

İLETİŞİM METOTLARI – KİŞİSEL GELİŞİM

Kişisel gelişimin ilk ayağı belki de başı iletişimden geçer. Doğru ve anlaşılır iletişim kurulamıyor ise kişisel gelişim eksik kalmış demektir. Kişi kendini ne kadar yetiştirirse yetiştiresin, iletişim hataları yapıyor, kişilerle, toplumla iletişim kuramıyorsa aslında kişisel gelişim tamamlanmamış demektir. Aşağıdaki yazım belli noktalarda örnekler yolu ile iletişim hattınızı trafiğe açmak ve bakış açınıza olumlu katkıda bulunmak maksadı ile hazırlanmıştır.

İLETİŞİM METODLARI

1. Etkili iletişim ve beden dili
2. Beden dili konusunda bazı örnekler.
3. İnsanlar konuşurken neden bağırırlar.
4. İletişimde Ön yargılardan kurtulmak – Sağır adamın hikayesi
5. Laf sokma sanatı.
6. Savaşların temeli- sözlü sataşmalar.

7. İletişimi engelleyen ifadeler

8. İletişimde yapılan hatalar

9. İletişimi olumlu ya da olumsuz etkileyen faktörler

10. İletişim Kurmak Bir ihtiyaçtır

11. Bakış Açısı

12. Olumlu ve olumsuz ifadeler – Ben dili - sen dili

13. Pozitif yaklaşım metotları – Mevlana ile hanımı arasındaki kıssa

14. Şirketlerde dedi kodu,

15. Kariyer Kaygısı.

16. Yunus Emre'den altın öğütler.

17. Geçmişten Günümüze İletişim Araçları

1. Etkili İletişim ve beden dili.

Şimdi size kısa bir video linki paylaşıyorum. Link aktiftir tıkladığınızda sizi videoya götürecektir.. Sora okumaya devam ediniz.

<https://www.youtube.com/watch?v=HhTLMAxVFFI>

İletişim Becerilerinizin anahtarı, sessiz diliniz.

Videoyu izlediniz, Şefin hem seyirciye hem de orkestra üyeleri ile olan iletişim bağını gördünüz. Farkında iseniz 2. Kısımda artık baton kullanmıyor. Sadece eller, gözler ve beden dili ile yönetiyor.

İletişim, belirli araçlar kullanarak, insanlar arası bilgi, düşünce ve tutumların karşılıklı aktarılmasıdır. İletişim, her türlü toplumsal ortamda rastlanan anlam oluşturma sürecidir.

Bireylerin toplum içerisindeki nesnede, olaylarda ya da olgularda oluşan değişiklikleri birbirine aktaran, gelişmelerden birbirlerini haberdar eden, aynı olgular, nesneler ve sorunlar karşısında benzer deneyim ve duygularını birbirine anlatmalarını sağlayan iletişim, aynı zamanda bireylerin oluşturduğu topluluk yaşamı içinde gerçekleştirilen tutum, yargı, düşünce ve duygu bildirimleri olarak da tanımlanmaktadır.

Bireysel İletişim Ve Kitle İletişimi olarak 2 kısımda aktaracağım.

Öncelikle Bireysel iletişimi açmak istiyorum.

İLETİŞİM METOTLARI – KİŞİSEL GELİŞİM

Ahmet Türkan tarafından yazıldı

Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41 - Son Güncelleme Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41

- Beden Dili
- Jest ve Mimikler
- Yüz İfadeleri
- Gözler- ABD’de yapılan bir deney ve sonuçları
- Baş Hareketleri
- Eller, kollar ve parmaklar
- El sıkışma
- Kol kavuşturma
- Bacakların kullanılışı ve oturma biçimleri
- Masanın Önemi
- Kişiler arası mesafe
- Yalan İşaretleri

BEDEN DİLİ

İçten samimiyeti, varmak istenen noktayı, kendine özgüveni dışa vuruşun gözle görünür şeklidir.

İnsanların birbirleri ile yüz yüze kurdukları ilişkilerde sözsüz mesajların etkisi % 90'dır.

Sözsüz mesajlar; jestler, mimikler, temas, beden duruşlarından oluşur.

İlk defa karşılaştığımız birini 30 saniye içinde değerlendiririz.; “efendi biri, utangaç “ gibi yorumlarda bulunuruz. Bu yüzden ilk etkileşim iletişim sürecinin önemli belirleyicisidir.

İLK GÖRÜŞTE AŞIK OLMAK

Beden dilini kullanan yönetici her zaman daha başarılı olur. Örneğin; toplantı sırasında insanları daha iyi çözümler böylece empati köprüsü kurar. Beden diliyle duygu ve coşkular daha etkin bir şekilde dile getirir. Biz konuşmasak bile bedenimiz konuşur, bizim iç dünyamızı ele verir. Kişi yaptığı hareketlerle karşısındakileri etkiler. Örneğin iş mülakatına gittiğimiz zaman kendimize güvenimizi ya da çekingenliğimizi omuz duruşumuzdan belli ederiz.

Omzumuz düşükse çekingenliğimizi ifade eder;

Omzumuz dikse kendimize duyduğumuz güven;

Omuzlar geriye doğru kolların yana doğru uzanması kişinin tepki vermeye hazır olduğunu gösterir.

İletişimin sağlıklı olabilmesi için alıcının da buna hazır olması gerekir. Yoksa anlatılmak istenen karşı tarafa aktarılmaz. Kişiler iletişime hazır olduğunda kelimeler yetersiz kaldığında tek bir jest hareketiyle karşı tarafa düşüncelerimizi aktarabilmemiz işlerimizi kolaylaştırır ve uyumu artırır.

Kültürler arası etkileşimde bile, en temel beden faaliyetleri (korku, kızgınlık, mutluluk...) benzerlik gösterir. Beden dili iletişim kurmakta evrensel bir anahtardır. Tabi ki kültürler arası farklılıkları da göz ardı edemeyiz. Amerika ve Avrupa ülkelerinde insanlar işaret edilirken işaret parmağını rahatça kullanabilir ama uzak doğu ülkelerinde insanların işaret edilerek gösterilmesi yanlış anlaşılır.

JEST VE MİMİKLER

Jestler, yani el kol hareketleri duyguların en güzel çıktılarıdır. Mimikler ise yüz kaslarının anlatım biçimidir.

Jest ve mimikler esas ve ikincil olarak ikiye ayrılıyor; n Esas jest ve mimikler duylarımızı somutlaştırarak anlattığımız hareketlerdir. Dinlediğimizi anlamak için bilinçli olarak başımızı öne arkaya sallarız. n İkincil jest ve mimiklerse bir anda isteğimiz dışında oluşan doğal hareketlerdir; esneme hapşırma gibi...

Jest ve mimikler esas ve ikincil olarak ikiye ayrılıyor; n Esas jest ve mimikler duylarımızı somutlaştırarak anlattığımız hareketlerdir. Dinlediğimizi anlamak için bilinçli olarak başımızı öne arkaya sallarız. n İkincil jest ve mimiklerse bir anda isteğimiz dışında oluşan doğal hareketlerdir; esneme hapşırma gibi...

ESAS JESTLER

Anlatım jestleri; duygularımızın ifade edilmesine yarayan anlatım biçimleridir. İnsan yüzünün asık olması üzüntülü olduğunu belirtir ve tüm toplumlarda aynıdır.

YÜZ İFADELERİ

Beden dilimizin en belirgin anlamları yüzümüzdedir. Temel duygular insanlarda ortak olan duygulardır. Bu yüzden de evrenseldir.

Yüz ifadeleri Yüzümüzdeki ifade, el ve beden hareketlerimiz, bedenimizin duruşu ve göz temasımız, sözsüz iletişimde önemli yer tutar. Yüz ve beden ifadeleri istemli ya da istemsiz yapılır. Çeşitli kültürler arasında yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre 6 temel duygu ifadesini aktaran yüz anlatımlarının bütün kültürlerde ortak olduğunu göstermektedir.

Mutluluk Korku Öfke Hayret Üzüntü Tiksinti

Baş Hareketleri Bundan 20 yıl önce başın yukarı kaldırılması hayır, aşağı indirilmesi evet anlamına gelmekteyken Alman ve Türk kültürlerinin yakınlaşması nedeniyle sadece başın aşağı yukarı sallanması evet anlamını almıştır.

2. BEDEN DİLİ KONUSUNDA BAZI ÖRNEKLER

GÖZLER- ABD'DE YAPILAN BİR DENEY VE SONUÇLARI

ABD'de bir üniversitede yapılan özel bir deney,

500 öğrenciden oluşan gönüllü grubu,250 kız ve 250 erkek öğrenci seçilir. Yaşları birbirlerine yakındır.

