

## DİNLEMENİN, ANLAMANNIN VE ANLAŞILMANIN ÖNEMİ

***Karşısındaki insana değer vermek, onu dinlemek, güvenilir, bilgili, eğitici olmak, insanı sevmek başarıya götüren bir karakter kazandırır.***

*Bir gün yabancı bir tarih yazarı, Atatürk'e bütün isteklerine ulaşma başarısının sırrını sormuştu. Atatürk:*

*- Durur, durur, dinlerim, dedi. Sonra tekrarladı.*

*- Durur, durur, dinlerim. Ve sustu. Sonra ilave etti*

*- Ben herhangi bir işe girdiğim zaman karşımdakinin ne yapabileceğini ve en kötü ihtimalleri düşünürüm. Ona göre tedbirlerimi alarak hareket ederim.<sup>9</sup>*

Evet, burada en etkili iletişim, insanın anlaşmamazlıkların sebebini kendi içinde aramasıdır. Hacı Bektaş-ı Veli bir şiirinde aynı şeyi söyler:

***Bir can var canında, o canı ara,  
Beden dağındaki gizli mücevherleri ara.  
Ama dışarıda değil,  
Aradığını kendi içinde ara.  
Ne ararsan kendinde ara.***

Önce anlamaya çalış, sonra anlaşılmaya ilkesini en güzel şu anekdot anlatır:

Gözlerinizden rahatsızsınız ve göz doktoruna gidiyorsunuz. Doktor şikâyetlerinizi dinliyor, sonra da kendi gözlüğünü çıkararak size uzatıyor.

Siz diyorsunuz ki: "Ama nasıl olur, sizin gözlüğünüz bana uymaz ki!". Doktorunuz sizin ne söylediğinizi umursamadan devam ediyor:

9 Adnan Nur Baykal, Mustafa Kemal Atatürk'ün Liderlik Sırları, Sistem Yayınları, 2000, İstanbul

“Bu gözlüğü ben on beş yıldır takıyorum, gerçekten yararını gördüm, evde yedek bir gözlüğüm daha var, siz bunu kullanabilirsiniz.”

Gözlüğü takıyorsunuz, görüntü daha da kötüleşiyor. “Bu bir felaket!” diye bağıriyorsunuz. Çünkü hiçbir şey göremiyorsunuz. Göz doktorunuz: “Ne var, ne oldu?” diye soruyor. “Bu gözlük benim işime yarıyor. Biraz sabredin.”

Siz ısrar ediyorsunuz: “Sabrediyorum ama her şey bulanık.” Doktor, “Olumlu düşünün,” diyor. Ama siz hâlâ kesinlikle hiçbir şey göremediğinizi söylüyorsunuz.

Doktor sizin ‘nankör’ olduğunuzu söylüyor. Bu diyalogdan sonra tekrar yardıma ihtiyaç duyduğunuzda aynı doktora gider miydiniz? Sanıyoruz ki, hayır. Tedaviden önce teşhis koymayan birine hiç kimse güvenmez.

Ne yazık ki, çoğumuz insan insana bir iletişimde bu doktorun tavrını sergiliyoruz. Anlamadan yargılıyoruz. Tedaviden önce teşhis (tanı) koymuyoruz. Konulara, dinlemeden, anlamadan dâhil oluyoruz. Öğüt vermeye çok meraklıyız. Sorunu derinlemesine anlamadan hemen önyargıya başvuruyoruz.

Karşımızdakini önyargsız, empatiyle dinlemesini bilmiyoruz. İnsan ilişkilerinde en temel kural olan, iletişimin anahtarı, ‘**Önce anlamaya, sonra anlaşılmaya çalış**’ ilkesini unutuyoruz.

Anlamanın veya anlaşılmanın temel unsuru karşınızdaki insanla kurmuş olduğunuz iletişimden geçer. İletimden gaye; kişiler arası ilişkilerde olabildiğince az sürtüşme yaşayarak, sorunları kavgaya dönüştürmeden çözebilmek, acı yerine mutluluk; kin yerine hoşgörü, nefret yerine sevginin yüklendiği bir aile ve toplum yaratmaktır.

### **İletişimin var olmasının temelinde;**

Dikkate alınmak,

Kabul edilmek, umursanmak, değer verilmek,

Güvenilmek,

Sevilmek olduğu unutulmamalıdır.

“Beni ne kadar önemseydiğini bilene kadar, ne bildiğini önemsemiyorum,” sözlerinin altında yatan gerçek şudur: “Beni anla, beni dinle, bana saygı göster.”

Sevgi, iletişimin vazgeçilmez ilkesidir. Sevgisiz insan susuz toprağa benzer. İlke merkezli insanın vazgeçemeyeceği sevgi: Dışlanmak yerine kabullenmekten, İnsanları çıkarı için kullanmak yerine başarıya ortak etmekten, Yargılamak yerine anlamaktan geçmektedir.

