

BEDEN DURUŞU, GÜZEL KONUŞMA VE İLETİŞİM

“İletişime önem verin, mevcut problemlerin büyük bir bölümü iletişim sorunlarından kaynaklanır.”

Mustafa Kemal Atatürk

Başarılı, mutlu olmanın, sevilmenin, takdir ve saygı görmenin birinci adımı iletişim ve tebessümlü beden duruşu ve güzel konuşmadır.

Güzel konuşma iletişim kurabilme doğuştan gelen bir yetenek değildir. Sonradan kazanılan bir beceridir. Güzel konuşmamak, düzgün iletişim kuramamak, kişilerde çatışmalara, yalnızlık duygusunun doğmasına neden olur. Kişiyi mutsuz eder. Çekingenlik, ürkeklik, kendine güvensizlik gibi kişilik sorunlarına, insan ilişkilerinde başarısızlıklara, kavgalara, sebebiyet verir. Bütün problemlerin altında suçlama ve yargılama duyguları yatmaktadır. Çevremizdeki kişilerle sağlıklı ilişki kurabilmek için güzel konuşma iletişim kurma becerisini kazanmalıyız. Acaba biz ailemizdeki bireylerle, etrafımızdaki insanlarla gerçekten düzgün ses tonu, kelimelerle ve pozitif beden tavrıyla konuşabiliyormuyuz?

Güzel konuşma ve İletişim kurmanın temelinde muhatabımızın farklı bir şey düşündüğünü kabul etmek ve bize anlatmak istediğini anlamak ve ona uygun cevap verebilmek vardır. Dinlemek, anlamakla birlikte, konuşmak, kendi duygu ve düşüncelerini nakletmek ilişki için çok önemlidir. Biz kendimizi ifade edip anlatamadıktan sonra, diğer insanların bizi anlayıp algılamasını bekleyemeyiz.

Tarihte toplumların gelişiminde, güzel konuşma, veciz hikmetli sözler, iletişim çok büyük ve kalıcı roller oynamıştır. Buna örnek olarak Orta Asya'dan Anadolu'ya gelen Türkleri gösterebiliriz. Orta Asya'da Dede Korkut'la başlayan, Uygur Devleti'yle olgunlaşan ve mutasavvıflar tarafından geliştirilmiş yüksek bir medeniyet vardı. İnsanın gönlüne hitap etmeye, bedeninin duruşuna çok önem veriyorlardı.

Konuşma, insanın aklını kullanma sanatıdır.***Platon***

Selcuklu Devletinin, Osmanlı İmparatorluğunun kuruluşlarında büyük rol oynayan, üretim ve ticaret erbabı olan Ahilerin İletişimde sekiz ilkeleri vardı. Bu ilkeleri unutmamak için Anadolu'nun bir çok yerine sekiz köşeli su mahsenleri yapmışlardır. Binanın her köşesi güzel konuşma ve iletişimin bir prensibini temsil ediyordu. Bu ilkeler şöyledir:

GÜZEL KONUŞMA VE İLETİŞİM PRENSİPLERİ

1. Ses tonu: Çıkardığımız sesin güzel olması, ahankli ve hoşla gitmesi için gayret sarf etmeliyiz.

2. Kelimelerin seçimi: Sesten, güzel ve edebî kelimeler oluşturmalı, insanların kelimelerle ruhlarını okşamalıyız.

3. Duyma, dinlemek, anlamak: Her duyduğumuz şeye önem vermeli ve duyduğumuzu anlamak için azami dikkat sarf etmeliyiz.

4. Görmek ve izlemek: Gördüğümüz şeylerden zevk almalı, onları analiz edip önemsemeliyiz.

5. Yukardaki dört maddeden ilim, fikir ve espiiri oluşturmak: Duyularımızı ilim yolunda kullanmalı ve işlerimizi kolaylaştıracak keşiflerde bulunmalıyız.

6. Elde edilen, ilmi, fikri ve espiiri yapıcı olarak ifade etmek ve kullanmak: Yapmış olduğumuz ilimden maksat, insanlar için yapıcı, birleştirici, huzur verici üretimlerde bulunmaktır.

7. Kuvvet: Bu işleri yaparken gerekli gücü, kuvveti Allah'ın bize verdiğine inanmalıyız. Çünkü yaratıcı, becerikli olmamız için gerekli olan enerji her insanın içinde mevcuttur.

8. Kudret: Başarılı olmamız için gerekli bilgi kaynaklarını Allah biyolojik yapımızın içine koymuştur. Aradığımız ve gayret gösterdiğimiz takdirde onu içimizde bulacağımıza inanmalıyız.

Bu ilke ve inançlar doğrultusunda yaşayan Orta Asya halkları Anadolu'ya geldiklerinde çeşitli inanç sahipleri ve ırklarla uyum içinde yaşamışlar, birbirlerine saygı göstermişler. Balkanlar'a, ge-



çişte iletişimlerine o kadar çok güven duymuşlar ki, adeta tahta kılıçlarıyla birçok yeri fethetmişler.

