka kim kurabilir?

3- VİZYONUMUZ : Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi **Akıl teri** dökcek – Kimi **Alın teri** dökcek !..

7' den 77' ye Herkesin **özel teşebbüs** ile **ÜRETİME** geçmesiyle **Hız Delisi Sıra dışı ekipler** ile **NİŞ PAZARLARDA** özel müşterisine Sıra dışı **ürün ya da hizmetler** geliştirmesini sağlamak.

Piyasada **Tam rekabeti** sağlayarak her işletmenin sektör pazarında **müşteri ve insan kaynaklarının** memnuniyeti için işletmesinde **EQ Duygusal zekayı** ve **sosyal sermayeyi** uygulatmak suretiyle işletmelerin karlılığını artırmak. Bu suretle iş dünyasında çalışan herkesi gelişmiş ülkeler seviyesindeki **hayat standardına** kavuşturmak. **Birey** ne kadar **güçlü ve zengin** ise devlette o kadar güçlü ve zengindir anlayışına derhal geçmeliyiz.

4- MİSYONUMUZ : Herkesin Mesleki Dehasını Uyandırmak

Girişimcilere **BALIK yemeyi** DEĞİL - **BALIK tutmasını** Öğretmek gerekir.

Bunun için Deha Uyandırma Merkezimizde Her Bireyi **Bir Mesleğe Odaklamak** için **Mesleki Yönlendirme** Yapmak.

Eğitim sistemimiz iş hayatından kopuk olmamalıdır. Öğrencileri **ORTAOKUL1** ' den itibaren her bireyin doğuştan gelen **ana yeteneğini** keşfederek **bir mesleki bransa yönlendirip** dünyadaki **mesleki literatüre göre** öğrencileri sınıflayıp kodlamalıdır. Öğrencileri iş dünyasıyla buluşturarak **LİSE1** ' den itibaren haftanın 2 günü **mesleki eğitim** için **bilgi** alırken, haftanın 3 gününü de **iş hayatında** bir işletmede **iş stajyeri** olarak **iş deneyimi** kazandırmak. **ÜNİVERSİTE1** ' den itibaren haftanın 3 günü **mesleki eğitim** için **teknik bilgi** alırken, haftanın diğer 2 gününü de **iş hayatında** bir iş yerinde **stajyer** olarak çalışmaya devam ettiği için iş deneyimi ile **Mesleğinde YETKİN ve ETKİNLİĞİ Mesleki LİYAKATI** daha da artacaktır. Tüm öğrenciler yaz tatilinde tam gün **iş stajyeri** olarak mesleği ile ilgili bir işletmede **çırak – kalfa – usta** ilişkisi içinde çalışması sağlanacaktır. **Her birey, üniversite diploması** alsa da iş hayatından emekli oluncaya kadar, her yılın 1 haftasını **değişen ve güncellenen mesleki eğitimleri** almaya devam edecektir. Her bireyin **mesleki kariyerinde** ilerlemesi sağlanacaktır. Böylece öğrencileri **LİSE1** ' den itibaren iş dünyasıyla buluşturarak mesleki kariyerinde ilerlemesini sağlayacağız. Mesleki Eğitim ve İş tecrübelerini, takdir ve ödülleri **e – devlete** işleyeceğiz.

Dehası Uyandırılan girişimcilerin, kendi mesleğinde iş tutarak **Akıl Teri** veya **Alın Teri** dökerek işletmesini kara geçirmesini sağlamak. Yani başkalarının verdiği **BALIK yemek** değil, kendi mesleki becerisi ile **BALIK tutmasını** öğretmek. İş hayatında mesleğinde **profesyonel bir İş adamı – İş kadınına** dönüştürmek.

5- STRATEJİMİZ : Çeşitlendirme Stratejisi ile Kullanışlılığı Arttırmaya Odaklıyız

İş dünyasını merkeze alan "**Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Sistemler Kurmak**"

" **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile işletmelerin yönetilmesini sağlamak. Herkesin iş hayatında **kendi mesleğinin işinin patronu** yapmak. Mesleğinin erbabı mesleğinde liyakat sahibi, mesleğinde **yetkin ve etkin** bireyleri, iş adamı – iş kadını olmasını sağlamak.

Odaklanma stratejisi : Maliyetleri düşürmeye odaklıdır. Tek Tip müşteri

Farklılaşma stratejisi : Kaliteyi artırmaya odaklıdır. Özel müşteri

Çeşitlendirme stratejisi: Kullanışlılığı arttırmaya odaklıdır. Müşteri çeşitliliği

6- İŞ KÜLTÜRÜMÜZ : Dostluk Kültürü ile Güvene Dayalı İlişkiler Geliştirerek İşleri Yürütmek. " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışı ile oluşturulan " **İŞ KOMİTELERİ** " işçi ya da memurun **alımına – terfi ve tayinine – işten çıkarmaya** bağımsızca karar verecektir. Buna **ne PATRON ne de YÖNETİCİ** karar veremeyecektir.

251

7- İMAJIMIZ : DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİ KURMAK

Tüm işletmelerin **kurumsal kimliği yapılandırılarak**, tek sektörde **teşkilatlanması ve faaliyette** bulunması ile **sıra dışı ürün ya da hizmet** üretmesini sağlamak.

8 - TAKTİĞİMİZ : LİDERLİĞE DÖNÜŞÜM TEKNİĞİ İLE işletmelerin kurumsal kimliğini yapılandırarak **tam rekabet ortamında iş bölümü yapan bir topluma** dönüştürmek.

9- İLK HEDEFİMİZ : KUR – FAİZ – ENFLASYON bermuda şeytan üçgeni düşmanımızdan kurtulmak için **fiyat istikrarını sağlayarak** Mutfaktaki Yangını Söndürmek. Sonra da **KUR – FAİZ – ENFLASYON** oranlarını **gelişmiş ülkeler** seviyesine getirmek :

KUR 1 Dolar'ı 10 TL 'de sabitlemek

FAİZ % 2 'e düşürmek

ENFLASYON % 3 'e düşürmek

10 - İLKELERİMİZ :

A.) İKTİDARDAYKEN YAPILMAYACAKLAR

- 1- **POPÜLİZM** : Sosyal yardım adı altında halka ulufe bedava dağıtmamak
- 2- **TİCARET** : Devletin ticaret yapmasını önlemek
- 3- **KAYIRMACILIK** : Yandaşa hiçbir şekilde torpil yapmamak
- 4- **YOLSUZLUK** : Vatandaşın parasını sömürmemek
- 5- **RÜŞVET** : Vatandaşın devlet işiyle ilgili kimseden rüşvet almamak
- 6- **ÇIKAR MENFAAT** : Hiçbir iş için - hiç kimseden çıkar menfaat sağlamamak
- 7- **SUİSTİMAL** : Devlet görevlisinin görevini kötüye kullanmasını önlemek

B.) İKTİDARDAYKEN YAPILACAKLAR

- 1- **LİYAKAT** : Mesleki niteliklerine göre işçi ve memurlar atanacak
- 2- **ŞEFFAFLIK** : Devletin tüm harcamaları halkın gözünün önünde yapılacak
- 3- **DÜRÜSTLÜK** : Gizli görüşmeler yapılmayacak.
- 4- **KATILIM** : Herkes katılımcı yönetimle kararlara katılabilecek
- 5- **ÇOĞULCULUK** : Halkın temsilcilerine söz hakkı verilecek
- 6- **LİBERALİZM** : Tam özgürlüğün sağlanması ve ifade özgürlüğü
- 7- **HUKUK** : Haksızlığa uğrayanın maddi ve manevi tüm kayıpları önlenecek

252

NOT : AMACIMIZ; " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "

Yani Ülkemizi Bir **Yatırım Cennetine Dönüştürmek** için; **MİSYONUMUZLA**; Üretken bir toplum kurmak için her bireyi mesleki yönlendirme ile bir meslek sahibi yapıp mesleğinde **LİYAKATINI** arttırmak, **VİZYONUMUZLA**; meslek erbabı girişimcileri **NİŞ PAZARLARA** yönlendirerek sıra dışı **ürün veya hizmetler** geliştirmesi için DEHA MERKEZLERİMİZDE dehalarını uyandırmak istiyoruz. **Vizyoner Bakış – Misyoner Davranış – Stratejik Hareket – İş kültürüyle** hareket eden, " **KATILIMCI YÖNETİM** " anlayışını benimsemiş, **mesleğinin erbabı girişimci** iş adamları – iş kadınları yetiştiriyoruz.

2. PROFESYONEL SUNUM İÇİN : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ

I.) DİKKATİNİ ÇEKİN: İş kurmak için kimin sermayesi yok? Sıkıntı içinde misiniz?

1 dakika kadar susun!..

II.) İLGİ UYANDIRIN : A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " gelecek ilk seçimde tek başına iktidara gelince uygulayacağı **PROGRAM ve İCRAATI :**

İŞ DÜNYASINA - İŞ ADAMLARINA – İŞ KADINLARINA KATAÇAĞI

KENDİSİNİN de KAZANACAĞI

AVANTAJ / FAYDA / İŞ FIRSATLARINI

HEYECANLA ANLATIN

+ " *Sana Verilen Balığı Yemeyi değil, Balık Tutmayı Öğreneceksin* " deyin. " *Tuttuğun balığı ister başkasına ver, istersen kendin afiyetle bir güzel ye* " deyin.

+ İş dünyasıyla tanışacaksınız. **Küresel yatırımcılarla** buluşacaksınız. İş çevresi kazanacaksınız. Çevreniz melek yatırımcılarla dolacak.

+ **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** sayesinde yeni İş adamlarıyla – İş kadınlarıyla arkadaşlıklar ve dostluklar kuracaksınız. Sosyal çevreniz gelişecek. **İş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İş ortaklıkları kurabileceksiniz.

+ Bütün gözler üzerinizde olacak. **İş fırsatları** size, gözlerini kırpacak. Yeter ki mesleğinizde yetenekli olun, **mesleğinizde yetkin ve etkin** olun, çevreniz tarafından beğenilin.

+ **Stratejik Yönetim Danışmanlığı** desteği alacaksınız. **Kurumsal Kimliğiniz** çıkarılacak ve yapılandırılacak.

+ **Kişisel Gelişim Eğitimleri** alacaksınız. Bir **iş adamı – iş kadını** olarak **profesyonelleşeceksiniz.**

+ Kendi işinizi kurarak, piyasada kendi pazarınıza ve müşterinize kavuşacaksınız. Artık kendi işinizden para kazanacaksınız.

+ Devletten alacağınız **teşvik ve desteklerle** işinizi büyüteceksiniz. İstihdamınızı arttıracaksınız. Daha çok insana iş vereceksiniz.

III.) İSTEK DUYSUN : İş dünyasında kendinize örnek timsal alabileceğiniz **Doğru – Dürüst – Düzgün - Deneyimli Profesyonel insanlarla** tanışacaksınız. Yarınlara umutla bakacaksınız. Sıkıntıya düştüğünüzde, sürekli elinizden tutacak birilerini bulacaksınız. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** olmak size hep gurur verecektir. **Artık Emin Ellerdесiniz!...**

IV.) MANTIKİ GEREKÇELER SÖYLEYİN : Kim bir **İşveren** olmayı İstemez ki? Kim piyasada bir **İş adamı – İş kadını** olmak istemez ki? İş dünyasında kim daha çok zengin olmak istemez ki? Kim iş çevresinde **profesyonel karizmatik** biri olarak görünmek istemez ki?

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " davasının bir neferi olacaksınız. Kendi kaderinizi kendiniz çizeceksiniz. **Profesyonel karizmatik** bir çevre edineceksiniz. Kendi geleceğinizi kazanacaksınız. Yarınlarınızı inşa edeceksiniz. Rahata ereceksiniz. Hayatınızdan memnun kalacaksınız. Üretken birisi olacaksınız. Daha çok para kazanarak **işinizi** sürekli büyüteceksiniz. Güvenli ve istikrarlı olarak İşinize sürekli yeni yatırımlar yapacaksınız. İşveren olarak çalışan sayınızı sürekli arttıracaksınız. **İŞ – AŞ – EŞ** vereceksiniz. Malınız mülkünüz paranız bollaşacak.

254

V.) EYLEME GEÇSİN : Partimize katılıyor musunuz? Davamızın bir neferi olacak mısınız? Davamızın başarısı için gece – gündüz çalışacak mısınız? İş dünyasını örgütleyecek misiniz? **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** için Geleceğimizi inşa ederken bir tuğla da siz koyacak mısınız? **Güç – Nüfuz – İmtiyazınızı** bu dava yolunda maddi ve manevi imkânlarınızı sonuna kadar kullanacak mısınız?

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET diyecek misiniz? Davamız **Vatanımıza – Milletimize – Devletimize** hepimize hayırlı uğurlu olsun!..

NOT: İnsanların en değerli varlığı zaman. Hiç kimsenin konuşmaya vakti yok. Çünkü herkes meşgul. Görüşmeleri, ıvır – zıvır sözlerle, insanların zamanını çalacak şekilde yaparsanız, kaybeden siz olursunuz. Unutmayın ki hiç kimse, sizi dinlemeye mecbur değildir. Önerinize **EVET** demek zorunda değildir. Zaten gittikleri bir yol vardır. Bir siyasi ideolojisi vardır. Daima aynı partiye oy atıyor. Çünkü bu partiyi beğeniyor. Neden siyasi fikrinden vaz geçsin ki?

Az ve öz konuşarak, teklifimizi muhatabımıza en çarpıcı şekilde sunmamızı sağlayan pazarlama tekniği **DİİME TEKNİĞİ** ile önce bir soruyla **DİKKATİNİ** çekip, sonra teklifin kendisine kazandıracağı **AVANTAJLARI** söyleyerek **İLGİ** uyandırıp, **teklife SEÇİMDE EVET** demesiyle bundan sonra kendisiyle gurur duyacağını belirtin. Teklifinize **İSTEK** oluşturmak için verdiği kararın doğru bir karar olduğunu

vurgulayarak **MANTIKLI** gerekçeler bulmasını sağlayın. Sonra SEÇMENİN

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET demesi için **EYLEME** geçirip **ÜYELİK FORMUNU** doldurtup imzalatın ve kendisinden **ÜYELİK KARTI** için bir fotoğraf isteyin.

PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİNİ muhatabınızla ilk kez karşı karşıya geldiğinizde, ilk 15 dakikada **TAMAMLAMAYA** çalışın. Aceleyle değil, sakın sakın, oturaklı oturaklı, tane tane konuşun. Kelimelere basa basa söyleyin. Bu aşamaları başarıyla geçtiyseniz, **RANDEVUNUN** 2.aşamasına geçip **isteğine ve ihtiyacına** göre doğaçlama yaparak konuşun. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " hakkında** yeterli bilgileri verin.

3. SEÇMENİN ihtiyacını– arzularını – dürtülerini bilin

I.) MASLOW İHTİYAÇLAR HİYERARŞİSİ : Yeme – içme, barınma, işe girme, işte yükselme, kendini gerçekleştirme (KENDİ İŞİNİ KURMA)

II.) TEMEL ARZULARI : Seks, sahip olmak, öğrenmek, fedakârlık yapmak (**A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " için fedakârlık yapmana izin vereceğim**), iletişime geçmek, karizma edinmek vs. .

III.) TEMEL DÜRTÜLERİ : Acıdan kaçınmak ya da zevki yaşamak

GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ

1..) Negatif Dürtüler : Stres, sıkıntı, panik, pişmanlık, gerginlik, depresyon, üzüntü, acı vs. 'den kaçınmak. Sakin – memnun – huzur – gevşek – neşeli olmak

2..) Pozitif Dürtüler : Zeki – Faal – Atılgan – Kararlı – Azimli – Üretken – Girişimci – Amaç ve Hedef Odaklı – İş bitirici – Sonuç Odaklı olmak vs. ile zevk almak.

