

**Bu kitaba sığmayan
daha neler var!**



Karekodu okut, bu kitapla
ilgili EBA içeriklerine ulaş!



Kişiselleştirilmiş Öğrenme
ve Raporlama

Zengin İçerik

Puan ve Armalar

Canlı Ders

Sosyal Etkileşim

EBA Portfolyo

eba
www.eba.gov.tr



**BU DERS KİTABI MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞINCA
ÜCRETSİZ OLARAK VERİLMİŞTİR.
PARA İLE SATILAMAZ.**

ISBN: 978-975-11-5736-2

Bandrol Uygulamasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin Beşinci Maddesinin
İkinci Fıkrası Çerçevesinde Bandrol Taşınması Zorunlu Değildir.

MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

ETKİLİ İLETİŞİM

9

AİLE VE TÜKETİCİ HİZMETLERİ ALANI

ETKİLİ İLETİŞİM



MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

DERS KİTABI



9

MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

AİLE VE TÜKETİCİ HİZMETLERİ ALANI

ETKİLİ İLETİŞİM

9

DERS KİTABI

Yazarlar

Ayfer AYAR

Emre UĞUR

Fatma TOPCU

Hilal GÜLER

Kenan ŞAHİN



T.C. MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI

DEVLET KİTAPLARI

MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI YAYINLARI	7540
YARDIMCI VE KAYNAK KİTAPLAR DİZİSİ	1580

Her hakkı saklıdır ve Millî Eğitim Bakanlığına aittir. Kitabın metin, soru ve şekilleri kısmen de olsa hiçbir surette alınıp yayımlanamaz

HAZIRLAYANLAR

Editör	Kenan ŞAHİN
Dil Uzmanı	Alper GENÇ
Program Geliştirme Uzmanı	Bilgen KERKEZ
Görsel Tasarım Uzmanı	Cem ŞAHİN - Özer DURMUŞ

ISBN

978-975-11-5736-2

Millî Eğitim Bakanlığının 24.12.2020 gün ve 18433886 sayılı oluru ile Meslekî ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğünce öğretim materyali olarak hazırlanmıştır.



İSTİKLÂL MARŞI

Korkma, sönmez bu şafaklarda yüzen al sancak;
Sönmeden yurdumun üstünde tüten en son ocak.
O benim milletimin yıldızıdır, parlayacak;
O benimdir, o benim milletimindir ancak.

Çatma, kurban olayım, çehreni ey nazlı hilâl!
Kahraman ırkıma bir gül! Ne bu şiddet, bu celâl?
Sana olmaz dökülen kanlarımız sonra helâl.
Hakkıdır Hakk'a tapan milletimin istiklâl.

Ben ezelden beridir hür yaşadım, hür yaşarım.
Hangi çılgın bana zincir vuracakmış? Şaşarım!
Kükremiş sel gibiyim, bendimi çiğner, aşarım.
Yırtarım dağları, enginlere sığmam, taşarım.

Garbın âfâkını sarmışsa çelik zırhlı duvar,
Benim iman dolu göğsüm gibi serhaddim var.
Ulusun, korkma! Nasıl böyle bir imanı boğar,
Medeniyet dediğin tek dişi kalmış canavar?

Arkadaş, yurduma alçakları uğratma sakın;
Siper et gövdeni, dursun bu hayâsızca akın.
Doğacaktır sana va'dettiği günler Hakk'ın;
Kim bilir, belki yarın, belki yarından da yakın.

Bastığın yerleri toprak diyerek geçme, tanı:
Düşün altındaki binlerce kefensiz yatanı.
Sen şehit oğlusun, incitme, yazıktır, atanı:
Verme, dünyaları alsan da bu cennet vatanı.

Kim bu cennet vatanın uğruna olmaz ki feda?
Şüheda fışkıracak toprağı sıksan, şüheda!
Cânı, cânânı, bütün varımı alsın da Huda,
Etmesin tek vatanımdan beni dünyada cüda.

Ruhumun senden İlahî, şudur ancak emeli:
Değmesin mabedimin göğsüne nâmahrem eli.
Bu ezanlar -ki şehadetleri dinin temeli-
Ebedî yurdumun üstünde benim inlemeli.

O zaman vecd ile bin secde eder -varsa- taşım,
Her cerîhamdan İlahî, boşanıp kanlı yaşım,
Fışkırır ruh-ı mücerret gibi yerden na'sım;
O zaman yükselerek arşa değer belki başım.

Dalgalan sen de şafaklar gibi ey şanlı hilâl!
Olsun artık dökülen kanlarımın hepsi helâl.
Ebediyyen sana yok, ırkıma yok izmihlâl;
Hakkıdır hür yaşamış bayrağımın hürriyyet;
Hakkıdır Hakk'a tapan milletimin istiklâl!

Mehmet Âkif Ersoy

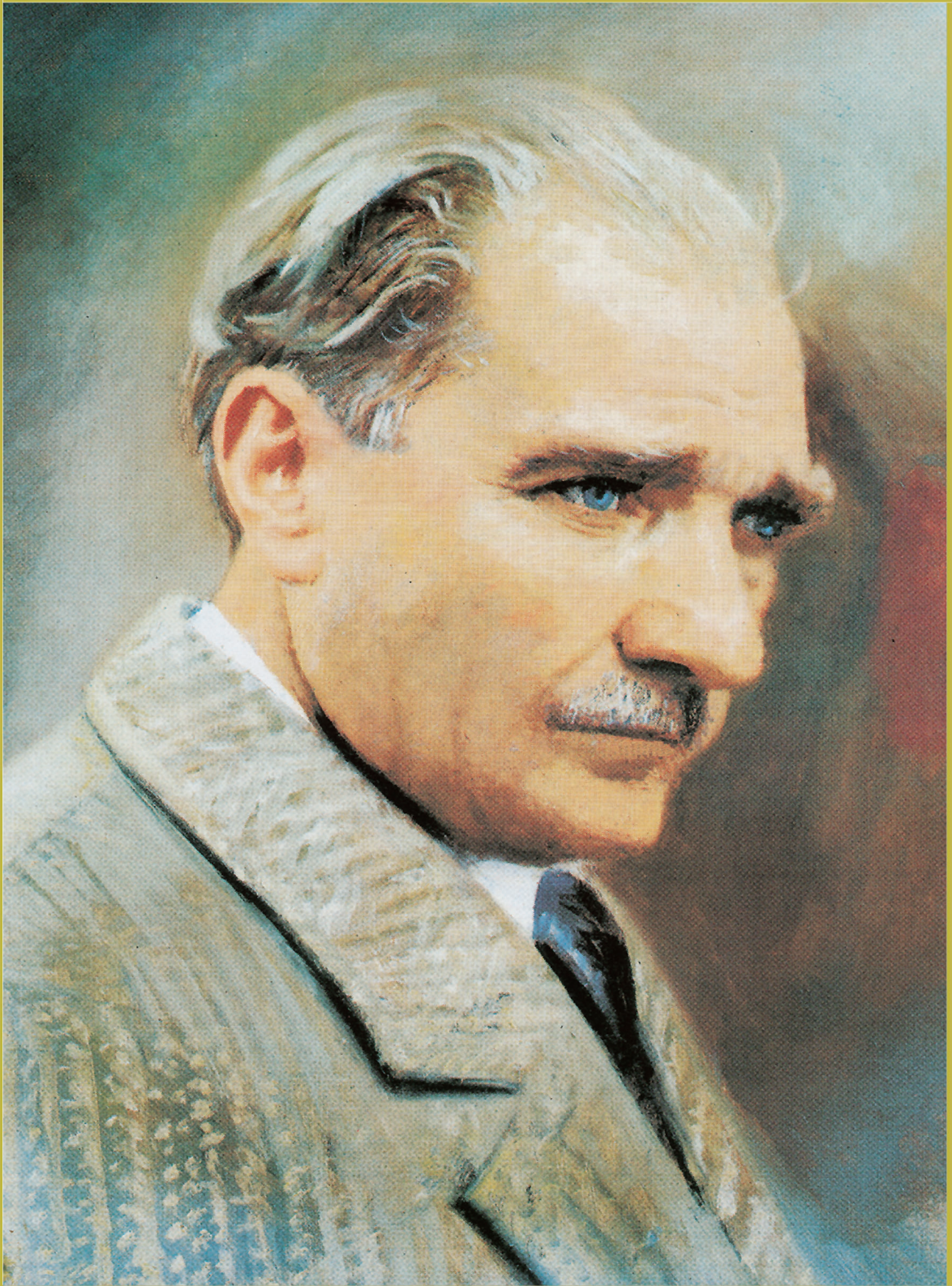
GENÇLİĞE HİTABE

Ey Türk gençliği! Birinci vazifen, Türk istiklâlini, Türk Cumhuriyetini, ilelebet muhafaza ve müdafaa etmektir.

Mevcudiyetinin ve istikbalinin yegâne temeli budur. Bu temel, senin en kıymetli hazinendir. İstikbalde dahi, seni bu hazineden mahrum etmek isteyen dâhilî ve hâricî bedhahların olacaktır. Bir gün, istiklâl ve cumhuriyeti müdafaa mecburiyetine düşersen, vazifeye atılmak için, içinde bulunacağın vaziyetin imkân ve şeraitini düşünmeyeceksin! Bu imkân ve şerait, çok namüsaî bir mahiyette tezahür edebilir. İstiklâl ve cumhuriyetine kastedecek düşmanlar, bütün dünyada emsali görülmemiş bir galibiyetin mümessili olabilirler. Cebren ve hile ile aziz vatanın bütün kaleleri zapt edilmiş, bütün tersanelerine girilmiş, bütün orduları dağıtılmış ve memleketin her köşesi bilfiil işgal edilmiş olabilir. Bütün bu şeraitten daha elîm ve daha vahim olmak üzere, memleketin dâhilinde iktidara sahip olanlar gaflet ve dalâlet ve hattâ hıyanet içinde bulunabilirler. Hattâ bu iktidar sahipleri şahsî menfaatlerini, müstevlîlerin siyasî emelleriyle tevhit edebilirler. Millet, fakr u zaruret içinde harap ve bîtap düşmüş olabilir.

Ey Türk istikbalinin evlâdı! İşte, bu ahval ve şerait içinde dahi vazifen, Türk istiklâl ve cumhuriyetini kurtarmaktır. Muhtaç olduğun kudret, damarlarındaki asil kanda mevcuttur.

Mustafa Kemal Atatürk



MUSTAFA KEMAL ATATÜRK

İÇİNDEKİLER

1. ÖĞRENME BİRİMİ

İLETİŞİMİN TEMELLERİ	15
1.1. İLETİŞİM KAVRAMI	16
1.1.1. İletişim Nedir?	17
1.1.2. İletişimin Özellikleri	18
1.1.3. İletişimin İşlevleri	18
1.2. İLETİŞİM SÜRECİ VE TÜRLERİ	20
1.2.1. İletişim Sürecinin Ögeleri	20
1.2.2. İletişim Türleri	24
Ölçme ve Değerlendirme	29

2. ÖĞRENME BİRİMİ

DİNLEME VE EMPATİ	31
2.1. ALGI VE İLETİŞİM	32
2.2. EMPATİ VE İLETİŞİM	35
2.2.1. Empati Kavramı	36
2.2.2. Empatinin Hayatımızdaki Yeri ve Önemi	37
2.3. DİNLEME VE İLETİŞİM	38
2.3.1. Dinleme Engelleri	39
2.3.2. Dinleme Türleri	40
2.4. ETKİN DİNLEME	43
2.4.1. Kabul	44
2.4.2. İletişim Engelleri	48
2.4.3. Kapı Aralayıcılar	51
2.4.4. Edilgin Dinleme	52
2.4.5. Etkin Dinleme	52
2.4.6. Etkin Dinlerken Yapılan Yanlışlar	54
Ölçme ve Değerlendirme	58

3. ÖĞRENME BİRİMİ

KENDİNİ İFADE ETME	61
3.1. KONUŞMA VE İLETİŞİM	62
3.2. SEN DİLİ	63
3.3. BEN DİLİ	65
3.3.1. Ben İletisinin Ögeleri	66
3.3.2. Ben İletisi Türleri	68
3.3.3. Ben Dilinin Önemi	69
3.3.4. Ben Dili Kullanırken Dikkat Edilmesi Gerekenler	70
3.4. OLUMLU VE OLUMSUZ İFADELER	71

3.4.1. Düşünme Tarzı	71
3.4.2. Olumsuz İfadeler	72
3.4.3. Olumlu İfadeler	73
3.4.4. Olumlu İfadeler Oluşturulurken Dikkat Edilmesi Gerekenler	75
Ölçme ve Değerlendirme	77

4. ÖĞRENME BİRİMİ

GÜZEL KONUŞMA 79

4.1. NEFES	80
4.1.1. Nefes Alma Şekilleri	80
4.2. SES VE SÖYLEYİŞ	85
4.2.1. Ses	85
4.2.2. Sesin Nitelikleri	86
4.2.3. Harfler ve Alfabe	88
4.2.4. Seslerin Söyleyiş Özellikleri	88
4.3. BOĞUMLAMA (ARTİKÜLASYON)	97
4.3.1. Boğumlama (Artikülasyon) Çalışmaları	98
4.3.2. En Sık Karşılaşılan Telaffuz ve Boğumlama Kusurları	100
4.4. VURGU, TONLAMA, DURAKLAMA/DURAK VE ULAMA	101
4.4.1. Vurgu	101
4.4.2. Tonlama	103
4.4.3. Duraklama/Durak	106
4.4.4. Ulama	106
4.4.5. Konuşma Hızı	107
4.5. KONUŞMA YANLIŞLARI	108
4.5.1. Yazılışları Benzer, Telaffuz ve Anlamları Farklı Kelimeler	108
4.5.2. Genellikle Yanlış Telaffuz Edilen Kelimeler	109
4.5.3. Genellikle Karıştırılan Kelimeler	110
4.5.4. Galatimeşhurlar (Yaygın Yanlışlar)	111
4.5.5. Türkçede Karşılığı Olan Yabancı Kelimeler	111
4.6. TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA SANATI	114
4.6.1. Hazırlıklı Konuşma Yapma	114
4.6.2. Hazırlıksız Konuşma Yapma	116
Ölçme ve Değerlendirme	117

5. ÖĞRENME BİRİMİ

SÖZSÜZ İLETİŞİM 121

5.1. BEDEN DİLİ	122
5.1.1. Jest ve Mimikler	123
5.1.2. Jestler	126
5.1.3. Gözler	130
5.1.4. Postür (Duruş) ve Oturuş Şekilleri	131

5.1.5. Tokalaşma	136
5.1.6. Dış Görünüş	136
5.2. KİŞİSEL ALAN	138
5.3. MEKÂN VE OTURMA DÜZENLERİ	139
5.3.1. İletişimde Mekân Kullanımı	139
5.3.2. Oturma Düzenlerinin İletişime Etkisi	140
Ölçme ve Değerlendirme	143

6. ÖĞRENME BİRİMİ

TOPLUMSAL HAYATTA İLETİŞİM 145

6.1. İLETİŞİMDE KÜLTÜRÜN ÖNEMİ VE KÜLTÜREL FARKLILIKLAR	146
6.1.1. Kültür Nedir?	146
6.1.2. Kültürün Özellikleri	147
6.1.3. Kültürlerarası İletişim ve Kültürel Farklılıklar	149
6.2. İNSAN İLİŞKİLERİNİ DÜZENLEYEN TOPLUMSAL KURALLAR	150
6.2.1. Görgü Kuralları	151
6.2.2. Gelenek ve Görenekler	152
6.2.3. Dini Kurallar	153
6.2.4. Ahlak Kuralları	154
6.2.5. Hukuk Kuralları	154
6.2.6. İnsan Hakları	155
6.3. İLETİŞİMDE UYULMASI GEREKEN GÖRGÜ KURALLARI	156
6.3.1. Selamlaşma	156
6.3.2. Tokalaşma	158
6.3.3. Tanışma ve Tanıştırma	158
6.3.4. Hitap	159
6.3.5. Telefon Görüşmeleri	160
6.4. TOPLUMSAL ROLLER VE İLETİŞİM	160
6.4.1. Toplumsal Statü	161
6.4.2. Toplumsal Rol	161
6.4.3. Aile İçi İletişim	162
6.4.4. Okulda ve Arkadaşlık İlişkilerinde İletişim	162
6.4.5. İş Hayatında İletişim	163
6.5. İNTERNET VE İLETİŞİM	164
6.5.1. İnternet Üzerinden İletişim Şekilleri	164
6.5.2. İnternet Üzerinden İletişimin Avantajları	165
6.5.3. İnternet Üzerinden İletişimin Dezavantajları	166
6.5.4. Güvenli İnternet Kullanımı	166
Ölçme ve Değerlendirme	167

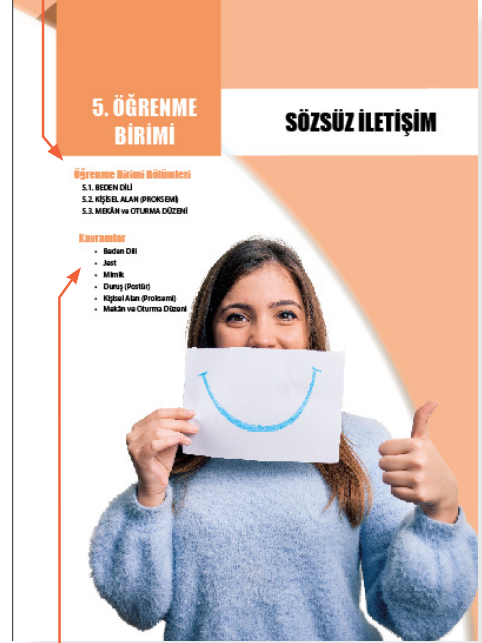
EKLER	169
CEVAP ANAHTARI	172
KAYNAKÇA	174
GENEL AĞ KAYNAKÇASI	176
GÖRSEL KAYNAKÇA	177

Öğrenme birimi numarasını gösterir.

Öğrenme birimi adını gösterir.

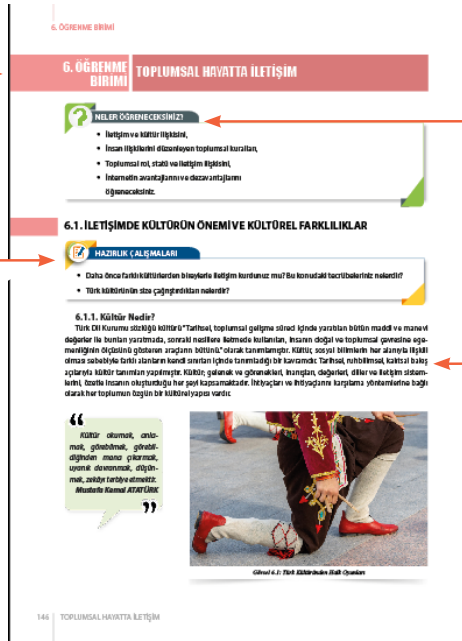


Öğrenme biriminin bölümlerini gösterir.



Öğrenme biriminde yer alan kavramları gösterir.

Öğrenme birimi adını gösterir.



Bu öğrenme biriminde neler öğreneceksiniz alanını gösterir.

Hazırlık Çalışmaları
Öğrencilerin önceden bildikleri konuları içeren, öğrenciyi öğrenmeye hazır hâle getirmeyi amaçlayan soruları içerir.

Konu anlatımını gösterir.

13

(Gölpınar ile Sevimlik okulokulidelerinde kavgalılaşarak,
Gölpınar: Bayramda huzurunda kaba yapılmamış ziyaret edelim mi?
Sevimlik: Ne kadar güzel düğünmüşün. Çok merrim olacağını emnim.
Göndericik: Gölpınar Alıcık: Sevim
İkili: "Bayramda huzurunda yapılmamış ziyaret edelim mi?"
Kameli: Söz Tükleri Ortam: Okul koridoru Nod: Türkiye
Görüşmelerim: "Ne kadar güzel düğünmüşün. Çok merrim olacağını emnim."

Gönderik:
İtali:

SIRA SİZDE

- Boşluktan doldurunuz.

(Taner ve Erdoğan bir sosyal medya platformunda yazmaktadır.)

Taner: Merhaba Erdoğan, yakın okula birlikte geldim mi?

L'ÉTAT-MINUTEMELLES

Ölçme ve değerlendirme etkinliklerinde kullanılan formları gösterir.

11

[illegible]

3

- 1) Gönderici ile alıcı arasındaki iletişimin aktarılmasına olanak sağlayan yola ne ad verilir?
- 2) Ortak olarak kullanan sembollere dayalı anlam sistemine ne ad verilir?
- 3) İletişim sürecinin başlatan öge nedir?
- 4) Doğru, düzgünce ve bilgilerin kodlandığı anlamlı semboller ne adlandırılır?

2. (...) Yönerge göre İktisim birinci yözyıla İktisim ve uzaktan İktisimdir.

5. (...) İletişim kültürünün geleceğe nesillerine aktarımını sağlar.

- Ortak bir amaç veya işi gerçekleştirilmek için bir araya gelme

3. Duygulanmak, hayal kurmak, kendi kendine soruları özlü olarak cevaplamak. ömektir.

5. İletişimi başlatan için temel amaç "kendini ifade etmek"; kişi için ise "karşısındaki kavramak"tır.

1. Bir yarı toplandıysa, bir araya gelmiş insan topluluğuna kitle denir. Bir kişi ya da kelli grubunun kitleye alınmasında kitle ile ilgili adı varır. Kitle ile ilgili, kitle ile ilgili açılarıyla sızlanmaktadır.

3. Hattetden haýsanymyň a) Halkyň aradymyň, b) Halkyň aradymyň, c) Halkyň aradymyň, d) Halkyň aradymyň, e) Halkyň aradymyň

B) İletişim, değişime açık, gelişen bir kavramdır.

E) İletişim canlı ve hareketli bir olgudur.

1. ÖĞRENME BİRİMİ

İLETİŞİMİN TEMELLERİ

Öğrenme Birimi Bölümleri

1.1. İLETİŞİM KAVRAMI

1.2. İLETİŞİM SÜRECİ VE TÜRLERİ

Kavramlar

- İletişim
- Gürültü
- Kodlama
- Ortam
- Gönderici
- İleti
- Alıcı
- Geri bildirim



1. ÖĞRENME BİRİMİ İLETİŞİMİN TEMELLERİ



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- İletişim kavramını
- İletişim sürecini
- İletişim öğelerini
- İletişim türlerini öğreneceksiniz.



Görsel 1.1: İletişimin Temelleri

1.1. İLETİŞİM KAVRAMI



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Çevrenizdeki farklı kişilere “İletişim Nedir?” sorusunu yöneltiniz. Aldığınız cevapları karşılaştırınız. Verilen cevapların ortak noktaları nelerdir?
2. İletişim konulu bildiğiniz atasözleri ve deyimler nelerdir? Arkadaşlarınızla paylaşınız.
3. Tüm öğrenciler ayağa kalkarak bir daire oluşturunuz. Aşağıdaki yönergeyi uygulayınız.



Görsel 1.2: Sıfatlar ve İsimler Etkinliği

Her öğrenci isminin başına aynı harfle başlayan ve kendini niteleyen bir sıfat ekler. Örneğin; Karizmatik Kadir, Modern Metin, Narin Nurşen, Cömert Celal vb.

Dairedeki öğrenciler sıra ile isim ve sıfatlarını söyler. Her öğrenci kendinden önce söylenen isim ve sıfatları unutmamaya çalışarak tekrarlar. Herkes birbirinin isim ve sıfatını öğrenene kadar etkinlik devam eder. Etkinlik sürecinde “tembel, yaramaz, afacan” gibi olumsuz sıfatlara ve “Ayaşlı, Balatlı” gibi lakap takmaya neden olacak sıfatlara izin verilmemelidir.

İnsan sosyal bir varlıktır, yani sürekli başkalarıyla ilişki içindedir. Bu nedenle dünyaya gelişiyle birlikte iletişim ortamına girmiş olur. İletişim, insanın doğumundan itibaren önce yakın, sonra toplumsal çevreyle bilinçli ya da bilinçsiz olarak gerçekleştirdiği bir süreçtir.

İnsanoğlu tarihsel süreç içerisinde istek ve beklentileri doğrultusunda iletişime yön vermiştir. İlk çağlarda sesler, hareketler ve mağaralara çizilen resimlerle iletişim kurmaya çalışırken günümüzde dünyanın öteki ucundaki kişilerle görüntülü iletişim kurabilmektedir. Görüldüğü üzere iletişim kurma şekilleri zamana bağlı olarak farklılaşsa da iletişim kurma ihtiyacı günümüzde de devam etmektedir.

İletişim toplumun temel yapı taşıdır. Toplumsal hayatta insan sürekli etkileşim içindedir. Gündelik hayatın her aşamasında diğer kişileri etkiler ve onlardan etkilenir. Etkileşim ve iletişim kavramlarını birbirinden ayrı düşünmek mümkün değildir. İnsanları sosyal olarak birbirine bağlaması sebebiyle iletişim de bir etkileşimdir. İletişimi başlatan gönderici için temel amaç “kendini ifade etmek”; alıcı kişi için ise “karşı-



Görsel 1.3: Şanlıurfa Göbeklitepe’den Resimli Yazı Kalıntıları

sındakini anlamak" tır. İletişim bireyin kendini gerçekleştirebileceği, toplumsal huzur ve başarının sağlanabileceği bir süreçtir.

1.1.1. İletişim Nedir?

İletişim kavramı tanımlanmadan önce dil bilimsel olarak kökeninin incelenmesinde fayda vardır. İngilizcede "communication" (kimyunikeyşin) olarak kullanılan iletişim sözcüğünün kökeni paylaşmak anlamındadır. Bu sözcük Latince "Birçok kişiye ya da nesneye ait olan, ortaklaşa yapılan." anlamında kullanılmaktadır. Kelimenin kökeninden de anlaşıldığı gibi iletişimin gerçekleşebilmesi için ortak bir anlam birliği olan sembol, kavram ve ifadelerin bulunması gerekmektedir. Bu semboller doğrudan sözlü veya yazılı bir şekilde olabileceği gibi beden hareketleri, görsel ve işitsel araçlarla sözlü veya yazılı ifade kullanılmadan da gerçekleştirilebilir. İletişim kavramının bugünkü en temel anlamı da mesajların paylaşılmasıdır.

İletişim kavramı Türk Dil Kurumu Sözlüğünde "Duygu, düşünce veya bilgilerin akla gelebilecek her türlü yolla başkalarına aktarılması, bildirişim, haberleşme, komünikasyon." olarak tanımlanmaktadır.

İletişim her bireyin bildiği, tecrübe edindiği ancak tanımlanması kolay olmayan bir kavramdır. Bu kavram günlük yaşamımızın vazgeçilmez bir parçası olduğu gibi ruh bilimi, toplum bilimi, dil bilimi, yönetim bilimi gibi birçok bilim dalının inceleme konusu olmuştur. İlişkide olduğu farklı bilim dalları ve farklı bakış açılarına göre yüzlerce iletişim tanımının yapıldığı görülmektedir. Bu tanımların ortak noktaları incelendiğinde; temelinde duygu, düşünce, bilgi, birikim ve deneyimlerin semboller vasıtasıyla başkalarına aktarılma işlemi olduğu anlaşılmaktadır.



Görsel 1.4: İletişim günlük hayatın vazgeçilmez bir parçasıdır.

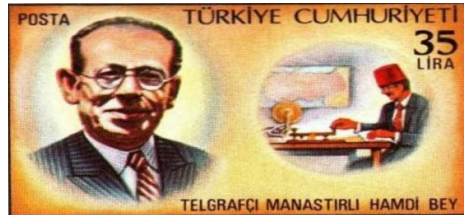


BİLGİ KUTUSU

Milli Mücadelenin İletişim Kahramanı: Ahmet Hamdi Bey

Ahmet Hamdi Bey, 1891 yılında Manastır'da doğmuştur. 16 Mart 1920'de İngilizler İstanbul'u işgal ettiğinde tehlikeyi göze alarak işgali telgrafla Atatürk'e bildiren kişidir. İşgalden sonra İstanbul'u terk ederek Kurtuluş Savaşı boyunca telgrafçı olarak cephede görev yapmıştır. Ahmet Hamdi Bey savaşın ardından İstiklal Madalyası almıştır. Atatürk, Ahmet Hamdi Bey'den Nutuk'ta "Bu vatansever ve cesur, Manastırlı Hamdi Efendi olmasaydı, İstanbul felâketinden haber almak için, kim bilir, ne kadar çok beklemek zorunda kalacaktık." diyerek övgüyle söz etmiştir. Sonrasında çeşitli postanelerde müdürlük yapmış ve 1945'te Konya'da vefat etmiştir.

Kaynak: <https://www.basinhayati.net/kurtulus-savasinin-iletisim-kahramani-telgrafci-hamdi-bey/>



Görsel 1.5: Ahmet Hamdi Bey'in anısına bastırılan hatıra pulu.

1.1.2. İletişimin Özellikleri

- İletişim, değişime açık, gelişen ve bu gelişime bağlı olarak bireyi de değiştiren hareketli bir olgudur. İçinde bulunduğumuz 21. yüzyıl bilgi çağı olarak adlandırılmaktadır. Bu çağda bilgi üretmek kadar üretilen bilginin paylaşılması ve geri dönütlerle geliştirilmesi de son derece önemlidir. İletişim, günümüzde internet, sosyal medya gibi biçimlerle önemini artırarak etkinliğini sürdürmeye devam etmektedir.
- İletişimin olmadığı bir yaşam düşünülemez. Her birey istemli ya da istemsiz olarak iletişim sürecine katılmak durumundadır. Kitap okumak, müzik dinlemek, telefon görüşmesi yapmak ya da bir televizyon programını izlemek bireyin isteğiyle gerçekleşen iletişim faaliyetleridir. Sokaktan gelen bir korna sesini işitmek, etraftaki bir sohbete kulak vermek gibi durumlar ise istemsiz şekilde gerçekleşen iletişim faaliyetlerine örnek olarak verilebilir.
- Sözlü ifadeler kullanmadan da iletişim kurmak mümkündür. Jest ve mimikler, giyim ve davranışlar sözsüz iletişim örnekleridir.
- İletişim, kültürün gelecek nesillere aktarımını sağlar. Toplum iletişim aracılığıyla bilgilenir, motive olur ve yön bulur.
- İletişim ihtiyacı, coğrafi ve çevresel değişkenlere bağlı değildir. Anlama, anlatma ve anlaşılma ihtiyacına bağlı olarak tüm insan toplumlarında iletişim kurma ihtiyacı görülmüştür.
- İletişim sembollere dayanır. Harfler, rakamlar, sözcükler, jest ve mimikler iletişimi sağlayan sembollerdir.



Görsel 1.6: Bilgi ve İletişim Çağı

1.1.3. İletişimin İşlevleri



Görsel 1.7: İletişimin İşlevleri

İletişim sadece basit bir bilgi alışverişi değil, bireyin kendini gerçekleştirmesini sağlayan, birey ve toplumu birbirine bağlayan, evrensel yaşamın vazgeçilmez bir gereğidir. Bireysel ve toplumsal bir ihtiyaç olması iletişime kapsamlı işlevler yüklemektedir.

İletişimin temel işlevleri şu şekilde sıralanabilir:

Haberleşme: Yorumlamak ve bilgi oluşturmak için bir olgu üzerine edinilen her türlü haber, veri, mesaj, düşünce ve bulgularının toplanmasına, işlenmesine ve paylaşılmasına olanak verir.

Toplumsallaşma: Bireyin toplumsal çevreye uyum sağlamasını, toplumla bütünleşmesini, toplumsal bilinç kazanarak toplum hayatında etkin olarak yer almasını sağlar.

Güdülenme: Bilinçli ve amaçlı işlerde bulunmaya yönelterek bireysel ve toplumsal hedeflere ulaşılmasını sağlar.

Tartışma: Düşünce ve bilgi alışverişi gerçekleştirerek farklı görüşlerin ifade edilmesini sağlar.

Eğitim: Bireyin toplumsal hayatta yer alması için gerekli bilgi, beceri ve anlayışları elde etmesine aracı olur.

Kültür: Topluma özgü düşünce ve sanat eserlerinin nesiller arasında taşınmasına olanak verir, estetik gereksinimleri ve yaratıcılığı geliştirir.

Eğlence: Sanat, spor, edebiyat etkinlikleri yoluyla keyifli vakit geçirilmesine olanak verir.

Bütünleşme: Birey ve toplumun birbirini tanımasını ve anlamasını sağlar.

Bilgi Sağlama ve Paylaşma: Öğrenme, araştırma ya da gözlem yoluyla elde edilen gerçeklerin ve ilkelerin aktarılması için gereklidir.

Denetim: Disiplini sağlayarak hedefe ulaşmayı kolaylaştırır. Zaman kaybını önler.

Talimat Verme ve Öğretme: Alıcıyı harekete geçirir ve sosyal yaşamı düzenler. Açıklayıcıdır.

Etkileme ve İnandırma: Karşıdaki bireyin düşünce ve davranışlarını kendi düşüncelerine ters düşmeyecek şekilde değiştirmeyi sağlar.



SIRA SİZDE 1.1

Altışar kişilik öğrenci grupları oluşturunuz. Aşağıdaki yönergeyi uygulayınız.

“İletişim alışkanlıklarımızın olumlu yönde değiştirilmesi mümkün müdür?” sorusu üzerinde çalışılacaktır. Gruplardaki öğrenciler farklı renklerde şapkalar takarlar. Şapka temin edilemiyorsa aşağıdaki renklerde, öğrencilerin elinde tutabileceği şapkalar çizilebilir. Etkinlikte kullanılan her rengin farklı bir bakış açısı vardır.

- Beyaz şapkalı öğrenci açık ve tarafsız olarak konuşmalıdır.
- Kırmızı şapkalı öğrenci konuyu duygusal boyutlarıyla açıklamalıdır.
- Siyah şapkalı öğrenci konunun olumsuz yanlarını ele almalıdır.
- Sarı şapkalı öğrenci; yapıcı, üretici ve olumlu bir bakış açısı sergilemelidir.
- Yeşil şapkalı öğrenci yaratıcı fikirler üretmelidir.
- Mavi şapkalı öğrenci ise konuşulanlar ekseninde değerlendirme ve karşılaştırma yaparak sonucu oluşturmalıdır.

Gruptakiler konu hakkında şapka renklerine göre sorular oluştururlar.

Oluşturulan sorular grup üyeleri tarafından ele alınır. Son olarak elde edilen sonuçlar özetlenerek ifade edilir.



Görsel 1.8: Altı Şapkalı Düşünme Tekniği

1.2. İLETİŞİM SÜRECİ VE TÜRLERİ



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

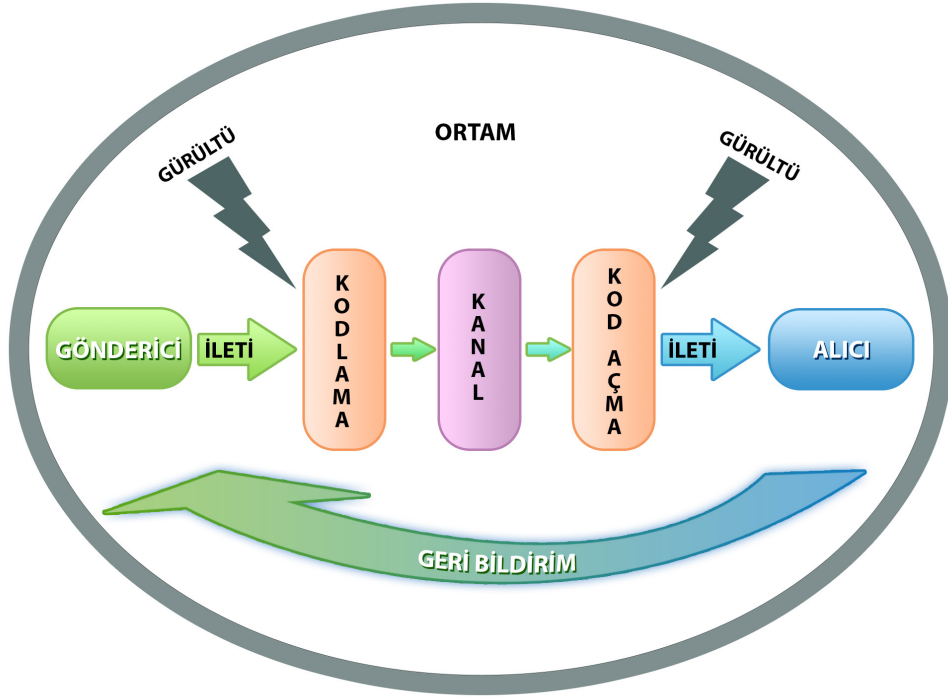
1. Günlük hayatta hangi yollarla iletişim kurarsınız?
2. Konuşmadan iletişim kurmak mümkün müdür? Açıklayınız.
3. "Bir ağızdan çıkan bin ağza yayılır." atasözünü iletişim ile ilişkilendirerek yorumlayınız.

İletişim bir süreçtir. Türk Dil Kurumu Sözlüğü süreç kavramını "Aralarında birlik olan veya belli bir düzen veya zaman içinde tekrarlanan, ilerleyen, gelişen olay ve hareketler dizisi." olarak tanımlamaktadır. İletişim, tek bir başlangıcı ya da tek bir sonucu olan anlık bir olgu değildir. Farklı ortamlarda farklı amaçlarla gerçekleşen hareketli, değişim ve gelişim gösteren sürekli bir yapıdır.

1.2.1. İletişim Sürecinin Ögeleri

İletişim sürecindeki ögeler birbirleriyle etkileşim içindedir. Her öge bir diğerini etkilemekte ve kendi de diğer ögelerden etkilenmektedir. Etkili bir iletişim süreci yürütebilmek için sürecin yapısının ve iletişim ögelerinin bilincinde olmak gerekmektedir.

İletişim sürecinde yer alan ögeler; gönderici, alıcı, ileti, kanal, kodlama, kod açma, gürültü, ortam ve geri bildirimdir.



Şekil 1.1: İletişim Sürecinin Ögeleri

1.2.1.1. Gönderici (Kaynak)

İletişim sürecini başlatan öge göndericidir. Mesajını karşındakilere aktarmak üzere harekete geçen kişi veya kişiler gönderici konumundadır. Gönderici; duygu, düşünce ve bilgilerini anlamlı sembollerle kodlayarak mesajını alıcıya iletmektedir. Mesajın hangi ortam ve zamanda aktarılacağını gönderici belirlemektedir. Bir sohbette konuşmacı, kitabını kaleme alan bir yazar, ders anlatan bir öğretmen, kitle iletişim araçlarında mesajı üreten kişiler gönderici olarak örneklendirilebilir. Gönderici, iletişim sürecinde istenilen sonuca ulaşılabilmesi için önemli bir ögedir. Mesajın alıcı tarafından tam ve doğru olarak anlaşılması göndericinin kodlamasına bağlıdır. Bu sebeple göndericinin iletişim becerisi ve iletişim kurduğu konuya dair deneyimleri kurulan iletişimin niteliği ile doğrudan ilişkilidir. Göndericinin saygın, güvenilir olması ve yakınlaşma duygusu uyandırması iletişim sürecini güçlendirecektir.

1.2.1.2. İleti (Mesaj)

İleti, gönderici ile alıcı arasında iletişimin kurulmasını sağlayan ögedir. Alıcıya aktarılmak istenenleri taşıyan somut bir üründür. Gönderici duygu, düşünce ve bilgilerini anlamlı sembollerle kodlayarak iletiyi oluşturmaktadır. Bir konuşmadaki cümle, bir şiirin mısraları, bir şarkının sözleri, bir el hareketi ya da yüz ifadesi, gazetede yazılar, televizyondaki görüntüler hepsi birer iletidir. İleti açık ve anlaşılır olmalıdır. Uygun bir kanal aracılığıyla doğru bir zamanda iletilmelidir. İleti, içerik ve yapı olmak üzere iki temel ögeden oluşmaktadır. İçerik iletinin anlamsal boyutunu, yapı simgesel boyutunu kapsamaktadır. İletinin içeriği anlamlı, yapısında kullanılan simgeler ortak ve anlaşılır olmalıdır. İletiler alıcının ilgi, ihtiyaç ve özellikleri dikkate alınarak oluşturulmalıdır.



Görsel 1.9: İleti

1.2.1.3. Kod / Kodlama / Kod Açma



Görsel 1.10: Kod

Bir kültür ve toplumca bilgiye ulaşabilmek için ortak olarak kullanılan sembollere dayalı anlam sistemine **kod (düzgü)** denir. Harfler, rakamlar, işaretler, görüntüler, sesler birer kodlama sistemidir. Örneğin; bir radyonun kullandığı kod ses, gazetenin kullandığı kod ise yazıdır. Göndericiden alıcıya gönderilen her ileti kodlanmaktadır.

Bir bilgi, duygu ve düşüncenin anlam oluşturacak şekilde yapılandırılarak ileti biçimine dönüştürülmesine **kodlama** denir. Kodlama göndericinin yaptığı bir işlemdir. İletişim engellerinin büyük bir kısmına hatalı kodlamalar sebep olmaktadır. Göndericinin kodladığı iletinin alıcı tarafından eksik ya da yanlış çözümlenmesi anlaşmazlık yaratacaktır. Gönderici, alıcı ile

ortak bilgi ve deneyimlerine dayalı kodlar kullanmalıdır.

Kodlanan iletinin yorumlanarak anlamlı hâle getirilmesine **kod açma** denir. Kod açma alıcının yaptığı bir işlemdir. İletiler kod açma ile harf, işaret, görüntü ya da ses olmaktan çıkarak anlam kazanmaktadır. İletişim sürecinin başarılı bir şekilde devam etmesi, alıcının kod açma işlemine bağlıdır.

1.2.1.4. Alıcı (Hedef)

Kaynağın gönderdiği iletinin hedefi olan kişi veya kişilere **alıcı** denir. Alıcı, göndericiden gelen iletinin kod açmasını gerçekleştirmektedir. İletişim sürecinde etkin ya da edilgin şekilde yer alabilir. İletiyeye sözlü ya da sözsüz geri bildirim verip vermemekte özgürdür. Kişiler arası iletişimde alıcının iletişim sürecine katılması hızlı ve doğrudandır.

Etkili bir iletişim sürecinin gerçekleşmesi için alıcının özelliklerinin iyi bilinmesi gerekmektedir. İleti, alıcının dikkatini çekmeli ve alıcı mesajı almaya hazır durumda olmalıdır. Alıcının bilgi ve deneyimlerinin yeterliliği, iletişim sürecinin devam ettirilebilmesi için önemlidir. Alıcının dil ve iletişim becerilerinin kısıtlı olması, iletinin anlaşılmasına sebep olacaktır.

1.2.1.5. Geri Bildirim (Geri Besleme, Dönüt)

Alıcının göndericinin iletisine verdiği cevaba **geri bildirim** denir. Geri bildirim ile birlikte gönderici alıcı, alıcı ise gönderici durumuna geçmektedir. Geri bildirim, göndericiye iletişimin başarısı hakkında bilgi sağlayan bir dönüttür. Geri bildirim sözlü olarak verilebileceği gibi sözsüz olarak da verilebilmektedir. Yüz ifadeleri ve beden hareketleri sözsüz geri bildirimlere örnek olarak verilebilir.

Geri bildirim bir denetleme mekanizması konumundadır. Anlamına göre olumlu ve olumsuz olarak ikiye ayrılmaktadır. Olumlu geri bildirim, göndericinin istediği etkiyi oluşturabildiğini ifade ederken; olumsuz geri bildirim, göndericinin iletisini tekrar gözden geçirebilmesi için bir fırsattır. İletişim sürecinde geri bildirimlerin değerlendiril-

mesi iletişimin niteliğini artıracaktır. Geri bildirim, zamanına göre gecikmeli ve gecikmesiz olarak ikiye ayrılmaktadır. Kişiler arası iletişimde geri bildirim anlık olarak elde edilebilirken kitle iletişim araçlarıyla kurulan iletişimlerde kısıtlı ve gecikmeli olarak sağlanabilmektedir. Etkili bir iletişim gerçekleştirilebilmesi için geri bildirim gerekli bir ögedir. Geri bildirim, açık ve yapıcı olmalıdır.

1.2.1.6. Gürültü

Gönderici ile alıcı arasındaki iletiye istemsizce katılan, iletişim sürecinin sağlıklı işlemesine engel olan her şeye **gürültü** denir. Gürültü, iletinin aktarımına ya da anlamlandırılmasına engel olabilmektedir. Konuşmacının sesinin kısılması, telefondaki cızırtı, televizyon sinyalinin zayıf olması gürültüye örnek olarak verilebilir. İletişim sürecine fiziksel, nöro-fizyolojik, psikolojik ve kültürel gürültüler dâhil olabilmektedir.



Görsel 1.11: Gürültü

Tablo 1.1: Gürültü Tipleri

Gürültü Tipi	Tanımı	Örnek
Fiziksel Gürültü	İletin fiziksel olarak gönderimine etki eden gürültülerdir.	Konuşmayı bastıran araba sesi, göz temasını engelleyen güneş gözlüğü vb.
Nöro-fizyolojik Gürültü	Gönderici ve alıcının duyu organlarındaki yetersizliklerden kaynaklı gürültülerdir.	Görme ve konuşma bozuklukları, işitme kaybı, baş ağrısı vb.
Psikolojik Gürültü	Duygu ve düşünce temelli içsel engellerdir.	Korku, heyecan, aşırı duyu yükü vb.
Kültürel Gürültü	Gönderici ve alıcının iletiye ortak bir anlam verememesinden kaynaklanan gürültülerdir.	Dil farklılıkları, tarafların bilgi düzeyleri arasındaki farklar, kültürel farklılıklar vb.



SIRA SİZDE 1.2



Görsel 1.12: Beyin Fırtınası

Kurduğunuz iletişimlerde en çok karşılaştığınız gürültü tiplerini tahtaya yazınız.

Bu gürültülerin nasıl en aza indirgenebileceği konusunda bir beyin fırtınası yapınız. Beyin fırtınası sonucunda ortaya çıkan görüşleri tartışınız.

1.2.1.7. Ortam (Bağlam)

İletişimin gerçekleştiği koşul ve duruma **ortam** denir. İletişim her zaman bir ortam içinde gerçekleşmektedir. Sürecin seyrinde etki gösteren ortam, sadece fiziksel alanı kapsamamaktadır. Ruhsal, kültürel, toplumsal, tarihsel, zamansal ortamlardan bahsetmek mümkündür. Bu çeşitlilik ortam kavramının çok boyutlu olduğunu göstermektedir. İletişim süreci birden fazla ortamda gerçekleşebilmektedir. İçinde bulunulan ortam iletişim sürecinde iletişimin biçimini, içeriğini ve iletiyi doğrudan etkilemektedir. Bir cenaze evindeki ortam ile bir mezuniyet törenindeki ortam aynı olmayacaktır.

1.2.1.8. Kanal / Araç

Kanal ve araç kavramları çoğu zaman karıştırılmakta ve birbirlerinin yerine kullanılmaktadır.

Gönderici ile alıcı arasındaki iletinin aktarılmasına olanak sağlayan yola **kanal** denir. Kanal iletinin gönderilmesinde aracı konumundadır. Kanal iletişimin teknik bir ögesidir. Radyo dalgaları, ses telleri, sinir sistemi kanala örnek olarak verilebilir. **Araç** ise kanalları sembole dönüştüren nesnelere verilen addır. Radyo, televizyon, telefon ve kitap araca örnek olarak verilebilir.

Etkili bir iletişimin gerçekleştirilmesinde doğru kanalın ve aracın seçilmesi önemlidir.



ÖRNEK

(Gülşen ile Sevim okul koridorunda karşılaşırlar.)

Gülşen: Bayramda huzurevinde kalan yaşlılarımızı ziyaret edelim mi?

Sevim: Ne kadar güzel düşünmüşsün. Çok memnun olacaklarına eminim.

Gönderici: Gülşen

Alıcı: Sevim

İleti: "Bayramda huzurevinde yaşlılarımızı ziyaret edelim mi?"

Kanal: Ses Telleri

Ortam: Okul koridoru

Kod: Türkçe

Geri bildirim: "Ne kadar güzel düşünmüşsün. Çok memnun olacaklarına eminim."



SIRA SİZDE 1.3

- Boşlukları doldurunuz.

(Ümit, Sinan ve arkadaşları halı sahada futbol oynamaktadır.)

Ümit: Sinan, sol kanatta pas bekliyorum.

Sinan: (Pas atar.)

Gönderici:

Alıcı:

İleti:

Kanal:

Ortam:

Kod:

Geri bildirim:



SIRA SİZDE 1.4

- Boşlukları doldurunuz.

(Taner ve Erdoğan bir sosyal medya platformunda yazışmaktadır.)

Taner: Merhaba Erdoğan, yarın okula birlikte gidelim mi?

Erdoğan: Merhaba Taner. Tamam, birlikte gidelim. Sabah bakkalın önünde bekleyeceğim seni.

