

MOTIVATED

SİZE İLHAM VERECEK BİR DERGİ

İLETİŞİM ANAHTARLARI

KİM OLDUĞU
ÖNEMLİ DEĞİL, KİŞİ
İLE İLETİŞİMİNİZİ
GELİŞTİRİN

TEŞVİK ETMEK BİR HAYATI DEĞİŞTİRE- BİLİR

ARKADAŞ OLUN

HABERLER VE GÖRÜŞLER ZOR İNSANLARLA NA- SIL KONUŞMALI?

SİZ TEKSİNİZ
SADECE KENDİNİZ
OLUN

TEŞVİK ETMEK
BİR HAYATI DEĞİŞTİREBİLİR
Arkadaş olun3

İLETİŞİM
ANAHTARLARI
Kim olduğu önemli değil, bir kişi
ile iletişiminizi geliştirin.....4

EĞLENCİLİK
Sorun nedir?.....6

SORULARINIZIN CEVAPLARI
Utangaçlığı nasıl yenebiliriz.....7

SİZ TEKSİNİZ
Sadece kendiniz olun.....8

İNSANLARLA İLİŞKİLERDE
BAŞARILI OLMAK
Gerçekten de dinliyor musunuz?.....9

HABERLER VE GÖRÜŞLER
Zor insanlarla nasıl konuşmalı?.....10

DİKKATE DEĞER SÖZLER
Hevesli olun.....12

F.E.S.

MBE 101 Spring Giz Plaza No.9
Maslak 80670, İstanbul

E-mail:
motivated@oasiscreations.net

Web Sitemizi Ziyaret Edin:
www.oasiscreations.net

MOTIVATED

Sayı2

All Rights Reserved

baş yazı

Anlaşmakta güçlük çektiğiniz birisi mi var? İş yerinizde iş arkadaşlarınızla sürtüşme içinde misiniz? Evliliğinizde iletişim sorunları mı var? Ergenlik çağındaki çocuklarınızı anlamakta zorlanıyor musunuz? Gençler, ebeveynlerinizi anlamakta zorlanıyor musunuz?

Her türlü ilişki, ister aile ister arkadaşlar arasında, ister iş ister evlilikte olsun, hepsi de iletişim üzerine kurulmuştur. Yakın bir arkadaşınızla nasıldır bilirsiniz - düşüncelerinizi paylaşırsınız, o sizi anlar, siz onu anlarsınız. İşte böyle bir arkadaşlığın gelişebilmesi için, iletişim esastır.

İyi bir iletişim her ilişkinin yaşamsal temel taşlarından birini oluşturur. Bir ilişki inşa edilirken, eğer temel taşlarını yerlerine oturtmazsak, önceliklerimiz daha önemsiz konulara yönelirse, o zaman binanın temeli daha fazla destek veremez ve denge bozulur.

Dergi'nin bu sayısı iletişim sanatına odaklı. Bu çok yönlü konudaki makalemizin iletişim yeteneklerinizi geliştireceğini, diğer insanlarla olan ilişkilerinizdeki engelleri ortadan kaldıracağı ve hem sizin hem de karşınızdakilerin hayatlarını daha mutlu kılacağını umuyoruz.

Motivated Dergisi
Başyazarı

TEVŞİK ETMEK

bir hayatı değiştirebilir

Arkadaş olun.....

Bir gün, henüz liseli bir gençken, bizim sınıftan bir çocuğu okuldan eve giderken gördüm. Adı Kyle'dı. Sanki, o dönemin bütün kitaplarını taşıyor gibi bir hali vardı. "Neden bir insan hafta sonu için bütün kitaplarını taşıyor ki?" dedim kendi kendime, sonra da "Herhalde bu çocuk ineğin teki..." diye düşündüm.

Oldukça dolu bir hafta sonum vardı - partiler ve ertesi günü öğleden sonra arkadaşlarımla yapacağım bir futbol maçı - o yüzden de omuzlarımı silkerek yürüyüp gittim. Sonra birden bir grup çocuğun Kyle'a doğru koştuğunu gördüm, onu ittiler ve çelme taktılar, Kyle yere düştü, kollarındaki kitaplarda etrafa dağıldı. Gözündeki gözlükler uçup, üç metre kadar uzaktaki çimenlerin üzerine düştü. Başını kaldırdığında gözlerinde korkunç bir üzüntü gördüm.

Bu duruma çok üzüldüm ve yavaş yavaş ona doğru yaklaştım. Yerde sürünerek gözlüklerini ararken, gözündeki bir damla yaş gördüm. Gözlüklerini ona doğru uzatırken, "Bu çocuklar hepsi tam bir serseri, sana böyle davranmalarına izin verme." dedim.

Kyle bana baktı ve, "Sağol!" dedi. Yüzünde büyük bir gülümseme belirdi hani şu gerçek minnettarlığı ifade eden gülümsemelerden.