Bazı kişiler GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ edinmek için **pozitif dürtülerle** hareket edecektir. Hayatından zevk alacaktır.

Bazı kişiler de negatif dürtülerden kaçınmak için **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** edinmek istemeyecektir. Hayatını negatif şekilde kendi kabuğunda yaşayacaktır.

SEÇMENİN İstekleri şunlar olabilir : GÜÇ / NÜFUZ / İMTİYAZ

1- Bir görev üstlenmek : makam – mevki için

- 2- Danışmanlık yapmak** : mesleğinde uzmanlığı vardır
- 3- Çevre edinmek** : Karizma edinmek için
- 4- İmaj vermek** : Bizden biri görünmek için
- 5- İş bulmak** : Bizi referans göstermek için
- 6- Özel sorununu çözmek** : Bizi aracı kılmak için
- 7- Bir iş fikri – iş projesi için** : Desteğe ihtiyacı vardır

NOT : Hak eden **SEÇMENE** yol açın. Teşkilatımızda ilgili yerlere ve ilgili kişilere ulaşmasını sağlayın. **SEÇMENİN** önünü açın. Amaç ve hedefine ulaştırın. Elinden tutun. Kendisine yol gösterin. İmkânlarınızı, bu isteğin yerine gelmesi için kullanın. Rahatlamasını sağlayın. Derdine çare olun. Kendi yalnızlığını unutturun.

.....

4. EKONOMİNİN KURTULUŞ PLANI İÇİN - İŞTE İŞ PLANI

- 1-)** Proje bazlı bir büyük işletme kurulur,
- 2-)** Sektörüne göre **KURUMSAL KİMLİK** yapısı oluşturulur. Profesyonel yönetim kadrosu belirlenir.
- 3-)** Departmanlar ve şubeler oluşturulur.
- 4-)** Donanım – makine – araç ve gereçler belirlenir.
- 5-)** İşle ilgili İK mesleki nitelikler belirlenir.
- 6-)** Mesleki niteliğe göre eğitim ve öğretimden geçmiş, çıraklık – kalfalık – ustalık deneyimi kazanmış kişilere iş duyurusu yapılır.
- 7-)** Adilce piyasa değerine göre maaş ve primler belirlenir.
- 8-)** Mesleğini icra edecek şekilde donanım – makine – araç ve gereçler için yapacağı yatırım tutarı belirlenir.
- 9-)** Kim mesleğiyle ilgili bu işte çalışmak istiyorsa yatırım fonundan kredi çekerek, kendine kim yatırım yapacaksa **İŞ – KOMİTESİNDE** adaylar değerlendirilir.
- 10-)** Seçilen kişi işiyle ilgili donanım – makine – araç ve gereçler için yatırım fonundan kredi çekerek kendine yatırım yapar. Bunlar kendisine aittir. Kendi sorumluluğundadır. Yalnız kendisi kullanmaktadır.
- 11-)** Bu işinden alacağı maaş ve primlerle kredi borcunu taksit taksit öder. Bir personel gibi işinde adamakıllı çalışır. Şirketin politikalarına uyar.

12-) İşletmenin borsa değerine göre her yıl yaptığı iş biriminin yatırım değeri belirlenir.

13-) İşini devretmek isteyenler **İŞ – KOMİTESİNE** başvurur. İşe yeni adaylar değerlendirilir. Mesleki niteliğe sahip seçilen kişiye bu iş devredilir. Yatırım değerinden amortisman düşülür. **İŞ – KOMİTESİNE** de hizmet bedeli ödenir. Yatırım bedeli kredi ile ödenince iş devri tamamlanmış olur. Tek şart önceki kredi borcunu ödemiş olmalıdır.

NOT: Şirketin kurumsal kimliğine ve şirket politikalarına uyum sağlayamayan çalışanların işine **İŞ – KOMİTESİ** son verebilir. Yeni adaylarla mesleki niteliğe uygun kişilerle işine devam etmek isteyebilir.

14-) Yeni seçilen kişi katılımcı yönetimle kendisi ya da temsilcisi ile yönetime katılır.

15-) **Asıl Amaç :** Katılımcı Yönetimle, işini doğru yapan bireyin, işletmenin daha **verimli ve etkin** çalışmasını sağlayacak **yönetimler ve teknikler** geliştirmesine imkân vermek.

Tali amaç : Her çalışanın kendi **donanım – makine – araç ve gerecine** sahip çıkması ve gözü gibi bakarak amortisman süresini uzatmasıdır. Ne de olsa kullandığı **makine, araç ve gereçler** çalışanın ekmek teknesidir.

.....

257

5. SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ

I.) Küçük Teklif Ricamız :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " üyesi FİRMALARDAN aldığımız İNDİRİM – İSKONTO – İMKÂN – OPSİYON –PROMOSYON desteklerini sosyal amaçlı **yeni üye adaylarına hediye edilir.**

1..) AİLECE katılacağınız BEDAVA HİZMETLER ve PROMOSYONLAR:

OTEL - SEYAHAT – TATİL KÖYÜ – KAPLICA – SAĞLIK CEK-UP – AKŞAM YEMEĞİ – GEZİ – EĞLENCE – EĞİTİM SEMİNERİ – PSİKOTERAPİ –

2..) ÖZEL ALIŞ VERİŞ İNDİRİMLERİ ve İSKONTOLARI :

3..) FİRMALARDAN OPSİYONLAR – Ekstra ürün ya da hizmetler almak

II.) Büyük teklifimiz – talebimiz :

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR. Karşılığında da üye firmalara **stratejik yönetim danışmanlığı** yapılır.

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

1- HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN	10.000 TL AİDAT alınır
2- MELEK YATIRIMCIDAN	8.000 TL AİDAT alınır
3- LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN	6.000 TL AİDAT alınır
4- ESNAF ve SANATKÂR' DAN	2.000 TL AİDAT alınır
A- ŞİRKET CEO ' su	4.000 TL AİDAT alınır
B- GENEL MÜDÜR	3.000 TL AİDAT alınır
C- MÜDÜR	2.000 TL AİDAT alınır
D- ŞEF	1.000 TL AİDAT alınır
I- İŞÇİ	800 TL AİDAT alınır
II- MEMUR	700 TL AİDAT alınır
III- ASGARİ ÜCRETLİDEN	600 TL AİDAT alınır
IV- EMEKLİ	500 TL AİDAT alınır
V- İŞSİZ	300 TL AİDAT alınır

6. SEÇMENİN pişmanlıktan kaçma içgüdüsünden faydalanın

1..) GELECEKTE OLUMSUZ YAŞAYACAĞI RİSKLER ve TEHLİKELER

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELMEZSE

HAYATINIZDAN BİN PİŞMAN OLACAKSINIZ deyin.

1- Her geçen gün ekonomik kriz daha da derinleşecek. Ekonomi kötüleşecek.

KUR – FAİZ – ENFLASYON daha da artacak.

2- Gelirleriniz azalacak, giderleriniz artacak. Bu da borçlarınızı daha da arttıracak

3- Ailenizi geçindirmek her geçen gün zorlaşacak. Karı koca çalışsanız da nafile

4- Çocuklarınıza bir gelecek sağlayamayacaksınız. İşsizler ordusuna katılacak

5- Bugünlerinizi arayacaksınız. Gününüzü kurtaramayacaksınız.

6- Ele - komşuya - akrabaya muhtaç yaşayacaksınız.

7- BORÇ PARA bulamayacaksınız. Çünkü kimsede nakit para bulunmayacak.

8- Temel gıdalarınızı alıp beslenemeyeceksiniz. Sağlığınızı kaybedeceksiniz.

9- Marka **ev–eşya–giyim** alamayacaksınız. Eski püskülerle idare edeceksiniz

10- Daima bir işçi ya da memur olarak kalacaksınız. Onu da bulursanız eğer.

DERS: İnsanlar kaybetmekten korkarlar. Pişmanlık hissetmekten kaçarlar. **SEÇMEN**

sizinle **iş birliği ve güç birliği** yapmazsa neler kaybedeceklerini hesaplayın.

Yaşayacakları sıkıntıları anlatın.

2..) GELECEKTE OLUMLU YAŞAYACAĞI FIRSAT ve AVANTAJLAR

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARA GELİRSE

HAYATINIZDAN PEK MEMNUN OLACAKSINIZ deyin

- 1- Kendi mesleğinizin iş adamı – iş kadını olacaksınız. İş arayan **MESLEK SAHİPLERİNE İŞ PROJESİ - İŞ PLANI ve İŞ FIRSATI** sunacağız. " Katılımcı Yönetimle " Kendi işinizin patronu olacaksınız.
- 2- Toplumda herkesin **üretmesini sağladığımız için** gelişmiş ülkelerdeki gibi **KUR – FAİZ – ENFLASYON** minimum düzeye inecek.
- 3- İş hayatında herkes **kendi mesleğinde üretim** yaptığı için daha çok kazanmaya başlayacak.
- 4- **Müşteri memnuniyeti ve çalışan insan kaynaklarının İş tatmini ve doyumu** ile **hayat standartları** arttığı için tüm toplum **ekonomik refaha** tam erişerek her aile **rahat geçinmeye** başlayacak.
- 5- Çocuklarınız laçka eğitimden kurtulduğu ve **mesleki yönlendirme** ile **mesleki eğitimden** geçtiği için **LİSE1** 'den itibaren bir şirkette çalışmaya başlayıp **KARİYERİNDE hızla** ilerleyecek.
- 6- Yarınlara büyük hayaller kurup, amaç ve hedefler belirleyip, bir iş planı geliştirerek **iş adamı – iş kadını** olacaksınız.
- 7- **Ekonomik birikimlerinizi** mesleğinizdeki işe **YATIRIM** yaptığınız için **zenginliğiniz ve mutluluğunuz** artacak.
- 8- Kendi işinizde **İş adamı – İş kadını** olduğunuz için **bankanızda sürekli nakit para** bulunacak.
- 9- **Refahınız** arttığı için **sağlıklı beslenip, sağlıklı ve sıhhatli** yaşayacaksınız.
- 10- **Markalı ev–eşya–giyim-otomobil** ile **hayat konforunuz ve hayat kaliteniz** artacak.

DERS : SEÇMEN sizinle **iş birliği ve güç birliği** yaparlarsa neler kazanacaklarını hesaplayın. Yaşayacakları zenginliği ve mutluluğu anlatın. Hayattan duyacağı memnuniyeti hissettirin.

7. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI

A.) SEÇMENE DOĞRU MESAJLAR VERİN :

SEÇMENİN ihtiyaçlarını – isteklerini – arzularını bildiğinizde onlara nasıl bir mesaj hazırlayacağınızı bilirsiniz. **SEÇMENE** sıkıntılarından kurtulmanın, kendilerini daha iyi hissetmenin ve çevrelerine iyi bir seçim yaptıklarını göstermenin yolunu sunabilirsiniz. İşte plan :

1-) SEÇMENE şu mesajı verin : " Bugünkü durumunuzdan, ekonomiden memnun değilseniz, hayatınızdan şikâyetçiyseniz hissettiklerinizi tamamen değiştirebilir ve kendinizi daha harika hissetmeye başlayabilirsiniz. "... deyin.

2-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " birçok kişiye yardımcı oluyor. İşsizlere İŞ – ihtiyaç sahiplerine AŞ – bekârlara EŞ buluyor. ... Deyin.

3-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "u bir kez İKTİDARDA deneyin. SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET deyin. Kaybedecek hiçbir şeyiniz yok. Ama eğer işe yararsa **zengin ve mutlu yarınlar** sizi bekliyor. Güzel bir gelecek sizi bekliyor. İş dünyası **hiç hayal edemeyeceğiniz kadar** çeşitlenecek ve zenginleşecektir. **Çalışan insan kaynaklarının ve müşterilerin** keyfi artacak... Deyin.

4-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " olduğunuz için, insanlar size saygı duyacak ve sizi daha fazla sevecekler... Deyin.

5-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARINDA amaçlarınıza ve hedeflerinize ulaşabilir, hayallerinizi gerçekleştirebilirsiniz. ... Deyin.

6-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İş adamı – İş kadını olmak demektir. Ticaret yapmak – para kazanmak – Yatırım yapmak – Daha çok insana iş vermek demektir. ... Deyin.

7-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " güvenilir - inanılır – dürüst insanlarla doludur. Bu yüzden hemen şimdi, korkmadan, bize katılabilirsiniz. Güveni, rahatlığı ve huzuru yaşayacaksınız. Barışı tadacaksınız.

8-) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ ve teklif kampanyalarımızdan faydalanın. Tek yapmanız gereken hemen şimdi karar verin ve **ÜYELİK FORMUNU** doldurup - imzalayarak aramıza katılın. Aidatlarınızı zamanında ödeyin ki sıra dışı saygın hizmetlerimizden faydalanın.

B.) SEÇMENE ANA MESAJI VERİN :

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İş adamı – İş kadını olmak demektir. Ticaret yapmak – Para kazanmak – Daha çok yatırım yapmak – Daha çok iş sahası açmak, daha çok insana **İŞ – AŞ – EŞ** vermek demektir. Bizim diğer siyasi partilerden farkımız şudur: " **KATILIMCI YÖNETİM " anlayışı** ile şirkette çalışan insan kaynaklarını (**BAĞ-KUR – SSK – Emekli Sandığı mensupları**), **mesleğinde çalışan herkesi kendi işinin patronu** yapmaktır. Çalıştığı iş biriminin **binası – donanımı – kullandığı araç ve gereçlerin – makine ve teçhizatın** gerçek sahibi olması demektir. **Kendi işinin patronu olması** demek, iş dünyasında **DEVİRİM** demektir. **Mesleğinde çalışan herkesin** Hem **piyasa üzerinden yüksek maaş** alırken hem de şirketin yıllık kazancından pay alarak **yüksek primler kazanması** demektir. **Çalışan meslek sahibi herkesin** tek yapması gereken şey de işini yaparken daha **verimli ve etkin** çalışması, daha kaliteli, daha hızlı ve daha çok üretmek için **teknik ve yöntemler** geliştirmesidir. İşini daha iyi yönetmek için işinde uzmanlaşmalı ve profesyonelleşmelidir. Kim **iş fırsatlarını yakalamak** için **kendisini geliştirmek** istemez ki? Kim, **ailesinin geleceğini güvence altına** almak için **kendisine ve kendi işine** doğrudan **yatırım yapmak** istemez ki?

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, hak ederek mesleğinizden - işinizden daha çok para kazanacaksınız. Yarınlara umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle, sosyal gruplarınızla iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacaktır. Daha **zengin ve mutlu**, muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Ali Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** 'a bol bol dua edeceksiniz. ...deyin.

8. SEÇMEN KARŞISINDA KONUŞURKEN :

SEÇMENE değil BÜYÜK DEĞERLERİNE HİTAP EDİN

İŞ ADAMLARINA - İŞ KADINLARINA

İş adamı – İş kadını olmakla ticari faaliyette bulunarak, **akıl teri – alın teri** dökerek, mesleğinizden - işinizden hak ederek daha çok para kazanacaksınız. Yarınlara umutla, geleceğe güvenle bakan bir **aile** kuracaksınız. Hep beraber birlikte kalkınmak için **çalışanlarınızla, çevrenizle, cemaatinizle**, sosyal gruplarınızla **iş birliği ve güç birliği** yapacaksınız. İktidarımızda herkes ekonomide ürettiği için **HAK ETTİĞİNİ** adilce kazandığı için **toplumsal huzurun ve barışın** inşasında bir tuğla da sizin olacak. Daha **zengin ve mutlu** muradına ermiş olarak **Allah' a** şükredecek ve **Hamdolsun Rabbime** diyeceksiniz. **Ekonomik refaha** erdiğiniz için **Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut"** 'a bol bol dua edeceksiniz. Deyin

.....