Gönderici:

Alıcı:

İleti:

Kanal:

Ortam:

Kod:

Geri bildirim:



SIRA SİZDE 1.5

- Boşlukları doldurunuz.

(Damla televizyon izlemektedir.)

Sunucu: İyi akşamlar sevgili izleyenler. Akşam haberleriyle karşınızdayız.

Gönderici:

Alıcı:

İleti:

Kanal:

Ortam:

Kod:

Geri bildirim:



SIRA SİZDE 1.6

İletişim sürecinin öğelerinden birini seçerek bu öğeyi tanıtan bir rol kartı hazırlayınız. Hazırladığınız rol kartını canlandırma yaparak tanıtınız.

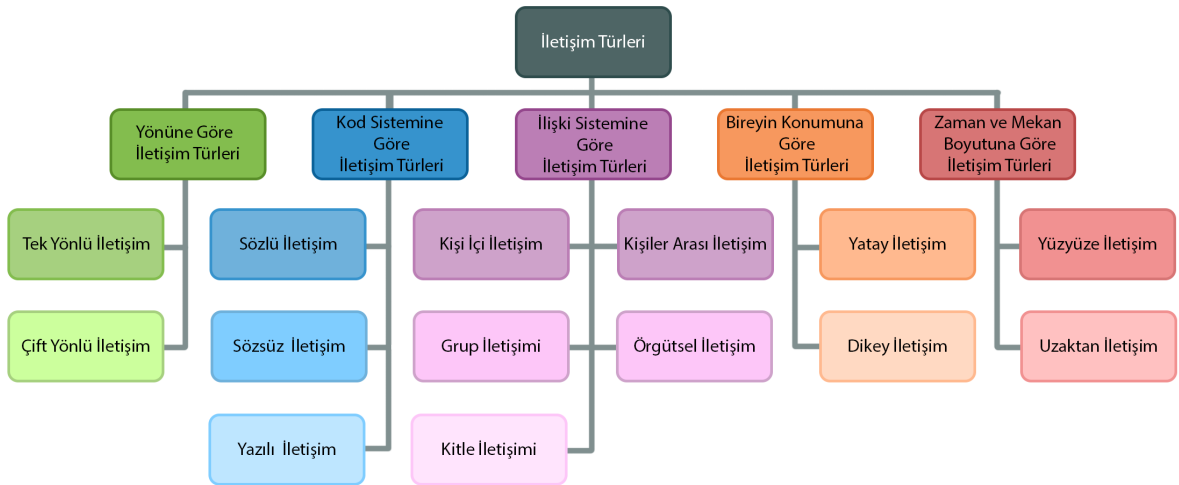
Örnek: Beni hiç de hafife almayın. İletişim sürecini bizzat ben başlatıyorum. Duygu, düşünce ve bilgileri bir bir kodlayarak alıcılara iletirim. Anlayacağınız kurulacak iletişimin niteliği benim iletişim becerime bağlı. Ben gürül gürül akan bir şelalenin kaynağı, ışığın doğduğu nokta gibiyim. Bilin bakalım ben kimim?



Görsel 1.13: Drama Etkinliği

1.2.2. İletişim Türleri

Geçmişten günümüze insan hayatında önemli yer edinen iletişim, gelişen ve değişen koşullarla birlikte yeni boyutlar kazanarak çeşitlenmiştir. Günlük hayatın değişik alanlarında farklı iletişim süreçleri gerçekleşmektedir. İletişim, nitelikleri bakımından birçok etken kullanılarak yönüne göre, kod sistemine göre, ilişki sistemine göre, bireyin konumuna göre, zaman ve mekân boyutuna göre sınıflandırılmıştır.



Şekil 1.2: İletişim Türleri

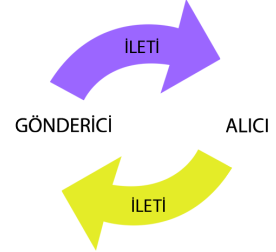
1.2.2.1. Yönüne Göre İletişim Türleri

Tek Yönlü İletişim

Alıcının göndericiden gelen iletiye geri bildirim sağlamadığı iletişim şekline **tek yönlü iletişim** denir. Bu iletişimde alıcı edilgin durumdadır. Tek yönlü iletişimde alıcıya geri bildirimde bulunma olanağı verilmez, amaç iletinin alıcıya aktarılmasıdır. Bir politikacının halka seslenmesi tek yönlü iletişime örnek olarak verilebilir.

Çift Yönlü İletişim

Alıcının göndericiden gelen iletiye geri bildirim sağladığı iletişim şekline **çift yönlü iletişim** denir. Gönderici ve alıcı etkileşim içindedir. Alıcının geri bildirim yaparak gönderici konumuna geçmesi ile gönderici ve alıcının rolleri de değişmektedir. Gönderici geri bildirim sonucunda iletişimin başarısını değerlendirecek ve iletide anlaşılmayan kısımlar varsa iletisini düzeltme olanağı bulacaktır. Alıcı, etkin olarak iletişim sürecine katılacak ve güven duygusu oluşacaktır. Sorulan bir sorunun yanıtlanması, karşılıklı gerçekleştirilen bir sohbet çift yönlü iletişime örnektir.



Şekil 1.3: Çift Yönlü İletişim

1.2.2.2. Kod Sistemine Göre İletişim Türleri

Sözlü İletişim

İnsan konuşan bir varlıktır. Konuşma özelliği onu diğer canlılardan ayıran önemli bir özelliktir. Sese, dolayısıyla konuşmaya dayalı yaygın olarak kullanılan iletişim türüne **sözlü iletişim** denir. Yüz yüze konuşmalar, kitlelere seslenişler, radyo programları, telefon konuşmaları sözlü iletişime örnek olarak verilebilir.

Sözlü iletişim kurulmasında dil önemli bir iletişim aracıdır. Sözlü iletişim dil iletişimi ve dil ötesi iletişim boyutlarıyla ikiye ayrılmaktadır. Dil iletişimi konuşma işlevini, dil ötesi iletişim ise sesin niteliğini (sesin tonu, hızı, şiddeti) kapsamaktadır. Dil iletişimi bireyin söyledikleriyle, dil ötesi iletişim ise bireyin söyleme biçimi ile ilgilidir.



Görsel 1.14: Sözlü İletişim

Sözlü iletişim, etkili bir iletişim kurmak için sıklıkla kullanılan bir iletişim türüdür. Etkili bir iletişim kurulabilmesi için göndericinin konuşma becerisi, alıcının ise dinleme becerisi gelişmiş olmalıdır.

Sözsüz İletişim

İnsanlığın var olmasıyla birlikte kullanılan ilk iletişim türü sözsüz iletişimdir. Davranışlara ve biçimlere verilen anlamların alıcıya aktarılmasına **sözsüz iletişim** denir. İnsan, sözlü ve yazılı iletişim becerilerine sahip olmadan dünyaya gelir ve ilk olarak sözsüz iletişimi kullanır. Sözsüz iletişimin en bilinen karşılığı beden dilidir. Birey çevresindeki bedeni dili aracılığıyla istemli ya da istemsiz olarak iletiler göndermektedir. Kaşın çatılması ve başın sallanması sözsüz iletişime örnek olarak verilebilir. Bunun yanı sıra bireyin giyim tarzı, saç şekli, duruşu, özel anlamlar yüklü madde ve eşyalar da sözsüz iletişim başlığı altında incelenmektedir.



Görsel 1.15: Sözsüz İletişim

İletişimin en temel aracı dildir. Fakat sözlü iletişimin desteklenmesi, pekiştirilmesi ve vurgulanması noktasında sözsüz iletişime ihtiyaç duyulmaktadır. Kimi sözsüz ifadeler iletiyi daha iyi yansıtarak sözlü iletişimin yerine geçebilmektedir. Sözsüz iletişim tüm dünyada kullanılması yönüyle evrenselidir. Fakat içerdiği iletiler kültüre bağlı olarak değişebilmektedir. Örneğin; kafanın yukarı sallanması kültürümüzde "Hayır." anlamındayken farklı bir kültürde bu anlamı taşımayabilir.



SIRA SİZDE 1.7

Aşağıda bir haber metni verilmiştir. Metni okuyarak sözsüz iletişim yönünden değerlendiriniz.

Türkiye Tek Yürek, Sağlıkçılara Destek

Tüm dünyayı etkisi altına alan salgın hastalığa karşı canla başla çalışan sağlık çalışanlarımız vatandaşlar tarafından unutulmadı. Sağlık çalışanlarının korona virüse karşı gösterdikleri başarılı mücadeleden dolayı tüm Türkiye saat 21.00'de balkon ve camlarından bir dakika alkış tuttu. Birçok vatandaş dairelerinin ışığını söndürüp açarak görsel şölen oluşturdu. Trafikteki vatandaşlar kornalara basarak destek verirken, polis ekipleri de bir dakika boyunca ekip araçlarının sirenlerini çaldı.



Görsel 1.16: Türkiye, sağlık çalışanlarını alkışladı.

Kaynak: <https://www.ihha.com.tr/haber-saglik-calisanlarina-alkisli-destek-833855/>

Yazılı İletişim

Yazı, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Düşüncenin belli işaretlerle tespit edilmesi.” olarak tanımlanmaktadır. Yaklaşık beş bin yıl önce yazının Sümerler tarafından icat edilmesiyle yazılı iletişim türü ortaya çıkmıştır. Yazının icadından önce mağara duvarlarına çizilen resimler yazının icadına zemin hazırlamıştır. Yazılı iletişim kâğıdın icadına kadar taş ve kil tabletler üzerine yazarak gerçekleştirilmiştir.

Yazılı iletişim kurulabilmesi için iletinin alıcı tarafından anlamlandırılabilmesi, yani alıcının okur-yazar olması gerekmektedir. Yazılı iletişim örgütsel iletişimde sıklıkla kullanılan bir iletişim türüdür. Yazılı iletişim belge niteliğindedir. Diğer iletişim türlerine göre kalıcı ve saklanabilir özellik göstermektedir. Kontrol edilebilir ve düzenlenebilir olması iletinin geliştirilmesine olanak sağlar.



Görsel 1.17: Yazılı İletişim

1.2.2.3. İlişki Sistemine Göre İletişim Türleri

Kişi İçi (İçsel) İletişim



Görsel 1.18: Kişi İçi İletişim

Kişinin kendisiyle iletişim hâlinde olmasına **kişi içi (içsel) iletişim** denir. Öz iletişim olarak da adlandırılmaktadır. Duygulanmak, hayal kurmak, kendi kendine sorular yönelterek cevaplamak kişi içi iletişim örnekleridir.

Kişi; çevresine bir ileti göndermediği ya da bir ileti almadığı zamanlarda da kendini sorgulamakta, dinlemekte ve düşünmektedir. Bütün davranışlar bireyin kişi içi iletişiminin bir sonucudur. Kişi içi iletişim öz denetim ve öz farkındalık sağlamaktadır. Kişi, kimlik oluşturma aşamasında kendine “Ben kimim? Amacım nedir? Neye ulaşmak istiyorum?” gibi sorular sorarak kendini sorgulamaktadır. Bu sorulara cevap üretilmesiyle kişi içi iletişim gerçekleşmektedir. Birey, kişi içi iletişimde hem gönderici hem de alıcı konumundadır. Kişiler arası iletişim, öncesinde gerçekleşen kişi içi iletişim ile başlamaktadır. Kişinin kendisiyle iletişim hâlinde olması toplumsallaşma sürecini hızlandırmaktadır. Kişi içi iletişimde başarısız olunması diğer iletişim türlerinde de sağlıklı sonuçlar alınamamasına neden olmaktadır.

Kişiler Arası İletişim

Gönderici ve alıcı olmak üzere en az iki kişiyi barındıran, iletişim öğelerinin tamamının yer aldığı iletişim türüne **kişiler arası iletişim** denir. Kişiler arası iletişimde gönderici ve alıcı insandır. Duygu, düşünce ve bilgiler belli bir yakınlık içinde aktarılmaktadır. Kişiler arası iletişim toplumsal iletişimin özüdür. Yüz yüze iletişim en etkin kişiler arası iletişim çeşididir. Kitle iletişim araçları dışında kalan telefon konuşması, görüntülü görüşme gibi biçimlerle de kişiler arası iletişim kurmak mümkündür. Kişiler arası iletişimde gönderici ve alıcı etkileşim içinde olmalı, yani çift yönlü bir iletişim kurulmalıdır.



Görsel 1.19: Kişiler Arası İletişim

Grup İletişimi

Ortak özellikleri olan varlıklar, nesneler bütününe **grup** denir. Ortak amaçları paylaşan insan toplulukları da grup olarak adlandırılmaktadır. Bir kalabalığı grup yapan ve bir arada tutan özellik grup üyelerinin arasındaki iletişimidir. Grup iletişimi de bir kişiler arası iletişim şeklidir. Grup iletişiminin kişiler arası iletişimden ayrılan özelliği iletişime katılan insan sayısının fazlalığıdır. Grup iletişimi yüz yüze gerçekleşebileceği gibi iletişim teknolojileriyle de gerçekleşebilir. Telemekonsan görüşmeleri grup iletişimine örnektir.



Görsel 1.20: Grup İletişimi

Örgütsel İletişim

Ortak bir amacı veya işi gerçekleştirmek için bir araya gelmiş kurumların veya kişilerin oluşturduğu birliğe **örgüt** denir. Dernekler, kulüpler, işletmeler, kamu kuruluşları ve okullar örgütsel yapılara örnek olarak verilebilir. Örgüt için gerekli etkinliklerin işbirliği ile gerçekleşebilmesi ve örgütsel çevreyle bilgi, duygu ve düşünce alışverişinde bulunulabilmesi için örgütsel iletişim kurulmaktadır.



Görsel 1.21: Örgütsel İletişim

Örgütsel yapının bilgi sağlama, ikna etme, talimat verme gibi işlevlerinin yerine getirilebilmesi için etkili iletişim kurulması çok önemlidir. Çünkü örgütsel amaçların gerçekleştirilebilmesi iletişime bağlıdır. Bu nedenle sağlıklı iletişimin sürdürülememesi durumunda örgütler etkinliğini devam ettiremez.

Kitle İletişimi

Bir yerde toplanmış, bir araya gelmiş insan topluluğuna **kitle** denir. Kitle, gruptan farklı olarak belirli bir amaç etrafında toplanma özelliği taşımamaktadır. Bir ileti ya da ileti grubunun kitleye aktarılmasına **kitle iletişimi** adı verilir. Kitle iletişimi, kitle iletişim araçlarıyla sağlanmaktadır. Bu araçlar gazete, dergi, televizyon, radyo, internet olarak örneklendirilebilir.

Matbaanın keşfedilmesi kitle iletişiminin doğuşu olarak görülmektedir. Kitle iletişimi, içinde bulunulan dönemin koşullarına bağlı olarak gelişim ve değişim göstermiştir. Günümüzde gelişen teknolojik olanaklar kitle iletişimini doruk noktaya taşımıştır. Sosyal medya örneğinde görülebileceği gibi teknolojik olanaklar kitle iletişiminin işlevini genişletmiştir.

Kitle iletişiminde gönderici tek bir kişi değildir. Gönderici bir örgüt ya da iletişim uzmanları olabilir. Alıcı ise değişik niteliklere sahip kimliği belirsiz bir insan topluluğudur. Kitle iletişimi, içeriği herkese açık olan tek yönlü bir iletişim sürecidir. Geri bildirim olanağı kısıtlı ve gecikmelidir.

Kitle iletişimi gündem oluşturma, bilgi sağlama, etki uyandırma, eğitme ve eğlendirme işlevlerine sahiptir. Bireyin toplumsallaşmasını hızlandıran, toplumsal kültürün nesiller arası aktarımını gerçekleştiren ve toplumsal kontrol sağlayan bir iletişim türüdür.



Görsel 1.22: Kitle İletişimi

1.2.2.4. Bireyin Konumuna Göre İletişim Türleri

Yatay İletişim

Örgütsel yapı içerisinde eşit düzeydeki kişiler ve birimler arasında gerçekleştirilen iletişime **yatay iletişim** denir. İş ve işletmelerde farklı iş alanlarında çalışan birim sayısının ve örgütlenmenin artması yatay iletişimin önemini

artırmıştır. Eşgüdümlü çalışabilmenin sağlanması için yatay iletişim önemlidir. Yatay iletişim sürecinde gönderici ve alıcının ortak amacı örgütün amaçlarını gerçekleştirmektir. Bir okulda çalışan öğretmenler arasında kurulan iletişim yatay iletişime örnek olarak verilebilir.

Dikey İletişim

Örgütsel iletişimde üst-ast ilişkisi barındıran hiyerarşik bir yapı bulunmaktadır. İletilerin yukarıdan aşağıya veya aşağıdan yukarıya doğru hiyerarşik yapıya uygun bir biçimde gönderilmesine **dikey iletişim** denir. Dikey iletişim, iletişimin talimat verme, açıklama, bilgi sağlama işlevlerini içermektedir. Üst ve ast arasındaki yüz yüze görüşmeler, mektup, duyuru ve raporlar dikey iletişime örnektir. Örgütsel amaçlara etkin olarak ve kısa zamanda ulaşılabilmesi için kurulan dikey iletişimin niteliği önemlidir.



Görsel 1.23: Dikey İletişim

1.2.2.5. Zaman ve Mekân Boyutuna Göre İletişim Türleri

Yüz Yüze İletişim



Görsel 1.24: Yüz Yüze İletişim

İletinin gönderici ve alıcı bir aradayken aktarılmasına **yüz yüze iletişim** denir. Yüz yüze iletişim etkin ve verimli bir iletişim türüdür. Hayatımızdaki yeri ve önemi günden güne artan iletişim teknolojilerine karşı hâlen en çok kullanılan iletişim türü yüz yüze iletişimdir. Alıcının geri bildirim sağlama ihtimali yüksektir. Yüz yüze iletişimin etkili hâle gelebilmesi için ses tonu, göz teması, beden hareketleri, yüz ifadeleri, dil becerileri, duruş, giyim vb. etkenler önemlidir. Bu etkenlerin iletişim sürecine dâhil olması açık, anlaşılabilir ve etki uyandıran iletilerin üretilmesine olanak sağlamaktadır. Yüz yüze iletişimin dezavantajlı tarafı ise gürültü gibi olumsuz etkenlere açık olmasıdır.

Uzaktan İletişim

İletinin, gönderici ve alıcının aynı zaman ya da mekân boyutunda olmadan aktarılmasına **uzaktan iletişim** denir. Teknolojiye bağlı olarak gelişen uzaktan iletişim olanakları sayesinde iletiler dünyanın bir ucundan diğer ucuna aktarılabilir. Uzaktan iletişim eş zamanlı ya da eş zamansız olarak gerçekleşebilmektedir. Telefon, mektup ve internet görüşmeleri uzaktan iletişime örnektir. Uzaktan iletişim ile aynı anda görsel, sesli ve yazılı olarak iletişim kurulabilir. Uzaktan iletişim araçları sosyal ilişkilerden sağlığa, iş hayatından, eğitime kadar birçok farklı alanda kullanılmaktadır. Uzaktan iletişim olanağı zaman ve mesafe sınırlılığını ortadan kaldırmaktadır. Uzaktan iletişim, iletişim sürecini hızlandırmakta ve iletişim kurulmasında kolaylık sağlayarak toplumsal hayatı güçlendirmektedir.

Uzaktan iletişim ülkemizde Eğitim Bilgi Ağı (EBA) ile eğitim alanında da kullanılmaktadır.

eBa
Eğitim, daima...

Görsel 1.25: Uzaktan İletişim



SIRA SİZDE 1.8

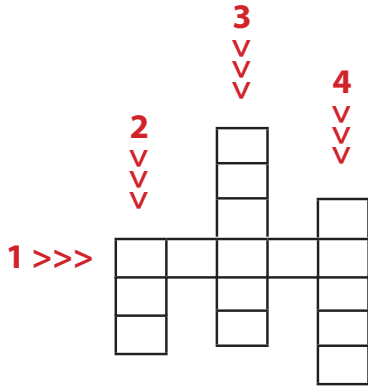
İki veya daha fazla kişiden oluşan gruplar hâlinde aşağıdaki yönergeyi uygulayarak "iletişimin temelleri" konusunda sohbet ediniz.

İlk kişi konuşmasına "A" harfi ile başlayan bir kelime ile başlamalıdır. İkinci kişinin kuracağı ilk cümle başında ise "B" harfi ile başlayan bir kelime yer almalıdır. İlk kişi tekrar konuşacağına "C" harfi ile başlayan bir cümle kurmalıdır. Diyalog bu şekilde alfabe tamamlanıncaya kadar devam edecektir. "Ğ" ile başlayan kelime bulunmadığı için sadece bu harf atlanacaktır. Cümlelere özel isim kullanılarak başlanmayacaktır.



Görsel 1.26: Alfabe Oyunu Etkinliği

Ölçme ve Değerlendirme



A. Verilen bilgilerden yararlanarak aşağıdaki bulmacayı çözünüz.

- 1) Gönderici ile alıcı arasındaki iletinin aktarılmasına olanak sağlayan yola ne ad verilir?
- 2) Ortak olarak kullanılan sembollere dayalı anlam sistemine ne ad verilir?
- 3) İletişim sürecini başlatan öge nedir?
- 4) Duygu, düşünceler ve bilgilerin kodlandığı anlamlı sembolere ne ad verilir?

B. Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise "D", yanlış ise "Y" yazınız.

1. (...) Etkili bir iletişimin gerçekleştirilmesinde doğru kanalın ve aracın seçilmesi önemlidir.
2. (...) Yönüne göre iletişim türleri yüz yüze iletişim ve uzaktan iletişimidir.
3. (...) İletişim sürecindeki ögeler birbirleriyle etkileşim içindedir.
4. (...) İletişim durağan ve hareketsiz bir olgudur.
5. (...) İletişim kültürün gelecek nesillere aktarımını sağlar.

C. Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifadelerle doldurunuz.

1. Ortak bir amacı veya işi gerçekleştirmek için bir araya gelmiş kurumların veya kişilerin oluşturduğu birliğe denir.
2. Sese, dolayısıyla konuşmaya dayalı yaygın olarak kullanılan iletişim türüne denir.
3. Duygulanmak, hayal kurmak, kendi kendine sorular yöneltmek cevaplamak örnekleridir.
4. göndericiden gelen iletinin kod açımını gerçekleştirmektedir.
5. İletişimi başlatan için temel amaç "kendini ifade etmek"; kişi için ise "karşısındakini anlamak"tır.

D. Aşağıda verilen çoktan seçmeli soruları yanıtlayınız.

Bir yerde toplanmış, bir araya gelmiş insan topluluğuna kitle denir. Bir ileti ya da ileti grubunun kitleye aktarılmasına kitle iletişimi adı verilir. Kitle iletişimi, kitle iletişim araçlarıyla sağlanmaktadır.

1. Verilen bilgi doğrultusunda aşağıdaki seçeneklerden hangisi bir kitle iletişim aracı değildir?

- A) Gazete B) Televizyon C) Radyo D) Dergi E) Mektup

2. İletişim kavramına ilişkin verilen bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A) İletişim, ortak bir anlam birliği olan sembol, kavram ve ifadeler aracılığıyla kurulur.
- B) İletişim; değişime açık, gelişen bir kavramdır.
- C) İletişim kurma ihtiyacı gelişen teknolojiyle ortadan kalkmıştır.
- D) İletişimin olmadığı bir yaşam düşünülemez.
- E) İletişim canlı ve hareketli bir olgudur.

3. İletişim, nitelikler bakımından birçok etken kullanılarak türlerine göre sınıflandırılmıştır.

Aşağıdaki seçeneklerden hangisi iletişim sınıflandırmalarından biri değildir?

- A) Yönüne göre iletişim türleri
- B) Kod sistemine göre iletişim türleri
- C) İlişki sistemine göre iletişim türleri
- D) Toplumsal ihtiyaca göre iletişim türleri
- E) Zaman ve mekan boyutuna göre iletişim türleri

4. Uzaktan iletişime ilişkin verilen bilgilerden hangisi **yanlıştır**?

- A) Uzaktan iletişim iş, sağlık ve eğitim alanlarında kullanılmamaktadır.
- B) İletinin gönderici ve alıcı aynı zaman ya da mekan boyutunda olmadan aktarılmasına uzaktan iletişim denir.
- C) Telefon, mektup ve internet görüşmeleri uzaktan iletişime örnektir.
- D) Uzaktan iletişim, kolaylık sağlamak ve iletişim sürecini hızlandırmaktadır.
- E) Uzaktan iletişim eş zamanlı ya da eş zamansız olarak gerçekleşebilmektedir.

5. Aşağıdakilerden hangisi iletişim sürecinin öğelerinden biri **değildir**?

- A) İleti
- B) Gönderici
- C) Kodlama
- D) Dil
- E) Bağlam

E. Eğer iletişim araçları olmasaydı insanlar ne gibi zorluklar yaşardı? Düşüncelerinizi yazınız.

.....

.....

.....

.....

.....

2. ÖĞRENME BİRİMİ

DİNLEME VE EMPATİ

Öğrenme Birimi Bölümleri

- 2.1. ALGI VE İLETİŞİM
- 2.2. EMPATİ VE İLETİŞİM
- 2.3. DİNLEME VE İLETİŞİM
- 2.4. ETKİN DİNLEME

Kavramlar

- Sen İletisi
- Sen Dili
- Ben İletisi
- Ben Dili
- Yüzleşmecî Ben İletisi
- Önleyici Ben İletisi
- Açıklayıcı Ben İletisi
- Olumlu İfade
- Olumsuz İfade



2. ÖĞRENME BİRİMİ

DİNLEME VE EMPATİ



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- Algının iletişime etkisini,
- Empatinin sağlıklı iletişim açısından önemini,
- Dinlemenin iletişimdeki yerini,
- Etkin dinleme tekniklerini nasıl uygulayabileceğinizi öğreneceksiniz.

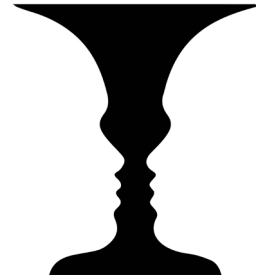
İletişimin iki temel hedefi vardır: **karşıdakini anlamak ve kendini ifade etmek**. Her insan belli bir ölçüde benmerkezci olduğundan, önce kendi derdini anlatmaya odaklanır. Yani kendini anlaşılmış hissetmeyen birey, karşıdakini de anlamaya çabalamaz. İşte bu nedenle etkili bir iletişim kurmayı hedefleyen herkes, öncelikle karşıdakini anlamaya ve bunu ona göstermeye gayret etmelidir.

2.1. ALGI VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Görsel 2.1'e bakınız ve "baktığınız ilk anda" ne gördüğünüzü bir kenara not ediniz. Sonrasında arkadaşlarınıza şekle baktıklarında ne gördüklerini sorunuz. Kendi gördüklerinizle onların gördüklerini karşılaştırınız.
- Aşağıdaki hikâyeyi okuyunuz. Ana karakterin yerinde siz olsaydınız ne hissederdiniz ve nasıl karşılık verirdiniz? Düşüncelerinizi not ediniz ve arkadaşlarınızla paylaşınız.



Görsel 2.1: Şekil-Zemin ilişkisi

Kurabiye Hırsızı

Bir gece, kadının biri havaalanında bekliyordu, uçağın kalkmasına daha epeyce zaman vardı. Havaalanındaki dükkândan bir kitap ve bir paket kurabiye alıp kendisine oturacak bir yer buldu. Kendisini kitabına kaptırmış olmasına rağmen, yanında oturan adamın olabildiğince cüretkâr bir şekilde aralarında duran paketten birer birer kurabiye aldığını fark etti. Önce görmezden geldi. Bir taraftan kitabını okuyup kurabiyesini yerken, bir taraftan da gözü saatteydi. 'Kurabiye hırsızı' kurabiyeleri yavaş yavaş tüketirken, saatin tik takları onu daha da kızdırmaya başlamıştı. Kendi kendine düşündü: "Kibar bir insan olmasaydım, şu adama haddini bildirirdim!" Kurabiyeye her uzandığında, adam da elini uzatıyordu. Sonunda pakette tek bir kurabiye kalınca, "Bakalım şimdi ne yapacak?" dedi kendi kendine. Adam yüzünde asabi bir gülümsemeye son kurabiyeye uzandı ve kurabiyeyi ikiye böldü. Kurabiyenin yarısını ağızına atarken diğer yarısını kadına verdi.



Görsel 2.2: Kurabiye Hırsızı

Kaynak: Valerie Cox'un (Velari Kaaks) şiiri, Cüceloğlu, D. (2002)'den uyarlanmıştır.

“

Her insan kendi görüş alanının sınırlarını, dünyanın sınırları olarak algılar.

Arthur Shopenhauer
(Artır Şopinhair)

”

İnsana çevresinden sürekli bir ileti akışı olur. Bu iletiler beş duyu organı aracılığıyla sesler, görüntüler, tatlar, kokular ve hissedişler olarak durmaksızın beyne gelir. Kişi, beynine ulaşan milyonlarca iletiden o an kendisine lazım olanları seçer, seçtiklerini önceki kayıtlarıyla ilişkilendirir ve buna göre yorumlar. Bu sürece **algı** denir. Yani algı, “duyu organlarından insan zihnine ulaşan verilerden gerekli olanların seçilerek anlamlandırılması” sürecidir. Bu yönüyle algı “kod açma” süreciyle örtüşmektedir.

Kişinin doğup büyüdüğü kültür, sahip olduğu inançlar, değerler, fikirler, öğrenilmiş bilgiler ve deneyimler gibi geçmiş yaşantıları algısına etki eder. Örneğin; daha önce hiç kar görmemiş biri ilk kez kar gördüğünde şaşkınlık ve sevinç duyacaktır. Ancak karlı bir yolda kaza atlatan birisi, her kar yağdığında başından geçenleri hatırlayarak huzursuz olabilir. Kişinin duyguları, sağlık durumu, ihtiyaçları, ortamın fiziksel koşulları ve beklentileri gibi şimdiki zamana dair yaşantıları da kişinin algısını doğrudan etkiler. Üzgünken her olaya kötümser yaklaşılması veya neşeliyken normalde kızılabilir şeylerin hoş görülmesi buna örnek verilebilir. Yani birey, aynı iletiye farklı zamanlarda farklı tepkiler verebilir.

Özetle, yaşanan veya maruz kalınan her şey zihinde çeşitli izler bırakır. Bu izlerden bazıları algıyı etkileyecek kadar derindir. **Şema** olarak adlandırılan bu derin izlerin kişiyi ne kadar etkilediği yaşanan deneyimlerin şiddetine, ne kadar önce gerçekleştiğine veya tekrarlanma sıklığına göre değişebilir. Şemalar, aslında bireyin hızlı düşünüp karar vermesini sağlayan zihinsel “kısayollar”dır. Bu sayede birey çevresinde karşılaştığı iletileri çok hızlı bir şekilde değerlendirerek gerekli tepkiyi anında verebilir. Yeni şeyler öğrenilirken de şemalar kullanılır. Öğrenilen tüm yeni bilgiler, önceki şemalar ile ilişkili bir şekilde yorumlanır. Hiçbir bilgi diğer şemalardan bağımsız olarak hafızaya yerleştirilmez. Bu süreç öğrenmeyi hızlarsa da karşılaşılan ileti mevcut şemalardan herhangi birine uymuyorsa o iletiyi anlamlandırmakta zorluk çekilebilir.



SIRA SİZDE 2.1

- **Aşağıdaki okuma parçasını okuyunuz ve ne ile ilgili olduğunu bulmaya çalışınız. Tahminlerinizi arkadaşlarınızla tartışınız.**

Bu işlem oldukça basittir. İlk olarak üzerinde işlem yapılacak materyaller malzeme yapısına göre farklı gruplara ayrılır. Bu adıma uyulmazsa materyaller kullanılamaz hâle gelebilir. Sonrasında bu materyaller işlemin yapılacağı cihaza yerleştirilir. İşlemin etkisini artırmak için çeşitli kimyasallardan faydalanılır. İşlem tamlandıktan sonra materyaller bu sefer kullanım alanlarına göre yeniden gruplandırılarak uygun yerlere yerleştirilir. Ardından materyaller belirli bir süre kullanıldıktan sonra bütün döngü tekrarlanır. İlk bakışta karmaşık bir süreç gibi görünse de zamanla normal ve basit bir hâl alacaktır. Yakın gelecekte bu işleme ihtiyaç kalmayacağına dair bir veri yoktur.

Kaynak: Türkçapar, H. (2019)'dan uyarlanmıştır.

İnsanın hem kendisini hem de dış dünyayı nasıl algıladığı, geçmiş ve şu ana dair deneyimleri ile doğrudan ilişkilidir.

Pek çok insan, yukarıdaki metni ilk kez okuduğunda anlamlandırmakta zorluk çekecektir. Bunun nedeni, önceki şemalardan herhangi biriyle bağdaştırılamamasıdır. Aynı metin “Çamaşır Yıkama” başlığıyla okunduğunda çok daha anlamlı gelecektir. Çünkü bu sefer metin, çamaşır yıkamaya dair şemalarla ilişkilendirilerek yorumlanacaktır. Şemalar bir araya geldiğinde bireyin bakış açısını oluşturur. Bu bakış açıları **referans çerçevesi** olarak adlandırılır.

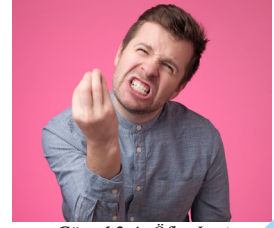


BİLGİ KUTUSU

Kişinin içinde yaşadığı kültür, en belirgin referans çerçevelerinden biridir. Örneğin ülkemizde lezzetli” anlamında kullanılan jest (Görsel 2.3), İtalya’da “öfke” göstergesidir (Görsel 2.4).



Görsel 2.3: Lezzetli Jesti



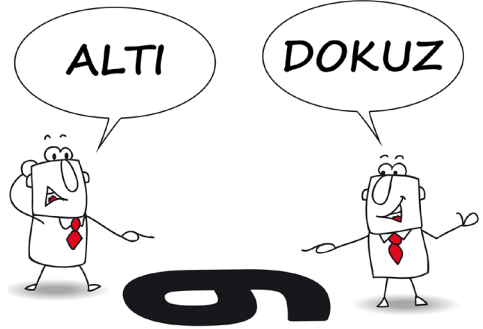
Görsel 2.4: Öfke Jesti

Özetle, insanların hem kendilerini hem de dış dünyayı nasıl algıladıkları geçmiş ve şu ana dair deneyimleri ile doğrudan ilişkilidir. Her insanın deneyimlerinin birbirinden farklı olması, algılarının da farklı ve öznel olmasına, başka bir ifadeyle kendine özgü olmasına yol açar. Bu nedenle her insan hem kendisini hem de dış dünyayı kendi referans çerçevesine göre algılar. İnsanların aynı olayı birbirlerinden farklı yorumlamaları ve aynı olaya farklı tepkiler vermeleri de bu yüzdendir.

İlk başta bu durum, insanoğlunun bir zayıflığı olarak düşünülebilir. Ancak gerçekte her insanı “biricik” kılan, herkesin birbirinden farklı bir algıya sahip olmasıdır. Bu yönüyle insan hayatını zenginleştiren ve ilerlemeyi sağlayan da farklı bakış açılarıdır.

Algı farklılıkları, bireyleri özel kılarsa da zaman zaman sorunlar yaşanmasına neden olabilir. İletişim çatışmaları büyük ölçüde yanlış anlaşılmalardan kaynaklanmaktadır. Yanlış anlaşılmalarda temelinde ise algı farklılıkları, daha doğrusu karşıdaki kişinin referans çerçevesinin doğru anlaşılabilmesi yatar. Çünkü insanlar bir algı dünyasında yaşadıklarını genellikle fark etmezler. Herkes, kendi algıladığını gerçek zannetme eğilimi gösterir (Görsel 2.5). Bunun yanında algısını belirleyen şemadan da habersizdir.

Bir insanın buluşmaya geç kalan arkadaşına çok fazla tepki verdiğini düşününüz. Bu kişi sinirlendiğinin elbette farkındadır. Ancak sinirlenmesinin gerçek sebebi, düşündüğünden çok farklı olabilir. Çocukken onu okuldan alması gereken annesi veya babası, her seferinde geç kalmış olabilir. Okuldan her zaman en son çıkan çocuk olmak onun bu aşırı tepkisinin altında yatan gerçek neden olabilir. Kişi, bekletildiğinde çocukluğuna dönüyor ve ebeveynine veremediği tepkiyi arkadaşına veriyor olabilir. Arkadaşı ise bu durumu bilmediğinden onu basit bir gecikmeye aşırı tepki veren biri olarak algılayacaktır. O kişi, bekletilmeyi algılamakta kullandığı referans çerçevesinin (okuldan en son çıkan çocuk) farkına varana kadar böyle tepki vermeye devam edecektir. Çünkü insan, farkında olmadığı referans çerçevesinin dışına çıkamaz.



Görsel 2.5: Bakış Açısı-Doğru İlişkisi



SIRA SİZDE 2.2

- Aşağıdaki metinde yer alan sözcüklerin harfleri karışık sırada verilmiştir. Metni tek seferde anlamaya çalışarak okuyunuz. Anlayıp anlayamadığınızı kontrol ediniz.

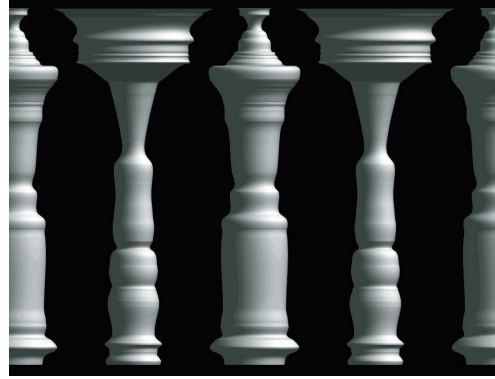
Bir İngiliz üniversitesinde yapılan araştırma göre, sözcüklerin harflerinin hangi sırada yazıldıkları önemli değilmiş. Önemli olan brinci ve sonuncu harflerin yenisinde olmalarıdır. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor.

Bir İngiliz üniversitesinde yapılan araştırma göre, sözcüklerin harflerinin hangi sırada yazıldıkları önemli değilmiş. Önemli olan brinci ve sonuncu harflerin yenisinde olmalarıdır. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor. Çünkü sözcüklerin harfleri karışık olsa da okunuyor.

Yukarıdaki metin, algının anlayışı nasıl etkilediğinin somut bir örneğidir. Metni okuyan birey, zihnindeki şemalar

sayesinde sözcükleri hızlı bir şekilde tamamlayarak anlamlandırabilir. Bu durum algısal örgütleme ilkelerinden biri olan “tamamlama ilkesi” ile açıklanır. Benzer bir durum, “şekil-zemin ilişkisi” olarak adlandırılan örgütleme ilkesinde de kendini gösterir. Görsel 2.6, hazırlık çalışmasında verilen görsel gibi yine bir şekil-zemin ilişkisi çalışmasıdır.

Bu görsele bakan insanlar birbirlerinden farklı şeyler algırlar. Beyazı zemin olarak kabul eden kişiler birbirine dönük insan silüetleri, siyahı zemin olarak kabul edenler ise sadece sütunları görecektir. İlk bakışta sütunları gören biri, burada insan silüetlerinin olmadığını iddia ederse doğruyu yakalama fırsatını kaçırmış olur. Çünkü doğru, çoğu zaman bakış açısına göre değişir ve gerekli gayret gösterildiğinde farklı bakış açıları arasında geçiş yapılabilir. Yani şekle baktığında sütunları gören kişi, sütunları zemin olarak kabul ettiğinde insan silüetlerini görebilir. Bu, bakarken kullandığımız zeminin ne göreceğimizi belirlediği anlamına gelir. Kişilerarası iletişimde de durum aynıdır: Karşıdaki kişiyi doğru anlayabilmek için onunla aynı zeminde buluşmak, bunun için de bir miktar gayret göstermek gerekir. Bu gayret kısaca “empati” olarak adlandırılır.



Görsel 2.6: David Barker'ın “Melek Sütunları” isimli çalışması. Exploratorium (İksploratoryum) Bilim, Sanat ve İnsan Algısı Müzesi, San Francisco (Sen Frensisko), ABD.

2.2. EMPATİ VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Önceki hazırlık çalışmasında okuduğunuz “Kurabiye Hırsızı” isimli hikâyenin tamamı aşağıda verilmiştir. Ana karakterin yerinde siz olsaydınız ne hissederdiniz ve yaşananlara nasıl karşılık verirdiniz? Şu anki duygu ve düşüncelerinizi öncekiler ile karşılaştırınız.

Kurabiye Hırsızı

Bir gece, kadının biri havaalanında bekliyordu, uçağın kalkmasına daha epeyce zaman vardı. Havaalanındaki dükkândan bir kitap ve bir paket kurabiye alıp kendisine oturacak bir yer buldu. Kendisini kitabına kaptırmış olmasına rağmen, yanında oturan adamın olabildiğince cüretkâr bir şekilde aralarında duran paketten birer birer kurabiye aldığını fark etti. Önce görmezden geldi. Bir taraftan kitabını okuyup kurabiyesini yerken, bir taraftan da gözü saatteydi. 'Kurabiye hırsızı' kurabiyeleri yavaş yavaş tüketirken, saatin tik takları onu daha da kızdırmaya başlamıştı. Kendi kendine düşündü: "Kibar bir insan olmasaydım, şu adama haddini bildirirdim!" Kurabiyeye her uzandığında, adam da elini uzatıyordu.



Görsel 2.7: Kurabiye Hırsızı

Sonunda pakette tek bir kurabiye kalınca, "Bakalım şimdi ne yapacak?" dedi kendi kendine. Adam yüzünde asabi bir gülümsemeyle son kurabiyeye uzandı ve kurabiyeyi ikiye böldü. Kurabiyenin yarısını ağzına atarken diğer yarısını kadına verdi. Kadın kurabiyeyi adamın elinden kapar gibi aldı ve "Aman Allah'ım, ne cüretkâr ve ne kaba bir adam; üstelik bir teşekkür bile etmiyor!" diye düşündü. Hayatında bu kadar sinirlendiğini hatırlamıyordu. Uçağın kalkacağı anons edilince, derin bir nefes aldı ve rahatladı. Eşyalarını topladı ve çıkış kapısına yürüdü. Kurabiye hırsızına dönüp bakmadı bile. Uçağa bindi ve rahat koltuğuna oturdu. Daha sonra kitabını almak üzere çantasına uzandı. Çantasına elini uzatınca, gözleri şaşkınlıkla açıldı. Gözlerinin önünde bir paket kurabiye duruyordu! Çaresizlik içinde inledi: Bunlar benim kurabiyelerimse eğer; ötekiler de onundu ve benimle her bir kurabiyesini paylaştı! Üzüntüyle, özür dilemek için çok geç kaldığını anladı. Kaba ve cüretkâr "kurabiye hırsızı" aslında kendisiydi.

Kaynak: Valerie Cox'un (Velari Kaaks) şiiri, Cüceloğlu, D. (2002)'den uyarlanmıştır.

Kısaca bir kişinin kendisini karşısındaki kişinin yerine koyması şeklinde ifade edilen beceriye **empati** denir. Türk Dil Kurumu ise empati için “duygudaşlık” karşılığını önermektedir. Bu tanım ve karşılıklar günlük kullanımda sorun teşkil etmese de söz konusu iletişim olduğunda bazı ayrıntılar önem kazanmaktadır.

2.2.1. Empati Kavramı

İletişim bilimi açısından empati kavramı **karşı tarafın duygu ve düşüncelerini anlayabilme ve bunu ona gösterebilme süreci** şeklinde özetlenebilir. Empati süreci, “kabul, anlama ve yansıtma” olmak üzere üç aşamadan oluşur:

- 1. Kabul:** Kabul aşaması, bireyin muhatabını (iletişim kurduğu kişiyi) olduğu gibi kabul etmesiyle ilgilidir. Ancak “olduğu gibi kabul” ifadesinin, muhatap ile hemfikir olmak, onun görüşlerini olduğu gibi kabul etmek olmadığı iyi anlaşılmalıdır. Asıl kastedilen muhatabın düşüncelerini ve duygularını yargılamadan, onunla koşulsuz bir şekilde iletişime açık olmak demektir. Gerçek anlamda bir empati kurulabilmesi için kabul aşaması, tüm empati süreci boyunca kesintisiz devam ettirilmelidir.
- 2. Anlama:** Anlama aşamasında ise muhatabın duyguları, düşünceleri ve bunların altında yatan nedenler olabildiğince eksiksiz anlaşılmalı çalışılır. Bu açıdan bakıldığında sadece “duygudaşlık” yeterli değildir. Gerçek anlamda bir empati kurulabilmesi için muhatabın hem duyguları (duyuşsal) hem de düşünceleri (bilişsel), hatta bunların arkasındaki nedenler de iyi anlaşılmalıdır. Örneğin; muhatabınız öfkelenmişse, onun öfkeli olduğunu fark etmek yetmez. Onu öfkelenen düşünceleri ve böyle düşünmesinin nedenlerini de anlamamız gerekir.
- 3. Yansıtma:** Son aşamada birey, muhatabına onu anladığını fark ettirmeli ve onu doğru anladığından emin olmalıdır. Birey, sadece göndericiyi olduğu gibi kabul edip onu anlamaya gayret etse bu çaba yine empati olarak adlandırılabilir. Örneğin, haberlerde geçen bir olayın taraflarını anlamaya çalışmak da bir empatidir. Hatta bir yazarın duygu ve düşüncelerini yazılarından anlamaya çalışmak da empati olarak adlandırılabilir. Ancak göndericiyi doğru anlayabilmek için yansıtma şarttır. Çünkü alıcı, yansıtma yapmadan göndericiyi doğru anladığından emin olamaz. Ayrıca yansıtma, göndericinin kabul edildiğini anlamasını da sağlar. Yansıtma, yani geri bildirim aşaması empati sürecine dahil edildiğinde bu artık “etkin dinleme” veya “empatik dinleme” olarak adlandırılır.



Görsel 2.8: Empati sürecinde karşıdaki kişinin hem düşüncelerini hem de duygularını anlamak gerekir.



SIRA SİZDE 2.3

ANLA BENİ

Öğrenciler ikili gruplara ayrılır ve kendilerine verilen rolleri doğaçlama bir şekilde canlandırmaları istenir.



Görsel 2.9: Anla Beni Etkinliği

Roller belirlenirken günlük hayatta her zaman karşılaşılabilecek bir çatışma durumu seçilmelidir. Örneğin bir anne ile çocuğu arasında geçen şöyle bir olay canlandırılabilir:

Anne, çocuğunu yemeğe çağırır. Yetiştirmesi gereken işler olduğu için bir daha sofrayı kurup kaldırmak istememektedir. Ayrıca anne, yemeklerin ailece hep birlikte yenmesini önemsiyordur. Bu nedenle çocuğuna ısrar eder.

Çocuğun TV’de çok uzun süredir beklediği bir program başlamıştır. Canlı yayınlandığı için yakın zamanda tekrarı olmayacaktır ve internetten de tekrarını izleme imkânı yoktur. Bu ne-

denle sofraya gitmemek için direnir.

Öğrencilerden tartışmanın en hararetli yerinde rolleri değiştirmeleri istenir. Etkinlik sonunda birbirlerinin yerine geçtiklerinde ne hissettikleri sorulur.

Özetle empati, karşıdaki kişinin hem düşüncelerini (bilişsel) hem de duygularını (duyuşsal) anlamaya ve anlaşıl-
dığını o kişiye yansıtmaya dayalı karmaşık bir süreci ifade eder. Buna rağmen empati, sanılanın aksine “Bu durum-
da ben olsaydım ne hissederdim?” sorusuna yanıt aramak değildir. Empati, “O, bu durumda ne hissetmektedir?”
sorusunu yanıtlamaya çalışmaktır. Empati kavramıyla ilgili dikkat edilmesi gereken bir başka nokta da tarafsızlık
ile ilgilidir. “Kendini karşıdakinin yerine koymak” ve “duygudaşlık” tanımları muhatapla aynı fikri veya duyguyu
paylaşmak gerektiğini düşündürebilir. Birey, muhatabıyla aynı duygu ve düşünceleri taşıyorsa buna **sempati** veya
sıcak empati denilmektedir. Empati sürecinde ise bu duygu ve düşüncelere ortak olunmasına gerek yoktur. Bir
başka deyişle empatide muhatapı anlamak, sempatide ise muhatap anlaşılrsa da anlaşılmasa da ona hak vermek
söz konusudur. Bu açıdan empati kurulan kişi kendini “anlaşılmış” hissederken, sempati duyulan kişide aidiyet duy-
gusu uyanır, yani kişi kendini “sahiplenilmiş” veya “ekibin bir parçası” gibi hisse-
der.