İyi iletişim, adalet ve ahlâkla birleşirse aile, toplum ve ülkeye çok büyük yararlar sağlar. Özellikle iletişim kurma konusunda kafamızı çalıştırmalı ve gayret göstermeliyiz.

Yukarıdaki sekiz davranışı bir insanın içselleştirmesi; sosyal hayat ve aile ilişkilerinde o kadar kusursuz olurki, usta bir şöförün kazandığı ve tehlike anında refleksiyle kazalara karşı çözüm bulduğu misali donanımlı insanda her hal ve davranışında çevresindeki insanlara moral ve pozitif enerji kaynağı olacaktır. Güzel düşünen, güzel konuşan, güzel davranan bir birey olarak hayatında mutlu olacaktır.

AİLE İÇİNDE GÜZEL KONUŞMA VE İLETİŞİM ÇEŞİTLERİ

a. Anne Baba arasında beden duruşu ve iletişim



Eşler arasındaki sağlıklı iletişimin, çocukların gelişimini doğru- dan etkilediği bir gerçektir. Bu iletişimin şekillenmesinde, çoğu za-

man ailenin ekonomik yapısı belirleyici olmaktadır. Özellikle babanın iş hayatındaki aktifliği, annenin de imkânlar dahilindeki çalışma temposu, olumlu ve olumsuz sonuçları beraberinde getirmektedir. Çocuklarımızı doğrudan etkileyen bu sosyo-ekonomik yapı, iletişimde çok sağlıklı olmamızı gerektirmektedir.

Öyleyse, eşler arasında sağlıklı iletişim nasıl sağlanmalıdır?

Hangi konuda olursa olsun, sorunlar tespit edilip, birçok yönüyle değerlendirmeye alınmalı ve şartlar dahilinde çözümlere ulaşılmalıdır. Bu noktada karşılıklı iletişim devreye girer. Çocukların etkilenmemesi için:

Sorunlar, çocuklarla yaşlarının kaldırabileceği ölçüde paylaşılmalı

- Somurtkan, sinirli, itici tutumlardan kaçınılmalı
- Uzlaşmaz kişiler olmamalı, uzlaşmacı tavır sergilenmeli
- Aileyi ilgilendiren konularda birlikte karar alınmalı
- Sohbet ortamı yaratacak uğraşlar bulunmalıdır

b. Anne baba çocuklar arasında beden tavrı ve iletişim:

Konuya bir anekdotla başlayalım;

O akşam işten eve döndüğümde oldukça yorgundum. Eşim telâşla oğlumuzla ilgili bir olayı anlatmaya başladı: “Ersin sokakta oynamaya çıkıyor. Zaman zaman ‘Ersin’ diye sesleniyorum, ses vermediği gibi, gidip bir yerlere saklanıyor. Çok endişe ediyorum. Aklım başımdan gidiyor. Bugün az kalsın karakola gidecektim. Sonra apartmanın arkasına saklandığını gördüm. Ona bu davranışının yanlış olduğunu söylememe rağmen davranışlarında bir değişiklik olmadı,” dedi. Oğlumuz Ersin, 4 yaşındaydı ve oldukça sevimli bir çocuktur. “Hanım merak etme bunu düzeltmek kolaydır,” dedim. Ersin her küçük çocuk gibi sürekli olarak bizi takip ediyor ve bizim yaptıklarımızı örnek alıyordu. Biz de bunu göz önüne alarak, eşimle bir mizansen hazırladık.

Ersin’in evde bulunduğu saatlerde ben, “Sakine!” diye seslenecektim; o da, “Buyur Yaşarcığım,” deyip benim yanıma gelecekti, sonra eşim bana, “Yaşar bana bir bakar mısın?” diye seslenecekti, ben hemen gelecektim ve “Buyur hanımcığım bir isteğin

mi var? ” diye soracaktım. Ersin, bizi izleyecek, örnek alacak, saklanma huyundan hemen vazgeçecekti. Ersin eve geldiğinde biz bu oyunu oynadık. Birkaç gün sonra, annesi, “Ersin, diye seslendiğinde; Ersin, “Buyur anneciğim, buradayım,” deyip hemen ortaya çıkmıştı. Ersin, saklanmaya son vermişti.

Çocukların, anne ve babalarının tutum ve davranışlarını taklit etmesi, çocuğun gelişimi açısından çok önemlidir. İlk çocukluk döneminde görülen en önemli gelişimlerden biri, taklit etme ve kendini anne ve babayla özdeş kılma eğilimidir. Anne, baba ve çocuk arasındaki iletişimde anne ile baba arasındaki iletişimin olumlu gelişmesinin, çocuğun aileyle olan iletişimine olumlu yönde etki edeceği unutulmamalıdır. Çünkü eşlerin tutum ve davranışları bir ileti (mesaj) olarak çocuğa yansımaktadır.