9. GELECEĞİN ŞİMDİDEKİ GÜCÜNDEN FAYDALANIN :

SEÇMENİ HİPNOZ EDİN

HİPNOZ YÖNTEMİYLE Hipnozcu, bir salonda toplanan **SEÇMENİ** hipnoz eder. **SEÇMEN** hipnoz uykusundaiken, **12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ** açıklamasını, bir hikâye diliyle **SEÇMENİN** deneyimlemesini sağlayarak yaşatır.

İnsanları **EVET** demeye nasıl ikna edersiniz? Anlaşmazlık durumlarında en iyisi geleceğe **HİPNOZ** yolculuğu yapıp, kendilerini olası durumların içinde hayal ederek, neler yaşanabileceğini, neler hissedebileceğini, hangi yolu tercih edeceğine yardımcı olarak **SEÇİMDE EVET** kararını vermesini sağlarsınız.

Hipnozda " **geleceğe giderek** " yaşamlarının kendilerine sunacağı güzellikleri ayrıntılı bir şekilde hayal etmelerini sağlayın. Amaç; olumlu, gerçekçi ve inanılır bir gelecek hayali kurmasını sağlayarak ileriye dönük bakmalarını (**A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "** iktidara gelince bir düşün vaatlerimizi, bir iş adamı olmanın avantajlarını - kazanımlarını - faydalarını) ve bu olumlu hale ulaşabilmek için ne tür adımlar atmaları gerektiğini planlamalarını sağlayın.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " un iktidara gelmesini istiyorum. Bunun için tüm **GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ** imkânlarımı bu uğurda kullanmaya ant içiyorum. Bunun için gecemi – gündüzüme katacağıma yemin ediyorum.

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET * SEÇİM KAMPANYASI İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	 s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 199
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 206
28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek"...	s. 207
29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER !	 s. 216
30.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER	 s. 249

1. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " İKTİDARI İÇİN

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET için SEÇİM KAMPANYASI * KILAVUZ EL KİTABI

2. Ne Cumhur İttifakı – Ne de Millet İttifakı – 3.SEÇENEK : İŞ İTTİFAKI

3. EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ. Ya İSTİLAL !... Ya da ÖLÜM !..

4. Bir Lider Doğuyor !.. Bir rüyam var : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "

5. ARTIK EMİN ELLERDESİNİZ !.. İKTİDARA YÜRÜYORUZ !..

6. DEHA UYANDIRMA MERKEZLERİ ile STATÜKOYU yıkip DEĞİŞİMİ başlatıyoruz

7. BİYOLOJİK ÇAĞ : " Birleştirilmiş ve Bütünleştirilmiş Yeni sistemler Kuruyoruz "

8. Dünyadaki Ekonomik kriz olan Nuh tufanı hızla Türkiye'ye yaklaşmaktadır. **Ekonomik tufanda** yok olmamak için **Nuh'un gemisini** inşa eden **BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT, BİYÖNDER GEMİSİ'** ne kendisine inanan tüm **iş dünyasını – İş adamını – İş kadını – Çalışan İnsan Kaynaklarını** gemisine alarak, iş dünyasını güvenilir limanlara götürecektir.

9. " Devletçilik zihniyeti " iş dünyasının önündeki TEK ENGEL TAKOZ ` dur.

10. BİYOLOJİK ÇAĞIN özelliği : **MESLEKİ LİYAKAT ve KURUMSAL KİMLİK YAPISI** ile hareket etmektir. " **BİRLEŞTİRİLMİŞ ve BÜTÜNLEŞTİRİLMİŞ SİSTEMLER "** kurmaktır. **BİYOLOJİK ÇAĞ** da zamanın efendisi olan ülkeler **dünyanın lideri** oluyor. **Zamanın efendisi** olmak için **mesleki liyakat ve kurumsal kimlik yapısı** ile herkes **mesleğinin tekniğini** ustaca seri şekilde uygulamalıdır. Böylece tüm işler hızlıca sonuca ulaştığından işletmeler **zamandan tasarruf ederek**, tüm maddi ve manevi **maliyetleri minimum** ettiğinden, işletmenin karı otomatik olarak artıyor. İşte bu **akıl teridir**. Müşterinize sunduğunuz ürün ya da hizmet de **alın teridir**.

Bu değişimi başardığınızda piyasada – pazarda – sektörde **sıra dışı eserler** sergileyeceksiniz. İşletmeniz ve kişiliğiniz **marka değeri kazanarak**, ürün ya da hizmetlerinize **katma değer** katacaksınız. Bu da sizin **yüksek karlar elde etmenizi** sağlayacak. **KONYA kadar HOLLANDA** tarımda Türkiye'nin 10 katı ihracat yaparken, koskoca **TÜRKİYE neden HOLLANDA'NIN** 10 katı kadar ihracat yapamasın ki?

11. Her eleman, iş yerinde iş yaparken işletmede kullandığı bina ve donanım - makine ve teçhizat - araç ve gereçler kendi mülkiyetinde olması gerekir ki daha **itinalı ve dikkatle** kullansın. Yani inisiyatif sahibi olmalıdır. İşte bu yeni anlayış ve uygulama **Türkiye' de bir devrim** yapacaktır. Türkiye' de **yatırımlara hız katacak**, mesleğinde işsizlere **bir iş fırsatı** doğuracaktır. Bu yeni sisteme katılanlar artık **yarınlara güvenle** bakabilecektir. Çünkü insan kaynaklarının her bireyi, iş yerinde kendini, artık **yaptığı işinin patronu** olarak görecektir.

12. SEÇMENE şu mesajı verin : " Bugünkü durumunuzdan, ekonomiden memnun değilseniz, hayatınızdan şikâyetçiyseniz hissettiklerinizi tamamen değiştirebilir ve kendinizi daha harika hissetmeye başlayabilirsiniz. "

13. " KATILIMCI YÖNETİM " anlayışı ile kim **iş fırsatlarını yakalamak** için **kendisini geliştirmek** istemez ki? Kim, **ailesinin geleceğini güvence altına almak** için **kendisine ve kendi işine** doğrudan **yatırım yapmak** istemez ki?

14. Ekonomik refaha erdiğiniz için **Ali Devletimize ve Yüce Milletimize** şükran duyacaksınız. Bu güzel duygulara vesile olan bizler için, **A ANAHTAR PARTİ "Genç Umut" 'a** bol bol dua edeceksiniz. ...deyin.

15. SEÇMENİ statükoyu sorgulamaya itmek gerekir. Şimdiki hayatlarından insanlar memnun mu? Türkiye' de hayatından memnun kim var ki? Bu durum hep böyle mi sürecek? Bu kötü gidişata kim dur diyecek?

16. Bürokrasisi iş dünyasını ezip geçiyor. Yetkililerin tek derdi **devletin gücünü** göstermek. Yani insanlara **GÜÇLÜK** çıkarmak.

17. HEDEFİMİZ : TÜRKİYE' yi gelişmiş ülkeler seviyesine getirmek. Önce **İstikrarlı Ekonomik Kalkınma Modeliyle fiyat istikrarını sağlamak**. Böylece mutfaktaki yangını söndürmek. Sonra da dünyada ekonomisi kalkınmış olan ilk 7 ülkeye ülkemizi de sokmak. **KUR – FAİZ – ENFLASYON oranlarını gelişmiş ülkeler seviyesine** getirmek. **KUR** 1 DOLAR - 1 TL / **FAİZ** % 2 / **ENFLASYON** % 3. Yani **Türkiye' yi " Fırsatlar Ülkesine "** dönüştürmek.

18. Türkiye ` de NİŞ PAZARLARDA özel müşteriye sıra dışı ürün ya da hizmetler geliştirmeden, işletmelerin çeşitliliğini ve sayısını arttırmadan, **akıl teri ve alın teri dökmeyen**, sıra dışı fikirler ve sıra dışı eserler üretmeden, ekonomi piyasasında **pazar ve sektörlerin çeşitliliğini** arttırmadan Ekonomide **dünya liderliği** yakalanmıyor.

19. Tüm işlerde **amaçlara göre yönetimle sonuç odaklı** hareket edilmediği için **müşteri memnuniyeti** bir türlü sağlanamıyor. Kaybeden ülke ekonomisi oluyor. Kazanan ise maalesef **KUR – FAİZ – ENFLASYON bermuda şeytan üçgeni**. Sürekli tırmanıyor. Sorun yok diyerek sorun çözülüyor. **Altta kalanın canı çıkıyor.**

20. Bir ülkenin ilerlemesi ve kalkınması, iş dünyasının zenginliğine (**yatırımcı, iş adamı – iş kadını, mesleki niteliklere sahip çalışan insan kaynakları**), yapılan işlerin bolluğuna (**bir ülkede iş bölümü ne kadar fazlaysa tam istihdamı sağlamak o kadar kolaydır. Bir işletmede ne kadar çok meslek erbabı iş birliği yapıyorsa, işletme o kadar güçlüdür ve küresel bir şirket haline gelebilir**) ve işlerin çeşitliliğine (**müşterilerin çeşitli ihtiyaçlarını bağımsız karşılayan NİŞ pazarların varlığı**) bağlıdır.

21. LİBERAL anlayışa geçmek gerekiyor. **Hür teşebbüsün** önü açılması gerekiyor. Tüm **devlet mekanizmasının ve devlet sistemlerinin** iş dünyasına hizmet etmesi gerekiyor. Mesela **adalet sistemi** iş dünyasına çalışmıyor. Ancak bir **HUKUK DEVLETİ** iş dünyasına hizmet ediyor.

22. Statüko demek : Hayatı sıradan biri gibi, memur veya emekçi zihniyetle monoton yaşamak, ekonomik ve sosyal baskılara boyun eğmek, siyasi yasaklarla yaşamak, ailesinin geçim derdini düşünmek, evine ekmek götürmekten başka hayattan fazla bir şey istememek, geleceğini hayal edememek demektir.

Değişim demek : İş dünyasında bir iş adamı – iş kadını gibi sürekli yeni iş fikirleri üretmek, harekete geçmek, özel teşebbüsle iş kurmak, işinde başarıdan başarıya koşmak, işinde sürekli yenilikler üretmek, yeni projelere imza atmak, işine daha çok yatırımlar yapmak, daha çok para kazanmak ve insanlara **İŞ – AŞ – EŞ** vermek demektir.

23. Türkiye' de değişimi sağlamak zordur. Çünkü kimse değişmek istemiyor. Herkes " *Bu böyle gelmiş - böyle gider* " anlayışı ile davranıyor. Herkes her gün hep aynı şeyleri yapıyor Hep aynı şekilde davranıyor. Davranışı alışkanlık haline geliyor. Böylece herkes tutarlı davranıyor. İnsanların yaptığı şeyler, bizim onların yapmasını istediğimiz şeylerle **zıt** olur

24. Kendinize özgün KARİZMATİK İŞ ADAMI İMAJI oluşturun.

- | | |
|--------------------------------|---|
| I.) SEMBOL | : İş Anahtarı |
| II.) RİTÜEL HAREKETLER | : Oturuş – Dikiliş – Yürüyüş şekli |
| III.) TÖREN HAREKETLERİ | : Alkış – İleri İşareti – Başarı İşareti – |

25. İş hayatını güçlendiren **LİBERAL ekonomi** anlayışına geçmelidir. Bireysel kalkınmaya, bireysel zenginleşmeye önem vermek gerekir. Bireysel zenginleşme için herkesin bir meslek sahibi olması gerekiyor.

26. KÜLTÜR DİL DEVRİMİ yapacağız. Arapça dili gibi, kelime üretme metodu geliştireceğiz

27. İş adamı iş aramaz çünkü iş peşindedir. İşi vardır. Tek derdi işini büyütmek için işine yatırım yapmanın, işletmesini büyütmek için yollarını arar. Gecesini gündüzüne katar. Daha çok yatırım ile daha çok insana iş vermeye çalışır.

28. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " olmanın işte sana en büyük avantajı : " *Sana Verilen Balığı Yemeyi değil, Balık Tutmayı Öğreneceksin* " deyin. " *Tuttuğun balığı ister başkasına ver, istersen kendin afiyetle bir güzel ye* " deyin. **Yeter ki bir iş fikrin olsun ! " Türkiye Fırsatlar Ülkesinde "** markalaşarak bir servet kazanacaksın.

- | | |
|---|---|
| 29. TÜRKİYE' DE SİYASİ SEÇİM İTTİFAKLARI | : İşte Bizim Farkımız |
| - CUMHUR İTTİFAKI " Devletçilik Zihniyetli " | : Bayrak – Devlet – Millet vurgusu |
| - MİLLET İTTİFAKI " Bürokrasi Zihniyetli " | : Sosyal Devlet vurgusu |
| - İŞ İTTİFAKI " Liberal Zihniyetli " | : İş dünyası vurgusu |

30. SİYASİ İKBAL ARAYANLARA : HAKEDENE GÜÇ / NÜFUZ / İMTİYAZ sağlayın

GÜÇ: Bir işi yaptırma ve yönlendirme kudreti,

NÜFUZ: Sözünü geçirme gücü, istediğini yaptırma gücüne sahip olan, itibarlı

İMTİYAZ : Bir kimse, kuruluş veya topluluğa başkalarından farklı olarak tanınan hak ve üstünlükler, ayrıcalıklar

31. Türkiye'nin üzerinde bir ölü toprağı var. Türk milletinin doğrulup silkelenmesi ve üzerindeki bu ölü toprağı atması gerekir. Ey Türk Milleti ! Titreyerek kendine gel ve silkelen. **Üzerindeki ölü toprağı at. Artık Yetti Gayri !..**

32. **EN İYİ 4 İKNA YÖNTEMİ**

Fuat Can Çalışkan

İkna etme gerçekten bir sanat çeşididir. İnsanlar olarak kendi düşünce kalıplarımızı korumaya yatkın inatçı varlıklarız. Dolayısıyla herkesi ikna etmek, aynı düşüncede buluşturmak sıklıkla zorlanılan bir durumdur. Çocukları ikna etmekten evcimen arkadaşınızı dışarı çıkmaya ikna etmeye kadar, sevdiğinizi ikna etmekten kendinizi ikna etmeye kadar çoğu **ikna çabası çantada keklik** değildir.

Psikoloji bilimi ise **ikna tekniklerini ve taktiklerini araştırarak** bizlere daha iyi bir anlayış sunuyor. **İnsanların** gerek **düşünme süreçleri** gerek **karar verme mekanizmalarını** inceleyerek hangi etmenlerin bu süreçleri daha iyi etkilediğini görmemizi sağlıyor. Bu araştırmaların bir başka faydası ise **reklamcılar veya satıcılar** gibi ikna etme sanatını en çok konuşturan kişilerin yöntemlerine karşı savunma kazanmak olabilir.

İkna Tekniği 1: Bozun ve Tekrar Kurun

Bu etkili tekniğin alt yapısında bir miktar kafa karıştırma yatmaktadır. Hipnoz da bundan güç alır, kafa karışıklığı. Burada anahtar nokta kelimeler veya cümle yapılarıyla oynayarak alışlagelmiş düşünme örüntüsünü istediğiniz yönde bozmaktır. Örnek olarak "**Bugün biraz bağış ve destekte bulunun "** yerine "**Bugün bağış biraz, yardım size de iyi gelir "** cümlesi kullanmak; "**muffin**" yerine "**kağıt kekler**" demek bu tekniğe örnek verilebilir. Bu teknikte isminden de anlaşılacağı ve örneklerde de görüleceği üzere iki adım bulunmaktadır.