Deneyi planlayan hoca kız ve erkeklerden bir kız bir erkek olmak üzere 250 çift oluşturmalarını ister.

Çiftler karşılıklı sandalyelere oturacaklar, dizleri birbirine temasa yakı olacaktır. Hoca çiftlere 5 dakika süre ile başka hiçbir yere bakmadan, herhangi bir şeyle meşgul olmadan göz göze bakışmalarını ister. 5 Dakika bittiğinde sandalyelerinizi ve yönünüzü bana çevirin dere.

Bu deney uzun soluklu bir deney olup sonuçları daha sonra açıklayacağını bildirir. Yaklaşık 5 yıl süren gözlem sonucu aşağıdaki gibidir.

Deneye katılan 250 çift arasında büyük bir oranda aralarında uzun süren dostluk ve arkadaşlıklar yaşandığı, ve deneye katılan 250 çiftten yaklaşık yarısının bu sürede ilişkilerinin evlilikle sonuçlandığı gözlemlenmiştir.

BEDEN DİLİNİN DİĞER UNSURLARI

ELLER KOLLAR VE PARMAKLAR

Eller insanların kendilerini ifade edecekleri zaman gösterdiği duyarlılık açısından en etkili organ olarak karsımıza çıkmaktadır. Avuç içlerinin aşağıya ve yukarıya bakması durumuna göre ellerini iki şekilde hareket ettirir.

Örneğin; avuç içlerinin yukarıya bakması kişinin gizlisi saklısı olmadığını ve karşısındaki insana güven sunduğunu belirtirken aşağıya bakması hassas olduğu konularda dışa kapalı olduğunu belirtir ve güvensiz bir ifade olarak karsımıza çıkar.

Yöneticilerin liderlerin konuşmaları sırasında yaptıkları çeşitli el hareketleri onların aktardığı konulardaki düşüncelerini konuya olan hakimiyetliklerini kararlılıklarını ya da başka bir görüş hakkındaki reddedişlerini gösterir. Birkaç örnek verecek olursak;

Havayı hassas bir şekilde kavrama: Anlatılan konuya hassasiyet kazandırır

Havayı güçlü bir şekilde kavrama: Anlatılan konudaki kararlılığı gösterir

Havaya vurmak: Savunulan fikirdeki kararlılığı gösterir İki elin makas gibi yana açılması: Şiddetli bir reddedişi yansıtır

Üstünlük belirten jestler : Sıkılmış yumruğuyla işaret parmağını kâğıt üzerine uzatarak sekreterine gösteren bir yönetici yapılan bir hatayı kabul etmeyeceğini açıkça ortaya koyacaktır.

Dinleme eylemi gösteren kişilerde jestler ortaya koymaktadır. Etkin bir dinleyiş biçimi (ellerinin kapalı olarak çoğunlukla yanakta bulunması ve işaret parmağının şakak boyunca yukarıya dönük olması)

Kaybolan ilgiyle ortaya çıkan dinleme (Elin yanağa değmeyip avucun basa destek olma durumuna gelmesi)

El sıkışma

İnsanın kişiliğini ortaya koyan yollardan bir tanesi de el sıkışmadır.

EL SIKIŞMA YÖNTEMLERİ

1. Güvenli ve dengeli bir el sıkışma, ellerin dik ve avuç içlerinin birbirini bütünüyle kavramasıyla gerçekleşir. Bu şekilde her iki insan varlığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle iş hayatında itibar sağlayan el sıkışma tekniğidir.

2. Dostça el sıkışma Dürüstlüğümüz ve kendi duygularımızın sıcaklığı konusunda güven vermek istediğimizde iki elimizle sıkarız. Bu şekilde samimiyet ve güven gibi özel duygularımızı aktarabiliriz.

3. Bedensel Temas ile El sıkışırken, sol eliyle karsındaki kişinin kolunu veya omzunu tutmak o kişiye özel bir duyguyu aktarmaktadır.

EL SIKIŞMADA ÖNEMLİ NOKTALAR:

El sıkışma işlemini kimin başlatacağı.

Ne zaman?

Ne kadar sürmeli?

Göz teması

KÖTÜ EL SIKIŞMA BİÇİMLERİ

Kötü el sıkışma, karsıdaki kişiye sadece parmaklarının ucunu vererek yapılır.

İnsanlar kendilerini güvende hissetmek istediği zaman kol kovuşturma hareketini sergilemektedir.

OTURMA BİÇİMLERİ

1. KARŞI KARŞIYA OTURMAK

Karşı karşıya oturmak genellikle rekabeti ifade etmektedir. Gerek bir fikir çerçevesinde, gerekse bir iş ilişkisinde olsun, karşı karşıya oturmak, tıpkı bir satranç maçında olduğu gibi masadan bir galip ve mağlup çıkacağını düşündürür.

2.DOKSAN DERECELİK AÇIYLA OTURMAK

İş birliği sağlamak amacıyla kurulan bir ilişkide bu oturma düzeni uygundur. Bu şekilde kişinin karsısındaki çelişen biri değil, problemi birlikte çözecek kişi olarak algılanır.

2. YAN YANA OTURMAK

Yan yana oturmak birliktelik ve problemlere karşı dış dünyaya ortak cephe oluşturma anlamına gelmektedir.

İNSANLARARASI İLİŞKİLERDE MESAFENİN ÖNEMİ

İnsanlar birbirilerine karşı olan duyguları itibariyle aralarına belirli bir mesafe koyarlar. Bu mesafeler dört bölgede düzenlenir.

İLETİŞİM METOTLARI – KİŞİSEL GELİŞİM

Ahmet Türkan tarafından yazıldı

Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41 - Son Güncelleme Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41

MAHREM ALAN

0-25 cm

Aslında hepimizin çitlerle çevrili dünyası vardır ve biz sadece istediğimiz kişileri bu çitlerden içeri alırız. Mahrem alan işte bu çitlerden bir kişiyi yakınımıza alabileceğimiz en son noktadır.

KİŞİSEL ALAN

25-100 CM

İki arkadaşın konuşurken korudukları alandır. Kişisel alana mesai arkadaşlarımızın, sevdiğimiz insanların ve üstlerimizin girmesine izin veriz.

SOSYAL ALAN

100-250 CM

Partiler, toplantılar, spor müsabakaları gibi sosyal etkinliklerde tanımadığımız ya da samimiyetimizin az olduğu insanlarla bulunduğumuz alandır.

GENEL ALAN

250 cm'den sonrası

Birbirini hiç tanımayan insanların imkanlar dahilinde korumaya çalıştıkları alandır. Örneğin; kalabalık bir gruba hitap ettiğimizde paylaştığımız mesafe

Bedensel temas ve bedenin yönü

Bedensel temas insanlar arası ilişkileri geliştirir. İnsana rahatlık, huzur ve güven duygusu verir. Bedensel temas ögesi işletme açısından son derece önemlidir. Türkler olarak bedensel temas ögesini Batı toplumlarına göre daha fazla kullanırız.

Yön belirleyiciler

Otururken veya ayakta korunan mesafe insanların birbirlerine karşı olan duygularının bir işaretidir. Örneğin birbirine yakın oturan insanlar dayanışma ve güven duygusu yaşarlarken, daire biçiminde oturanlar ise dış dünyaya kapandıklarını ifade ederler.

Ayak uçlarının yönü

Ayak uçlarının ve göğsün baktığı yön kişinin gerçekte nerede bulunmak istediğini gösterir. Örneğin; bir işletmeciyse çalışanının yaptığı bir konuşmada eğer ayak uçları kapıya dönükse bu durum tarafların bu konuşmayı daha fazla sürdürmek istemediğini gösterir.

Yalan, samimiyetsizlik, şüphe ve tereddüt

Gerçek duyguların gizlenmesi; insanlar yalan söylediklerinde yüz ifadelerini en iyi şekilde kontrol etmek isterler. Yalan söyleyen insanın el jestleri azalırken elini yüz çevresine götürme ve değdirmeye sayısı artar. Profesyonel bir yalancıysa hal ve hareketlerinde bir anormallik gözlenmez.

YALAN İŞARETLERİ

Elini burnuna götürme

Gözün altını kaşıma

Enseyi kaşıma gibi

3. İNSANLAR KONUŞURKEN NEDEN BAĞIRIRLAR

İslâm alimlerinden biri talebeleriyle Basra kıyısında gezinirken deniz kenarında birbirlerine öfke içinde bağırarak bir aile görmüş. Talebelerine dönüp:

"İnsanlar neden birbirlerine öfke ile bağırırlar?" diye sormuş.