Bilimsel araştırmalara göre, çocuğun yetişmesinde, babanın davranışları birinci derecede etkili olmaktadır. Baba, anneye ne kadar nazik ve sevecen davranırsa, çocuk da bu davranışı kendisine model olarak seçecektir.

Konuşmanın iletişim konusundaki etkisini, aşağıda bir eğitimcimizin yaşadığı olayda açıkça görebilirsiniz.

Bazı büyüklerimiz ‘çocuktur bizi anlamaz’ yargısında bulunarak, onların yanında rahatça her şeyi konuşurlar. Oysa onlar, o güzel beyinlerine bir teyp, bir fotoğraf makinesi gibi tüm davranışlarımızı çeker ve kaydederler

Bu konularda Prof. Haluk Yavuzer’in, Prof. Doğan Cüceloğlu’nun ve diğer bilim adamlarının eserleri ve çalışmaları mevcuttur. Biz konuya kısaca değineceğiz.

Batuhan, 1.5 yaşlarında, kıvrırcık saçlı, kara gözlü, hareketli, devamlı gülen bir çocuk ve toplantımıza katılan grubun da en küçük bireyi. O ortalarda dolaşır oyun oynarken, annesi Ayla Hanım ve ağabeyi Burak, Batuhan’ın devamlı olarak ağabeyinin kitaplarını ve defterlerini yırtmasından şikâyet ediyorlardı.

Ben, ailede her yaştaki ferdin kendini ifade etmesini ve bunu korkmadan, açık sözlülükle yapması gerektiğini savunurum. Beklerin de konuşmalarımızı duyduklarına ve bizi kendilerince

takip ettiklerine inanırım. Onlarla, yaşlarına uygun konuşmamız gerektiğini düşünürüm. Bu düşüncelerimi Ayla Hanım'a söylediğimde güldü. Sanırım çalışma grubumuzdaki diğer aileler de söylediklerime şaşırdılar.

Bir sonraki dersimizde Batuhan'ın abisin defterini yırtmadığını ifade etti Ayla Hanım. Batuhan oynarken bizim konuşmalarımızı dinliyormuş. Duyduklarından sonra defterini yırtmaması gerektiğini anlayıp bu huyundan vazgeçmiş.

c. Aile komşular arasında iletişim



Sevgi, iletişim kurmamızı kolaylaştırır ve anlamlı kılar. İki insan bir araya gelince iletişim başlar. Kişi iletişim esnasında aşağıdaki sorulara cevap arama ihtiyacını duyar.

- İnsanlar beni umursuyor ve dikkate alıyor mu?
- İnsanlar beni olduğum gibi kabul ediyor mu?
- Ben değerli miyim?
- Ben güçlü ve güvenilir miyim?
- Sevilmeye layık mıyım?

Şimdi bunlara kısaca bir göz atalım.

İnsanlar beni umursuyor ve dikkate alıyor mu?

İletişimin en önemli boyutlarından biri umursanmak ve dikkate alınmaktır. Bir ilişkide insan karşısındaki kişi tarafından kabul edil-

mek, dikkate alınmak, umursanmak ister. Umursanmak kişinin ruh sağlığını düzeltir. Bu nedenle iletişim kurabilmek için karşıdaki kişiyi veya topluluğu umursamak ve dikkate almak gerekir.

İnsanlar beni olduğum gibi kabul ediyor mu?

İletişim kurduğunuz insanların ve sizin birbirinizden farklı olduğunuzu kabul etmelisiniz. “Ben farklı bir kişiyim; benim duygularım, düşüncelerim var. Bunlardan do layı dışlanmamalıyım! Beni böyle kabul etmeliler.” Kabul edişin temelinde bireye saygı duyma vardır. Eşitlik vardır. “Benim isteklerim olabildiği gibi senin de isteklerin vardır. Ben özelim, tekim, benim gibi sen de özelsin, teksin,” düşüncesi vardır.

Ben değerli miyim?

İnsan ne zaman kendisini değerli hisseder? Fikri sorulduğunda, söz hakkı verildiğinde, saygı gördüğünde, yemek için sofrada beklenildiğinde, konuştuğu zaman dinlendiğinde vs. Bu durumlarda çocuklar, ‘benim yerim doldurulamaz, bana değer veriliyor, ben değerliyim’ hissine ve duygusuna sahip olur. Bu, kişinin gelecekte kendine olan güvenini artırır. Değer vermek, iletişimi ve sevgiyi beraberinde getirir.

Ben güçlü ve güvenilir miyim?

Her insan kendisini güçlü ve güvenilir görmek ister. Bu ihtiyaç doğuştandır. Çocuğun, “Anne bu tabakları masaya götüreyim mi?” diye sormasının temelinde kendini güçlü, güvenilir ve yeterli görme eğilimi yatmaktadır. Bu nedenle çocuklar anne babalarından ve kendi yaşamlarında önemli olan insanlardan, “Senin yapabileceğine güveniyoruz,” mesajını almak ister.