Kitaplarını toplamasına yardım ederken, nerede oturduğunu sordum. Bana yakın oturduğunu duyduğumda neden onu daha önce görmediğimi sordum. Bana şimdiye kadar özel bir okula gittiğini söyledi. Daha önce olsa asla özel okulda okuyan bir çocukla konuşmazdım. Eve gidinceye kadar bütün yol boyunca konuştuk. Son derece iyi bir çocuk olduğunu anladım.

Ona, arkadaşlarımla beraber futbol oynamak isteyip istemeyeceğini sorunca, cevabı "evet" oldu. Bütün hafta sonunu beraber geçirdik ve onun hakkında öğrendiğim her yeni şey onu daha da sevmeme neden oldu. Arkadaşlarım da benimle aynı fikirdeydiler.

Hafta başında yine o devasa kitap yığınıyla karşımda duran bir Kyle vardı. Onu durdurup, "Ahab, eğer her gün bu kitap yığını taşırsan ciddi şekilde kas yapacaksın!" dedim. Güldü ve kitapların yarısını elime tutuşturdu.

Ondan sonraki dört sene boyunca Kyle ve ben birbirimizin en iyi arkadaşı olduk. Son sınıfa geldiğimizde üniversite eğitimimiz hakkında düşünmeye başladık. Farklı okullarda karar kılmıştık ama biliyordum ki her zaman arkadaş kalmaya devam edecektik. Aramıza girecek olan kilometreler asla sorun olmayacaktı. Kyle doktor olacaktı, bense futbol bursuyla işletme okuyacaktım.

Kyle sınıf birincisiydi. Ona hep inek oldu için takılırdım. Veda konuşmasını Kyle hazırlıyacaktı. Oraya çıkıp konuşanın ben olmayacağıma çok memnundum. Mezuniyet gününde Kyle'ı gördüm. Müthiş görünüyordu. Lise yılları boyunca kendini bulmuştu. Gelişmiş, büyümüş, çok yakışıklı bir genç olup çıkmıştı. Gözlükleri de ona gerçekten çok yakışıyordu. Benden daha fazla arkadaşı vardı ve bütün kızlar ona hayrandı. Bazen onu kıskanırdım. O gün de bunlardan biriydi Yapacağı konuşma yüzünden biraz gergin olduğunu fark etmiştim. O yüzden sırtına hafifçe vurup, "Hadi dostum, harika olacak ..." dedim.

Bana o bakışlardan biriyle gerçekten minnettar olanlardan biriyle - baktı ve gülümseyip "Sağol" dedi.

(7'inci sayfada devam ediyor)

Arkadaşlar, kanatlarımız nasıl uçmayı hatırlamakta zorlandıkları zaman, bizi ayağa kaldıran meleklerdir.

İletişim

Anahtarları

İletişim çok önemlidir çünkü onun sayesinde insanlarla ilişki kurarız. Tanrı kalplerimizden geçeni zaten bilir. İletişim olsa da olmasa da, O bizim nasıl olduğumuzu bilir. Ama insanlar onlarla olan iletişimimizle bunu sağlayabilirler. Esas olarak, birisiyle kurduğumuz iletişim bizi o kişinin gözünde biz yapar; bizim hakkımızda bildikleri kurduğumuz iletişimdir. Bu direkt olarak başkalarının bizim hakkımızdaki duygularını etkiler, ve bu da dolayısıyla, üretkenliğimizi, mutluluğumuzu ve her yönden hayatımızı etkiler... Eğer başkalarıyla olan iletişimimize, söylediğimiz sözlere veya onları söyleyiş şeklimize veya olayları nasıl sunduğumuza özen göstermezsek, veya çok önem vermezsek, bazı insanlarla anlaşmak konusunda zorluklarla karşılaşacağız demektir. Bazı insanlar doğuştan iletişimcidirler.

Bazı insanlar ise, bu konuda zorluk çekerler. Ama iletişim yetenekleriniz her ne seviyede olursa olsun, eğer aşağıdaki ipuçlarını,

EĞER İNSANLAR BİRBİRLERİYLE AÇIK YÜREKLİLİKLE VE DÜRÜSTÇE İLETİŞİM KURARLARSA, ÇOK DAHA AZ YANLIŞ ANLAŞILMALAR OLACAKTIR. BU BAŞLANGIÇTA BIRAZ ZOR OLABİLİR, AMA ÜSTÜNDE ÇALIŞILIRSA, GİDEREK KOLAYLAŞTIGINI GÖRÜRSÜNÜZ. DENEYİN VE GÖRÜN!

kocanız veya karınızla ya da patronunuz, çocuklarınız, dostlarınız veya çalışma arkadaşlarınızla iletişiminizde uygulamak için birazcık zaman ayırırsanız, muhtemelen meydana gelecek farklılık karşısında şaşıracaksınız. Eğer nereden ve nasıl başlayacağınızı bilmiyorsanız, Tanrı'dan yardım isteyin, size mutlaka yardım edecektir.

Dürüstlük: İletişimde dürüstlük olmazsa, hatlar mutlaka karışır. Bir ilişkide en iyi başlangıç dürüst ve açık olmakla yapılır.