Talebelerden biri:

"Çünkü sükûnetimizi kaybederiz" deyince mübarek zat:

"Ama öfkelendiğimiz insan yanı başımızdayken neden yüksek sesle konuşuruz? O kişiye söylemek istediklerimizi daha alçak bir ses tonu ile de duyurabilecek ve demek istediklerimizi rahat aktarabilecekken niye avazımız çıktığı kadar boğazımızı yırtarak bağırırız?" diye tekrar sormuş.

Talebelerden ses çıkmayınca anlatmaya başlamış:

"İki insan birbirine öfkelenildiği zaman, şeytan kalplerini birbirinden öylesine uzaklaştırır ki, bu uzak mesafeden birbirlerinin kalplerine seslerini duyurabilmek için bağırarak mecburiyetinde kalırlar. Ne kadar çok öfkelenirlerse, arada açılan mesafeyi kapatabilmek için o kadar çok bağırımları lazım gelir."

"Peki, iki insan birbirini sevdiğinde ne olur? Birbirlerine bağırarak yerine sakince konuşurlar, çünkü kalpleri birbirine yakındır, arada mesafe ya yoktur ya da çok azdır."

Peki, iki insan birbirini daha da fazla severse ne olur? Artık konuşmazlar, sadece fısıldaşırlar

çünkü kalpleri birbirlerine daha da yakınlaşmıştır. Artık bir süre sonra konuşmalarına bile lüzum kalmaz, sadece birbirlerine bakmaları yeterli olur. İşte birbirini hakiki olarak seven iki insanın yakınlığı böyle bir şeydir."

Daha sonra mübarek zat talebelerine bakarak şöyle devam etmiş:

"Bu sebeple tartıştığınız zaman şeytan in kalplerinizin arasına mesafe koymasına müsaade etmeyin, izin vermeyin. Aranıza mesafe koyacak sözlerden uzak durun. Aksi takdirde mesafenin arttığı öyle bir gün gelir ki, geriye dönüp birbirinize yakınlaşacak yolu bulamayabilirsiniz... Allahü teala muhafaza buyursun..."

Evet Hazreti Mevlâna da ne diyor:

"Zerzevatçı bağırır, sarraf bağırmaz,
Eskici bağırır, antikacı bağırmaz,
Söyleyecek sözü, fikri kıymetli olan bağırmaz
Bağırان düşünemez, düşünmeyen kavga eder..."

4. İLETİŞİMDE ÖN YARGILARDAN KURTULMAK – SAĞIR ADAMIN HİKAYESİ

Sağır bir adama, komşusunun hasta olduğunu haber verdiler.

Adam kendi kendisine:

- Bu sağır kulakla hastanın sözlerini nasıl anlayacağım, dedi. Hele de hastalıktan sesi iyice yavaş çıkıyorsa. Fakat ziyaret etmek de lazım. Dudağını oynattığını görünce ne dediğini kıyas yoluyla düşü-nür anlarım. "Ey benim dertlere düşmüş dostum, nasılsın?" derim,

o da tabi" ki, "iyiyim, çok şükür" diyecek. Ne yiyip içtiğini sorarım, mesela "mercimek çorbası" diye cevap verir, ben de "Afiyet olsun!" derim. Hangi hekime tedavi olduğunu sorarım, o da "filanca" der, ben de "Ayağı çok uğurludur, geldi mi işin tıklarında demektir. Onu biz de denedik, nereye vardıysa maksat hasıl oldu" diye karşılık veririm.

Adam, kıyas yoluyla hazırladığı cevaplarını düşünerek hastanın hal ve hatırını sormaya gitti.

- Nasılsın, dedi.

- Öldüm, bittim.

- Oh ne âlâ, çok şükür.

Hasta bu cevaba kızdı, canı bir hayli sıkıldı.

- Anlaşıldı, bu adam benim kötülüğümü istiyor, halime seviniyor, diye düşündü.

- Ne yiyip içiyorsun, diye sordu ziyaretçi. Canı sıkkın olan hasta:

- Zehir zıkkım, diye cevap verdi. Adam, daha önceden tasarladığı gibi:

- Afiyet olsun, dedi. Hasta buna daha çok içerledi.

- Tedavi için hangi hekim geliyor, diye sordu ziyaretçi. Hasta öf-keyle:

- Def ol başımdan, dedi, Azrail geliyor.

- Ayağı pek uğurludur, dedi adam, sevin, neşelen!

Sağır adam, vazifesini hakkıyla yaptığını, komşuluk hakkını gö-zettiğini düşünerek sevinçle dışarı çıktı.

Hasta ise:

- Bu adamı tanıyamamışım, meğır can düşmanımmiş, diyordu. Aklına bir yığın kötü şeyler geliyor, ona haber gönderip dersini vermeyi kuruyordu.

- Bu ağzı bozuk köpek nerde ki cevabını vereyim, diyordu, o za-man hastalığımdan cevap vermek aklıma gelmedi. Benim acınacak halimi görüp keyiflenmek istemiş.

Sağır adamın yaptığı kıyas yüzünden on yıllık dostluk yıkılıp gitmişti.

5. LAF SOKMA SANATI.

Çatışmaların başlangıcı. Laf sokma mesajlarıdır. Hakaret ifadeleridir.

Kaç çeşit hakaret vardır?

Birincisi: Ayı gibi homurdanır. Adice, seviyesizce bağırır, böğürür, söver sayar...

İkincisi: Küfür etmeden hakaret eder ama yine seviye düşüktür...

Üçüncüsü: Edebiyat bilen bir insandır. Sövmenden saymadan, mesela Ziya Paşa'dan münasip bir beyit okuyarak tahkir eder...

Bugün Türkiye'deki hakaretler acaba hangi türdendir?

Tarihimizden ince bir örnek verelim.

Yavuz Sultan Selim Han döneminde,
İran hükümdarı Şah İsmail, kıymetli mücevherler ile dolu bir hediye sandığı gönderiyor,
hünkâra.

Sandık açılır. İçinden çeşit çeşit
değerli taşlar, kıymetli atlas, kadife kumaşlar çıkar.

Fakat, sandık açılır açılmaz, etrafa pek fena bir koku yayılır.

Önce, hiç kimse bir anlam veremez, nadide mücevherler ile dolu sandıktaki bu fena kokuya.

Sonra, mesele anlaşılır.

Sandığın dibine insan dışkısı doldurulmuş.

Yani, Şah İsmail, akli sıra, cihan padişahına hakaret ediyor... (!)

Cihan padişahı emir verir,

"herkes düşünsün, bu edepsizliğe, Osmanlı'nın şanına yakışacak şekilde bir mukabelede bulunmalıyız."

Ve çözümü yine kendisi bulur

Aynı şekilde değerli mücevher ve kumaşlarla süslü bir sandık hazırlatılır.

Sandığın içine, o zamanın en nefis gül kokulu lokumlarından hazırlanmış bir kutu yerleştirilir.

Kutunun altına da, bir satırlık yazıdan ibaret pusula (not) iliştilir..

Hediye sandığı, itina ile süslendikten sonra,

Şah İsmail'e gönderilir. Sandık, Şah'ın huzurunda açılır.

Sandık açılır açılmaz, etrafa mis gibigül kokusu yayılır. Mücevher vs. gibi hediyeler takdim

edildikten sonra, Osmanlı Elçisi –Şah'ın tedirgin olmaması için, önce kendisi tatmak kaydıyla- büyük bir saygı ve nezaketle, Şah İsmail'e lokumdan ikram eder.

Bilâhare, görevliler, huzurda bulunanlara teker teker ikram etmeye başlarlar, lokumdan. Şah, bütün bu olup bitenlere bir anlam veremez.

Osmanlı Elçisi,
Şah'ın şaşkınlığını gidermek için,
lokum kutusunun altına iliştilmiş mütevazı pusulayı uzatır.

Pusulayı okuyan Şah'ın yüzünde,
bu sefer, şaşkınlığın yerini büyük bir utanç ifâdesi alır;

İSMAİL HERKES YEDİĞİNDEN İKRAM EDER!!....

6. SAVAŞLARIN TEMELİ- SÖZLÜ SATAŞMALAR.

Bayezid (Yıldırım) ve Timur arasında gerçekleşen yazışmalarla Ankara Savaşı'nın iç yüzü ve Türk Tarihine etkileri

Timur'un Sivas Kalesini almasından sonra her iki devletinde birincil gündem maddesi aralarındaki ihtilaf olmuştur. Bu süre zarfında Timur neredeyse tüm ordusunu Anadolu'ya nakletmiş, Bayezid ise İstanbul kuşatmasını kaldırarak devlet erkanı ile birlikte meseleyi istişare etmiş ve savaş hazırlıklarına başlamıştır. Sivas Kalesi vakasına müteakip Timur ve Bayezid, meselenin halli için aralarında mektuplaşmışlar ve bu mektuplaşmalar neticesinde savaş kaçınılmaz hale gelmiştir.

