BAŞARILI İLETİŞİM

BAŞARILI İLETİŞİMİN TEMEL KOŞULLARI

Kişiler arası iletişim; kişilerin birbirlerine bilinçli veya bilinçsiz olarak iletmek istedikleri duygu ve düşüncelerini aktardıkları bir süreçtir. Başarılı bir iletişimin temel koşulları şunlardır:

1. Karşımızdaki kişilere saygı duymak; onların varlığını kabul etmek, önemli ve değerli olduklarını hissettirmek, olduğu gibi benimsemek anlamını taşır.

 2. Gerçekçi ve doğal davranmak; abartıdan uzak, olduğu gibi davranmaktır.

3. İletişimin belki de en önemli öğesi empatidir. Empati kavramını, dış dünyayı karşımızdakinin penceresinden görmeye çalışmak olarak tanımlayabiliriz. Kurulan bu duygu ortaklığı, iletişimin gücünü arttırır ve karşılıklı anlaşılma mesajlarının aktarılmasına olanak sağlar.

İLETİŞİM SADECE KONUŞMA DEĞİLDİR

Konuşmak ihtiyaç olabilir, fakat susmak bir sanattır.

 İletişim aynı zamanda;

 \* Ne söyleyeceğimizi bilmek,  
\* Bunu ne zaman söylemenin daha uygun olacağına,  
\* Nerede söylemenin doğru olduğuna karar vermek,  
\* En iyi nasıl söyleneceğini düşünmek,  
\* Olayları basitçe anlatabilmek,  
\* Akıcı bir dille ve karşımızdaki kişiyle göz kontağı kurarak konuşabilmek,  
\* Dikkati yoğunlaştırmak ve verdiğimiz mesajların alınıp alınmadığını farkedebilmektir.

İLETİŞİMDE TEMEL İLKE KABUL ETMEDİR.

Başkasını olduğu gibi kabul etmek, onu gerçekten sevmektir. Kabul edildiğini hissetmek, sevildiğini de hissetmektir. Ancak “kabul etme” kavramı, karşımızdakinin söylediği her şeyi onaylama, ileri sürdüğü fikirlere katılma veya tüm yorumlarını kabullenmeyle karıştırılmamalıdır. Burada sözü edilen; düşünce, fikir ya da yorumlarda tümüyle zıt kutuplarda bile yer alsak, karşımızdakinin duygularını anlama ve saygı gösterme çabasıdır. Kişiyi söyledikleri, düşündükleri ve hissettikleriyle birlikte bir birey olarak kabul etmek, onun bireyselliğine, farklılığına ve tekliğine saygı göstermek, söylediği her şeyi kendi değer sistemimizde onaylamamızı ve kabullenmemizi gerektirmiyor. Kendimiz için yanlış bulsak bile, her insanın kendine özgü oluşunu yadsımadan, onu kendimize uydurma çabasına girmememiz onu kabul ettiğimiz anlamını taşır.

Voltaire’in dediği gibi “söylediklerini kabul edemem, ama konuşma hakkını ölene kadar desteklerim”…

İLETİŞİM SİSTEMİNİN TEMEL ÖGELERİNDEN BİRİ DE DİNLEMEDİR

İyi bir dinleyici, iletişim kurduğu kişinin yalnız söylediklerini değil, yüzü, eli, kolları ve bedeniyle yaptıklarını da “duyar”; çünkü yüz ifadeleri, el ve kol hareketleri, bedenin duruş tarzı, ses tonu gibi sözsüz mesajlar da iletişimin bir parçasıdır. Hatta bazen tek başına iletişimdir.