Örneğin; bir arkadaşınızın, öğretmeninizin sorusuna yanlış yanıt verdiğini ve diğer öğrencilerin de anlayışsız
davranarak ona güldüğünü düşününüz. Eğer arkadaşınızın utandığını fark eder (duyuşsal) ve diğerlerinin kaba
davranışı nedeniyle utandığını anlarsanız (bilişsel) onunla empati kurmuş olursunuz. Arkadaşınız utandığı için siz
de utanır veya üzülürseniz o zaman bu sempati olur.

Müşteri-çalışan, hasta-doktor, danışan-danışman ilişkisi gibi profesyonel ilişkilerde sempati duyulması değil,
empati kurulması gerekir. Çünkü hizmet veren kişinin gün boyu farklı insanların duygularına ortak olması, hem
psikolojisini hem de sunduğu hizmetin kalitesini olumsuz etkileyebilir. Ancak günlük hayatta bireyin çevresindeki
insanlara sempati duyması, beklenen bir davranıştır. Çünkü insanlar, duygu ve düşüncelerini anlayan ve onlara
hak veren “duygudaş”lara ihtiyaç duyarlar. Bu yüzden empati ve sempati becerileri yetersiz biriyle yakın bir ilişki
kurulması zordur.

2.2.2. Empatinin Hayatımızdaki Yeri ve Önemi

Empatinin günlük hayattaki en önemli işlevi, iletişimi kolaylaştırmasıdır. Bazı durumlarda ise empati olmaksı-
zın iletişim mümkün olmamaktadır. Empatiyle yaklaşılan kişi, anlaşıldığını düşünür ve kendine değer verildiğini
hisseder. İletişim sırasında anlaşılmak ve değer görmek ise kişiyi rahatlatır ve
kişinin iletişimi daha hoşgörülü bir biçimde sürdürmesini sağlar. Bu sayede kişi
farklı fıkirlere ve değişime daha açık olur. Empatinin olmadığı, yargılayıcı ve
benmerkezci bir iletişimde ise insanlar savunmaya geçer. Birbirlerini dinlemek
yerine kendilerini savunmaya ve muhataplarını alt etmeye odaklanırlar. İki taraf
da birbirine iletmek istediği mesajı iletemez, yani gerçek anlamda bir iletişim
gerçekleşmez. Bu durum, yeni şeyler öğrenmenin de önünde engel oluşturur.

*Türkiye’de yol vermeme
gibi basit nedenlerden yıl-
da 200’ün üzerinde trafik
cinayeti işlenmektedir.*

Yani empatik iletişimde sadece empati kurulan kişi de-
ğil, karşıdakine empatiyle yaklaşan kişi de kazançlı
çıkır.

Empati, farklı kültürlerde veya farklı ortamlarda
yetişen insanların iletişim kurmasını da kolaylaştırır.
Bu sayede farklı kültürlere sahip toplumlar bir arada
yaşayabilir.

Empati becerisi yüksek bireyler, olaylara daha hoş-
görülü yaklaşır. Bu özellikleri onların çevrelerince se-
vilen bireyler olmasını sağlar. Ayrıca hassas konulara
ve dezavantajlı bireylere karşı daha duyarlı davranır-
lar. Böylece birey, içinde yaşadığı topluma daha kolay
uyum sağlar. Araştırmalar empati kurma becerisinin
iş birliğini de artırdığını ortaya koymaktadır. Bunların
yanı sıra empati becerisi arttıkça suç eğiliminin düştü-
ğü tespit edilmiştir. Empati becerisi kaygı seviyesi ve depresyon ile de ters orantılıdır. Ayrıca empati eksikliğinin;
otizm, dikkat eksikliği ve hiperaktivite bozukluğu gibi durumların ve şizofreni gibi bazı psikotik bozuklukların te-
mel bileşenlerinden olduğu belirlenmiştir.



Görsel 2.10: Empati, toplumsal huzurun temelidir.

Kısaca empati; çevresine saygılı, içinde yaşadığı toplumla uyumlu, hoşgörülü, duyarlı ve ruhen sağlıklı bir birey olmanın temelidir. Empati becerisi yüksek bireylerden oluşan bir toplum ise huzurlu ve yaşanabilir bir toplumdur. Çünkü çatışmaların çözülebilmesi için insanların birbirlerini anlaması, anlayabilmesi için de empati kurması gerekir. Empati kurabilmenin ön koşulu ise karşısındakini dinlemektir.

2.3. DİNLEME VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Sizce dinleme ve şans arasında bir ilişki var mıdır? Yanıtınızın nedenlerini açıklayınız.
- “İnsan görmek istediğini görür, işitmek istediğini işitir.” sözü ne anlama gelmektedir? Önceki konularda öğrendiklerinizle ilişkilendirerek açıklayınız.
- “İnsanda bir ağız iki kulak vardır.” sözüyle anlatılmak istenen nedir?

İnsanlar, iletişim kurabilmek için çeşitli sözcük, sembol ve işaretlerden oluşan dilleri kullanmak zorundadır. İnsanda ilk gelişen dil becerisi ise **dinlemedir**. Bebeklerin konuşmayı öğrenebilmesi için uzun bir süre sözlü iletişime maruz kalmaları gerekir. Çünkü dil, dinleyerek öğrenilir. Doğuştan işitme engelli bireylerin konuşamaması da bundan kaynaklanır. Bu açıdan iletişimin temeli, dinleme becerisidir.

“

Şu ana kadar konuşurken bir şey öğrendiğim hiç olmadı.

**Larry King
(Leri King)**

”

İletişimi mümkün kılan dinleme eylemi, bireyin sosyal, zihinsel ve ruhsal gelişimi açısından da çok önemlidir. Her şeyden önce dinlemek, yeni şeyler öğrenebilmenin anahtarıdır. İnsan, konuşurken sadece kendi kafasındakileri dışarı aktarır. Ancak bireyin muhatabından bir şeyler öğrenebilmesi için dinlemesi gerekir. Dinlemek, yeni ilişkiler kurmak ve var olan ilişkileri sürdürmek için de gerekli bir beceridir. Çünkü herkes dinlenilmek ve derdini anlatabilmek ister. Konuşmak insanlara eğlenceli gelirken, dinlemek sıkıcı gelir. Sadece kendisi konuşan insanların sıkıcı bulunması da bu yüzden.

Dinlemek, başarı açısından da önemlidir. İngiliz psikoloji profesörü Richard Wiseman (Rıçırd Vayzmin), kendini “şanslı” kabul eden insanlar üzerinde bir dizi araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırma sonuçlarına göre şanslı insanların diğerlerinden ayıran en önemli özelliklerden biri de üstün bir dinleme becerisine sahip olmalarıdır. Buradan çıkan sonuç elbette “Ne kadar çok dinlersek o kadar şansımız artar.” değildir. Araştırmayı gerçekleştiren bilim insanlarının bulgularına göre, insanlar şanslarını gayretleriyle kendileri oluşturur. Dinleme becerisi yüksek insanlar, çevrelerine karşı daha dikkatli ve daha hassastır. Bu sayede hem daha kaliteli sosyal ilişkiler kurabilir hem de olası fırsatları daha kolay fark edebilirler. Yani şans olarak kabul ettikleri başarıların nedenlerinden biri muhataplarını dinleme becerileridir.

Dinleme becerisi, konuşmacı açısından da önemlidir. Örneğin, ilgili bir öğrenci grubuna ders anlatmak öğretmenin de isteğini artırırken derse katılmayan öğrencilerle ders yapmak öğretmen için eziyete dönüşebilir. Yöneticilerin de dinleme becerisinin yüksek olması gerekir. Çünkü çalışanları dinlemeye vakit ayıran bir yönetici, pek çok sorunu henüz büyümeden tespit edebilir.

Özetle; yaşamın tüm alanlarında daha başarılı olmak için en çok geliştirilmesi gereken becerilerden biri kuşkusuz dinleme becerisidir. Buna rağmen günlük hayatta en çok ihmal edilen ve yanlış anlaşılan iletişim becerisi de yine dinlemedir. İnsanların iletişim konusunda ne kadar yetenekli olduğu genellikle konuşma becerileri üzerinden ölçülür. İletişim üzerine verilen eğitimler çoğunlukla konuşma becerileri üzerinde yoğunlaşır. Bunun nedeni, dinleme ve duymanın aynı şey olduğu yanılgısıdır.



Görsel 2.11: Dinleme becerisi iletişimin temelidir.

2.3.1. Dinleme Engelleri



Görsel 2.12: Dinleme Engelleri

Sanılanın aksine dinleme ve duyma birbirinden çok farklıdır. Duyma, işitme organlarıyla ses dalgalarını beyne iletebilme yetisidir. Yani sağlık engeli olmayan herkes, herhangi bir çaba harcamadan çevresindeki sesleri duyar. Dinleme ise kendiliğinden oluşmaz. Dinleme, “seçme, dikkat etme, anlamlandırma ve tepki verme” gibi işlemlerden oluşan karmaşık bir süreçtir ve kişinin çaba göstermesini gerektirir. Bu çabayı sarf etmek de düşünüldüğü kadar kolay değildir ve insanların çoğu düşündüğünden daha kötü bir dinleyicidir. Çünkü dinleme sırasında insanların dinlemesini zorlaştıran bazı etkenler devreye girer. Bu etkenler, bir önceki öğrenme biriminde açıklanan “gürültü” kavramının dinleme boyutunu oluşturur ve **dinleme engelleri** olarak adlandırılır.

“*Bir güzel söz söyleme sanatı varsa bir de güzel dinleme ve anlama sanatı vardır.*

Epiktetos

Dinleme engelleri “konuşmacıdan kaynaklanan engeller, dinleyiciden kaynaklanan engeller ve ortamdan kaynaklanan engeller” olmak üzere üç başlık altında toplanabilir.

Konuşmacıdan Kaynaklanan Engeller:

Konuşmacının sahip olduğu ve anlaşılabilirliği olumsuz etkileyen tüm özellikleridir. Aşırı hızlı veya aşırı yavaş konuşmak, karmaşık ifadeler kullanmak, çok uzun cümleler kurmak ya da sözcükleri tam telaffuz edememek bu duruma örnek verilebilir. Ayrıca konuşmacının içinde bulunduğu duygu durumu zihnindekileri aktarmasını zorlaştırabilir veya birey çekindiği için duygu ve düşüncelerini üstü kapalı bir şekilde ifade edebilir. Benzer şekilde konuşmacının dış görünümü, ses tonu, beden dili de dinlenilmesini zorlaştırabilir. Konuşmacıyı takip etmekte zorlanan dinleyici ilgisini yitirecek ve kendi düşüncelerine yoğunlaşacaktır. Bu nedenle konuşmanın anlaşılabilirliği azaldıkça dinlemenin etkinliği de o derece azalacaktır.

Dinleyiciden Kaynaklanan Engeller:

Bunlar, daha çok dinleyicinin psikolojik ve bilişsel durumu ile ilgili engellerdir. Örneğin kişi başka bir olay nedeniyle çok üzgün olabilir veya konuşma anında duyduğu “tetikleyici” bir sözcük, kişide olumlu veya olumsuz anıları tetikleyebilir. Bu da kişide dinlemeyi zorlaştıracak “güçlü duygular” uyandırabilir. Bu durum **psikolojik gürültü** olarak da adlandırılır. Kişi, karşındakini dinlemek yerine kendi duygularına yoğunlaşır. Benzer şekilde bireyin nöro-fizyolojik özellikleri de dinlemeyi güçleştirebilir. Örneğin; bireyde işitme kaybı olabilir, görme engelli olduğu için karşındakinin beden dilini okuyamayabilir ya da zihinsel kapasitesi karşındakini anlamaya yetmeyebilir. Ayrıca konuşulan konu, bireyin ilgisini çekmiyor olabilir veya o sırada “açlık” gibi fizyolojik bir ihtiyaç nedeniyle muhatabına odaklanamıyor olabilir.

Bir başka engel de dinleyicinin söylenecekleri önceden tahmin etme alışkanlığıdır. Çünkü anlamamanın önündeki en büyük engellerden biri, karşındakini anladığını düşünmektir. Bu gibi durumlarda birey muhatabını dinlemek yerine, onun sözünü bitirmesini beklemekle yetinir. Bu nedenle karşındakinin sözünü kesme veya ilgisiz görünme eğilimi artar. Bunlara ek olarak, dinleyicinin konuşmacı ile ilgili o anki veya önceki izlenimleri de dinlemenin seyrini etkiler. Bu izlenimler olumluysa kişi karşındakini dinlemeye daha açık, olumsuz ise daha kapalı olacaktır.

Anlamanın önündeki en büyük engellerden biri, karşındakini anladığını düşünmektir.

Ortamdan Kaynaklanan Engeller:

Önceki öğrenme biriminde öğrendiğiniz “fiziksel gürültüler” bu kapsamdadır. İletişimin tarafları dışında, farklı kaynaklardan gelen şiddetli iletilerdir. Örneğin çevreden gelen gürültü, iki kişi konuşurken araya giren üçüncü bir kişi gibi.

Bu engeller, muhatabı eksik veya yanlış anlamaya neden olur. Anlaşılmadığını düşünen birey, konuşma isteğini yitirebilir veya çatışmalar doğabilir. Dinleme türlerini şekillendiren de yine bu engellerdir.

**SIRA SİZDE 2.4****Çiz Çizebilirsen**

- Gönüllü bir öğrenci, anlatıcı olarak seçilir ve sınıfın önüne çağrılır.
- Diğer öğrencilerden boş kâğıt ve kalem çıkarmaları istenir.
- Anlatıcı sınıfa arkasını döner, anlatıcıya sayfa 171’deki “EK 3: Çiz Çizebilirsen”dekine benzer geometrik şekillerden oluşan bir görsel verilir.
- Anlatıcı, el kol hareketleri yapmadan kâğıtta gördüğünü tüm sınıfa tarif etmeye çalışır.
- Anlatıcı, aynı cümleyi iki kere söyleyemez ve farklı cümlelerle de olsa aynı şekli iki kere tarif edemez.
- Diğer öğrenciler soru soramaz, anlatıcıdan durmasını veya tekrarlamasını isteyemez.
- Herkes çizimini bitirince kâğıdını havaya kaldırır.
- Anlatıcı da elindeki kâğıdı sınıfa gösterir. Anlatıcının elindeki görsel ile diğerlerinin çizimleri karşılaştırılır.
- Orijinal görsel ile çizimlerin neden farklı olduğu tartışılır.
- Aynı şeyi dinleyen öğrencilerin nasıl birbirinden farklı şeyler çizdiği tartışılır.

2.3.2. Dinleme Türleri

Tüm dinleme türleri, dinleme sürecine engellerin dahil edilip edilmemesine göre **işlevsel** ve **işlevsiz** olmak üzere iki başlık altında toplanabilir:

2.3.2.1. İşlevsel Dinleme Türleri:

İşin içine dinleme engellerini katmadan belirli bir amaç için dinleme yapılması **işlevsel dinleme** olarak adlandırılır. Farklı işlevleri yerine getiren çeşitli dinleme biçimleri aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir:

Bilgi İçin Dinleme

Bir konuyu daha iyi anlamak, deneyimi artırmak veya gelecekte faydalı olabilecek veriler elde etmek amacıyla yapılan dinlemedir. İnsanlar ders dinlerken, haberleri izlerken, yapılan yol tarifini anlamaya çalışırken bu dinleme türünü uygular. Bu dinleme türünde alınan bilginin doğruluğu sorgulanmaz. Bu nedenle pasif bir dinleme türüdür. Buna rağmen günlük hayatta en sık başvuru dinleme türlerinden biridir. İnsanlar, yeni edindiği bilgilerin büyük çoğunluğunu bilgi için dinlediğinde öğrenir.

*Görsel 2.13: Bilgi İçin Dinleme**Görsel 2.14: Eleştirel Dinleme***Eleştirel Dinleme**

Eleştirel dinleme, iletilerin analiz edilerek ve değerlendirilerek dinlenilmesidir. Örneğin, reklamı izlenen bir ürünün gerçekten alınmaya değer olup olmadığını anlamaya çalışmak eleştirel dinlemedir. Eleştirel dinleme, “tuzak kurucu dinleme” ile karıştırılmamalıdır. Burada dikkat edilmesi gereken eleştirel dinlemenin karşı tarafın fikirlerini reddetmek veya hata arayarak dinlemek olmadığıdır. Eleştirel dinlemede duyulan bilgilerin gerçek olup olmadığı değerlendirilir. Bu bakımdan “bilgi için dinleme”den de farklıdır.

Ayırt Edici Dinleme

Ayırt edici dinlemede, görsel ve işitsel uyarıların fark etmek hedeflenir. Bu amaçla ses tonu, konuşma hızı, jestler, mimikler vb. sözsüz iletişim unsurlarına dikkat edilir. Bireyin, karşısındakinin sinirli olup olmadığını surat ifadesinden anlaması veya bir annenin diğer odadaki bebeğinin ağlama sesini duyması ya da duyulan siren sesinin ambulandan mı yoksa itfaiye aracından mı geldiğini anlamak da ayırt edici dinlemedir.

Keyif İçin Dinleme

Eğlenmek, dinlenmek, gevşemek, keyif almak veya manevi tatmin amacıyla yapılan dinleme türüdür. Örneğin; müzik dinlemek, sevilen bir programı izlemek, komik bir fıkrayı dinlemek keyif için yapılan dinlemelerdir. Keyif için yapılan dinlemelerde amaç bilgi almak olmadığı için dinlenenlerin hatırlanması beklenmez. Ancak ders dinlerken alınan bilgi miktarı nasıl gösterilen dikkate bağlıysa, dinlenen şeyden ne kadar keyif alınacağı da gösterilen dikkate bağlıdır. Burada keyfin öznel bir şey olduğu da hatırlanmalıdır. Yani karşılıklı yapılan bir sohbetten iki taraf aynı miktarda keyif almıyor olabilir.



Görsel 2.15: Keyif İçin Dinleme

Etkin (Empatik) Dinleme

Etkin dinleme, en kısa tanımıyla "empati kurmak"tır. Empati sürecinin kabul, anlama ve yansıtma basamaklarının tümü uygulandığında etkin dinleme yapılmış olur. Yani birey, karşısındaki kişinin duygu ve düşüncelerini an-



Görsel 2.16: Etkin Dinleme

lamaya ve bunu ona göstermeye çalışır. Bu nedenle etkin dinleme **empatik dinleme** olarak da adlandırılır. Ayrıca psikolog, psikolojik danışman vb. ruh sağlığı uzmanlarınca sıklıkla kullanıldığından diğer bir adı da "terapötik" yani "tedavi edici" dinlemedir. Çünkü birey, duygu ve düşünceleri anlaşıldığında rahatlar ve tedaviye daha kolay karşılık verir. Yapılan araştırmalar da insanların konuşurken en çok anlaşılma ve kendileriyle empati kurulmasına önem verdiğini göstermektedir. Önceki dinleme türlerinin hepsi "içe dönük" dinleme türleridir; çünkü dinleme süreci alıcının yararına işler. Etkin dinlemede ise göndericinin yararı öncelenir, bu nedenle "dışa dönük" bir dinleme türüdür.

Yukarıda bahsedilen tüm dinleme türleri belirli işlevleri yerine getirmek için kullanılır. Bu bakımdan ne zaman hangisinin kullanılacağı duruma göre değişir. Birey, kendi ihtiyaçları ve içinde bulunduğu koşullara göre en uygun dinleme biçimini kullanmaya çalışmalıdır. Örneğin, normal bir şekilde ödünç silgi isteyen bir arkadaşına etkin dinleme yapılması hem işlevsiz hem de anlamsızdır. İletişim dinamik bir süreç olduğundan tek bir dinleme türüne bağlı kalmak da şart değildir. İhtiyaca göre dinleme türleri arasında geçiş yapılabilir veya birden fazla dinleme biçimi bir arada kullanılabilir. Örneğin; birlikte ders çalışan iki arkadaş, çalışma sırasında "bilgi için dinleme" yapabilir. Arkadaşlardan biri, bir sıkıntısını anlatmaya başladığında diğeri "etkin dinleme"ye geçmelidir. Biri diğerine fıkra anlatırken ise "keyif için dinleme" devreye girebilir.

2.3.2.2. İşlevsiz Dinleme Türleri

Birey, karşısındakini dinlerken dinleme engellerini kullanıyorsa, bu dinleme eyleminin işlevsiz, yani etkisiz olduğu anlamına gelir. Çünkü bireyin dinleme davranışları, iletişimi zorlaştırmakta veya tamamen engellemektedir. Bireyin kullandığı engellere göre "görünüşte dinleme, benmerkezci dinleme, seçerek dinleme, savunmacı dinleme, tuzak kurucu dinleme ve yüzeysel dinleme" gibi farklı etkisiz dinleme türleri bulunur.

Görünüşte Dinleme:

Bireyin, karşısındakini dinliyormuş gibi yapmasıdır. Karşısındaki konuşurken kendi iç dünyasına yoğunlaşmak veya başka bir iş ile uğraşmak görünüşte dinlemeye en sık sebep olan durumlardır. Görünüşte dinleme, yakından



Güzel konuşmak için tek bir yol vardır, dinlemeyi öğrenmek.

Christopher Morley
(Kıristıfır Morley)



tanınan kişilere karşı daha çok kullanılır. Çünkü kişi, karşısındakinin ne söyleyeceğini zaten bildiğini düşünüp dinlemek için yeterli gayreti göstermeyebilir. Benzer şekilde vakti olmadığı hâlde muhatabını incitmekten korktuğu için dinliyormuş gibi görünebilir. Ancak o anda vakit

ayırma imkânı yoksa kişi, bunu açıkça belirtmeli ve daha sonra dinleyebileceğini söylemelidir. Çünkü görünüşte dinlemek, sonra dinlemekten daha kırıcıdır. Kişi, dinliyormuş gibi görünmek için genelde “Seni dinliyorum, hıhı, hadi ya, gerçekten mi...” gibi ifadeler ve baş ile onaylama gibi beden hareketleri kullanır. Buna rağmen gerçekten dinlemediğinin anlaşılma ihtimali yüksektir. Çünkü görünüşte dinleyen biri ya göz teması kuramaz ya da dalıp gider, konuşmayla alakasız tepkiler verir, zamansız onaylama ifadeleri kullanır. Kendisine aktarılmak istenen iletiyi anlayamaz ya da yanlış anlar. Dinlenilmediğini fark eden konuşmacı ise konuşma isteğini kaybedecek veya yüzeysel konuşup geçecektir.

Benmerkezci Dinleme:

Benmerkezci dinlemede birey, muhatabını dinlemek yerine konuşmanın odağını kendi istediği yöne çevirir. Bunu yapabilmek için dinleyici, yönlendirici yanıtlar verir.



ÖRNEK

- Aziz** : Matematikten zayıf aldım, ne yapacağımı bilmiyorum.
Burak : Seni anlıyorum, ben de çok zorlanmıştım. Ama fizik dersinin yanında matematik hiçbir şey değil. Fizikten geçemezsem büyük sıkıntı.

Benmerkezci dinleyiciler, örnekteki gibi muhataplarının sözlerine ilgi göstermek yerine kendi düşünce ve ihtiyaçlarına odaklanır ve bu nedenle de muhataplarının duygu ve düşüncelerini anlama fırsatını kaçıırırlar. Ayrıca karşısındakinden bir şeyler öğrenme imkânı da bulamazlar. Sonuç olarak benmerkezci dinleme sadece ihmal edilen konuşmacı açısından değil, dinleyici açısından da zararlıdır.

Seçerek Dinleme:

Seçerek dinlemede birey, konuşmanın sadece belli bölümlerine odaklanarak dinler. Konuşmada dikkatini çeken bir ifade belirene kadar görünüşte dinleyen birey, sonrasında dikkatini çeken bölüme odaklanır. Bunun nedeni, konuşmanın ilgisini çekmemesi olabileceği gibi kendisini rahatsız eden bir konunun konuşulması da olabilir. Bir insanın, arkadaşı kendisini eleştirirken görünüşte dinlemesi ama arkadaşı onu övmeye başladığında dikkat kesilmesi buna örnek verilebilir. Herkesin sıkıcı veya rahatsız edici bulduğu konular olabilir. Buna rağmen bu konuları seçerek dinlemek, çok değerli bilgilerden mahrum kalmaya neden olabilir.



Görsel 2.18: Savunmacı Dinleme

Savunmacı Dinleme:

Bireyin her duyduğunu kendisine yöneltilmiş bir saldırı gibi algıladığı, bu nedenle savunmaya geçtiği dinleme türüdür. Konuşmacının niyeti kötü olmasa bile birey duyduklarını olumsuz yorumlar ve kendisini eleştiriliyormuş gibi hisseder. Bu nedenle kendini savunma ihtiyacı duyar. Savunmacı dinlemenin kökeninde olumsuz düşünme alışkanlığı olabileceği gibi, bireyin kendini eksik gördüğü bir konuda konuşulması da olabilir. Örneğin; bazı derslerde başarısız olan bir öğrenci, “Okul nasıl gidiyor?” sorusunu, kendisiyle dalga geçiliyormuş gibi algılayabilir ve karşısındakine hak etmediği bir tepki verebilir. Savunmacı dinleme de diğer işlevsiz dinleme türlerinde olduğu gibi gerekli bilgilere ulaşılmasını engelleyebilir. Ayrıca savunmacı dinlemeyi alışkanlık edinen bir kişi, diğerlerinin kendisine karşı dürüst davranmasını zorlaştırabilir.



Görsel 2.17: Görünüşte Dinleme

Tuzak Kurucu Dinleme:

Birey, açık bulmak amacıyla karşısındakini dikkatle dinler ve konuşmacıyı zora sokabilecek bilgiler yakalamaya çalışır. Dolayısıyla bu dinleme türünde amaç muhatabı anlamak değil, ona zarar vermektir. Bu da kişinin dinlediği her şeye taraflı yaklaşmasına ve konuşmayı, muhatabını zora sokacak şekilde başka yönler çekmesine neden olur. Tuzak kurucu dinleme alışkanlığı olanlar, doğal olarak savunmacı dinlemeye de yatkındır. İnsanlar, her fırsatı kendilerine saldırmak için kullanan böyle kişilerle iletişim kurmayı tercih etmezler.



Görsel 2.19: Tuzak Kurucu Dinleme

Yüzeysel Dinleme:

Yüzeysel dinlemede konuşmanın sadece bilgi boyutuyla ilgilenilir ve duygu boyutu göz ardı edilir. Yüzeysel dinleyen birey, iletilerin arkasındaki duyguları fark edemez.

**ÖRNEK**

Ayşe : Ali Bey, önümüzdeki hafta pazartesi doktor randevum var. Sizden izin almak istiyorum.
Ali : Tamam. İzin yönetmeliğini biliyorsunuz. Muayene kâğıdını getirmeyi unutmayın.

Ayşe istediği izni almasına rağmen, bu konuşmadan rahatsızlık duyabilir. Çünkü amiri ona geçmiş olsun dileğinde bulunmamış veya rahatsızlığını sormamıştır. Amiri, konuşmanın duygu boyutunu görmezden gelerek sadece bilgi boyutuyla ilgilenmiştir. Bu durumda Ayşe, kendisine bir insan olarak değer verilmediğini düşünebilir.

2.4. ETKİN DİNLEME**HAZIRLIK ÇALIŞMALARI**

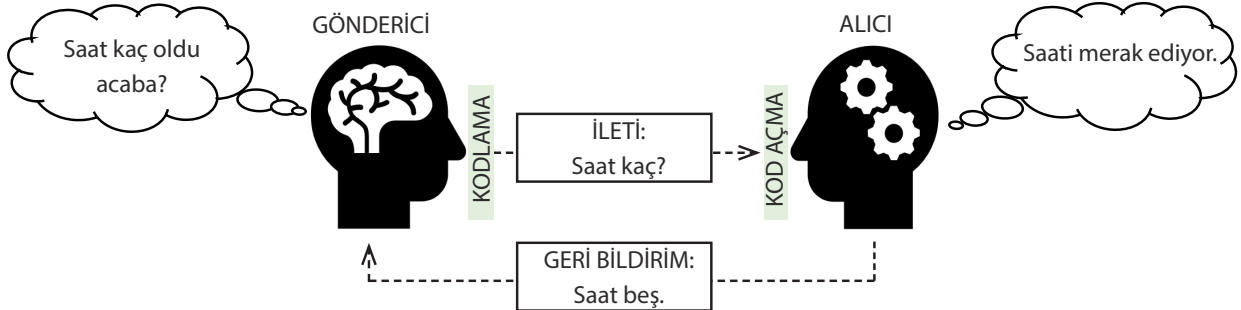
Aşağıdaki durumu ve verilen yanıtları okuyunuz. Bu durum gerçek olsaydı, aldığınız yanıtlar size nasıl hissettirdi? Size hangi yanıtın verilmesini tercih ederdiniz? Gerekçelerinizi tartışınız.

Siz : Proje ödevimi öğretmen beğenmedi. Birçok yerini baştan hazırlamamı istedi. O kadar da uğraşmıştım.

Arkadaş 1 : Bence sevinmelisin, bana hepsini baştan yaptırıyor.

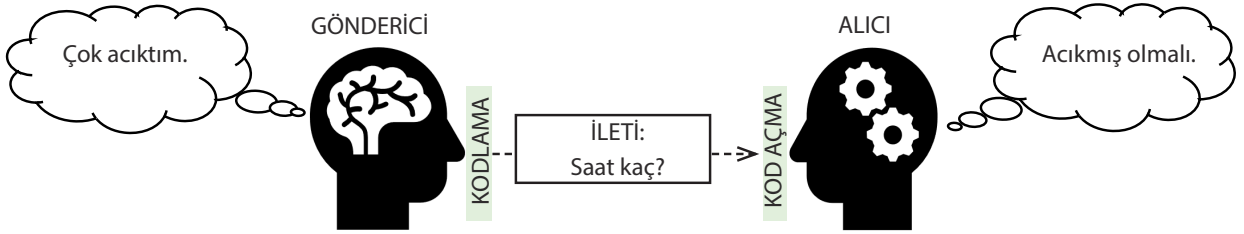
Arkadaş 2 : Amaaan, dert ettiğin şeye bak! Bir günde halledersin sen.

Arkadaş 3 : Emeklerinin boşa gitmesi seni üzmüş olmalı.



Şekil 2.1: Temel İletişim Süreci

İletişim süreci her zaman Şekil 2.1’de görüldüğü kadar basit ve verimli gerçekleşmez. İnsanlar bazen diğerlerinin yargılamalarından veya olumsuz tepki vermelerinden çekinirler. Ayrıca bazı kültürel referans çerçeveleri de bireyin kendini ifade etmesini zorlaştırabilir. Kültürümüzdeki “Erkekler ağlamaz.” düşüncesi buna örnek verilebilir. Bazen de endişe veya korku gibi yoğun duygular, gerçek sorunu perdeleyebilir. Kimi zaman ise insanlar, kendilerini neyin rahatsız ettiğini bile fark edemeyebilirler. Bu gibi nedenlerle insanlar; duygu, düşünce ve ihtiyaçlarını açıkça dile getirmekte zorlanabilir ve iletilerini “örtülü” bir biçimde gönderebilirler (Şekil 2.2).



Şekil 2.2: Örtük İletişim

Örneğin; “Saat kaç?” diye soran bir çocuk, acıktığı için yemek saatine ne kadar kaldığını merak ediyor olabilir. Söylenenden farklı anlamlar barındıran böyle iletilere **örtük ileti** denir.

İnsanlar kimi zaman da sorunlarını çeşitli tepkilerle belli etmeye çalışabilirler. Yani örtük iletileri sözsüz de olabilir. Örneğin iletişimden kaçınmak, somurtmak, alıngan davranmak, sık sık hayale dalmak, moralsiz görünmek, alaycı tepkiler vermek, ters tepkiler vermek, normalden daha yavaş veya hızlı yürümek gibi davranışların hepsi birer örtük iletidir. Örtük iletiler, sıklıkla gerçek sorunla doğrudan ilgili görünmezler, daha çok misafirin kapıyı çalması gibidirler. Arkasında kimin olduğunu anlamak için kapıyı açmak gerekir. Örneğin “Bıktım bu iş yerinden!” diyen biri, büyük ihtimalle gerçekten iş değiştirmeyi istemiyordu. Sadece ortada çözülmesini istediği bir sorun vardır. Bu yüzden bir sorun olduğunu fark etmek yetmez, göndericinin gerçek sorununu ifade etmesini sağlamak gerekir. Alıcı, işaretleri görmezden gelirse evde olduğu hâlde kapıyı açmayan ev sahibi gibi olur.

2.4.1. Kabul

Misafir geldiğinde kapıyı açmak da yeterli değildir, misafiri içeri buyur etmek gerekir. Aynı şekilde iletişimde de bu örtük iletileri fark etmek yetmez, göndericinin kendini ifade edebileceği bir ortam oluşturmak gerekir. Bunun en etkili yolu ise göndericiyi **olduğu gibi kabul** etmektir.

Olduğu gibi kabul, daha önce de belirtildiği gibi gönderici ile aynı duygu ve düşünceleri paylaşmak değildir. Kabul, göndericinin duygu ve düşüncelerinin ona ait olduğunu bilmek ile başlar. Tüm bunların onun için bir anlam ifade ettiğini anlamak gerekir. Alıcının, yani sizin duygu ve düşüncelerinizle aynı olmak zorunda olmadığını bilmektir. Sizi rahatsız etse bile bu şekilde hissetmenin ve düşünmenin gönderici için bir ihtiyaç olduğunu anlamaktır. Bu başarılı olduğunda gönderici, iletişimi sürdürmek ve zihnindekileri aktarmak için cesaret bulur. Çünkü kabul edilmek, insana:

- “Seni dinlemek için istekliyim ve buradayım.”
- “Duygu ve düşüncelerini paylaşmak kötü bir şey değil.”
- “Kendini ifade ettiğin için kötü hissetmene gerek yok.” gibi olumlu mesajlar verir.

Hoşa giden bir duyguyu veya düşüncüyü olduğu gibi kabul etmek kolaydır. Ancak insanlar, kendilerini rahatsız eden bir söz veya davranışla karşılaştıklarında, karşılarındakini olduğu gibi kabul etmekte zorlanırlar. İnsanlar duygularla nasıl baş etmeleri gerektiğini bilemediklerinden genelde duygulardan, özellikle de “olumsuz buldukları”



Görsel 2.20: Kabul

duygulardan korkarlar. Bu yüzden iletişim sürecinde duygular çoğunlukla istenmez. İnsanlar duygusal bir tepki ile karşılaştıklarında bunu görmezden gelmeye, bastırmaya veya değiştirmeye çalışırlar. Örneğin, istediği alınmadığı için kendini yere atıp ağlayan bir çocuk herkesi rahatsız eder. Çocuğun bu davranışı elbette doğru bir davranış değildir. Ancak duyguların kötü olduğu düşüncesi de yanlıştır. Asıl kötü olan duyguları yok saymaktır. Çünkü insan, duygusal bir varlıktır ve duygular yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır. Bu yüzden duygular, korkulması gereken tehlikeli şeyler değildir. Aksine duygular, karşıdakinin gerçek sorununu anlamayı sağlayacak önemli ipuçlarıdır. Duyguları engellemek, karşı tarafı anlamayı da engeller. Bu bakımdan duyguların anlaşılması, “engellenmişlik hissi”ni azaltacağından duyguların da yatışmasını sağlar.

Duygular Geçici Olabilir: Annesine “Seni sevmiyorum!” diyen bir çocuğun sadece birkaç dakika sonra “Canım annem!” diyerek annesine sarılması şaşılacak bir şey değildir. Bu durum yetişkinler için de geçerlidir. İnsanlar, kendilerini rahatsız eden bir durum olduğunda, özellikle de engellendiklerinde duygusal tepkiler verirler. Bu tepkiler, görmezden gelinir veya bastırılmaya çalışılırsa şiddetlenir. Aksine duyguların anlaşılması, “engellenmişlik hissi”ni azaltacağından duyguların da yatışmasını sağlar.

Duygular Örtük Anlamlar Taşıyabilir: Daha önce de ifade edildiği gibi insanlar bazen gerçek sorunu dile getirmeye çekinebilirler. Bazen de gerçek sorunun farkında olmayabilirler. Böyle durumlarda gerçek soruna işaret eden örtük iletiler yollayabilirler. Sergilenen duygusal tepkiler de bu kapsamda değerlendirilmelidir. Etkin dinleme, ortaya konan duygusal tepkilerin altında yatan nedenlerin anlaşılmasını sağlar.

Çatışmalar Duygulardan Beslenir: İletişim sırasında çatışma ortaya çıktığında, duyguların seviyesi de yükselir. Öfke gibi yoğun duygular sağlıklı düşünmeyi engelleyeceğinden, insanlar sorunları çözmeye odaklanamaz. Kimi zaman da insanlar kızgın veya üzgün olduğunun bilinmesini isterler, bu nedenle duygularını olduğundan daha şiddetli dile getirebilirler. Şiddetli duygusal tepkilerin diğer bir nedeni de istediğini elde etme arzusudur. İnsanlar, yeterince sinirli görünür ve bağırılırlarsa isteklerini kabul ettirebileceklerini düşünürler. Bu durum, istediği alınmadığı için markette öfke nöbetine giren çocuğun durumuyla aynıdır. Ne sebeple ortaya çıkmış olursa olsun, duygularının anlaşılması insanı rahatlatır ve tepkilerinin şiddetini hafifletir.



Görsel 2.21: Duygular geçicidir.

OKUMA METNİ

Aşağıda bir anne ve sekiz yaşındaki oğlu arasında geçen gerçek bir diyaloga yer verilmiştir. Çocuk, beş yaşından beri giderek artan bir biçimde uyku sorunu yaşamaktadır. Anne önce iletişim engellerini kullanmakta, sonrasında etkin dinlemeye geçmekte ve dikkat çekici bir sonuca ulaşmaktadır.

Anne : Geç oldu, ışığı kapat ve uyu.

Çocuk : Uyumayacağım.

Anne : Uyumak zorundasın, geç oldu. Yoksa yarın yorgun olursun.

Çocuk : Uyumayacağım!

Anne : (Sert bir biçimde) Hemen ışığı kapat!

(Anne çok sinirlenir, sakinleşmek için odadan çıkar ve sonra çocuğun yanına geri döner.)

Anne : Geç oldu ama, yine de biraz yanında oturayım. (Kitabı çocuğun elinden alır, ışığı kapatır ve yatağın kenarına oturur.)

Çocuk : Kitabı ver! Işığı aç! Buradan git! Seni istemiyorum. Uyumayacağım! Senden nefret ediyorum!

Anne : Çok sinirlisin. (Etkin dinlemeye geçer.)

Çocuk : Evet, okuldan nefret ediyorum ve bir daha okula gitmeyeceğim.



Görsel 2.22: Anne-Çocuk İletişimi

Anne : (Oğlunun okulu sevdiğini bilir.) Okuldan sıkılmışsın.

Çocuk : Okul berbat. Okulda iyi değilim. Hiçbir şey bilmiyorum. İkinci sınıfta olmalıydım. (Şu an üçüncü sınıftadır.) Matematikten anlamıyorum. (Matematikte çok iyidir.) Öğretmen lisede olduğumuzu sanıyor olmalı.

Anne : Matematik sana zor geliyor.

Çocuk : Hayır, kolay. Sadece yapamıyordum gibi hissediyorum.

Anne : Hımm. (Edilgin dinleme.)

Çocuk : Basketbolu seviyorum. Okula gitmektense basketbol oynamayı tercih ederim.

Anne : Basketbolu çok seviyorsun.

Çocuk : Üniversiteye gitmek zorunda mıyım? (Ağabeyi üniversiteye gideceği için bu konu evde çok konuşulmaktadır.)

Anne : Hayır.

Çocuk : Okula daha ne kadar gitmem gerekiyor?

Anne : Liseyi bitirene kadar.

Çocuk : O zaman üniversiteye gitmek zorunda değilim, değil mi?

Anne : Hayır, değilsin.

Çocuk : İyi, o zaman basketbol oynayacağım.

Anne : Basketbol çok eğlenceli.

Çocuk : Evet. (Tamamen sakinleşmiştir.) O zaman iyi geceler.

Anne : İyi geceler.

Çocuk : Benimle biraz daha kalabilir misin?

Anne : Tamam.

Çocuk : (Biraz önce iteklediği yatak örtüsünü annesinin dizlerine örter, okşar.) Rahat mısın?

Anne : Evet, teşekkür ederim.

Çocuk : Bir şey değil. (Çocuk, hırıltılı seslerle burnunu ve boğazını temizlemeye çalışır.)

Anne : Burnun çok rahatsız ediyor mu?

Çocuk : Evet, sanırım ilaca ihtiyacım var.

Anne : Bunun işe yarayacağını düşünüyor musun?

Çocuk : Hayır. (Horultulu nefes almaya devam eder.)

Anne : Burnun seni çok rahatsız ediyor.

Çocuk : Evet. (Horultulu ve kederli bir şekilde iç çeker.) Keşke uyurken burundan nefes almak zorunda olmasaydık.

Anne : (Çok şaşırır, bu fikrin nereden çıktığını merak etse de kendini tutar.) Uyurken burnundan nefes alman gerektiğini mi düşünüyorsun?

Çocuk : Düşünmüyorum, biliyorum.

Anne : Bunun doğru olduğunu düşünüyorsun.

Çocuk : Biliyorum. Uzun zaman önce arkadaşım söylemişti. Uyurken ağzından nefes alamazmıydın.

Anne : Almamalısın mı demek istiyorsun?

Çocuk : Alamazsın anne (horultu), değil mi? Yani, uyurken burnunda nefes almak zorundasın, öyle değil mi? (Arkadaşı hakkında uzun bir açıklama yapar ve "Bana yalan söylemez." der.)

Anne : (Arkadaşının yardımcı olmaya çalıştığını ama çocukların bazen yanlış bilgiler edinebileceğini, herkesin uyurken ağızdan nefes aldığını söyler.)

Çocuk : (Çok rahatlar.) O zaman iyi geceler.

Anne : İyi geceler.

Çocuk : (Aniden nefesi tıkanır.)

Anne : Hâlâ korkuyorsun.

Çocuk : Evet. Anne ağzımdan nefes alırken uyursam ne olur? Burnum da tıkalı, ya uyurken ağzım kapanırsa?

Anne : (Çocuğunun yıllardır boğulmaktan korktuğu için uyumak istemediğini anlar.) Boğulmaktan korkuyorsun.

Çocuk : Evet, nefes almak zorundayız. (Ölürüm diyemez.)

Anne : Bu mümkün değil. Ağzın kapanmaz, kendiliğinden açılır. Tıpkı kalbin atması veya göz kırpmak gibi.

Çocuk : Emin misin?

Anne : Evet, eminim.

Çocuk : Tamam, iyi geceler.

Anne : İyi geceler tatlım. (Oğlunu öper, çocuk birkaç dakika içinde uykuya dalar.)



SIRA SİZDE 2.5



Görsel 2.23: Duygular

- Aşağıda verilen durumlarda, göndericilerin hissettikleri duyguları bulmaya çalışınız. Duyguları tanımlamakta zorlanırsanız sayfa 169'daki "EK 1: Duygu Kümeleri"nden faydalanabilirsiniz.
 - "Yanlış cevap verdiğim için bütün sınıf bana güldü."
 - Duygu:
 - "İstediğim bölümü kazandım!"
 - Duygu:
 - "En sevdiğim arkadaşım başka bir şehre taşıyor."
 - Duygu:
 - "Sunduğum proje kabul edilmedi."
 - Duygu:
 - (Sert bir biçimde, bağırarak) "Yetkili kimse yok mu burada?"
 - Duygu:

2.4.2. İletişim Engelleri

İnsanlar, kabul etmek yerine rahatsız oldukları duygu ve düşünceleri görmezden gelmeyi tercih edebilirler, tıpkı evde olduğu hâlde misafire kapıyı açmayan ev sahibi gibi. İnsanlar çoğu zaman da beğenmedikleri duygu, düşünce ve davranışları değiştirme eğilimi gösterirler. Bu yüzden tarafların birbirini gerçekten anladığı “engelsiz bir iletişim”, düşünüldüğünden çok daha ender gerçekleşen bir durumdur. İletişimi engelleyen bu davranışlar, iletişim engelleri olarak adlandırılır ve kişiye:

- “Seni dinlemek istemiyorum.”
- “Duygu ve düşüncelerin yanlış.”
- “Yeterince akıllı değilsin.”
- “Seni olduğun gibi kabul etmiyorum.”
- “Seni kabul etmem için değişmen gerek.” gibi olumsuz mesajlar verir.



Görsel 2.24: İletişim Engelleri

1. Emir Vermek, Yönlendirmek

Derdini anlatmak için gelen birine emir vermek, o kişide korku veya direnç yaratabilir. Kişide misilleme veya söylenenin tam tersini yapma isteği uyandırabilir. Birey, kendini önemsiz hisseder.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Elbette yürüteceksin, kalk dersinin başına geç.



Görsel 2.25: Emir Vermek

2. Uyarmak, Tehdit Etmek

Uyarı ve tehdit karşısında birey boyun eğebileceği gibi, tehdidin gerçek olup olmadığını da sınamak isteyebilir. Ayrıca bireyde dargınlık, kızgınlık ve isyan gibi duygular uyandırabilir. Uyarıya maruz kalan birey kendisine saygı duyulmadığını düşünür.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Keyfin bilir, sonuçlarına katlanırsın.

3. Ahlak Dersi Vermek, Rica Etmek

Ahlak dersi verilen birey kendini baskı altında hissedeceğinden savunmaya geçebilir veya bahaneler üretebilir. Ayrıca bireyin kendini sorumsuz hissetmesine neden olacağından suçluluk duygusuna veya kendi değerlerine güvenilmediğini düşünmesine yol açabilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Yavrum, biz nasıl senin için çalışıyorsak sen de üzerine düşeni yapmalısın.

4. Öğüt Vermek, Çözüm/Öneri Getirmek

Öğüt vermek veya çözüm sunmak, bireye kendi sorunlarını çözmekten aciz olduğu mesajı verir. Kendisine öğüt verilen kişi, zekâsının ve kapasitenin hafife alındığını düşünebilir. Kendisine sürekli hazır çözümler sunulan birey, başkalarının çözümlerine bağımlı hâle gelebilir. Çözüm işe yaramadığında sorumluluğu öneri sahibine yıkmaya çalışabilir. Bazı bireylerde ise dirence neden olur ve önerilen davranışın tam tersini yapma isteği uyandırabilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Staj yerinde boş kaldığın vakitleri değerlendirirsin.

5. Nutuk Çekmek, Mantıklı Kanıtlar Sunmak

Bu tür tepkiler, bireyde karşı koyma veya bıkkınlık hissi uyandırabilir. Kendisine nutuk çekilen birey, iletişimi sürdürmek istemeyebilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Bizim zamanımızda daha da zordu, biz başardık sen de başarısın.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : İyi bir gelecek istiyorsan, yorulsan da yürütmek zorundasın.



Görsel 2.26: Nutuk Çekmek

6. Yargılamak, Eleştirmek, Suçlamak

Birey eleştirilerin haklı olduğunu düşünürse benlik saygısı zedelenir, kendini aptal veya yetersiz hissedebilir. Eleştirilerin haksız olduğunu düşünürse misilleme yapma ihtiyacı duyabilir veya iletişimi sürdürme isteğini kaybedebilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Aynı durumda olan binlerce öğrenci var, tembellik ediyorsun.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Zamanını hep boşa harcıyorsun, sonra da şikâyet ediyorsun.

7. Övmek, Hak Vermek, Aynı Fikirde Olmak

Bireyde beklentinin yüksek olduğu izlenimi uyandırabilir, bu nedenle kaygıya yol açabilir. Sadece kişiyi geçiştirmek için söylenmiş, samimiyetten uzak bir söz olarak da algılanabilir. O zaman bireyin ters tepki vermesine neden olabilir. Övgüye alıştıran bireyler ise övülmediklerinde eleştiriliyormuş gibi hissedebilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : İşin gerçekten zor, ama sen çok zeki bir çocuksun, bunun da üstesinden gelirsın.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Ama olmaz ki, bu kadar üzerinize gelmemeleri lazım.

8. İsim Takmak, Alay Etmek

Kendisiyle alay edilen kişi, ciddiye alınmadığını veya sevilmediğini düşünebilir. Bireyin özsaygısına zarar verebilir. Bireyi karşılık vermeye itebilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Haklısın, sendeki yoğunluk doktorlarda bile yok.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Bizim mızımız yine başladı.



Görsel 2.27: Alay Etmek

9. Yorumlamak, Analiz Etmek, Tanı Koymak

Bu tepkiyi verenler psikanalist edasıyla karşılındakini analiz etmeye çalışırlar. Çoğunlukla yapılan yorum yanlıştır ve bireyin haksızlığa uğradığını düşünmesine, öfkelenmesine ve iletişimi kesmesine neden olur. Yapılan yorum bazen doğru olabilir ancak bu sefer de birey kendini köşeye sıkıştırılmış hissedecektir. Ayrıca bireyde kendisine inanılmadığı kanısı oluşabilir. Yanlış anlaşılmaktan korkan birey iletişimi sürdürmek istemeyebilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Yarın okula gitmek istemiyorsan doğrudan söyleyebilirsin.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Birileri canını sıkmış anlaşılan.