Aslında Timur ve Bayezid'in arasında tırmanan düşmanlık önce sulh yolu ile halledilmeye çalışılmıştı. Timur, Bayezid'e mektup göndererek meseleyi sulh yolu ile çözmeye teşebbüs etmiş, ancak bu mektup Karahanlılar tarafından saklanarak Bayezid'e ulaşması engellenmişti. Bu mektuptan haberi olmayan Bayezid ise Timur'un açıkça topraklarına göz diktiğini düşünerek kendisine hakaretler dolu bir mektup yazmıştı. Timur'un söz konusu mektuplaşmalarda ki yaklaşımını müşahade ettiğimizde belki de söz konusu ilk mektubun Bayezid'e ulaşması durumunda sulhun mümkün olabileceğini, Ankara Savaşı hiç yaşanmamış olabileceğini

müşahede edebiliyoruz. Her ne kadar Bayezid, bu durumun farkına varıp sarf ettiği hakaretlerden ötürü özür dilemiş olsa da Timur'un kendisine başkaldıran ve Bayezid'e sığınan isyancı beylerin iadesinin gerçekleşmemesi ve Bayezid'in sulh istememesi nedeniyle geri adım atmamıştır. Timur ve Bayezid arasındaki yazışmaları incelediğimizde meseleyi daha iyi kavrayabiliyoruz.

1. Mektup - Timur: *Rum diyarında melik olan Yıldırım Bayezid! Bil ki, biz kudret ve iktidarımızla insanlık aleminin en büyük kısmını tab'amız haline getirmiş bir hükümdarız. Bu görülmemiş işi, tek başımıza yaptık, senin gibi babamızdan ülkeler tevarüs etmiş değiliz. Aklını başına topla ve Kara Yusuf'la Ahmet Celayir'i topraklarından kov. Emirlerimize karşı gelen hükümdarların akıbetini duymuş olsan gerektir. Siz de o hükümdarların arasına girmekten sakının...*

1. Mektup - Bayezid: *Ey ihtiyar köpek, tekfur kafirlerinden daha şiddetli kâfirsin. Mektubunda bizi korkutmak ve hile ile kandırmak istemişsin. Osmanlı sultanlarını, Acem padişahlarına benzetme. Osmanlı askerleri de, ne Kıpçak ülkesi Tatarı gibi sıradan insanlar, ne de Hint toplulukları gibi başı boş, sere serpe avare kalabalıklar değildirler. Osmanlı askerleri, Irak ve Horasan askerleri gibi hamiyetsiz ve perişan olmayacak kadar onurlu askerlerdir. Yine sen, Osmanlı askerlerini Şam ve Haleb (Memlûk) askerlerine de benzetmeyesin... Bu mektup eline geçtikten sonra savaş meydanına her kim ki gelmeyip kaçarsa, onun eşi üç talakla kendisinden boş olsun.*

Bu mektuplaşmalar sonunda gerginlik daha da arttı ve malum Ankara savaşı ile Osmanlı Ordusu yenilerek 13 yıl süren Fetret devri başlamış oldu.

7. İLETİŞİMİ ENGELLEYEN İFADELER

“Yakınmayı bırak ödevini yap.”

“Kesinlikle doğru yolda ilerliyorsun, böyle devam et.”

“Sen güçlü birisin, bir şekilde halledersin.”

“Ben senin yerinde olsam oraya gitmezdim.”

“Sen çok sabit fikirli bir insansın.”

“ Böyle devam edersen olacaklardan ben sorumlu değilim.”

“Hadi bakalım Süpermen görelim seni.”

“Neden bu kadar geç geldin ?”

“Bana kalırsa sen bunu çok iyi öğrenmemişsin.”

“Böyle bir tutumla sen hiç bir sonuca ulaşamazsın.”

“Eğer sınıfı geçmek istiyorsan kendine gelip ders çalışmalısın.”

“Artık değişmelisin.”

“Sen ne yaptın kim bilir?”

“Arkadaşını bekletmen hiç hoş değil, geç kalmasan iyi edersin.”

“Gelmemek için bu kadar direnmenin nedeni ne?”

“Zamanla bunlar da geçer.”

“Derslerine tek başına çalışmalısın.”

“Koca bir çocuk gibi davranıyorsun.”

“Bence seni rahatsız eden şey....”

“Sen bunu da aşarsın, neleri halletmedin ki.”

8. İLETİŞİMDE YAPILAN HATALAR

- Karşımızdaki insanı yönlendirmeye çalışmak.
- Argo(Düşük seviyeli sokak ağzı) ve hakaret içerikli konuşmalar yapmak.
- Kendi düşünce ve fikirlerimizi tek doğru olarak kabul etmek, başkalarının duygu ve düşüncelerini önemsememek ve saygı göstermemek. Kendi doğrularımızı karşımızdakine kabul ettirmeye çalışmak.
- Konuştuğumuz kişinin adını öğrenmeye çalışmamak veya adını hiç kullanmamak. Karşımızdaki insanlara takma isimleriyle hitap etmek [1](#).
- Teselli etmek

İLETİŞİM METOTLARI – KİŞİSEL GELİŞİM

Ahmet Türkan tarafından yazıldı

Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41 - Son Güncelleme Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41

· Önyargılı olmak, insanları oldukları gibi kabul etmemek.

· Emir vermek

· Tehdit etmek

· Suçlamak

· Alay etmek

· İsim takmak

· Sözünü kesmek

· Uyarmak

· Eleştirmek

· Konuyu saptırmak, oyalayıcı davranmak .

· Ahlak dersi vermek

· Sınamak

- Öğüt vermek
- Nutuk çekmek
- Yargılamak
- Çok veya alakasız sorular sormak.
- Teşhis, tanı koymak.

İletişimin amacı, kısaca sorunlarımızı çözmek, gereksinimlerimizi karşılamaktır. Etkili iletişim nasıl kurulur ve hangi davranışlarımız etkili iletişim olarak tanımlanabilir?

Genelde kendimizi ifade ederken, ya saldırgan davranırız ya savunmadayızdır, ya pasif ve de etkisizizdir, ya da girişken, etkili ve de sorun çözmeye yönelik davranırız... İlk üç davranış biçimi iletişimde kaos yaratacaktır.

Bu tarz iletişimle anlaşılmadığımızı ve anlamadığımızı hissederiz. Atılgan davranış biçimi olarak da niteleyebileceğimiz son şıkta ise etkili bir iletişim başlatmışız demektir. Unutmayalım ki etkili iletişim öğrenilebilir. Kullandığımız kelimeler vasıtası ile etkili olmak istiyorsak, kararlı olmalıyız. Tam olarak ne yapmak istediğimizi bilmemiz gerek. Ve kullandığımız kelimeler isteğimizle uyum içinde olmalıdır. Dikkatimizi karşıımızdaki kişiye yöneltmeliyiz. Biri ile konuşurken çevreyi gözden geçiriyorsanız etkili olamazsınız. Ne istediğimizi, duygularımızı dolambaçlı yollara sapmadan net ve açık bir şekilde söylemeliyiz.

Kızıma dedim, gelinim anlasın stratejisi anlaşmazlık yaratır. Duygu, düşünce ve davranışlarımızda kararlı ve tutarlı olmalıyız. Bugün dediğimizi yarın inkar etmemeliyiz. Sonuçları yorumlayabilmeli bunlarla ilgili konuşabilmeliyiz.

İLETİŞİM METOTLARI – KİŞİSEL GELİŞİM

Ahmet Türkan tarafından yazıldı

Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41 - Son Güncelleme Perşembe, 25 Nisan 2024 22:41

Bir satranç tahtası düşünün, nasıl ki her bir taş hareketi diğer taşları ve oyunun bütünü etkileyecektir, unutmayın hayatta böyledir.

Karşımızdakinin fikrini almalı, aynı fikirde olup olmadığımızı test etmeliyiz. Başka fikirlere açık olmalıyız. Dediğim dedik anlayışına sahip olanlar etkili iletişimi öğrenmekten vazgeçsinler.

İletişimle ilgili geri bildirim vermeliyiz. Geri bildirim, her iletişimde hayati bir özellik taşır. Anladığınızı ve anlaşıldığınızı hissettiğinizde bunu karşı tarafa iletiniz. Bu bağlamda çok kelime ile konuşmak, etkili iletişimin temel kaynağı olarak görülmemeli, aşağıda belirttiğimiz özelliklerin hepsi, bir bütün halinde kullanılırsa başarılı olunabilmektedir. Şimdi bu söylediklerimizi maddeler ile açıklayabiliriz.