İncelik: Dürüst olmanız dışında, nazik olmak için de çalışmalısınız. Açık sözlülük kaba olmayı gerektirmez.

Sevgi: Sevgi, sizin dürüst ve samimi olmanızı sağlayan anahtardır.

Akıl: Konuşurken bazen çok açık sözlü, bazen de çok dik-katli olmamız gerekir; aradaki farkı bilmek için akıl gerekir.

Duyarlılık: Burada sözü edilen, başkalarının ihtiyaçlarına karşı kayıtsız kalmamak, duyarlı olmak, bu ihtiyaçlara cevap vermek demektir. İletişim kurarken başkalarının ruh hali ve duyguları karşısında duyarlı olmak çok yardımcı olur. Örneğin, belki birisi yemek yedikten sonra diğer zamanlara oranla daha alıcı olabiliyordur, o kişiyle konuşmak için doğru zaman bu olabilir. Diğerlerine, onların size davranmalarını istediğiniz gibi davranın.

Cesaret: İnanmak, size iletişimle ilgili duyduğunuz korku ve tereddütleri yenme cesaretini verir. İnanmak, olumlu bir cevap beklemenize yardımcı olur.

Zamanlama anlayışı: Zamanlama iletişimde hayati bir

önem taşır. Elbette günlük hayatta yapacağınız daha az önemli konularla ilgili konuşmalar için, o kişilerle daha sık iletişim içine girmeniz önemlidir. Ama konu biraz daha hassas olduğunda, bir özellik gerektirir veya bir kişi ile ilgili hoş olmayan bir haber veya bir değişiklik söz konusu olduğunda, konuyu açmak için konuşmak istediğiniz kişi veya

**KALBINIZ,
KARŞINIZDAKI INSA-
NA GÖSTERDİĞİNİZ
İLGİ, ANLAYIŞINIZ,
VE ONLARA KARŞI
HİSETİĞİNİZ ALÇA-
GÖNÜLLÜLÜK
ONLARIN SİZİN BİL-
MEDİĞİNİZ BİR ÇOK
ŞEYİ BILDIKLERİNİN
BİLINCİNDE
OLMANIZ İŞTE
BUNLAR SIZI DAHA
İYİ BİR DİNLEYİCİ
YAPACAK
AHTARLARDIR.**

kişilerin, dikkat gerektiren bir işin ortasında veya hummalı bir günün sonunda olmamalarına özen göstermek daha akılcıca olur.

Sabır: İyi bir iletişim sabır gerektirir. Herkes farklıdır, olaylara bakış açıları ve onları çözme yöntemleri de farklıdır. Bu yüzden olayları başka

insanların gördüğü gibi görebilmek ve ortak bir anlaşma zemininde buluşabilmek için sabır gerekir.

Saygı: Diğer insanların fikirlere ve duygularına saygı duymak iletişime çok yardımcı olacaktır. Karşınızdakine saygı duyduğunuzu göstermenin en açık yolu, onun söyleyeceklerini kesmeden, onları aceleye getirmeye çalışmadan veya cümlelerini onların yerine tamamlamadan onları ilgiyle dinlemektir.

Mizah anlayışı: Rahatlayın! Çoğu zaman insanlar içlerine kapanık olurlar, ve bir konu hakkında görüşme yapmaları gerektiği zaman çok sert ya da savunmacı bir tavır alabilirler. Karşılıklı olarak iki tarafında gergin olmamaları, biraz rahatlayarak olayları gereğinden fazla ciddiye almamaları çok yararlı olacaktır.

Sessizlik: Evet, şaşırtıcı ama sessiz olabilmek sanatı veya daha çok dinleyebilme sanatı bazen iletişimde en çok ihtiyaç duyulan özelliklerden biridir. Eğer karşınızdaki görüşlerini dile getirirken, siz sadece kendi söyleyeceklerinizi düşünüyorsanız, boşuna bir anlaşmaya varacağınızı beklemeyin.

Değer vermek: Eğer onları dinlemeye değer bulduğunuz gösteren bir kişi iseniz, insanlar sizinle çok daha kolay iletişim kurabilirler.

Alçak gönüllülük: Etrafınıza karşı sizin her zaman haklı olduğunuzu ima eden bir tavır takınmanızın hiç bir yararı olmaz. Kibir, iletişimi en fazla çıkmaza sokan unsurdur. Eğer siz karşınızdaki insanların söylediklerini dikkatle dinler, ve onların fikirlerine içtenlikle değer verirsiniz, göreceksiniz ki onlar da sizin fikirlerinize açık olacaktırlar.

Günlük hayatta iletişim:

İyi iletişim, özel fırsatlar için saklanmak yerine günlük hayatınızın bir parçası olmalıdır. Sürekli iletişim içinde olan insanlar birbirlerini daha iyi anlarlar ve ortaya çıkan problemleri daha kolay çözerler.