10. Rahatlatmak, Desteklemek, Avutmak

Avutulan birey, sorununun önemsenmediğini düşünür. Ayrıca bireye “böyle hissetmen yanlış” mesajı iletebilir. Bu nedenle bireyde anlaşılmadığı düşüncesi veya öfke uyandırabilir.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Bugünler de geçecek yavrum, üzülme.

Çocuk : Söylemesi kolay tabii!



Görsel 2.28: Avutmak

11. Araştırmak, Sorgulamak

Bir şey anlatmaya çalışan birini sorularla bölmek iletişimi sekteye uğratır. Birey, karşındakinin kendi derdiyle ilgilenmek yerine merakını gidermeye çalıştığını düşünebilir. Bireyde sorguya çekiliyormuş hissi oluşabilir. Bu durumda birey, kaygı duyabilir ve kaçamak cevaplar verebilir. Kendisini dinleyen kişinin başka şeylerden endişelendiğini düşünebilir, onun endişelerini gidermeye çalışırken kendi sorununu gözden kaçırabilir. Bu da asıl anlatılmak istenenin anlaşılmasını engeller.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Ne zamandan beri böyle hissediyorsun?

12. Oyalamak, Konuyu Değiştirmek, Şakaya Vurmak

Bu tepki bireye, duygu ve düşüncelerinin saçma veya önemsiz olduğu mesajını iletir. Birey önemsenmediğini, kendisine saygı duyulmadığını düşünür.

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Onu bırak da bak sana ne aldım, bakalım beğenecek misin?

Çocuk : Çok yoruldum; staj, okul ve sınava hazırlığı bir arada yürütemiyorum.

Anne/Baba : Bir arada yürütemiyorsan, koştur o zaman.



SIRA SİZDE 2.6

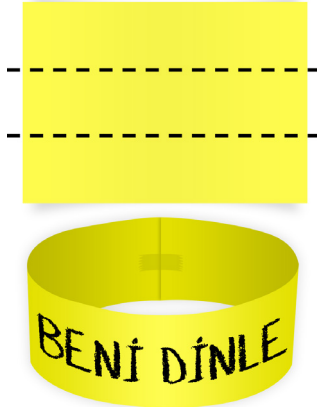
ENGELLİ İLETİŞİM

A3 ebadında iki adet karton üç eşit parçaya ayrılır*. Elde edilen her bir şeridin iki ucu birleştirilerek altı adet kafa bandı elde edilir (Şekil 2.3). Her bir bandın üzerine aşağıdaki ifadelerden biri büyük harflerle yazılır:

BENİ DİNLE
BENİ YOK SAY
BENİ ELEŞTİR
BENİ SORGULA
BANA AKIL VER
KONUYYU DEĞİŞTİR



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18950>



Şekil 2.3: Karton Kafa Bandı

Gönüllü altı öğrenci** sınıfın görebileceği bir yere alınır. Her bir öğrencinin kafasına hazırlanan kafa bantları takılır. Hiçbir öğrencinin kendi kafasında ne yazdığını görmemesi önemlidir. Öğrencilerin sırayla sevdikleri bir filmi veya hikâyeyi sınıfa anlatmaları istenir. Dinleyici konumundaki öğrencilerden kafa bantlarında yazan talimata uygun tepki vermesi istenir. Tüm öğrenciler konuştuktan sonra her öğrenciden hissettiklerini anlatmaları istenir.

(*) Karton temin edilemezse boş kâğıtlar kullanılabilir. Öğretmen konuşacak öğrenci başlamadan hemen önce talimatın yazılı olduğu kâğıdı sınıfa gösterir. Konuşan öğrencinin bu kâğıdı görmemesi önemlidir.

(**) Fazla kalabalık olmayan sınıflarda altışarlı grup etkinliği olarak da uygulanabilir.

Pek çok insan iletişim engellerini ilk öğrendiğinde “abartılı” bulur. Aslında burada iletişim engeli olarak sayılan tepkiler, normal zamanlarda iletişimi engellemezler. Örneğin, bir yere yetişilmesi gerekiyorsa “Hadi acele et, geç kaldık!” sözü emir gibi anlaşılmaz. Sorunsuz zamanlarda insanların birbirine tavsiyede bulunması, soru sorması, değerlendirme yapması, şakalaşması hatta talimat vermesi kolay kolay sorun oluşturmaz. Ancak her şey yolunda giderken söylenen bir söz, taraflardan birini rahatsız edebilir. Diğer taraf bu durumu fark eder etmez iletişim engellerini terk etmeli ve etkin dinlemeye geçmelidir. Göndericinin bir sorunu varken, yani dinlenilmesi gerekirken konuşmak, onun hatalarını söylemek, ona öneride bulunmak vb. tüm müdahaleler söylenenlerin hepsi doğru bile olsa iletişim engeli olarak algılanır. Çünkü insanlar genelde yanlış olduğuna inandıkları duygu, düşünce ve davranışları “değiştirmek” isterler.

Özetle; sorunlu zamanlarda tüm iletişim engelleri, göndericiye farklı düşünmesi, hissetmesi ve davranması gerektirdiği mesajını iletir. Bu mesajlar bireyde yargılandığı, aşağılandığı, tehdit edildiği, zorla değiştirilmeye çalışıldığı izlenimlerini oluşturur. Değişime zorlandığı için kendini anlaşılmamış hissedenden birey, değişime karşı direnç geliştirir. Böylece iletişim engelleri, hedeflenenin tam tersi bir etki yapar. Kabul edilmeyen bir duygu, düşünce ve davranışın yerleşme ihtimali, değişime ihtimalinden çok daha yüksek hâle gelir. Bu nedenle beğenilse de beğenilmese de iletişim kurmaya çalışılan kişi, “olduğu gibi” anlaşılmaya çalışılmalı ve anlaşıldığı ona “etkin” bir biçimde gösterilmelidir.

2.4.3. Kapı Aralayıcılar

Bir insan, bir başkasına misafir olmak için önce davet edilmeyi bekler. Ancak bu davetin içten olması da gerekir. Misafir kapıya geldiğinde, kilitli değilse bile kapıyı ev sahibinin açmasını, kendisini içeri buyur etmesini ister. Misafir ancak ondan sonra eve girer ve misafir olur.

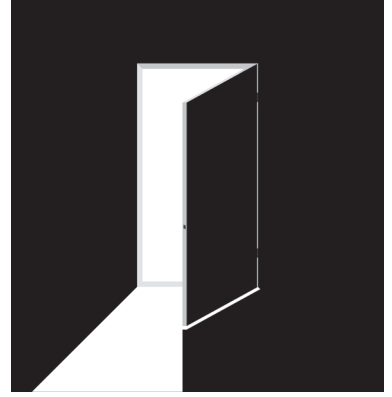
Aynı misafirlik örneğinde olduğu gibi, göndericideki örtük iletileri fark eder etmez (bunlar onaylanmayan davranışlar olsa bile) onu iletişime davet etmek gerekir. Yani, göndericinin sıkıntıda olduğu fark edilmişse önce kapı aralanmalı ve gönderici iletişime davet edilmelidir. Çünkü insanlar, karşısındakinin kendilerini dinlemeye istekli olduğundan emin olmak ister. Bunun için vücut dili ile çeşitli işaretler verilebilir. Örneğin:

- Yönünü göndericiye çevirmek,

- Göndericiye doğru eğilmek,
- Göz teması kurmak, gibi.

Bazen göndericinin iletişimi sürdürmesi için bu işaretler yeterli olmayabilir. Bu durumda kapıyı ardına kadar açmak ve göndericiyi iletişime teşvik etmek için aşağıdaki gibi ifadeler işe yarayabilir:

- “Konuşmak ister misin?”
- “Devam et, dinliyorum.”
- “Her şeyi anlat lütfen.”
- “Seni dinlemek isterim.”
- “Yapabileceğim bir şey var mı?”
- “Zamanın varsa ben de müsaitim, konuşabiliriz.”



Görsel 2.29: Kapı Aralayıcılar

Alıcının kullanacağı kapı aralayıcı ifadeler, ister sözlü olsun ister sözsüz, kesinlikle kendisine ait bir duygu veya düşünce yansıtmamalıdır. Gönderici, karşısında kendisini yargılamadan dinleyecek birinin olduğunu ancak böyle bilebilir. Aksi takdirde bu, kapı aralayıcı bir ifade olmaktan çok bir iletişim engeli olur.

2.4.4. Edilgin Dinleme

Alıcının sessiz kalması ve göndericinin sözünü kesmeden dinlemesi göndericinin konuşmaya devam etmesi için uygun bir ortam oluşturur. Ancak uzun süre sessiz kalınması, göndericide dinlenilmediği izlenimi uyandırabilir. Gönderici, belirli aralıklarla dinlenildiğine dair bazı işaretler almak ister. Bunun için “göz temasının sürdürülmesi, baş ile onaylama” gibi sözsüz işaretler verilebilir. Ayrıca alıcı, aşağıdaki gibi sözlü ifadelerle dinlemeye devam ettiğini gösterebilir:

- Öyle mi?
- Ciddi misin?
- Yaa!
- Hımm.
- İlginç.
- Anlıyorum.
- Doğru.
- Evet.
- Hadi ya!

Alıcıya ait duygu ve düşünceler, edilgin dinleme sırasında da iletişim sürecinin dışında kalmaya devam etmelidir.

2.4.5. Etkin Dinleme

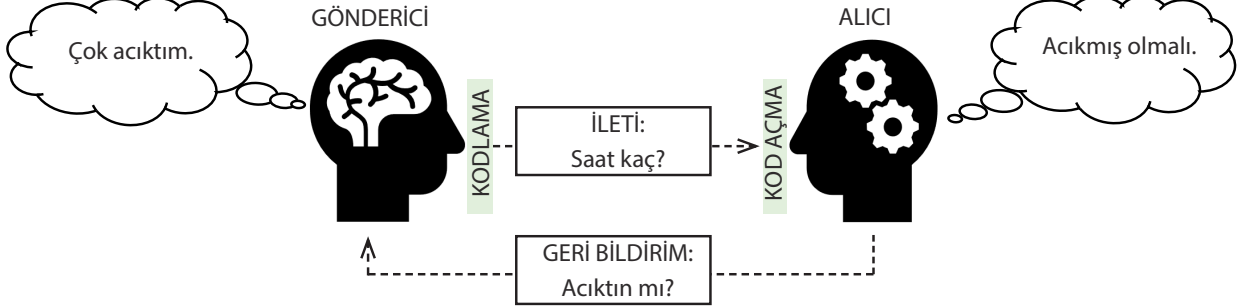
Kapı aralayıcılar ve edilgin dinleme, alıcının karşındakini anlamaya “istekli” olduğunu gösterir. Ancak gönderici gerçekten anlaşıldığına ikna edemez. Alıcı da göndericiyi doğru anladığından emin olamaz. Bunu sağlamak için göndericiye geri bildirim vermek, yani söylediklerinden ne anlaşıldığını geri “yansıtmak” gerekir (Şekil 2.4).

Gönderici zihnindekileri kodlayarak alıcıya iletir. Bu ileti “Silgini alabilir miyim?” gibi açık, net bir ileti olabileceği gibi “örtük” bir ileti de olabilir. Alıcı bu iletinin şifresini çözer (kod açma) ve zihninde bir izlenim oluşur. Yansıtmak, alıcının edindiği izlenimi göndericiye aktarmasından ibarettir. Yani alıcı, karşıdaki kişinin söylediklerini kendi söz-cükleriyle yeniden ifade etmeye çalışır.

Örnek:

- Oğlumla yaşadığım sorunlar zihnimi çok meşgul ediyor. Saçma sapan işler yapıyor.
- Oğlun için endişeleniyor gibisin.
- Satın alma bölümünden bir şey isterken neden bu uzun formu doldurmak zorundayım?
- Bunun zaman kaybı olduğunu düşünüyorsun.

Geri bildirimi alan gönderici ya bunu onaylayacak ya da düzelterektir. Geri bildirim doğruysa, gönderici kendini anlaşılmış hisseder. Alıcı ise göndericiyi doğru anladığından emin olur. Geri bildirim yanlış olduğunda ise gönderici



Şekil 2.4: Etkin Dinleme

bunu düzeltme fırsatı bulur. Bu sayede iletişim sırasında yanlış anlaşılma olasılığı en aza indirilmiş olur. Söyledikleri anlaşılan gönderici, konuşmaya devam eder. Bu da örtük iletinin altında yatan gerçek nedenin ortaya çıkmasını sağlar. Böylece geri bildirim, göndericinin “referans çerçevesi”nin anlaşılmasını sağlar.

Göndericinin iletisi üç mesaj taşıyabilir: duygular, düşünceler ve olaylar/durumlar. Bu nedenle bir geri bildirim de bu üç mesajı geri yansıtabilir.

Örnek:

“Buluşmaya gelmediği gibi önceden haber de vermedi. İki saat onu bekledim.”

Bu cümle üç mesaj taşır:

- **Durum** : Arkadaşının gelmeyeceğini haber vermemesi, bekletilmek.
- **Düşünce** : Gelinmeyecekse önceden haber verilmeli.
- **Duygu** : Kızgınlık, öfke.

Bu cümleye yapılacak geri bildirimler de üç mesajı yansıtabilir:

- Çok sinirlenmişsin. (duygu)
- Gelmeyeceğini haber vermediği için saatlerce beklemek zorunda kalmışsın. (durum)
- Önceden haber verseydi beklemek zorunda kalmazdın. (düşünce)

Geri bildirim sadece tek bir mesajı yansıtabileceği gibi, iki veya üç mesajı aynı anda taşıyabilir:

- Saatlerce bekletildiğin için kızmışsın. (durum ve duygu)
- Gelmeyeceğini önceden haber vermesi gerektiğini düşündüğün için sinirlenmişsin. (düşünce ve duygu)
- Gelmeyeceğini haber vermediği için boş yere beklemek seni kızdırmış. (düşünce, durum ve duygu)

İnsan, en çok duyguları anlaşıldığında kendini anlaşılmış hisseder. Bu nedenle göndericinin iletisinde duygu varsa geri bildirimde mutlaka duyguya yer verilmelidir. Duygu anlaşılamazsa düşünce yakalanmaya çalışılmalıdır. Alıcı her ikisini de çözmekte zorlanırsa, son çare olarak sadece durumu veya olayı geri yansıtmayı denemelidir.

Sayfa 47’deki “Sıra Sizde 2.5” etkinliğindeki durumlara verilebilecek geri bildirim örnekleri aşağıda sunulmuştur. Örnekleri inceleyiniz, ardından gelen etkinlikte öğrendiklerinizi uygulayınız. Bunların sadece örnek olduğunu ve tek bir doğru yanıtın olmadığını unutmayınız.



ÖRNEK

- “Yanlış cevap verdiğim için bütün sınıf bana güldü.”
- Geri bildirim: Arkadaşlarının gülmesi seni utandırmış. (durum, duygu)
- “İstediğim bölümü kazandım!”
- Geri bildirim: Kendinle gurur duyuyor olmalısın. (duygu)
- “En sevdiğim arkadaşım başka bir şehre taşınıyor.”
- Geri bildirim: Arkadaşın gidince yalnız kalmaktan korkuyorsun. (düşünce, duygu)
- “O kadar emek verdim ama nafile. Sunduğum proje kabul edilmedi.”
- Geri bildirim: Gayretlerinin boşa gitmesi seni hayal kırıklığına uğratmış. (düşünce, duygu)
- (Sert bir biçimde, bağırarak) “Yetkili kimse yok mu burada?”
- Geri bildirim: Birileri canınızı sıkmış anlaşılan. (durum, duygu)



SIRA SİZDE 2.7

- Aşağıda verilen örnek durumlarda kullanılabilecek geri bildirim ifadelerini yazınız. Yazdığınız geri bildirimin içerdiği mesajı (duygu, düşünce veya durum/olay) cümle sonuna not ediniz.
- “Şu an bana hiçbir şey sormayın lütfen.”
- Geri bildirim:
- “Dünkü toplantının iyi geçtiğini düşünmüyorum.”
- Geri bildirim:
- “Mete’nin neden bu kadar çok hata yaptığını anlayamıyorum.”
- Geri bildirim:
- “Bu işi başarıp başaramayacağımı bilmiyorum.”
- Geri bildirim:
- “Ali bana neden bu kadar kızdı, anlamadım.”
- Geri bildirim:

2.4.6. Etkin Dinlerken Yapılan Yanlışlar

Her Duyduğuna Geri bildirim Vermek

Etkin dinlemenin, edilgin dinleme ve kapı aralayıcıları da kapsayan çok aşamalı bir süreç olduğu unutulmamalıdır. Konuşma boyunca her duyulana geri bildirim verilmesi iletişimin akıcılığını baltalayacaktır. Bu nedenle özellikle duygu içeren iletilere yoğunlaşılmalı, olay/durum anlatan iletilerde edilgin dinlemeye geçilmelidir.

Hazır Değilken Etkin Dinlemek

Başka birini etkin dinlemek yoğun bir dikkat ve emek ister. Alıcı, kendi düşüncelerine dalmışsa veya bir konuda endişeliyse karşısındakine dikkatini veremez. Örneğin; alıcının yetiştirmesi gereken bir iş varsa, dinleme süresince aklı o işte olacağından karşısındakini doğru bir biçimde dinleyemez. Benzer şekilde alıcının duyguları, karşısındakini olduğu gibi kabul etmesini engelliyor olabilir. Böyle bir durumda etkin dinleme yapılmamalıdır. Çünkü etkin dinleme, alıcının ruh hâlini gizleyemez. Bu hâlde etkin dinlemeye çalışmak ancak “görünüşte” dinleme ile sonuçlanacaktır. Bu şekilde davranmak misafiri eve çağırıp kendi dışarı çıkmaya benzer.

Bazen de alıcı, kapı aralayıcılarla göndericiyi iletişime davet eder. Sonra etkin dinlemenin uzun süreceğini düşünüp dinlemeyi yarım bırakır. Bu durum misafiri önce içeri alıp sonra kapı dışarı etmek gibidir. O nedenle konuşmanın tamamını dinleyecek vakit yoksa etkin dinleme süreci başlatılmamalıdır.

Bu gibi durumlarda alıcının uygun olmadığını belirtmesi, bunun nedenini açıklaması ve daha sonra yardımcı olabileceğini ifade etmesi çok daha yerinde bir karşılık olacaktır.

Sorunu Üstlenmek

Etkin dinlemenin amacı anlaşılma ihtiyacı duyan bireyi anlamaya çalışmaktan ibarettir. Etkin dinlemenin başkalarına çözüm üretmek gibi bir amacı yoktur. Zaten etkin dinleme, sorunları çözmek için tek başına yeterli olamaz. Sorunun nedeni anlaşıldıktan sonra ya göndericinin ya da alıcının çözüme dair bir adım atması gerekir. Hangi tarafın eyleme geçeceği ise sorunun kime ait olduğuna bağlıdır. Ortada doğrudan alıcıyı ilgilendiren ve onun bir şeyler yapmasını gerektiren bir şey olmadığı sürece, alıcı çözüme müdahale etmemelidir.

- Öğrenci** : Öğretmenim ben bu proje ödevini değiştirebilir miyim?
Öğretmen : Konu ilgini çekmedi anlaşılan.
Öğrenci : Aslında ilgimi çekiyor ama nasıl yapmam gerektiğini tam anlayamadım.
Öğretmen : Yönergeyi okudun mu?
Öğrenci : Yönergeden haberim yok öğretmenim.
Öğretmen : Benimle gel, senin için yönerge sayfasının çıktısını alalım.

Bu örnekte öğretmen, önce öğrencisini etkin dinleyerek sorunun nedenini tespit etmiş ardından da sorunun çözümü için gerekli adımı atmıştır. Çünkü bu örnekte sorumluluk öğretmene aittir.

- Öğrenci** : Öğretmenim Sümeyle anlaşamıyorum, beni çok zorluyor.
Öğretmen : Bazı davranışlarını katlanılmaz buluyorsun sanırım.
Öğrenci : Evet, söylediğim her şeye alınıyor ve tepki veriyor.
Öğretmen : Gereksiz yere alınganlık yaptığını düşünüyorsun.
Öğrenci : Kesinlikle. Geçtiğimiz gün...

İkinci örnekte ise öğrencinin başka bir öğrenciyle yaşadığı kişisel bir sorun söz konusudur ve tüm sorumluluk öğrenciye aittir. O nedenle öğretmen etkin dinlemekle yetinmeli ve çözüme karışmamalıdır. Aksi takdirde etkin dinlemeyle başlayan bu diyalog, iletişim engelleriyle devam edecektir. Etkin dinleme süreci, bir bakıma göndericinin “sesli düşünmesini” sağlamaktır. Bu sayede sorunun gerçek kaynağı daha net görülebilir ve gönderici kendi sorununa bir çözüm geliştirme fırsatı bulur.

Bazı durumlarda gönderici, sorunun nedenini anladıktan sonra çözüm üzerinde çalışmak için iletişimi sonlandırmak isteyebilir. Böyle anlarda alıcı, sorunu sahiplenirse yeterince yardımcı olamadığını düşünüp kendini huzursuz hissedebilir. Fakat etkin dinleyebilmek için iki tarafın da istekli olması gerekir. Bu nedenle alıcı, üzeri-ne düşeni yaptığı için mutlu olmalı ve göndericinin iletişimi sonlandırma talebine saygı göstermelidir.

Yanlış Zamanlarda Etkin Dinlemek

İnsanların her iletisi örtük anlamlar taşımaz. Bazı zamanlar gönderici sadece bilgiye ihtiyaç duyar:

- İngilizce dersi saat kaçta?
- İngilizce dersinin ne zaman yapılacağını merak ediyorsun.

Böyle bir geri bildirim göndericiye hem tuhaf hem de sinir bozucu gelecektir. Bazen de gönderici sorunun nedenini zaten bilir ve alıcıdan doğrudan talepte bulunur. Örneğin “Gelirken ekmek alırmısın?” diyen birini etkin dinlemek işlevsizdir.

Kimi zaman da alıcı hazır olsa da gönderici duygu ve düşüncelerini paylaşmak istemiyor olabilir. Örneğin, konuşmak bireye o anda acı veriyor olabilir ya da konuşacak vakti olmayabilir. Göndericinin bu tercihi saygı gösterilmeli ve konuşması için zorlanmamalıdır.

Etkin dinleme, gönderici bir sorunu olduğunu belli ettiği veya duygu içeren bir ileti gönderdiğinde kullanılır. Bunun için sorunun ciddi veya duygunun olumsuz olması gerekmez. Parmağını önemsiz şekilde yaralayan bir çocuğa “Bundan bir şey olmaz.” veya “Biraz sonra geçer.” demek ona kendini iyi hissettirmeyecektir. Çoğu zaman sadece “Canın yanıyor.” demek bile o çocuğu rahatlatmaya yetecektir. Aynı şekilde sınavdan iyi not aldığı için mutlu görünen bir arkadaş da etkin dinlenebilir ve “Çok mutlu görünüyorsun.” gibi kısa bir geri bildirim bile mutluluğunu perçinleyebilir.



Görsel 2.30: Yanlış Zamanlarda Etkin Dinlemek

Onay Vermek Zorunda Hissetmek

Etkin dinlemek, karşıdakinin duygu ve düşüncelerine onay vermek değildir. “Ondan nefret ediyorum.” diyen birine “Sana kötü davrandığı için onu sevmiyorsun.” denilirse o kişi etkin dinlenilmiş olmaz. Bu şekilde karşı tarafa “Evet, o sana kötü davranıyor, ondan nefret etmekte haklısın.” denmiş olur. Bunun yerine “Onun davranışları seni rahatsız ediyor.” gibi onay içermeyen nötr bir geri bildirim verilmelidir. Benzer şekilde “Çok kötü hissediyor olmalısın.” demek ile “Gerçekten berbat bir durumdasın.” demek farklı şeylerdir. Hissettiği duyguların olumlu veya olumsuz olduğuna karar verme sorumluluğu göndericiye bırakılmalıdır.

Değişime Kapalı Olmak

Etkin dinleme daha önce de belirtildiği gibi karşı tarafı anlamaya dönük bir iletişim şeklidir. Bu sürecin sonunda alıcı, hoşuna gitmeyen duygu ve düşüncelerle karşılaşabilir. Etkin dinleme, karşıdakiyle hem-fikir olmak demek değildir. Buna rağmen kişi karşıdakini hakkıyla anlarsa, duygu ve düşüncelerinin değişmesi de olasıdır. Bu nedenle etkin dinleme, yeri geldiğinde yanlış olduğunu kabul edecek kadar cesur, fikirlerini değiştirecek kadar esnek olmayı gerektirir.



Görsel 2.31: Değişime Kapalı Olmak

İkna Etmek İçin Etkin Dinlemek

Kişi etkin dinlenildiğinde kendini anlaşılmış hisseder. Anlaşılmış hisseden birey ise karşıdakini dinlerken daha hoşgörülü olur. Bu sayede farklı fikirlere açık hâle gelir. Ancak bu etkin dinlemenin bir ikna yöntemi olduğu anlamına gelmez. Çünkü etkin dinlemede amaç göndericiyi anlamaktır. Alıcı, karşıdakini anlamak yerine “gizli gündem”ini kabul ettirmek için dinlerse başarıya ulaşması zordur. Aşağıdaki örneği inceleyiniz.

Çocuk: Öğretmen projemi beğenmedi.

Baba : Yeterince özen göstermediğini düşünüyorsun.

Çocuk: Daha çok özen göstermem gerektiğini mi söylemek istiyorsun?

Baba : Biraz daha özenle daha iyi bir iş çıkarabilirsin.

Çocuk: Neyse, yapmam gereken bazı şeyler var.

Bu örnekte baba değil, çocuk etkin dinleme yapmış ve babanın gizli gündemini anlamıştır. Baba, etkin dinleme yapıyor gibi görünse de aslında çocuğunu daha özenli çalışmaya ikna etmek istemektedir. Örnekte görüldüğü gibi gizli gündem bir şekilde ortaya çıkacak ve iletişim engeli olarak kendini gösterecektir. Bu durumda gönderici durumdan rahatsız olup iletişimi kesmek isteyebilir.

Kapıyı Açıp Sonra Geri Kapamak

Etkin dinlemenin bir alışkanlık hâline gelmesi zaman alır. İletişim engelleri ise günlük iletişimin bir parçası hâline geldiğinden terk edilmesi kolay olmayabilir. Bu nedenle etkin dinlemeyi öğrenen pek çok insan, etkin dinlemeyle başladığı iletişimi engellerle sürdürme eğilimi gösterir.

Çocuk: Öğretmen projemi beğenmedi.

Baba : Bu moralini bozmuş olmalı.

Çocuk: Evet, çok canım sıkıldı.

Baba : Bu ödevi beğenmemesine şaşırmamalı.

Çocuk: Nesi varmış ödevin? Bir sefer de bana hak verseniz ne olur?

Konuşmaya etkin bir geri bildirim ile başlayan baba kendini tutamamış eleştiri engelini kullanmıştır. Böyle bir iletişim, misafire önce kapıyı açıp sonra da suratına kapamaktan çok da farklı değildir.



SIRA SİZDE 2.8

- Öğrenciler ikiyeşerli gruplar oluşturur.
- Öğrencilerden biri gönderici diğeri ise alıcı olur.
- Gönderici, örnekteki gibi bir sorun yaşamaktadır ve sorununu alıcıyla paylaşmak istemektedir. Bunun için bazı örtük iletiler gönderir.
- Alıcı; kapı aralayıcılar, edilgin dinleme ve etkin dinleme yöntemlerini kullanarak alıcının sorununu anlamaya çalışmalıdır.
- Gönderici anlatmayı bitirince roller değiştirilerek etkinlik tekrarlanır.
- Her öğrenci, göndericiyken kendini ne kadar anlaşılmış hissettiğini 1'den 10'a kadar bir puanla değerlendirir.
- Gönüllü iki öğrenci sınıfın önünde etkinliği tekrar yapar ve diğer öğrenciler göndericinin yaptığı doğruları ve yanlışları bulmaya çalışır.

Gönderici: Şu an eğitim gördüğünüz bölümden çok memnunsunuz ve ileride bu alanda eğitim görmeye devam etmek istiyorsunuz. Ancak aileniz farklı bir bölümde eğitim görmenizi istiyor ve bu nedenle evde sık sık tartışma çıkıyor. Bu nedenle canınız çok sıkın ve derdinizi arkadaşınıza anlatmak istiyorsunuz. Arkadaşınızın sizi dinlemek isteyip istemediğini bilmediğiniz için çeşitli örtük iletilerle dikkatini çekmeye çalışıyorsunuz.

Alıcı: Arkadaşınızın suratı asık ve normalden farklı davranıyor. Bir derdi olduğu çok belli. Kapı aralayıcıları kullanarak derdini anlatmaya teşvik ediniz. Ardından edilgin ve etkin dinlemeyi kullanarak derdini öğrenmeye çalışınız.



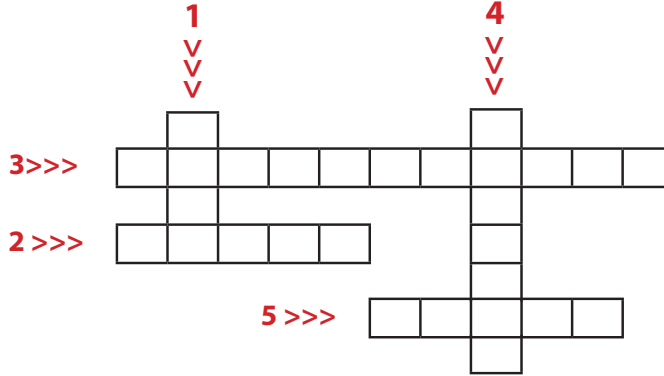
SIRA SİZDE 2.9

- Okul dışında en az üç kişiyi etkin dinleyerek öğrendiklerinizi uygulamaya çalışınız. Etkin dinlerken yapılan yanlışlara düşmemeye dikkat ediniz. Konuşma sonunda karşınızdakine anlaşılmış hissedip hissetmediğini sorarak başarınızı ölçünüz. Dinleme sırasında dikkatinizi çeken şeyleri not ediniz ve bir sonraki derste arkadaşlarınızla paylaşınız.

Sorunu olan bir insanı doğru anlayabilmek için onun referans çerçevesini de anlamak gerekir. Kimi zaman gönderici derdini yeterince net anlatamaz, kimi zaman da alıcının iletişim engellerine takılır. Yani sorunlu zamanlarda iki kişinin birbirini doğru anlaması düşünüldüğünden çok daha ender gerçekleşir. Etkin dinleme, karşıdakini anlamayı sağlayan oldukça basit bir yöntemdir. Buna rağmen pek çok insan etkin dinlemeyi zor bulmaktadır. Ancak zor olan etkin dinlemeyi öğrenmek değil, onu bir davranış kalıbı hâline getirebilmektir. Bunun için çok fazla pratik yapılması gerektiği unutulmamalıdır.

Ölçme ve Değerlendirme

A. Verilen bilgilerden yararlanarak aşağıdaki bulmacayı çözünüz.



1. Bireyin hızlı düşünüp karar vermesini sağlayan zihinsel kısa yollara denir.
2. Bireyin empati kurarken muhatabını olduğu gibi benimsemesidir.
3. Dinleyicinin karşısındaki kişi konuşurken konuşma odağını kendi istediği yöne çevirdiği dinlemedir.
4. Kişinin karşısındaki kişiyle aynı duygu ve düşüncelere sahip olmasıdır.
5. İnsanların duygu, düşünce ve ihtiyaçlarını dile getirmekte zorlandıklarında alıcıya gönderdikleri üstü kapalı ileti türüdür.

B. Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise "D", yanlış ise "Y" yazınız.

1. (...) Empati süreci "kabul, anlama ve yansıtma" olmak üzere üç aşamadan oluşur.
2. (...) İnsanda ilk gelişmeye başlayan dil becerisi konuşmadır.
3. (...) Konuşma boyunca her duyulana geri bildirim verilmesi iletişimin akıcılığını artırır.
4. (...) Ayırt edici dinleme, işlevsel dinleme grubuna girer.
5. (...) Etkin dinlemenin diğer adı empatik dinlemedir.

C. Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifadelerle doldurunuz.

1. Karşı tarafın duygu ve düşüncelerini anlayabilme ve bunu ona gösterebilme sürecine denir.
2. Dinleme engelleri , ve kaynaklanan olmak üzere üçe ayrılır.
3. dinlemede, konuşmanın sadece bilgi boyutuyla ilgilenilir ve duygu boyutu göz ardı edilir.
4. bireyin açık bulmak amacıyla karşısındakini dikkatle dinlemesidir.
5. Kişinin beynine ulaşan milyonlarca iletiden kendisine lazım olanı seçip önceki kayıtlarıyla ilişkilendirmesine ve yorumlamasına denir.

D. Aşağıdaki açık uçlu soruları yanıtlayınız.

1. Emel ve Gökçe, ehliyet almak için uygulamalı direksiyon sınavına girmiştir. Emel'in sınavı çok iyi geçmiştir fakat Gökçe, sınav anında heyecanlanmış, normalde yapabildiği sürüş tekniklerini sınav anında uygulayamamıştır. Gökçe, sınav çıkışı yaptıkları sohbette Emel'in sürekli kafa salladığını ancak kendisiyle göz teması kurmadığını fark etmiştir.

Emel, hangi dinleme türünü kullanmıştır? Emel'in kullandığı dinleme türü Gökçe'de ne gibi duygular uyandırmış olabilir?

.....

.....

.....

2. Melike ve babası arabayla yolculuk yapmaktadırlar. Bu sırada yanlarından beyaz bir araba geçmektedir. Melike, arabanın üzerindeki süslü çıkartmaya odaklanıp aynı çıkartmayı en son nerede gördüğünü hatırlamaya çalışırken, babası ise arabanın modelinin ve markasının ne olduğunu düşünmüştür. **İkisinin aynı cisim üzerinde farklı noktalara odaklanmasının sebebi nedir? Günlük hayatınızda yukarıdaki olaya benzer bir durum yaşadınız mı? Yazınız.**

.....

.....

.....

E. Aşağıda verilen çoktan seçmeli soruları yanıtlayınız.

1. Aylin ve Derya iki kardeşdir. Derya, resim yaparken en sevdiği fırçasını kırmıştır. **Bu duruma tanık olan Aylin, kardeşini anladığını hissettirebilmek için aşağıdaki cümlelerden hangisini kurmalıdır?**
- A. En sevdiğin fırçanı kırdığı için üzgünsün.
- B. Neden dikkatli kullanmadın?
- C. Olsun, yeni bir fırça alırsın.
- D. Yazık oldu fırçana!
- E. Bir fırçayı kullanmayı bile becermiyorsun!
2. Ahmet: Yarın iki sınavım var. Bense sadece birine çalışabildim. **Ahmet'in bu söylediklerini duyan annesi aşağıda verilen cümlelerden hangisini kullanırsa oğluy-la arasında iletişim engeli oluşmaz?**
- A. Dün dışarıda top oynamak yerine sınavına çalışsaydın böyle olmazdı.
- B. İki sınavdan da düşük not alırsan öğretmenlerinle görüşeceğim.
- C. İkinci sınava çalışmaya vaktin olmadığı için kaygılısın sanırım.
- D. Ben senin yaşındayken bir günde üç sınav olurduk. Ama bir tanesine bile çalışmamazlık etmedim.
- E. Endişelenmek yerine sakın kalıp çalışmadığın sınava hazırlanabilirsin.
3. Gökhan, televizyonda Çatalhöyük'teki kazılarla ilgili bir belgesel izlemektedir. Gökhan, belgeseli izlerken ilgisini çeken yerleri çok dikkatli dinlemekte ve notlar almaktadır. **Gökhan'ın uyguladığı dinleme türü aşağıdakilerden hangisidir?**
- A. Seçerek Dinleme
- B. Savunmacı Dinleme
- C. Tuzak Kurucu Dinleme
- D. Empatik Dinleme
- E. Görünüşte Dinleme
4. **Aşağıdakilerden hangisi işlevsiz dinleme türlerinden değildir?**
- A. Görünüşte Dinleme
- B. Benmerkezci Dinleme
- C. Savunmacı Dinleme
- D. Yüzeysel Dinleme
- E. Ayırt Edici Dinleme

5. Aşağıdakilerden hangisi ortamdaki kaynaklanan dinleme engellerindendir?

- A. Stresli olan birinin arkadaşının sorusunu anlayamaması.
- B. Çocuk gelişimi bölümünde okuyan öğrencilere elektrik tesisatı ile ilgili seminer verilmesi.
- C. Konferans salonunda konuşmacının elindeki kağıdı okuyarak sunumunu yapması.
- D. Okulun karşısındaki inşaat çalışmasından dolayı öğrencilerin öğretmeni duyamaması.
- E. Karnı acıkan bir öğrencinin dersi dikkatli dinleyememesi.

F. Çalışmanız, aşağıda verilen ölçütlerdeki beceri düzeyleri dikkate alınarak öğretmeniniz tarafından değerlendirilecektir.

Değerlendirilen Öğrencinin;

Adı- Soyadı:

Sınıfı:

Numarası:

ÖLÇÜTLER	DERECELER			
	Çok İyi 4	İyi 3	Orta 2	Zayıf 1
1. Konuşmacıya dönmek, göz teması kurmak gibi sözsüz işaretlerle dinlemeye hazır olduğunu belli eder.				
2. Kapı aralayıcı ifadeleri kullanarak göndericiyi konuşmaya teşvik eder.				
3. Edilgin dinleme kullanarak, göndericinin konuşmayı sürdürmesini sağlar.				
4. Gerekli durumlarda geri bildirim vererek göndericiyi doğru anladığından emin olur.				
5. Verdiği geri bildirimler ile göndericinin duygularını yansıtır.				
6. Verdiği geri bildirimler ile göndericinin düşüncelerini yansıtır.				
7. Her duyduğuna geri bildirim vermez, gerekli durumlarda edilgin dinlemeye geçiş yapar.				
8. Göndericinin sorununu sahiplenmez, ona çözüm önerileri sunmaz.				
9. Hak vermek, avutmak vb. iletişim engellerini kullanmaz.				
10. Konuşma boyunca dikkatini gönderici üzerinde tutar ve bunu sözlü-sözsüz işaretlerle belli eder.				

1. Öğrencilere etkin dinleme becerilerini sergileyebilecekleri örnek durumlar vererek doğaçlama bir şekilde canlandırmalarını isteyiniz. Her ölçüte göre öğrencilerin beceri düzeyini belirleyiniz. Eksiklikler varsa gerekli önlemleri alınız.

2. Öğrencilerin aldığı toplam puanı 100'lük puan sistemine dönüştürünüz.

3. ÖĞRENME BİRİMİ

KENDİNİ İFADE ETME

Öğrenme Birimi Bölümleri

- 3.1. KONUŞMA VE İLETİŞİM
- 3.2. SEN DİLİ
- 3.3. BEN DİLİ
- 3.4. OLUMLU VE OLUMSUZ İFADELER

Kavramlar

- Algı
- Referans Çerçevesi
- Şema
- Empati
- Dinleme Engelleri
- Kabul
- İletişim Engelleri
- Etkin Dinleme
- Geri Bildirim



3. ÖĞRENME BİRİMİ

KENDİNİ İFADE ETME



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- Algının iletişime etkisini,
- Empatinin sağlıklı iletişim açısından önemini,
- Dinlemenin iletişimdeki yerini,
- Etkin dinleme tekniklerini nasıl uygulayabileceğinizi öğreneceksiniz.

3.1. KONUŞMA VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- “Ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğiniz önemlidir.” sözü ne ifade etmektedir? Tartışınız.
- Bir insan günde ortalama kaç saat konuşuyor olabilir? Araştırınız.
- Bir insan gün içerisinde yaptığı bu konuşmalarda kaç sözcük kullanıyor olabilir? Araştırınız.



*Benim düşündüğüm,
söylemek istediğim,
söylediğimi sandığım,
söylediğim,
Senin duymak istediğin,
duyduğunu sandığın,
duyduğun,
anlamak istediğin,
anladığını sandığın
ve anladığın arasında
iletişim kurmamızı zorlaştıracılabilecek on
ihtimal vardır.
Ama yine de deneyelim.*

**Bernard Werber
(Bernar Verbe)**



man söylendiği gibi çok farklı unsurlar da iletişimi etkiler. Örneğin normal zamanlarda olumlu algılanacak bir söz, çatışmalı bir durumda hakaret olarak algılanabilir. Aynı sözcük sevilen biri tarafından söylendiğinde övgü, sevilmeyen biri tarafından söylendiğinde yergi olarak anlaşılabilir. Bu nedenle kendini doğru ifade etme becerisi, sosyal ilişkilerden iş ilişkilerine kadar her alanda başarı için gerekli bir beceridir.

Konuşmak, tarihin başlangıcından beri insan hayatının vazgeçilmez bir parçası olagelmıştır. İnsanlar duygu, düşünce ve ihtiyaçlarını çoğunlukla konuşarak iletirler. Yazının icadı dahil, yaşanan pek çok gelişmeye rağmen konuşmak, iletişim kurmanın en yaygın ve kolay yolu olmaya devam etmektedir. İçinde bulunduğumuz “iletişim çağı” da bu durumu değiştirmemiştir. Ancak iletişim araçlarının sayısı arttıkça, kişiler arası iletişimin niteliği azalmaktadır.

Konuşmak, ses tellerinin birbirine çarpmasıyla çıkan birtakım seslerden çok daha fazlasıdır. Algının ve dinleme engellerinin iletişime olan etkisi hatırlandığında, “kendini doğru ifade edebilmenin o kadar da kolay bir şey olmadığı” daha iyi anlaşılmaktadır. Çünkü bir sözün nasıl anlaşılacağı sadece söyleyenin niyetine bağlı değildir. Ne söylendiği kadar, nasıl söylendiği, kim tarafından söylendiği, hangi ortamda söylendiği ve hatta ne zaman söylendiği gibi çok farklı unsurlar da iletişimi etkiler. Örneğin normal zamanlarda olumlu algılanacak bir söz, çatışmalı bir durumda hakaret olarak algılanabilir. Aynı sözcük sevilen biri tarafından söylendiğinde övgü, sevilmeyen biri tarafından söylendiğinde yergi olarak anlaşılabilir. Bu nedenle kendini doğru ifade etme becerisi, sosyal ilişkilerden iş ilişkilerine kadar her alanda başarı için gerekli bir beceridir.



Görsel 3. 1: Günlük Yaşamda Konuşma



SIRA SİZDE 3.1

- Öğrenciler dört gruba ayrılır.
- Her gruptan bir öğrenci anlatıcı olarak seçilir.
- Gruplara beşer adet soyut sözcük verilir (hayat, kırgınlık, huzursuzluk, sevinç, hırs vb.) ve her gruptan belirlenen kurallar çerçevesinde bu sözcükleri anlatması istenir.
- Birinci gruptaki anlatıcı, verilen sözcükleri hiç konuşmadan sadece beden dili ile anlatır.
- İkinci gruptaki anlatıcının her seferinde üç sözcük söyleme hakkı vardır. Bu sözcükler, anlatmaya çalıştığı sözcükle eş veya yakın anlamlı olmamalıdır.
- Üçüncü gruptaki anlatıcıya altı sözcük kullanma hakkı verilir.
- Dördüncü gruptaki anlatıcı ise hiçbir sınırlama olmadan konuşma hakkına sahiptir. Tek kural, anlatılacak sözcüğün eş veya yakın anlamlısını kullanmamaktır.
- Etkinlik sonunda en hızlıdan en yavaş grupta sıralanır. Gruplar arasındaki hız farklarının olası nedenleri tartışılır.

3.2. SEN DİLİ



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- **Aşağıdaki durumda sorun çıkaran arkadaşınıza ne söylediniz? Tartışınız.**

Sınıfta bir grup çalışması yapıyorsunuz. Ancak arkadaşlarınızdan biri sürekli diğerlerinin sözünü kesiyor. Herkes durumdan çok rahatsız. Grup lideri olarak olaya müdahale etmeniz gerekiyor.

Bir başkasının davranışları rahatsız edici olduğunda veya bir sorun oluşturduğunda, bunu ona söylemek çoğu insan için zordur. O kişinin gücenmesinden veya sinirlenmesinden çekinilir. Çünkü çoğu insan hatasını kabul etmek yerine tartışmak, misilleme yapmak veya darılmak gibi olumsuz tepkiler verir. Bu nedenle bir insana hatalı olduğunu söylemek cesaret ister. Bu cesareti gösteremeyen birey, karşındakine tavizler vermek zorunda kalır ve sonuçta üzülen kendisi olur. Bu cesareti gösterebilen bireyler ise çoğunlukla anne-babalarından öğrendikleri şekilde olaylara müdahale eder.

Hazırlık çalışmasında verilen durumu hatırlayarak verdiğiniz yanıtların aşağıdaki örneklerden hangilerine benzediğini bulmaya çalışınız.

- Konuşmadan önce diğerlerinin sözünü bitirmesini bekle. Hep sen konuşma. (Emir vermek)
- Böyle devam edersen sonunda birinden sert bir tepki alacaksın. (Uyarmak, tehdit etmek)
- Söze başlamadan önce karşındakinin bitirmesini beklemelisin. (Ahlak dersi vermek)
- En son sen söz alırsan, rahat rahat konuşabilirsin. (Çözüm getirmek)
- Sadece sen konuşursan bu bir grup çalışması olmaz. (Nutuk çekmek, mantıklı kanıtlar sunmak)
- Hep böyle yapıyorsun, bu yaptığın saygısızlık! (Eleştirmek, suçlamak)
- Çok zeki bir insansın ve harika önerilerin var, ama diğerlerine de fırsat vermelisin. (Övmek)
- Sayın zekâ küpü, bu konuda ne söylemek istersiniz? (İsim takmak)
- Bence kendini kanıtlamak için böyle yapıyorsun. (Analiz etmek, tanı koymak)
- Üzülme, isteyerek yapmadığını biliyorum. Biraz gayretle bu alışkanlığından kurtulabileceğine eminim. (Rahatlatmak, avutmak)
- Başkalarını dinlerken neden sabredemiyorsun, sende dikkat eksikliği olabilir mi? (Araştırmak, sorgulamak)
- Bugün çok utangaç gördüm seni, pek bir sessizsin (!) (Şaka yapmak)

Bu örneklerin her biri, bir önceki öğrenme biriminde sunulan “iletişim engelleri”nden birine denk gelmektedir. İletişim engelleri, görüldüğü gibi sadece dinlerken değil, konuşurken de iletişimi zorlaştırmaktadır. Bu örneklerin diğer bir ortak noktası da göndericiyle değil, alıcıyla ilgili olmalarıdır. Yani örneklerin tümünde gizli veya açık bir “sen” bulunmaktadır.

Sadece karşıdakine duyulan öfkeyi dile getiren, ona neyi yapıp neyi yapmaması gerektiğini söyleyen, karşıdakinin aklını yok sayan, içinde bazen gizli bazen açık suçlama barındıran bu tür iletilere **sen iletisi** denir. Sen iletileri kullanarak yapılan iletişim ise **sen dili** olarak adlandırılır.

Sen dili kullanan birey, kendisiyle ilgili bilgi vermez ve asıl duygularından bahsetmez. O davranışın neden sorun oluşturduğundan veya kendisi üzerinde ne gibi bir etkisi olduğundan da söz etmez. Yani sen iletisi “örtük” tür ve kullanan kişi ile ilgili değil muhatap ile ilgili bilgi vermiş olur. Bu bilgi de daima olumsuzdur. Sen dili bazen alıcının hatalı davranışına odaklanır. Ancak çoğu zaman hedefte alıcının kişiliği vardır. Örneğin; buluşmaya geç kalan arkadaşına “Ne kadar saygısızsın!” diyen biri, tek bir hatası yüzünden arkadaşını tümünden “saygısız” olarak nitelendirir. Bunun nedeni, sen dilinin genelde kızgınlık anlarında kullanılmasıdır.

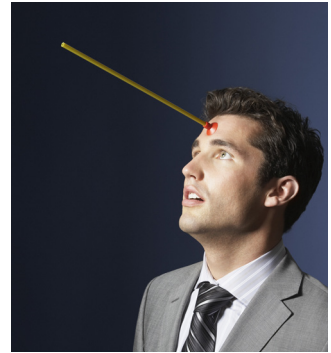
Sen dili, altta yatan gerçek duygulardan bahsetmediği için buzdağına benzetilebilir. Sen iletisi sadece buzdağının üstündeki öfkeyi iletir. Hâlbuki öfke olarak yansıyan duyguların temelinde çoğunlukla korku, endişe, üzüntü vb. başka duygular bulunur (Şekil 3.1). Bu nedenle alıcı, göndericinin ne hissettiğini ve neden böyle hissettiğini anlamaz. Alıcı, maruz kaldığı öfke karşısında sinip geri çekilebileceği gibi, kişiliğinin hedef alındığını düşündüğü için aynı şekilde sen dili ile karşılık verebilir.