Birinci adım klasik bir duyuru formunu, düşünce tarzını, seslenme sözünü değiştirmek ve bozmaktır. İkinci adımda ise bozulmuş düşünce yapısını "**Uygun bir fiyat "**, "**Kaçırılmayacak fırsat "** ve "**Evinizde mutlu olun "** gibi hedef kitlenin de mutlu olacağını ve **onların iyiliğine bir hizmet olduğunu vaat eden bir ifade ile** tamamlamak önemlidir.

"Bozun ve tekrar kurun" tekniği anlık bir ikna metodudur. Kişinin zihin akışını bozma ve hafif bir kafa karışıklığı yaratma üzerine dayalı olduğu için kısa sürelidir. Ayrıca araştırmalara göre bu ikna yöntemi en çok belirsizliğe dayanabilen, belirsizlikle baş edebilen insanlarda işe yaramaktadır.

İkna Tekniği 2: Ufak İyiliklerin Makul Hale Getirilmesi

Bu ikna tekniği ise istenen veya talep edilenin gayet makul ve işe yarar duyulmasını sağlamak üstüne kuruludur. Önceki ikna metodunda olduğu gibi bu da en iyi sözel olarak etkisini gösterir.

"**Bir dakikanızı ayırmanız bile çok işime yarayacak "**, "**Bir liralık bağış bile hayat kurtarmaya yardımcı oluyor "**, "**Her yardım bizim için çok değerli "** gibi cümleler bu tekniğe örnek gösterilebilir. Bu örneklerde de görüldüğü üzere önemli olan nokta en ufak yardımın bile işe yaraması vurgusudur.

Bu tekniğin dinamiği ve nasıl işe yaradığı konusunda çok net bir cevap yoktur. Bazılarına göre çok çaresiz olunması insanları ikna etmektedir. Bazılarına göre ise çabası iyilik, çok çaba sarf etmeden işe yarar bir şey yapmak insanları ikna etmede kolaylık sağlamaktadır. Belki de insanlar karşı çıkmak yerine bu küçük iyiliği yapmayı tercih ediyor olabilirler. Bu sonuncu da kayda değer ve önemlidir çünkü çoğu insan yüzleşme ve reddetme ile ilgili zorlanmaktadır.

İkna Tekniği 3: Kapıda Ayak Tekniği

Bu ikna metodunun adı maalesef çok da sevilesi bir yerden gelmiyor. Kapıdan kapıya dolaşıp ürün satmaya çalışan pazarlamacıları hatırlar mısınız? Hiç o döneme denk gelmediyseniz bunu bilmiyor olabilirsiniz. Tekniğin ismi bu pazarlamacılardan gelmektedir. Kapı surata kapatılmadan önce ayağı araya sokarak kapanmasını engelleme çabasının özetidir.

Tekniğin işe yarama prensibi küçük isteklerle daha büyük isteğin kabulünü sağlamaktır. Buradaki anahtar nokta ise isteklerin benzer olmasıdır. Küçük isteğin ve ardından gelen daha büyük isteğin temelde benzer olması tekniğin temel prensibidir. Örneğin, bin lira borç istemeden önce "**Eşyalarımı taşımama yardım eder misin?**" demek bin lira borç almayı kolaylaştırmayacaktır. Bu istekler benzer değildir. Ancak "**Beni de eve bırakır mısın?**" demeden önce "**Eşyalarımı taşımama yardım eder misin?**" demek karşınızdaki kişinin sizi eve bırakma ihtimalini arttıracak ve güçlendirecektir.

İkna Tekniği 4: Suratına Kapı Çarpmak

268

Bu ikna metodu da önceki ile benzer bir yapıya ve isme sahip. İsmi aynı şekilde kapı kapı dolaşan pazarlamacılardan geliyor ve alt metinde reddedilme yattırıyor. Büyük bir istekte bulunup reddedilmek bu tekniğin özünü oluşturuyor. Garip geldi kulağa değil mi?

Bu ikna metodunda önceki metodun tam tersi bir süreç işliyor. Önce kabul edilemez, kabul edilmeyecek büyüklükte bir istekte bulunup reddediliyorsunuz. Ardından da daha kabul edilebilir bir istekte bulunuyorsunuz. Buradaki anahtar noktalardan biri ise zamanlama. İstek ve taleplerin art arda gelmesi önemlidir. Bir araştırmada, cafede seçilen bir kişiye yanan oyuncular (**araştırmacıların kiraladığı oyuncular**), sevgilisinin çekip gittiğini söyleyip hesabı ödemelerini istemiştir. Bu ilk isteği reddeden kişinin ikinci istek olan, "3-5 lira verir misiniz en azından" sorusunu kabul etme ihtimali artmıştır.

İkna metotları ve teknikleri çok çeşitlidir. Bunlar üstüne çokça da araştırma yapılmaktadır. Bu metotların işe yaramasında birçok farklı dinamik olabildiğinden ikna tekniğinin nasıl işe yaradığını da anlamak ve bilmek önemlidir. Tabii bu ikna yöntemleri size sonucu garantilemez, ancak şansınızı arttırabilir. Biraz şansınızı yükseltmekten de zarar gelmez, değil mi?

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET * SEÇİM KAMPANYASI

İÇİNDEKİLER

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmişi :	 s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	 s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	 s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	 s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	 s. 17
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	 s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI	 s. 24
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	 s. 43
9.) SİYASET AKADEMİSİ	 s. 51
10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ	 s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	 s. 61
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	 s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	 s. 69
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	 s. 83
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	 s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	 s. 97
18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	 s. 101
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	 s. 112
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	 s. 122
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	 s. 127
22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	 s. 143
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	 s. 164
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	 s. 181
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	 s. 190
26.) SEÇİM VAATLERİ	 s. 200
27.) AKP İKTİDARINDA GÖRDÜĞÜM 2 RÜYA ve İŞTE YORUMLARI	 s. 206
28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek"...	s. 207
29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER !	s. 216
30.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER	 s. 249

31.) KISA NOTLAR	 s. 265
32.) DÖKÜMANLAR	 s. 271

İNSANLARA DÜŞÜNCELERİNİZİ ANLATMANIN YOLLARI

1. Bir tartışmadan çıkabilecek en iyi sonuç **o tartışmanın hiç olmamasıdır.**
2. Diğer kişilerin fikirlerine saygı gösterin. Asla **!.. Yanılıyorsun?.. demeyin.**
3. Eğer yanılıyorsanız, bunu kabul etmekten çekinmeyin.
4. Konuşmaya dostça bir şekilde başlayın.
5. **?Evet?lerle karşınızdakini anladığınızı gösterin.**
6. Diğer insanların daha fazla konuşmasına izin verin.
7. Karşınızdakinin fikrinin **ona ait olduğunu hissetmesini sağlayın.**
8. Olaya **karşınızdaki kişinin gözlerinden bakmaya gerçekten çalışın.**
9. Karşınızdaki kişinin düşünce ve isteklerine saygılı olun.
10. Diğerlerinden daha yüce güdülere hitap edin.
11. **Fikirlerinizi örnekleyerek açıklayın.**
12. **Meydan okumaktan kaçınmayın.**

32.) DÖKÜMANLAR :

Konu : İş dünyasının önünü açmak için **SİYASİ OLUŞUMA DESTEK** bekliyorum.

Merhaba;

MESAJ – LİNK – MAİL ile size gönderdiğim **EK DOSYALARDA**, yeni bir siyasi oluşum olan **İŞ İTTİFAKININ Türkiye’de ve dünyada teşkilatlanıp** başarıya ulaşması için siyasi faaliyetlerimizi nasıl yürüteceğimizi anlattım.

EKTE **PDF E – KİTAP A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SEÇİM KAMPANYASI** kılavuz el kitabını okuyarak önce incelemenizi sonra da bize **KATILARAK DESTEK VERMENİZİ** bekliyorum.

Siyasi Amacımız : " **Türkiye’yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek.** " Yani İş dünyasının önünü açmak. Yani **bir iş fikrine sahip** olan her bir girişimcinin **KİŞİSEL ve KURUMSAL KİMLİK YAPISI ve STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞI** ile davranmasını sağlamak.

Böylece kendisine **bir yatırımcı SERMAYE** bulmasına ve **KÜRESEL BİR İŞ ADAMINA** dönüşmesine imkân oluşturmak için **SON TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ** olan **DONANIM MAKİNE ve TEÇHİZATI**, günümüzdeki **BİYOLOJİK ÇAĞIN** gereklerine uygun - kendini hazırlamış **nitelikli liyakat sahibi üretken BİYÖNDER YÖNETİCİLERİ – İNSAN KAYNAKLARINI – MÜŞTERİYİ TÜRKİYE’ DE** bulmasını sağlayarak **Güzel Ülkemizi - Güzel Memleketimizi** yani " **Türkiye’mizi Bir Yatırım Cennetine Dönüştürmek !.. "** **Bunu başarabilirsek Ne Mutlu Bize !..**

Fırsatlar Ülkesi Olmak demek, bir iş fikrinize hemen bir yatırımcı bulmanız demektir. Böylece güzel memleketimizde kişisel hayallerinize, kurumsal amaç ve hedeflerinize artık ulaşıyorsunuz. **Kendinizi, ailenizi, çevrenizi ve çalışanlarınızı** bir güvence altına alıyorsunuz. **Gelişmiş ülkelerdeki gibi makul vergilere emsal kazanç verginizi ödeyerek Devletimize ve Milletimize** şükranlarınızı sunuyorsunuz!

Sevgi ve saygılarımla

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

FACEBOOK : AnahtarParti

E- POSTA : anahtarparti2023 @ gmail.com

E- POSTA : sendilbent @ gmail.com

TWİTTER : @ sendilbent @ OSendilbent

WHATSAPP : 0545 237 83 53 – 0545 BESTELE

SİZDEN ÖZEL İSTEKLERİMİZ

1. 2023 ` de İKTİDARA gelmemiz için **DESTEK** olur musunuz? Bunun için;
TÜM İŞ DÜNYASI ÜYELERİNİZE ve SOSYAL MEDYA TAKİPÇİLERİNİZE
bu **MESAJ – LİNK – MAİL - EK DOSYALARI** gönderir misiniz ?..
2. GENEL TOPLANTILARINIZA **beni bir konuşmacı olarak** davet eder misiniz?
3. TÜRKİYE ve DÜNYADA teşkilatlanmak için gönüllü olarak **bir görev alıp temsilcimiz** olur musunuz ? Lütfen CV gönderiniz.
4. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " üye olup AİDAT** öder misiniz?
5. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " BAĞIŞ** yapar mısınız?
6. **PDF E - KİTAP A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " SEÇİMDE EVET * SEÇİM KAMPANYASI El Kılavuz Kitabı** İŞ İTTİFAKI için SEN DE DESTEK OL. CEPBANK 'tan 1000 TL GSM:05452378353 'e gönderir misiniz? Her şey KAYIT ALTINDA... Her kuruluşunuzun nereye harcandığını görün.
7. **PDF E - KİTAP SEÇİMDE EVET * SEÇİM KAMPANYASI Kılavuz El Kitabı** her seçmen eve **10 milyon adet** matbaa baskısı için **SPONSOR** olur musunuz?
8. **A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " İSTANBUL ve ANKARA 'da** kuracağımız **İL BAŞKANLIĞI GENEL MERKEZİ** için **BAĞIŞ** yapar mısınız?

HİZMETLERİMİZ

1. Amaç **ÜYE olanların önünü açmak** için, yerel ve küresel iş dünyasından bir çevre kazandırmak. **EKONOMİK ve SOSYAL ETKİNLİKLER** düzenlemek.
2. Üyelerin **KİŞİSEL KİMLİĞİNİ** yapılandırıp **mesleki kariyerinde** ilerlemesini ve yükselmesini sağlamak.
3. İşletmelerin **Kurumsal Kimliğini yapılandırarak**, Stratejik Yönetim Danışmanlığını yapmak, küresel bir işletme haline gelmesine vesile olmak.
4. Kişilerin ve Kuruluşların **Dehasını Uyandırarak** kamu hayatı ve özel iş dünyasının müşterilerinin **sorunlarına köklü çözümler** bulmasını sağlamak.

A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut İKTİDARA " ÜYE OLANLARDAN

İŞ DÜNYASI ÜYELERİNDEN - HER AY AİDAT ALINIR

5- HOLDİNG ŞİRKET SAHİBİNDEN	10.000 TL AİDAT alınır
6- MELEK YATIRIMCIDAN	8.000 TL AİDAT alınır
7- LİMİTED ŞİRKET SAHİBİNDEN	6.000 TL AİDAT alınır
8- ESNAF ve SANATKÂR' DAN	2.000 TL AİDAT alınır
E- ŞİRKET CEO ` su	4.000 TL AİDAT alınır
F- GENEL MÜDÜR	3.000 TL AİDAT alınır
G- MÜDÜR	2.000 TL AİDAT alınır
H- ŞEF	1.000 TL AİDAT alınır
VI- İŞÇİ	800 TL AİDAT alınır
VII- MEMUR	700 TL AİDAT alınır
VIII- ASGARİ ÜCRETLİDEN	600 TL AİDAT alınır
IX- EMEKLİ	500 TL AİDAT alınır
X- İŞSİZ	300 TL AİDAT alınır

İŞ DÜNYASININ DİKKATİNE !...

Sizinle aynı görüşleri paylaşıyoruz. Herkes her şeyi bilemez elbette. Kimin akademik meslek bilgisi varsa, varsın o konusun demeye getirdiniz. İşte bu düşünceye binaen " **Yeni Ekonomik Modeli** " bu temelin üstüne inşa ediyorum. Yeni anlayış ise " **Bildiğin kadar konuş ve işi yap. Eğer bilmiyorsan sus ve o işi yapma.** " Her işletme **Kurumsal Kimlik ve Stratejik Yönetimle** hareket etmelidir

1360 TOPRAK ÇAĞININ FELSEFESİ : " Feodal Sistem Toprak Ağılığı Yaklaşımı "

1860 SANAYİ ÇAĞININ FELSEFESİ : " Bilimsel Yönetim Akımıdır "

1960 BİLGİ ÇAĞININ FELSEFESİ : " Toplam Kalite Yönetimi Akımıdır "

2023 BİYOLOJİK ÇAĞIN FELSEFESİ : " Her işletme Kurumsal Kimlik ve Stratejik Yönetimle Davranmalı Akımıdır "

Hiçbir fikrim benim düşüncem değildir. Akademik ve başarılı iş adamlarının düşüncelerinden hareket etmekteyim. İŞ DÜNYASINI temel almaktaki amacım da KAPİTALİZMİ savunduğumdan değil, İŞ DÜNYASININ başarısının özünde ÜRETİM olduğundandır. Herkes EKONOMİK DAVRANIRSA, her eyleminde ve davranışında KÂRA yani DAHA HIZLI ve SERİ ÜRETİME ODAKLANIRSA ÜLKE HIZLA KALKINIR. Farkında mısınız bilmiyorum? Herkes iş üreteceğinize LAF üretiyor. Lay lay lom.. Müşterisi ise zaman kaybediyor. İŞ DÜNYASI Kâr işinde, KAMUOYU car car peşinde!.. Kimse İŞİNİ ve MESLEĞİNİ geliştirmek için **BİLİMSEL TEKNİK ÜRETMEK** peşinde DEĞİL. Bir HATİP bile kafasına ve çenesine göre değil, **HİTAP TEKNİKLERİNİ** uygulayarak **GÖNÜLLERİ FETHEDER** !.. Buradan anlaşılacağı üzere **HERKESİN BİLİMSEL BİR TEKNİKLE MESLEĞİNİ İCRA ETMESİNİ** sağlayacağız...