Karşınızdakini anlamak, onaylamak, değer vermek, tanımak ve takdir etmek için insan yüreğinin en çok ihtiyaç duyduğu şey anlayıştır. “Anlamışsan, yargılayamazsın.” Gerçekte yargılamalarımızın nedeni aslında etrafımızdaki insanlara karşı kendimizi korumak, düşüncelerimizi, varlığımızı onaylatmaktır. Hayatımızın her döneminde kuşak çatışmasından bahsederiz. Büyükler ile küçükler arasında şöyle bir diyalogun sık sık geçtiğini duyarız.

Benim/bizim gençliğimizde bu şöyleydi veya bunu böyle yapardık, vs. Cevaben:

Aslında gençler yaşlıları, yaşlılar da gençleri dinlememekte, böylece iletişim kopukluğu oluşmakta, sorunlar gittikçe derinleşmektedir. İnsanlar kendi hallerini anlatmak peşindedir

### **Gelin**

*Öten horozların, havlayan köpeklerin sesi köyün her tarafında duyuluyordu. Köy meydanında çeşmeden buz gibi su gürül gürül akıyordu. Bahar gelmiş, meralar çiçeklerle süslenmiş, ağaçlar çiçek açmıştı. Akgül kız büyümüş, evlenme çağına gelmişti. Üç gün üç gece düğün yapılır. Kasabaya gelin gider.*

*Damat esnafılık yapmaktadır. Evin tek çocuğudur. Yalnız annesi vardır. İki üç ay sonra kayınvalide oğlunu kıskanmaya başlar. Gelin kaynananın karşılıklı sürtüşmeleri, uyumsuzlukları, bağrışmaları komşular tarafından da duyulmaktadır. Bir sene sonra Akgül gelin bu kavgalara dayanamaz duruma gelir. Kasabada babasının dostu, baharatçılık yapan arkadaşına gider. İki gözü iki çeşme, “Ben artık tahammül edemiyorum. Yaşanılır gibi değil. Beni kurtarın. Her gün kavga ediyoruz. Komşularımız bizden çok rahatsız oluyorlar. Her şeye rağmen beyimden memnunum ve seviyorum,” der.*

*Baba dostu baharatçı, “Bu iş kolay kızım sen üzülme, bir çaresini buluruz. Seni kurtarız,” der.*

Gelin “Nasıl olacak? Bu işin çaresi yoktur. Beni köye götürün,” diye konuşur.

Baharatçı, “Var kızım, kaynananı öldüreceğiz. Yalnız çok dikkatli olman gerekiyor. Yoksa senden şüphelenirler. Sana bir zehir yapacağım nohut taneleri büyüklüğünde, bunları her gün kaynananın tabağındaki yemeğine çaktırmadan katacaksın. Yavaş yavaş zehirlenecek ve üç ay sonra ölecek. Bu arada yemekleri senin yapman gerekiyor. Ayrıca onun konuşmalarına cevap verme. Dikkatleri üzerine çekme,” diye söyler.”

Akgül gelin zehir tabletlerini alır eve gelir. Kapıdan girince kaynanası konuşmaya başlar. O hiç cevap vermez. Mutfağa gider. Yemekleri yapar. Kaynanasının tabağına yemekleri koyar ve bir tanede zehirden içine atar, karıştırır, götürür verir. Kaynana bir hafta gelini azalar, konuşur, cevap alamayınca susar. Akgül yemek yapmaya ve ikramda bulunmaya, ev işlerini yapmaya devam eder. Kayınvalidesinin rahatsızlığını çaktırmadan beklemektedir. Ancak yirmi gün sonra kaynanası konuşmadığı için evde bir huzur oluşur ve Akgül de kayınvalidesini sevmeye başlar.

Akgül’ün içinde bir huzursuzluk vardır. “Benim kayınvalidem o kadar da kötü bir anne değilmiş. Ben hata yapıyorum!” diye vicdan azabı çekmeye başlar. Yalnız kaldığı zaman içinden ağlar. Biraz daha zaman geçince annesini daha çok sevmeye başlar. Dayanamaz, ağlayarak baba dostu baharatçıya koşar. “Biz hata yapıyoruz. Benim kayınvalidem kötü bir insan değilmiş. Ne olur onun kanındaki zehirleri temizleyelim, ölmesin,” diye yalvarır.

Baharatçı Akgül’ün yüzüne bakar, gülerek, “Kızım zehir sizin kafanızdaydı. Size verdiğim zehir değil, vitaminli baharatlardı. Hiç merak etme kaynanan gayet sağlıklıdır.” der. Akgül Hanım baba dostuna teşekkür eder ve neşeye eve gelir. Kaynanasına sarılır, öper, ağlar. Bundan böyle karşılıklı çatışmayı sonlandırarak ön yargılar olmadan huzur ve mutluluk içinde birbirlerini anlama ve değer vermeye devam ederler.