Şekil 3.1: Sen İletilerinin Yapısı



Sorunlu zamanlarda sen dili kullanıldığında:

- Alıcı, kendini suçlu hissedebilir ve alıcının özsaygısı zedelenebilir.
- Alıcıda küçümsenme, eleştirilme ve reddedilme gibi duygular uyanabilir.
- Alıcı, kendisine saygı duyulmadığını düşünebilir.
- Alıcı, kendini saldırı altında hissedebilir ve kendini savunma gereği duyar.
- Alıcı, misilleme yapma ihtiyacı duyabilir.
- Alıcı, değişime karşı direnebilir.
- Alıcı, kendisine haksızlık yapıldığını veya ceza verildiğini düşünebilir.
- Çatışma büyüyebilir.
- Çatışma şiddete dönüşebilir.



Görsel 3.3: Sen dili muhatapın kişiliğini hedef alır.



SIRA SİZDE 3.2

- Bir sonraki derse kadar size söylenen en az beş tane sen iletisini fark etmeye çalışınız. Bu iletileri ve bunlara verdiğiniz tepkileri defterinize yazınız.
- Bir sonraki derse kadar başkalarına söylediğiniz en az beş tane sen iletisini fark etmeye çalışınız. Bu iletileri ve aldığınız tepkileri defterinize yazınız.



"Ama" kendisinden önce söylenen tüm kelimeleri anlamsız kılar.

George R. R. Martin
(*Corc Ar Ar Martin*)



Sorunsuz zamanlarda veya olumlu bir durumdan bahsederken sen dili kullanılması çoğu zaman iletişimi engellemez. Örneğin "Sen çok iyisin, dürüstsün, başarılısın." gibi olumlu ifadeler, herkesin duymak isteyeceği şeylerdir. Ancak olumlu sen iletileri bir eleştiriyi gizlemek veya alıcının davranışını değiştirmek için kullanıldığında "övme" iletişim engeline dönüşür ve işlevini yitirir. "Harika bir öğrencisin ama ödevlerini yapmıyorsun." cümlesini duyan birey ya övgü

kısmını duyacak ve gerisiyle ilgilenmeyecektir ya da sadece eleştiriyi duyacak ve olumsuz duygular hissedecektir. Yani sorunlu zamanlarda kullanılan sen dili, olumlu bile olsa çoğu zaman insan ilişkilerine zarar verecektir.

Aslında insanların sen dili kullanırken amacı, karşısındaki muhatabının davranışını değiştirmektir. Ancak sen dili ile bu amaca ulaşmak zordur. Bunun nedenlerinden biri, insanların kendilerine ne yapıp ne yapmayacaklarının söylenmesinden hoşlanmamasıdır. Diğer bir neden de sen iletilerinin suçlayıcı olmasıdır. Karşıdakini kötü, eksik, yetersiz, düşüncesiz, saygısız vb. olmakla suçlar. Bu nedenle sen diline maruz kalan alıcının direnişe geçme, istenmeyen davranışı sürdürme ihtimali çok daha yüksektir. Sonuç olarak sen iletileri sorunlu zamanlarda kullanılmaması gereken, kötü kodlanmış etkisiz iletilerdir. Neyse ki sen dili, bir davranışın kabul edilemez olduğunu söylemenin tek yolu değildir.

3.3. BEN DİLİ



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Aşağıdaki örnek olayı okuyunuz ve diyalogu sınıfta canlandırınız. Ardından ilgili soruları sınıf arkadaşlarınızla tartışınız.

Ömer, sınava çalışmak için arkadaşının evinde gider ancak ailesine haber vermeyi unutur. Telefonu evde kaldığı için ailesi de ona ulaşamaz. Eve döndüğünde annesi ile Ömer arasında aşağıdaki konuşma yaşanır:

Anne: Nerede kaldın sen?

Ömer: Sınav için Faruklara gittim alt tarafı.

Anne: Sen benimle dalga mı geçiyorsun? Sen ne anlayışsız bir çocuksun! Kaç kere söyleyeceğim "Eve geç kalacağın zaman haber ver!" diye?

Ömer: Tamam anne ya!

Anne: Hâlâ konuşuyor, bir daha eve geç gel de göreyim. Madem kullanmayı bilmiyorsun, sana bir hafta telefon yok!

1. Sizce yukarıdaki durumda annenin yaşadığı duygu nedir?
2. Annenin sözleri, duygularını yansıtabilmekte midir?
3. Annenin yerinde siz olsaydınız nasıl tepki verirdiniz?

İnsanlar genellikle ihtiyaçlarını gidermek için eylemde bulunurlar ve bu eylemlerinin başkalarını rahatsız ettiğinin çoğu zaman farkına varmazlar. Yani pek çok insan isteyerek başkalarına sorun çıkarmaz. Bu nedenle insanları, kendi ihtiyaçlarını gidermek için bir şey yaptıklarından ötürü suçlamak anlamsızdır. Bunun yerine, birey sorunlu davranışı ve bu davranışın kendi üzerindeki etkilerini somut bir şekilde ortaya koymalıdır. Çünkü duygu ve düşüncelerini ifade etmesi gereken kişi, bu davranıştan dolayı sorun yaşayan kişinin kendisidir. Davranışının bir başkasına zarar verdiğini suçlanmadan öğrenen çoğu insan, bu davranışını değiştirmeye istekli olacaktır.



Görsel 3.4: Ben Dili

3.3.1. Ben İletisinin Öğeleri

Kabul edilmeyen davranışı tanımlayan, maruz kalan kişiyi nasıl etkilediğini ve o kişide nasıl duygular uyandırdığını ifade eden “açık” iletilere **ben iletisi**, bu tür iletileri kullanarak gerçekleştirilen iletişime ise **ben dili** denir. Etkili bir ben iletisi üç ögeden oluşmalıdır:

1. Kabul edilemez davranışın kısa ve “yargılama içermeyen” bir tanımı.
2. Davranışın neden olduğu “somut” etki, yani davranışın sonuçları.
3. O anki “gerçek” duygular.

Bu üç öge “**Davranış+Etikiler+Duygular (DED)**” şeklinde formüle edilebilir. Bu öğelerin hangi sırada verildiğinin önemi yoktur, önemli olan iletinin üç ögeyi de içermesidir.

Davranış

Sorunlu davranış tanımlanırken, herhangi bir suçlama barındırmamasına dikkat edilmelidir. Ayrıca geçmişe veya geleceğe gönderme yapılmamalıdır. Örneğin “Yine geç kaldığın için” diyerek söze başlandığında karşı tarafa “Sen hep böylesin!” denmiş olur. Ben iletisi “şu an” ile ilgili olmalıdır. Aksi takdirde “gizli” bir sen iletisine dönüşür ve etkili olmaz. Davranış tanımlarken genel ifadelerden de kaçınılmalıdır. Örneğin “Odanı çok dağınık bıraktığında...” genel bir ifadedir. Bunun yerine “Kitaplarını yerine koymadığında...” gibi sınırları belirli bir ifade kullanılmalı ve tek bir davranışa odaklanılmalıdır.

Örnek:

1. Ben konuşurken sözüm kesilince...
2. Randevumuza geç kalınca...
3. Borcunu zamanında ödemeyince...
4. Müziğin sesi çok açılınca...

Etikiler

Davranışın neden değişmesi gerektiğini anlatabilmek için bu davranışın sonuçlarından bahsedilmelidir. Yani gönderici, istenmeyen davranışın kendisi üzerinde somut ve kesin bir etkisi olduğunu kanıtlamalıdır. Davranışın gönderici üzerinde somut bir etkisi yoksa bu davranışın değiştirilmesini istemek karşı tarafa çok anlamlı gelmeyecektir. Bu nedenle etki uydurmak veya etkiyi abartmak da istenen sonucun alınmasına engel olabilir.

Örnek:

1. (Konuşurken sözüm kesilince) ne diyeceğimi unutuyorum.
2. (Randevumuza geç kaldığında) diğer işlerim aksıyor.
3. (Borcunu zamanında ödemediğinde) başkalarına mahcup oluyorum.
4. (Müziğin sesi çok açılınca) okuduğumu anlamıyorum.

Duygular

Bahsedilen duygunun o an gerçekten hissedilen duygu olması gerekir. Bu nedenle kendi duygularınızı tanıyabilmemiz çok önemlidir.

Hazırlık çalışmasında verilen örneği hatırlayınız. Bu durumda annenin yaşadığı temel duygu “öfke” gibi görünür çünkü öfkeyi tanımlamak kolaydır. Hâlbuki çoğu zaman öfkenin altında yatan başka temel duygular vardır. Bu örnekte de annenin yaşadığı temel duygular “endişe” ve “sevinç”tir. Anne, çocuğunun başına bir şey gelmesinden endişe etmiş ve çocuğunun sağ salim eve döndüğünü görünce de sevinmiştir. Buna rağmen su üstüne çıkan öfke olmuş, sadece öfkesini yansıtan “örtük” bir ileti göndermeyi tercih etmiştir. Oğlu ise böyle bir iletiden “değersiz olduğu” veya “kötü bir evlat olduğu” gibi gerçeği yansıtmayan mesajlar alacaktır. Etkili bir ben iletisi gönderebilmek için “buzdağının altındaki” temel duyguları fark edebilmek gerekir.



Görsel 3.5: Duygusal Zekâ



SIRA SİZDE 3.3

- Aşağıdaki durumları zihninizde canlandırınız ve hissettiğiniz “temel” duyguları yazınız. Her bir durum için birden fazla duygu yazabilir, duyguları adlandırmakta zorlanırsanız sayfa 169’daki “EK 1: Duygu Kümeleri”nden faydalanabilirsiniz.

Durum: Arkadaşınız sizden aldığı kitabı geri vermedi. İki gün sonra sınavınız var.

Duygu:

Durum: Arkadaşınız sizden aldığı kitabı geri vermediği için sınavınıza çalışmadınız ve sınavınız kötü geçti.

Duygu :

Durum: Anneniz/babanız akrabalarınızın yanında “Bizim çocuk çok tembel.” diyerek sizi eleştirdi.

Duygu :

Durum: Kalemınızı evde unuttuğunuz için arkadaşınızdan ödünç kalem istediniz. Fazla kalemi olduğu hâlde size vermedi.

Duygu :

Durum: Öğretmeninizin verdiği görevi yetiştirmeye çalışıyorsunuz. Sıra sallandığında dikkatiniz dağılıyor. Arkadaşınızı uyarıyorsunuz ama her defasında unutup tekrar sırayı sallamaya başlıyorsunuz.

Duygu :



*İnsanlar ne söylediğinizi unuturlar.
İnsanlar ne yaptığınızı da unuturlar.
Ama onlara ne hissettirdiğinizi asla
unutmazlar.*

**Maya Angelou
(Maya Encilû)**



Bazı insanlar ben iletilsinin etkisini artırmak için o an hissetmedikleri bir duygudan bahsetmeyi veya duygunun şiddetini olduğundan çok yansıtmayı deneyebilir. Bu davranış ben iletilsinin dürüst ve içten doğasına aykırı düşmekle kalmaz, iletilsinin etkisini de ortadan kaldırır. Çünkü karşıdaki kişi bu durumu sezecek ve yönlendirilmeye çalışıldığını düşünecektir. Hissedilenden daha hafif bir duygu yansıtılması da ben iletilsinin etkisini ortadan kaldıracaktır. Örneğin araçları kontrol etmeden karşıya geçtiği için tehlike atlatan bir çocuğu düşünüyoruz. Ona sakin bir ses tonuyla “Sana bir şey olmasından endişe ettim.” denildiğinde çocuk yaptığı hatanın ciddiyetini anlayamaz. Çocuğun bunu anlayabilmesi için kişinin yaşadığı panik ve kaygıyı ses tonuna yansıtmaması, gerçekten yaşadığı endişeyi tam olarak aktarması gerekir.

Örnek:

1. (Konuşurken sözüm kesilince ne diyeceğimi unutuyorum.) Bu yüzden öfkeleniyorum.
2. (Randevumuza geç kaldığında diğer işlerim aksıyor.) O zaman sinirleniyorum.
3. (Borcunu zamanında ödemediğinde başkalarına mahcup oluyorum.) Kandırılmış gibi hissediyorum.
4. (Müziğin sesi çok açılınca okuduğumu anlamıyorum.) Kendimi değersiz hissediyorum.

Yukarıda verilen örneklerin hiçbirinin çözüm sunmadığına dikkat ediniz. Gönderici, sadece hissettiği duygular ve bunun nedenine dair somut bilgiler iletir ve alıcıya kendi çözümünü dayatmaz. Böylece davranışını değiştirme sorumluluğu alıcıya yüklenir, nasıl çözeceği konusunda alıcı özgür bırakılır. Bu sayede alıcı, kendini engellenmiş hissetmez ve direniş gösterme ihtiyacı duymaz. Ben dilinin etkisi de buradan gelir.

Burada alıcının geliştirdiği çözümün göndericinin aklındakiyle aynı olmayabileceği unutulmamalıdır. Önemli olan hangi çözümün uygulandığı değil, sorunun çözülüp çözülmediğidir. “Ben ders çalışırken sen müziğin sesini açınca okuduğumu anlamıyorum, kendimi değersiz hissediyorum.” şeklinde bir “ben iletilisi” alan birey, müziğin

sesini kısmak yerine sözsüz bir müzik açmayı veya başka bir odaya geçmeyi önerebilir. Gönderici için bu öneriler sorunu çözüyorsa müziğin sesinin kısılması için ısrar edilmemelidir. Ama sorun devam ediyorsa gönderici başka bir ben iletilisiyle sorunun devam ettiğini ifade etmelidir.

Bazı insanlar ben dilini kullanmaya çekinebilir. Bazıları ise ben iletilerini “yapmacık” veya “mekanik” bulabilir. İlk başlarda ben iletilisi oluşturmak normalden uzun da sürebilir. Bunların en büyük nedeni, insanların öfke dışındaki duygularıyla yüzleşmeye ve bunları başkalarına aktarmaya çok alışık olmamalarıdır. Kişi kullandıkça ben dili daha doğal gelmeye başlayacak, üzerinde düşünmeden ben iletilisi oluşturabilir hâle gelecektir. Bunun için öğrenilen her yeni beceride olduğu gibi, ben dilinde de çok fazla pratik yapmak gerektiği unutulmamalıdır.



SIRA SİZDE 3.4

- Daha önce duyularını tespit ettiğiniz aşağıdaki durumlara uygun ben iletileri yazınız.

Durum : Arkadaşınız sizden aldığı kitabı geri vermedi. İki gün sonra sınavınız var.

Ben İletisi:

Durum : Arkadaşınız sizden aldığı kitabı geri vermediği için sınavınıza çalışmadınız ve sınavınız kötü geçti.

Ben İletisi:

Durum : Anneniz/babanız akrabalarınızın yanında “Bizim çocuk çok tembel” diyerek sizi eleştirdi.

Ben İletisi:

Durum : Kalemınızı evde unuttuğunuz için arkadaşınızdan ödünç kalem istediniz. Fazla kalemi olduğu hâlde size vermedi.

Ben İletisi:

Durum : Öğretmeninizin verdiği görevi yetiştirmeye çalışıyorsunuz. Sıra sallandığında dikkatiniz dağılıyor. Arkadaşınızı uyarıyorsunuz ama her defasında unutup tekrar sırayı sallamaya başlıyorsunuz.

Ben İletisi:

3.3.2. Ben İletisi Türleri

Yüzleşmeci Ben İletisi

Yüzleşmeci ben iletileri, bir sorun ortaya çıktıktan sonra sorunu gidermek amacıyla başvurulmuş ve yukarıda özellikleri belirtilen “üç ögeli” ben iletileridir. Konuşurken sözünüzü kesen arkadaşınıza “Sözüm kesildiğinde ne diyeceğimi unuttuğum için moralim bozuluyor.” demek buna örnek verilebilir.



Görsel 3.6: Yüzleşmeci Ben İletisi



Görsel 3.7: Önleyici Ben İletisi

Önleyici Ben İletisi

Önleyici ben iletilisi ise sorun ortaya çıkmadan önce önlem amacıyla gönderilen ben iletileridir. Göndericinin neye ihtiyacı olduğunu önceden açıkça ifade etmesidir. Örneğin “Bugün yetiştirmem gereken bir rapor var. Meşgul edilirim yetiştirememekten korkuyorum.” diyen bir çalışan, ben dili ile arkadaşlarını önceden uyarır. Benzer şekilde “Bugün işte çok yoruldum, dinlenmek istiyorum.” diyen biri rahatsız edilmek istemediğini, sorun ortaya çıkmadan önce dile getirebilir.

Açıklayıcı Ben İletisi

Açıklayıcı ben iletişinde kişi; inançlarını, düşüncelerini ve ihtiyaçlarını dile getirir. “Performansı düşürdüğü için iş yerinde uzun telefon görüşmeleri yapılmasından hoşlanmam.” diyen bir amir bu konudaki duruşunu baştan ortaya koymuş olur. “Takım tutmadığım için futbol sohbetlerini çok sıkıcı buluyorum.” diyen biri ise beklentisini baştan açıklayarak sonradan sorun çıkmasını engelleyebilir.



Görsel 3.8: Açıklayıcı Ben İletisi

3.3.3. Ben Dilinin Önemi



Görsel 3.9: Ben Dili

Ben dili sayesinde gönderici, olumsuz davranışı sergileyen kişiyle onu rencide etmeden yüzleşebilir. Ben dili, her şeyden önce dürüst bir iletişim şeklidir. Gönderici, en içten duygularını ve ihtiyaçlarını dile getirir. Ben dili kullanmak “Ben de bir insanım, benim de duygularım ve ihtiyaçlarım var.” demektir. Yani ben iletişimi, bir yardım talebidir. Ben dili empatiyi kolaylaştırdığından alıcı, göndericiyi çok daha kolay anlar. Elbette ben diliyle bile söylene, kimse hatalı olduğunu duyduğu için sevinmez. Ama çoğu insan, böyle içten bir yardım talebine daha olumlu karşılık verecektir. Üstelik sorunun kendi davranışından kaynaklandığını gören birey, çözüm için kendini sorumlu hisseder. Suçlanmadığı ve kendisine bir çözüm dayatılmadığı için direnç gösterme ihtiyacı duymaz ve davranışını değiştirmeye daha istekli olur. Olumsuz davranış tam olarak tanımlandığı için alıcı, neyin sorun oluşturduğunu daha kolay anlar.

Ben dili sadece alıcıda değil, göndericide de davranış değişikliği oluşturur. Duygu ve düşüncelerin anında iletilmesi, göndericide öfke gibi olumsuz duyguların birikmesini engeller. Ayrıca göndericinin kendi duygularının farkına varmasını da sağlar. Gönderici, kabul edilemez bulduğu davranışın kendi üzerindeki etkilerini düşünürken sorunun gerçek kaynağını da görme imkânı bulur. Bazen kişiyi rahatsız eden karşısındakinin davranışı olmayabilir. Örneğin başka bir şeye sinirlenen biri, arkadaşının şarkı söylemesini gürültü gibi algılıyor olabilir. Bu gibi durumlarda ben dili kullanan kişi, karşısındakinin davranışını daha kolay kabul edebilir. Böyle bir iletişim şekli kuşkusuz daha sağlıklı ilişkiler kurulmasını sağlar ve insanları birbirine daha çok yaklaştırır.

OKUMA METNİ

- Disiplin sorunlarının sık yaşandığı bir okulun müdürünün başından geçen aşağıdaki olay, ben dilinin etkisine güzel bir örnektir:

Okul kurallarını sürekli hiçe sayan bir grup çocuğun davranışına haftalardır sabır gösteriyordum. Bir sabah odamın penceresinden baktığımda aynı çocukların ellerinde su şişeleriyle bahçede su savaşı yaptıklarını gördüm. Yine kuralları çiğniyorlardı. Hızla bahçeye koştum ve duygularımı ben iletileriyle anlatmaya başladım: “Bu okulu bitirmenize yardımcı olmak için elimden gelen her şeyi denedim. Tüm benliğimi bu işe adadım. Buna karşılık sizin yaptığınız ise kuralları çiğnemek. Saçlarınızı istediğiniz gibi kestirmenize razı oldum, ona bile yanaşmadınız. Şimdi de ellerinizde su şişeleriyle bahçedesiniz. İçimden bu okuldan ayrılıp işe yaradığımı hissedebileceğim başka bir okula gitmek geliyor. Burada başarısız olduğumu hissediyorum.”

O gün öğleden sonra çocuklar odama geldi. Çok şaşırdım. “Müdür Bey, bu sabah olanları aramızda konuştuk. Sizin bu kadar kızacağınızı düşünmemiştik. Daha önce hiç kızmamıştınız. Burada başka bir müdür istemiyoruz. O sizin kadar iyi olamaz.” dediler.

Kaynak: Gordon, T. (2020)’den uyarlanmıştır.

3.3.4. Ben Dili Kullanırken Dikkat Edilmesi Gerekenler

Etkin Dinlemeye Dönmek Gerekebilir

Nasıl ifade edilirse edilsin insanlar davranışlarının kabul edilmemesinden memnun olmaz. Bu nedenle bazı durumlarda en iyi ben iletisi bile karşıdaki kişide olumsuz tepkilere yol açabilir. Aşağıda buna örnek bir diyaloga yer verilmiştir:

- Müşteriler telefonlara yanıt verilmediğini söyleyince çok sinirlendim. Telefonlara bakılmadığı için müşteri kaybetmek istemiyorum.
- Aynı anda tüm telefonlara bakmam imkânsız.

Gönderici, eksiksiz bir ben iletisi kullanmasına rağmen alıcının savunmaya geçmesine engel olamamaktadır. Sorunun kaynağı, düşünüldenden farklı olduğunda bu tür tepkiler yaşanması normaldir. Bu nedenle art arda ben iletisi yollamanın faydası olmaz. Bunun yerine hemen etkin dinlemeye dönülmeli ve sorunun gerçek nedeni anlaşılmalıdır:

- Sizin yetişemeyeceğiniz kadar çok telefon geldiğini söylüyorsunuz.
- Evet. Hem dışarıdan gelen aramalara hem de şirket içi aramalara önce ben bakıyorum. Çalışanlar, dış hatları aramak için bile önce beni arıyorlar.

Bu örnekte yetkili kişi zamanında etkin dinlemeye geçerek, gerçek sorunu ortaya çıkarmayı başarmıştır. Bu sorun çözülmeden hiçbir iletişim şekli sonucu değiştirmeyecektir. Çünkü yetkilinin beklentisi, telefon operatörünün kapasitesini aşmaktadır.

Sen İletileri Kılık Değiştirebilir

Ben dilini yeni öğrenen pek çok insan, "sen iletileri"nin sonuna "... hissediyorum." veya "... düşünüyorum." gibi ifadeler eklemenin ben dili için yeterli olduğunu düşünür. Kimi insanlar da söze "ben" ile başlayınca söylediklerinin ben iletisi olacağını zanneder. Ancak "**Ben** senin çok saygısız olduğunu düşünüyorum." demek ile "**Sen** çok saygısız bir insansın." demek arasında hissettirdiği duygu açısından bir fark yoktur. İkisi de karşıdakini aşağılayan ve onun kişiliğine saldıran **sen iletileri**dir. Bazıları da ben iletisinin içine yargı ve eleştirileri gizler. Örneğin "Sen beceriksiz davranınca ben zor durumda kaldığım için sinirleniyorum." iletisini alan bir bireyin anlayacağı tek şey beceriksizlikle suçlandırıldığıdır. Bazıları da söze ben iletisiyle başlayıp iletişim engeliyle son verir. Örneğin: "Toplantıya zamanında gelmediğinde, seni beklemek zorunda kaldığımız için moralimiz bozuluyor. Bir daha geç kalırsan karışmam." Burada gönderici, ufak bir tehdit ile ben iletisinin etkisini artırmak istiyor olabilir. Ancak alıcı kendini saldırı altında hissedecek ve göndericiyi anlamak yerine savunmaya geçecektir. Bu durumda ben iletisi işlevini yitirmiş olur.



Görsel 3.10: Sahte Ben İletileri

Ben Dili Sadece Olumsuz Duygular İçin Kullanılmaz

Ben dili ilk öğrenildiğinde düşülen bir başka hata da ben dilini yalnızca "öfke" gibi olumsuz duyguları iletmek için kullanmaktır. Daha önce de ifade edildiği gibi öfkenin altında genelde başka temel duygular yatar. Haber vermeden arkadaşına gittiği için çocuğuna kızan anneyi hatırlayınız. Bu örnekte anne, ben dili ile: "Haber vermeden arkadaşına gittiğin için çok sinirlendim." derse asıl duygularını yansıtmadığı için etkisiz bir iletişim kurmuş olur. Bunun yerine "Haber vermediğin için başına bir iş gelmesinden korktum." diyerek asıl duygularından biri olan "endişe"yi yansıtabilir. Ancak endişe de öfke gibi olumsuz bir duygudur. Annenin çocuğunu ilk gördüğünde yaşadığı "sevinç" gibi olumlu duygulara odaklanmak ben dilinin etkisini artıracaktır. Örneğin anne, "Çok şükür, seni sağ salım gördüğüm için çok rahatladım." dediğinde çocuk, hem annesinin korktuğunu hem de kendisine çok değer verdiğini aynı anda hissedecektir. Bu sayede çocuk, annenin daha sonra ileticeği kaygı, hatta öfke gibi duygularını anlamaya daha da açık olacak ve davranışını değiştirme konusunda direnç göstermeyecektir.

Ben Dili Sorunsuz Zamanlarda da Kullanılabilir

Hem etkin dinleme hem de ben dili sorunlu zamanlarda kullanılmak üzere tasarlanmış bir iletişim şeklidir. Karşınızdakinin bir sorunu varken etkin dinlemeyi, sizin bir sorunuz varken de ben dilini kullanmanız gerekir. Buna rağmen ben iletileri sadece bir sorun çıktığında değil, olumlu durumlarda da kullanılabilir. Örneğin, istenen bir davranış sergilendiğinde bu davranış ben dili ile pekiştirilebilir. Olumlu ben iletileri ile hangi davranışının kabul gördüğünü öğrenen birey, hangi davranışının reddedileceğini de anlamış olur. Bu bakımdan olumlu ben iletileri hem öğretici hem de önleyici işleve sahiptir. Örneğin; yatağını toplayan çocuğa annesi/babası "Ben hatırlatmadan yatağını topladığını görmek beni çok sevindirdi, böylece başka işlerime bakabileceğim." dediğinde, neyi isteyip neyi istemediğini tek bir iletiyle belirtmiş olur.

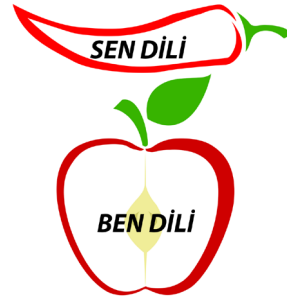


Görsel 3.11: Sorunsuz Zamanlarda Ben Dili



SIRA SİZDE 3.5

- Öğrenciler sınıf mevcuduna göre gruplara ayrılır.
- Her gruba üzerinde "sen iletileri" yazan altı adet biber şeklinde ve altı adet elma şeklinde boş kâğıt verilir (Sayfa 170'deki "EK 2").
- Öğrencilerin görevi, biberler üzerinde yazan sen iletilerini "ben iletileri"ne dönüştürerek elmaların üzerine yazmaktır.
- Tüm gruplar aynı anda başlar, ilk bitiren grup "ben dili ustası" olarak adlandırılır.
- Etkinlik sonunda oluşturulan ben iletileri karşılaştırılır ve en doğru ben iletileri belirlenir.



Görsel 3.12: Sen Dili-Ben Dili

3.4. OLUMLU VE OLUMSUZ İFADELER



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Olumlu düşünme ve olumsuz düşünme nedir Araştırınız.
- Çevrenizdeki yasak ya da kısıtlama bildiren (... maz, ... yasaktır vb.) tabela, yönerge ve talimatları inceleyiniz. Bulduğunuz en az beş örneği not ediniz.
- Aşağıda aynı şeyi farklı şekilde söyleyen iki kişinin sözlerine yer verilmiştir. Hangi sözlerin sizde daha olumlu duygular uyandırdığını fark etmeye çalışınız. Nedenini arkadaşlarınızla tartışınız.

A: Hayvanlara kötü davrananlardan nefret ederim. Verdiği sözleri tutmayanları hiç sevmem. Sürekli dert yananlara yaklaşmam. Savaş karşıtım.

B: Hayvanlara iyi davrananları severim. Sözüne sadık insanlara bayılırım. Hoşsohbet kişilerden hoşlanırım. Barış yanlısıyım.

3.4.1. Düşünme Tarzı



Kardeşim! Sen düşünceden ibaretsin, geriye kalan et ve kemiksin. Gül düşünürsen, gülistan olursun. Diken düşünürsen, dikenlik olursun.

Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî



Algının çok karmaşık bir süreç olduğu ve çok farklı unsurlardan etkilendiği daha önce ifade edilmişti. Buna rağmen insanların olayları algılama şekilleri olumlu ve olumsuz olmak üzere iki başlıkta ele alınabilir:

Olumlu düşünme tarzı, olumsuz bir durum karşısında karamsarlığa düşmeden çözüme odaklanmak demektir. Olumlu düşünen insanlar, kötü olaylarda bile olumlu bir taraf bulmaya çalışır. Olumlu

düşünme tarzına sahip insanlar, karşılaştıkları olayların ve insanların iyi yanlarını görmeye gayret eden “iyimser” insanlardır.

Olumsuz düşünme tarzı ise, olayların eksik ve kötü yönlerine odaklanmak demektir. Olumsuz düşünen insanlar, iyi olaylarda bile üzülecek olumsuz bir taraf bulabilir. Olumsuz düşünme tarzına sahip insanlar karşılaştıkları olayların ve insanların kötü yanlarını gören “kötümser” insanlardır.

Hiç kimse her zaman iyimser veya her zaman kötümser değildir. Yani insanların bir olayı nasıl algılayacağı sadece düşünme tarzlarına bağlı değildir. Buna rağmen sahip olunan düşünme tarzı, kişinin olayları nasıl algılayacağını en çok etkileyen unsurlardan biridir.

Yapılan pek çok araştırma, insanların düşünme tarzlarının yaşadıkları deneyimler sonucu geliştiğini göstermektedir. Örneğin ABD’li bilim insanı Prof. Martin Seligman (Martin Seligman), 1960’lı yıllarda arkadaşlarıyla yürüttüğü bir dizi çalışmada çaresizliğin sonradan öğrenilen bir şey olduğunu ortaya koymuştur. “Öğrenilmiş çaresizlik” adını verdikleri bu olguya göre kontrol edemediği durum ve olaylara maruz kalan canlılar, daha sonra kontrol gücüne sahip olsa bile pes etmekte ve olumsuz durumu değiştirmek için harekete geçmemektedir. Öğrenilmiş çaresizlik ile ilgili en somut örneklerden biri fil yetiştiricilerinin uyguladığı yöntemdir. Filler henüz yavruyken kalın zincirlerle ayaklarından kazıklara bağlanır. Yavru filler ne kadar uğraşsa da zincirden kurtulmayı başaramaz. Bu şekilde yetişen filler, büyüdüklerinde de aynı zincire bağlanır. Filler büyümüş, zincir aynı kalmıştır. Zinciri koparabilecek veya kazığı yerinden sökebilecek güce sahip olmalarına rağmen filler kaçmayı denemezler. Çünkü filler, yavruyken zincirden kaçamayacağını öğrenmiştir. Filleri orada tutan artık zincir değil, olumsuz düşünme tarzlarıdır.

Düşünme tarzı, insanların sadece olayları algılama şeklini etkilemez. İnsanların kullandıkları ifadeler de çoğu zaman düşünme tarzlarının bir ürünüdür.



Görsel 3.13: Filler ve Öğrenilmiş Çaresizlik

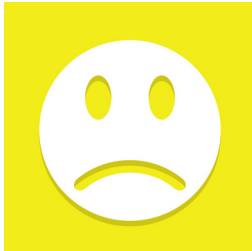
3.4.2. Olumsuz İfadeler

Olumsuz düşünme tarzına sahip insanlar, çevresindeki her şeye düzeltilmesi gereken bir hata veya çözülmesi gereken bir sorun olarak bakmaya başlar. Olumsuz düşünce tarzı sözlere de yansır ve olumlu şeyleri göremeyen insanlar, sadece düzeltilmesi gereken şeylerden bahseder hâle gelir. Bu olumsuz bakış açısı, bahsedilen şeyler kadar, kullanılan ifadelerin yapısına da yansır.

Doğru yerine yanlışla odaklanan, yapılması gerekenler yerine yapılmaması gerekenleri belirten bu tür ifadelere **olumsuz ifade** denir.

Örnek:

- Kitaplarınızı ben söyleyene kadar aç**may**ın.
- Kapiy**ı** çarp**ma**.
- Kuşları **kötü** çizmişsin.
- Koridorda koşu**lmaz**.
- Raporunda **hatalı** bir sürü yer var, baştan yap!



Görsel 3.14: Olumsuz İfade

Olumsuz ifade kullanmak, markete gönderilen bir çocuğa alınması gerekenler yerine alınmaması gerekenleri saymak gibidir. Aynı durum davranışlar için de geçerlidir. Birine ne yapmaması gerektiği söylendiğinde yapılması istenen davranış net anlaşılmayabilir. Olumsuz ifade kullanan kişiler, karşıdaki kişi isteneni yapana kadar yapılmaması gerekenleri söylemeye devam etmek zorunda kalabilir. Örneğin bir futbol antrenörü defans oyuncusuna takip etmemesi gereken on oyuncuyu tek tek saymak yerine doğrudan takip etmesi gereken oyuncuyu söyler. Ya da kalecisine “Havaya bakma, kuşlara bakma, seyircilere bakma...” demek yerine “Sadece topa bak.” demeyi tercih eder.

“

Elinizdeki tek alet bir çekiçse, her şeyi çivi olarak görmeye başlarsınız.

Abraham Maslow
(**Eybrahem Mazlo**)

”

Olumsuz ifadeler, ne yapılması gerektiği tam ifade edilmediği için “eksik” ifadelerdir. Bu nedenle özellikle üst-ast ilişkilerinde ciddi sorunlara yol açabilir. Sürekli ne yapmayacağı söylenen alıcı, yapması gerekeni tam anlamadığı için bazı hatalar yapabilir veya istenen davranışı tam yapamayabilir. Bu durum çok fazla tekrar ettiğinde hata yapmaktan çekinen alıcı, onay almadan hiçbir iş yapamaz hâle gelebilir. Bu açıdan bakıldığında olumsuz ifadeler, çoğu zaman işlevsel ve ekonomik değildir.

OKUMA METNİ

Olumsuz Düşüncenin Gücü (!)

İngiliz İllüzyonist Derren Brown (Derrin Braon), hazırlayıp sunduğu TV programının bir bölümünde Henry Hayala (Henri Heyala) isimli bir cambazla bir deney gerçekleştirir. Henry Hayala 12 yaşından beri ip üstünde yürüyen, ip üstündeyken ip atlama konusunda Guinness (Gines) Rekorlar Kitabı'na girmiş 27 yaşında başarılı bir cambazdır ve o güne kadar ipin üstünden hiç düşmediğini söyler. Cambaz, ip üstüne çıkmadan önce Derren Brown kendisine bazı olumsuz ifadeler verir: “*Ben ne yaparsam yapayım sallanmamaya ve düşmemeye odaklan. Sadece sallanmamaya ve düşmemeye çalış.*” Böylece cambazın olumsuz düşüncelere odaklanmasını sağlamaya çalışır. Cambazın olumsuz düşüncelerini pekiştirmek için ipin altında büyük bir hava yastığı da şişirilir. Derren Brown amacına ulaşır ve cambazın ip üstündeyken “Düşmemeliyim.” gibi olumsuz yönergeleri içinden sürekli tekrar etmesini sağlar. Çok geçmeden cambaz sallanmaya başlar ve düşer.

Kaynak: Spencer, A. (2012)'den uyarlanmıştır.

Olumsuz ifadeler ile ilgili diğer bir sorun, insan beyninin çalışma şekliyle ilgilidir. İnsanlar kendilerine yapmaları gereken bir şey söylendiğinde, istemeden o şeye odaklanırlar. Örneğin birine “Pembe bir fil düşünme!” denildiğinde, onun zihninde pembe bir fil canlanacaktır. Psikolojide bu durum “ironik işlem teorisi” ile açıklanır. ABD’li bilim insanı Daniel M. Wegner (Denyıl Em Vegrır) ve arkadaşları, Dostoyevski’nin “*Bir kutup ayısını düşünmemeye çalışın. Göreceksiniz ki, o lanetli şey her an aklınıza gelecek.*” sözünden esinlenerek 1987 yılında bir dizi deney gerçekleştirir. Deneklerden beş dakika boyunca “beyaz bir ayıyı” düşünmemeye çalışmaları istendiği için bu olgu “beyaz ayı problemi” olarak da adlandırılır. Ironik işlem teorisinin veya diğer adıyla beyaz ayı probleminin sunduğu temel gerçek şudur: **Bastırılmaya çalışılan düşünceler zihni daha çok meşgul eder.**

Özetle birisine bir şeyi yapmaması gerektiği söylendiğinde, o kişinin dikkati istenmeyen davranışa çekilmiş olur. Bu nedenle uzmanlar, özellikle çocuk eğitimi söz konusu olduğunda olumsuz ifadelerden kaçınılmasını önermektedir.



SIRA SİZDE 3.6

- Gün içerisinde söylediğiniz veya size söylenen olumsuz ifadelerden en az beş tanesini not ediniz.
- Bu tür olumsuz ifadelerle maruz kalmak size nasıl hissettiriyor? Tartışınız.

3.4.3. Olumlu İfadeler

Olumlu ifadeler, olumsuzların aksine yanlış yerine doğruyu, yapılmaması gereken yerine yapılması gerekeni belirten ifadelerdir.

Örnek:

- Kitaplarınızı ben söyleyince açabilirsiniz.
- Kapıyı sessizce kapat.
- Bulutları güzel çizmişsin.

- Koridorda yavaş yürüyelim.
- Raporun ilk bölümü iyi olmuş. Diğer bölümleri de onun gibi yap.

Olumlu ifadeler, tam olarak yapılması isteneni belirttiğinden “eksiksiz” ifadelerdir. Bu nedenle olumlu ifade kullanmak, istenen sonuca ulaşmayı kolaylaştıracaktır. Kendisine olumlu ifade söylenen kişi, ne yapması gerektiğini tam olarak bileceğinden, o davranışı istenen şekilde yapma ihtimali yükselir. Bu sayede olumlu ifadeler, hem üst-ast ilişkilerinde hem de kişiler arası ilişkilerde çatışma çıkma olasılığını düşürür.



Görsel 3.15: Olumlu İfade



BİLGİ KUTUSU

Olumlu İfadelerin Şirket Performansına Etkisi

Altmış farklı şirketin üst yönetim ekibi üzerinde yapılan bir araştırma, olumlu ifadelerin önemi konusunda dikkat çeken bulgular sunmaktadır. Araştırmaya dahil edilen şirketler, önce belirli ölçütlere göre yüksek performanslı, orta performanslı ve düşük performanslı olarak üç gruba ayrılmıştır. Araştırma sonucunda yüksek performans gösteren şirketlerin yöneticilerinin olumsuz ifadelerle oranla beş kat daha fazla olumlu ifade kullandığı belirlenmiştir. Düşük performanslı şirketlerin yöneticileri ise olumlu ifadelerle oranla üç kat fazla olumsuz ifade kullanmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre yöneticilerin iletişim şeklinin olumlu veya olumsuz olması, şirket performansını belirleyen en önemli kriterlerden biridir.

Kaynak: Losada, M., ve Heaphy, E. (2004)'ten yararlanılmıştır.

“
Söz ola kese savaşı
Söz ola kestire başı
Söz ola ağulu* aş
Bal ile yağ ede bir söz
Yunus Emre
*ağulu: zehirli”

Olumlu ifadeler sadece alıcılar açısından değil, göndericiler açısından da önemli bazı faydalar barındırır. Olumlu ifadeleri alışkanlık hâline getiren bireyler olumlu düşünme becerilerini de geliştirmiş olurlar. Örneğin başarısız görünen bir öğrencinin yetenekleri veya bir çalışanın güçlü yönleri ancak olumlu düşünme şekli ile keşfedilebilir. Olumlu düşünme becerisine sahip bireyler, karşılaştıkları zorluklarla da daha kolay mücadele ederler. Çünkü enerjilerini sorunlara üzölmek için değil, çözüm yolu bulmak için harcarlar. Bu sayede olumlu ifadeler, kişinin kendi hayatını da olumlu etkiler ve genel ruh hâlinin iyi olmasını sağlar. Çok sayıda araştırma, olumlu düşünme tarzının insanların daha sağlıklı, daha mutlu ve daha başarılı olma ihtimallerini ciddi bir oranda artırdığını göstermektedir.

OKUMA METNİ

KURBAĞA NASIL BAŞARDI?

Kurbağalar bir gün bir yarış düzenlemiş. Hedef, çok yüksek bir kulenin tepesine çıkmakmış. Bir sürü kurbağa da arkadaşlarını seyretmek için toplanmış ve yarış başlamış. Gerçekte seyircilerin hiçbir yarışmacıların kulenin tepesine çıkabileceğine inanmıyormuş. Sadece şu sesler duyulabiliyormuş: “Zavallılar! Hiçbir zaman başaramayacaklar!”

Yarışmaya başlayan kurbağalar kulenin tepesine ulaşamayınca birer birer yarışı bırakmışlar. İçlerinden sadece bir tanesi inatla ve yılmadan kuleye tırmanmaya çalışıyormuş. Seyirciler bağırırmaya devam ediyorlarmış: “Zavallılar! Hiçbir zaman başaramayacaklar!”

Sonunda bir tanesi hariç, hepsinin ümidi kırılmış ve denemeyi bırakmışlar. Ama kalan son kurbağa büyük bir gayretle mücadele ederek kulenin tepesine çıkmayı başarmış. Diğerleri hayret içerisinde bu işi nasıl başardığını öğrenmek istemişler. Bir kurbağa ona yaklaşmış ve “Bu işi nasıl başardın?” diye sormuş. O anda farkına varmışlar ki kuleye çıkan kurbağa sağırmış!

Kaynak: <https://milliyet.com.tr/yazarlar/ayse-ozgener/sagir-kurbaga-2557017> adresinden uyarlanmıştır.

3.4.4. Olumlu İfadeler Oluştururken Dikkat Edilmesi Gerekenler

Olumlu ifade demek, içinde olumsuzluk eki barındırmayan ifade demek değildir. Olumlu ifadeler oluşturulurken duruma olumlu bir pencereden bakılmalıdır.

Karşılaşılan durumun eksik ve sorunlu yönleri yerine iyi ve güçlü yönleri ön plana çıkarılmalıdır. Örneğin "Bu ödevde çok fazla hata var, doğru düzgün yap getir." demek ile "Ödevin şurası iyi olmuş, kalanı da bunun gibi olsun." demek arasında çok fark vardır.

Ayrıca ifadelerin açık ve anlaşılır olması önemlidir. Belirsiz ifadelerden kaçınılmalı, net ifadeler kullanılmalıdır. Örneğin "Sıranı düzenli tut." gibi bir ifade yerine "Sıranın üzerinde sadece kitaplar olsun." şeklinde daha belirli bir ifade tercih edilmelidir.



SIRA SİZDE 3.7

- Hazırlık çalışmalarında ve "Sıra Sizde 3.6"da not ettiğiniz olumsuz ifadeleri olumlu ifadelere çevirerek aşağıdaki boşluklara yazınız.

- Aşağıdaki ifadeleri olumlu ifade olarak yeniden yazınız.

- Öğrenciler, öğretmenler tuvaletini kullanamaz!

- Yanlış sayfayı açtın!

- Kütüphanede gürültü yapmayın.

- Masanı dağınık bırakma.

- Sınavda tükenmez kalem kullanmayın.

- Ağaçları kırmızı ile boyamamalısın.

- Hasta, yaşlı ve engelliler dışında asansörün kullanılması yasaktır!

- Arabayı yolun ortasına park etmemelisin.

- Aşağıdaki boşluklara olumlu ifadelerin kullanıldığı on tane sınıf kuralı yazınız. Her kuralın tek bir davranışa yönelik olmasına, belirli ve net ifadeler içermesine, mümkün olduğunca kısa olmasına dikkat ediniz.

Ölçme ve Değerlendirme

A. Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise “D”, yanlış ise “Y” yazınız.

1. (...) Önleyici ben iletisi, sorun ortaya çıkmadan önce önlem amacıyla gönderilen ben iletisidir.
2. (...) Açıklayıcı ben iletisinde kişi; inançlarını, düşüncelerini ve ihtiyaçlarını dile getirmez.
3. (...) Ben dili sadece alıcıda değil, göndericide de davranış değişikliğine yol açar.
4. (...) Ben dili sadece olumsuz durumlar için kullanılır.
5. (...) Olumsuz ifadeler, yaşanan olumsuzlukları dile getirmenin etkili bir yoludur.

B. Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifadelerle doldurunuz.

1. Kabul edilmeyen davranışı tanımlayan, maruz kalan kişiyi nasıl etkilediğini ve o kişide nasıl duygular uyardırdığını ifade eden “açık” iletilere denir.
2. Tam olarak yapılması isteneni belirten eksiksiz ifadelere denir.
3. Bir sorun ortaya çıktıktan sonra sorunu gidermek amacıyla başvurulmuş üç ögeli ben iletilerine denir.
4. örtüktür ve kişinin kendisiyle ilgili değil karşısındakiyle ilgili bilgi verir.
5. Yapmaması gereken şeyler söylendiğinde kişinin dikkati istenmeyen davranışa çekilir. Bu nedenle kullanımından kaçınılmalıdır.

C. Aşağıda verilen çoktan seçmeli soruları yanıtlayınız.

1. Aşağıdaki cümlelerin hangisinde sen iletisi kullanılmamıştır?

- A) Sen sorumsuz davranınca benim işlerim aksadığı için sinirleniyorum.
- B) Sürekli aynı hatayı yaptığın için uyarılarımı ciddiye almıyormuşsun gibi geliyor.
- C) Raporu zamanında vermediğin için ben de raporumu tamamlayamıyorum, üstlerime karşı mahcup olduğum için moralim bozuluyor.
- D) Her zaman sözümü kesiyorsun, lafımı unutunca da canım sıkılıyor.
- E) Sen böyle yapınca ben çok üzülüyorum.

2. Sen dili kullanılan iletişimlerde aşağıdakilerden hangisinin yaşanması beklenmez?

- A) Alıcı, kendini suçlu hissedebilir ve alıcının özsaygısı zedelenebilir.
- B) Alıcı, kendini daha rahat hisseder.
- C) Alıcı, kendini savunma gereği duyar.
- D) Alıcı, misilleme yapma ihtiyacı duyabilir.
- E) Alıcı, değişime karşı direnir.

3. Aşağıdakilerin hangisinde olumsuz ifade kullanılmıştır?

- A) Merak ettiklerini danışmaya sorarsın.
- B) Ali henüz eve gelmedi.
- C) Abisi dokuma fabrikasında çalışıyordu.
- D) En sevdiğim yemek patates kızartmasıdır.
- E) Ağzında yemek varken konuşmamalısın.

4. Aşağıdaki cümlelerden hangisinde ben dili kullanılmamıştır?

- A) Sözüm kesilince kafam karışıyor.
 B) Beni bekleseydin mutlu olurum.
 C) Okula gelmediğinde endişeleniyorum.
 D) Sana inanasım gelmiyor.
 E) Taklit edilmekten hoşlanmıyorum.

5. Aşağıdakilerden hangisi olumlu yönergelerin faydalarından değildir?

- A) Olumlu bir tartışma ortamı oluşturarak yeni fikirlerin doğmasını kolaylaştırır.
 B) Çalışanların iş performansını artırır.
 C) Kişinin genel ruh hâlinin iyi olmasını sağlar.
 D) Olumlu düşünme becerisini geliştirir.
 E) İletişimi kolaylaştırır.

D. Sen dilinin kullanılabileceği durumlar var mıdır? Örnek vererek açıklayınız.

.....

.....

.....

E. Çalışmanız, aşağıda verilen ölçütlerdeki beceri düzeyleri dikkate alınarak öğretmeniniz tarafından değerlendirilecektir.**Değerlendirilen Öğrencinin;****Adı- Soyadı:****Sınıfı:****Numarası:**

ÖLÇÜTLER	DERECELER			
	Çok İyi 4	İyi 3	Orta 2	Zayıf 1
1. Kullandığı ben iletileri, "davranış" ögesini barındırır.				
2. Kullandığı ben iletileri, "etki" ögesini barındırır.				
3. Kullandığı ben iletileri, "duygu" ögesini barındırır.				
4. Gerektiğinde etkin dinlemeye döner.				
5. Sahte ben iletileri göndermemeye dikkat eder.				
6. Ben dili kullanırken olumlu ifadelerle de yer verir.				
7. Konuşurken karşısındakıyla göz temasını sürdürür.				
8. Kendi çözümünü dayatmaz, çözümü karşısındakine bırakır.				