Açıklık: Açıklayın, açıklayın, açıklayın. İnsanların sizin tam olarak ne demek istediğinizi anladığımı düşünebilirsiniz, ama maalesef açıklık eksikliği yüzünden her gün ne kadar

çok yanlış anlaşılmalara yaşandığını duysanız şaşırırsınız. Eğer birisinin sizi anlayıp anlamadığından emin değilseniz, sorun. Bu, tahmin etmeye

İYİ BİR DİNLEYİCİ OLABİLMENİN EN ÖNEMLİ ÖZELLİKLERİNDEN BİRİ, KONUŞAN KİŞİNİN SADECE AĞIZININ SÖYLEDİKLERİNİ DEĞİL, AYNI ZAMANDA YÜREĞİNİN DE SÖYLEDİKLERİNİ DİNLEMektİR. YÜREK DİNLEMEDİKÇE BEYİN ASLA DUYMAZ.

çalışmaktan çok daha etkili bir yoldur.

Konuşma: Bu bazı insanlara enteresan gelebilir,

ama bir çok insan ister özel, ister iş ilişkilerinde, ister bazı problemleri çözerken, karmaşık imalarla, işaretlerle ve şifrelerle iletişimi tercih ederler. Maalesef, bu tür iletişim şekillerinin başarılı olma oranı çok düşüktür ve hiçbir şey konuşmanın yerini tutamaz. O zaman konuşmayı deneyelim!

İstekli olma: İletişim gerçekten zor iştir. Çok çaba ister, ama eğer istekliyseniz, sonunda arkadaşlık, uyum, beraberlik ve oturmuş ilişkiler gibi ödülleri getirir ve bu da harcanan enerjiye değer.

İnsanlar birbirleriyle dürüst ve açık iletişim kurdukları takdirde, çok daha az yanlış anlaşılmalara olacaktır. Bu, başta biraz zor gelebilir, ama eğer üstünde çalışırsanız, çok daha kolaylaşacaktır. Deneyin ve görün!



Gülelim **Biraz**

“Espri duygusu insanları ve sorunları olduklarından fazla büyütmemizi önler”.

Dört mühendis otoryolda beraber yolculuk ederken, arabanın motoru birdenbire durur, onlarda arabayı yol kenarına çekerler ve sorunun ne olabileceğini düşünmeye başlarlar.

Sürücü makine mühendisidir. “Sorunun vites kutusunda olduğunu düşünüyorum” der. Diğeri elektronik mühendisidir. “Hayır, bence akü kısa devre yapmıştır” diye karşı çıkar. Üçüncüsü kimya mühendisidir. “Belki de benzine su karıştırmışlardır” der. Dördüncüsü bilgisayar mühendisidir ve şöyle der: “Neden bütün pencereleri kapatıp, kapıları açıp, arabadan inip, yeniden binerek tekrar çalıştırmayı denemiyoruz?”

Sorularınıza Cevaplar

S Utangaçlık sorunumu nasıl yenebilirim?

Cen çoğumuz utangaçlıktan yakınırsız ve bazen bunu yenmek çok zor olabilir. Vakaların bir çoğunda, utangaçlık korku ve kendine güvensizliğin bir karışımıdır. Utangacıdır, çünkü insanların bizim hakkımızda ne düşünecekleri veya ne söyleyecekleri hakkında endişe ederiz. Öyleyse utangaçlığı ve çekingenliği nasıl yeneceğiz? Konuyla ilgili bir çok kitap var ve birçoğu son derece mantıklı öneriler sunuyor:

-Sadece kendiniz olun. İnsanları etkilemek veya olmadığınız biri gibi olmak zorunda değilsiniz.

-Ne istediğinizi bilin. Eğer doğru ve saygılı bir şekilde davranıyor ve konuşuyorsanız, sıkılmak veya utanmak için neden yok demektir.

-Reddedilme tehlikesine rağmen, ilişkiyi kurun ve konuşmayı başlatan siz olun. Risk almazsanız, bir şey kazanamazsınız.

-Uygulama yapmak çok yardımcı olur. İçinize kapanmak veya bir sonraki olası

rahatsız edici durumdan kaçmak yerine, onu sosyal yeteneklerinizi geliştirecek bir fırsat olarak düşünün.

-Başkalarına yardım edip, onları mutlu etmeye odaklanın böylece kendinizi fazla düşünmezsiniz.

Bu çözümler çok basit, evet, ama genelde söylemesi yapmasından daha kolay! Özellikle de kitapların bu konuda yapabileceği bir şey olmadığını düşünür-sek. Zavallı okuyucudan, cesaretini ve kararlılığını arttırması ve onu tamamen değiştirecek her şeyi yapması beklenmek-tedir.

İşte, Tanrı'ya ve duaya inananların avantajlı oldukları olağan bir durum. Sadece kendi kendine yardım yerine, Tanrı'dan da yardım alabiliriz. Bunun için tek başımıza uğraşmak yerine, O'ndan bize istediğimiz değişiklik için yardımcı olmasını isteyebiliriz ve O yardımcı olacaktır.