Ben sevmeye layık mıyım?

İletişimin son ve en önemli boyutu sevgidir. Sevgi, çocuğun gelişimi için ekmek, su, hava kadar gereklidir. Sevildiğini bilen bir insan, iyi bakılan, konuşulan bir çiçek gibi gelişir. İletişimin en güçlü silahı olan sevginin şu üç kuralını daima hatırlayalım:

Dışlamak yerine kabullenmek,

Yargılamak yerine anlamak,

Reddetmek yerine dahil etmek.

İletişim kurduğumuz insanlarla, iletişimim beş sevgi boyutunu düşünerek ve doğru ifade ederek konuşalım. Karşımızdaki insana, 'sen benim için çok değerlisin; seni seviyorum; senin düşüncelerini daima dikkate alıyorum ve umursuyorum,' gibi cümlelerle hitap etmeliyiz.

Bunu yaptığımızda karşımızdakiyle aramızda kuvvetli bir bağın oluştuğunu ve birbirimize olan güvenin arttığını hissederiz.

Aile ve toplum arasında güzel konuşma ve iletişim

Aile, toplumu teşkil eden en küçük birimdir. Kendi içinde sağlıklı bir iletişim ağı kurmuş olan ailelerin oluşturduğu toplumların, birbirlerine karşı daha sevgi, saygı dolu ve hoşgörü sahibi olacağı gerçeği unutulmamalıdır. Sabahları baba, anne, ağabey ve abla-lar birbirlerini güler yüzle uğurlamalıdır. Akşam da aynı güler yüzle karşılamalıdır. Aile bireylerimizden gördüğümüz iyilik pozitif düşüncelerimizi, kötülük ise negatif düşüncelerimizi artırır. Aile içinde kullandığımız beden tavrı ve konuşma dilimizle pozitif veya negatif düşüncelerin üretmesine sebep olabiliriz. Bu sebeple konuşma, tını ve beden tavrımızın farkında olmalıyız.



Sabah aile bireylerinin birbirlerine güler yüzlü davranmaları, günaydın demeleri; işlerine ve okullarına sevgi ve hoş duygular

içinde gitmesini sağlar. Böyle bir günde eşlerinin ve çocuklarının sevgi duyguları ile işe giden birey. İş yerindeki arkadaşlarına ve patronuna duygulu şekilde günaydın der ve onlara tebessüm eder. Patron o gün birilerini işten çıkarmayı düşünüyordur. Aldığı bu pozitif enerji ile alternatif yollar aramaya karar verir. İş yerinde herkesin birbirine bu pozitif enerji ile yaklaşmasını bir kural haline getirirler. Bunun sonucunda çalışanların verimliliğinin arttığı gözlemlenir ve eleman çıkarma gereksinimi ortadan kalır.

İş yerinde sevgi enerjisi alan patron. Evine döndüğünde de aynı iyilik ve sevgi enerjisini yaymaya devam ederler. Bu şekilde iyilik çocuklar ve eşi arasında da yayılmaya başlar. Çocukların okul başarıları artar sınıf öğretmenleri, diğer öğrenciler de bundan etkilir. Tek bir iyi enerji kelebek etkisi yaratarak pek çok insanın hayatını değişiklikler yaratabilir.

İŞ DÜNYASINDA, TİCARETTE İLETİŞİM

a. Stratejik iletişim:

İnsanlar, dünyayı görmek istedikleri gibi görürler. İnsanların yüz yıllar önce dünyanın bir tepsi gibi düz olduğuna inandığını, dünya yuvarlak dediği için Galila'nın idam edildiğini hepimiz biliyoruz. Bu konuda yanlışlıklarını anlamaları, bilim adamlarının uzun uğraşları sonunda oluşmuştur. Bu da fikirlerimizde ne kadar inatçı bir canlı türü olduğumuzun ve değişime karşı ne kadar direndiğimizin kanıtıdır. İnsanların düşüncelerini değiştirmeye çalışmak, bir meseleyi çözmenin en güç yollarından biridir.

Karşınızdakiler, sizin düşüncelerinizi kabul etmek için, kendi düşüncelerinden vazgeçmek zorundadırlar. Çoğunlukla, insanlar yanlışlıklarını itiraf etmektense, olayları kendi önyargılarını doğrulayacak şekilde yorumlamayı tercih ederler. İnsanlar, 'görüşümü savunmalıyım' diye düşünüp tavır alırlar ve karşısındaki kişiye saldırmaya başlarlar. Newton yasasında olduğu gibi: "Her hareketin, eşdeğerli ve zıt yönlü bir karşılığı vardır." Bir insan diretirse, öbürü de karşı koyar.

Kişi, içinde bulunduğu duruma uygun (stratejik) planlar yapmalıdır. Tek bir hap, tüm hastalıkları iyileştiremeyeceği gibi tek bir strateji de tüm meseleleri çözemez.