1. Öğrencilere ben dili kullanma becerilerini sergileyebilecekleri örnek durumlar vererek doğaçlama bir şekilde canlandırmalarını isteyiniz. Her ölçüte göre öğrencilerin düzeyini belirleyiniz. Eksiklikler varsa gerekli önlemleri alınız.

2. Öğrencilerin aldığı toplam puanı 100'lük puan sistemine dönüştürünüz.

4. ÖĞRENME BİRİMİ

GÜZEL KONUŞMA

Öğrenme Birimi Bölümleri

- 4.1. NEFES
- 4.2. SES VE SÖYLEYİŞ
- 4.3. BOĞUMLAMA (ARTİKÜLASYON)
- 4.4. VURGU, TONLAMA, DURAKLAMA/DURAK VE ULAMA
- 4.5. KONUŞMA YANLIŞLARI
- 4.6. TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA SANATI

Kavramlar

- Güzel Konuşma
- Nefes
- Ses
- Telaffuz
- Boğumlama
- Vurgu
- Tonlama
- Durak



4. ÖĞRENME BİRİMİ

GÜZEL KONUŞMA



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- Güzel konuşmanın önemini,
- Doğru nefes alma yöntemlerini,
- Ses ve söyleyiş özelliklerini,
- Seslerin nasıl boğumlandırılacağını,
- Vurgu, tonlama, durak/duraklama ve ulama kavramlarını,
- Konuşma yanlışlarını,
- Topluluk önünde konuşma sanatını uygulamanın nasıl olduğunu öğreneceksiniz.

İnsanın düşüncelerinin sesler yardımıyla dışa vurulmasına **konusma** denir. Çeşitli sesler yardımıyla vurgu, tonlama, konuşma hızı ve boğumlamaya dikkat ederek gerçekleşen etkili ve güzel konuşma sanatına ise **diksiyon** denir.

Diksiyon kelimesi Latince **konusma** anlamına gelen **dictio** (diktiyo) sözcüğünden türemiştir. Etkili bir iletişim kurabilmek için güzel konuşma becerilerine sahip olmak önemlidir. Güzel konuşmanın ilk adımı ise doğru nefes almaktır.

4.1. NEFES



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Doğru nefes nedir? Doğru nefes aldığınızı düşünüyor musunuz?
2. Nefes almanın güzel konuşmaya nasıl bir etkisi vardır? Araştırınız.
3. İnsan, hangi yaş aralığında doğru nefes alır?

Vücudun akciğerler aracılığıyla havadaki oksijeni alıp kullandıktan sonra karbondioksit olarak vermesine **solunum** denir. Solunum nefes alma ve nefes verme olarak iki aşamada gerçekleşir.

“

Bizi anlamışlarsa bu iyi konuştuğumuzun kanıtıdır.

Moliere
(Mölyer)

”

Canlılar hayatta kalabilmek için solunum yapmak zorundadır. Solunumun diğer görevi ise konuşmayı sağlamaktır. Türkçe, nefes verirken konuşulan bir dildir. Konuşmanın etkili ve düzgün bir şekilde gerçekleşmesi için kişinin ilk olarak doğru nefes tekniklerini bilmesi ve uygulaması gerekir. Çünkü ses tellerinin titreşimini sağlayan ve sesin tonlamasını gerçekleştiren nefestir. Eğer doğru yöntemlerle nefes alınmazsa gırtlak zorlanır, yıpranır. Bunun sonucunda ortaya nitelikli bir ses çıkmaz.

Doğal solunumda nefes alırken burun kullanılmalı ve ağız kapalı tutulmalıdır. Burundan alınan nefes, ağızdan verilmelidir. Burun içindeki kıllar, kıvrımlar ve sıvılar; alınan havanın temizlenmesini, ısınmasını ve nemlenmesini sağlar. Nefes alıp verirken derin, sık, düzenli ve gürültüsüz olmasına dikkat edilmelidir. Çünkü gürültülü nefes, dinleyiciyi rahatsız eder.

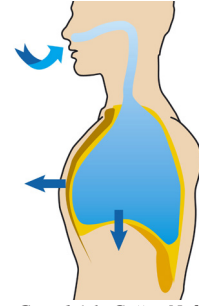
4.1.1. Nefes Alma Şekilleri

Nefes, göğüsten ve diyaframdan olmak üzere iki şekilde alınır:

4.1.1.1. Göğüs Nefesi

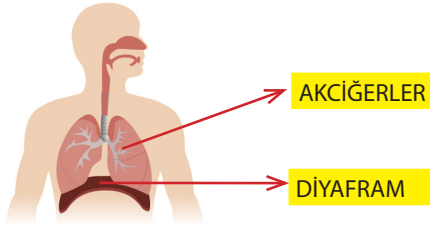
İnsanlar genellikle göğüsten nefes alırlar. Ancak göğüs nefesi, doğru bir diksiyon için uygun değildir. Çünkü göğüs nefesinde hava, akciğerlerin üst kısmında birikir. Bu ise akciğerlerin alabileceğinden çok daha az bir hava ile dolmasına neden olur. Bu nedenle uzmanlar göğüs nefesini “yanlış alınan nefes” olarak nitelendirir.

Göğüs nefesinin başka bir adı da “köpek nefesi”dir. Bunun nedeni bu yöntem kullanılırken kesik kesik nefes alınmasıdır. Kişi göğüsten nefes alırken omuzlar yukarı aşağı hareket ettiği için “omuz nefesi” olarak da adlandırılır. Spor yapılırken göğüs nefesi kullanılmalıdır. Fakat konuşma yaparken diyaframdan nefes alınmalı ve bu alışkanlık hâline getirilmelidir.



Görsel 4.1: Göğüs Nefesi

4.1.1.2. Diyafram Nefesi



Görsel 4.2: Diyafram Nefesi

Diyafram, akciğerlerin altında bulunur ve göğüsle karın boşluğunu birbirinden ayırır. Diyaframın yapısı kaslıdır ve kasılıp gevşeme özelliğine sahiptir.

Nefes verirken bir nefeste soluk verilmemelidir. Nefes verme konusunda tutumlu olunmalıdır. Ancak nefes vermede önemli olan bu kural çoğu kişi tarafından ihmal edilir. Konuşurken kişiler nefeslerini bir solukta harcadıkları için nefesleri erken tükenir.



BİLGİ KUTUSU

Diyaframdan Nefes Almanın Faydaları

- Ciltteki hücre yenilenmesini desteklediğinden cildin yaşlanmasını geciktirir.
- Pankreas ve böbrek üstü bezlerine masaj yaparak diyabetin kontrolüne yardımcı olur.
- Özgüveni artırır.
- Uzun soluklu konuşmayı kolaylaştırır.
- Heyecan, stres, öfke kontrolünü sağlar.
- Beynin hem analitik hem de yaratıcı düşünmesine yardımcıdır.

İnsanlar, bebeklik döneminde diyafram nefesi alır. Ama zamanla göğüsten nefes almaya başlar. Bunun sebebi ise kişinin doğduğu andan itibaren etrafındaki kişilerin nefes alış şekillerini taklit etmesidir.

4.1.1.1. Doğru Duruş ve Nefes Alma-Verme Yöntemleri

Doğru bir duruş ve nefes alma-verme yöntemlerini rahatlıkla uygulayabilmek için ilk olarak “gevşeme hareketleri”ni gerçekleştirmek gerekir.

4.1.1.1.1. Gevşeme Hareketleri

Gevşeme hareketleri, nefes alıştırmalarının daha verimli uygulanabilmesi için önemlidir. Hareketler yapılırken beden mümkün olduğunca gevşek tutulmalı ve omuzlar kesinlikle kaldırılmamalıdır. Çalışmaya başlamadan önce ortamın havalandırılması önerilir.



BİLGİ KUTUSU

Bebekler, Doğduklarında Neden Ağlar?

Bebekler doğdukları ilk an akciğerlerini hava ile doldurmaya çalışır. Doktorların bebekleri doğdukları anda baş aşağı tutmalarının sebebi ise onların nefes almalarına yardımcı olmaktır. Bu ilk nefes alma sürecinde oksijen akciğerlere girdiği an bebeklerin ciğerlerinde yanma hissi oluşur. Bunun verdiği acı bebeklerin ağlamasına yol açar. Aynı zamanda bu ağlayış yenidoğan bebeklerin yaşadığının belirtisidir.



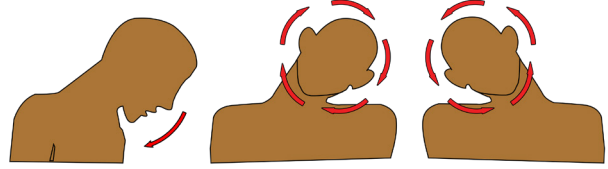
Görsel 4.3: Yenidoğan Bebek



SIRA SİZDE 4.1

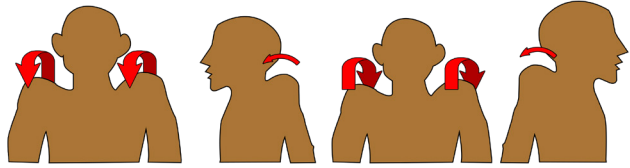
Aşağıdaki yönergeleri takip ederek gevşeme hareketlerini uygulayınız.

1. Başınızı yavaşça aşağı bırakınız. Bu aşamada çeneniz göğsünüze yaklaşmalı ve boyun kaslarınız gevşek olmalıdır. Ardından başınızla sağa doğru geniş bir daire çiziniz. Daireyi tamamladıktan sonra başınızı, öne eğik olduğu ilk konuma getiriniz ve bu sefer sola doğru başınızla geniş bir daire çiziniz. Hareketi yaparken başınızı sağa-sola bakıyormuş gibi çevirmemeye dikkat ediniz (Görsel 4.4).

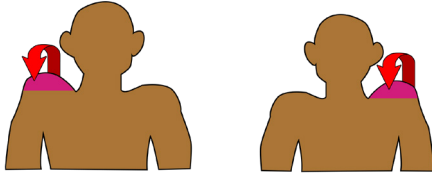


Görsel 4.4: Baş Hareketleri

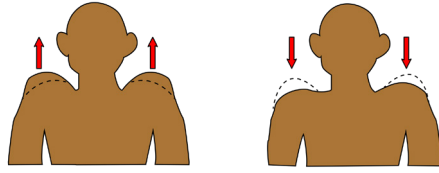
2. Her iki omzunuzla önce öne, sonra da arkaya doğru daire çiziniz (Görsel 4.5).



Görsel 4.5: İkili Omuz Hareketleri



Görsel 4.6: Tekli Omuz Hareketleri



Görsel 4.7: Omuz İndirme-Kaldırma Hareketleri

3. Daire çizme hareketini bu sefer tek omuzla yapınız. Önce sağ omzunuzla arkaya doğru daire çiziniz. Sonra öne doğru daire çiziniz. Ardından aynı hareketi sol omzunuzla yapınız (Görsel 4.6).

4. Omuzlarınızı aşağıdan kulak hizasına doğru kademe kademe kaldırıp bırakınız. Kaldırdığınız son nokta kulaklarınıza en yakın nokta olmalıdır. Fakat bu hareketleri yaparken bedeninizi zorlamaktan kaçınmalısınız (Görsel 4.7).



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18951>



SIRA SİZDE 4.2

Aşağıdaki uygulamayı yapınız ve yaptıktan sonra aşağıdaki soruları yanıtlayınız.

1. **Uygulama:** Sıraya dik bir açıyla oturunuz ve omuzlarınızı düşürerek öne doğru eğiliniz. Ardından bu pozisyonda başınızı masaya kapatınız ve nefes almaya çalışınız. Bir dakika bu şekilde bekleyiniz.
2. **Uygulama:** Ayaklarınızı yere tam basarak sıraya dik bir açıyla oturunuz.
1. **Birinci ve ikinci uygulamayı gerçekleştirirken kendinizi nasıl hissettiniz?**
2. **Sizce en doğru nefes alma yolu yukarıdaki uygulamalardan hangisiyle gerçekleşti? Arkadaşlarınızla tartışınız.**

Doğru nefes alabilmek için duruş pozisyonu çok önemlidir. En doğru duruş kişinin ayakta veya otururken dik bir şekilde durmasıdır. Kişinin konuşma esnasında öne eğilmesi, arkaya yaslanması, kollarını bağlaması diyafram kasını sıkıştıracağından nefes almayı zorlaştırır. Özellikle öne eğilmiş bir şekilde, omuzları düşürerek oturmak nefes almayı zorlaştırması dışında dinleyici kitlesine "Ben yapacağım konuşma ile ilgili yetersiz bilgi birikimine sahibim. Benim özgüvenim de yok." mesajını verir. Bu mesaj da dinleyicinin konuşmacıyı dikkatli bir şekilde dinlemesini zorlaştırır.

Nefes Alıp Verirken Dikkat Edilmesi Gerekenler

1. Soluk; hızlı, düzenli, derin ve gürültüsüz alınmalıdır.
2. Nefes, konuşurken verilmeli ve bu belli bir sistem içerisinde yapılmalıdır.
3. Birden nefes verilmemeli, nefes tutumlu kullanılmalıdır.
4. Nefes alırken diyafram kullanılmalıdır.



SIRA SİZDE 4.3

Aşağıdaki yönergeleri dikkate alarak diyaframdan nefes alma aşamalarını uygulayınız.

1. Sert bir zemin üzerine sırtüstü yatınız. Sağ elinizi, başparmağınız göbek deliğinize gelecek şekilde, sol elinizi ise göğüs kafesinizin üzerine gelecek şekilde konumlandırınız. Ardından tıpkı bir çiçeği kokluyormuş gibi burnunuzdan derin bir nefes alınız. Fakat nefes alırken karnınızın şişmesine dikkat ediniz. Beş saniyelik bir sürede nefesinizi alınız.



Görsel 4.8: Nefes Alma

2. Aldığınız nefesi, beş saniye tuttuktan sonra ateş söndürür gibi ağzınızdan veriniz. Bu esnada göbeğinizin indiğini göreceksiniz.



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18952>



Görsel 4.9: Nefes Verme

3. Birinci ve ikinci adımları karnınıza birkaç kitap koyarak uygulayınız. Bu bölümdeki amaç, diyaframdan nefes alırken karın bölgesinin yükselip indiğini kontrol edebilmektir.
4. Bu adımı dik pozisyonda, ayaktaiken gerçekleştiriniz. Sağ elinizi, başparmağınız göbek deliğinize gelecek şekilde, sol elinizi ise göğüs kafesinize yerleştiriniz. Havayı burundan alıp ağızdan veriniz. Tüm nefes alma sürecinde başınızı göğse bakar durumdan yukarıya bakar duruma getiriniz. Daha sonra aldığınız nefesi vermeye başlayınız. Bu esnada başınızı yukarıdan göğsünüze bakar pozisyona getiriniz. Aynı zamanda göbeğinizde olan eliniz; nefes aldığınızda öne gitmeli, nefes verdiğinizde ise geriye gelmelidir.
5. Dördüncü adımda yaptığınız hareketi bu bölümde gözünüzü kapatarak gerçekleştiriniz.
6. Bu aşamada (vücudunuz ve elleriniz aynı pozisyondayken) aldığınız nefesi altı saniye kadar tutunuz. Ardından nefesinizi ağzınızdan veriniz.
7. Şimdi de kollarınızı yukarı kaldırıp geriniz ve kollarınız bu pozisyondayken ellerinizi kenetleyiniz. Burnunuzdan derin bir nefes alırken ayak parmaklarınızın üzerinde yükseliniz. İçinizden üçe kadar sayınız. Daha sonra nefesinizi yavaşça veriniz. Nefes verirken ellerinizin ve ayaklarınızın durumunu eski hâline getiriniz.
8. Kollarınızı iki yana doğru yere paralel, avuç içlerinizi ise karşıya dönük olacak şekilde açınız. Bu esnada kollarınız, omuz hizasını geçmemelidir. Daha sonra derin bir nefes alınız ve kollarınızı yavaş yavaş serbest bırakırken aldığınız nefesi ağzınızdan veriniz.
9. Bu aşamada bir dakika kollarınızı indiriniz ve gözlerinizi kapatınız.
10. Gözleriniz bu aşamada da kapalı olmalıdır. Derin bir nefes alıp akciğerlerdeki tüm havayı çıkarana kadar "sss" sesini çıkarınız.
 - Her uygulamayı günde en az üç kez uygulamalısınız. Diyaframdan nefes alma hareketleri, üç ay düzenli olarak uygulandığında doğru nefes alma alışkanlığı oluşur ve iyi bir konuşmacı olma yolunda önemli bir adım atılmış olur.

* Burun eti (konka) büyümesi olanlar, astımı olan ve nefes darlığı çeken kişiler bu etkinliği uygulamamalıdır.



BİLGİ KUTUSU

- Nefes alırken göbeğiniz şişiyor, verirken de iniyorsa **diyaframdan** nefes alıyorsunuz demektir.
- Fakat nefes alırken göğüs kafesiniz şişiyor, göbeğiniz iniyorsa **göğüs kafesinden** nefes alıyorsunuz demektir. Bu da sizin **yanlış nefes** aldığınızı gösterir.
- *Diyaframdan nefes alma çalışması yaparken bulunduğunuz ortamı havalandırınız.*
- *Diyaframdan nefes almayı yeni öğrenen kişide baş dönmesi ve hafif mide bulantısı oluşabilir.*



SIRA SİZDE 4.4

Şiiri aşağıdaki yönergelere uygun bir biçimde okuyunuz.

Şiiri sadece "Nefes al." yazan yerlerde nefes alarak okuyunuz.

İlk okuyuşunuzda dize sayısı arttıkça nefes bakımından zorlanabilirsiniz. Bu ilk uygulamada normal bir durumdur. Fakat bu uygulamayı tekrar ettikçe tek bir nefeste şiirin tamamı okunur.

Bu uygulamada amaç güzel şiir okumak değildir, nefes çalışması yapmaktır. Bu nedenle şiiri düz, vurgusuz ve duraklamadan okumaya özen gösteriniz.

1. OKUMA

ANLATAMIYORUM

Ağlasam sesimi duyar mısınız,
Mısralarımda;

(Nefes al.)

Dokunabilir misiniz,
Gözyaşlarıma, ellerinizle?

(Nefes al.)

Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel,
Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu

(Nefes al.)

Bu derde düşmeden önce.
Bir yer var, biliyorum;

(Nefes al.)

Her şeyi söylemek mümkün;
Epeyce yaklaşmışım, duyuyorum;
Anlatamıyorum.

2. OKUMA

ANLATAMIYORUM

Ağlasam sesimi duyar mısınız,
Mısralarımda;

Dokunabilir misiniz,

(Nefes al.)

Gözyaşlarıma, ellerinizle?

Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel,
Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu

(Nefes al.)

Bu derde düşmeden önce.

Bir yer var, biliyorum;

Her şeyi söylemek mümkün;

Epeyce yaklaşmışım, duyuyorum;

Anlatamıyorum.

3. OKUMA

ANLATAMIYORUM

(Nefes al.)

Ağlasam sesimi duyar mısınız,
Mısralarımda;

Dokunabilir misiniz,

Gözyaşlarıma, ellerinizle?

Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel,
Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu

Bu derde düşmeden önce.

Bir yer var, biliyorum;

Her şeyi söylemek mümkün;

Epeyce yaklaşmışım, duyuyorum;

Anlatamıyorum.

Orhan Veli Kanık

4.2. SES VE SÖYLEYİŞ

4.2.1. Ses

Bir cismin başka bir cisme çarpması, değmesi ya da sürtünmesi sonucu ortaya çıkan titreşimin oluşturduğu gürültüye ve bu hava titreşimlerinin kulakta duyulmasına **ses** denir.

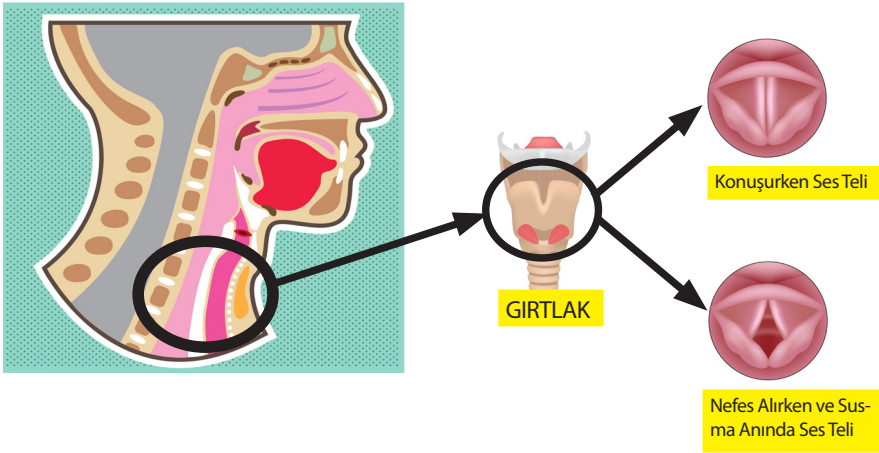
“Eğer isterse bir insan size sesiyle de sarılabilir.”

İlhan Berk

Çevrede pek çok ses vardır fakat insan, belli bir titreşim aralığındaki sesleri duyabilir. Bununla birlikte her sesin tonu farklıdır. Örneğin; elinizi masaya vurduğunuzda, çay bardağını karıştırırken veya bir kağıdı alıp buruşturduğunuzda birbirinden farklı sesler ortaya çıkar. Bütün maddelerden farklı seslerin çıkması ise her maddenin sertlik ve yoğunluğunun farklı olmasındandır. Örneğin; bir tahtaya ne kadar sert vurulursa vurulsun, boş bir tenekeye vurulduğunda çıkan ses çıkmayacaktır.

Temel olarak sesler kendi içerisinde “selen (sada)” ve “ses (gürültü)” olarak ikiye ayrılır:

Selen (sada), insan sesidir. İnsan dışındaki sesler ise **ses (gürültü)** olarak adlandırılmaktadır. İnsan sesini oluşturan en önemli organlar, ses telleri ve ona bağlı kaslardır.

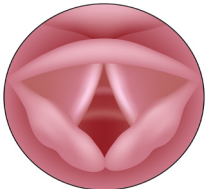


Şekil 4.1: Ses Tellerinin Bulunduğu Bölge ile Konuşurken ve Susarken Oluşturduğu Şekiller

Ses telleri; gırtlakın içinde, önden bitişik ve arkaya doğru açılan iki yumuşak dokudan oluşan dudakçıklardır. Erkeklerin ses telleri (20-25 mm) kadınların ses tellerine göre (16-20 mm) daha uzundur. Erkeklerin sesinin daha kalın olması bundan kaynaklanır. Ses telleri, gırtlakın ön kısmında bulunan ve genelde erkeklerde daha belirgin olan kalkansı kıkırdakların arkasında bulunurlar. Halk arasında “âdem elması” denilen bu kıkırdakların görevi ses tellerini korumaktır.



BİLGİ KUTUSU



Görsel 4.10: Ses Teli

İnsanların ses tonları birbirine benzeyebilir. Buna rağmen hiçbir insanın ses tonu tamamen aynı değildir. Çünkü parmak izleri gibi ses telleri de her insanda farklıdır.



Görsel 4.11: Parmak İzi

Güzel ve etkileyici bir ses tonu, konuşmanın da etkisini artıracaktır. Konuşma organlarında herhangi bir sağlık sorunu olmayan herkes, belirli çalışmalarla daha güzel ve etkileyici bir ses tonuna sahip olabilir.

4.2.2. Sesin Nitelikleri

Sesin nitelikleri kendi içerisinde üç ana gruba ayrılır:

1. Sesin Şiddeti

- Sesin kulağa yaptığı etkinin büyüklüğüyle ve ses tellerindeki enerji ile alakalıdır.
- Akciğerler biriktirdiği hava miktarı kadar nefes verir. Sesin şiddeti ise buna bağlı olarak artar veya azalır.
- Sesin şiddeti, normal şartlarda ıstıtılebilir bir seviyede olmalıdır. Fakat bulunulan ortama göre sesin şiddeti ayarlanabilir.



SIRA SİZDE 4.5

- Sesinizin şiddetini ayarlayabilmek için aşağıdaki alıştırmayı yapınız.
 - A:** Yüksek sesle "a" sesi çıkarılır.
 - a:** Düşük sesle "a" sesi çıkarılır.
- Önce diyaframdan derin bir nefes alınız.
- Nefes verme esnasında "a" sesini sırayla aşağıdaki yönergelere dikkat ederek seslendiriniz:
- Hafiften şiddetliye doğru: **aaaaaaaaAAAAAAAAAAAA**
- Şiddetliden hafife doğru: **AAAAAAAAaaaaaaa**
- Tek nefeste: **AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA**

2. Sesin Yüksekliği

- Kalın seslerin ince seslerden ayırt edilmesidir. Sesin yüksekliği üç türdür:

Tablo 4.1: Sesin Yüksekliğinin Türleri

Tiz Bölge	Orta Bölge	Pes Bölge
Kafa sesidir.	Sesin çıkarılmasında en uygun bölgedir.	Göğüs sesi olarak adlandırılır.
Gırtlığın önünde oluşur.	Sesi bu kısımdan çıkarmak için ayakta dik durmak gerekir.	Ses tıpkı göğsün altından çıkıyor gibidir.
Baş yukarıya kaldırıldığında tiz sesler daha kolay çıkar.	Çıkarılan sesin şiddeti yanak ve dudaklarda hissediliyorsa doğru seslendirme yapılır, demektir.	

3. Sesin Tınısı

- Yüksekliği ve şiddeti aynı olan sesleri birbirinden ayıran bir özelliktir. Sesin hoş a giderliği, sesin tınısı ile ilgilidir.
- Sesin tınısı yapılan çalışmalarla güçlendirilebilir.
- Tınlatıcılar sese çeşitli özellikler kazandırarak farklı duygu durumlarını anlamlandırabilmeyi sağlar.
- Tınlatıcı etkiyi yapan organlar; göğüs, yutak, ağız boşluğu, alın ve burun yanlarındaki sinüs boşluklarıdır. Bu organlar ve bölgeler görevini yapamadığında ve gerektiği gibi kullanılmadığında kısık, pürüzlü ve hırıltılı bir ses ortaya çıkar.
- Çeşitli alıştırmalarla ses tınısı geliştirilebilir.

Enerjiden yoksun, cılız bir ses konuşmacının anlaşılmasını güçleştirir. Anlamakta zorluk çeken dinleyici, bir süre sonra sıkılarak dinlemeyi bırakır. Bu durum da sağlıklı bir iletişim kurulmasını engellemiş olur.



SIRA SİZDE 4.6

İnsanda seslerin doğru yerden tınlanmasını sağlayan başlıca harfler “m-n” harfleridir. Sesin ağız boşluğundan çıkarılmasını sağlamak için aşağıdaki bölümü sesli okuyunuz.

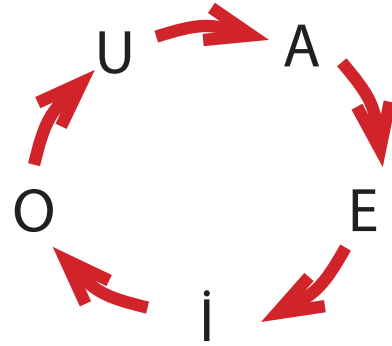
- Mammammammammammammammammammammammammammammammamm
- Memmemmemmemmemmemmemmemmemmemmemmemmemmemmemmem
- Mimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimim
- Mommommommommommommommommommommommommommommommommom
- Mummummummummummummummummummummummummummummummum
- Mümmümmümmümmümmümmümmümmümmümmümmümmümmümmümm
- Mimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimmimim
- Mömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmömmöm



SIRA SİZDE 4.7

Aşağıdaki yönergeleri ve şekil 4.2'yi dikkate alarak alıştırmaı uygulayınız.

- Ağızınızdan nefes alınız ve “a” sesinden başlayarak şekil 4.2'deki sırayla sestene sese geçiniz. Sesleri uzatarak çıkarınız.
- Bir sestene diğerine geçerken durmayınız, sesler arasında kesinti olmamasına dikkat ediniz.
- Bu alıştırmaı yaparken dolu dolu ve güçlü bir ses çıkarınız.
- Sesleri çıkarırken tek bir ses tonuyla çıkarmaya özen gösteriniz. Sesinizde herhangi bir kalınlaşma veya incelme olmamalıdır.
- İkinci aşama olarak yukarıdaki seslerin başına “m” ve “l” seslerini koyarak okuyunuz.



Şekil 4.2: Ses Geliştirme

Örneğin, “maaaaleeeemiiiiiooooouuuu” gibi.



SIRA SİZDE 4.8

Aşağıdaki şiiri her dize başında nefes alarak okuyunuz.

SEVGİLERDE

Sevgileri yarınlara bıraktınız
Çekingen, tutuk, saygılı.
Bütün yakınlarınız
Sizi yanlış tanıdı.

Bitmeyen işler yüzünden
(Siz böyle olsun istemezsiniz)
Bir bakış bile yeterken anlatmaya her şeyi

Kalbinizi dolduran duygular
Kalbinizde kaldı.
Siz geniş zamanlar umuyordunuz

Çirkindi dar vakitlerde bir sevgiyi söylemek.
Yılların telâşlarda bu kadar çabuk
Gececeği aklınıza gelmezdi.

Gizli bahçenizde
Açan çiçekler vardı,
Gecelerde ve yalnız.
Vermeye az buldunuz
Yahut vakit olmadı

Behçet Necatigil



SIRA SİZDE 4.9

Aşağıdaki şiiri sesli okuyunuz. Sadece “/” işareti olan yerlerde nefes alınız ve aldığınız nefesin gü-rültülü olmamasına özen gösteriniz.

TOKAT'A DOĞRU

Çamlıbel'den Tokat'a doğru/
Tozlu yolların aktığı ırmak!
Ben seni çoktan unuttum;/
Sen de unuttun mu, /dön geri bak.

Atların kuyruğu düğümlü,/
Bir yandan yağmur yağar, /ıslak;
Bir yandan hamutlar şak şak eder,
Bir yandan tekerler döner, /dön geri bak.

Orda, derenin içinde
İki üç akçakavak,
Tekerler döner, /başım döner,
Kavaklar yeşeriyor/ dön geri bak.

Orda, derenin içinde/
İki üç çırılçıplak
Alçacık damı düşündükçe
Gözlerim yaşıyor, /dön geri bak.

Irmaklar gibi uzaklaşır/
Bir türkü kadar uzak/
Tekerler iki çizgi bırakır,/
Hamutlar şak şak eder, /dön geri bak./

Cahit Külebi

4.2.3. Harfler ve Alfabe

Dillerdeki sesleri yazı dilinde sembolleştiren işaretlere **harf** denir. Lâkin harf ve ses, birbirinden farklı iki kavramdır. Ses, dili oluşturan en küçük birimdir ve konuşma esnasında ortaya çıkar. Harf ise bu seslerin kalıplaşmış, sembolleşmiş yazı dilindeki ifadesidir.

Bir dilde, harflerin belirli bir sıraya dizilerek oluşturduğu bütüne **alfabe** denir. Türkçede 29 harf vardır. Bu harflerin konuşma dilindeki karşılığı ise 44'e kadar çıkmaktadır. Konuşurken kullanılan ses sayısı harf sayısından daha fazladır.

Türkçede harfler ünlü ve ünsüz olmak üzere iki ana gruba ayrılır. Ses yolunda herhangi bir engelle karşılaşmadan çıkarılabilen ve tek başlarına okunabilen harflere **ünlü harfler** denir. Ses yolunda bir engele çarparak çıkan, bu nedenle de tek başına seslendirilemeyen harfler ise **ünsüz harfler** olarak adlandırılır. Türkçede 8 ünlü, 21 ünsüz harf bulunmaktadır.

4.2.4. Seslerin Söyleyiş Özellikleri

4.2.4.1. Ünlü Harflerin Söylenişi

Türkçedeki ünlü harfler “a, e, ı, i, o, ö, u, ü” sesleridir. Ünlü harfler; kalın-ince, düz-yuvarlak, geniş-dar olmak üzere sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma ise dilin durumuna, dudakların durumuna ve ağzın açıklığına göre belirlenmiştir. Örneğin “o,ö,u,ü” harflerini seslendirirken dudaklar öne doğru giderek yuvarlak hâl alır. “a, e, ı, i” harflerini seslendirirken ise dudakların durumu düz olduğu için bu sesler “düz ünlüler” grubuna girer.

Tablo 4.2: “A” Sesinin Telaffuzu

4.2.4.1.1. “A” Ünlüsü

Türkçede alfabenin ilk harfidir. “A” sesi “kalın” ve “ince” olmak üzere iki şekilde seslendirilir:

Kalın (Normal) “A”: Telaffuz edilirken dilin ucu ön, üst dişlerden geride kalacak şekilde konumlandırılır. Dudaklar hareketsiz, yanaklar gevşek, çene açık olmalıdır.

İnce “A”: Türkçeye yabancı kelimeler aracılığıyla giren bir sestir. Bu kelimelerin başında, sonunda ve ortasında bulunur. İnce “a” telaffuz edilirken kalın “a”ya göre daha önden söylenir.

Kalın A	İnce A
Aba	Hâlbuki
Ağaç	Laf
Ayna	Lale
Ayran	Lâla
Ayak	Lal
Ayva	Kağıt
Anne	Kâse



SIRA SİZDE 4.10

- **Aşağıdaki tekerlemeleri kalın “a” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.**
 - o Aç at yol almaz, aç it av almaz.
 - o Sular çağlar, buzağı ağlar; bu sevdalar yürek dağlar.
 - o Ağlarsa anam ağlar, kalanı yalan ağlar.
- **Aşağıdaki tekerlemeyi ince “a” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.**
 - o Servet’in kâsesine Veli’nin kâtibi kâğıt koydu.



BİLGİ KUTUSU

- Yazılışları benzer, anlamları ve söylenişleri farklı kelimeleri ayırt etmek için düzeltme işareti (â) yani şapka konur. Örneğin “hala” kelimesi “babanın kız kardeşi” anlamında kullanılıyorsa bu sözcükteki “a” harfine şapka getirilmez ve buradaki “a” sesleri telaffuzda kalın ve kısa söylenir. Ama bu kelime “henüz” anlamında ise “â” harfine düzeltme işareti getirilerek ince ve uzun telaffuz edilir.

4.2.4.1.2. “E” Ünlüsü

Yazı dilinde her ne kadar “e” harfi tek şekilde yazılsa da konuşma da “açık” ve “kapalı” olmak üzere iki şekilde telaffuz edilir:

Açık “E”: Çene “a” ünlüsünde olduğu gibi açıktır ve dil ileri doğru yükselir. Kelime başında, ortasında ve sonunda bulunabilir.

Kapalı “E”: Dudak kenarları kulaklara doğru biraz yaklaşarak çene hafifçe açılır.

- Kapalı “e” telaffuz ederken zorlanılıyorsa bunu düzeltmenin iki yöntemi vardır:

Tablo 4.3: “E” Sesinin Telaffuzu

Açık E	Kapalı E
Ebat	Kedi
Eda	Genç
Sene	Beşik
Emek	Çeşit
Ekmek	Eşik



ÖRNEK

Kapalı “e”nin olduğu yerlerden sonra “i” veya “y” sesini koyunuz ve böyle seslendiriniz.

Belki	Beilki
Tencere	Teyncere
Kendi	Keindi
Kendi kendine	
Mühendis	Müheindis
Cehennem	Ceihennem

Yukarıdaki kelimeleri; dilinizi alt damağınıza yapıştırarak, hareket ettirmeden telaffuz ediniz.



SIRA SİZDE 4.11

- **Aşağıdaki tekerlemeleri açık “e” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.**
 - o Sen dede, ben dede, bu atı kim tımar ede.
 - o Ekmeği ekmekçiye ver, bir ekmek de üste ver.
 - o Erkek mekteplerinde elemeler, geçen sene, beşer derstenmiş.
 - o Mermerciler, berbere erken geldiler.
- **Aşağıda verilen tekerlemede “e” seslerini “kapalı” telaffuz ederek okuyunuz.**
 - o Kenya’daki ken ile kendindeki ken aynıdır.
 - o Hem Cem hem Emre mühendistir.
 - o Gece penceredeki benekli Tekir kedi, tenceredeki etini kendi kendine yedi.
 - o Kenya Büyükelçiliği, genç hakemlere renkli kalem verdi.

4.2.4.1.3. “İ-İ” Ünlüleri

Türkçede “i” sesinin söyleniş noktası damağın arka kısmıdır. Bu ünlü çıkarılırken dudakların uç noktaları kulaklara doğru açılır. Dil damağın arkasına doğru toplanarak dar bir geçitten havayı bırakır. “ı” sesinin çıkış noktası ise damağın ön tarafıdır. Dil damağın iki yanına dayanarak dar bir geçitten havayı bırakır. Her iki ünlü de kelimenin başında, ortasında ve sonunda bulunabilir.

Tablo 4.4: “I” ve “İ” Sesinin Telaffuzu

I Sesi	İ Sesi
İğdir	İlginç
İlgaz	İlk
İslık	Sinir
İzgara	Bilim



SIRA SİZDE 4.12

- Aşağıdaki tekerlemeleri bu kurala uygun olarak okuyunuz.
 - İğdir’in iğil iğil akan ılıman ırmağını Kırgızlara anlattı.
 - İrgat Kızılırmak İrmağ’ında ıslak ıvr zıvırını ısıta ısıta ısındı.
 - Bıyıklı bıkkın pısırik, ılık ırmağın akışını ırgatlara anlattı.
 - İki dinle, bir söyle. İki el bir baş içindir.
 - İpeği imal eden imparator, İsmail’i izledi.
 - İstedğini söyleyen istemediğini işitir.



BİLGİ KUTUSU

- Türkçede “i” ünlüsü kısa ve uzun olmak üzere iki şekilde telaffuz edilir. Örneğin “millî, îcat, biçare, insanî, vicdanî” gibi kelimelerde “uzun î” kullanılmıştır.

4.2.4.1.4. “O” Ünlüsü

“O” sesini telaffuz ederken dudaklar öne doğru gelerek yuvarlak oluşturur. Bu yüzden bu ses yuvarlak ünlülerdendir. Türkçede telaffuzda “kalın” ve “ince” olmak üzere iki türlü “o” sesi vardır. İki sesi ayırt etmek için ince “o”nun üzerine “ö” inceltme işareti konulmuştur.

Kalın “O”: “O” sesini telaffuz ederken dudaklar öne doğru gelerek yuvarlak oluşturur. Türkçe kökenli kelimelerde ilk hece haricinde kalın “o” bulunmaz.

İnce “Ö”: Çıkış noktası kalın “o”ya göre daha ileridedir. Yanına geldiği ünsüzle birlikte söylenirken damağa temas eder. Tek başına söylenirken damağa temas etmez. İnce “ö” yabancı kökenli kelimelerin Türkçeye girmesiyle kullanılmaya başlanmıştır.

Tablo 4.5: “O” Sesinin Telaffuzu

Kalın O	İnce O
Ova	Lokum
Ocak	Lokomotif
Ortak	Lobut
Orman	Losyon
Oda	Loş
Ordu	Lokanta



SIRA SİZDE 4.13

- Aşağıdaki tekerlemeleri kalın “o” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.
 - Olmaz olmaz deme, olmaz olmaz. Olmaz olmaz deme, olmayacak dediğin oluyor.
 - Doğramacı oğlu doğduğu zaman, doğru yoğurtçuya koşmuş.
- Aşağıdaki tekerlemeleri ince “ö” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.
 - Lôndra yolundaki lôş evlerde nohut noksan lôkmadır.
 - Psikolôg, Türkolôg, etimolôg ve antropolôglar meteorolôji tahmininden dolayı Hôllanda’da toplandı.

4.2.4.1.5. “Ö” Ünlüsü

Çene ve dil açık “e”de olduğu gibidir. Dudakların şekli ise öne doğru gelir ve yuvarlak bir şekle bürünür. “Ö” ünlüsü genellikle kelime başında bulunur.

Tablo 4.6: “Ö” Sesinin Telaffuzu

Ö Sesi
Ömür
Röntgen
Börek
Şövalye



SIRA SİZDE 4.14

- Aşağıdaki tekerlemeleri “ö” harfini seslendirme kurallarına dikkat ederek okuyunuz.
 - o Ölenle ölünmez. Ölüm, kalım bizim için.
 - o Önce düşün sonra söyle. Öfkeyle kalkan zararlar oturur.
 - o Öğretmen öğleyin öğrencilere dört öğeden oluşan öğütleri söylemiş.

4.2.4.1.6. “U” Ünlüsü

Telaffuzda “u” ünlüsü, “kalın” ve “ince” olmak üzere ikiye ayrılır:

Kalın “U”: Çene açıktır, dudaklar birbirine yaklaşarak küçük bir yuvarlak oluşur. Dil ise ağız içinde serbest bir hâldedir. Türkçede sözcüklerdeki “u”ların tamamına yakını kalındır.

İnce “Ü”: Kalın “u”ya göre daha ileriden söylenir ve “u” ünlüsü ile “ü” ünlüsü arasında bir sestir. Bu iki sesi telaffuzda ayırt etmek için ince “u”nun üzerine örneklerde inceltme işareti konulmuştur. Fakat bu ses yazı dilinde “ü” şeklinde yazılır.

Tablo 4.7: “U” Sesinin Telaffuzu

Kalın U	İnce Ü
Uç	Rûya
Ucuz	Lûgat
Uçuk	Sûkût
Uçurum	Ünvan
Uykucu	Üslûp
Ulu	Sûlh



SIRA SİZDE 4.15

- Aşağıdaki tekerlemeleri kalın “u” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.
 - o Umdum, umdum geri yumdum.
 - o Uluborlulu Ufuk, utangaç Ulaş’la uğraşmaktan usandı.
 - o Uzun burunlu umutsuz kulun mumunu, mumsuz kuytudan ateşlediler.
- Aşağıdaki tekerlemeleri ince “ü” sesinin telaffuz kurallarına uygun olarak okuyunuz.
 - o Hûlya, gûya rûyasında, lûtufkar Lûtî’ye lûzumsuz ampulleri lûtfen uslûbu ile vermediği için şidetli rüzgârla sarsıldığını gördü.

4.2.4.1.7. “Ü” Ünlüsü

Bu sesi telaffuz ederken çene biraz açıktır; dil ileriye, damağa doğru yükselir ve dudaklar birbirine yaklaşarak yuvarlak bir şekil alır. “Ü” ünlüsü Türkçede kelimelerin başında, ortasında, sonunda yer alabilir.

Tablo 4.8: “Ü” Sesinin Telaffuzu

Ü Sesi
Üç
Ülke
Üzgün
Yüz



SIRA SİZDE 4.16

- Aşağıdaki tekerlemeleri bu kurala uygun olarak okuyunuz.
 - o Püsküllü, üfürük, tüylü sülügün; mühürlü kömürlükte üçüncü gün beş yüzlük püsküllü, ütüsüz gömleği üflediği görülmüş.

4.2.4.2. Ünsüz Harfler ve Bazı Ünsüz Harflerin Söylenişi

Türkçede 29 harften 21’i ünsüzdür. Bu ünsüz harfler “b, c, ç, d, f, g, ğ, h, j, k, l, m, n, p, r, s, ş, t, v, y, z” dir. Bu harfler tek başlarına hece oluşturamazlar.



SIRA SİZDE 4.17

- Aşağıda verilen ünsüz harfleri telaffuz ediniz:

- o FFFFFFFFFFFFFFFFFFFFFFFF
- o GGGGGGGGGGGGGGGGGGGG
- o LLLLLLLLLLLLLLLLLLLLLL
- o SSSSSSSSSSSSSSSSSSSSS
- o ŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞŞ

4.2.4.2.1. Söylenişinde Zorlanılan Bazı Ünsüz Sesler

C-Ç

Bu seslerin ikisi de telaffuz edilirken dişler birbirine yaklaşıp ve dilin ucu dişlerin arkasına dayanarak yayılır, çene açılır. Her iki ses de telaffuz edilirken "c" sesi "j"ye, "ç" sesi "ş"ye dönüşmelidir.



SIRA SİZDE 4.18

Aşağıda verilen "c" ve "ç" sesiyle ilgili alıştırma harfin çıkış noktalarına ve yönergelere dikkat ederek okuyunuz.

- Dilinizin ucunu üst damağınızın bittiği ve dişinizin başladığı kısma yerleştiriniz.
- Aşağıdaki alıştırmanın tamamını bitirene kadar dilinizi yerleştirmiş olduğunuz yerden çekmeyiniz. Bu alıştırma dil kaslarınızın çalıştırılması amaçlandığı için zorlansanız dahi yapmaya devam ediniz.
- Bu alıştırma ayna karşısında çalışınız.

Ca-Ce-Cı-Ci-Co-Cö-Cu-Cü

Cip-Cep-Cap-Cop-Cup-Cöp-Cüp-Cıp

Cık-Cek-Cak-Cok-Cuk-Cök-Cük-Cık

Çi-Çe-Ça-Ço-Çu-Çü-Çı

Çip-Çep-Çap-Çop-Çup-Çöp-Çüp-Çıp

Tiç-Teç-Taç-Toç-Tuç-Töç-Tüç-Tıç

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Cambaz Cevat; cılız, cimri Coşkun'la cömertliğe cumbada cüret ettiler.

Cavit camlı caminin canlı cansız civcivlerini cevizle canlandırdı.

Cemil, Cemile, Cemal cumaları cilacı cüce Canip'in cicili bicili, cumbalı cilvetinde cümbür cemaat cacıklı civcivle cücüklü cacık yerler, sonra da Cebecili cingöz coğrafyacının cici annesinin cırcır böceğini dinlerler.

Ocak kıvılcımlandırıcılarından mısın, kapı gıcirtıcılarından mısın? Ne ocak kıvılcımlandırıcılarındanim ne kapı gıcirtıcılarındanim.

Çardaklı çeşmedeki çırak; çiçekleri, çorbanın çöreğini ve çuvalları çürüttü.

Çarşamba'nın çarşısındaki çarşaf çarşaf çerçevenilmiş çiçekler çeşitlendirildi.

Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar. Nesi için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar. Kârı için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar.

G

Bu ünsüzün ağızdan iki türlü çıkış şekli vardır:

Birinci şekil "g" sesinin yanına ince ünlüler geldiğinde dilin sırtının, üst damağın ön kısmını kapatmasıdır (örneğin "gel, göz"). İkinci şekil ise "g" sesinin yanına kalın ünlüler geldiğinde dilin sırtının, üst damağın arka kısmını kapatmasıdır (örneğin "gamze, gar").



SIRA SİZDE 4.19

Aşağıda verilen "g" sesiyle ilgili alıştırma harfin çıkış noktalarına dikkat ederek okuyunuz.

Gi-Ge-Ga-Go-Gu-Gö-Gü
Gif-Gef-Gaf-Gof-Guf-Göf-Güf-Gıf
Gik-Gek-Gak-Gok-Guk-Gök-Gük-Gık
Gil-Gel-Gal-Gol-Gul-Göl-Gül-Gıl
Gip-Gep-Gap-Gop-Gup-Göp-Güp-Gıp
Gir-Ger-Gar-Gor-Gur-Gör-Gür-Gır

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Geldin geldin gelme, geldin geri dönme.

Getirince el getirir, yel getirir, sel getirir; götürünce el götürür, yel götürür, sel götürür.

Geçimsiz gelin, Gebze'den gelinliğindeki gerdanlığı getirdi.

Gizlice gizlenen Giritli gibi giyinen Giresunlu girdaba girdi.

Güzel günlere güvenen gürbüz Gürcü, gürül gürül gürledi.

Gamzeli Gökçe'nin gözüne giren gözlüklü Gökmen güneyde göze geldi.

Ğ

Bu ses, geriden ve gırtlaklı olarak çıkar. Ayrıca "ğ" sesi konuşurken çıkarıldığında kulağa hoş gelmez ve konuşmanın akışını bozar. Bu yüzden Türkçede yazı dilinde "ğ" vardır fakat konuşma dilinde yoktur.

"Ğ" ünsüzü konuşma esnasında üç şekilde telaffuz edilir:

- Bir kelime "ğ" sesi "a, ı, o, u" seslerinden sonra gelirse konuşmada telaffuz edilmez ama yazıda bu harf gösterilir.

Aşağıdaki tabloda ":" işareti, kendinden önce gelen ünlü sesin uzatılarak telaffuz edilmesini ifade eder.

Tablo 4.9: "Ğ" Sesinin Telaffuzu

Kelimenin Yazılışı	Kelimenin Söylenişi (Telaffuzu)/Okunuşu
Doğru	Do:ru
Doğru	Do:u
Çıgılık	Çı:lık
Soğuk	So:uk

- Bir kelimedede “ğ” harfi “e” ve “i” ünlülerinin arasında bulunursa “ğ” sesi “y” ye dönüşerek telaffuz edilir.