Sözlü iletişimde, iletişim içinde olan insanların birbirlerini “duyduklarını” anlatmak için kullandıkları çeşitli yöntemler vardır. Bunların kullanılış biçimi, iletişimin gücünü ve süresini belirler. Bu bölümde dinleme becerileri ve yöntemlerine kısaca değineceğiz. Bunları okurken, kendinizi ve iletişim tarzınızı düşünmeninizi öneririm. Siz günlük yaşamınızda en sık hangi dinleme yöntemini kullanıyorsunuz? Zaman zaman konuşmanın tıkandığını hissediyor musunuz? Bu tıkanmayı en çok hangi yöntemde yaşıyorsunuz? Kuşkusuz günlük yaşam içinde mola vererek kendimize bakmak, her zaman yaptığımız ya da yapabildiğimiz bir davranış değil. Ama bazen kişinin kendini, ilişkilerinde hangi konumda olduğunu sorgulayan bir gözlükle değerlendirmesi, güçlük yaşadığı durumları farketmesine ve yeni çözümler üretmesine olanak sağlayabilir. Aklınızda bulunsun….:-)

1. Pasif (Edilgin) Dinleme;

Sessizlik, karşımızdaki kişiye gerçekten kabul edildiğini duyumsatan ve bizimle duygularını daha fazla paylaşması için onu yüreklendiren, çok güçlü sözsüz bir iletidir. Ancak bir tehlikesi, her zaman anlatana gerçekten tüm dikkatimizi verdiğimizi kanıtlamaz. Bu nedenle dinlerken, özellikle duraklamalarda, gerçekten dinlediğimizi göstermek için sözlü ya da sözsüz belirtiler vermekte yarar olabilir. Kabul tepkileri (baş sallamak, gülümsemek, kaş çatmak, vb.) uygun zamanda kullanılırsa, anlatanı gerçekten duyduğumuz mesajını verirler.

2. Kapı Aralayıcı Mesajlar;

Bazı insanlar konuşmayı sürdürmek için yüreklendirilmeye gereksinim duyabilir. Bu tür bir destekleme için verilen mesajlara, kapı aralayıcılar denir;

“Bu konuda daha fazla bir şey söylemek ister misin?”

“İlginç, devam etmek ister misin?”….gibi mesajlar, doğru kullanıldığında iletişimin sürmesine yardımcı olabilir.

3. Etkin (Katılımlı) Dinleme;

Sessizlik, kabul tepkileri ya da kapı aralayıcıların dinleyenin, anlatanı anladığını göstermesi konusunda sınırlılıkları vardır. Dinleyenin, anlatanı yalnızca duyduğunu değil, aynı zamanda doğru olarak anladığını iletebilmesine olanak sağlayan etkin dinleme, en sağlıklı iletişim yöntemi olarak kabul edilmektedir.

En temelde, konuşan bireyin söylediği sözleri açarak, tekrar etmekten oluşan etkin (katılımlı) dinleme, insanlar arasında yalın, daha anlamlı bir ilişkinin gelişmesine fırsat verir.

Dinleyenin kendisini gerçekten duyduğunu gören anlatan, önce kendisine değer ve önem verildiğini, kabul edildiğini, buna bağlı olarak da sevildiğini düşünür.

Etkin (katılımlı) dinlemede, dinleyen suskun ve pasif değildir. Tam tersine anlatanın duygu ve düşünceleriyle ilgili ve konuşmasını onaylayan bir görüntü içinde, kendi başına düşünmesine yardım eden kişi rolündedir. Sorumluluk, anlatana bırakılmıştır. Dinleyen sadece anlatanın, kendi çözümlerini bulmasına “yardımcı” olma çabasındadır.

İÇ İLETİŞİM

 Başarıya giden ilk ve en önemli yol kendimiz ile yapmış olduğumuz iletişimdir. Başarıya ulaşmak isteyen bir öğrenci her şeyden önce iç iletişimini doğru bir şekilde kullanmalıdır. Yapmış olduğumuz iç iletişimimizin %77’si bize karşı çalışmaktadır. İç iletişiminizin kullanış şekli sizin üniversiteyi kazanmanızı, derslerinizde daha başarılı olmanızı sağlayabileceği gibi büyük bir hayal kırıklığına da uğratabilir. İç iletişimi bu kadar önemli kılan temel özellik; beynimizin çalışma şeklidir.