Problemlerin çözümü ve insanların birbirleriyle anlaşabilmeleri doğru iletişim kurmalarıyla mümkündür. Çocuklarınızla, eşinizle, patronunuzla, müşterilerinizle, komşularınızla, ev sahibi veya meslektaşlarınızla, hedefinize ulaşmada, stratejik iletişim size yardımcı olacaktır. Karşınızdaki problemlili insanı, uzlaşmaya ikna ederek, hedefinize varacağınız bir stratejik iletişim oluşturmanız gerekmektedir. Kafanızın karışık olduğu gerilimli bir ortamda, 'şunu söyleseydim, şunu söylemeseydim. Ah! bu aklıma gelmedi' gibi durumlarla karşılaşmamanız için, stratejik düşünme ve iletişim sistemini öğrenmenizi ve kullanmanızı tavsiye ederiz.



b. Müşteri edinme, ürün satmakla ilgili iletişim:

- Hakimiyet içinde gözleyerek
- Rahat, özgür, onurlu
- Görsel, duygusal, işitsel
- Evet, muhteşem canlandırmalarla
- Saygın, bilge, başarılı, etkili, dengeli

- Ses tonu, tavır, vucut enerji frakansları ile
- Değerimizi, yeteneklerimizi, saygınlığımızı, güvenilirliğimizi
- Özenle vakalar benzetmeler, sorular ve espiriler ile anlatıyoruz.
- Muhababımızı tanıyoruz.
- Bizimle maddi, manevi iş birliği yapmasını sağlıyoruz.
- Sermaye ve ulviyetimizi yükseltiyoruz.
- Kararlılık
- Sevinç ve dikkatle
- Kendimizi yeniledik, harekete geçtik.
- Bugünkü hedeflerimizi gerçekleştirdik.
- Allah'ın bize verdiği kuvvet, kudret, güzellik ve sevgiyle başarılı olduğumuz için şükürler olsun.

Not: her bir satırın ayrı ayrı tanımlaması vardır. Uzun olur diye yazmıyorum. Bunu ezberlemek ve tekrarlamakta inanılmaz başarılar sağlar. Arzu edenlere gerekli bilgiler taoplantı yapılarak açıklanacaktır.

c. İş veren çalışanlar arasındaki konuşma ve iletişim:

Problemlili bir durumda, önce iş veren çalışanına güzel yaptığı bir işi söylemeli ve arkasından bir hatası varsa ona yakışmadığını belirtmeli ve gerekli ikazları yapmalıdır.

Eleştiri veya çatışmacı bir dil, karşı taraf tarafından kullanılıyorsa, ona sen farklı düşünüyorsun demek yerinde olur. Direk çatışmacı ifadelerden uzak durup karşıdaki farklı bir fikir ifade ediyor olduğunu kabullenip. Sonrasında alternatif bir fikir olarak kendi fikrini açıklayabilir ve gerekli bilgileri verebilirsiniz. Bu karşınızdaki kişinin olaya daha ılımlı yaklaşmasına yardımcı olur.

İş yeri sahipleri ve çalışanları yaptıkları işin koşul ve gereklilikleri doğrultusunda nasıl bir konuşma ve tavır içinde olmaları gerektiğini iyi bilirler. Alışkanlık, tecrübe ve bilgileri doğrultusunda ilişkileri devam eder. Gözlemlerimize dayalı olarak faydalı olacağı düşündüğümüz basit iki prensibi paylaştık.



d. Baskın iletişim şekli:

Kimi insanlar bir konu hakkında uzman olmasalar bile iletişim becerileri sayesinde kendilerini konu hakkında olduklarından daha yetkin gösterebilirler. Konularında uzman olan kalifiye elemanlar da iletişimde etkili olan bu görüntü, biçim, tutum, yorum ve davranış tekniklerini haklarını korumak için uygulamayı bilmelidirler. Bunlar:

- 1. Karşınızdakine güven verecek bir tavır ve konuşma içinde olun.**
- 2. Hızlı hareket edin, durağan ve kararsız bir durum sergilemeyin.**
- 3. Sanki birileri sizin becerilerinize mani oluyormuş gibi davranın.**
- 4. Karşınızdaki insanın kişilik alanlarına ölçülü bir şekilde girin.**
- 5. Ne istediğinizi açık ve net bir şekilde söyleyin.**
- 6. İsteklerinizin kabulü için zorlayıcı/ısrarlı bir tavır takının.**
- 7. İnsanların dikkatini ses tonunuzla sağlamaya çalışın.**
- 8. Konuşmanızla yanılmadığınızı gösteren deliller ortaya koyun.**
- 9. Güçlü ve dirayetli bir karakter izlenimi verin.**
- 10. Bilgiyi gerçeklere dayandırın.**
- 11. Konuşmalarınız açık bir şekilde sonuca dayalı olsun.**

12. Risk almaktan korkmayın.

13. Anında karar verin. Sanki her şeye hâkimmişsiniz gibi,

14. Elde etmek istediğiniz hedefe yönelik bir tarz ile sonuca odaklanın.

Yalnızlık şiiri

*Bilmezler yalnız yaşamayanlar,
Nasıl korku verir sessizlik insana,
İnsan nasıl konuşur, kendisiyle;
Nasıl koşar aynalara,
Bir cana hasret,
Bilmezler.
Orhan Veli Kanık*

Eğer siz kendinizi sevmiyorsanız, başkası sizi neden sevsin?