## DİNLEMEK OLGUNLUĞUN İFADESİDİR

***Sohbet, kasıtsız, maksatsız yapılır. Kimseyi hedef almaz. Konuşan kişinin ağzı kulağına yakındır. Konuşan, konuştuklarını dinler ve nefesine tatbik eder. Dinleyicilerden ihtiyaç duyanlar kendi hisselerine düşenleri alırlar.***

İyi bir dinleyici vücut diline de dikkat eder. Çünkü vücut dili kendimizi ifade ederken kullanılan en etkin araçlardan biridir. Dilimize çok yerleşen bir söz vardır: “Gözler yalan söylemez...”

### **“Söz göze anlatılır”**

Büyüklerimiz, “Dinlemenin arkasında karakter yatar,” derler. Buna karşın dinleme konusunda pek az insan bir eğitim görmüştür. Herhangi birisiyle, eşinizle, çocuğunuzla, arkadaşınızla, işvereninizle vs. etkili bir iletişim kurmak ve onları etkilemek istiyorsanız; öncelikle onları iyi anlamanız gerekiyor. Bunu sadece teknikle başaramazsınız. Birisi sizin bir teknik kullandığınızı sezdiği an bunu neden yaptığınızı, amacınızın ne olduğunu merak eder. Kendini size açılacak kadar güvenli hissetmez.

İnsanları etkilemenin, içten diyalog kurmanın gerçek anahtarı, karakteriniz ve şu anda nasıl bir insan olduğunuzdur. İletişim, yaşamımızdaki en önemli beceridir. Uyumadığımız zamanların önemli bir bölümünü insanlarla iletişim kurarak geçiririz. Okuyup yazmayı ve nasıl konuşacağımızı öğrenmek için yıllarımızı verdik. Ama ya dinlemeyi öğrenmek için ne yaptık?

Başka bir insanı, onu kendi değer yargılarına göre derinden anlamayı sağlayacak bir biçimde dinlemek için bir eğitim gördünüz mü? Dinlemeyi biliyor musunuz? Empatiyle dinlemeyi öğrendiniz mi?

İnsanlar iletişimi uzun sürede, sözlerle değil, karakterleriyle kurarlar. İnsanların iletişim kuracakları kişilerden en büyük beklentileri kendilerine bütün varlıklarıyla saygı göstermeleridir; yani yargılanmadan, oldukları gibi kabul edilmek isterler. Kişilerin duyguları ve istekleri hissedilmedikçe sağlıklı iletişim kurulamaz.

Hepimiz anlaşılmak isteriz, bu oldukça insanî bir durumdur. Çoğu kez konuşmalarımız ortak monologlara dönüşür. Karşımızda-

ki insanın içinden neler geçtiğini doğru dürüst anlamayız. İnsanları dört düzeyde dinleriz:

**1. Umursamamak:** En sağlıksız dinleme şeklidir. Bu davranış içinde olan insanlar kendilerinden başkalarını görmezler, duymazlar ve anlayamazlar. Otoriter ailelerde bu dinleme yöntemi geçerlidir.

**2. Seçerek Dinlemek:** Bu tanıma uyan kişiler konuşmaların bazılarını dinler, bazılarını dinlemezler. Çıkarına uygun olanları dinler, uygun olmayanları dinlemezler. Çıkarıcı ve ikiyüzlü insanların davranışıdır.

**3. Dikkatle Dinlemek:** Sağlıklı bir dinleme şeklidir.

**4. Empatiyle Dinlemek:** Empatiyle dinlemekten kasıt 'aktif' dinleme ya da 'ayna tutarak' dinlemedir. Burada kişi kendini dinleyenine yerine koyar. Davranışın özünde 'anlama niyeti' vardır. Empatiyle dinlemek çok farklı bir paradigmadır. Bu tarz dinleme başkalarının değer yargılarını anlamaktır. Kişi etrafa bu mercekle bakar, dünyayı onların gördüğü gibi görür. Karşısındakini bütün benliği ile dinler.

## KALPTEN DİNLEMEK...

Empatiyle dinlemenin özü, karşımızdakiyle aynı fikirde olmak demek değildir. Onu tam anlamıyla, derinlemesine, hem duygusal hem de zihinsel açıdan anlayabilmektir.