İnsan beyni, hepimizin sahip olduğu kişisel bir bilgisayar denetim merkezidir. Beyninizin sizin için yapmasından hoşlanacağı, mantıklı her şeyi yapma gücü vardır. Buradaki temel sorun onu nasıl  kullanacağınızı bilmenizdir. Yani ona doğru yönergeleri vermenizdir. Onunla doğru iletişim kurmayı başarmalısınız. Beyniniz en çok söylediğiniz şeye inanır. Beyninize kendiniz hakkında ne söylerseniz onu yerine getirmek için harekete geçecektir. İşte beyniniz

bu şekilde programlanmaktadır. Yıllarca beynimizi annemiz, babamız, arkadaşlarımız, komşularımız programlamıştır. Avukat olmak isteyen bir

çocuğu doktor olmaya iten buna karşı bir yeteneğinin yada ilgisinin olması değildir. Dışarıdan gelen programlara beynin artık cevap vermeye başlamasıdır.

Yıllarca çocuklarımıza “sen bunu yapamazsın”,”sen bu imtihanı başaramazsın”,”boş yere çalışma üniversiteyi kazanamazsın”,”bu karneyle sen asla adam olmazsın” sözleriyle çocuklarımızı olumsuz olarak programladık ve onları amaçsız, hedefsiz her şeyden önce başarısız hale getirdik.

Aşağıda bir öğrencinin kendi beyniyle yapmış olduğu iletişime dikkat edin;”sınav gününe çok az kalmıştı. Ancak bir türlü sınava çalışmak içinden gelmiyordu. Çünkü kendine sürekli “bu sınava çalışsan da başarılı olamazsın”,”matematik sınavından ben sürekli zayıf alırız”,başaramadığım derslerin başında matematik gelmektedir” diyordu. Ve hatta “kopya çekersem bu sınavda başarılı olurum”,”bu imtihan da kopya çekeceğim” şeklindeki bir iç iletişimle öğrenci sınava girer. Matematik sınavıyla ilgili yapmış olduğu olumsuz programlama sonucunda bildiği soruları dahi başaramamıştır. Çünkü beynine “matematik sınavını başaramazsın” komutunu yüklemişti bir kere. Daha sonra kopya çekmek ile ilgili yapmış olduğu programlama harekete geçmişti ve beyin bu programı uygulamaya başlamıştı ve öğrenci kopya çekmişti. Ama hala o matematikten anlamamaktadır. geçici bir başarı elde etmişti. Bataklığı kurutmadan sadece zehir sıkarak sivrisineklerden kurtulmaya çalışmıştı.ancak bunun tam tersi bir programlama yapsaydı; matematik dersini sevecekti,bunu başaracaktı ve geçici başarılara tenezzül etmeyecekti. Çünkü; geçici başarılar en büyük başarısızlıklardır.

Bizim her attığımız adım,yaptığımız her hareket,söylediğimiz her söz,çevremizden aldığımız yada kendimize karşı yapmış olduğumuz iletişimin sonucundaki programlamanın ürünüdür.

Şöyle bir soru aklınıza gelebilir;”iç iletişim beynimizi-beynimizde vücudumuzu nasıl etkilemektedir ?” buna cevap vermeden önce aşağıdaki paragrafı okumanızı istiyorum.

“Manava sebze-meyve almaya gittiniz. Elma, portakal gibi meyveleri aldıktan sonra, orda kasaların üstünde duran sarı sarı, sulu limonları gördünüz. Limonları elinizle ezdikten sonra bir kilo limon alıp eve gittiniz. Eve girer girmez,hemen limonlardan bir tanesini alarak ikiye böldünüz. Limon o kadar sulu ki, içindeki sı mutfak tezgahından düşmeye başlamıştı. Dilimlerden birini alarak ağzınıza getirdiniz ve onu ağzınızın içine sıkarak,o ekşi tadı tattınız.”

Bu paragrafı okuduktan sonra büyük bir ihtimalle,bu iletişimi alan beyin harekete geçerek ağzınızda limon yer gibi bir durum oluşmaya başlamıştır. İstem dışı olan bu durum iletişimin vücudumuzu etkilediğinin bir kanıtıdır.