İlerlemenizin önündeki en büyük engel kendinize güvensizliğinizdir.

Her davranışında başkalarının onayını arayan kimseler hayatın birçok güzelliğini iskaralarlar.

Mucize, enerjinizi korkularınıza değil, hayellerinize verdiğiniz zaman başlar.

BEDEN DURUŞU, GÜZEL SES VE KELİMELER İLE KONUŞMA VE İLETİŞİMDE ÖNEMLİ NOTLAR

Daha önceki başlıkta kişinin kendisi ve karşısındakiler ile nasıl bir davranış içerisinde olması gerektiği anlatılmıştır. Beden duruşu, güzel ses ve kelimelerle konuşma ve iletişimde bireyin kendisinin nelere dikkat etmesi gerektiği anlatılacaktır.

Sözlü İletişim (Konuşma):

Hiç düşündünüz mü, insanlar neden konuşmaya ihtiyaç duyar? Birilerine herhangi bir konuda bilgi vermek, bir şeyler öğretmek, sorunlarını paylaşmak ve çözüm aramak, geleceği planlamak, hoş bir

vakit geçirmek, stres ve gerginlikten kurtulmak, kendini savunmak için vs... Bu noktada, önemli olan, sadece konuşmak değil, güzel konuşmaktır

Bunun için de, öncelikle bireyin kendisine güvenmesi, edebi ve anlamlı kelimeleri seçme özelliklerini geliştirmesi gerekir. Birey, konuşacağı konu hakkında bilgi sahibi olmalı, ses tonunu iyi ayarlamalı ve karşısındaki kişi ya da kişilere karşı son derece nazik olmalıdır. Konuşurken aşağıdaki noktalara dikkat etmekte fayda vardır.

Ne Söylemek İstediyinize Karar Verin: Konuşmadan önce dinleyerek, düşünerek ve düşüncelerimizi kesin ve açık olarak belirleyerek konuşmaya başlamalıyız.

- Konuşmadan önce düşünün ve kısaca bir plan ve konuşma sıralaması yapın.

- Vermek istediğiniz mesajı belirleyin.
- Konuşmanızdan çıkmasını istediğiniz sonucu belirleyin.
- İkna etme kabiliyetinizi karşınızdaki kişiyi kırmadan kullanın.

Susun ve Dinleyin: Karşılıklı konuşma bir tenis maçı gibidir. Her insanın mesajları almak ve vermek için bir sırası olmalıdır. Konuşma sanatındaki en önemli özellik, öncelikle dinlemek ve sonra konuşmaktır.

Karşınızdaki insanın konuşmasına izin verin.

Onun görüşüne saygı gösterin.

Sohbetinize konsantre olun. Aktif olarak dinlemek yerine ne söyleyeceğinizi düşünmeniz, önemli bilgileri kaçırmaya sebep olacaktır.

Göz Teması Kurun: Biriyle konuşurken doğru tepki almak için, iyi göz teması kurmak esastır. Kendinizden emin bir şekilde karşınızdakinin gözüne sevgiyle bakın. Bu genellikle doğruluk ve güven telkin eder.

Göz teması ile konuşulan konuya ilginizi gösterin.

Bire bir ya da toplu konuşmalarda anahtar nokta insanların rahatsız olmasına neden olabilecek kadar uzun süre göz teması kurmamaktır.

Konuşmanız sırasında aldığınız geribildirimlere dikkat edin. Örneğin; bir şaşırma ifadesi karşısında söylediklerinizi açıklayın ya da karşınızdakinin mesajınızı doğru alıp almadığını öğrenin.

Ses Tonunuza Dikkat Edin: Kullandığınız ses tonu duygularınızın kanıtıdır.

Saygı ve sevgi göstermeniz gereken durumlarda ses tonunuzu yumuşatın.

Farkında olmadan açığa çıkan olumsuz duygulara karşı önceden tedbir alın. (Ses tonunuz sabırsızlık, kızgınlık veya reddetme gibi duygularınızı açığa vurur.)

Eğer olumsuz bir etki bıraktığınıza inanıyor ve bunu değiştirmek istiyorsanız, bunu açıkça söyleyin. Örnek: “Bu kadar sert davranmak, bağırarak istemedim. Geç kalmana neden olan durumları anlıyorum.”