273

EKONOMİK KALKINMANIN SIRRININ 3 AYAĞI ŞUDUR :

1. HERKESİN BİLİMSEL BİR TEKNİKLE MESLEĞİNİ İCRA ETMESİNİ SAĞLAMAK. Herkes **KURUMSAL KİMLİK ve STRATEJİK YÖNETİM** davranmalıdır.
2. KATILIMCI YÖNETİMLE İŞ DÜNYASINDA çalışan herkesin, kendi işinin GERÇEK SAHİBİ olmasını sağlamak. Böylece amortisman giderlerinden TASARRUF EDECEĞİZ. Bu modelle Türk İşletmeleri KÜRESEL İŞLETMELERE dönüşecektir.
3. YOKSULLUĞU sosyal yardımlarla değil, fakirleri de üretime geçirerek AKILCI POLİTİKALARLA önleyeceğiz.Yoksulluğu, fakirlerin İş dünyasında motivasyonla çalışıp daha çok üretmesini sağlayarak, yoksulluğu tamamen önleyeceğiz.

STRATEJİK YÖNETİM DANIŞMANI olarak benim uyguladığım teknik ise **ORTAKLAŞA REKABET AKIL OYUNLARI TEKNİĞİDİR.A ANAHTAR PARTİNİN** farkı **herkesin DEHASINI UYANDIRARAK** sıra dışı ürün ve hizmetler üretmesini sağlayacak tekniğe sahip olmasıdır.

İŞ DÜNYASINI ve tüm insanları üretime geçirirsek **TÜRKİYE G7 ülkeleri** arasında yer alacaktır. İşte o zaman bir iş fikri olan için **TÜRKİYE FIRSATLAR ÜLKESİ** olacaktır. Yani **iş yatırımı** için aranan tüm imkanlara kavuşabilecektir. **İş adamı – Sermaye – Donanım – Son Teknolojik Makine ve Teçhizat – Nitelikli İnsan – Nitelikli Müşteri.** İşte yegane AMACIMIZ budur : Tüm bunları sağlamak.Girişimcilere ve İş adamlarına bunları ARZ ETMEK.**Sevgi ve Saygılarımla.**

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

TEŞKİLAT KATILIM için ADAY ÜCRETLERİ
AKIL OYUNLARI TEKNİĞİ İLE – ORTAKLAŞA REKABET İÇİN

İş birliği – Güç birliği için

TÜRKİYE' DE TEŞKİLATLANMAK İÇİN

MAHALLE MUHTAR ADAYI İÇİN	: 250.000 TL
BÜYÜK ŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 5.000.000 TL
İLÇE BELEDİYE BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 2.000.000 TL
MİLLETVEKİLİ ADAYI İÇİN	: 1.000.000 TL
İŞ ADAMI KOLLARI BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 750.000 TL
GENÇLİK KOLLARI BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 500.000 TL
KADIN KOLLARI BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 250.000 TL
İLÇE BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 1.000.000 TL
İL BAŞKANI ADAYI İÇİN	: 2.500.000 TL

DÜNYADA TEŞKİLATLANMAK İÇİN

ABD TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 10.000.000 TL
ALMANYA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 8.000.000 TL
İNGİLTERE TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 7.000.000 TL
HOLLANDA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 6.000.000 TL
JAPONYA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 5.000.000 TL
ÇİN TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 5.000.000 TL
RUSYA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 5.000.000 TL
KANADA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 4.000.000 TL
TÜRK DÜNYASI TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 4.000.000 TL
SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 4.000.000 TL
BAE TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 4.000.000 TL
LİBYA TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 2.000.000 TL
YUNANİSTAN TEMSİLCİSİ ADAYI İÇİN	: 1.000.000 TL

NOT : CV 'nizi lütfen MAİL adresime gönderin.

Sevgi ve saygılarımla

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

SÖZLÜK

ABARTMA : Olduğundan fazla göstermek, büyütme

ADAB-I MUAŞERET : Davranışları düzenleyen nezaket, saygı ve görgü kuralları

AGRESİF : Saldırgan, girişken, yırtıcı

AİDAT : Belli zamanlarda ödenen para, tahsisat

AKADEMİ : İlim, sanat ve edebiyat dallarında seçkin kimselerin meydana getirdiği kuruluş

AKIL OYUNLARI TEKNİĞİ : İş birliği ve güç birliği yaparak ekonomik pastayı büyütmenin ve bu pastayı en akılcı yoldan paylaşmanın yöntemidir. ORTAKLAŞA REKABET yapılır.

AKIL TERİ : Aklını kullanarak düşünce gücüyle ekonomik kazanç elde etmek

AKSESUAR : Bir şeyin gerektirdiği tamamlayıcı nesneler

ALIN TERİ : Bedenini kullanıp emek vererek, alın teri dökerek ekonomik kazanç elde etmek

ALTERNATİF : Seçenek

AMAÇ : Ulaşılmak istenen

AMBLEM : Bir düşüncenin, bir niteliğin, soyut bir varlığın sembolü olan şey

AMİR : Emreden, buyuran

AMORTİSMAN : Yıpranma payı, aşınma payı

ANAHTAR : Bir sırrı, bir meseleyi çözmeye veya maksada götürmeye yarayan araç, çare

ANALİZ : Bir bütünü öğelerine ayırarak inceleme, tahlil

ANONİM ŞİRKET : Sermayesi hisselerle bölünmüş, ortaklarının sorumluluğu sermayedeki hissesine göre sınırlı olan şirket

ANTİPATİK : Sevimsiz, soğuk, uyumsuz

AR – GE : Araştırma ve Geliştirme

ARGÜMAN : Kanıt, delil

ARŞİV : Belge değeri olan bir malzemeyi biriktirip saklamak

ART NİYET : Söylenmeyen gizli maksat

ARZU : İnsanın bir şeye karşı duyduğu istek, dilek, büyüleyici özellik

AŞİNA : Bildik, tanıdık

AVANTAJ : Bir kimseye bir hususta üstünlük sağlayan imkan ve nitelikler

AVM : Alışveriş merkez.

BAHİS : Bir konu üzerinde, kazanan tarafa kaybeden tarafın önceden kararlaştırılan bir şeyi vermesi esasına dayanan sözleşme, iddia

BAŞARI : Bir şeyin üstesinden gelme, muvaffakiyet

BAZ : Temel, taban, esas

BERMUDA ÜÇGENİ : Amerika' da okyanusta gemilerin burada tuzağa düşerek ortadan kayboldukları yer

BİLGE : Çokbilmiş, geniş ve derin bilgi sahibi olan, bunu en doğru ve faydalı şekilde kullanan, olaya hakim kimse

BİLGİ : Bir hüküm vermek için gerekli unsurlardan her biri

BİLİNÇ : Şuur, olayların farkında olan

BİLİNÇ DIŞI : Mantiğin düşüncenin değil, duyguların tesir ettiği **etki – tepki ile** davranışa yön veren

BİREY : Vatandaşlık sorumluluğuna sahip olan fert

BİYLENYUM : Biyolojik Çağın başladığı yer

BİYÖNDER : Biyolojik Çağın önderi

BORSA : Devlet izniyle yapılan menkul değerlerle standart ürünlerin (tahvil, para, hisse senedi vs.) fiyatlarının serbestçe teşekkülüne, alınıp satılmasına imkan veren yer

BRANŞ : Dal, kol, şube

BURS :Bir kimseye öğrenim, araştırma vb. masrafları karşılığında devlet veya özel kuruluşlar tarafından verilen aylık yardım parası

BÜROKRASİ : Kamuya ait işlerin ve işlemlerin bir memur kadrosu eliyle uzun – güç – dolaşık yollardan yürütülmesini esas alan memur zihniyeti, kırtasiyecilik

CEMAAT : Dini insan toplulukları

CEO : Şirketlerin en üst düzeyindeki yönetici

ÇEVRE BASKISI : Davranışlarımızı manipüle eden çevresel gruplar

ÇIRAK : Bir ustanın yanında zanaat ya da sanat öğrenen kimse

ÇÖPÇATAN : İki çifti baş göz eden, evlenmelerine vesile olan kimse

DAHİL : Karışma

DÂHİL : İçeri

DAVET : Çağırma, gelmesini isteme

DAVRANIŞ : Birine karşı takınılan tavır

DEĞER : Bir şey veya kimsenin taşıdığı yüksek manevi vasıf, meziyet, kıymetli nitelik

DEĞİŞİM : Canlıların, atalarından veya aşla gelmiş şekillerinden daha farklı özellikler kazanması

DEHA : Olağanüstü yetenek, dahilik

DENEYİM : Belirli bir amaçla ve belirli usullerle yapılan deneme, yaşanarak elde edilen bilgilerin bütünü, tecrübe

DEPRESİF : Ruhi çöküntüde olan

DEPRESYON : İnsanın çalışmasına, verimine tesir eden ruhi çöküntü

DERNEK : Belli bir düşünce ve amaç etrafında toplanan kimselerin kurduğu topluluk

DETAY : Ayrıntı

DEVİRİM : Alınan tedbirlerle kısa sürede yapılan köklü değişiklik, inkılap

DIŞA DÖNÜK : Dış dünyaya yönelmiş, insanlarla hemhal olan kişi

DİLENCİ : Arsızca isteyen, istemekten utanmayan, açgözlü kimse

DİPLOMAT : İşlerini kurnaz bir beceriklilikle ve usta manevralarla yürüten kimse

DİRENÇ : Bir kuvvetin etkisine karşı koyma gücü, mukavemet

DİZAYN : Tasarımlamak

DOĞAÇLAMA : Ezbere değil, inisiyatifle hareket etmek

DRAM : Acıklı, üzücü olay

DRAMA : Hayattan alınma üzücü veriri olay

DRAMATİK : Üzüntü verici

DUYGU : Sevinç, hüznün vb. ruh hali

DUYGUSAL : Hissi davranan

DÜRTÜ : Canlının belirli bir davranış içine girmesini sağlayan duyguya dayalı şiddetli ve dayanılmaz istek

DÜRÜST : Doğruluktan ayrılmayan, özü sözü bir, mert, doğru

DÜRÜSTLÜK : Doğruluk, mertlik

DÜŞÜNCE : Yapılması düşünülen şey, niyet, tasarı

EKONOMİ : Bir ülkedeki mal ve hizmetlerin, üretim, tüketim ve dağıtımına ait hususların bütünü

EKONOMİK KRİZ : KUR – FAİZ – ENFLASYON dengelerinin bozularak hayat pahalılığına yol açması

EKSTRA : Tarifinin dışında olan, ağıktan verilen

ELEMAN : Bir işte çalışanlardan her biri

EMİN ELLER : Güvenilir, inanılır, itimat edilir kimseler

EMPATİ : Duygudaş

EMPATİK : Duygudaşlık

ENFLASYON : Pahalılık, para değerinin düşmesi ve fiyatların yükselmesi şeklinde kendini gösteren ekonomik durum

ESNAF ve SANATKAR : Kazançları sermayeden ziyade zihinsel ya da bedensel çalışmaya dayanan küçük ticaret sahipleri

ETKİN : Faal, tesirli, aktif, hareketli

FAALİYET : İşler durumda olma, hareketlilik gösterme

FAİZ : Belli şartlarla ödünç verilen paradan muayyen zaman sonunda alınan kar

FAKTÖR : Bir sonucun meydana gelmesinde etkili olan unsurlardan her biri

FALSO : Hatalı davranış, yanlış hareket

FARKINDA : Var olduğunu gören

FARKINDALIK : Anlamak, sezmek, işin inceliğini kavramak

FARKLILIK : Ayırt edilmesine sebep olan, bir başkalığı bulunan,

FAVORİ : Bir işte üstünlük kazanacağına inanılan kimse, gözde olan, en çok beğenilen

FELSEFE : Olaylara bakış tarzı, dünya görüşü, bir şey hakkında düşüncesi olan

FIRSAT : Elden kaçırılmayacak bir durum

FİKİR : Bir kimsenin kendine göre vardığı hüküm, görüş, kanaat

FİLTRE : Süzgeç

FOBİ : Mantık dışı korku

FON : Bir işi yürütmek için gerektiğinde harcanmak üzere elde bulundurulmuş para

FORM : Bir amaçla istenen bilgilerin yazılması için hazırlanmış basılı kağıt

FORMÜL : Kalıplaşmış ifade, değişmez ifade

FTÜZ ANALİZİ : Çevresel değişimi FIRSAT – TEHDİT – ÜSTÜNLÜK – ZAYIFLIK perspektifinde değerlendirerek, işletmenin davranışına yön vermeyi amaçlayan bir analiz tekniği

GARANTİ : Bir işten doğacak zarar ve ziyana ödemek üzere gösterilen karşılık, güvenci, teminat

GARD : Sporda rakipten korunmak için alınan durum, pozisyon

GARİP : Kimsesiz, zavallı, biçare

GEREKÇE : Mantiğı haklı çıkaran, onun dayanağını olan sebep

GÖRÜŞ : Bir konu hakkında araştırma ve tecrübeler sonunda varılan hüküm

GRAFİK : Bir olayın gidişatını gösteren çizgilerden meydana gelmiş şekil

GRUP : Topluluk, takım

GÜÇ : Bir işi yaptırma ve yönlendirme kudreti,

GÜVEN :Tehlikede bulunmama durumu, itimat

HEDEF : Varılmak istenen nokta,

HEDEF KİTLE : Bir işletmenin hizmet sunmayı hedeflediği müşteri grubu

HİJYEN : Sağlığa uygunluk

HİKAYE : Sırasıyla ve etrafıca anlatılan olay

HİPNOZ : Telkin yoluyla yapılan suni bir uyku hali

HİS : Dış dünyanın iç dünyada, gönlünde uyandırdığı etki, duygu

HİTAP : Söz söyleme, söz yöneltme

HİYERARŞİ : mevki ve rütbe sırası

HİZMET : Birinin işini görme

HOBİ :Bir kimsenin mesleği dışında zevk için severek yaptığı, oyalayıcı, dinlendirici iş

HOLDİNG : Hisselerin bir bölümüne sahip olarak başka şirketleri denetim altında tutan sermaye yatırım ortaklığı

HUKUK : İnsanlara ait haklar

HUSUMET : Düşmanlık,

ISRAR : Dediğinden dönmeme, direnme, inat etme

İÂŞE : Yedirip içirme, yiyip içmesini sağlayıp geçindirme

İCRAAT : Yapılan işler, gerçekleşen çalışmalar

İÇ GÜDÜ : İnsanı harekete geçiren, akıl tarafından da onaylanabilen sebep, saik

İÇE DÖNÜK :İç dünyasına yönelmiş, kendi içine kapanmış kişi

İDDİA : Söylediğini ısrarla savunmak

İHALE : Bir işi bir kimseye bırakma, havale etme

İHTİYAÇ : Bir şeyin eksikliğini duyma, gerekli olduğunu hissetme

İKBAL : Yükselmek isteyen

İKNA ETMEK : İnandırmak, inanmasını sağlamak

İKNA OLMAK : Razi olmak, inanmak

İKRAMİYE : Bir iş yerinde çalışanlara kazançtan dağıtılan ücret dışında verilen para

