



'Yatırımcı' ile 'eş' arasındaki benzerlik...

Değerli Okuyucular,

TÜYİD'in Türkiye'de pek az derneğe nasip olan hızlı ve etkili büyüme trendindeki başarısının yarı kredisi Başkanlarımıza ve onu destekleyen Yönetim Kurullarımıza giderse, diğer yarısı da hiç tereddütsüz Genel

Sekreterimiz Betül Kencebay'a aittir.

Bilindiği üzere Yönetim Kurulu üyelerimiz buraya yazdıkları yazılarla e-bültene katma değer getirir, zenginlik katarlar. Haberimiz yoktu; sıra bize gelivermiş. Betül Hanım uyardı...

Biz de topu hemen sahibine iade ettik: "Betül Hanım ne yazalım dersiniz?" Betül Hanım dernekle ilgili her şeyi bilir. Bunu da bilecektir.

Şöyle bir yanıt geldi kendisinden:

"Sizin 'ilişki - iletişim' ayırımına ilişkin yorumlarınızı oldukça kıymetli buluyorum; ayrıca iyi günde ve kötü günde iletişime devam etmenin önemine değinmek isterseniz umuyorum kulaklara küpe olur. Şirketlerin finansal sonuçlarına ilişkin basın görünürlüğünde bir düşünüş olduğuna dair bazı yorumlar da var. Bu sebeple finansal basın ile ilişkilerde süreklilikle ilgili önerileriniz olursa yine yatırımcı ilişkileri için önemli olabilir. Sizden o kadar çok şey öğreniyorum ki, ne yazsam bilemedim, müziği müzik yapan tonudur bile şirketlerin iletişim stratejileri için düşünülmesi gereken bir konu olabilir..."

Aslında Kencebay yazmıştı yazıyı... Altına imzama atıp yollayabilirdim rahatlıkla...

Ayıp olmasın diye yine de bir iki düşünce kırıntısı ekleyelim dedik.

1. Yatırım tipik bir 'gelecek beklentisi satın alma' operasyonudur. Bu nedenle de **gelecek beklentisi yönetimi** ustalığı gereksinir (Future Expectations Management)

2. İnsanlar "Geçmişini satar **geleceği satın alırlar**"...

3. Geleceği satın almak ancak **'ikna'** ile mümkündür.

4. İkna iki parametre üzerinde çalışır: **Vaat / Güven** (İngilizce'de P/T - Promise / Trust- diye formüle edilir).

5. Bunlardan birinin tek başına var olması bir şey ifade etmez. İş hedefine ulaştırmaz. Öyle olsaydı, son genel seçimlerde halka 5.000 TL asgari ücret vereceğini söyleyen **Prof. Dr. Haydar Baş**'ın partisi tek başına iktidar olurdu. Yani vaat – güven öğelerinin **dengede** olması gerekir.

6. Güven iki ayaküstünde durur: maddî ve manevî tutumlar (tangibles – intangibles) bütünlüğü. Yani sadece maddî başarıyı vurgulayarak, üç ayda bir ne kadar kâr elde ettiğiniz söyleyip, sadece **kas göstererek**, güven ortamını sağlayamazsınız.

7. İnsanların öğrenme ve ikna süreçleri ancak **tekrar** ile mümkün olabilmektedir. Halka açılmaya 3 ay kala gazetelere verilecek iki tam sayfa ilan, TV'lerde bir hafta dönecek, "Ne kadar muazzam olduğumuzu" anlatan bir reklam filmiyle 'kilit mesajların' iletilebileceğine ve arzulanan davranış değişikliğinin elde edilebileceğine, ikna sürecinin yönetilebileceğine inanmak için ya cahil olmak lazımdır, ya da fazla 'iyi niyetli'...

8. **İlişki ve iletişim** yönetimi arasındaki farkı bilmek (tahmin etmek, öylesine kulaktan dolma bir fikir sahibi olmak değil, layıkıyla bilimsel anlamda 'bilmek') ve her ikisini **sürdürülebilirlik** ilkesi çerçevesinde uzun vadeli stratejik planlarla yönetebilmek, yatırımcı ilişkilerini olmazsa olmaz atar damarlarından biridir.

Fark için tadımlık bir örnek verelim, iletişim ikna odaklıdır, sonunda mutlaka bir değişimi gerektirir. İlişkide ise haz ve faydadır temel amaç. Örneğin çok yaşlı bir akrabanızla iletişim kurup onu değiştirmeye çalışırsanız hüsrana uğrayabilirsiniz. Ya da yöneticinizi, ya da eşinizi 'değiştirmek' mesela? Onunla bu bağlamda 'iletişim' kurmaya çalışmak (o ne kadar olabileceğini söyleyip ısrar da etse), ne kadar gerçekçi bir hedef olabilir acaba?

9. Son olarak, dünyanın en zor işlerinden birinden söz edelim: Karşındakini (yatırımcıyı mesela) anlamak; onunla empati kurmak; sıkıntısını bilmek; bunun sonunda "benim çıkarım ne olacak?" sorusuna yanıt vermek ve nihayet daha az konuşmak, daha çok dinlemek.

Şimdi bu 9 maddeyi bir kez daha okuyun ve kendinize sorun: Hangisi eşinizle olan '**durumlarınız**' için geçerli değildir?

Kıssadan hisse: Eşiyile ilişki ve iletişimini düzgün çelişkisiz ve karşılıklı tatmini artırarak yöneten, yatırımcı ilişkileri yönetiminde de başarılı olur...

Saygılarımla,

Ali Saydam
Yönetim Kurulu Üyesi