İÇ İLETİMİN SEVİYELERİ;

1-YAPAMAM: En zararlı iç iletişimdir. Kendiniz hakkında kötü yada olumsuz bir şey söyleyip bunu kabullendiğiniz seviyedir.(iletişimdir) bu seviyeyi tanımak kolaydır. Bu seviyeyi şu kelimelerden tanıya bilirsiniz;”yapamam”,”keşke yapabilseydim”,”yapabilmeyi çok isterdim”,”üniversiteyi kazanabileceğimi sanmıyorum”,”sınavdan iyi bir not alamam” gibi kelimelerle yapmış olduğumuz iletişim bizim korku ,endişe ve tereddüde neden olur. Beynimiz bizim söylediğimizle ilgilenmez onu yapar.

2-……….YAPMAYA İHTİYACIM VAR,………….YAPMALIYIM SEVİYESİ: Bu kelimeler aldatır. Bizim yararımıza çalışıyormuş gibi görünür ama bize karşı çalışır. Bu kelimeler;”yapmam gerek”,”……..ama değilim”. Bu kelimelerle yapılan iletişim zararımızadır. Çünkü bu iletişimle sorunu kabullenmiş oluruz.”derslerimde daha başarılı olmaya ihtiyacım var” dediğinizde aslında siz beyninize şu programı yollamış olursunuz;” derslerimde daha başarılı olmaya ihtiyacım var……..ama değilim”

3-BEN ASLA…..,BEN ARTIK……..SEVİYESİ: Yararınıza çalışan en alt seviyedeki kelimelerdir. Bu seviyede değişmeyi kabul edersiniz. Aynı zamanda değişiklik olmuş gibi bu bir şeyler yapma kararı da alınır ve kararı şimdiki zamanda ifade edersiniz. Şu cümlelerle ifade edilir.”derslerime artık çalışıyorum”,”üniversiteyi kazanacağıma inanıyorum”,”sınavlarıma çalışıyorum”…v.b.

4-BEN ……İM SEVİYESİ: Bu kullanabileceğimiz en etkili iletişimdir.en az kullandığımız ama en fazla kullanmamız gereken kelimelerdir. Bu seviyeyle gerçek olmasını istediğiniz yöne doğru ilerlersiniz. Olmak istediğiniz şekli, resmi bilinç altına gönderirsiniz ve şunu iletmiş olursunuz;”ben bu olmak istiyorum ve beni bu yap.” Programını yollamış olursunuz. Başlıca cümle yapıları şöyledir; “ben derslerime çalışırım”,”ben her sınavda başarılı olurum”,”ben üniversiteyi mutlaka kazanırım”…v.b.

5-O….DUR SEVİYESİ: Bu dünyasal istekleri aşmış,asıl yerini arayan bir çok insanın aklının alamayacağı,erişemeyeceği bir şeyde aramayı seçen insanların dilidir.

İç iletişimi mükemmel olarak kullanan herkes başarıya ulaşamamış olabilir ama başarıya ulaşmış olan herkes iç iletişimi mutlaka en iyi şekilde kullanmışlardır. Başarıya ulaşmak istiyorsanız olumlu bir iç iletişim kurmaya çalışın.

Emin ÜNAL

“SEN” DİLİ YERİNE BEN DİLİ MESAJI

“ben” dili kişinin o anda karşılaştığı  durum veya davranış karşısında kişisel tepkisini duygu ve düşüncelerle açıklayan bir ifade tarzıdır.

 “ Çok kabasın her zaman sözümü kesiyorsun.”

(SEN DİLİ )

 “ Bir şey söylemeye başlayıp da  bir türlü sonunu getiremediğim zaman çok rahatsız oluyorum”

(BEN DİLİ)

 “Kes şunu! Çekiştirip durma kolumu !

(SEN DİLİ)

 “Kolumun çekiştirilmesinden hoşlanmıyorum.

(BE N DİLİ)