Temel olarak: İlişkilerde pozitif olmak, olaylara iyi taraflarından bakmak etkili iletişimin temel noktasıdır.

Yüz: Canlı olun. Mümkün olduğunca gülün.

Göz: İnsanların yüzüne bakın. Konuşurken gözlerinizi kaçırmayın

Jestler: Jestlerinizin (el, kol vs. kullanımı) sözlerinizle aynı mesajları vermesini sağlamalısınız. Ellerin kenetlenmesi, kolların kavuşturulması, ellerinizin çene hizasında olması durumlarından kaçının. Aşırıya kaçmadan jestlerinizi kullanın.

Baş Hareketleri: Karşınızdaki konuşurken başınızı ara sıra aşağı yukarı hareket ettirerek onu dinlediğinizi ve anladığınızı belli edin.

Duruş: Sizinle konuşan insanlara bakın. Mümkün olduğu kadar çok kişiye ara sıra da olsa bakmaya çalışın.

Temas: Bazı durumlarda yaşı küçüklerle, aynı cins ve sizden daha alt statüde olanlarla bedensel temas kurun.

Konuşma: Ses tonu çok önemlidir. Çok fazla konuşmayın. Toplulukta eşit miktarda konuşun. İyi bir iletişim sağlamayı öğrenmek için etkili iletişim kuran insanların nasıl davrandığını gözlemlemek gerekir. Çünkü onlar ne söylemek istediklerini bilirler, pozitif iletişim kurma yeteneğine sahiptirler, nerede, ne zaman, ne konuşulacağını bilirler, karşı taraftan aldığı mesajları anlarlar. Dikkatlidir, diyalogu tek yönlü sürdürmez. İyi bir iletişim yeteneğiyle insan kendini daha iyi ifade eder iyi ilişkiler kurar. Konuşurken karşımızdaki yüzüne bakmalı ters durmamalıyız. Karşımızdaki kim olursa olsun onu küçük görmeden hiçbir fayda sağlamasak da dinlediğimizi belli etmek insanlık adına güzel bir davranıştır.

9. İLETİŞİMİ OLUMLU YA DA OLUMSUZ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İnsanlar arası iletişimi olumsuz ya da olumlu bir şekilde etkileyen birçok faktör bulunmaktadır.

- İletişimi Olumsuz Etkileyen Faktörler

- Konuşurken sözümüzün bir başkası ya da çevre etmenleri ile kesilmesi
- Karşı taraftaki bilgi eksikliği
- Olaylara ön yargı ile yaklaşılması
- Karşı taraf kaynaklı ilgi eksikliği
- Emir verici cümleler kurmak

- Tehditkar ve suçlayıcı ibareler kullanmak

- Alay edilmesi

- Sık argo sözcük kullanımı ve lakap takılması

- Direkt olarak sen dili ile görüşmek

- **İletişimi Olumlu Etkileyen Faktörler**

- Etkili bir şekilde karşı tarafı dinlemek ve dinlenmek

- Empati kurmak

- Her türlü farklılığa saygı duyulması

- Kendini doğru ifade eden ve anlatan bireyler

- Göz temasından kaçınmamak

- Tebessüm etmek ya da gülümsemek
- Karşıdaki kişiye dikkatini vererek iletişim kurmak
- Ben dilinin etkin kullanımı

10. İLETİŞİM KURMAK BİR İHTİYAÇTIR

Tom Henks'in Yeni Hayat filmi, insanın konuşma ve kendi türüyle iletişim kurma ihtiyacını özetleyen bir hikaye...

Filmde, bir uçak kazasında ıssız adada birkaç eşyasıyla yalnız kalan adam, burada yaşayabilmek için mücadele eder ve kendine sınırlı imkanlar dahilinde bir ortam hazırlar. Etraftan topladığı ağaç kabukları ve elindeki birkaç eşyasıyla denizin kıyısında küçük bir ev oluşturan kişi, adadaki meyvelerle, denizden tuttuğu balıklarla hayatta kalmaya çalışır. Fakat bir süre sonra konuşacağı, iletişim kuracağı birine ihtiyaç duymaya başlar ve sağa sola saldırarak kendisini bu çaresizlikten bu yalnızlıktan kurtarmak ister. Bu arayışlarını sürdürürken, öfkeyle elini taşa vurur ve elinden kanlar akmaya başlar. Adam gayri ihtiyari yerdeki eşyalarına bakar ve hemen yanındaki topu alır, öfkeyle sıkar. Sonra topu kaldırıp baktığında, parmaklarının izinin bir insan sureti gibi topun yüzeyine çıktığını fark eder. Bu onu rahatlatır, bir insan suretine benzettiği topa bir de sopa geçirir ve onunla sürekli konuşur. Adada kaldığı sürece bu topu yanından hiç ayırmaz onunla konuşur onunla kavga eder, onunla istişare eder... Adam bir süre sonra bu ıssız adadan kurtulmayı başarır ama son ana kadar topu yanında bulundurur ve onunla konuşmalarına devam eder...

Bu öykü, insanın konuşmaya, kendi türüyle iletişim kurmaya ne kadar ihtiyaçlı olduğunu gösteriyor. Modern toplumlarda insanların iletişim ihtiyacı ise, ıssız adadaki kişiden pek de farklı değil. Adada yalnız kalan kimse, bir suret çizerek onunla vehmi bir iletişim kuruyor ve onunla karşısında bir insan varmış gibi konuşuyor. Oysa günümüz insanı bu çaresizliği, bu yalıtılmışlığı kalabalıklar içinde yaşıyor. ıssız adadaki insan gibi, konuşacak, kendisini dinleyip anlayacak

birini arıyor ve çareyi uzmanlara gitmekte buluyor. Uzmanlar, insanın, anlaştığı kimselerle birlikte vakit geçirmesinin ve iyi ilişkiler kurmasının onu güçlendirebileceğini ifade ediyorlar. Ancak böyle bir imkanı yakalamak pek de mümkün olmuyor. Çevrenizde gündelik meşgalelerinizi dillendirdiğiniz kimseler vardır ama halinizi anlayacak, sizi olduğunuz gibi kabul edecek, eleştirmeden, yermekten, kınamadan, kuyunuzu kazmadan destek sağlayacak birini bulmak pek de kolay değil.

Günümüz insanının en sık söylediği şey "Beni anlayan yok, kimse halimi anlamıyor" sözleridir. Anlamak ve anlaşılacak... İnsanımızın en büyük ihtiyacı haline gelmiştir. Kalabalıklar içinde yaşamak... Ve anlaşılmamak...! sonuç....! Yalnızlık...! Anlaşılacak ise, insanı güçlendiriyor, ona güven veriyor.

Müslüman toplumlar, sohbet etme, konuşma ve birbirlerinin halini anlama yönünden zengin bir kültüre sahiptirler. Bu toplumlara tabi olan kimseler kısıtlı imkanlar dahilinde bile karşısındaki kimseleri, anlamaya ve dinlemeye devam ederek bu geleneği sürdürmektedirler. Çevrenizde, falan teyzeyle konuşunca rahatlıyorum, Filan kişi beni o kadar anlıyor ki, o benim psikoloğum gibi... sözlerini hâlâ işitebilirsiniz.

Bugünün ruhbilimcileri, uzmanları, karşılıklı sevgi ve anlayışa dayalı sohbetlerin, paylaşımın, eş duyum odaklı ilişkilerin faydaları üzerinde duruyorlar. Fakat ne yazık ki, zamanımızı işgal eden, çocuklarımızı etki altına alan modern aygıtlar ve yaşadığımız hayat şartları konuşma kültürümüzü körelterek bizleri duyarsızlaştırıyor.

Kim ne derse desin, birkaç dakikalık sohbetin, bir arkadaşla bir dostla yapılan muhabbetin, aile bireyleriyle oluşturulan konuşma ortamlarının yerini hiçbir şey tutmaz. Çünkü burada, zengin bir alış veriş ve dayanışma ruhu vardır. Bu doğal ortamda aile bireyleri birbirlerine faydalı olurlar, tecrübelerini paylaşırlar, karşılıklı sevgi ve saygı alışverişinde bulunurlar.

Çağ değişebilir, insanlar, olaylar, iş hayatı ve toplumsal meşgaleler bizi yalıtılmış bir alana doğru çekmeye çalışabilir. Ancak bizler bu durum karşısında akıl ve irademizi aktif hale getirerek, dinamiklerimizi bulduğumuz çağa taşıyabiliriz. Bunu yapabiliriz... Hiç olmazsa haftada birkaç gün, televizyonun düğmesine basıp da aile içinde bir sohbet ortamı oluşturamaz mıyız? Ya da komşularımızla bu türden sıcak diyaloglar kuramaz mıyız? En azından aile büyüklerimizle ortak sorunlarımız ve çözümleri üzerinde konuşamaz mıyız? Elbette yapabiliriz, zaten bizim sorunumuz başaramamak değil, gayret göstermeden, yorulmadan, oturduğumuz yerden çözüm bekliyor olmamızdır.