İKTİDAR : Ülke yönetimini elinde bulunduran

İLETİŞİM : Bir bilginin çeşitli yollarla başkalarına aktarılması, haberleşme

İLGİ : Birine, bir şeye merak, arzu, yakınlık hissetmek

İLHAM : İçe doğan şey, esinlenmek

İLİŞKİ : İki kimse arasında karşılıklı bağ

İMAJ : Zihinde tasarlanan şey, hayal

İMKAN : Faydalanılabilecek, kullanılabilecek uygun şart

İMTİYAZ : Bir kimse, kuruluş veya topluluğa başkalarından farklı olarak tanınan hak ve üstünlükler, ayrıcalıklar

İNANÇ : Bir düşünceye bağlı bulunma, görüş, kanaat

İNİSİYATİF : Bir işi kendi başına yapabilmek, o iş hakkında gerekli kararları alabilmek için sahip olunan nitelik, tek başına yapabilme gücü, kendi iradesi ile harekete geçmek, üstünlük

İNSAN KAYNAKLARI : Bir işletmede çalışan iş gücü

İRŞAD : Doğru yolu gösterme, hak yolunu gösterme, gafletten uyandırma

İRTİBAT : Bağlantı

İSKONTO : tenzilat, indirim

İSPAT : Tanık ve delil göstererek bir şeyin doğruluğunu şüpheyi yer bırakmayacak şekilde ortaya koyma

İSRAF : Gereksiz yere harcama

İSTİHBARAT : Alınan haberler, öğrenilen şeyler

İSTİHDAM : Bir işte çalıştırma

İŞ : Bir maksatla yapılan faaliyet, çalışma, amel

İŞ ADAMI : Ticaret veya sanayi alanında büyük çapta iş yapan kimse

İŞ DÜNYASI : İş faaliyeti yürüten herkes

İŞ KADINI : Ticaret veya sanayi alanında büyük çapta iş yapan kimse

İŞÇİ : Belli bir ücretle çalışan kimse

İŞLETME : Sermaye yatırılarak kar elde etmek amacıyla oluşturulan kuruluş

İTAAT : Emre uyma, söz dinleme

İTİBAR : Hatırı sayılır olma durumu, değer verme

İTİRAZ : Bir kararı kabul etmeyerek karşı çıkma

İTTİFAK : Fikir birliğine varma, birlikte hareket etmek üzere sözleşme

KABİLİYET : Bir şeyi yapabilme gücüne sahip, yetenekli

KALFA : Bir zanaatta derecesi çırakla usta arasında olan kimse

KALİFİYE : İyi yetişmiş, işin gerektirdiği niteliklere sahip

KAMPANYA : Bir işe yardım veya taraftar toplamak için sıkı bir propaganda faaliyetine girişmek

KANAAT ÖNDERİ : Sivil Toplum Kuruluşlarının başındakiler

KANIT : Delil

KAOS : Kargaşa, keşmekeş, karışıklık

KAPİTALİZM : Piyasa ekonomisi içerisinde hür teşebbüse dayalı üretim sistemi

KARAKTER : Bir kişinin ahlak, duygu, bilgi ve davranış bakımından başkalarından ayıran niteliklerin bütünü

KARAKTERİSTİK : Ayırıcı, dikkat çekici özellik, nitelik

KARAR : Bir mesele hakkında verilen kesin hüküm

KARİYER : Bir meslekte uzmanlaşmış olma

KARİZMA : Büyüleyici özellik, etkileyici

KARİZMATİK : Büyüleyen, etkileyen

KAYNAK : İlmi araştırmalarda faydalanılan ana eser

KETUM : Sır saklayan, sıkı ağızlı

KILAVUZ : Yol gösteren kimse ya da şey

KİBİR : Büyüklük taslama, kendini herkesten üstün görme

KİŞİLİK : Kişinin manevi veya ruhi niteliklerinin bütünü

KİTLE : İnsan topluluğu

KOMİSYON : Belirli işleri görmek, inceleyip sonuçlandırmak üzere bir araya gelmiş üyelerden oluşan topluluk

KOMİTE : Bazı işlerin incelenmesi, yapılması, planlanması veya hakkında rapor hazırlanması için görevlendirilen birkaç kişiden oluşan topluluk

KONFERANS : Bir konu üzerinde dinleyicilere karşı yapılan aydınlatıcı, açıklayıcı konuşma

KONFOR : Hayatı kolay yaşanır duruma getiren maddi rahatlık

KONSOLİDE : Pekiştirilmiş

KONTROL : Bir şeyin usulüne ve gerçeğe uygun olup olmadığını inceleme

KREDİ : Kişi ya da kurumların borçlarını ödeyebilir ya da sözünü tuta bilirliliği konusunda başkalarında uyandırdığı güven, itibar

KRİTER : Doğruyu yanlış ayırt etmeye yarayan ve gerektiğinde başvurulacak kısas, ölçüt, prensip

KRİTİK : Karar verilmesi zor olan, hassas, tehlikeli, endişe veren durum

KRİZ : Olayların güç ve tehlikeli bir durum almasından doğan genel sıkıntı, buhran

KULÜP : Yalnız üye olanların girebildikleri belirli amaçlarla bir araya gelinen yer

KUPON : Koparılabilecek şekilde yapılmış parça

KUR : Yabancı paraların milli paraya göre olan değeri

KURAL : Davranışlarımıza yön veren ve uyulması gereken esas, usul, kaide

KURUL : Bir işi yapmak ve yönetmekle görevlendirilmiş kimseler topluluğu, heyet

KURUMSAL KİMLİK : Kurumu diğer kurumlardan farklı kurum yapan özelliklerin bütünü

KÜLTÜR : Belli bir konudaki geniş sistemli bilgi

KÜRESELLEŞME : Dünya milletlerinin siyasi, ticari, haberleşme, kültürel bakımından birbirlerine yaklaşımlarına verilen ad, globalleşme

LABİRENT : Karışık, içinden çıkılmaz durum

LAİK : Dünya işlerine dini otoriteyi karıştırmayan düşünce

LAUBALİ : Saygısız, gayriciddi

LİBERAL : Hür, özgür, serbest düşünceli, hoş görülü

LİBERALİZM : Kişilerin hürriyetine saygı gösteren, devletçilik ve sosyalizm karşıtı düşünce akımı

LİDER : Bir yönetimin başı durumundaki söz sahibi olan kimse, önder

LİMİTED : Sermayesi belirli ve ortakların sorumluluğu koyduğu sermaye ile sınırlı, hükmü şahsiyeti olan şirket

LİNÇ : Bir topluluğun suçlu saydığı kimseyi yargılamadan üzerine hücum edip döverek öldürmek istemesi

LİTERATÜR : Belli bir ilim dalında yazılmış eser ya da yazıların bütünü, edebiyat

LİYAKAT : Layık olmaya sebep teşkil eden yetenek, yeterlilik, kifayet

LOB : Beyin organı, sağ lob, sol lob

MAHALLE BASKISI : Davranışlarımızı manipüle eden çevresel gruplar

MAKAM : Devlet kademesinde yüksek mevki, önemli memuriyet

MAKSİMUM : En büyük, azami

MANİPÜLASYON : İnsanları hileyle yönlendirmenin yolu

MANİPÜLE : Hileyle yönlendirmek

MANTIK : Doğru düşünmenin usul ve kurallarını bahseden felsefenin bir kolu

MARKA : Benzerlerinden ayırmak üzere bir nesnenin üzerine konan işaret, nişan, alamet

MATRİS : Olayların veya niceliklerin incelenen özelliklerini gösteren sayıların, belirli bir kurala göre sıralanıp aralarındaki bağıntıları gösteren tablo

MECBUR : Bir şeyi yapmak zorunda kalan

MEDİTASYON : Dünya ile ilgisini kesip, kendi içine kapanıp, derin düşünme

MEKANİZMA : Tertip, düzen, işleyiş tarzı

MELEK YATIRIMCI : Yeni girişimcilere ilk elini uzatan yatırımcılar

MEMNUNİYET : Memnun olma, sevinç duyma durumu

MEMUR :Devlet hizmetinde çalışan maaşlı kimse

MENFAAT : Fayda, yarar, çıkar, kar gözetmek

MENKİBE : Tarihi şahsiyetlerin ahlaki meziyetlerini, olağanüstü iş ve davranışlarını anlatan hikaye

MERAK : Bir şeyin özünü, esasını anlama kavrama isteği

MERAMINI ANLATMAK : Asıl isteğini, derdini, niyet ve maksadını anlatmak

MERDİVEN ALTI : Kanuni kural ve kaidelere uymayacak şekilde üretim yapan ticari teşekküller

MERKEZ : Bir işin yöneltildiği yer

MESAJ : Herhangi bir konuda yazılı ya da sözlü olarak verilen bilgi, haber, ileti

MESLEK : Kendi içinde tutarlı ilmi ve felsefi düşüncelerin tamamı

MESLEK ERBABI : Mesleğini hakkıyla yerine getiren kişi

METAFOR : Mecaz, eğretileme, istiare

MEVKİİ : Bir işin yapıldığı yer

MEZİYET : Bir kimseyi benzerlerinden üstün kılan vasıf, üstünlük

MİLLİYETÇİ : Milletinin menfaatlerini kendi çıkarlarının üstünde tutma, yabancı tesir ve baskıya karşı çıkma

MİNİMUM : En küçük, asgari

MİSYON : Özel görev, özel amaç

MİTİNG :Siyasi bir hedefe ulaşmak için halkın dikkatini çekmek üzere taraftar kazanmak için meydanlarda gövde gösterisi yapmak

MİZAÇ : İnsanın ruh yapısıyla ilgili özelliklerin tamamı

MİZAH : Bir gerçeği alay, nükte ve latife ile süsleyip güldürücü yanlarıyla ortaya koyan sanat türü

MOD : Matematiksel olarak sayıları kodlamak. Mesela İNTERNET' in 0 – 1 olarak kodlanması gibi

MODEL : Örnek alınmaya değer bir özelliğe sahip bulunan nesne yahut kimse

MOTİVASYON : İsteklendirme, bir işi yapma ve öğrenmeye geçme isteği

MOTTO : İlke

MUHABBET : Karşılıklı olarak dostça konuşmak, yarenlik ve sohbet etmek

MUHAFAZAKAR : Milli ve manevi değerlere bağlı, adet ve geleneklerini koruyup yaşatan, yeniliklere olumlu da olsa ayak uyduramayan tutucu kimse

MUHALEFET : İktidarın takip ettiği politikaya karşı olan

MUHTEŞEM : Saygı ve hayranlık uyandıran, görkemli, heybetli, ihtişamlı

MÜDÜR : Ticari bir işletmenin başında olan kimse

MÜSABAKA : Yarışarak ileriye geçme, üstünlük sağlamaya çalışma, yarışma

MÜŞTERİ :İş yerinde sunulan mal veya hizmeti para karşılığında yararlanan kimse

MÜŞTERİ ANALİZİ : Müşterinin iste, arzu ve ihtiyaçlarını tespit etmeye yarayan bir inceleme

MÜŞTERİ MEMNUNİYET : İşletmenin sunduğu mal veya hizmetten hoşnut olanlar

MÜTEDEYYİN : Dinine bağlı dindar kimse

MÜTEVAZİ : Alçak gönüllü, kibirsiz

MÜTTEFİK : Aralarında anlaşma yapmış, aynı fikirde olan, hemfikir kimseler

NEFER : Rütbesi olmayan asker, er

NEGATİF : Olumsuz, menfi

NİŞ PAZAR : İşletmelerin yeni mal veya hizmet sunabilecekleri keşfedilmemiş yeni pazarlar

NLP : Nöro Lengüistik Programlama yani Sinir Dili Programlama ile insanlarla en doğru şekilde iletişim kurmanın tekniği

NÜFUZ : Sözünü geçirme gücü, istediğini yaptırma gücüne sahip olan, itibarlı

OCAK : Aynı amaç ve düşünce etrafında faaliyet gösteren, üyelerin kıvama geldiği yer

ODAKLANMAK : Belli bir fikir etrafında, belli bir noktada, belli bir hedefte, belli bir yerde toplanmak

OFİS : İş yeri bürosu

OPSİYON : Ticari alış verişte tarafların karar için birbirlerine verdikleri ek süre

OTOMATİK : Düşünmeden, irade dışı yapılan davranış

OTORİTE : Kendi alanında hükümleri doğru olarak kabul edilen, söz sahibi insan veya eser

OTOYOL : Trafiğin hızla aktığı çift yönlü geniş yol

Öğrenmeyi Öğrenen Organizasyon : Değişen dünyayı takip eder ve değişime ayak uydurur. Ne öğrenmesi gerekiyorsa öğrenir ve uygular. Değişen dünyada tehlike ve riskleri fark eder. İş fırsatlarına çevirmek için üstünlük zayıflıklarının bilincinde olarak iş fikirleri geliştirir.

ÖNYARGI : Bir kimse ya da şey hakkında, bazı görüşlere dayanılarak iyice bilgi edinilmeden verilen peşin hüküm

ÖRGÜT : Ortak bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelmiş kişi ya da kurumların meydana getirdiği teşkilat

PARETO : Kazancın % 80' i, yapılan tüm işlerin % 20' inden gelir. Kayıpların % 80 ' i yapılan işlerin % 20' inden oluşur

PARTİ : Aynı düşünce ve görüşteki kimselerin meydana getirdiği siyasi topluluk

PATRON : Yanında çalışanlara göre yetkili durumda olan kimse

E - POSTA : sendilbent@gmail.com * **TWİTTER** : @sendilbent * **WHATSAPP** : (0545) 237 83 53

PAZAR : Alış veriş, alım satım yeri

PAZARLAMA : Mal ve hizmetlerin satışını arttırmak için piyasa ihtiyaçlarını belirleme, bunu karşılamak için satış elemanı yetiştirme, tanıtmaya, paketleme vs. faaliyetlerin bütünü

PERFORMANS : Bir işi sonuçlandırmak için gösterilen gayret seviyesi

PERİYOT : Düzenli aralıklarla tekrarlanan bir hareketin her seferde yapılması için geçen süre, dönem, devir

PERSPEKTİF : Bakış açısı

PİŞMAN : Yaptığına üzüldü hayıflanan, esef eden, nadim

PİYASA : Tüm ticari işlemlerin alış verişlerin yürütüldüğü yer

PLAN : Düşüncelerini gerçekleştirmek için, amacına varmak için, karşısındakini alt etmek için önceden belirlenen hususların bütünü

POPÜLİZM : Halk kalabalıklarının duygu ve düşüncelerini okşayan davranış ve tutum

PORTFÖY : Borsada para cüzdanı, para çantası

PORTRE : Birinin resmini, görüntüsünü yazı ile tasvir etmek

POZİTİF : Olumlu, müspet, yapıcı

PRENSİP : Kabul ettiği fikir, inanç ve davranış tarzına uygun hareket eden, bunları şartlara göre değiştirmeyen kimse

PROFESYONEL : Bir mesleği, bir işi zevk için değil, kazanç sağlamak amacıyla davranan

PROFİL : Görünüş

PROGRAM : Yapılması tasarlanan bir işin yürütülme düzenini zamana bağlı olarak gösteren maddelerin bütünü

PROJE : Yapılması düşünülen şeyin zihinde tasarlanan şeklinin yazıya geçirilmiş hali

PROMOSYON : Özendirme

PROPAGANDA : Bir fikre, bir harekete taraftar kazandırmak için hedef kitlenin kanaatini istenen yönde etkilemek amacıyla söz – yazı vb. yollarla yapılan çalışma

PSİKANALİZ : Hastanın bilinç altı çatışmalarını hastanın idrak etmesini sağlayan ruhi tedavi