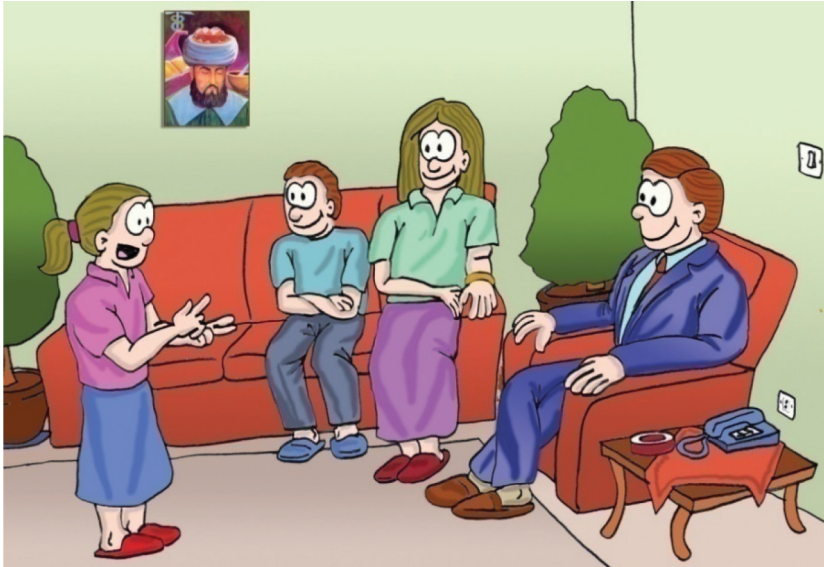
İletişim uzmanları kullandığımız kelimelerin, iletişimimizin ancak %10'unu içerdiğini dile getirmektedirler. Yani iletişimimizin; %10'unu sözler, %30'unu ses tonu ve kalitesi, %60'ını vucut dilimiz oluşturmaktadır.

Empatiyle dinlerken önce işitirsiniz, yani kulaklarınızı kullanırsınız. Sonra kişiyi gözlemleyerek vücut dilini algılamaya çalışırsınız ve son olarak en önemli aşamaya geçer, yüreğinizle dinlersiniz. Karşımızdakini dinlerken hem sağ, hem sol beynimiz faaliyettedir. Odak noktamız ve amacımız, insan ruhunun derin mesajını anlayabilmektir. Empatiyle dinleme Duygusal Banka Hesabına önemli bir yatırımdır. Derin bir terapi ve tedavi etkisi vardır; çünkü karşınızdakine 'psikolojik solunum' olanağı verir.

*Evliliğinde şiddetli fırtınalar ve süregelen geçimsizlikler yaşayan adam, evini terk ederek annesinin evine gelmişti. Annesi ona sarıldı ve bir öğüt verdi: “Git, eşinin söylediklerini dinle, oğlum,” dedi. Adam annesinin öğüdünü tuttu; o akşam eve gittiğinde, eşinin söylediklerini dinlemeye başladı. Aradan kısa bir süre geçtikten sonra adam, yine aynı nedenle, annesine geldi. Annesi bu kez oğluna şefkâtle sarıldı ve onun saçlarını okşamaya başladı. Sonra da kulağına, yeni bir öğüt fısıldadı: “Şimdi eve git ve eşinin sana söyleyemediği her sözcüğü dinle,” dedi. Çünkü sevgiyle dolu bir yolun ve bu yolun kapısının gerçek anahtarı, sevdiğini kulaklarından önce, kalbiyle dinleyebilmektir.*

Bilmemiz gereken bir psikolojik gerçek daha vardır ki, o da şudur: Giderilmiş ihtiyaçlar motivasyon işlevi görmez. Bir insanın, fiziksel yaşamını sürdürme isteğinden sonraki en büyük gereksinimi psikolojik canlılıktır; yani anlaşılma, onaylanma, takdir edilmektir. Unutmayalım bu duygusal istek, yaşamın her alanını etkiler.

## KARŞIMIZDAKİNİN İFADE ETTİĞİNİ ANLAMAK



### Anlamışsan yargılamazsın:

Ailelerdeki temel sorunların çoğu yanlış anlama ve değerlendirmelerden kaynaklanır. Çocuklarımızla, eşimizle, ailemizdeki diğer fertlerle olan sürtüşmelerimizin çoğu, onlara karşı kötü niyetli olmamızdan dolayı ortaya çıkmaz. Sürtüşmelerimizin çoğu onları gerçekten anlayamamamızdan, karşımızdakinin hissettiklerini açıkça görememekten kaynaklanır. Eğer aile fertlerimizi gerçekten anlayabilirsek, zorlukların ve sorunların %90'ını çözebiliriz. Hayata karşı beklentilerimizin, amaçlarımızın ne olduğunu saptarsak, bunları gerçekleştirmede önemli bir adım atmış oluruz. Beklentilerimizin farkına vardığımızda, amaçlarımızı gerçekleştirmek için bilinçli ve gerçekçi bir yol izleriz ve bu amaçlara ulaşmak için gayret sarf ederiz. Yaşama bilinçli bakış, sadece kendimizle ilgili sorunların çözümünde değil, etrafımızdaki insanları daha iyi algılamada da faydalı olacaktır. Beklentilerimiz, aynı zamanda yargılarımızın da temelidir. Bir söz vardır: “Anlamışsan yargılamazsın.”