Günlük Tutun: Günlük tutmak düşünceleri, fikirleri ve duyguları yazarak kaydetmektir. Günlük, zaman geçtikçe, kişisel geçmişimizi görmemizi sağlar ve hedefimize doğru ilerlerken yaptıklarımızı yeniden gözden geçirebilmemiz için referans noktası olur. Başımıza gelenleri sınıflandırmamıza ve bunlardan yorum çıkarmamıza yardımcı olur. Konuşmamız düzelir, daha düzgün cümle kurarız. İnsanların isimleri aklımızda kalır. Hafızamız güçlenir, iletişimimiz kuvvetlenir.

“Atılan ok, ağzından çıkan söz, geçen zaman ve kaçan fırsat bir daha asla geri gelmez. Kelimelerimizi özenle seçerek konuşmalıyız.”

Hz. Ali

Başlamak için çizgili ve ciltli bir defter kullanın.

Yalnız olabileceğiniz bir yere gidin, rahatlayın ve düşüncelerinizin sessizce uçuşmasına izin verin.

İsimlerden ve olaylardan kısaca bahsedin.

Düşüncelerinizi yazmak sadece nereye gittiğinizin planını yapmaz, hangi konumda olduğunuzu açık ve net olarak fark etmenizi ve ne kadar yol kat etmiş olduğunuzu da göstererek, kendinize güven duymanızı sağlar.

Beden duruşu: Araştırmalar, sözel olmayan beden mesajlarının, iletişimde sözlü mesajlardan daha etkili olduğunu göstermiştir.

Örneğin; Bir insan yere bakarak konuşuyorsa geçmişi düşünerek ifadelerde bulunuyordur, eğer insan yukarı bakarak konuşuyorsa geleceği düşünerek ifadelerde bulunuyordur, direk karşıya bakarak konuşmak ise kişinin şu anki olayları değerlendirdiğini gösterir. İletişimde saklı olan bu mesajlar farklı şekillerde yorumlanabilir. Kişilerin hissettiklerini anlamamanın en kolay yolu, yüz ifadelerine, hal ve hareketlerine bakmaktır.

Kişileri güzel gösteren tebessüm ve bedeninin edepli duruşudur.

İletişim uzmanları kurduğumuz iletişimin, % 10'unu SÖZLER, % 30'unu SES TONUMUZ ve %60'ını VÜCUT DİLİMİZ'den oluştuğunu savunmaktadırlar. İletişimde ne söylendiğinden çok, nasıl söylendiği öne çıkmaktadır. Vücudumuzun duruşu, hareketlerimiz ve ses tonumuz bu konuda önemli rol oynamaktadır. Anlaşmazlıkların altında yatan ana sebeplerden biri bedenimizin tavrıdır. Bedenin mimik ve görünümü söylenmeyen birçok duyguyu ve düşünceyi ifade etmektedir.



Sözsüz iletişimin en önemli araçları: Yüz ifadeleri, jest ve mimikler, baş hareketleri, elin hareketleri, dokunma, giyim-kuşam, bedeninin duruşu, mesafe, göz teması, ayakların duruşu, kullanılan aksesuar ve takılar, oturma şeklidir.

BEYİN VE BEDEN FREKANSLARININ POZİTİF TİTREŞİMDE OLMASI

Beden 65 mhz frekansla titreşir. 58 mhz'den aşağı titreşimler biyolojik yapının hasta olduğunu gösterir. Beden titreşim frekansı-mız ne kadar sağlıklı olursa karşımızdakine o kadar güzel bir etki bırakırız.

Beden ve beyin frekansının sağlıklı olması hayatımıza pozitif olayları çekmemize sebep olur. En sağlıklı düşünme frekansı ALFA frekansıdır.

BETA: 14-30 cps – aktivite ile meşgul olmak, korku ve endişe vardır.

ALFA: 7-13 cps – rahat olduğumuz, başarılı düşüncelere daldığımız andır.

TETA: 4-7 cps – uyku ile uyanıklık arası, hayal kurma anı

DELTA: 0.5-4 cps – en derin uykuya daldığınız an, rahatlık

GAMMA: 30-125 cps – ruhsal görüş, olağan üstü durumların yaşandığı, normal sınırların aşıldığı noktadır. Çok seyrek görülür.

Beden enerjinizi hızla yükseltebileceğiniz öneriler:

Evdeki aşırı eşya, tozlanmış alanlar, güneş görmeyen karanlık köşeler hanedeki yüksek enerjii emer ve azaltır. Fazla eşyadan arınmak, evi güneş ve temiz hava ile doldurmak ve temizlik hanedeki enerjii yükseltmenin en basit ve etkili yöntemidir.

Sevgi ve saygı dolu bir ilişki zihin ve beden frekansını en kolay yükselten şeylerin başındadır. 1 bardak gül çayı, hızla beden ve zihin frekansınızı yükseltir.

Olduğunuz yerde zıplamak ve zıplarken de kahkaha atmak

Ağaca sarılmak, toprağa çıplak ayakla basmak beden enerjisini yükseltir.