11. BAKIŞ AÇISI

Genç bir çift, yeni bir mahalledeki yeni evlerine taşınmışlar. Sabah kahvaltı yaparlarken, komşu da çamaşırları asıyormuş. Kadın kocasına "Bak, çamaşırları yeterince temiz değil, çamaşır yıkamayı bilmiyor, belki de doğru sabunu kullanmıyor." demiş. Kocasına ona bakmış, hiçbir şey söylememiş, kahvaltısına devam etmiş.

Kadın, komşusunun çamaşır astığını gördüğü her sabah aynı yorumu yapmaya devam etmiş.

Bir ay kadar sonra, bir sabah, komşusunun çamaşırlarının tertemiz olduğunu gören kadın çok şaşırarak "Bak" demiş kocasına "Çamaşır yıkamayı öğrendi sonunda, merak ediyorum, kim öğretti acaba ?"

"Ben bu sabah biraz erken kalkıp penceremizi sildim" diye cevap vermiş kocası.

Hayatta da böyle değil midir?

Başkalarını izlerken gördüklerimiz, baktığımız pencerenin ne kadar temiz olduğuna bağlıdır. Birini eleştirmeden ve hemen yargılamaya başlamadan önce zihin durumumuza bakmak ve "iyi" olanı görmeye hazır olup olmadığımızı fark etmek güzel bir fikir olabilir...

12. OLUMLU VE OLUMSUZ İFADELER -BEN DİLİ-SEN DİLİ

Gerek günlük yaşantımızda gerekse iş ortamında insanlarla iletişim kurarken, düşündüklerimizi, hissettiklerimizi paylaşırken kimi zaman kendimizi doğru ifade edemiyoruz. Kırmak istemediğimiz halde söylediğimiz şeyle karşımızdaki insanı incitebiliyor, bunun yanında da hissettiklerimizi ve düşündüklerimizi tam anlamıyla ifade edemeyebiliyoruz. Halisane bir niyetle yaklaşırken bile kullandığımız dilden ötürü bu tarz sorunlarla karşılaşabiliyoruz. Bu durumda

kendimizi ifade ederken kullandığımız dilin sağlıklı bir iletişim kurmada oldukça önemli olduğunu söyleyebiliriz. Sağlıklı iletişim kurabilmek için günlük yaşantımızda kullandığımız dilin önemini vurgulamışken kendimizi ifade ederken kullandığımız sen dili ve ben dilinden de bahsetmek gerekir. Sen dili, karşımızdakini suçlamaya ve yargılamaya yönelik bir konuşma tarzıdır. Karşımızdaki insanın hoş görülme, kabul edilmeyen davranışları karşısında eleştiri ve töhmet mesajları içeren bir dildir. Sen dilinde cümleler ikinci tekil şahsa göre çekimlenir. Bu konuşma tarzı davranışa ve duyguya değil, kişiliğe yöneliktir. Bu nedenle karşımızdaki insanı savunmaya iter, karşımızdaki insanın kendini suçlu hissetmesine ve bizi tam olarak anlayamamasına neden olur. Sen dili, genellikle tepkisel ve öç almaya yönelik davranışları ortaya çıkartır.

Kendimizi doğru ifade edebilmek istiyorsak kendimize dair farkındalığımızı yükseltmek gerekir. Ben ne düşünüyorum, ne hissediyorum ve bunu karşındaki insana en uygun şekilde nasıl ifade edebilirim? Bu doğrultuda sağlıklı iletişim kurabilmek, ben dili ile mümkün. Ben dili; kişinin merkezinden çıkıp, karşımızdaki insanın vicdanına ve yüreğine ulaşan dildir. Yani ben dilini yürek yüreğe iletişim olarak tasvir edebiliriz. Ben dilini kullanan kişi kendisi hakkında yaptığı değerlendirmeyi karşısındaki insanla paylaşmak istegindedir. Kişinin karşısındaki insanı yargılamadan, suçlamadan sadece kendi duygu ve düşüncelerini anlattığı bir dildir. Bu konuşma tarzı karşımızdaki insana kendisini değerli hissettirir. Ben dili ile kurulan cümleler; yaşanan durumu, durumun ne düşündürdüğünü ve ne hissettirdiğini içerir. Bu sayede karşımızdaki insan yaşanan duygunun nedenini anlar ve sağlıklı bir iletişim ortaya çıkar.

“Bir bahçeye giremezsen,

Durup seyran eyleme.

Bir gönlü yapamazsan,

Yıkıp viran eyleme.”

Yunus Emre

Sen dili ve ben diline örnek verecek olursak:

“Kabahat sana inananda, senin ipinle kuyuya inende, sana değil kendime kızıyorum.” **Sen Dili**

“Randevulaştığımız yere gelmediğinde kendimi çok kötü hissettim, bana haber vermeni çok isterdim.” **Ben Dili**

“Konuşurken gözüme bile bakmıyorsun. Çok kabasın.” **Sen Dili**

“Konuşurken gözüme bakmadığın zaman beni dinlenmediğini , ciddiye almadığını düşünüyorum. Bu da beni kırıyor.” **Ben Dili**

“Okula neden gelmedin?” **Sen Dili**

“Dün okulda seni göremeyince çok meraklandım.” **Ben Dili**

“Bin defa söyledim. Hala aynı şeyi yapmakta ısrar ediyorsun, kapa şu telefonunu daha kaç kere ısıtmam gerekiyor yemekleri?” **Sen Dili**

“Yemek hazır, arkadaşına yemekten hemen sonra arayacağını söylersen beni ne kadar mutlu edersin, çok açım, lütfen.” **Ben Dili**

Baba: “Her akşam aynı şey, tutturuyorsun oyun oynayalım diye! Benim yorgun olabileceğim hiç aklına gelmiyor değil mi? Yaramaz ve şımarık bir çocuk gibi davranıyorsun!” **Sen Dili**

Baba: “Bu akşam çok yorgun hissediyorum canım. İstersen oyun oynamayı başka bir akşama

erteleyelim.” **Ben Dili**

13. POZİTİF YAKLAŞIM METOTLARI – MEVLANA – ŞEYH EDEBALİ

Bir gün Mevlana eve girer. Hanımı sorar

- Bu kadar aşıksın Mevla'ya, şükürler olsun bu aşkı yaşıyıp yaşatana. Peki bana ne kadar aşıksın der.

Mevlana;

- Sen benim Yaradan'dan ötürü yaradılanı sevişim, Bir adım gelene 10 adım gidişim ve herkesi kabul edişimsin. Sen benim bu günüme şükür ve yarınımına dua edişimsin. Azla yetinişim, çoğa göz dikmeyişimsin. Ve kapanmayan avuç içimsin.

Şeyh Edebalî'den Ömür Boyu Öğüt

Bak dostum! Cahil ile dost olma: İlim bilmez, irfan bilmez, söz bilmez; üzülsün.....

Saygısızla dost olma: Usul bilmez, adap bilmez, sınır bilmez; üzülsün.

Aç gözlü ile dost olma: İkrâm bilmez, kural bilmez, doymak bilmez; üzülsün.

Görgüsüzle dost olma: Yol bilmez, yordam bilmez, kural bilmez; üzülsün.

Kibirliyle dost olma: Hal bilmez, ahval bilmez, gönül bilmez; üzülsün.

Ukalayla dost olma: Çok konuşur, boş konuşur, kem konuşur; üzülsün.

Namertle dost olma: Mertlik bilmez, yürek bilmez, dost bilmez; üzülsün.

-- İlim bil, irfan bil, söz bil.

-- İkrâm bil, kural bil, doyum bil.

-- Usul bil, adap bil, sınır bil.

-- Yol bil, yordam bil.

-- Hal bil, ahval bil, gönül bil.

-- Çok konuşma, boş konuşma, kem konuşma.

-- Mert ol, yürekli ol.

-- Kimsenin umudunu kırma.

--Sen seni bil; ömrünce bu yeter sana.