Yargılarımızın nedeni aslında etrafımızdaki insanlara karşı kendimizi korumaktır, düşüncelerimizi ve varlığımızı onaylatmaktır. İnsanları yargılar ve nitelerken asıl amacımız, bildiklerimizi haklı



çıkarmak şeklinde davranmaktır. Örneğin, birini tembellikle suçladığımızda, o kişinin davranışlarında bu yargımızı güçlendirecek kanıtlar ararız.

İnsanlarla olan iletişimimizdeki iki önemli sorun, insanların aynı veriyi nasıl algıladığı ve aynı sözü nasıl tanımladığıdır. Karşılıklı anlayış bu sorunun çözümü olacaktır.

Seymour'un (Amerikalı Yönetmen) dediği gibi: "Bir insanı etkilemek, ona kendi ruhunu vermek demektir."

Yaşamak için iki önemli ihtiyacımız vardır. Öncelikli ihtiyacımız fiziksel olanlardır. Diğer de psikolojik ihtiyaçlarımızdır; güvende olmak ve duygusal dokunuş hayatımızda önemli bir yer tutar. Dünyada manevî anlamda var olduğumuzu hissedebilmemiz için diğer insanlar tarafından kabul edilmek ve duygusal olarak dokunulmak ihtiyacı hissederiz. Bebekliğimizde ana kucağında yaşadığımız güvenli ve sıcak ilişki, hayatımızın ileriki safhalarında da ihtiyacımız olan sevgi şeklidir. Yetişkinlik dönemimizde de farkında olarak veya olmayarak bu tür bir ilişkinin arayışı içinde oluruz.

Karşımızdaki kişiyi, gerçekten dinlediğimizde, bu en gerekli ihtiyacı onlar ve bunu karşılayabiliriz. Karşımızdakini anlamak, tam olarak onaylamak, tanımak, takdir etmek ve ona değer vermek için insan yüreğinin en çok ihtiyaç duyduğu şey anlayıştır.

### **Önce anlamaya yönelin:**

Yalnızca anlamaya yönelin demek değildir. Önce dinleyin ve anlayın demektir. Bu, aslında başkalarını etkilemek için bir anahtardır. Onların etki alanına girdiğinizde, her seferinde onları daha fazla etkilediğinizi görürsünüz.

Bir gazeteci 1922 yılında Atatürk'e soruyor: "Bu savaşı nasıl kazandınız?" Atatürk cevap olarak:

"Telgraf telleri ile," diyor.

Haberleşmeden maksat milletin nabzını elinde bulundurmaktır. Milletle devamlı ilişkiler kurup, milletin istediğini anlamak, kavramak, o yönde hareket etmek demektir. Bunun içindir ki Atatürk her konuşmasında: "Başarı Türk Milleti'nindir,"<sup>10</sup> demiştir.

10 Adnan Nur Baykal, Mustafa Kemal Atatürk'ün Liderlik Sırları, Sistem Yayınları, 2000, İstanbul

## KENDİ DUYGU VE DÜŞÜNCELERİMİZİ KARŞIDAKİ KİŞİNİN ANLAMASINI SAĞLAMAK

**Alışkanlığın ikinci yarısı 'anlaşılmayı beklemektir.'** Çocuklarınızı eğitin, sevginizi ifade edin, insanlara cesaret verin, onları takdir edin, meziyetlerini öne çıkarın, onlara değer verin, daha sonra ikinci adım olarak sizin muhataplarınız tarafından anlaşılmayı bekleyin.

Bunların herhangi birini yapmaya çalıştığınızda, önce anlamının gerekliliğini fark edeceksiniz. Birini gerçekten anladığınızda, paylaşmak, sevgiyi anlatmak daha kolay olacaktır.

***Çakıl taşlarını kemale erdiren şey, dalgaların darbeleri değil , suyun okşayışlarıdır. R. Tagor***

Anlaşılmayı bekleme düşüncesinde, diğer aile üyelerinin izlenimlerini belirtmesi söz konusudur. Aile içinde bunu yapmak çok zor olabilir. İnsanlar genellikle izlenimleri iştikten hoşlanmazlar. Bu, kendileri ile ilgili imajlarına uymaz. Bunun için de kendi zihinlerindeki kişisel imajlarına uymayan hiçbir şeyi duymak istemezler. Herkesin kör noktası vardır. Kör nokta, hepimizin hayatında kendimizin göremediği ama değiştirmemiz ve düzeltmemiz gereken alanlardır. Bu yüzden ailenizde, izlenimlerinizi ifade ederken dikkatli olmalısınız; bunları bildirirken olumlu bir yaklaşım içinde ve saygı dolu olmalısınız. Duygusal Banka Hesabı'nda düşüşler yerine, gerçekten yatırımlar yapacak bir tutum içine girmelisiniz.