PSİKİYATRİ : İnsanın ruhi hayatını konu edinen, düşünce ve davranışlarındaki bozukluklarla ilgilenen tıp dalı

PSİKOLOJİ : Kişinin düşünce ve davranışlarına hakim olan ruh hali, haleti ruhiye

PSİKOTERAPİ : Sinir hastalarında hastanın moral güçlerini harekete geçiren hipnoz telkini ile iyileştiren tedavi yöntemi

RADİKAL : Kökten, temelli

RAKİP : Aynı amaca varmak için uğraşanlardan her biri

RANDEVU : Belli bir saatte ve yerde yapılması kararlaştırılan buluşma

RASYONALİZE : Akılcılık

RASYONEL : Akla dayanan, akla uygun olan

REFAH : Geçim rahatlığı ve bolluğu

REFERANS : Bir kimse hakkında bilgi veren, liyakatine ve yeterliliğine kefil olan

REKABET : Aynı amacı güden kimseler arasındaki yarışma, çekişme

REKLAM : Herkesin ilgisini çekip satışlarını arttıran her türlü yol

REPERTUVAR : Ses sanatkarının ezberinde bulunan eserlerin bütünü

RESMÎ : Devletle ilgili

RİSK : Zarara uğrama ihtimali, riziko

RÎTÜEL : Ayin veya merasimle ilgili uyulması gereken usul ve kurallar

ROMANTİK : Duygu ve hayale aşırı derecede yer veren

ROZET : Bir kuruluşun sembolü olarak yakaya takılan

RÜŞVET : Yasa dışı bir kolaylık sağlamak için kanunen hakkı olmayan bir parayı almak ya da bir menfaat sağlamak

SADAKAT : Kendisine iyilik edene minnet ve şükran ile bağlanma, vefakarlık gösterme

SALLAPATİ : Düşünmeden, aklına geldiği gibi hareket eden

SEÇİM : Bir ülkede devlet adamlarını yahut mahalli idarecilerini önceden belirlenmiş adaylar arasından seçmek için yapılan iş ve işlemlerin bütünü

SEÇİM SANDIĞI : Seçim zamanı oyların atıldığı mühürlü sandık

SEÇMEN : Seçimde oy verme hakkına sahip olan kimse

SEKTÖR : İktisadi faaliyetlerin yapılmasını sağlayan kuruluşların meydana getirdiği iş kolu grubu

SEMBOL : Bir fikir, düşünce, his vb. ni akla getiren, onu düşündüren işaret, resim, ses, harf, kısaltma vb. remiz, amblem, simge

SEMİNER : Belli bir konu üzerinde çalışanlara, yetkili kimseler tarafından bilgi verilmek amacıyla düzenlenen kısa süreli eğitim çalışması, kurs

SEMPATİK : Cana yakın, hoş, sevimli, sıcakkanlı

SENARYO : Herhangi bir konuda düşünüldüğü tasarlanan olaylar dizisi, hayali plan

SENTEZ : Birbiriyle ilgili fikir ve düşünceleri aralarında bağ kurarak bir bütün halinde birleştirme, terkip

SERTİFİKA : Bir kimsenin belirli bir nitelik veya hakka sahip olduğunu gösteren resmi belge

SEVGİ : İnsanı karşılık beklemeden yakın ilgi, dostluk, şefkat, bağlılık göstermeye yönelten ve fedakarlıkları göze alıracak kadar güçlü olabilen duygu, sevmeye duyusu, muhabbet

SİGORTA : İleride doğabilecek bir riske karşı önceden bir ücret vererek karşılığında riski teminat altına alan iki taraflı bir sözleşme

SİSTEM : Bir fikir veya dünya görüşüne göre düzenlenmiş düşünceler, bilgiler, doktrinler bütünü, bir amaca ulaşmayı sağlayan usul ve metotların tamamı

SİYASİ İKBAL : Siyasette GÜÇ – NÜFUZ – İMTİYAZ arayanların beklentisi

SKEÇ : Oyunca, eğlendirici mahiyette olan kısa oyun

SLOGAN : Kısa çarpıcı propaganda veya reklam sözü

SOSYAL DEVLET : Devletin ihtiyaç sahiplerine elini uzatması

STAJYER : Serbest mesleğe atılacak adayların geçirmek zorunda kaldığı uygulamalı öğrenme dönemi

STANDART : Herhangi bir şeyin sahip olması gereken özelliklerin sınırlarını belirleyen kurallar topluluğu

STATÜ : Bir kimsenin kazandığı mevki, seviye, itibar, saygınlık

STATÜKO : Mevcut durum, var olan durum, geçmişin devamı niteliğinde olan şimdiki durum

STK : Sivil Toplum Kuruluşu, toplumun çeşitli ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışan kuruluş

STRATEJİ : Bir hedefe ulaşmak için ekonomik en uygun sonucu verecek tutulan yol

SUİKAST : Bir devlet büyüğünü, tanınmış bir kimseyi önceden planlayarak öldürme

SUİSTİMAL : Yetki ve görevini kötüye kullanma, yolsuzluk yapma

ŞATAFAT : Göze çarpacak şekilde, süslü ve gösterişli

ŞEF : Yöneten

ŞEFFAFLIK : Berraklık, lekesiz, görünür şekilde

ŞEFKAT : Koruma, acıma ve esirgeme duygusu ile karışık olan sevgi

ŞİKAYET : Başına gelen bir dertten sızlanma, durumundan yakınma

ŞİRKET : Bir iş için birden fazla kimsenin meydana getirdiği ticari ortaklık

TAAHHÜT : Bit şeyi yapmak üzere üstüne alma, vaadini yerine getirme,

TAHRİK : Kışkırtma, duyguları uyandırma harekete getirme

TAKDİR : Bir kimsenin ya da bir şeyin önemini, kıymetini anlama

TAKOZ : Bir nesnenin kırıdamaması için altına yerleştirilen bir tahtadan kama

TAKTİK : Sonuca ulaşmak için takip edilen yol ve kullanılan usuller

TALEP : İsteme, dileme, arzu etme

TAM REKABET : Aynı amacı güden kimseler arasında adilce yarışma, adilce çekişme

TARAFTAR : Birinin tarafını veya fikrini tutan kimse, yandaş

TARZ : Üslup, eda

TATMİN : İhtiyacını yeterince giderme, istek ve arzularını karşılama

TAVİR : Durum, hal, vaziyet, davranış, duruş

TECRÜBE : Karşılaşılan çeşitli olaylardan elde edilen görgü, olayların insana kazandırdığı olgunluk

TEHDİT : Korkutma, göz dağı verme, tehlikeli bir durum yaratma

TEHLİKE : Bir kimse ya da şeyin varlığını tehdit eden, helak olmasına sebep olabilecek durum

TEKEL : Serbest rekabet şartlarını ortadan kaldırarak piyasada tek başına hareket etmek

TEKLİF : Başkalarının incelemesine sunulan görüş, öneri

TEKNİK : Bir işin incelikleri, bir işin yapılışında tutulan yol, usul, metot,

TEKNOKENT : Alt yapısı son güncel teknoloji ile güçlendirilmiş kent

TEMEL : Bir şeyin üzerine kurulduğu ilk ve en önemli unsur

TERAPİ : Tedavi, sağaltım

TERMİNOLOJİ : Bir sanat ya da ilim dalında özel bir anlam taşıyan kelimelerin tamamı

TEŞEBBÜS : Bir işi yapmaya davranma, girişme, girişim

TEŞKİL : Vücuda getirme, meydana getirme, ortaya çıkarma

TEŞKİLAT : Aynı iş ve amaç etrafında bir araya gelen kişi veya kurumların oluşturduğu kuruluş, örgüt

TEVAZU : Alçak gönüllülük, kibirli olmama, gösterişsiz olma

TİCARET : Kazanç elde etmek için yapılan mal ve ürün alım satımı

TİRYAKİ : Bir şeye çok alışmış olup vazgeçemeyen kimse

TUTUM : Bir mesele hakkında takınılan tavır, tutulan yol, davranış, muamele

TÜCCAR : Ticaretle uğraşan kimse, tacir

UMUT : Bir şeyin gerçekleşmesi ihtimalinin verdiği ferahlatıcı duygu, ummaktan doğan ferahlık, ümit

USTA : Bir sanatta maharet sahibi olmak, bir işin ince taraflarını bilmek, hilesini öğrenmek

UZMAN : Belli bir işte bilgisi ve becerisi çok olan kimse, belli bir konuda derinleşmiş olan kimse

ÜRETİM : İhtiyaçları karşılamak üzere mal veya hizmetlerin miktar, fayda ve verimini arttırma faaliyeti

ÜRÜN : Bir faaliyet, emek veya olaylar dizisi sonucu ortaya çıkan şey, semere, netice, eser

ÜYE : Bir topluluğu meydana getirenlerden her biri

VADE : Bir işin yapılması için tanınan zaman, mühlet, mehil

VAKIF : Maliki bulunduğu malı tüzel kişiliğe sahip olmak üzere hayırlı bir iş için belirli bir gayeye tahsis etmek

VERGİ : Kamu giderlerini karşılamak üzere yasalara uygun olarak halktan alınan para

VERİ : Bir muhakemenin, bir araştırmanın temeli olan unsur, ilk bilgi

VERİMLİLİK : Yapılan masrafa ve verilen emeğe nispetle üretilen miktar, ürün verme gücü, üretkenlik

VİCDAN : İnsanda iyiyi kötüyü ayırt eden, iyilikten huzur, kötülükten azap duymasına yol açan, davranışları hakkında adil bir yargıya iten duygu

VİZYON : Geniş görüşlülük, uzak görüşlülük, ileride neler olacağını görebilme, ileri görüşlü, ufku geniş, ufuk sahibi

VÜCUT DİLİ : Sözsüz iletişimde vücut sinyallerini doğru okuyarak karşısındakiyle doğru iletişim kurmanın tekniği

YASA : Devletin koyduğu, herkesin uyması gereken kural

YATIRIM : Parayı gelir getirici bir yere bağlama

YETENEK : Bir şeyi yapabilme gücü, kabiliyet

YETKİLİ : Bir işte ehil olmanın verdiği söz sahibi olma hakkı, bir iş için kendisine verilmiş olan yönetme hakkı

YETKİN : Gerekli olgunluğa erişmiş, kemale ermiş, kamil

ZEKA : Gerçekleri algılama, akıl yürütme, yargılayıp sonuç çıkarma, anlama gücü, zihin keskinliği

ZEKİ : Çabuk anlayan, zekası keskin

ZİHNİYET : Belirli görüş, inanç ve alışkanlıkların etkisiyle oluşan düşünme tarzı, zihin yapısı

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET SEÇİM KAMPANYASI FİHRİST

1.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT Özgeçmiş	s. 7
2.) KİTABIN ÖNSÖZÜ	s. 10
3.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'un ANA MESAJI	s. 12
4.) AMAÇ ve HEDEFİ	s. 14
5.) İŞ HAYATININ ÖNEMİ	s. 17
A.) TÜRKİYE'NİN ANA MESELESİ	s. 17
B.) TAM REKABET ORTAMINDA - İŞ HAYATININ ÖNEMİ	s. 18
C.) İŞ HAYATININ ÖNEMİYLE İLGİLİ YAŞANMIŞ BİR ANI	s. 19
6.) DEĞİŞİM ZAMANI	s. 20
7.) YENİ SİYASİ OLUŞUMUN TEMELLERİ * İŞ İTTİFAKI KURMAK	s. 24
A.) DÜNYADAKİ DEĞİŞİMİN * TEHLİKE ve FIRSATLARI	s. 25
B.) TÜRK TOPLUMUNUN TEMEL SORUNLARI	s. 25
C.) SİYASİ OLUŞUM İÇİN * İŞ İTTİFAKLARI KURMAK	s. 27
İŞ İTTİFAKINI OLUŞTURUCAK ÇEVRELER	s. 27
I.) SİYASİ OLUŞUM ve SANATÇILAR	s. 27
II.) SİYASİ OLUŞUM ve GİRİŞİMCİLER	s. 28
III.) SİYASİ OLUŞUM ve İŞ ADAMLARI	s. 29
IV.) SİYASİ OLUŞUM ve ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI	s. 31
V.) SİYASİ OLUŞUM ve STK' LAR KANAAT ÖNDERLİĞİ	s. 32
VI.) SİYASİ OLUŞUM ve SİYASETÇİLER	s. 33
VII.) SİYASİ OLUŞUM ve YAZAR – ÇİZERLER	s. 34
VIII.) SİYASİ OLUŞUM ve EĞİTİMCİLER	s. 35
IX.) SİYASİ OLUŞUM ve Z – KUŞAĞI GENÇLİĞİ	s. 36
X.) SİYASİ OLUŞUM ve SPORCULAR	s. 37
D.) İŞ İTTİFAKI KURMANIN İLKELERİ	s. 39

E.) İŞ İTTİFAKI KURMA FAALİYETLERİ	s. 39
I.) SİYASİ OLUŞUM İÇİN İŞ BİRLİĞİ ve GÜÇ BİRLİĞİ	s. 39
II.) İŞ ADAMLARINI ÖRGÜTLEMENİN YOLLARI	s. 40
III.) İŞ ADAMLARIYLA İLGİLİ ETKİNLİKLER	s. 40
IV.) İŞ ADAMLARINA VAATLER	s. 40
V.) İŞLETMELER İÇİN YAPILACAKLAR	s. 41
VI.) İŞ DÜNYASININ BEKLENTİLERİ	s. 41
VII.) Türkiye'nin işsizlik meselesinin özü işte bu	s. 41
VIII.) İŞ DÜNYASIYLA İLGİLİ Bilgi Toplamak	s. 42
IX.) İŞ DÜNYASININ SORUNLARI İLE İLGİLİ BİLGİ TOPLAMAK	s. 42
F.) İŞ İTTİFAKI KURARKEN * İLETİŞİM KURALLARI	s. 43
G.) İŞ İTTİFAKI KURARKEN * İLİŞKİ KURALLARI	s. 43
8.) SİYASİ KADROLARI KURMAK	s. 43
A.) TÜRKİYE GENELİNDE 84 İL' de TEŞKİLAT KURMAK	s. 44
B.) DÜNYA GENELİNDE TEŞKİLAT KURMAK	s. 45
C.) FAALİYET MERKEZLERİMİZ ve BAŞKANLARI	s. 45
D.) SİYASİ İKBAL ARAYAN SEÇMENİN * ANA BECERİSİ NE?	s. 46
E.) UZMANLARDAN OLUŞAN * BİR EKİP KURMAK	s. 46
F.) ÖZEL DANIŞMANLARDAN * EKİP KURMAK	s. 47
G.) GÖREV DAĞILIMI ve TEK KONUDA * TEK YETKİLİ İSİM OLMAK	s. 48
H.) ÜYELERDEN BEKLENENLER	s. 50
I.) ÜYELERE KURALLAR	s. 50
İ.) ÜYELERE HEDEFLER	s. 51
J.) GENEL HEDEFLER	s. 51
9.) SİYASET AKADEMİSİ ve UZMAN KADROLAR	s. 51
A.)" Genç Umut " TEŞKİLATINA VERİLECEK – SİYASİ SEMİNERLER	s. 53
B.) İŞ DÜNYASINA VERİLECEK PROFESYONEL EĞİTİM SEMİNERLERİ	s. 53
C.) KAMUOYUNA VERİLECEK * SİYASİ KONFERANSLAR	s. 54
D.) SİYASİ YAYINLARIMIZ	s. 54