14. ŞİRKETLERDE DEDİ KODU

Uzmanlar şirket dedikodularının sebebinin endişe, korku, iletişim ve şeffaflık eksikliği olduğunu söylüyorlar. Çalışanların kılık kıyafetleri, davranışları, birbirleriyle olan ilişkileri, atamalar, terfiler şirketlerde her zaman dedikodu malzemesi olmuştur. İşten çıkarma söylentileri ise özellikle zam dönemlerinin vazgeçilmez dedikodu malzemesidir. Aslı vardır ya da yoktur ama zam dönemlerinde işten çıkarılma tedirginliği hep yaşanır. Çoğu zaman şirketlerin şeffaf olmamasından, belirsizlikten türeyen işten çıkarma söylentileri ve haksız terfi iddaları hızla yayılır ve çalışanların performansını düşürür. Genel olarak yıl sonuna doğru rakamlar ortaya çıktığı için başarılı çalışanlarla başarısız çalışanlar birbirinden ayrılmaya, hedeflerini tutturan ve tutturamayanlar belli olmaya başlar. Performans görüşmeleri de bu dönemlere denk gelir. Sonuç olarak endişe ve korku dedikoduyu beraberinde getirir. Uzmanlar “Ocak ayı bir şirket için ya mâli yıl başlangıcı ya da mâli yılın ikinci çeyreğinin başlangıcıdır. Her iki durumda da bu ay, iş sonuçlarının raporlanması açısından piyasa için önemlidir. Bu yüzden şirketler Ocak ayı yaklaşırken insan kaynakları dahil iş sonuçlarını, dikkatli ve etraflıca incelerler. Tabii bu inceleme beraberinde dedikoduları da getirir. Araştırmalara göre bu tür dedikoduların en önemli nedeni, çalışanların performansının kötü değerlendirilmesidir. Diğer bir deyişle, yöneticiler işi iyi yapmak ile kötü performans arasındaki ayrımı doğru yapmadıklarından, çalışanlar kendi durumlarının ne olduğunu bilemiyorlar. Bu belirsizlik durumunun çalışanın motivasyonuna ve performansına ciddi etkisi vardır. Ücret zamları ve işten çıkarmalarla ilgili negatif dedikodu kötü bir iş ortamı yaratır ki bu da çalışma arzusunu yüzde 30’a varan bir oranda düşürür” diyor.

Yine Uzmanlar “İnsanlar tabiatları gereği kötü haberleri paylaşmayı severler. Şirket çalışanları da bu tür haberleri mesai arkadaşlarıyla konuşmayı, kulaklara gelen kötü haberleri doğrulatmayı ya da eksik bilgilerini tamamlamayı isterler. Bu eğilim dedikoduların giderek daha olumsuz bir hal alarak yayılmasına sebep olur. Özetle şirketlerde dedikodu, çalışanların duydukları güvensizlikten, iletişimsizlikten, dolayısıyla bilgi eksikliğinden kaynaklanıyor. Peki bu dedikoduların ilk kaynağı kimdir, kim çıkarıyor? Uzmanlar; Özellikle kendi yarattığı katma değer düşük olduğunu düşünen çalışanların dedikodu çıkardığını, buradaki amacın da yaşanan korku ve endişeden dolayı sahip olunan mevkinin güvence altına alınmak istenmesi olduğunu söylüyor: “Dedikodunun birçok sebebi olsa da bir numaralı sebebi korkudur. İnsanlar öncelikle korktukları için dedikodu yaparlar. Dedikodu güç elde etme, etkileme, insanlar üzerinden karışıklık yaratarak ortaya çıkan kargaşadan faydalanma, asıl yapılması gereken işlerden konuyu saptırma ve kendi yerini güvence altına alma gibi amaçlar doğrultusunda yapılıyorsa da esasında tüm bu amaçlar çalışanın kendi elindekileri kaybetme korkusundan kaynaklanıyor. Bu korku ve endişe zam dönemlerinde olduğu gibi şirketin değişim yaşadığı

zamanlarda da yaşanıyor. Dolayısıyla söz konusu dönemlerde dedikoduların arttığı gözlemleniyor

15. KARIYER KAYGISI.

Kaygı, kişinin kendisini tehdit eden veya kişiye korku veren bir durumla karşı karşıya kalındığında ortaya çıkan durumdur. Kaygı, ruhsal veya bedensel olarak ortaya çıkabilir. Aslında aşırı olmadığı sürece kaygı, hayatımızı sürdürmemiz için gerekli olan bir olgudur. Hepimiz biraz endişeyi normal olarak günlük yaşantımızda hissederiz ve aslında bu bizim hayatta kalma içgüdümüzün bir parçasıdır. Ancak kaygının önünü alamadığımız aşırıya kaçan durumlar olduğunda bu bir hastalığa dönüşür bu rahatsızlığın adı ise kaygı (anksiyete) bozukluklarıdır. Kaygı her yaşta olabilir ve en sık görülen ruhsal sorunlardan biridir. Çocukluk ve ergenlikte de kaygı bozukluklarını görülebilir.

Gelecek kaygısı, özellikle rekabetin ve acımasızlığın artarak, kısıtlı kaynakları olan piyasada daha fazla oyuncunun yer alması ile kendini göstermektedir. Henüz daha ergenlik çağlarında, gelecek ile ilgili sorgulamaların içinde bulunan birey, üniversiteden mezun olmaya yakın zamanlarda bu kaygıyı daha fazla hissetmektedir. Mezun olur olmaz güzel bir iş hayatına kavuşan bireylerin yanı sıra, uzun süre iş bulamayan ve geçinemeyen bireyler düşünüldüğünde, gelecek kaygısının özellikle ikini grupta bulunanlarca ne ölçüde hissedilebileceği tahayyül edilebilir olmasıdır. **Kaygının bazı belirtileri aşağıdaki gibidir:**

Kişinin üzüntüsünü kontrol edememesi

Dikkat dağınıklığı

Kas gerginliği

Uyku bozuklukları

Aşırı heyecan

Huzursuzluk

Sürekli endişe hali

Türkiye’de kariyer gelişimine dair yapılan araştırmalara yönelik analizler göstermektedir ki; araştırmaların çoğu kariyer gelişiminde mesleki olgunluk, kariyer kararı, bireysel ve grup rehberliği ve kariyer değerleri gibi konuları kapsamaktadır. En yeni araştırmalar gençlerin kariyer kararı vermesinde karşı karşıya olduğu engelleri kapsamaktadır.

Ülkemizde kariyer kararsızlığı üzerine, Amerika ve Avrupa’nın tersine, hepsi de lise çağındaki öğrencileri kapsayan çok az sayıda araştırma vardır. Kariyer gelişimi, artık eskisi gibi maaş artışı, prestij, sosyo-ekonomik statü ve güvenlik hususlarında gelişimi ve iyileşmeyi içeren bir dizi kariyer fırsatlarını kapsayan tek yönlü açık tanımlı yollar olarak görülmemektedir.

Kariyer, günümüzde ilişkisel olarak görülür ve iş zorlukları, ilişkileri ve tecrübeleri ile birlikte tutum ve davranışlardan daha fazla şey öğrenmeye odaklı bir iş çevresinde, bireyi başarıya ulaştıran bir çalışma gayretidir. Bireysel başarı ise; prestij, bağımsız çalışma, sosyo-ekonomik statü, maaş, taşınabilir kariyer unsurlarını kapsayabilir ve bireyin iç ve dış çevreyi algılamasına dayanır.

Günümüzde kariyer gelişim süreci geçmiş dönemlere göre daha karmaşık görülmektedir. Ancak bu karmaşıklıkla birlikte yeni kariyer yöntemleri de geliştirilmekte ve bu sorunlar hem çalışan hem işletme yararına çözümlenmeye çalışılmaktadır.

16. YUNUS EMRE’DEN ALTIN ÖĞÜTLER.

Söz ola Kese savaşı

Söz ola kestire başı

Söz ola ağulu aşı

Bal ile yedire bir söz.

Kişi bile söz demini

Demeye sözün kemini

Bu cihan cehennemini

Sekiz uçmak ede bir söz.

17. GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE İLETİŞİM ARAÇLARI

a. Dikili taşlar üzerine yazılan mesajlar

i. Orhun Yazıtları

ii. Mısır Hiyogralifleri

b. Dini mesaj içeren araçlar

i. Dini Kitaplar -Tevrat, Zebur, İncil ve Kuran

ii. Yahudilerin borusu,

iii. Hristiyanların Çanı

iv. Müslümanların Ezanı sesli iletişim araçlarıdır.

v. Yine Dinlerin kendi kuralları içinde kendi mabetlerinde yaptıkları törenler, vaazlar, hutbeler bunlara önemli örneklerdir.

c. Devletlerden halka- Halktan Devletlere karşılıklı iletişim metotları- Kitlesele İletişim

i. Osmanlı'da İletişim

Osmanlı'da iletişim devletin idarî ve bürokratik kararlarının hiyerarşik bir düzen içinde, merkezden taşraya iletilmesi ihtiyacının bir sonucu olarak resmî bir mahiyet taşımaktadır. Fermanlar, kanunnâmeler, nizamnâmeler vb. yazılı olarak gerekli bürokratik merkezlere "Menzil" sistemi ağıyla iletiliyordu. Devlet tarafından kurulan Menzil teşkilatında, merkezî yönetim, eyalet ve sancaklar arası iletişimin gerçekleşmesi, koşucu, ulak, çapar, Tatar isimleri verilen özel olarak yetiştirilmiş mesaj taşıyıcılarla yapılmıştır. "Askeri ve yönetim iletişim şebekesi "Menziller" sisteminin yolları, merkez olan İstanbul'dan Anadolu ve Rumeli'ye sağ, orta ve sol olarak üç ana kol halinde yayılıyordu. Bunlar da yan yollarla bağlanarak iletişim ağı tamamlanıyordu. Yollardaki menzillerde haber taşıyan ulaklar için hayvanlar (at) tutulurdu."

ii. Kara yolundaki hanlar ve kervansaraylar sivil halkın seyahat ve ulaşımında dinlenme, barınma ve azık tedariği için bağlantı, konak ve duraklarıdır.

iii. "Eskiden kuleler, güvercinler, koşucular, haberci atlılar iletişimin taşıyıcı aracı olarak kullanılırdı. Tarımda tarımsal üretimin itici ve çekici gücü hayvanlardı. Kağnılar, düvenler, arabalar vb. araçlar üretim ve iletişim teknolojisinin egemen parçalarıydı."

iv. II. Mahmud dönemine kadar devletle halk arasındaki iletişimde, devlet halka ulaşmak istediğinde fermanlar çıkarılır ve bazen tellallarla "Duyduk duymadık demeyin." ile başlayan ilanlarla iletişim sağlanırdı. Tellallar haber okuyuculardı. Taşrada ve kentlerde mahalle imamı da iletişimin gerçekleştirilmesinde, idarenin kararlarının halka ulaştırılmasında aktif rol oynamışlardır. Buraya kadar söylediklerimiz iletişimin Osmanlı'da resmi bir boyut taşıyan taraflarıdır. Haberleşme devletin kontrolünde ve imkanların, şartların belirleyiciliğiyle yapılmıştır.

Edebiyat ve ürünleri de Osmanlı'da iletişimin vasıtalarından olmuştur. Divan edebiyatı havasın, halk edebiyatı ve en önemli birimi olan Aşık tarzı sözlü şiir geleneği âvâmın haberleşme aracı hâline gelmiştir. Köy köy, kasaba kasaba dolaşarak her gittikleri belde cereyan eden hadiseleri bir sonraki durakta anlatan, nazmeden halk şairleri kitle iletişim araçlarının henüz gelişmediği dönemlerde haberleşme fonksiyonunu da yerine getirmişlerdir.

v. Son dönemde basılı medya yani gazeteler önemli iletişim araçları olmuştur.

vi. Halk ise devlete karşı dilekçe yazarak iletişime geçmiştir.

d. Kitle İletişim Araçları

i. Bu noktadan itibaren Kitleleşme iletişime de yer vereceğim

ii. Kitle, insan topluluğudur. Kitle, çok sayıda insanın bir araya gelmesinden oluşan toplumsal gruba verilen ada denir. Kitleler hem bireyleri hem de sosyal tabakaları temsil etmektedir. Kitle, belli bir sınıf, ırk, cinsiyet, gibi kişiye özel ayırım yapılmadan hedeflenen değerleri gerçekleştirmek için bir araya gelmiş geniş halk topluluklarıdır.

iii. Kitlelerin oluşmasında kişilerin kültür seviyelerinin, mesleklerinin, yaşam düzeylerinin değişik olmasının etkisi bulunmamaktadır. Kitleyi meydana getiren şey, bireylerin yaşama biçimleri, bilgi düzeyleri, zeka seviyeleri, cinsiyetleri, karakterleri ya da etnik yapıları farklı olsa bile, bir araya gelmeleri onlara bir nevi kolektif bir ruh aşılar. Öyle ki, farklı yapıda olan birey ya da gruplar kolektif ruh içinde kaybolur ve bilinçaltı özellikleri ön plana çıkar.

iv. Kitlelerin bir araya gelmesinin en önemli nedeni, ortak hedef ve amaçlarının olmasıdır. Kitleler bu amaçlarını gerçekleştirmek için cinsiyet, etnik yapı, sınıf gibi kişiye özel durumlarda ayrıma gitmeden ortak toplumsal isteklerin yerine gelmesi için birlikte tavır alırlar. Bu tavırları hükümetler, politikacılar ya da ilgili birimlere karşı olabilmektedir. İlgili kurum ya da kuruluşlar da bu istekleri dikkate almak zorunda kalırlar. Aksi takdirde sosyal doku zarar görür.

v. Kitle iletişimi ise mesajın, iletişim araçları aracılığıyla hedef kitleye iletilmesidir. Yani kitle iletişim araçlarını kullanarak çok sayıda kişiyi etkileyecek biçime getirilmesine "kitle iletişimi" denir. Kitle iletişimde belirli bir kaynaktan hedef kitleye mesajların tek yönlü olarak gönderilmesi söz konusudur.

vi. Kitle iletişimi, göndericinin bir veya daha çok kitle iletişim araçları aracılığıyla mesajı, aynı anda bilinen ya da bilinmeyen kitleye iletmesidir. Kitle iletişimin özelliklerini altı ana başlık altında sıralamak mümkündür.

1. İletişim genelde tek yönlü olduğu için hedef kitlenin anında yanıt verme olanağı kısıtlıdır. Kitle iletişiminin hedef kitlesi duruma göre yoğundur.

2. Kitle iletişimi değişik iletişim araçlarıyla çok sayıda insanla, grupla ya da kitleyle aynı anda iletişim kurulabilir.

3. Hedef kitle homojen değildir, farklı toplumsal guruplardan oluşur.

4. Hedef kitleyi oluşturan bireyler genelde birbirlerini tanımazlar.

5. İletişimci hedef kitleye hitap ettiği için, kitleyi oluşturan bireyleri tanımaz.

6. Kitle iletişim araçlarının teknik özelliklerinden dolayı mesajlar halkın çoğunluğu tarafından kolaylıkla erişilebilir.

vii. Kitle iletişimi kavramı çağımızın yeni olgusudur. İlk defa 1940'ların başında **Harold D. Lasswell** tarafından bu kavram kullanılmıştır. Lasswell'e göre kitle iletişim, bilgi, düşünce ve tutumların büyük ve dağınık bir kitleye, bu amaç için geliştirilmiş araçlarla iletilmesi anlamında kullanılmaktadır.

viii. Kitle iletişimi, sonradan gelişen bir kavram olduğu için, birçok düşünüre göre sadece modern toplumlara ait bir olgudur. İletişim uzmanlarına göre sağlıklı bir kitle iletişimi, toplum halinde yaşayan insanların, iletişim araçlarıyla kitleselleşmeleriyle gerçekleştirebileceğini savunmaktadırlar. Dolayısıyla kitle toplumu; sanayileşme ve kentleşme süreçleriyle ortaya çıkmıştır.

ix. Kitle iletişim araçları, genel bir tanımla insanların uzak yakın demeden dünyada olup bitenler hakkında aynı anda bilgi almalarını sağlayan ve teknik ileti ağıyla geniş kitleleri birbirlerine bağlayan araçlara denir. Kitle iletişim araçları, kültürel, ekonomik, eğitim, siyasi, eğlence, haber, gündem gibi birçok kamusal görevi yerine getirerek toplumda bir güç unsuru olmuştur.

x. Kitle İletişim Araçlarının Oluşum Aşamaları

İşaretlerle iletişim,

Dilin gelişimiyle iletişim,

Yazının icadıyla iletişim,

Baskı makinesinin icadıyla basılı materyallerle iletişim,

Kitle iletişim araçlarının gelişmesiyle kitle iletişimidir.

xi. Kitle İletişim Araçları nelerdir

1. Posta

2. Gazete

3. Telgraf

4. Telefon

5. Fax

6. Radyo

7. Televizyon

8. İnternet

e. Sosyal Medya

i. İnternet Siteleri

ii. Bloglar

iii. Mesaj ve görsel paylaşım siteleri

iv. Görüntülü ve sesli sosyal paylaşım siteleri

v. Müzik -Video siteleri

18. SOSYAL MESAJ VEREN MÜZİKLİ VİDEOLAR

ÖRNEK...

<https://www.youtube.com/watch?v=QUBvVTNRp4Q>

Yorumları size bırakıyorum.

Ahmet TÜRKAN