***Sağlıklı bir toplum oluşturmak için; kişiler arası ilişkilerde; olabildiğince az sürtüşme yaşayarak, sorunları kavgaya dönüştürmeden çözülebilmeli, acı yerine mutluluk, kin yerine hoşgörü, nefret yerine sevgi yeğlenmelidir. Nefret, siyasî yol haline dönüşmemelidir.***



İzlenimlerinizi açıklamanız gerektiğinde, şu beş anahtardan yararlanabilirsiniz;

**1. Kendinize Daima Şunu Sorun:** Bu konuşmam gerçekten karşımdaki kişiye yararlı olacak mı? Karşılıklı hoş bir hava oluşacak mı, yoksa sadece, kendi duygularımı açıklayıp, ifadede bulunma ihtiyaçlarımı mı karşılayacağım?

**2. Önce Anlamaya Yönelin:** Daima karşınızdakini sevgi haliyle anlamaya çalışın.

**3. Kişiyi Davranıştan Ayırın:** Davranışları standart ve prensiplerle yargılayabilirsiniz. Bir kişiyi 'tembel, aptal, bencil, diktatör ya da şoven vb.' diye tanımlamak yerine, bu davranışın sonuçlarını ve/veya kendi duygularınızı, kaygılarınızı ve bakış açınızı açıklamak daima daha iyi etki yaratır.

**4. Kör Noktalar Hakkında Özellikle Duyarlı ve Sabırlı Olun:** İnsanlar düzeltmeleri gerektiğini bildikleri davranışlarını değiştirmeye hazır olmadıkça, onlara kör noktaları ile ilgili bilgiler vermek tehdit edicidir ve verimi düşürür. Ayrıca, gerçekten değiştiremeyecekleri konular hakkında geri bildirim yapmayın.

**5. 'Ben' Mesajlarını Kullanın:** Geri bildirim yaparken, kendi bakış açınızı paylaştığınızı unutmamanız önemlidir. Bu, sizin dünyayı görüş şeklinizdir.

'Ben' mesajları daha yataydır; insanları eşit gösterir.

'Sen' mesajları ise daha dikeydir; konuşan kişinin karşısındaki kişiden daha değerli olduğunu hissettirir.

Aile fertlerinden biriyle karşı karşıya geldiğinizde onları kırma-mak için dikkatli olmalısınız. Onlarla güçlü, derin ilişkiler geliştirme-nin anahtarı, genellikle onlarla gerçek bir sevgi diliyle konuşmaktır. Bu, ne onlara teslim olmak ne de onlardan vazgeçmektir. Bu, sabrı, çabayı, saygıyı, inceliği ve ne zaman, nasıl 'Ben' mesajları verece-ğini bilme becerisini gerektirir.

Türk toplumu, kendini değerli bulan, değerler ve ilkeler bilinci olan ve anlayış içinde iletişim kuran insanlardan meydana gelme-lidir.

Bir sorunu çözmek için insanların düşünce alışverişinde bulun-maları gerekir. Uygarca konuşma ve tartışma becerisini geliştirmemiş insanların etkileşimi kısa sürede çatışmaya dönüşür. Böylece soruna yenileri eklenir. Dünyanın birçok ülkesinde görülen kanlı çatışmaların kökeninde sosyal ortamdaki iletişimsizlik yatar.

Sorunların demokratik çözümü için karşılıklı, iki yönlü iletişim gerekir. Böyle bir iletişim gerçekleştirilmediği sürece sorunların çö-zümüne ulaşılamaz. Gücü o anda elinde bulunduran otorite emir vererek, toplumsal bir soruna çözüm getireceğine inanabilir.

Cumhuriyet'in özünde bireye, çağdaş, özgürlükçü ve demokratik bir toplum yaratma anlayışı verilmiştir. İletişim, hem kişisel hem de toplumsal bir süreçtir. Başka bir deyişle iletişim, iki kişiyi ilişki içine sokan psiko-sosyal bir süreçtir. Zira toplumsal süreçlerin altında bi-reysel davranışlar yatar.

İletişim sorunları değişik yönlerden kendini gösterebilir. An-ne-baba- çocuk, karı-koca, arkadaşlık, öğretmen-öğrenci, dev-let-vatandaş ilişkilerinde vs. sorunlar ortaya çıkabilir.