Tablo 4.10: “Ğ” Sesinin Telaffuzu

Kelimenin Yazılışı	Kelimenin Söylenişi (Telaffuzu)/Okunuşu
Eğitim	Eyitim
Eğim	Eyim
Değişim	Deyişim

- Bir kelimedede “ğ” harfi “ö” ve “ü” ünlülerinden sonra gelirse bu ünlüler ya yarım saniye uzatılarak telaffuz edilir ya da “ğ” harfi “y” sesine dönüşür.

Tablo 4.11: “Ğ” Sesinin Telaffuzu

Kelimenin Yazılışı	Kelimenin Söylenişi (Telaffuzu)/Okunuşu
Öğle	Ö:le



BİLGİ KUTUSU

Bazı kelimelerin telaffuzu birbirine çok yakındır. Fakat bu tür sözcükler, telaffuz edilirken karıştırıldığında anlamda farklılık oluşur. Örneğin “öğle” kelimesi konuşmada “ö:le” denilerek uzatılır ve “ğ” sesi düşürülür. Fakat bu kelimenin “öyle” olarak telaffuz edilmesi bir kusurdur. Çünkü “öyle” kelimesi “ona benzer” anlamına gelir.

Bu duruma bir başka örnek kelime ise “eğer” sözcüğüdür. Bu kelime “eyer” olarak telaffuz edilirse “Binek hayvanların sırtına konulan, oturmaya yarayan nesne.” anlamına gelir. Fakat bu kelime “şayet” anlamında kullanıldığı için “eğer” olarak telaffuz edilmelidir. Aksi takdirde anlam karışıklığı meydana gelir.

H

Günlük hayatta “h” sesi pek çok kişi tarafından telaffuz edilmez. Çünkü “h” sesini telaffuz ederken diyafram hareketlenir. Çoğu kişi bu harfi kullanacağı sırada diyaframını kullanmadığı için “h” sesini boğumlandırılamaz. Fakat bu harfin çıkarılmaması anlam karışıklığına neden olabilir. Örneğin “Oğuz, sahadan dönüyor.” cümlesinde eğer “h” sesi telaffuz edilmezse “Sağdan dönüyor.” anlamına da gelebilir, “Sahadan dönüyor.” anlamına da gelebilir. Dolayısıyla anlam karışıklığını önlemek ve güzel bir konuşma gerçekleştirebilmek için “h” sesi uygun yerlerde telaffuz edilmelidir.



SIRA SİZDE 4.20

Aşağıda verilen “h” sesiyle ilgili alıştırma harfin çıkış noktasına ve yönergelere dikkat ederek okuyunuz.

- Alıştırma yaparken diyaframdan nefes alınız.

Hi-He-Hı-Ha-Hü-Hö-Hu-Ho

Hiç-Heç-Hıç-Haç-Hüç-Huç-Hoç

Hif-Hef-Hıf-Haf-Hüf-Höf-Huf-Hof

Hil-Hel-Hıl-Hal-Hül-Höl-Hul-Hol

Hir-Her-Hır-Har-Hür-Hör-Hur-Hor

Hih-Heh-Hıh-Hah-Hüh-Höh-Huh-Hoh

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Hiçlik herkesi hastalık hastası hâlinde hırpalayan nahoşça hırpalayabilen hain hislerdendir.

Halam halhalla halkaları, halatları hallaçlara verdi.

K

Türkçede "k" ünsüzü iki türlü seslendirilir:

Birincisi kalın "k" dir ve bu ses kendinden sonra kalın bir ünlü gelirse seslendirilir (örneğin "kalem"). Bu sesin boğumlandırılması, dil sırtının damağın gerisini kapatmasıyla gerçekleşir. İkincisi ise ince "k"dir. Bu ses de kendinden sonra gelen ince ünlüden dolayı damağın ön kısmından çıkartılarak telaffuz edilir (örneğin "kelebek"). "K" sesinden sonra "a" sesinin üzerinde düzeltme işareti varsa "k" sesi ince okunmalıdır.

**SIRA SİZDE 4.21**

Aşağıdaki "k" sesiyle ilgili alıştırma harfin çıkış noktasına ve yönergelere dikkat ederek okuyunuz.

Ki-Ke-Kı-Ka-Kü-Kö-Ku-Ko

Kif-Kef-Kaf-Küf-Köf-Kuf-Kof

Kik-Kek-Kık-Kak-Kük-Kök-Kuk-Kok

Kir-Ker-Kır-Kar-Kür-Kör-Kur-Kor

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Kırgızlı kıkır kıkır kıkırdayan kıkırdakçı, kızıl kırlangıç beslemiş.

Kara kâküllü ketenli kız, kibar komşusuna, köprülül kuyuda küstü.

Kimi kere kısık kandil, karanlıkta küçük küpe köpük köpük konan keskin sirkeyi ışıklandırdı.

Kekeme Kerim, Kemençeci Kemal'le kerestecilik yaptı.

Kuşadası'nın kukumav kuşu, kucak kucak kuskusla kumlu kumlu kuş kirazını yutmuş.

R

Türkçede halk arasında genellikle "r" sesi telaffuz edilmez. Fakat bu durum standart Türkçeye uygun bir durum değildir. Örneğin "bir kalem" derken buradaki "r" sesi söylenmelidir. Eğer "bi kalem" şeklinde telaffuz edilirse seçilen kelimelerin telaffuzu konuşmayı sıradan hâle getirecektir. "R" sesi kelime sonuna geldiğinde fazla tıdetmeden, kulağa sert gelmeyecek şekilde söylenmelidir. Aksi takdirde "r"lerin çok baskın söylenmesi konuşmayı da sertleştirecektir.



SIRA SİZDE 4.22

Aşağıda verilen "r" sesiyle ilgili alıştırmaları harfin çıkış noktasına ve yönergelere dikkat ederek okuyunuz.

- Dilinizin ucunu üst damağınızın bittiği ve dişinizin başladığı kısma değdiriniz.
- Aşağıdaki alıştırmanın tamamını bitirene kadar dilinizi yerleştirmiş olduğunuz yerden çekmeyiniz.
- Eğer "r" seslerini söylerken sorun yaşıyorsanız güçlü bir nefes vererek "r" sesini "rrrrrrrrrrrrrr" veya "prrrrrrrrrrrrr" şeklinde seslendiriniz.
- **Aşağıdaki alıştırmayı ayna karşısında çalışınız.**

Ra-Re-Ri-Ri-Ro-Rö-Ru-Rü

Ar-Er-İr-Or-Ur-Ör-Ür

Rar-Rer-Rır-Rir-Ror-Rör-Rur-Rür

Tar-Ter-Tır-Tir-Tor-Tör-Tur-Tür

Tra-Tre-Trı-Tri-Tro-Trö-Tru-Trü

Far-Fer-Fır-Fir-For-Für-För-Für

Fra-Fre-Frı-Fri-Fro-Fru-Frü-Frö

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Rüzgârcı Ruşen, rüzgârda duruldu.

Bir berber bir berbere bre berber gel beraber berberistanda bir berber dükkânı açalım, demiş.

Kırk kırık küp, kırkının da kulpu kırık kara küp.

Abe kuru dayı, ne kuru sarı darı bu darı, abe kuru dayı?

Radyolu ressam Ramiz Rasim'in romanıyla röportaj yaptı.

S Bu ses telaffuz edilirken dil büzülür, dil ucu sivrilerek alt dişlerin gerisine yaklaşır.

Ş Ses; telaffuz edilirken üst ve alt dişler birbirine, dil sırtı da damağa yaklaşır. Böylece hava, dilin ortasından çıkar.



SIRA SİZDE 4.23

- **Aşağıdaki ses çalışmalarını harfin çıkış noktalarına dikkat ederek ayna karşısında uygulayınız.**

Sa-Se-Sı-Si-So-Sö-Su-Sü

Şa-Şe-Şı-Şi-Şo-Şö-Şu-Şü

Sil-Sal-Sel-Sol-Sul-Sül-Sıl

Şil-Şal-Şel-Şol-Şul-Şül-Şıl

Sir-Ser-Sar-Sor-Sör-Sur-Sür-Sır

Sas-Ses-Sis- Sos-Sus-Sıs-Sös-Süs

Asa-Ese-İsi-Oso-Usu-İsi-Ösö-Üsü

As-Es-İs-İs-Os-Ös-Us-Üs

Pas-Pes-Pıs-Pis-Pos-Pös-Pus Püs

Şir-Şer-Şar-Şor-Şör-Şur-Şür-Şır

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Kasabın karısı kaslarının kasılmasından bas bas bağırdı.

Şamlı Şemsek Şimşir Şafak şakşaklandı.

Sandıklı'da sepetleri sıralı simitçi sofrada sökülen sucukları süpürdü.

Şu köşe yaz köşesi, şu köşe kış köşesi, ortadaki boş su şişesi.

Paşa tası ile has tas kayısı hoşafı.

Z “S” sesini boğumlandırırken sorun yaşayanlarda büyük oranda “z” sesini telaffuzda da sorun olur. Bunun sebebi ise her iki sesin de çıkış noktalarının birbirine yakın olmasıdır. Bu ses boğumlandırılırken dil büzülür, dil ucu sivrilerek alt arka dişe yaklaşır.

**SIRA SİZDE 4.24**

- **Aşağıdaki ses çalışmalarını harfin çıkış noktalarına dikkat ederek ayna karşısında uygulayınız.**

Za-Ze-Zı-Zi-Zo-Zö-Zu-Zü

Zaz-Zez-Zız-Ziz-Zoz-Zöz-Zuz-Züz

Aza-Eze-İzi-Ozo-Uzu-İzi-Özö-Üzü

Zar-Zer-Zır-Zir-Zor-Zör-Zur-Zür

Aşağıdaki tekerlemeleri sesli okuyunuz.

Bazı kazak kazdalar kazıkları kazdırıp zaferle kazlarını bağladı.

Bezemeci Zeki, bezemelerini bezeye bezeye bezirganlarını bezdirdi.

Sizin damda var beş boz başlı beş boz ördek. Bizim damda var beş boz başlı beş boz ördek. Sizin damdaki beş boz başlı beş boz ördek bizim damdaki beş boz başlı beş boz ördeğe "Siz de bizcileyin beş boz başlı beş boz ördek misiniz?" demiş.

4.3. BOĞUMLAMA (ARTİKÜLASYON)

Boğumlama, seslerin ağızdan doğru bir şekilde çıkmasıdır. Boğumlamaya “artikülasyon” da denilmektedir. **Te-laffuz** ise bir kelimeyi veya harfi, boğumlama kurallarına dikkat ederek söylemektir.

Güzel konuşmanın en önemli şartlarından biri, ses organlarını tanıyıp onları rahat ve doğru bir şekilde kullanabilir hâle getirmektir. Eğer birey, konuşma organlarını harekete geçirmeye dayalı alıştırmalar yapmazsa bu organlarını kullanmadığından diksiyon hataları ortaya çıkar. Bununla birlikte birey, insanlarla iletişim kurarken kendini yeterince ifade edemez. Dolayısıyla dil, ağız, dudaklar ve yüz konuşmaya yönelik yatkınlığını kaybeder.

Boğumlama kusurlarının olmaması için düzenli olarak kitaptaki alıştırmalar uygulanmalıdır.

OKUMA METNİ

AZİMLİ HATİBİN ÖYKÜSÜ

Roma İmparatorluğu'nun hitabet ustası Çiçero'nun dünyaca ünlü bir hatip olma serüveni şöyle başlar: Çiçero, kekemedir. Ama onun hayali "hâtip" yani "güzel konuşma ustası" olmaktır. Bu nedenle kekemeliğini gidermek için farklı yöntemler dener. Fakat denemiş olduğu yöntemlerin hiçbiri işe yaramaz.

Çiçero etkili konuşma konusunda kararlıdır. Bir gün sahil kenarında gezerken yine kekemeliğini tedavi etmenin yollarını düşünüyordur ve Çiçero'nun aklına bir fikir gelir. Sahilin kıyısındaki birkaç çakıl taşını ağzına alır. Bu şekilde konuşmaya çalışır. Günlerce konuşma organlarını harekete geçiren bu alıştırmayı uygular. Belli bir süre sonra bu yöntemle Çiçero, kekemeliğini tedavi eder ve dünyanın en ünlü hitabet ustalarından olur.

4.3.1. Boğumlama (Artikülasyon) Çalışmaları



SIRA SİZDE 4.25

Aşağıdaki boğumlama çalışmaları çene-dil-yanak kaslarınızı çalıştırmaya yöneliktir. Bunları yönergelere dikkat ederek uygulayınız.

- Uygulamaya başlamadan önce çene ve yanak kasları gergin olmamalıdır.
- Aşağıdaki alıştırmaları yaparken kendinizi zorlamadan, hareketleri yumuşak bir biçimde yapınız.
- Alıştırmayı ayna karşısında çalışınız ve bu çalışmaları 15 gün boyunca günde en az bir kere tekrar ediniz.
 1. Ağzınızı hafif açınız ve parmaklarınızın ucuyla şakaklarınızdan başlayarak çeneye doğru masaj yapınız.
 2. Dudaklarınızı büzüp ileri doğru çıkarınız. Sonra yanlara doğru geriniz. Bir süre sonra bu hareketi daha hızlı yapınız.
 3. Önce üst, sonra alt dudağınızı dışarıya doğru kıvrıp gevşetiniz. Bir dudak dışarı doğru kıvrılırken diğer dudak oynamamalıdır. Bunun için, oynamaması gereken dudağın üzerine işaret parmağınızla dokununuz.
 4. Dilinizi birkaç kez burun, çene, kulaklar yönünde çıkarıp, gerip gevşetiniz.
 5. Dilinizin ön kısmını, önce üst sonra da alt arka diş ve diş etlerinize dayayıp dili dışarı doğru gerip gevşetiniz.
 6. Dilinizi ağzınızda sakız çiğner gibi hafifçe çiğneyiniz.

Kaynak: Can GÜRZAP, Söz Söyleme ve Diksiyon, s.90. (Düzenlenmiştir.)



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18953>



SIRA SİZDE 4.26

Aşağıda dudakları çalıştırmaya yönelik boğumlama alıştırmaları verilmiştir. Verilen yönergelere dikkat ederek bu alıştırmaları uygulayınız.

- Aşağıdaki heceleri okurken dilinizin ucunu üst damağınızın bittiği ve ön dişinizin başladığı noktaya koyunuz.
- Alt ve üst ön dişlerinizin arasına bir kalem koyunuz ve bu çalışmayı ayna karşısında uygulayınız.



Görsel 4.12: Boğumlama Çalışmaları



•Ca-Ce-Cı-Ci-Co-Cö-Cu-Cü
•Ça-Çe-Çı-Çi-Ço-Çö-Çu-Çü
•Ra-Re-Rı-Ri-Ro-Rö-Ru-Rü



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18954>



SIRA SİZDE 4.27

Aşağıdaki yönergelere dikkat ederek “Boğumlama Ustası” adlı oyunu sınıftaki arkadaşlarınızla oynayınız.

- Aşağıdaki tekerlemeler küçük kağıtlara yazılıp, katlanarak bir torbanın içerisine atılır.
- Oyun için sınıftaki öğrenciler iki gruba ayrılır.
- Her gruptan birer kişi kurayla, torbadaki kağıtlardan birisini seçip tekerlemeyi sesli okur.
- Tekerlemenin tamamını takılmadan okuyan öğrenci grubuna “1” puan kazandırır.
- Oyun, her iki gruptaki öğrencilerin tümü yarışana kadar devam eder.
- Oyunun sonunda en çok puanı toplayan grup, oyunu kazanarak “Boğumlama Ustası” ilan edilir.

- Paşa taşı ile beş has tas kayısı hoşafı. Üç tunç tas kayısı hoşafı.
- Bu yoğurdu sarımsaklasak da mı saklasak, sarımsaklamasak da mı saklasak?
- İbiş’le Memiş mahkemeye gitmiş, mahkemeleşmiş mi, mahkemeleşmemiş mi?
- Üstü üç taşlı taç saplı üç tunç taşı çaldıran mı çabuk çıldırır, yoksa iç içe yüz ton saç kaplı çanı kaldıran mı çabuk çıldırır?
- Al bu takatukaları takatukacıya takatukalatmaya götür. Takatukacı takatukaları takatukalamam derse, takatukacıdan takatukaları takatukalatmadan al gel.
- O pikap, bu pikap, şu pikap.
- Şu karşıda bir dal, dal sarkar kartal kalkar, kartal kalkar, dal sarkar, dal kalkar kantar tartar.
- Çarık çorap dolak, ben sana çarık çorap dalak mı dedim?
- Ocak kıvılcımlandırıcılarından mısınız, kapı gıcirtıcılarından mısınız? Ne ocak kıvılcımlandırıcılardanım ne de kapı gıcirtıcılarındım.
- Gül dibi bülbül dili gibi, gül dibi bülbül dili gibi.



SIRA SİZDE 4.28

Aşağıdaki şiirleri anlam vermeden, tonlama ve vurgu yapmadan, hızlıca okuyunuz.

Ala Geyik

Çocuktum, ufacıktım,
Top oynadım acıktım,
Buldum yerde bir erik,
Kaptı bir Ala Geyik.
Geyik kaçtı ormana,
Bindim bir akdoğan.
Doğan, yolu şaşırdı,
Kaf Dağından aşırdı.
Attı beni bir göle;
Gölden çıktım bir çöle,
Çölde buldum izini,
Koştum, tuttum dizini.
(...)

Ziya Gökalp (Kısaltılmıştır)

Pandispanya Reklamı

Bir yiyen bu pandispanyadan
Ruhçu olur,
Sanatçı olur,
Zehir misali
Acı olur
Hacı olur,
Hacivat olur,
Adam olur, adam!

Oktay Rifat Horozcu



SIRA SİZDE 4.29

Aşağıdaki metni sessiz okuyunuz. Daha sonra diksiyon kurallarına dikkat ederek metni arkadaşlarınızla canlandırınız.

RÜYAYLA BAŞLADI

Hacivat: (Kendi kendine konuşarak elinde kitaplarla sokakta yürümektedir.) Bir berber bre berber, berberlerle... Yok, öyle değil! Berberistanda...

Karagöz: (Karagöz de o esnada sokakta yürümektedir ve Hacivat'ı görür.) Aaaa! Hayrola, Hacıvcav nereden geliyorsun böyle?

Hacivat: Sorma Karagöz'üm, diksiyon kursuna merak sardım. Oradan geliyorum.

Karagöz: Neee! Direksiyon kursuna mı başladın? Bana niye haber vermedin? Aşk olsun!

Hacivat: Hayır, Karagöz'üm diksiyon, diksiyon! Yani "Güzel Konuşma" kursuna başladım.

Karagöz: Allah Allaaaah! Nerden çıktı bu kurs işi Hacıvcav?

Hacivat: Sorma Karagöz'üm, geçen gece rüyama ak sakallı bir dede girdi.

Karagöz: Eee, ne olmuş yani?

Hacivat: Sonra dede "Oğlum Hacivat, bu bilgi birikiminle daha iyi bir konuşmacı olabilirsin. Ama bildiklerini karşıdakinin anlayacağı şekilde anlatamıyorsun. Sana bir diksiyon kursuna gitmeni tavsiye ederim." dedi ve gitti. Ben de bir heyecanla hemen bir diksiyon kursuna gidip yazıldım.

Karagöz: Tamam Hacivat, direksiyon kursuna yazıldın da az önce mırıldandığın şeyler neydi? Berber diyordun... Bir şeyler daha dedin de anlamadım.

Hacivat: Direksiyon kursu değil Karagöz'üm! Diksiyon, diksiyon!

Karagöz: Aman, ne yapayım? Dilim dönmüyor öyle kelimelere.

Hacivat: Dönmesi lazım Karagöz'üm! Bazı kelimelere benim de dilim dönmüyordu. Sonra eğitimle boğumlama alıştırmaları yaptım.

Karagöz: Ne! Kimi boğuyorsun Hacivat? Ne kadar ayıp! Hadi eyvallah! (Karagöz, hızlı hızlı oradan uzaklaşır.)

Hacivat: Dur Karagöz'üm! Nereye gidiyorsun? "Boğumlama" dedim "boğma" demedim ki... (Hacivat üzgün bir şekilde boğumlamanın ne olduğunu açıklamaya devam eder.) Boğumlama demek harfleri tam çıkarmak için yapılan alıştırmalardır. O söylediğim de tekerlemeydi. Tekerlemeler, sözlü kaynaklarımız arasındadır. Ayrıca konuşma becerimizi geliştirmede çok büyük faydası vardır. Uzmanlar küçük yaşlardan itibaren insanların konuşma becerisi gelişsin diye tekerleme öğretilmesi gerektiğini söyler. Ben de kime anlatıyorum? Hay Allah! Yanlış anladı Karagöz'üm beni... Bari cümlemi bitirmemi bekleseydin be Karagöz! Neyse ben de eve gideyim de boğumlama ve nefes çalışmalarımı yapayım. (Hacivat öğrendiği tekerlemeleri mırıldanarak evine gider.)



Görsel 4.13: Tiyatro Sahnesi

Hilal Güler

4.3.2. En Sık Karşılaşılan Telaffuz ve Boğumlama Kusurları

4.3.2.1. Gevşeklik

Ses organlarının tembel olmasından kaynaklanan boğumlama kusurudur. Seslerin ağız içinde yuvarlanıp dışarı çıkamamasından kaynaklanır. Her gün iki sayfa sesli okuma yapmak bu kusuru gidermede faydalıdır.

4.3.2.2. Pelteklik

“S, z, t, ş, j” gibi seslerin hava çıkışının yanlış yerlerden olmasıyla gerçekleşen telaffuz kusurudur. Örneğin “paşam” sözcüğü yerine “pasam” olarak telaffuz etmek peltekliktir.

4.3.2.3. Tutukluk

Bir hece üzerinde takılıp kalma, heceyi veya kelimeyi tekrarlama durumudur. Tutukluğu gidermek için ilk olarak metin sesli ve yavaşça okunmalıdır. Daha sonra aynı metin sesli ve hızlı okunmalıdır.

4.3.2.4. Asalak Sesler

Konuşurken anlatımdaki akışı bozan anlamsız sedaya **asalak sesler** denir. Örneğin “ııııı, eeeee, aaaaa, mmmmm” gibi. Bu tür anlamsız sesler konuşmayı sıradan ve sıkıcı hâle getirir.

Aşağıdaki yöntemler, telaffuz ve boğumlama kusurlarını giderme konusunda faydalı olabilir:

- **Okumayı yeni öğrenir gibi ilk olarak düşük hızda ve sesli olarak kitap okumak.**
- **Özlü sözler ezberleyip sesli telaffuz etmek.**
- **Bol bol tekerleme okumak.**

4.4. VURGU, TONLAMA, DURAKLAMA/DURAK VE ULAMA

4.4.1. Vurgu

Bir kelime veya cümlede bazı hecelerin ya da sözcüklerin diğerlerinden daha baskın olarak söylenmesine **vurgu** denir. Vurgu, konuşmaya ahenk kazandıran ve hem kelimenin hem de cümlelerin anlamını belirleyen en önemli öğelerdendir.

Türkçede kelimeler genellikle birden fazla heceden oluşur. Çoklu heceye sahip kelimelerde belirli vurgu kuralları vardır. Türkçede tek heceli sözcüklerde vurgu, kelimenin tamamındadır.

Türkçenin söz dizimi zengin olduğu için “Almanca, Fransızca, İtalyanca, Arapça, Farsça” gibi dillere göre kelime ve cümlelerdeki vurgular daha hafiftir. Söz dizimi zengin olan dillerdeki vurguların gücü de azdır. Bu durum, o dilin konuşma esnasında kulağa hoş gelmesini sağlar.

Vurgu, kelime ve cümle vurgusu olmak üzere ikiye ayrılır. Kelime vurgusundaki özellikler istisnai durumlar dışında hiçbir zaman değişmez. Cümle vurgusu ise cümle içerisinde belirtilmek istenen anlama göre değişebilir.

4.4.1.1. Kelime Vurgusu

Türkçede kelime vurgusu genellikle son hecededir. Bir sözcük ek aldıkça vurgu son heceye geçer. Örneğin “çiçek” kelimesinde vurgu, sondaki “- çek” hecesindedir. Fakat bu kelime “çiçekçi” olarak türetildiğinde vurgu “- çi” hecesine geçer.

Türkçede Kelime Vurgusunun Kuralları

- Bir kelime hem olumsuzluk (-ma, me) hem de soru eki (mı, mi, mu, mü) varsa vurgu olumsuzluk ekinin olduğu hece üzerindedir. Örneğin “Dün kütüphaneye gitmedin mi?”

- Yer adlarındaki kelime vurgusu ise aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 4.12: Yer Adlarında Kelime Vurgusu

A. İki Heceli Yer Adları	B. İki İken Fazla Heceye Sahip Yer Adları	C. Birleşik Yer Adları
- İki heceli yer adlarında vurgu ilk hecededir. AĞRI AYDIN ORDU - Vurgu ikinci heceye alındığında kelimenin anlamı değişir. AĞRI: İstenmeyen kötü his. AYDIN: Okumuş, bilgili. ORDU: Askeri birlik.	- İki İken fazla hecesi olan yer adlarında ilk iki hecede harf sayısı hangisinde fazlaysa vurgu o hecededir. AN-TAL-YA Sİ-LİF-KE KAY-SE-Rİ İS-TAN-BUL - İki İken fazla hecesi olan yer adlarında ilk iki hecedeki hece sayısı birbirine eşitse vurgu ilk hecededir. ER-ZU-RUM AR-DA-HAN	- Birleşik yer adlarında ilk kelimedeyken birden çok hece varsa vurgu ilk sözcüğün son hecesindedir. KIRIKKALE ŞANLIURFA KAHRAMANMARAŞ - Birleşik yer adlarında ilk sözcük tek heceli ise vurgu o sözcüktedir. BEYPAZARI

- Cins isimlerde ya da sıfatlarda vurgu son hecededir. (Örneğin; **ağac**, **güzel**).
- Vurgu pekiştirmelerin ön ekindedir. (Örneğin: **mas**mavi) .
- "-tan" ile biten ülke adlarında vurgu son hecededir. (Örneğin "Macar**istan**, Moğol**istan**").

4.4.1.2. Cümle Vurgusu

Bir cümlede, kelime veya kelime gruplarının anlamına ve önemine göre vurgu yapılır. Vurgunun konuşmaları etkileyici hâle getirmedeki önemi büyüktür. Vurgu aynı zamanda kelimelerdeki anlam bağına güçlendirmek için de gereklidir. Bu yüzden vurgu yerinde ve doğru kullanılmalıdır. Türkçede vurgu genellikle yüklemle hemen yanındaki kelimedeyken veya sözcük grubundadır.

Cümle Vurgusu İle İlgili Kurallar

- Cümledeki vurguyu yüklemle türü ve yeri değiştirir. Bir cümlede yüklem fiil ise vurgu yüklemle önceki kelime veya kelime grubu üzerindedir.
 - Kuşlar havada **çığlık** atıyordu.
 - Dolunay, bizim evin **bahçesini** ısıtıyordu.
 - Dolunay, bizim evin bahçesini **dün** ısıtıyordu.
- Yüklemle isim olan cümlelerde ise vurgu yüklem üzerindedir.
 - Dünyaca ünlü çiçeklerin **içindeydim**.
 - Atkım, kardeşimin **arabasında**ydı.
- Soru cümlelerinde ise vurgu iki şekilde gerçekleşmektedir:
 - Soru cümlelerinde vurgu soru sözcüğündedir. Cümle, soru sözcüğünden önce ve sonra kısa bir süre duraklayarak telaffuz edilmelidir.
 - Tatilde **kimler** kursa gelecek?
 - Soru cümlelerinde "mi" soru eki bulunuyorsa vurgu "mi" soru ekinin önceki sözcüktedir.
 - Kapıyı sessizce **kapatır** mısın?



SIRA SİZDE 4.30

Aşağıda bir haber metni verilmiştir. Bu haber metnindeki kelime ve cümle vurgularının altını çizin. Daha sonra vurgu kurallarına dikkat ederek metni sınıfta sesli okuyunuz.

TDK TÜRKÇE SÖZLÜĞÜ'NÜ 100 BİN KİŞİ AKILLI CİHAZLARINA İNDİRDİ

ANKARA

Türk Dil Kurumu (TDK) Başkanı Prof. Dr. Güler Güleevin; Güncel Türkçe Sözlük'ün 2020 yılında yeni bir yazılımla akıllı cihazlarda kullanıma sunulduğunu belirtti ve "Sözlüğümüz bu yılın başından beri, android telefonlarda 85 bin, iOS telefonlarda ise 15 bin kişi tarafından indirildi. Yani 100 bin kişi Güncel Türkçe Sözlük'ü indirmiş oldu. Genel ağ sayfamızdan da sözlüğümüzü 9 Temmuz itibarıyla 38 bin kişi, hazıranda 1 milyon 70 bin kişi, son bir yıl içinde 12 milyon kişi kullandı. Buralara da kelimelerle ilgili öneriler geliyor, değerlendiriyoruz, komisyona gönderiyoruz. Eksikliklerimiz varsa değerlendiriyoruz." açıklamasında bulundu.

Güleevin, genel ağ üzerinden Güncel Türkçe Sözlük'te son haftalarda "on para" kelimesinin 100 bin, "milliyet" kelimesinin 95 bin, "karıncayı ezmek" kelimesinin de 80 bin kere aratıldığını belirtti.

Kaynak: <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/tdk-turkce-sozlugunu-100-bin-kisi-akilli-telefonlarina-indirdi/1906949>

4.4.2. Tonlama

Cümlelerdeki duygu ve düşünce tonlamayla ifade edilir. Tonlama, genellikle vurgu ile karıştırılsa da bu kavram sözcüklerin duyguya bürünerek ifade ediliş biçimidir. Tonlama, sesteki perdeyi ve rengi değiştirerek yapılır.



SIRA SİZDE 4.31

Aşağıdaki metni yönergelere dikkat ederek sesli okuyunuz.

GÜLER YÜZ

"Asık suratlı insanlardan hoşlanır mısınız?" desem tabii bana gülersiniz. Zaten ben de biraz gülmeniz için söze böyle başladım. Konuşurken söze başladığınız sırada karşınızdakinin kaşlarını çatıldığını, asık bir suratla sizi dinlediğini görürseniz konuşma hevesiniz kırılır. Lafı kısa kesip bu tatsız sohbeti bir an önce bitirmeye bakarsınız. Bir de karşınızdakinin sizi güler yüzle dinlediğini, hatta araya biraz da tatlı söz karıştırarak sohbeti renk verdiğini göreceksiniz konuşmak konuşacağınız gelir.

Güler yüz her şeyden önce insana cesaret verir. Çünkü güler yüzlü insanlar her kusuru hoş gören, affeden insanlardır. Dünyada ilk adımlarını yeni atmaya başlamış bir çocuğa herkes güler yüzle bakar. Onun her kusuru yapabileceğini ve bütün bu kusurların affedilmeye layık olduğunu önceden kabul ettiğimiz için çocuk karşısında gülümser bir yüz takınız. (...)

Şevket Rado, Eşref Saat (Kısaltılmıştır.)

- Yukarıda verilen metnin ilk paragrafını çok düşük bir ses tonuyla sınıf arkadaşlarınıza okuyunuz. Daha sonra metnin ikinci paragrafını çok yüksek bir ses tonuyla okuyunuz.
- Yukarıdaki metni iki farklı tonda ve tekdüze okuyunuz.
- Sizce iyi bir konuşmacının ses tonu nasıl olmalıdır? Arkadaşlarınızla tartışınız.

Sürekli aynı tonlama ile konuşan bir konuşmacı, onu dinleyen kitlenin sıkılmasına ve belli bir süre sonra konuşmayı dinlememesine neden olur. Bununla birlikte yüksek ses tonuyla yapılan bir konuşma da sunumu olumsuz etkiler ve dinleyici konuşmaya odaklanamaz. Bu yüzden konuşmacı sunumunu iştirilebilir bir ses tonuyla gerçekleştirmelidir.

Etkili bir konuşma için kişinin tonlamasına dikkat ederek duygu ve düşüncelerini yansıtmaları gerekir. Bir cümle, farklı tonlamalarla okuduğunda başka anlamlara gelebilir. Bu konuda başarıya ulaşabilmek için bir cümleye farklı duygu durumları yüklenerek ayna karşısında çalışmalıdır. Yapılan bu uygulama sayesinde hem beden dili hem de ses tonu kullanımı geliştirilebilir.



Görsel 4.14: Konuşma Sanatı



SIRA SİZDE 4.32

Aşağıda verilen cümleleri, yay ayrıca içindeki duyguyu yansıtacak şekilde seslendiriniz.

- Şuna bak, nasıl da yavaş geliyor! (**Küçümseyerek**)
- Şuna bak, nasıl da yavaş geliyor! (**Öfkeli**)
- Şuna bak, nasıl da yavaş geliyor! (**Sevinçli ve heyecanlı**)
- Şuna bak, nasıl da yavaş geliyor! (**Üzgün**)
- Sınavım iyi geçmişti, nasıl düşük not alabilirim? (**Üzgün**)
- Sınavım iyi geçmişti, nasıl düşük not alabilirim? (**Öfkeli**)
- Sınavım iyi geçmişti, nasıl düşük not alabilirim? (**Endişeli**)
- Sınavım iyi geçmişti, nasıl düşük not alabilirim? (**Umutlu**)
- Otobüsü kaçırdım, sınava yetişmem imkânsız. (**Karamsar**)
- Otobüsü kaçırdım, sınava yetişmem imkânsız. (**Öfkeli**)
- Otobüsü kaçırdım, sınava yetişmem imkânsız. (**Üzgün**)



SIRA SİZDE 4.33

Aynam Benim

- Öğrenciler ikiye bölünür ve gruplar oluşturulur.
- Öğrencilerden biri ayna, diğeri de seslendirici olur.
- Seslendirici, aşağıdaki cümleleri belirtilen duygulara uygun şekilde seslendirir.
- Ayna olan öğrenci de hiç ses çıkarmadan seslendiricinin beden dilini taklit eder.
- Köpeği gördüğüm an koşmaya başladım. (**Heyecan**)
- Aaa, olur mu öyle şey hiç? (**Şaşırma**)
- Pikniğe gideceğinizi bana söylemediniz! (**Kızgınlık**)
- Çiçeklerim susuz kalmış. (**Hayıflanma**)
- Dün gece hiç uyuyamadım. (**Üzüntü**)
- Doçentlik sınavına hazırlanıyorum. (**Gururlu**)
- Hazar Gölü, her geçen yıl daha da kuruyor! (**Hayıflanma**)
- Minik kedi, gel buraya! Sen ne tatlısın öyle! (**Sevecen**)



SIRA SİZDE 4.34

Aşağıdaki şiiri anlamını göz önünde bulundurarak, vurgu ve tonlamalara dikkat ederek fon müziği eşliğinde arkadaşlarınıza okuyunuz.

- Şiiri okurken “↑” gördüğünüz yerlerden önce ses tonunuzu yükseltiniz, “↓” gördüğünüz yerlerden önce ise ses tonunuzu düşürünüz.

ARIYORUM

Karamanoğlu Mehmet Bey'i arıyorum ↓
 Göreniniz, bileniniz, duyanınız var mı? ↑
 Bir ferman yayımlamıştı: ↓
 “Bugünden sonra, divanda, dergâhta, bargâhta, mecliste, meydanda Türkçeden başka dil
 ↑ konuşulmaya!” diye,

Hatırlayanınız var mı? ↓
 Dolanın yurdun dört bir yanını, ↑
 Çarşığı, pazarı, köyü, şehiri, ↑
 Fermana uyanınız var mı? ↓

Nutkum tutuldu, ↑ şaşırdım, ↓ merak ettim, ↓
 Dolandığınız yerlerdeki Türkçe olmayan isimlere,
 Gördüklerine, ↑ duyduklarına üzüleniniz var mı? ↓

Tanıtımın “demo”, ↑ sunucunun “spiker”, ↑
 Gösteri adamının “Showmen”, ↑ radyo sunucusunun “diskjokey”, ↑
 Hanım ağanın “first lady” olduğuna şaşırmanız var mı? ↓

Dükkânın “store”, ↑ bakkalın “market”, ↑ torbasının “poşet”,
 Mağazanın “süper, hiper, gros market”, ↑
 (...) Merakın, uğraşın “hobby” olduğuna güleniniz var mı? ↓
 (...)

Korumanın, muhafızın “body guard”,
 Sanat ve meslek pirlерinin “duayen”,
 İtibarın, saygınlığın “prestij” olduğunu bileniniz var mı? ↓
 Sekinin, alanın “platform”, ↑ merkezin “center”,
 Büyüğün “mega”, küçüğün “mikro”, sonun “final”,
 Özlemin, hasretin “nostalji” olduğunu öğreneniniz var mı? ↓

Toprağımızı, bayrağımızı, inancımızı çaldırmayalım derken, ↑
 Dilimizin çalındığını, talan edildiğini, ↑
 Özün el diline özendiğine içiniz yananınız var mı? ↓

Masallarımızı, tekerlemelerimizi, atasözlerimizi unuttuk, ↑
 Şarkılarımızı, türkülerimizi, ninnilerimizi kaybettik, ↑
 Türkçemiz elden gidiyor, dizini döveniniz var mı? ↓

Karamanoğlu Mehmet Bey'i arıyorum, ↑
 Göreniniz, bileniniz, duyanınız var mı? ↓
 Bir ferman yayımlamıştı... ↓
 Hayal meyal hatırlayıp da sahip çıkanınız var mı? ↓

Yusuf Yanç (Kısaltılmıştır.)

4.4.3. Duraklama/Durak

Konuşurken cümlelerin anlamına göre yapılan ses kesintisine **duraklama** denir. Duraklamanın yazıda sembolleştirilmiş hâli ise “noktalama işaretleri”dir.

Kişi, konuşurken kelimeler arasında sık sık duraklama yaparsa en etkileyici söz bile sıradan bir söze dönüşür. Ancak konuşmacı, kelimeler arasında hiç duraklamadan konuşursa da kelimelerin anlam bütünlüğü bozulur. Bu yüzden cümlelerin anlamını göz önünde bulundurarak gerektiğinde duraklamalar yapılmalıdır. Örneğin “İhtiyar adama doğru gidiyordu.” cümlesinde birisinin ihtiyar bir adama gitme durumu anlatılıyorsa kelimeler arasında duraklama yapılmaz. Ama kastedilen anlam, bir ihtiyarın karşısındaki adama doğru gitmesi ise bu iki kelime arasında bir müddet beklemek gerekir.



*Sahnedeki konuşmanız ölçülü,
biçili; susmanız sanatlı olsun.*

Stanislavski



Birisine soru sorarken duraklama yapmak gerekir. Böyle bir durum dinleyenlerin dikkatini çeker ve onların soru üzerinde düşünmelerini sağlar. Sorulan sorulara cevap verirken duraklama yapılması ise dinleyicinin verilen cevap üzerinde düşünmesini sağlar.

Bir konudan başka bir konuya geçerken, hitap ifadelerinden sonra duraklama yapılır. “Bana göre, bence, o nedenle, üstelik, fakat” gibi ifadeler cümle başındaysa bu sözcüklerden sonra yapılan duraklama dinleyicinin dikkatini çeker ve konuya olan merakını artırır.

Konuşurken “ve” bağlacı nokta görevinde kullanılıyorsa burada duraklamanın yapılması anlamı güçlendirir. Ayrıca durak, nefes almayla bağlantılı bir durumdur. Yapılan uzun süreli duraklarda nefes alınmalıdır. Böylece nefes sık, kısa ve gürültüsüz olur.

Duraklama doğru vurgu ve tonlama ile yapıldığında, dinleyenlerin konuya dikkatini çekerek merak uyandırır, söylenenler üzerinde düşündürür, söylenecekler hazırlar. Bu durum, konuşmanın etkisini artırır.



SIRA SİZDE 4.35

- Aşağıdaki şiiri “/” işaretinin olduğu yerlerde duraklama yaparak sesli okuyunuz.

Han Duvarları

Yağız atlar kişnedi/ meşin kırbaç şakladı/
Bir dakika araba yerinde durakladı/
Neden sonra sarsıldı altımda demir yaylar/
Gözlerimin önünden geçti kervansaraylar/
(...)

Faruk Nafiz Çamlıbel- Han Duvarları (Kısaltılmıştır.)

4.4.4. Ulama

Konuşma ve yazı dilinde ünsüzle biten bir sözcükten sonra ünlü ile başlayan bir kelime gelirse ulama gerçekleşir. Ulama, iki sözcük arasında duraklama yapmadan iki sözcüğü tek bir sözcükmüş gibi telaffuz etmektir. Lakin bu iki sözcük arasına herhangi bir noktalama işareti yer alırsa ulama gerçekleşmez. Ulamanın gerçekleştiği yerler “” sembolüyle gösterilir.

- Yapraklar ağacın altına usul usul düşüyordu.
- Uyan kızım, sabah oldu!
- İnsan aklını ve kalbini bilime adanmalıdır.



SIRA SİZDE 4.36

Aşağıdaki şiiri okuyunuz ve ulama olan yerleri “” sembolüyle gösteriniz.

DÜNYANIN BÜTÜN ÇİÇEKLERİ

(...)

“Dünyanın bütün çiçeklerini diyorum,

Ben mezarsız yaşamayı diliyorum,

Ölmek istiyorum, yaşamak istiyorum,

Yetiştirdiğim bahçe yarıda kalmasın,

Tarumar olmasın istiyorum, perişan olmasın,

Beni bilse bilse çiçekler bilir, dostlarım,

Niçin yaşadığımı ben onlara söyledim,

Çiçeklerde açar benim gizli arzularım.”

(...)

Ceyhun Atuf Kansu (Kısaltılmıştır.)

4.4.5. Konuşma Hızı

Konuşma hızı, aktarılacak istenen duygu ve düşüncelere göre ayarlanmalıdır. Örneğin “heyecan, öfke, telaş, korku” olduğunda konuşma hızı artırılmalı, “sevgi, üzüntü, saygı, hayranlık” gibi duygular yansıtılırken de konuşma hızı düşürülmelidir. Konuşma hızı, dinlenebilirliği ve anlaşılabilirliği de etkiler. Bu yüzden yapılan konuşmaların ve okunan metinlerin hızı 125-160 sözcük seslendirecek şekilde olmalıdır.

Hızlı konuşmayı yavaşlatmak için tekerleme çalışmaları yapılabilir. Tekerlemeler karşıda duymayan biri varmış gibi yavaş ve abartılı söylenmelidir. Aynı şekilde sesli kitap okumak da konuşma hızını yavaşlatmaya yardımcı olacaktır.



SIRA SİZDE 4.37

Aşağıdaki tabloda verilen paragrafları yönergelerle dikkat ederek sesli okuyunuz.

- Her paragrafta farklı duygu durumlarına yer verilmiştir. Paragraflar hangi duygu durumunu yansıtıyorsa uygun bir şekilde parantez içindeki bölüme yazınız.
- Okumayı duygu durumuna göre hızlı yapacağınız yere “hızlı”, yavaş seslendireceğiniz yere ise “yavaş” yazınız.
- Yukarıdaki aşamaları uyguladıktan sonra okuma hızını dikkate alarak aşağıdaki metni sesli okuyunuz.

Paragraflar	Duygu Durumu (Öfke, üzüntü, sevinç, şaşırma ...)	Seslendirme Hızı (Hızlı/Yavaş)
Eyvahlar olsun! Büyük bir emekle ördüğüm masa örtümü çamura düşürdüm. Bir kar tanesi kadar beyaz örtüm şu an balçık renginde. Hemen örtüyü elime almalıyım. Hay Allah! Emeklerim ne olacak şimdi? Günlerce, aylarca başında durup ördüğüm; el emeğim, göz nurum heba oldu!		
Ama dur... Hemen eve gideyim. Örtümün çamurunu akıtayım. Çamaşır suyunda da 24 saat bekledi mi, tamamdır! Koş Ayşe bacı koş... Durma... Leke örtüye işlememel!		
Evet, güzelce örtümün çamurunu akıttığıma göre üzerine çamaşır suyu dökebilirim. Allah'ım n'olur örtüme bir şey olmasın, n'olur!		
Aaa, örtüm eski hâline dönecek sanki! Oh, çok şükür! Şu an emeklerim heba olmadığı için o kadar mutluyum ki, gidip bir örtü modelini örmeye başlayabilirim!		



SIRA SİZDE 4.38

Aşağıdaki metnin koyu renkle yazılmış yerlerini hızlı ve yüksek tonla, diğer cümleleri ise orta ses tonunda ve yavaş bir şekilde okuyunuz.

- Metni okurken sesinizi kayda alınız.
- Daha sonra ses kaydını dinleyiniz ve metni okurken nerelerde hata yaptığınızı kontrol ediniz. Hatalı okuduğunuz yerleri kayıttan takip ederek metnin üzerine renkli bir kalemle işaret koyunuz.
- Aynı metni kurallara dikkat ederek ve hata yapmamaya çalışarak yeniden okuyunuz.

Birkaç Dakika

Çocukları pek severim. **Hayatta her insanın bir zaafı, bir iptilâsı vardır. Benim tek büyük zaafım da -Niçin itiraf etmemeli?- çocuk sevgisidir!** Ve bu aşk yüzünden ılık çevresinde dönen pervane misali öğretmenlik mesleğine tutulup kalışım bundandır.

Yalnız sevimli, terbiyeli, zeki ve çalışkan olanları değil, -Böylesini herkes sever!- ben sevimsiz, so-murtkan, hatta haylaz çocukları da severim. Bana "Öğretmenim!" diyen ses, beni "Annem!" diye çağı-ran ses kadar sevgili ve kıymetlidir.

Bir yaşından, yirmi yaşına kadar her çocuk, bence zevkle okunmaya değer meraklı bir kitap; karşı-sında uzun uzun, hayran hayran düşünülecek bir bilinmeyenler âlemdir.

Yirmi bir yıldan beri bu kitapları yaprak yaprak, satır satır okumaya ve anlamaya çalışıyorum.

(...)

Halide Nusret Zorlutuna –Benim Küçük Dostlarım (Kısaltılmıştır.)



SIRA SİZDE 4.39

Aşağıdaki yönergelere dikkat ederek konuşma hızını ayarlama çalışması yapınız.

- Bir metin temin ediniz.
- Kronometreden bir dakika süre tutunuz.
- Seçtiğiniz metni sesli okuyunuz ve okumanızı kayda alınız.
- Okuduğunuz sözcük sayısı dakikada 125'ten az 160'tan fazla ise hızınızı buna göre ayarlayarak tekrar okuyunuz. Okuma hızınız istenen aralığa gelene kadar çalışmayı tekrarlayınız.

4.5. KONUŞMA YANLIŞLARI

4.5.1. Yazılışları Benzer, Telaffuz ve Anlamları Farklı Kelimeler

Türkçede yazılışları birbirine çok benzeyen fakat anlam ve telaffuzları farklı sözcükler vardır. Bu sözcükler sadece bazı seslerin birbirinden farklı (uzun-kısa, ince-kalın) telaffuz edilmesiyle ayırt edilebilirler. Bu farklılıkları yazıda gösterebilmek için farklı telaffuz edilen seslerin üzerine düzeltme işareti (şapka) konulur.

Tablo 4.13: Yazılışları Benzer, Telaffuz ve Anlamları Farklı Kelime Örnekleri

Şapkasız Kullanılan Kelimeler ve Anlamları ("A" kısa ve kalın telaffuz edilir.)	Şapka Kullanılan Kelimeler ve Anlamları ("Â" sesi ince ve uzun telaffuz edilir.)
Aşık: Eklem kemiği	Âşık: Halk ozanı. Bir kimseye veya bir şeye karşı aşırı sevgi ve bağlılık duyan kimse. ("A" sesi uzun)
Kar: Donarak düşen su buharı	Kâr: Yarar. ("A" sesi ince)
Adem: Yokluk	Âdem: İnsan. ("A" sesi uzun)

Şapkasız Kullanılan Kelimeler ve Anlamları (“A” kısa ve kalın telaffuz edilir.)	Şapka Kullanılan Kelimeler ve Anlamları (“Â” sesi ince ve uzun telaffuz edilir.)
Hala: Babanın kız kardeşi.	Hâlâ: Şimdiye kadar, henüz. (Birinci “â” sesi uzun, ikinci “â” ise ince)
Katil: Öldürme.	Kâtîl: İnsan öldüren kimse, canî. (“A” sesi uzun)
Dahi: Bile.	Dâhi: Olağanüstü yeteneği ve yaratıcı gücü olan kimse. (“A” sesi uzun)
Şura: Bir yeri işaret etmek. (Bu kelimedeki hem “u” hem “a” sesi uzatılmaz.)	Şûra: Bir alanla ilgili danışma kurulu. (Hem “u” sesi hem de “a” uzun)
Hal: Sebze, meyve, bakliyat vb.nin satıldığı yer.	Hâl: Durum, vaziyet. (“Â” sesi uzun ve ince)

4.5.2. Genellikle Yanlış Telaffuz Edilen Kelimeler

Türkçedeki bazı sözcüklerin sesli harfleri kalınlık-incelik ve uzunluk-kısalık bakımından sıklıkla yanlış telaffuz edilir.

