**Karşımızdaki Bir Hedefi Bizim İle Konuşmaya İtmesini Sağlar .  
  
TEŞHİS: Soru sorma ve dinleme karşı taraftan sağlıklı bilgi alınabilmesi ve iki tarafın farklı perspektiflerinin görülebilmesi açısından önemlidir.   
  
ETKİ:Vücut dili ve ikna yeteneği birinci derecede önem taşırken konuşma becerisi ve geri bildirim ikinci derecede önemlidir  
  
YÜZLEŞME:Kendini ortaya koymak birinci derecede önem taşırken kontrollü bir tutum sergilemek ikinci bir derecede öneme sahiptir.  
  
DEĞİŞİM:Etkiledikten sonra değişikliğe hazırlık, uyum gösterme ve esneklik birinci derecede önemlidir. Bazı şeylerin gerçekleşmesinde gerekli olan azim de ikinci derecede önemlidir.  
  
2. ETKİLEMEDE GTEYD MODELİ   
  
Etkileme sürecinin ilk aşaması diyaloğa ya da konuya iyi bir giriş yapmak için ilk dakikalarda yaratılan hoş izlenimler sayesinde etkileşimin başlatma ve ilişkiyi geliştirme yolundaki faaliyetleri içerir. Bu kritik bir aşama olarak kabul edilir. Çünkü karşımızdaki kişi hakkımızda oluşturduğu ilk kanıyı destekleyecek malzemeler bulma anlayışına girecektir.   
Giriş, etkileme sürecine nasıl güçlü bir şekilde girilebileceğini anlatır. Eğer giriş aşaması başarıyla geçilirse, daha sonraki aşamalarda etkileme şansı daha fazla olur. Burada ilk olarak, doğal bir başlangıç olan hazırlık üzerinde durulacaktır.   
Hazırlık; özel bir etkileme durumu öncesi görülen belirli bir düzeydeki zihinsel ve fiziksel faaliyetlerdir. Bu, karşı tarafın bilgi gereksinimlerini ve perspektifini belirlemeyi ve hazırlığımızı karşı tarafa söz ve hareketlerle göstermeyi de içerir.   
Etkileme sürecini başlamadan önce başarı şansını yükseltmek için diğer kişinin kişilik yapısı, değerleri, istekleri tecrübeleri ve amaçları konusunda bir hazırlık oluşturmak da oldukça önemli bir noktadır. Burada önemli olan diğerlerinin tarzını anlamak, onların perspektiflerine göre hareket edebilmektir. Diğer bir husus ise kültürel farklılıkları keşfetmektir.   
Etkileyici liderlerin sergilediği yaklaşım konusunda yapılan araştırma, büyük bir başarı şansı yakalamak için zihinsel hazırlığın da çok önemli olduğunu göstermiştir. Hayal etme ve gözünde canlandırma, zihinsel hazırlığa yönelik geliştirilmiş bir yaklaşım olup özellikle rekabet yönü ağır basan ve yüksek performans gerektiren durumlarda kullanılmaktadır. Girişte iki önemli özellik ilk etki ve sempatidir. Şimdi bunlar daha ayrıntılı açıklayalım.   
  
İLK ETKİ   
İlk etki ilk dakikalarda olumlu bir izlenim uyandırmak ve güven yaratmak şeklinde tanımlanır. Bu da gülümseme, uygun bir şekilde tanışma, karşımızdaki kişinin adına sözlerimiz arasında yer verme ve güven telkin etme gibi bazı sosyal becerileri kullanmak demektir. Genelde “iyi bir ilk etki yaratın”, “ikinci bir ilk etki yaratma şansınız yoktur” gibi ifadeler kullanılır. Etki yönetimi, etkileme konusunda büyük öneme sahiptir ve ilk etki dışındaki alanlarda da uygulanabilir. Uygun tekniklerin yerinde ve zamanında kullanılmasının kişisel etkinin gücünü arttırdığı kesindir.   
  
  
SEMPATİ   
Sempati sıcaklık, ilgi ve konuya karşı duyarlılık göstermek ilk etkinin sürdürülmesidir. Karşınızdaki kişinin rahatlamasını sağlayacak küçük sohbetler, kendini açmak ve dürüstlük sergilemek bu aşamada kullanılması gereken sosyal becerilerdir. İlk etkiden hemen sonra gelen sempati yaratma, karşınızdaki kişiye kısa bir sürede güven telkin etmek, ona iki taraf arasında güçlü bir ilişki oluştuğunu hissettirmek anlamına gelir. Sempati ilişkinin en başında yaratılıp ilişki boyunca sürdürülmesi gereken bir unsurdur.   
  