Utangaçlığın tedavisi dualarla gerçekleşebilir. Tanrı'nın yardım edeceğine inanarak ve yukarıda verilen ipuçlarını da biraz çabayla uygulayarak, hep korktuğumuz yeni tanışmalar bizim için yeni arkadaşlıkların, mutluluğun ve başarının basamakları olabilir.

(3'üncü sayfadan devam ediyor)

Konuşmasına başlamadan önce boğazını temizledi ve konuşmaya başladı. "Mezuniyet, o zor yıllar boyunca başarmanızı sağlayanlara teşekkür etme zamanıdır. Ebeveynleriniz, öğretmenleriniz, erkek ve kız kardeşleriniz, belki de antrenörünüz.... ama en çok arkadaşlarımız. Burada sizlere, birisinin arkadaşı olmanın ona verilebilecek en iyi hediye olduğunu söylemek için bulunuyorum. Size gerçek bir hikaye anlatacağım.

Ve Kyle, ben ona inanamaz gözlerle bakarken, tanıştığımız günün hikayesini anlattı. O hafta sonu kendini öldürmeyi planlamıştı. Annesinin daha sonra yapmasına gerek kalmayın diye okul dolabını nasıl boşaltıp, nasıl her şeyini eve taşıdığını anlattı. Dosdoğru bana baktı ve hafifçe gülümsedi. "Tanrıya şükür ki, kurtarılmıştım. Arkadaşım beni söylenmesi bile zor olandan kurtardı."

Bu yakışıklı, popüler çocuk hayatının en zayıf anını anlatırken kalabalık nefesini tutmuştu. Anesi ve babası bana aynı minnettar bakışla baktılar. O ana kadar o bakışlardaki derinliği anlayamamıştım.

Davranışlarınızın gücünü asla hafife almayın. Çok küçük bir davranışla bile olsa, bir insanın hayatını iyi veya kötü yönde değiştirebilirsiniz.

Siz TEK SİNİZ!

Yazan David Fontaine



En mutlu insanlar kimlerdir, bilir misiniz? kendilerini Tanrı'nın yarattığı gibi kabul edebilenler, elindekilerle mutlu olmayı öğrenebilenler ve başkalarının düşündüklerine aldırmayanlar. Çevrenizdekilerin sizden beledikleri gibi olmaya çabalamak üstünüzde gerçek bir yük oluşturur, fakat sadece kendiniz olmak gerçek bir özgürlüktür.

Dürüst olarak baktığınızda, sanıyorum ki siz de kendisi gibi olma cesaretini gösteren, doğru yaşayan, sağlıklı yaşayan, ve önceliklerinden şaşmayan insanlara hayran olduğunuzu itiraf edersiniz. Elbette bu tür tercihlerde bulunanlar ve benzer tavırlar alanlar, genellikle yalnızlıkla karşı karşıya kalırlar ve çevreleri onları dışlayabilir, ve malesef bu da çok üzücüdür.

Bilirsiniz, gençken görünsüşümden pek hoşnut değildim. Güzel görünmediğimi, çok zayıf olduğumu düşünürdüm. Bu yüzden de içten içe bir kompleksim vardı ve bunu yenmek uzun zamanımı aldı. Bir kısmı kibirdi, bir kısmı da çevremdeki diğer insanlarla kendimi kıyaslamamı. Ama büyüdükçe, bunun gerçekten de önemli olmadığını fark ettim. Tanrı'nın beni olmamı istediği şekilde yarattığını ve beni bu şekilde sevdiği için böyle yarattığını anladım.

Allah bizi kendi yarattığı şeklimizle sever ve O'na olduğumuz gibiyken güzel görünürüz. Hepimiz tekiz ve özeliz. O'nun gözünde neye benzediğimiz, geçmişimiz veya eğitim düzeyimiz hiç önemli değildir.

Kendi özsaygımızı oluşturmak Tanrı ile olan ilişkimizle son derece bağlantılıdır. Tanrı'yı daha çok sevdiğçe, onunla daha çok barışık olacak, kendimizden daha memnun ve kendimizle daha barışık, daha rahat ve daha mutlu olacağız. Kalbimizdeki Tanrı sevgisiyle, yakışıklı ve güzel olacağız, çünkü O'nun Sevgisi ve Işığı içimizden yansıyacak.

Anlayışlı ve duygudaş bir tarzla dinleyebilmek, belki de insanlarla anlaşabilmek ve arkadaşlıklarını sürekli olarak kazanabilmek için en etkili mekanizmalardan biridir. Çok az insan iyi bir dinleyici olmanın sihri kullanır. Bir anlamda, hepimiz hergün yaşadıklarımızla kendimizin “tanıtımını” yaparız.

Karşılaştığımız ve konuştuğumuz insanlar bizi sürekli ölçüp biçmekte, bizi incelemekte, bizi tartmaktalar. Kendi mantıklarıyla bize geçerli ya da geçersiz oy vermekteler. Bize güven veya güvensizlik oyu verirler. Bizimle iş yapılabilirliği veya tam tersi yönde oy verirler. Fark etmeyebilirsiniz fakat çoğu sefer, karar vermelerini sağlayan etken “ Ne kadar iyi dinlediniz” dir.