Hepimiz amaçlarına ulaşır, mutlu bir yaşam gerçekleştirme ça-bası içindeyiz. Uzun yıllar okula gitme, meslekte yükselme, aile-yi en rahat düzeyde yaşatma, çocukları en iyi şekilde eğitme, hep doyumlu yaşamamız içindir. Doyumlu yaşamı ise ancak sağlıklı bir iletişimle gerçekleştirebiliriz. İletişim sorunlarının çözümü, bu so-runların altında yatan psiko-sosyal süreçlerin bilinmesine bağlıdır. Bu da ancak, yüksek farkındalık, üst bilinç geliştirmekle ve kendi-

mizi değerli görmekle mümkündür. Bilelim ki; iletişim tekniklerinin arkasında sağlıklı bir kişilik, karakter, gönül zenginliği, sevgi, saygı, anlayış ve hoşgörü yatmaktadır. İnsan iletişimi, hem kafa hem de gönül zenginliği ister; biri olmadan diğersinin hiçbir anlamı yoktur.

Bir ülkenin trafik düzeni, o toplumun insan ilişkilerini yansıtan önemli bir gösterge olabilir. Trafikte aksayan yönleri görmek kolaydır. Trafikte insanların ya da araçların kurallara uyup uymadığı rahatça gözlemlenebilir; ancak insan ilişkilerinde aksayan yönleri görebilmek trafikte olduğu kadar kolay değildir. Nasıl bir trafik kazasında yaralananlar, ölenler, sakat kalanlar olursa, iletişim kazaları sonunda da, küsenler, gücenenler, kızanlar, öfkelenenler, en kötüsü de kalbi kırılanlar olur. Toplum düzenini sağlamanın en önemli koşulu, insanlar arası iletişimin güçlü kurulmasıdır.

## **DİNLEME VE ANLAMADA KARŞILIKLI ETKİLEŞİM**

Farkında olmadan, etrafımızdakilerin yaptıklarını sürekli ve otomatik olarak taklit ederiz, karşımızdaki kişinin davranışlarından ve hareketlerinden örtülü bir şekilde etkileniriz. Etkileşime girdiğimiz insanlar da bizden etkilenir.

Bazı insanlar aşk, dostluk, hor görme ve hatta nefret gibi duygular hissederler. Bu duyguların hepsini, gerçeğe varmak amacıyla, taraf olmadan incelemek, hüküm vermek, Bireyin görüşünden bağımsız olarak değerlendirmek ve objektif olmak gerekir.

Aşağıda, hikaye de, olumlu etkileşimin üzerimizdeki etkileriyle ilgili bir örneği görebiliriz.

### ***Tanrıyla Öğle Yemeği***

*Küçük bir çocuk Tanrı'yla görüşmek istemektedir. Yolun uzun olduğunu bildiğinden çantasını hazırlar ve bir miktar patates cipsi ile beraber birkaç şişe gazoz alarak yola koyulur. Üç blok ötede yaşlı bir adam oturmaktadır. Parkta oturmuş güvercinleri seyretmektedir. Çocuk, adamın yanına oturur ve çantasını açar. Gazozundan bir yudum alacağı sırada yaşlı adamın aç olduğunu*

*fark eder ve ona patates cipsinden ikram eder. Adam gülümseyerek ve minnettarlıkla ikramı kabul eder. Gülümseyişi o kadar güzeldir ki çocuk onunla tekrar karşılaşmak ister ve böylece ona gazozdan da ikram eder. Adam tekrar gülümser. Çocuk çok mutlu olmuştur! Tüm öğleden sonra orada oturup beraber yiyip birbirlerine gülümserler fakat tek kelime bile konuşmazlar. Hava kararmaya başladığında çocuk çok yorgun olduğunu fark eder ve gitmek üzere ayağa kalkar. Fakat birkaç adım attıktan sonra arkasını dönerek adama doğru koşar ve ona sarılır. Yüzünde daha önce hiç olmadığı kadar kocaman bir gülümseme vardır... Bir süre sonra eve varıp kapıyı açtığında onu gören annesi yüzündeki neşeyi görünce çok şaşırır. Ve sorar, “Bugün ne oldu da bu kadar mutlusun?” “Tanrı’yla öğle yemeği yedik,” der ve annesi cevap vermeye kalmadan ekler,*

*“şimdiye kadar gördüğüm en güzel gülümseyiše sahipti!”*

*Bu esnada, yaşlı adam da neşeli bir halde evine dönmüştür. Yüzündeki huzuru gören oğlu afallamıştır ve şöyle sorar, “Baba, bugün ne oldu da bu kadar mutlusun?” Baba şöyle cevap verir,*

*“Parkta Tanrı’yla birlikte patates cipsi yedik.”*

*Fakat oğlu daha karşılık vermeye kalmadan ekler,*

*“Biliyor musun, beklediğimden daha gençti.”*

*Çoğunlukla bir dokunuşun, bir gülümsemenin, bir nazik kelamin, dinleyen bir kulağın, içten bir iltifatın veya en ufak bir düşünceli davranışın hayatı ne denli değiştirecek güçte olduğunu tahmin edemeyiz. İnsanlar hayatımıza bir nedenden dolayı, bir süreliğine veya bir ömürlük girerler! Her şeyi eşit derecede kucakla! Tanrı’yla öğle yemeği ye... yanında patates cipsi getir.*

İnsanların enerji seviyeleri ölçülebiliyor. Bazıları düşük enerjili bazıları yüksek enerjili. Düşük enerjiye sahip olanlar doğruyu yanlıştan ayırt edemiyorlar. Dr. David Hawkins’e göre insanların % 87’si kendilerini zayıf düşüren düşük frekanslı enerjiye sahip. Yaşadığımız sorunların temelinde de bu var.