  
TEŞHİS   
Karşınızdaki kişiyle konuşmaya başladıktan ve onun üzerinde iyi bir izlenim uyandırıp sempati kazandıktan sonra kendi görüşlerimizi ve çözüm önerilerinizi ortaya koymadan önce karşı tarafı anlamak için biraz zaman ayırmalısınız. Anlamadığınız kişiyi etkileyemezsiniz. TEŞHİS içinde üzerinde durulacak ilk konu etkileme süreci içinde karşılaştığımız engellerdir. Potansiyel engellerin önceden belirlenmesi, GTEYD modelinin teşhis aşamasının anahtarlarından biridir. Engeller belirlendikten sonra, uygun dinleme ve soru sorma teknikleri kullanılarak çözüme ulaşılır. Etkileme açısından dinleme, sadece duymak anlamına gelmez. Aynı zamanda sözcükleri anlamayı ve aktarılmak istenen mesajı algılamayı ifade eder. Sadece mesajı algılamamızda yeterli olmaz, bunu karşımızdaki kişiye de göstermemiz gerekir. Karşımızdakinin söylediklerini biraz değiştirerek ve kendi yorumlarımızı katarak özetleyerek, başarılı bir geribildirim yapmak karşı tarafı pazarlığa çekmek için iyi bir taktik olabilir. Dinleme ve soru sorma, değişik şekillerde gerçekleştirilebilir. Dikkatli dinleme ve soru teknikleriyle karşınızdaki kişinin verdiği mesajı almanızdan öte, onun hissettiği duyguları ve sahip olduğu temel değerleri   
de anlayabilmemiz mümkündür. Bu aşamadaki anahtar özellikler “soru sorma” ve “dinleme” dir. Bu kavramları aşağıdaki şekilde tanımlayabiliriz:   
  
SORU SORMA   
Soru sorma önemli bilgiler edinmeyi amaçlayan değişik soru tekniklerinin uygulandığı etkilemenin temelini oluşturan değerlerin tespit edildiği aşamadır.   
  
DİNLEME   
Anahtar bilgiyi ve kişinin tutum ve inançlarını belirleyebilmek için bir aktif ve pasif dinleme davranışları hiyerarşisi kullanmak şeklinde tanımlayabiliriz. Karşı tarafa onu dinlediğimizi sözlerini ya da duygularını anladığımızı ikna edici bir tavırla belirtmemiz önemlidir.   
  
ETKİ   
Bırakılan olumlu izlenim ve kazanılan sempati sayesinde karşınızdaki kişiyle kurulan sağlam ilişki temellerinden sonra karşınızdaki kişinin farklı bakış açısı hissedilirse özel etkileme teknikleri kullanılır. Sözlü olarak verdiğimiz mesajların uygun vücut diliyle desteklenmesi ve karşımızdaki kişinin davranışsal iletişimin yorumlanması demektir. Anahtar sözcükler vücut dili ve iknadır:   
  
VÜCUT DİLİ   
Vücut dili bir etkileme durumunda vücut pozisyonlarının, yüz ifadelerinin ve el-kol hareketlerinin konuşma becerilerini desteklemek amacıyla kullanılmasıdır. Bu, olumlu ve açık olmak ve kelimeleri hareketlerle güçlendirmek anlamına gelir. Etkilemeye yönelik bir mesajın aktarılmasında, konuşma dışı iletişimin önemi yadsınamaz. Sözcük ve davranışların, iletişimin anlaşılabilirliğini artırması konusunda birçok araştırma yapılmıştır. Albert Mehrabian’ın 1971’de açıklamış olduğu bilgilere göre; iletişimle yaratılan etkinin %7’si söylenen sözcükler, %38’i ses tonu, %55’i de konuşma dışı davranışlarla sağlandığını görülmüştür. Bu çok şaşırtıcı bir istatistik gibi görünmesine rağmen gerçek hayatta bu sonuçları doğrulayan birçok olayla karşılaşmışızdır.**