Bir çoğumuz karşımızdaki kişinin bizim için, ne kadar akıllı, bilgili, “zeki“ diye düşünmesini isteriz. Ama etrafta sürekli “zekice sözler” söyleyerek, sürekli “akıllı” olduğunu vurgulayarak dolaşan bir insan, çevresindekiler tarafından “akıllı, bilgili bir insan” olarak tanımlanmaz. Bunun yerine “kendini beğenmiş” veya “bencil” olarak yorumlanır. Yine de, karşınızdaki insanı, şimdiye kadar karşılaştığı en bilge, en akıllı insan olduğunuzu ikna edecek emin bir yol vardır: Dinleyin, ne söylemek istediğine dikkatle kulak verin. Ne söyleyeceğine yeterince önem vermek, bir tek kelimesini bile kaçırmayacak şekilde dikkatle dinlemek, ona sizin gerçekten de çok zeki bir insan olduğunuzu kanıtlayacaktır.

Bu dinleme sanatı o kadar önemlidir ki, sakın onu uygulamayı ihmal etmeyin. Belki size güzel gelen bir şey okursunuz, bunun doğru olduğuna ikna olursunuz, sonra da bunu uygulamaya koyarsınız. Ama eğer bunu unutmamak için bir önlem almanız, bir iki gün içinde hepsi unutulur gider. Bunun üstesinden gelebilmek için önce yapmaya karar verdiğiniz işlerin listesini çıkarıp, yapmaya ondan sonra başlamalısınız. Bu yüzden, bu yazıyı okuyarak edindiğiniz bilgiyi uygulamaya başlayın ve unutulmasına izin vermeyin. Şu andan itibaren başlayarak, bir sonraki adımı uygulayabilirsiniz:

İnsanlarla İlişkilerde Başarı

Seven Ways to Practice Listening

- 1 Konuşan insana bakın. Dinlenmeye değer herkes bakılmaya da değer. Bu, aynı zamanda, onun söylediklerine konsantre olmanıza da yardımcı olur.
- 2 Söyledikleriyle yakından ilgilendiğinizi gösterin. Aynı fikirdeyseniz, başınızla onaylayın. Bir hikaye anlatıyorsa, gülümseyin. İmalarına cevap verin. Onunla beraber çalışın.
- 3 Konuşan insana doğru eğilin. Hiç ilgi çekici bir konuşmacıyı dinlerken öne doğru, sıkıcı bir konuşmacıyı dinlerken ise geriye doğru çekildiğinizi farkettiler mi?
- 4 Sorular sorun. Bu konuşan insana onu dinlemeye devam ettiğinizi gösterir.
- 5 Sözü kesmeyin; bunun yerine daha fazla anlatmasını isteyin. İnsanlar konuşmalarını bitirene kadar sözlerinin kesilmemesinden çok hoşnut olurlar. Hatta onlara “Sizce sakıncası yoksa, şu son bölümü daha detaylı anlatabilir misiniz?” veya “Şu, şu, şu konuda daha çok şey öğrenmek isterdim” diyerek yön verirsiniz, daha da çok hoşnut olurlar.
- 6 Konuşmacının konusuna bağlı kalın. Yeni bir konuya başlamakta ne kadar sabırsız olursanız olun, sözü bitirene kadar konuyu değiştirmeyin.
- 7 Kendi düşüncenizi ortaya koymak için konuşmacının kullandığı sözcükleri kullanın. Karşınızdaki kişi konuşmayı bitirdiğinde, söylediklerinin bazılarını ona tekrarlayın. Bu sadece onu dinlediğinizi kanıtlamakla kalmaz, aynı zamanda kendi fikirlerinizi karşı çıkılmadan ortaya koymanızı da sağlar.

Haberler & Görüşler

Geçimsiz insanlarla anlaşmanın yolları

Dr. D. Burns, MD., Uyarlanmıştır

Bir işadama bir gün trafiğin en yoğun olduğu saatte bir taksiye bindi. Trene yetişmek için acele ediyordu, bu yüzden istasyona çıkan bir kestirme yol önerdi. Taksi şoförü “Ben on beş yıldır taksicilik yapıyorum” diye terslendi. “En iyi yolu bilmediğimi mi sanıyorsunuz?”

Adam onu gücendirmek istemediğini açıklamaya çalışsa da taksi şoförü söylenmeye devam etti. Sonunda, şoförün makul olamayacak kadar sinirlenmiş olduğunu fark etti. Bu yüzden beklenmeyi yaptı. “Evet, galiba haklısınız,” dedi şoföre. “Şehirdeki en kestirme yolu bilmeceğinizi düşünerek gerçekten sersemlik ettim.”

Bunu beklemeyen taksi şoförü dikiz aynasından yolcusuna şaşkın bir bakış attı, adamın istediği caddeye döndü ve onu istasyona zamanında yetiştirdi. “Ben arabadan inip taksi parasını ödeyene kadar yolun geri kalan kısmında tek bir kelime etmedi. Sonra da bana teşekkür etti” dedi.