- **İman sahibi olmadıkça cenneti bulamazsınız, birbirinizi Sevmedikçe iman sahibi olamazsınız. Hz. Muhammed**
- **Akıl gibi mal, iyi huy gibi dost, edep gibi miras ve bilgi gibi şeref yoktur. Hz. Ali**
- **Gerçek mutluluk mal mülke sahip olmakla değil, akıl ve erdeme sahip olmak ile mümkündür. Aristo**
- **Bir beraberlikte korku hâkim ise insanlar bir araya sorun üretmek için gelir; kalite hâkimse çözüm üretmek için gelir.**
- **İnsanların kusurlarını gözünde büyütme. Arkadaş, dost, meslektaş ve yakınlarının kabahatlerini değil, meziyetlerini görmeye çalış. Kusurlarını ararsan, onlar da sende arar ve senin bulduğundan daha fazlasını bulurlar.**
- **Dostlarını savunan kişi asla hayatın fırtınalarına yenilmez; güçlükleri aşar, yoluna devam edecek kadar sağlam bir kişiliğe sahip olur.**
- **Sen dost kazan, düşman ocağın bacasından kaçır.**
- **Değişim insanın kendisinde başladığında, sonuca ulaşılır.**
- **Durmayın, güzel şeyleri hayal edin, eğer siz etmezseniz, başkası hayal eder ve gerçekleştirir.**
- **Susmak, mana eksikliğinden değil. Belki mana derinliğindedir. -Mevlana**
- **Kalbinizle yaptığınız her şey size geri dönecektir. Mevlana**
- **Size bütün kapıları açan bir anahtar vereceğim! Bu anahtarın üzerinde iki şey yazılıdır! Biri sabır, ötekisi nezaket. Anooshirvan Miandji**
- **Dilinizi sökün, tamir edin ve yeniden yerine takın! Çünkü bütün sorunların temelinde o var! Anooshirvan Miandji**
- **İnsan, sorun yaşadığı oranda değil, sorun çözdüğü oranda gelişir ve olgunlaşır. Anooshirvan Miandji**
- **Asla yıkıcı olmayın, hukukun üstünlüğünü bir güç olarak olabildiğince kullanın.**

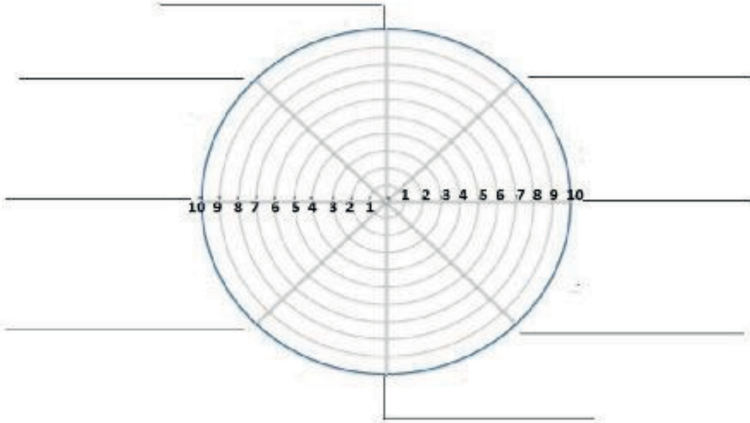
HAYAT ÇARKI

İsminiz:

Mesleği:

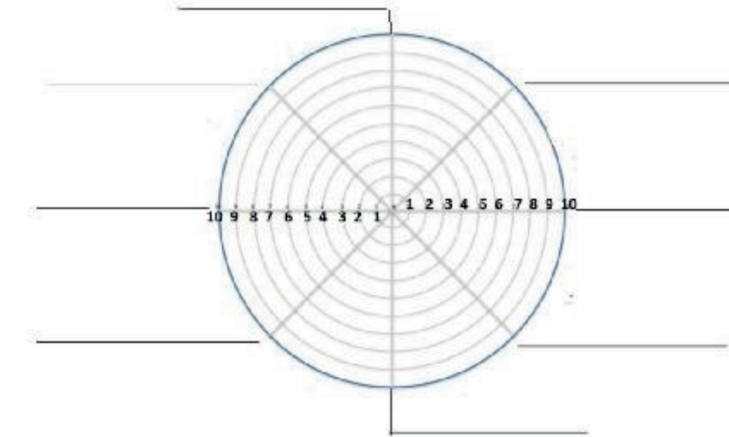
Tarih:

- 1- Mutlu Aile Başarılı Bireyler kitabını okunadan önce isteklerinizi, beklentilerinizi belirleyin ve puan verin.



Toplam puan:

- 2- Mutlu Aile Başarılı Bireyler kitabını okuduktan sonra istek ve beklentilerinizi tekrar değerlendirin ve puan verin. Bilinç değişiminizi ve gelişimi yüzde olarak tesbit edin.



Toplam puan:

Gelişim yüzdesi: %