10.) KURUMSAL KİMLİK YAPIMIZ : EKONOMİK KURTULUŞ REÇETEMİZ	s. 54
11.) NİŞ PAZAR ve MÜŞTERİ ANALİZİ * SEÇMENİMİZ KİM OLMALIDIR?	s. 58
12.) PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ * PROFESYONEL SUNUM YAPIN	s. 61
A.) PROFESYONEL SUNUM İÇİN :	s. 63
B.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a KATILIM İŞLEMLERİ	s. 65
C.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " ÜYE HİZMETLERİMİZ	s. 65
13.) RANDEVUYA HAZIRLIK YAPIN * REFERANSLA GİDİN	s. 65
14.) İŞ DÜNYASINDA DEĞİŞİMİ BAŞLATIN	s. 69
A.) Önce kendiniz değişmeye başlayın	s. 70
B.) SEÇMEN HEDEF KİTLEMİZ kim olmalıdır?	s. 71
C.) SEÇMENDEN eski partisini değiştirmesini istemek zordur	s. 72
D.) SEÇMENDE Değişimi başlatmadan önce akıllarını çelmeye bakının	s. 73
E.) SEÇMENİN beynindeki değişimi yönetmek gerekir	s. 73
F.) SEÇMEN teklifinize HAYIR diyor. Düşüncelerinize katılmıyor ise	s. 75
G.) Psikolojide insan beyninin yapısı : Bilinç ve Bilinç dışı	s. 76
H.) SEÇMENİN Beyninde İki farklı kişilik yaşıyor : Bilinç ve Bilinç dışı	s. 78
I.) SEÇMENDE değişim sağlamanın yolları	s. 79
1..) ÇEVREYİ DEĞİŞTİRMEK :	s. 79
2..) KARİZMATİK İŞ ADAMI İMAJI çizmek	s. 81
15.) SEÇMENLE UYUM SAĞLAYIN	s. 83
A.) SEÇMENİN NLP MODELİNE UYUM GÖSTERİN	s. 85
B.) SEÇMEN KENDİNİ YANINIZDA RAHAT HİSSETMELİDİR	s. 85
C.) " BİZDEN BİRİ " GİBİ DAVRANIN	s. 85
D.) SEÇMENE SÖZSÜZ İLETİŞİM ile UYUM GÖSTERİN	s. 86
E.) SEÇMENLE ADIM ADIM UYUMLAŞMA YOLLARI	s. 87
16.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE 4 FAKTÖR	s. 90
17.) SEÇMENE KARŞI * İNANILIR ve GÜVENİLİR BİRİSİ OLUN	s. 97
A.) SEÇMENİ etkilemek için güvenilirlik şarttır.	s. 99
B.) SEÇMENE Bilgi ve tecrübe, iş deneyiminizin derinliğini hissettirin	s. 99
C.) VERDİĞİNİZ REFERANSLAR HALE ETKİSİ oluşturur	s. 100
D.) REFERANSLARINIZ sizi hangi kategoriye sokuyor?	s. 100
E.) GÜVENİRLİLİĞİ ARTTIRMANIN 7 YOLU :	s. 101
F.) Güvenilirlik için uzmanlık bilgisine ve dürüstlüğe ihtiyaç vardır	s. 101

18.) SEÇMENİ ETKİLEMEDE * PRENSİPLER	s. 101
A.) SEÇMENE SORUYU NASIL SORACAKSINIZ?	s. 103
B.) KAYBETME KORKUSU – KAZANMA İHTİMALİ	s. 104
C.) KARA PROPAGANDA YAPMAK	s. 104
D.) " Genç Umut " 'u SEÇMENİN SAHİPLENMESİNİ SAĞLAMAK	s. 108
E.) SEÇMENE değil BÜYÜK DEĞERLERE HİTAP EDİN	s. 109
F.) TAM REKABET : BİR HAYATTA KALMA MÜCADELESİDİR	s. 110
G.) GRUPLAR KARŞISINDA KONUŞMAKTAN HİÇ ÇEKİNMEYİN	s. 111
H.) HEPİMİZ SEVİLMEME İHTİYAÇ DUYARIZ	s. 111
19.) SEÇMENİN DİRENCİNİ KIRMADA * STRATEJİLER	s. 112
A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " 'a KATILMALARINI istediğinizde	s. 114
B.) SEÇMENİN HAYIR DİRENCİNİ KIRMAK İÇİN	s. 114
C.) SEÇMENİN HAYIR DİRENCİNİ ADIM ADIM KIRMAK	s. 116
D.) SEÇMENİN hissetme modundan çıkarak düşünme moduna geçmesi	s. 116
E.) DİRENÇ STRATEJİLERİNDE UZMANLAŞMAK	s. 117
F.) DİRENÇ KIRMADA İZLEYECEĞİNİZ TEMEL STRATEJİLER	s. 118
20.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE * ÇERÇEVELEME MODELİ	s. 122
A.) ÇEŞİTLİ SENARYOLAR ve YORUMLAR	s. 124
B.) SEÇMENİN pişmanlıktan kaçma içgüdüsünden faydalanın	s. 126
21.) SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ	s. 127
A.) SEÇMENİN KAPISINA * AYAĞINIZI KOYUN	s. 129
B.) SUNUMDA ETKİLİ OLMANIN 4 YOLU	s. 130
C.) ÖNCELİKLER İLKESİNİN ÖNEMİ : Bilgileri sunarken	s. 134
D.) SEÇMENDE HİPNOTİK ŞAŞKINLIK OLUŞTURMAK	s. 138
E.) DEĞİŞTİRME TEKNİĞİ : SEÇMENDEN AİDAT ve BAĞIŞ istenirken	s. 140
F.) SEÇMENİN KÖTÜ KARARLAR değil İYİ KARARLAR ALMASINI SAĞLAMAK	s. 141
G.) İYİ KARARLAR * DOĞRU KARARLAR VERMENİN YOLLARI	s. 143

22.) SEÇMENİ ETKİLEME * YASALARI	s. 143
A.) Karşılıklılık Yasası :	s. 145
B.) Zaman Yasası :	s. 146
C.) Zıtlık Yasası :	s. 149
D.) Arkadaşlık Yasası :	s. 150
E.) Beklenti Yasası :	s. 151
F.) Tutarlılık Yasası :	s. 154
G.) Ünlü Reklamı :	s. 157
H.) Kıtık Yasası :	s. 157
I.) Uyum Gösterme Yasası :	s. 158
İ.) Güç – Nüfuz – İmtiyaz Yasası :	s. 158
J.) Dalgalanma Yasası :	s. 159
23.) SEÇMENİN AKLINDAN GEÇENLERİ OKUYUN	s. 164
A.) SEÇMENİN NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ * NASIL BİLECEKSİNİZ?	s. 166
B.) BİLGİ GÜÇTÜR * İSTİHBARAT YAPIN	s. 166
C.) EVRENSEL KURALLAR ve DAVRANIŞLAR	s. 167
D.) SEÇMENE DOĞRU MESAJ VERİN	s. 168
E.) SEÇMENİN KARAR ANI * DUYGULARIN ÖNEMİ	s. 169
F.) İKNA ETMEK (değişimi sağlamak) – İKNA OLMAK (değişmek)	s. 171
G.) NASIL SORDUĞUNUZ DEĞİL NE ZAMAN SORDUĞUNUZ ÖNEMLİ	s. 173
H.) İNSAN İLİŞKİLERİNDE GEÇMİŞİN ETKİSİ	s. 174
I.) SEÇENEKLERİ AZALTMANIN * SEÇMENİ ETKİLEMEDEKİ GÜCÜ	s. 175
İ.) SEÇMENİN ZİHNİNİ İKNA ETMEK	s. 177
J.) SEÇMENİ ETKİLEME ve İKNA ETMEDE HATIRLATMANIN ROLÜ	s. 179
24.) SEÇMENİN BEYNİ SİZİ NASIL KABUL EDECEK?	s. 181
A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " GÜVEN UYANDIRIYOR MU?	s. 183
B.) SEÇMENİ İKNA ETMEDE NEDEN BAŞARISIZ OLUNUR?	s. 183
C.) SEÇMEN ESKİ SİYASİ FİKRİNDEN VAZGEÇMİYORSA SORUN NERDEN ÇIKIYOR?	
D.) SEÇMENİN İLGİSİNİ ÇEKİN Kİ SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET DESİN	s. 186
E.) ÖZET : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ	s. 188
25.) İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ	s. 189
A.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " KURUMSAL KİMLİK YAPISI	s. 190
B.) " KATILIMCI YÖNETİM " ile İŞ ARAYAN MESLEK SAHİPLERİNE	s. 194
C.) İŞ DÜNYASINDAN FEDAKARLIK İSTİYORUZ : Büyük Resmi Düşünün	s. 196
D.) TÜRK TOPLUMUNA ÖNERİLER	s. 197

26.) SEÇİM VAATLERİ	s. 199
A.) YARINLARI İNŞA EDECEK PROJELER	s. 200
B.) İŞ DÜNYASINA ÇEŞİTLİ DESTEKLER	s. 200
C.) SEÇMENE İŞTE EKONOMİK ÇÖZÜM	s. 203
D.) AK PARTİ İKTİDARIYLA ÇARPICI FARKIMIZ	s. 204
E.) A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " `un GENEL VAATLERİ	s. 204
F.) DOĞRU POLİTİKALAR OLUŞTURMAK	s. 204

27.) AKP İKTİDARINDA 2002 ve 2020 DE GÖRDÜĞÜM İLAHİ RÜYALAR ve İŞTE YORUMLARI : s. 206

1. RÜYANIN YORUMU : AKP İKTİDARI ALLAH TARAFINDAN TÜRKİYE ÜZERİNE SERPİLMİŞ BİR ÖLÜ TOPRAĞIDIR. EY TÜRK MİLLETİ !.. SİLKELEN ve KENDİNE GEL !..

2. RÜYANIN YORUMU : ZENGİNLEŞMİŞ ve MUTLULUĞA KAVUŞMUŞ TÜRK TOPLUMUNU EN GÜZEL GELECEK GÜNLER SENİ BEKLİYOR !..

28.) Bir Lider Doğuyor : Bir Rüyam var "Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek" s. 207

A.) AMACIM : " Türkiye'yi Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek " s. 208

B.) TÜRK EKONOMİSİNE Çözüm önerisi ne? Ekonomik Krizin çaresi ne? ... s. 209

29.) TÜRKİYE'DE ADALETİN İÇLER ACISI DURUMU : EY AK PARTİLİLER ! s. 215

SİZ ADALET Mİ DAĞITIYORSUNUZ?.. HAYIR, ADALETİ AĞLATIYORSUNUZ !. İŞTE KANITI :

A.) İSTANBUL BÖLGE ADLİYE MAHKEMESİ'NE s. 216

B.) İSTANBUL ANADOLU NÖBETÇİ AĞIR CEZA MAHKEMESİ'NE s. 242

29.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER s. 249

1. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut "KURUMSAL KİMLİK YAPISI s. 249

2. PROFESYONEL SUNUM İÇİN : PAZARLAMA DİİME TEKNİĞİ s. 254

3. SEÇMENİN İHTİYACINI- ARZULARINI – DÜRTÜLERİNİ BİLİN s. 256

4. EKONOMİNİN KURTULUŞ PLANI İÇİN - İŞTE İŞ PLANI s. 257

5. SEÇMENİ İKNA ETME * TEKNİKLERİ s. 258

6. SEÇMENİN PİŞMANLIKTAN KAÇMA İÇGÜDÜSÜNDEN FAYDALANIN s. 259

7. A ANAHTAR PARTİ " Genç Umut " `un ANA MESAJI	 s. 261
8. SEÇMEN KARŞISINDA KONUŞURKEN	 s. 263
9. GELECEĞİN ŞİMDİDEKİ GÜCÜNDEN FAYDALANIN : SEÇMENİ HİPNOZ EDİN	 s. 263
30.) ÖZET : KİTAPTAKİ TÜM TEKNİKLER	 s. 249
31.) KISA NOTLAR	 s. 265
32.) DÖKÜMANLAR	 s. 271
33.) SÖZLÜK	 s. 275
34.) BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT'İN ESERLERİ	 s. 296
A.) KİTAP : İŞLETMELERDE insan kaynaklarının ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞINI ve	
İŞ TATMİNİNİ arttırmak üzere EQ DUYGUSAL ZEKANIN uygulanması	
B.) KİTAP : SEÇİMDE EVET*SANDIKTA EVET*SEÇİM KAMPANYASI Kılavuz El Kitabı	
C.) KİTAP :GÜFTEKARDAN BESTEKARA/GÜFTELER 5.000 adet ve BESTELER 50 adet	
D.) KİTAP : AYNABAZ MİZAH KİTABI / 524 KARİKATÜR	
E.) KİTAP : TV YARIŞMA PROGRAMLARI : (Zıt Erenköy – Kem & Küm – Matris Hafıza)	
35.) KAYNAKÇA :	ETKİLEME SANATI - KEVİN HOGAN - YAKAMAZ YAYINLARI s. 296
36.) FİHRİST :	 s. 290

NOTLAR

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29
- 30
- 31
- 32

297

2023

A ANAHTAR PARTİ
“ Genç Umut İKTİDARA !.. “

Ne Cumhur İttifakı – Ne de Millet İttifakı
İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ
3.SEÇENEK : İŞ İTTİFAKI

TÜRKİYE ve DÜNYA GENELİNDE
TEŞKİLATINI KURUYOR !..

TÜRKİYE ve DÜNYA Temsilcilerini
84 İL ve İLÇE BAŞKANLARINI
Milletvekillerini ve Belediye Başkanlarını
İş adamı – İş kadını Kolları Başkanlarını
Gençlik ve Kadın Kolları Başkanlarını
Geleceğin Siyasi Lider Adaylarını Arıyor !..

SIYASET AKADEMİSİ
Yeni Siyasi Oluşum İçin
Geleceğin Siyasi Liderlerini Yetiştiriyor !..

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

CV için E - POSTA : sendilbent@gmail.com

WHATSAPP : (0545) 237 83 53 * TWİTTER : @sendilbent

2023

A ANAHTAR PARTİ

" Genç Umut İKTİDARA !.. "

İRŞAD OCAĞI

İŞ DÜNYASI

YATIRIMCILAR – GİRİŞİMCİLER

İŞ ADAMLARI – İŞ KADINLARI

ÇALIŞAN İNSAN KAYNAKLARI

299

İŞ – AŞ – EŞ !.. İçin

İÂŞE – İŞHAT !.. İçin

HAYDİ İŞ BAŞINA !.. Niçin

ARTIK EMİN ELLERDESİNİZ !..

İKTİDARA YÜRÜYÖRÜZ !..

2023

A ANAHTAR PARTİ

" Genç Umut İKTİDARA "

İRŞAD OCAĞI

SEÇİMDE EVET * SANDIKTA EVET

SEÇİM KAMPANYASI

KILAVUZ EL KİTABI

Ne Cumhur İttifakı – Ne de Millet İttifakı

İŞTE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN * KURTULUŞ REÇETESİ

3.SEÇENEK : İŞ DÜNYASI ile İŞ İTTİFAKI

FELSEFEMİZ :

EKONOMİK KURTULUŞ SAVAŞI VERİYORUZ.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ MERKEZ BANKASININ TAM BAĞIMSIZLIĞINI KAZANMAK

Ya İSTİLAL !.. Ya da ÖLÜM !..

Her Birey Tam Girişimci Olursa Memleket Kurtulur !..

Kimi Akıl teri dökecek – Kimi Alın teri dökecek

Bir Lider Doğuyor !.. Bir rüyam var :

" Türkiye'yi G7 Fırsatlar Ülkesine Dönüştürmek "

BİYÖNDER : ÖMER İKBAL ŞENDİLBENT

300