Zaman zaman hepimiz bu taksi şoförü gibi insanlarla baş etmek durumunda kalırız ve dayanılmaz bir direktme isteği duyarız. Bu uzayıp giden tartışmalara, bozulan arkadaşlıklara, kaçırılan kariyer fırsatlarına ve bozulan evliliklere kadar varabilir. Herhangi bir çatışma veya benzeri bir zor durumu neredeyse bir felakete dönüşmeden engelleyebilecek basit ancak başarı olasılığı oldukça yüksek bir ilke keşfettim.

Anahtar nokta kendinizi diğer insanın yerine koyarak, onun söylediklerindeki doğruluk payını görmeye çalışmaktır. Uyuşmak için bir yol arayın. Sonuç sizi şaşırtabilir.

Surat Asanlar

Steve’in 14 yaşındaki oğlu Peter birkaç gündür çok sınırlı oluştu.

Steve ne olduğuna sorduğunda Peter kızgın bir şekilde “Yok bir şey!” diyerek arkasını dönüp odasına gitti.

Hepimiz Peter gibi insanları biliriz. Bir sorunları olduğunda somurtup kızgın davranışlarda bulunabilir ve konuşmayı reddedebilirler.

Öyleyse çözüm nedir? Steve işe, kendine Peter’in neden konuşmadığını sormakla başlamalıdır. Acaba, okulda bir şey mi olmuştu? Ya da Peter’in anlatmaya çekindiği bir şey mi vardı, çünkü eleştirildiğinde savunmaya geçmişti. Peter’la bir sonraki karşılaşmalarında “Görüyorum ki canın bir şeye sıkılıyor, ancak sorununu açıkça söylersen, sanırım çözüm bulmamız daha kolay olur. Bu belki sana zor gelebilir çünkü ben iyi bir dinleyici olmadım. Eğer öyleyse buna çok üzülürüm, çünkü seni seviyorum ve hayal kırıklığına uğratmak istemiyorum” diyerek ona yaklaşmayı denemelidir.

Peter hala konuşmayı reddederse, Steve farklı bir taktik izleyebilir: “Bu halin beni endişelendiriyor ama istersen daha sonra, kendini iyi hissettiğinde de konuşabiliriz.”

Bu strateji her iki tarafında kazanmasına olanak tanır: Steve problemin eninde sonunda konuşulmasını ve çözülmesini sağlamış, Peter ise bir süre daha kendi kendine düşünme fırsatı bulmuş olur.

Gürültücü Eleştirmenler

Geçenlerde, kızdığı zaman çekilmez olan Frank adında bir işadama ile konuşuyordum. Frank bana hep parayı düşündüğümü ve verdiğimiz hizmetler karşılığında ödemeyi hemen yapması gerektiğini, faturaları aylık olarak ödemek istediğini söyledi.

Rahatsız olmuştum, çünkü Frank her zaman kendi istediği olsun istiyordu.

Faturaların aylık olarak ödenmesini denediğimi, ancak işe yaramadığını, çünkü bazı kişilerin ödeme yapmadığını söyledim. Frank kendisinin çok itibarlı olduğunu ve her zaman kredisi bulunduğunu, fatura ve kredi işlerini benden çok daha fazla iyi bildiğini iddia etti.

Birden Frank'in ne demek istediğini anlamadığımı fark ettim. "Haklısın," diye cevap verdim. "Demem savunmaya geçmem yanılttı. Aslında para için bu kadar endişelenmememiz gerekir."

Frank hemen yumuşadı ve aslında onu neyin rahatsız ettiğini, kişisel problemlerini anlatmaya başladı. Bir sonraki karşılaşmamızda ise peşin ödeme yapmak için bir çek verdi.

Bununla birlikte insanlar bazen olduk olmadık şeye sinirlenip ileri geri konuşurlar, bu durumda en iyisi oradan hemen uzaklaşmaktır. Fakat eğer sorunun çözülmesini istiyorsanız, bunu karşınızdaki kişinin özsaygısını zedelemeyen, nazikçe yapmanız önemlidir. Genelde karşınızdaki kişinin bakış açısında her zaman bir doğruluk payı vardır. Bunu böyle kabul ederseniz, o da daha az savunmaya geçecek ve sizi dinlemeye daha istekli olacaktır.

Şikayetçiler

32 yaşında bir fizik tedavi uzmanı olan Brad, geçenlerde bir hastasıyla arasında geçen sinir bozucu, tatsız bir olayı anlatı: "Hastama 'Nasılısınız?' diye sordum ve o bana bütün hayat hikayesini; aile sorunlarını, çektiği geçim sıkıntılarını hepsini birden anlattı. Ona tavsiyelerde bulundum, ancak hiçbirini yerine getirmedim."