Dr. David Hawkins’in “Güce Karşı Kuvvet” kitabında izah edildiği gibi, insan bilincinin çeşitli düzeyleri ile duygular arasında ilişki vardır.

## ZİHİN VE BEDEN FREKANSLARININ ANLAMA VE ANLAŞILMAYA ETKİLERİ

Bilinç düzeyleri de ölçülebilmektedir. Bilinç seviyesi 200'ün altındaki tüm insanlar genelde endişeli ve korku içindedirler. Kişisel ve toplumsal hayat için yıkıcı agresif davranışlarda bulunurlar. Buna karşılık 200'ün üzerindeki frekanslarda insanın yüreğinde sevgi başlar. Bilinç seviyesi 300'e geldiği zaman insanlar yönetici pozisyonuna gelebilir, iş yeri kurabilirler. Bilinç seviyesi 450 olduğunda ise koşulsuz sevgi başlıyor. Bir tane 10 üzeri 450 bilincini yaşayan insan 600.000 bin negatif insanı nötürleştiriyor. İnsanların birbirini anlaması ve sevmesi problemleri azaltır. Uyumlu başarılı oluruz.

İnsan bedenindeki her hücrenin ve aynı zamanda hastalık, bakteri ve virüslerin kendine göre bir doğal frekansı vardır. Her şeyin frekansı ölçülebilir. Duyguların, düşüncelerin, ilişkilerin, bireysel bilincimizin ve toplumun kendisinin, ülkelerin, milletlerin de frekansı vardır. Bilinç düzeyinde pozitif düşünceler, olumlu enerjinin frekansını veya titreşimini artırıyor. Bilinç yükseldikçe hayat enerjisi de artıyor. Mesela koşulsuz sevgi enerji seviyesinde olan bir kimsenin, hayat enerjisi, akıl enerjisinde olandan daha fazladır ve dünya'ya daha yararlıdır.

Kemalet, erdem ve olgunlukla zihnin ve duygularımızı sakinleştirip. Yaptığımız işi tam layıkıyla yaparak vücut frekansımızı ve dolayısıyla toplumun yapıcı frekansını yükseltebiliriz.

• İnsan inançlarının eseridir. Nasıl inanıyorsa öyledir. (Bhagavad Gita)

• Dilin düşünceden önce hareket etmesin. (Chilon)  
• Bana söylersen unutabilirim, gösterirsen hatırlayabilirim. Ama beni de katarsan, anlarım. (Kızılderili Atasözü)

• Telâşsız ve açık seçik konuş. Başkalarına da kulak ver. Aptal ve cahil oldukları zaman dahi dinle onları; çünkü bu dünyada herkesin bir hikâyesi vardır. (Buda)

• Ne kadar bilersen bil, anlatabildiklerin, karşındakinin anlayabileceği kadardır. (Mevlânâ)

• Nasıl bakarsan öyle görürsün. (Hz. Ali)  
• Ölç, biç, sonra kes; düşün sonra söyle; anla, bil, sonra yap. (Hz. Ali)

• Dilinizi daima iyi kullanınız. O sizi saadete götürdüğü gibi, felâkete de götürebilir. (Hz. Ali)

• Gayret et, davet et, hayret et, affet, tevbe et, sakın ihanet etme!

• Hiçbir milleti ve insanı ayıplamayınız. (Hacı Bektaş-ı Veli)

• Zalimler ve onlara dalkavukluk edenler cehennemliktir. (Hadis)

• Herkes benim düşünceme katılırsa, yanılmış olmaktan korkarım. (Oscar Wilde)

• Gençliğinde bilgi ağacını dikmeyen, yaşlılığında rahatlayacağı bir gölge bulamaz.

• İyilik faziletli bir ruhun ifadesidir.  
• Yapabilirim dediğin anda 100 milyar nöron hücrenin için hedefe odaklanmaya başlar.

• Güzellik ve çirkinlik bir seraptır eninde sonunda herkes içinizi görür.

• Çocuğun başarısını değil çabasını övün. Başarısız övülen çocuk hırslı olurken, çabası övülen çocuk azimli olur. Unutmayın hırs yıkıcı azim yapıcıdır.