Brad'in, şikayet etmeyi alışkanlık haline getirmiş insanların genellikle tavsiye istemediklerini anlaması gerekiyor. Onlar sadece kendilerini dinleyecek ve anlayacak birini isterler. Bu yüzden Brad sadece şunu söyleyebilir: "Öyle görünüyor ki zor bir hafta geçirmişsiniz. Ödenmemiş faturalar, durmadan dırdır eden insanlar, ve bir de bu ağrı üstüne tuz biber ekti anlaşılır." Böyle bir cevap karşısında şikayet edenin genellikle pili biter ve şikayet etmeye son verir. İşin sırrı tavsiyede bulunmamaktadır. Sadece kişinin bakış açısını kabul etmek ve değerlendirmek o insanın kendisini daha iyi hissetmesini sağlayacaktır.

Israrcı Arkadaşlar

Geçimsiz insan her zaman kızgın ya da şikayet eden insan demek değildir. Bazen de insanlar

çok ısrarcı olurlar, bu yüzden onlarla geçinmek zordur. Bir arkadaşınız, kendisi şehir dışındayken onun bir işini halletmenizi isteyerek sizi zor durumda bırakır. Programınızın çok dolu olmasına rağmen evet demek zorunda kalırsınız ve bu durum sizi kızdırır. Ya da yanlış bir şekilde hayır dersiniz arkadaşınız kırılabilir. Sorun, hazırlıksız yakalandığınız bu durumla, kötü duygulara yol açmadan nasıl baş edeceğinizi bilememenizden kaynaklanır.

Yardımcı olduğumu gördüğüm bir yöntem "geçıştirmektir". Karşınızdaki kişiye bu talebi düşünmeniz gerektiğini ve onu arayacağınız söylediğinizde geçıştirmiş olursunuz. Bir meslektaşınızın arayıp çalıştığı üniversitede ders vermeniz için baskı yaptığını farzedelim; şunu söylemeyi öğrendim: "Aklına ilk ben geldiğim için çok memnun oldum. Programımı kontrol edip seni arayayım."

Bu bana, hayır demem gerekecekse bile, enine boyuna düşünüp suçluluk duygusu hissetmemem için zaman kazandıracaktır. Reddetmenin daha iyi olacağına karar verdiğimi düşünün; geçıştirmek, tekrar aradığımda neler söyleyeceğimi planlamama olanak tanıyacaktır. "Bana sormuş olduğun için memnun oldum ancak, şu anda o kadar çok işe boğulmuş durumdayım ki, ama umarım daha sonra sana yardımcı olabilirim."

Geçimsiz insanlara karşı sabır ve anlayışla davranmak özellikle kendinizi kötü hissettiğiniz zamanlarda zor olabilir. Ama kontrol etme ya da haklı olma gerekliliğini bir kenara bıraktığınız anda, karşınızdaki insan rahatlamaya ve sizi dinlemeye başlayacaktır. Yunan filozof Epiktetus yaklaşık 2,000 yıl önce "Birisi sizi eleştirdiğinde hemen kabul edin. Keşke karşınızdaki kişi sizi daha iyi tanıyor olsaydı, eleştirilecek daha çok şey çıkardı diye belirtin!" derken bunu anlamıştı.

Gerçek iletişim kendinize ve karşınızdakilere saygı duymanızdan kaynaklanır. Faydaları şaşırtıcı olabilir.

Coşkusuz başarılımış hiçbir büyük iş yoktur.



Coşku bulaşıcıdır. İnsanları kazanmak istiyorsanız, kendi kalbinizi açın.



Çok nokta kullanan kişi çok bildiğini düşünen bir filozof; çok soru işareti kullanan kişi cevap arayan bir öğrenci; çok ünlem işareti kullanan kişi ise, cevabı bulmuş ve bunu dünyayla paylaşmak isteyen birisidir!



Coşku ve azim ortalama bir insanı mükemmelleştirebilir; aldırışsızlık ve ilgisizlik ise mükemmel birini ortalama bir insan haline getirebilir.



Coşku, başarı yolunda ilerlemenizi sağlayan mutlak itici güçtür.



İnsanlar mantığının sağlamlığından ziyade inançlarımızın derinliğinden, sunabileceğiniz kanıtlardan ziyade coşkunuzdan ötürü ikna olurlar.



Dünyadaki en büyük müflis coşkusunu kaybetmiş insandır.



Coşku gerçeklerin ortaya çıkmasında en büyük etkindir.



Yıllar insanın cildini, coşkusuzluk ise ruhunu buruşturur.



Herkesin içi zaman zaman coşku dolar. Birisi 30 dakika boyunca, bir başkası ise 30 gün boyunca coşku duymuştur, fakat sadece 30 yıl boyunca coşkusunu koruyabilen insan hayatta başarılı olan insandır.



Coşku insanı harekete geçiren en etkili yakıttır. Coşku, insanın mucizeler yaratmasını sağlayan güçtür. Coşku insana cesaret ve özgüven kazandırarak, kuşklarının üstesinden gelmesini sağlar.



Coşku tüm başarıların kaynağı olan, hiç bitmeyen bir enerjidir.



Coşku da, kötümserlik de bulaşıcıdır. Siz hangisini bulaştırıyorsunuz?