Tablo 4.14: Genellikle Yanlış Telaffuz Edilen Kelime Örnekleri

Bazı Kelimelerin Telaffuz Şekli	
Akabinde: İkinci “a” kısa söylenilir.	Hükûmet: İkinci “ü” sesi ince “u” şeklinde telaffuz edilmelidir.
Akıbet: “A” sesi uzatılarak telaffuz edilir.	İkametgâh: “-gâh” hecesindeki “a” sesi ince telaffuz edilmelidir.
Alâmetifarika: Baştaki ve sondaki “a” kısa diğer “a” sesleri ise uzun telaffuz edilmelidir.	Laik: “A” sesi kısa ve ince olarak telaffuz edilmelidir.
Artırmak: Bu kelime tek “t”li olarak söylenmelidir, yazılmalıdır.	Lakap: Hiçbir hecede uzatma yoktur. Sözcüğün ilk hecesindeki “a” ince telaffuz edilmelidir.
Asgari: “î” sesi uzatılarak telaffuz edilir.	Levha: “A” uzatılmadan, yazıldığı gibi telaffuz edilmelidir.
Avize: “î” sesi uzatılarak telaffuz edilmelidir.	Meşale: “A” sesi uzatılmadan kısa bir şekilde telaffuz edilmelidir.
Azami: İlk “a” sesi ve “i” harfinin uzatılmalıdır.	Meşgale: Kelimedeki “a” sesi uzatılmadan kısa telaffuz edilmelidir.
Defile: “î” sesi uzatılmadan söylenir.	Mizaç: “î” sesi kısa telaffuz edilmelidir. Lakin sözcük ünlü ile başlayan bir ek alırsa “a” sesi uzatılarak söylenir.
Define: “î” sesi uzatılarak telaffuz edilir.	Mizah: “î” sesi kısa seslendirilmelidir. Bu sözcük ünlü ile başlayan bir ek alırsa “a” sesi uzatılarak telaffuz edilir.
Fiyat: Bu kelime ek almadan söylenildiğinde yazıldığı gibi okunur fakat ünlü ile başlayan bir ek alırsa bu kelimedeki “a” sesi uzar.	Program: Bu kelime yazıldığı gibi telaffuz edilmelidir.
Hacettepe: “A” sesi uzatılarak söylenmelidir.	Rakam: Kelime yazıldığı gibi telaffuz edilmelidir.
Hakem: “A” sesi uzatılmadan telaffuz edilir.	Şarj: Kelime “şarz” olarak değil “şarj” olarak söylenmelidir.

Bazı Kelimelerin Telaffuz Şekli	
Hatıra: Kelime telaffuz edilirken ilk “a” uzun sondaki “a” ise kısa seslendirilmelidir.	Varis: Kelime “mirasçı” anlamında kullanılacaksa “a” sesi uzatılarak telaffuz edilmelidir. Ama “Bir hastalık” anlamındaysa “a” sesi kısa telaffuz edilmelidir.
Herkes: Bu kelime “s” sesinin “z” sesi olarak telaffuzu yanlıştır.	Yarın: “A” sesi uzatılmadan, kısa bir şekilde telaffuz edilmelidir.

- Yukarıda verilen kelimelerin anlamlarına “<https://sozluk.gov.tr/>” adresinden bakınız ve telaffuzlarını dinleyiniz.

4.5.3. Genellikle Karıştırılan Kelimeler

Türkçede birbirine benzeyen ama anlam bakımından farklı bazı sözcükler vardır. Bu sözcükler birbirinin yerine kullanıldığında bazı yanlış anlaşılmalara yol açabilir.

Tablo 4.15: Birbiriyle Karıştırılan Bazı Kelimeler ve Anlamları

Birbiriyle Karıştırılan Bazı Kelimeler ve Anlamları	
Bilakis: Tersine olarak, tam tersine aksine. Örnek: Anlattıkların bilakis hoşuma gitti.	Bilhassa: “Özellikle” anlamına gelmektedir. Örnek: Bu yazıt bilhassa çok önemli! Dikkatle inceleyin.
Direk: Ağaçtan veya demirden yapılmış uzun bir nesne. Örnek: Bahçedeki direk, fotoğraf çekimini engelliyor.	Direkt: Aracısız. Doğrudan, doğrudan doğruya. Örnek: Sözleri uzatmadan direkt söylesen, daha etkileyici olur.
Mahsur: Kuşatılmış, sarılmış, çevrilmiş. Örnek: Evin etrafı ağaçlarla mahsur kaldı.	Mahzur: Sakınca, engel. Örnek: Bir mahzuru yoksa akşam size çay içmeye geleceğiz.
Miat: Bir şeyin yapılması için tanınan süre. Örnek: Her canlı kendi miadını doldurur.	Milat: Hz. İsa’nın doğduğu gün. Herhangi bir olayın başlangıcı. Örnek: Göktürkler milattan sonra 552 yılında kurulmuş bir Türk devletidir.
Mütevazı: Alçakgönüllü. Gösterişsiz, iddiasız. Örnek: Yunus Emre, mütevazılığıyla ön planda olan bir şairdi.	Mütevazi: Birbirine paralel olan. Örnek: Çiçekler mütevazi bir şekilde ekilmiş.
Tabi: Birine bağımlı olmak. Örnek: Ben senin kararlarına tabiyim.	Tabii: Elbette, doğallıkla, doğal olarak. Örnek: Tabii ki, seninle resim çizerim!
Tekabül: Karşılama, yerini tutma. Örnek: “Âşık” kelimesi “halk ozanı” kavramına tekabül ediyor.	Tekâmül: Olgunluk, olgunlaşma. Gelişim, gelişme. Örnek: İnsan ömrünün tekâmül gösterdiği zaman dilimi yetişkinlik dönemidir.



SIRA SİZDE 4.40

Aşağıdaki metinde anlamca birbirine karıştırılan kelimelere yer verilmiştir. Cümlelerin bağlamından hareketle uygun olan kelimeyi yuvarlak içine alınız.

Gökay dede, kendi hâlinde ve huzurlu bir insandı. Onu **bilakis/bilhassa** huzurlu hissettiren şey geçmiş birikimleriydi. Her zaman insanlara örnek olmaya çalışmış, **mütevazı/mütevazi** bir insandı. Bir gün o da diğer insanlar gibi **miladını/miadını** dolduracak ve bu dünyayı terk edecekti.

Gökay dede, torunları tarafından bilgelik ve **tekamül/tekâbül** simgesi olarak kabul ediliyordu. Torunlarının aklına bir soru takıldığında hemen gidip Gökay dedeye danışırlardı. Bir gün torunları, dedelerinin diktiği meyve ağaçlarının altında otururken evrenin **tabii/tabii** dengesini düşündü. İnsan doğaya **tabii/tabii** mi olmalıydı yoksa ona **hâkim/hakim** mi olmalıydı? Doğada her şey bir dönüşüm içerisindeydi. Bu dönüşüme karşı insanların doğanın dengesini bozmadan, doğayla uyum içinde yaşamayı öğrenmesi gerekiyordu. Torunlar, doğadaki dönüşümlere nasıl katkı sağlanacağını öğrenmek için onun yanına gittiler. An itibarıyla mükemmel bir sohbet başlıyordu...

4.5.4. Galatimeşhurlar (Yaygın Yanlışlar)

Bazı kelime ve deyimlerin yanlış kullanımlarının zamanla doğrularının yerini almasına galatimeşhur denir. “Galat” sözcüğü Arapçada “hata” anlamına gelir, galatimeşhur ise “yaygın hata” anlamındadır.

Tablo 4.16: Galatimeşhur Örnekleri ve Doğru Kullanımları

Galatimeşhur İfadeler ve Söz Grupları	Doğru Kullanımlar
• Ateş olsa <u>cürmü</u> kadar yer yakar.	• Ateş olsa <u>cirmi</u> kadar yer yakar.
Açıklama: Cirmi, “cüsse (insan gövdesi)” anlamına gelmektedir.	
• <u>Aptala</u> malum olurmuş.	• <u>Abdala</u> malum olurmuş.
Açıklama: Abdal, “gezgin derviş” anlamına gelmektedir.	
• <u>Anyayı</u> Konya’yı.	• <u>Hanya’yı</u> Konya’yı.
Açıklama: Hanya, Girit adasında bir şehirdir. Osmanlı Devleti döneminde insanların Girit’e gidebilmek için Konya’dan geçtikleri söylenmektedir.	
• Geçti <u>Bolu’nun</u> pazarı, sür eşeğini Niğde’ye.	• Geçti <u>Bor’un</u> pazarı, sür eşeğini Niğde’ye.
Açıklama: Bor, Niğde’ye 14 km uzaklıkta olan bir ilçedir. Aynı zamanda bu ilçenin pazarlarının ucuz olduğu bilinmektedir. Bu yüzden “Bor” pazarını kaçıran kişinin artık eşeğini 14 km. ötedeki Niğde’ye sürmesi gerektiği dile getirilmiştir. Zamanla atasözü hâline gelen bu söz, bir işi gerçekleştirmekte geç kalan kişiler için kullanılmaktadır.	
• İnce <u>eleyip</u> sık dokumak.	• İnce <u>eğirip</u> sık dokumak.
Açıklama: Eğirmek, yün ve pamuk gibi cisimlerin iki ucu sivri bir araç olan iğ ile bükülüp iplik hâline getirilmesidir.	
• <u>Su</u> uyur, düşman uyumaz.	• <u>Sü</u> uyur, düşman uyumaz.
Açıklama: “Sü” kelimesi “asker” anlamına gelmektedir. “Subaşı” ve “süvari” kelimelerindeki “su ve sü” kavramları da asker anlamındadır.	
• <u>Zürafanın</u> düşkünü, beyaz giyer kış günü.	• <u>Zürefanın</u> (zarif insanların) düşkünü, beyaz giyer kış günü.
Açıklama: Zürefa “zarif” kökünden gelir ve bu kelimenin çoğuludur.	

4.5.5. Türkçede Karşılığı Olan Yabancı Kelimeler

Dil canlı bir varlıktır. Zaman içerisinde çeşitli dillerden bazı kelimeler Türkçeye girmiş, Türkçeye ait bazı kelimeler



Amacım; Türk dilinin öz zenginliğini ortaya çıkarmak, onu dünya dilleri arasında değerine yaraşır yüsekliğe erdirmektir.

Mustafa Kemal Atatürk



de yabancı dillere geçmiştir. Fakat dil, geçmiş ve gelecek arasındaki bir köprüdür. Bu köprü kültürlerin yayılmasında ve devam ettirilmesinde en önemli unsurdur. Eğer Türkçe karşılığı olan kelimeler yerine yabancı dillerdeki kelimeler kullanılırsa Türk kültürünün ve Türkçenin geleceğe taşınması sıkıntıya girer. Türkçeyi sonsuza kadar yaşatabilmek için yabancı dillerden alınmış ve Türkçeye henüz yerleşmemiş kelimelerin Türkçe karşılığının kullanılması gerekir.

Tablo 4.17: Türkçede Karşılığı Olan Yabancı Kelimeler

Yabancı Kelimeler	Türkçe Karşılıkları	Yabancı Kelimeler	Türkçe Karşılıkları
Agresif	Saldırgan	By By	Güle güle
Air bag	Hava yastığı	Call Center	Çağrı merkezi
Aktivite	Etkinlik	Catering	Yemek hizmeti
Aktüel	Güncel	Center	Merkez
Ambalaj	Paketleme	Chat	Sohbet
Antipatik	Sevimsiz	CV	Özgeçmiş
Antre	Giriş	Deep-freeze	Derin dondurucu

Yabancı Kelimeler	Türkçe Karşılıkları	Yabancı Kelimeler	Türkçe Karşılıkları
Demo	Tanıtım gösterisi	Modern	Çağdaş
Departman	Bölüm	Network	Bilişim ağı
Dizayn	Tasarım	No-frost	Karlanmaz
Doküman	Belge	Okey	Tamam
Doping	Uyarıcı	Oley	Yaşa
Download	İndirmek	Online	Çevrimiçi
Driver	Sürücü	Oryantasyon	Alıştırma, uyum
Dublaj	Seslendirme	Pandemi	Salgın
Dubleks	İki katlı	Parkur	Koşu yolu
E-mail	E-posta	Part Time	Yarım gün
Egzersiz	Alıştırma	Plaket	Onur belgesi
Ekstra	Fazladan	Platform	Alan
Ekstre	Hesap özeti	Print Out	Çıktı
Elastik	Esnek	Printer	Yazıcı
Empoze Etmek	Dayatmak	Prodüktör	Yapımcı
Exit	Çıkış	Prospektüs	Tarife
Final	Son	Restoran	Lokanta
Finish	Bitiş	Reyting	İzlenme oranı
Full	Tam, dolu	Rezervasyon	Yer ayırtma
Gramer	Dil bilgisi	Seans	Oturum
Global	Küresel	Self Servis	Kendi kendine hizmet
Hacker	Bilgisayar korsanı	Selfie	Öz çekim
İce-Tea	Soğuk çay	Sempatik	Sevimli
İtalik	Eğik yazı	Show	Gösteri
İzolasyon	Yalıtım	Single	Tek kişilik
Kariyer	Mesleki uzmanlaşma	Star	Yıldız
Laptop	Dizüstü bilgisayar	Sticker	Çıkartma
Makro	Büyük	Trend	Akım, eğilim
Maksimum	En fazla	Türbülans	Hava boşluğu
Marjinal	Aykırı	Yes	Evet
Mouse	Fare	Web	Ağ
Mesaj	İleti, bildiri	Workshop	Fikir atölye
Metropol	Ana kent	Zaping	Gelgeç, kanallar arası gezinme
Mikro	Dar, küçük		



SIRA SİZDE 4.41

Oğuz, “Turizm ve Otelcilik” bölümünden bu yıl mezun olmuştur. Onun hayali Antalya’nın beş yıldızlı bir otelinde kabul yeri görevlisi olarak çalışmaktır. Oğuz’un işe alınabilmesi için otel yöneticisiyle etkili bir iletişim kurabilmesi, kendini doğru bir şekilde ifade etmesi gerekmektedir.

Aşağıdaki bölümde Oğuz’un beş yıldızlı bir otelin yöneticisiyle gerçekleşen iş görüşmesine yer verilmiştir. Lakin bu bölümde Oğuz, bazı kelimeleri yanlış telaffuz etmiştir ve Türkçe karşılığı olan kelimelerin yabancı dillerdeki karşılığını kullanmıştır. Oğuz’un işe alınabilmesi için onun konuşma yanlışlarını tespit edip altını çiziniz. Daha sonra aşağıdaki boşluğa kelimelerin doğru kullanımlarını yazınız.



Görsel 4.15: Kabul Yeri Görevlisi

a) Metindeki konuşma yanlışlarının doğrularını kullanarak canlandırınız.

Oğuz Gök: Merhabalar, Ben Oğuz Gök. Bu yıl turizm ve otelcilik meslek yüksekokulundan mezun oldum. Çocukluğumdan beri hayalim bir otelde resepsiyon görevlisi olmaktır. Bu alanda en iyisi olabilmek için ekstradan iletişim kurslarına gittim. “Global anlamda iyi bir otelci nasıl olunur?” bununla ilgili çeşitli araştırmalar yaptım.

Otel Yöneticisi: Kendinizi geliştirmek için gitmiş olduğunuz kurslar nelerdir?

Oğuz Gök: Halkla ilişkiler, iletişim her alanda olduğu gibi turizm sektöründe de çok önemli. Call centerlerde start almak için “etkili iletişim” kursuna gittim. Ayrıca otel işletme benim baba mesleğim. Daha çocukken kendimi bu sektörün içinde buldum. Okul çıkışlarında babamın yanına gelir, otelin restoran bölümünde rezervasyon, ekstre işlemlerine bakardım. Burada her gün part-time olarak çalışırdım. Bir yandan okudum, bir yandan çalıştım. Bir yandan da kendimi beş yıldızlı bir otelde resepsiyon görevlisi olarak hayal ederdim. Yaptığım bu çalışmaları işime yönelik egzersiz olarak görürdüm. Babamın otelinin trendler arasına girmesi için çok çabaladım. Ama artık oradan ayrıldım. Şimdi hayallerimin peşinden gitme vakti...

Otel Yöneticisi: İnsanın hayallerinin peşinden gitmesi güzel bir şey. Peki, Oğuz Bey almış olduğunuz belgeleri, özgeçmişinizi şirketimize gönderdiniz mi?

Oğuz Gök: Yes! CV’imi otelin e-mail adresine gönderdim. Ekstradan yanımda aynı belgeler mevcut.

Otel Yöneticisi: Biliyorsunuz ki otelde kabul yeri görevlisi olmak en az bir yabancı dil bilmeyi de gerektiriyor. Yabancı diliniz var mı?

Oğuz Gök: Bu iş çocukluğumdan beri hayalim olduğundan yabancı dil eğitimi aldım. İleri düzeyde İngilizce biliyorum. Bununla birlikte yabancı dil öğrenmek için ana dilimizi de etkili kullanmamız gerekiyor. Bunun için ise diksiyon kursuna gidip kendimi geliştirdim.

4.6. TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA SANATI



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Topluluk önünde yapılan konuşmaların nasıl bir ön hazırlığı olabilir?
2. Çevrenizde konuşması yönüyle örnek aldığınız kişiler var mı? Varsa bu kişinin bir konuşmasını nasıl gerçekleştirdiğini anlatınız.
3. Tarihte, hitabetiyle ün kazanmış bir şahsiyetin hayatını araştırınız.

Konuşma, kendi içerisinde “Hazırlıklı Konuşma” ve “Hazırlıksız Konuşma” olarak ikiye ayrılır:

4.6.1. Hazırlıklı Konuşma Yapma



Söz, başarının gölgesidir.

Demokritos

Hazırlıklı konuşma, sunumun belli bir plan ve program dâhilinde gerçekleşmesidir.

Hazırlıklı bir konuşmada dikkat edilmesi gerekenler “konuşma öncesinde” ve “konuşma esnasında” olmak üzere iki başlık altında toplanabilir:

4.6.1.1. Konuşma Öncesi Yapılması Gerekenler

Konuşmadan yarım saat önce kitapta yer verilen gevşeme, dil-çene-dudak kaslarını çalıştırmaya yönelik alıştırmalar yapılmalıdır. Konuşma öncesi heyecan kontrol edilemiyorsa diyaframdan nefes alma çalışmalarının yapılması önerilir. Konuşma için hazırlık yaparken aşağıdaki hususlara dikkat etmek gerekir.

Konunun Seçimi: Etkili bir sunum gerçekleştirebilmek için önce konuşma yapacağınız topluluğa uygun bir konu belirlemeniz gerekmektedir. Seçilen konu ilgi çekici ve kitleye fayda sağlayacak nitelikte olmalıdır.

Seçilen konuyu sınırlandırmak için konuşmanın amacı belirlenmelidir. Amaç belirlemek için ise şu sorular sorulmalıdır:

- “Niçin bu konuşmayı gerçekleştiriyorum?”
- “Bu konuşmayı gerçekleştirmemin dinleyiciye ne gibi faydası olur?”
- “Yapılacak konuşma, dinleyicilerin hayatında nasıl bir etki bırakmalıdır?”

Konu ile İlgili Bilgi ve Belgelerin Toplanması: Bir konuşmayı etkili hâle getirecek bir diğer unsur kişinin konuya hâkimiyetidir. Bu yüzden seçilen konu ile ilgili kaynak taraması yapıp önemli görülen bilgiler not alınmalıdır. Bu notlara konuşma planında yer vermelidir. Kaynak taraması yaparken konu ile ilgili dikkat çekici hikâye, benzetme, video, fotoğraf ve ses kaydı gibi araç-gereçler kullanılabilir.

Konuşma Planının Yapılması: Konu ile ilgili gerekli araştırmalar yapıldıktan sonra bu bilgilerin belirli bir plan dahilinde düzenlenmesi gerekir. Bunun için A5 boyutundaki birkaç kağıda konuşma planı hazırlanabilir. Bu plan konuşmacıya, konuşma öncesi ve sırasında fayda sağlayacaktır.

Konuşma planı “giriş, gelişme ve sonuç” bölümlerine dikkat ederek hazırlanmalıdır:

• **Giriş Bölümü:** Konuşmanın en önemli bölümüdür. Çünkü bu bölümde dinleyici konuşmayı dinleyip dinlemeye karar verir. Konu ilgilerini çekerse, dinleyiciler anlatılanlara daha kolay odaklanır. Bir konuşmaya başlarken ilk önce kitleye hitap eden ifadeler kullanılmalıdır. Örneğin; hitap edilecek kitlede öğretmen ve öğrenciler varsa “Değerli öğretmenlerim ve sevgili öğrenciler” şeklinde ifadeler kullanılmalıdır. Eğer yapılan konuşma resmi bir ortamda gerçekleşiyorsa hitap ifadelerinde “sayın” kelimesine yer verilmelidir.

Dinleyicinin dikkatini çekebilmek için konuşmaya ilginç bir soru, hikâye, video veya slogan ile giriş yapılabilir.

• **Gelişme Bölümü:** Bu bölümde seçilen konu ayrıntılarıyla ele alınır. Örnekler, karşılaştırmalı anlatımlar ile grafik ve sayısal verilere bu bölümde yer verilir.

• **Sonuç Bölümü:** Bu bölüm de giriş bölümü gibi çok önemlidir. Sonuç bölümünde daha önce anlatılanlar kısaca özetlenerek konuşma bir sonuca ulaştırılır. Konuşmanın ana fikri, yani verilmek istenen mesaj bu bölümde söylenir. O nedenle bu bölüm ne kadar etkili olursa, konuşmanın dinleyici üzerindeki etkisi de o derece büyük olur. Konuşma sonlandırılırken konuya uygun bir atasözü, özdeyiş veya kısa bir hikâye kullanılabilir.



SIRA SİZDE 4.42

“Türkiye’deki Su Tüketimi” ile ilgili bir konuşma planı hazırlayınız. Hazırladığınız planı aşağıdaki boşluğa yazınız.

TÜRKİYE’DEKİ SU TÜKETİMİ

Giriş:

Gelişme:

Sonuç:

4.6.1.2. Konuşma Esnasında Yapılması Gerekenler

Söze başlamadan önce duruş dik bir pozisyonda olmalıdır. Konuşma esnasında dinleyicilerle göz teması kurulmalıdır. Çünkü göz teması, dinleyiciye değerli olduğunu hissettirir. Konuşma esnasında ağız kuruluğunu gidermek için konuşmacının yanında su bulunmalıdır. Konuşurken kurulan cümleler birbiriyle bağlantılı olmalıdır. Konuşma sırasında uygun yerlerde vurgu, tonlama ve duraklama yapılmalı; beden dili etkili bir şekilde kullanılmalıdır. Bu durum sunumun etkileyciliğini artırır.



Görsel 4.16: Etkili Konuşma



SIRA SİZDE 4.43

“Sosyal Medyanın Yararları ve Zararları” ile ilgili hazırlıklı bir konuşma yapınız. Konuşmanızı gerçekleştirirken afiş, video, gazete haberi gibi araç-gereçlerden yararlanınız.

4.6.2. Hazırlıksız Konuşma Yapma

Hazırlıksız konuşma, geçmişte edinilmiş bilgi birikiminden ve kültürden hareketle belli bir plan yapılmadan gerçekleştirilen konuşma türüdür. Hazırlıksız konuşma yaparken de konuşma kurallarına dikkat etmek gerekir.



SIRA SİZDE 4.44

Aşağıdaki yönergelere dikkat ederek hazırlıksız bir konuşma yapınız.

- Kelime havuzundaki kelimeleri kâğıt parçalarına yazınız ve bir torbaya atınız.
- Torbanın içindeki kâğıtlardan birini seçiniz.
- Seçtiğiniz kâğıttaki kelime ile ilgili bir konuşma yapınız.
- Konuşma için 3 dakika süre tutunuz.
- Konuşurken konuşma kurallarına dikkat ediniz.

Sarı	Tiyatro	Sanat	Deniz	Orman
Kitap	Yağmur	Uzay	Teknoloji	Çay
Kış	Mutfak	İletişim	Türkü	Kuraklık



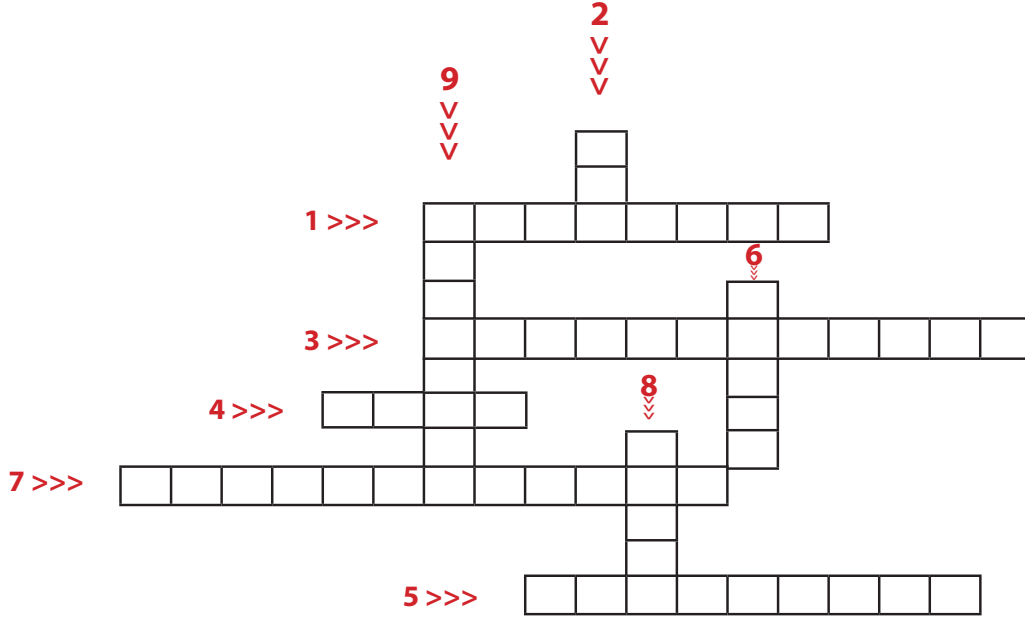
SIRA SİZDE 4.45

- **Gönüllü bir öğrenci seçilir ve öğrencinin istediği bir konu üzerinde (örneğin, kitap okumanın önemi) beş dakika boyunca konuşması istenir.**
- **Öğrencinin konuşması aşağıdaki ölçütlere göre değerlendirilir.**

	Evet	Kısmen	Hayır
Konuşmasına uygun ifadelerle başladı.			
Dikkati dağıtacak ayrıntılardan kaçındı.			
Konuşurken asalak sesler çıkarmaktan kaçındı.			
Dinleyicilerle göz teması kurdu.			
Konuşurken uygun yerlerde vurgu ve tonlama yaptı.			
Konuşmalarında yabancı dillerden alınmış dilimize henüz yerleşmemiş kelimelerin Türkçelerini kullandı.			
Sözleriyle uyumlu jest ve mimikler kullandı.			
Konuşmasını işitilebilir bir ses tonuyla gerçekleştirdi.			
Konuşurken dik duruş sergiledi.			
Konuşmasını uygun bitiş ifadeleriyle bitirdi.			

Ölçme ve Değerlendirme

A. Verilen bilgilerden yararlanarak aşağıdaki bulmacayı çözünüz.



1. Çeşitli sesler yardımıyla vurgu, tonlama, konuşma hızı ve boğumlamaya dikkat ederek gerçekleşen etkili ve güzel konuşma sanatıdır.
2. Bir cismin başka bir cisme çarpması, değmesi ya da sürtünmesi sonucu ortaya çıkan titreşimin beraberrinde getirdiği gürültüye ve bu hava titreşimlerinin kulakta duyulmasıdır.
3. Boğumlamamanın eş anlamlısıdır.
4. Sesin yazı dilindeki karşılığıdır.
5. Konuşurken anlamına göre gerektiği yerlerde oluşan ses kesintisidir.
6. Ünsüzle biten bir sözcüğe ünlü ile başlayan bir harfin gelerek iki kelimeyi birleştirerek okuma biçimidir.
7. Meşhur olan yanlış kelimeler ve söz gruplarının diğer adıdır.
8. Bir kelimedede veya cümlede bazı hecelerin ya da sözcüklerin diğerlerinden daha baskın olarak söylenmesidir.
9. Akciğerlerin altında bulunan göğüs ve karın boşluğunu birbirinden ayıran organdır.

B. Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise "D", yanlış ise "Y" yazınız.

1. (...) Ses tonu yüksek bir tonda olmalıdır.
2. (...) Sesi tınlatıcı organlar; gırtlak, ağız ve burun boşluklarıdır.
3. (...) Çoklu hecesi olan yer adlarında ilk iki hecedeki hece sayısı birbirine eşitse vurgu ilk hecededir.
4. (...) Belli bir plan dâhilinde gerçekleşmeyen konuşmalara hazırlıksız konuşma denir.
5. (...) Konuşma öncesi yapılması gereken ilk hazırlık konunun seçimidir.

C. Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifade ve şekillerle doldurunuz.

1. Yükleme isim olan cümlelerde vurgu üzerindedir.
2. Ulananın gerçekleştiği yerler sembolüyle gösterilir.

3. Konuşmaların ve okunan metinlerin hızı dakikada sözcük seslendirilecek şekilde ayarlanmalıdır.
4. Konuşma, kendi içerisinde ve olarak ikiye ayrılır.
5. Konuşma planı bölümlerine dikkat ederek hazırlanmalıdır.

D. Aşağıdaki cümlelerde anlamca birbirine karıştırılan kelimelere yer verilmiştir. Cümlenin bağlamından hareketle uygun olan kelimeyi işaretleyiniz.

- 1. Senin gibi ilmi ... olan bir insan nasıl bu sorunu çözemez?**
a) Ali b) Âli
- 2. Teyzem karpuzu yere düşürünce ortadan ikiye ... ıldı.**
a) Yar b) Yâr
- 3. Eskiden kemikleriyle oyunlar oynanırdı.**
a) Aşık b) Âşık

E. Aşağıdaki açık uçlu soruları yanıtlayınız.

1. Ayla, 9. Sınıf öğrencisidir. Edebiyat öğretmeni onu 29 Ekim’de konuşmacı olarak görevlendirmiştir. Fakat Ayla daha önce geniş bir topluluğun önünde konuşma yapmamıştır. Bu yüzden çok heyecanlıdır.

Ayla'nın heyecanını yenebilmesi ve güzel bir konuşma gerçekleştirebilmesi için ona ne önerirsiniz? Yazınız.

.....

.....

.....

- 2. Okan, konuşurken harfleri tam telaffuz edememekte, kelimeler adeta ağzının içinde hapsolmaktadır.**

Okan'da hangi konuşma bozukluğu vardır? Okan'ın bu konuşma bozukluğunu düzeltebilmesi için ona hangi alıştırmaı tavsiye edersiniz? Yazınız.

.....

.....

.....

F. Aşağıda verilen çoktan seçmeli soruları yanıtlayınız.

1. Bilge, 10. sınıf öğrencisidir ve coğrafya dersi için “Yeryüzü Şekilleri” ile ilgili bir sunum hazırlamıştır. Aşağıda Bilge’nin sunum metninin bir bölümüne yer verilmiştir.

“Bugün sizlere yeryüzü şekillerinden bahsedeceğim. Yeryüzü şekilleri “dağlar, ovalar, platolar, akarsular, göller” olmak üzere kendi içerisinde beş ana grupta ele alınır. Gelin şimdi hep birlikte bu şekillerin ülkemizdeki dağılışına ve oluşum aşamalarına bakalım...”

Bilge'nin metninden hareketle konuşmasını gerçekleştiren yapmış olduğu yanlışlık aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Konuşurken diyaframdan nefes almamıştır.**
B) Beden dilini ölçsüz bir şekilde kullanmıştır.
C) Konuşmasına hitap ifadesiyle başlamamıştır.
D) Konuşurken dinleyiciyle göz teması kurmamıştır.
E) Konuşurken ses tonunu ayarlayamamıştır.

2. Aşağıdaki şiir dizelerinin hangisinde ulama vardır?

- A) Senelerce senelerce evveldi,
- B) Bir deniz ülkesinde...
- C) Yaşayan bir kız vardı bileceksiniz...
- D) İsmi; Annabel Lee,
- E) Hiçbir şey düşünmezdi sevmekten,

3. Leyla, muhabirlik sınavlarına hazırlanmaktadır. Yapılacak olan bu sınav ise uygulamalı olacaktır. Leyla'nın sınavda başarılı olabilmesi için bir metni kelime vurgusuna dikkat ederek okuması gerekmektedir.

Leyla, aşağıda verilen kelimelerden hangisinin vurgusunu doğru yapmıştır?

(Vurgulu okunan hecenin altı çizilmiştir.)

- A) Bodrum (Şehir adı)
- B) Ağrı (Vücutta oluşan istemsiz his)
- C) Aydın (Bilge kişi)
- D) Nevşehir
- E) Kastamonu

4. Meryem, diksiyon kursunda doğru nefes alışveriş şeklini öğrenmiştir. Öğrendiği bu bilgiyi Aycan'a da uygulamıştır. Fakat Meryem, Aycan'ın nefes alırken göğüs kafesinin şiştiğini ve karnını içe doğru çektiğini gözlemlemiştir.

Aycan, hangi nefes alma şeklini kullanmaktadır?

- A) Diyaframdan Nefes
- B) Ağızdan Nefes
- C) Göğüs Kafesinden Nefes
- D) Burundan Nefes
- E) Karma Nefes

5. Aşağıdakilerden hangisi insanlarca yanlış kullanımı yaygınlaşmış atasözü ve deyimlerden değildir?

- A) Geçti Bolu'nun pazarı, sür eşeğini Niğde'ye.
- B) Ağaç yaşken eğilir.
- C) Su uyur, düşman uyumaz.
- D) Zürafanın düşkünü, beyaz giyer kış günü.
- E) İnce eleyip sık dokumak

G. Çalışmanız, aşağıda verilen ölçütlerdeki beceri düzeyleri dikkate alınarak öğretmeniniz tarafından değerlendirilecektir.

Değerlendirilen Öğrencinin;

Adı- Soyadı:

Sınıfı:

Numarası:

ÖLÇÜTLER	DERECELER			
	Çok İyi 4	İyi 3	Orta 2	Zayıf 1
1. Konuşurken diyaframdan nefes aldı.				
2. Konuşmasına uygun hitap ifadeleri ile başladı.				
3. Ünlü sesleri doğru telaffuz etti.				
4. Ünsüz sesleri doğru boğumlandırıdı.				
5. Kelimelerde ve cümlelerde uygun yerlerde vurgu, tonlama ve duraklama yaptı.				
6. Yabancı kelimelerden alınmış dilimize henüz yerleşmemiş kelimelerin Türkçe karşılıklarını kullandı.				
7. Konuşurken işitilebilir ses tonuyla kullandı.				
8. Konuşurken kullandığı kelimeleri doğru telaffuz etti.				
9. Konuşurken dik duruş sergiledi.				
10. Konuşurken jest ve mimiklerini ölçülü kullandı.				
11. Konuşurken asalak sesler kullanmadı.				
12. Konuşmasını uygun hitap ifadeleri ile bitirdi.				

1. Her ölçüte göre öğrencilerin düzeyini belirleyiniz. Eksiklikler varsa gerekli önlemleri alınız.

2. Öğrencilerin aldığı toplam puanı 100'lük puan sistemine dönüştürünüz.

5. ÖĞRENME BİRİMİ

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Öğrenme Birimi Bölümleri

- 5.1. BEDEN DİLİ
- 5.2. KİŞİSEL ALAN (PROKSEMİ)
- 5.3. MEKÂN ve OTURMA DÜZENİ

Kavramlar

- Beden Dili
- Jest
- Mimik
- Duruş (Postür)
- Kişisel Alan (Proksemi)
- Mekân ve Oturma Düzeni



5. ÖĞRENME
BİRİMİ

SÖZSÜZ İLETİŞİM



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- Beden dili ve kavramlarını,
- Etkili iletişimde beden dilinin doğru kullanımı,
- Kişisel alan kavramını,
- İletişimde mekân kullanımı,
- Oturma düzeninin iletişime etkisini, öğreneceksiniz.

Sözsüz iletişim, konuşulan dilin dışında kalan jestler, mimikler, duruş, ses tonu, konum ve mesafeler gibi işaretler yoluyla gönderilen her türlü iletiyi kapsar. İnsanlar kimi zaman bilinçli kimi zaman da bilinçsiz bir şekilde duygu ve düşüncelerini yansıtan sözsüz iletiler gönderir. İnsanlar bir aradayken, hiçbir şey yapmasalar bile bu ileti alışverişi kesintisiz devam eder. Yani günlük yaşamda iletişimin önemli bir bölümü sözsüz gerçekleşir. Bu nedenle sözsüz iletişim konusunda edinilecek bilgi ve beceriler, etkili iletişim açısından son derece önemlidir. Bununla birlikte sözsüz iletilerin anlamları; yaş, cinsiyet, kültür, ortam, kişinin o anki ruh hâli gibi pek çok farklı unsurdan etkilenir. **Bu öğrenme biriminde sunulan bilgiler, her zaman ve her durumda geçerli mutlak doğrular olarak algılanmamalıdır.**

“*Bir insanın hareketleri, sözlerinden daha yüksek sesle konuşur.*

Aristoteles

5.1. BEDEN DİLİ



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- İşitme engelliler için hazırlanan bir televizyon veya haber programını açın ve sesini kapatarak sunucunun hareketlerinden ne anlattığını anlamaya çalışınız.
- Kişilerle iletişim kurarken söylenen sözcüklerin yanında ses tonu, el, kol hareketleri, yüz ifadesi, vücut duruşu ne kadar etkilidir? Edindiğiniz bilgileri sınıfta arkadaşlarınızla paylaşınız.
- Dünya liderlerinin konuşmalarını izleyip beden hareketlerinin ne anlama geldiğini tahmin etmeye çalışınız. Gözlem sonuçlarınızı sınıfta arkadaşlarınızla paylaşınız.
- İlk kez karşılaştığınız kişileri değerlendirirken nelere dikkat edersiniz? Anlatınız.

Vücut duruşu, jestler, mimikler, kişiler arasındaki mesafe ve göz hareketlerinden oluşan zihinsel ve fiziksel faaliyetlerle desteklenen “sözel olmayan iletişim” şekline **beden dili (kinezik)** denir. Kinezik, Yunanca bir kelime olup, hareket anlamına gelen “kinema”dan türemiştir.

Beden dili, sözsüz iletişimin sessiz bölümüdür. Beden dili kimi zaman sözcükleri destekler ve anlamı pekiştirir. Kimi zaman da sözcüklerin yerini alır ve kişi tek bir kelime etmeden etkili bir biçimde derdini anlatabilir.



BİLGİ KUTUSU

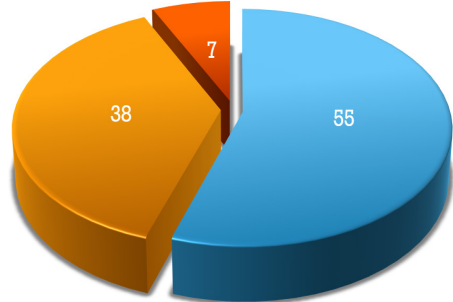
Sözde 7-38-55 Kuralı

Yerli ve yabancı pek çok kaynak, kişiler arası iletişimde sözcüklerin %7, ses tonunun %38 ve beden dilinin %55 etkisi olduğundan bahseder. Bu bilgiler 1960'lı yıllarda ABD'li psikoloji profesörü Albert Mehrabian'ın (Albirt Mirabiyan) gerçekleştirdiği iki araştırmaya dayandırılır. Araştırma sonuçları 1967'de akademik dergilerde yayınlandıktan sonra yanlış yorumlanmış ve "iletişimin formülü" gibi gerçeği yansıtmayan ifadelerle pek çok kitapta yer verilmiştir. Sonuç olarak "7-38-55 kuralı" adında, aslında var olmayan bir kural doğmuştur. Ancak söz konusu araştırmaların bulguları, kişiler arası iletişime genellenemeyecek, oldukça sınırlı bulgulardır. Sözsüz iletişim elbette kişiler arası iletişimde çok önemli bir yere sahiptir. Ancak bir konuşmada sözsüz iletişimin %93 (%38 ses tonu + %55 beden dili), sözcüklerin ise sadece %7 rolü olduğu bilgisi gerçeklikten çok uzaktır. Çünkü bu oranlar sadece duyguların iletilmesi ile ilgilidir ve beden dilinin sözler ile çeliştiği durumlar için geçerlidir. Örneğin kişi, karşısındakine "Seninle hiçbir sorunum yok." derken gözlerini kaçırıyor, surat asıyor ve durgun bir ses tonuyla konuşuyorsa o kişinin ne söylediğine bakılmaz. Bunun yerine beden dili ve ses tonu gibi sözsüz işaretler dikkate alınır. Ayrıca bu bulgular duyguların iletildiği her durum için de geçerli değildir. Örneğin kişi, karşısındakine gülümseyen bir yüz ifadesiyle ve yumuşak bir ses tonuyla hakaret ediyor diye söylediği sözler güzelmiş gibi algılanamaz. Duyguların aktarılmadığı durumlarda ise bu bulgular tamamen anlamını yitirmektedir. Çünkü bir konuda bilgi aktarırken kullanılan sözcükler, alıcıya beden dilinden çok daha fazla bilgi iletir.

Tüm bunlara rağmen Mehrabian'ın araştırması, sözsüz iletişimin duyguların iletilmesindeki rolüyle ilgili fikir vermesi ve bu alanda başka araştırmaların yapılmasına neden olması bakımından önemlidir.

Kaynak: Albert, M., ve Morton, W. (1967) ile Yaffe, P. (2011)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

■ Beden Dili ■ Ses Tonu ■ Sözler



Şekil 5.1: Sözde 7-38-55 Kuralı



SIRA SİZDE 5.1

1. El ve kollarınızı hiç hareket ettirmeden, sabit bir şekilde durarak bir dakika konuşunuz. Ardından jestlerin etkili iletişimdeki önemini tartışınız.
2. Bir kartona gülen yüz resmi çizerek bir maske yapınız. Bu maskeyi takarak sınıfa acıklı bir hikâye anlatınız. Hikâye sonunda öğrencilerde oluşan duyguları sorunuz. Mimiklerin etkili iletişimdeki önemini tartışınız.

5.1.1. Jest ve Mimikler

Jest ve mimikleri beş grupta incelemek mümkündür:

Amblemler

Birkaç kelimeden oluşan ifadelerle eş anlam taşıyan baş, el ve kol hareketleridir. "Buraya gel.", "Tamam.", "Sessiz ol." gibi ifadeler, sözlü anlatım olmadan da karşıdaki kişi tarafından algılanabilir. İşitme engelli bireylerin kullandığı işaret dili ve dalgıçların su altında kullandığı işaretler de amblem olarak nitelendirilir.



Görsel 5.1: "Tamam."Jesti

Düzenleyiciler

İletişimin akışını ve hızını denetleyen hareketlerdir. Örneğin, başın aşağı yukarı sallanmasıyla yapılan “Devam et, dinliyorum.” anlamındaki onaylama hareketi, karşıdaki ile aynı fikri paylaştığını belirten ve onunla aynı jest ve mimikleri kullanarak gerçekleştirilen “aynalama hareketleri” de düzenleyici jestler içerisinde yer alır. Düzenleyiciler, can sıkıntısını veya iletişimi sonlandırma isteğini de belirtebilir. Örneğin göz temasını kaçırarak, başka şeylerle ilgilenmek karşı tarafa “Artık konuşmak istemiyorum.” mesajı ileten düzenleyicilerdir.

Açıklayıcılar

Konuşmaya eşlik eden, konuşma ile doğrudan bağlantısı olan ve konuşmanın içeriğini tamamlayan destekleyici hareketlerdir. Bu sayede konuşma daha akıcı olur ve dinleyen konumundaki kişinin dikkati konuşmaya çekilir.

Örnekler:

Sunum esnasında bir görseli işaret parmağı ile göstermek.

Şarkı söylerken parmak şaklatarak ritim tutmak.

“Sessiz ol!” derken işaret parmağını dudaklara götürmek.

“Hadi gidelim.” derken eli kaldırmak.

Kişi bacağı sallıyor ya da terlemiş avucunu bacağına siliyorsa tedirginlik yaşıyor olabilir.

Duygu Gösterimleri

Duyguların aktarılmasında kullanılan, olay sırasında kendiliğinden oluşan yüz ifadeleridir. Üzülünce surat asılması, şaşırınca kaşların yukarıya kalkması veya öğrenince yüzün ekşitilmesi buna örnek olabilir. Bu tepkiler, istemsiz olduğu için karşıdaki kişinin gerçek düşüncesini anlamada önemli ipuçları olarak görülürler. Buna rağmen duygu gösterimleri kontrol edilebilir, bilinçli olarak sergilenebilir veya gizlenebilir. Sahne sanatçıları (aktör, aktris vb.) bu konudaki en iyi örneklerdir. Zaten rol yapma yeteneği, duygu gösterimlerini sergileme başarısına dayanır.

Ayarlayıcılar

Kişinin içinde bulunduğu şartlarda hissettiği duyguları ya da beden ihtiyaçlarının dışavurumunda başvurduğu hareketlerdir. Çoğunlukla yaşanan fiziksel veya psikolojik gerginlikleri bastırmak veya rahatlatmak amacıyla tasarlanmadan, bilinçsiz bir biçimde yapılır. Örneğin; bir gerginlik anında ellerin sürekli hareket ettirilmesi, ayağın ya da bacağın titretilmesi, parmakların çıtlatılması veya tırnakların kemirilmesi gibi hareketler, duyguları ifade eden ayarlayıcılardır. Hapşırırken elle ağzın kapatılması ya da güneşli bir günde elle göze siper yapılması da fiziksel tepkileri destekleyen ayarlayıcı hareketlerdir.

Mimikler (Yüz İfadeleri)

Bir duygu, düşünce ya da konunun kaş, göz, ağız ve yüz hareketleriyle anlatılmasına **mimik** denir. Mimiklerin mesaj iletmek amacıyla kullanılması beden dilinin başlıca görsel alanıdır. Muhatabın anlama, onaylama, şüphe duyma gibi birçok duygu ve düşüncesi yüz ifadesinden anlaşılabilir.

Mimikler niyet edilen ve niyet edilmeyen olmak üzere ikiye ayrılır: **Niyet edilen mimikler**, sözel ifadelerin yerine kullanılır. Örneğin; kaşların yukarı kaldırılması “Hayır.”, dudakların dışa bükülmesi “Bilmiyorum.” anlamındadır. **Niyet edilmeyen mimikler** ise bir olay karşısında kendiliğinden oluşan doğal ve duygusal tepkileridir. Bunlara

korku, şaşırma, utanma vb. örnek verilebilir. Ayrıca yüz ifadeleri değerlendirilirken kişinin ruh hâli, sözel ifadesi, toplumsal yaşantısı, kültürel değerleri de dikkate alınmalıdır.

Mutluluk, üzüntü, şaşkınlık, korku, öfke ve tikslenme evrensel olarak kabul edilen altı temel mimiktir. Son yıllarda keyif, hor görme, hoşnutsuzluk, utanma, heyecan, suçluluk, başarı karşısında gurur gibi ifadeler de bu listeye eklenmektedir.

Mutluluk

Mutluluğun en belirgin göstergesi gülmektir. Dudaklar dişleri gösterecek şekilde aralanır, yanağın alt kısmında çizgiler belirir, üst bölümü yükselir. Göz çevresinde “kazayağı” denilen çizgiler oluşur. Bu çizgiler aynı zamanda kişinin daha pozitif, daha mutlu bir yaşantı geçirdiğinin de işareti olarak kabul edilir. Samimi olmayan gülümsemede ise ağız genelde kapalı kalır ve göz çevresindeki kaslar hareket etmediği için kazayağı çizgileri oluşmaz.



Görsel 5.2: Mutluluk İfadesi

Üzüntü

Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Olmaması istenilmeyen olaylardan doğan ruh tedirginliği” olarak tanımlanır. Ölüm, ayrılık, çaresizlik, hastalık gibi durumlarda oluşan bir duygudur. İnsanlar bu duygu içindeyken daha sessiz, düşük enerjili ve içe dönmüştür.



Görsel 5.3: Üzüntü İfadesi

Öfke

“Engelleme, incinme veya gözdağı karşısında gösterilen saldırganlık tepkisi, kızgınlık, hışım, hiddet, gazap” olarak ifade edilen bir duygudur.

Öfke; kalp atışında hızlanma, kan basıncında yükselme ve adrenalin düzeyinde artışa yol açar. Öfke anında kaşlar aşağı doğru iner ve dikey kırışıklıklar oluşur. Gözler, öfkeye sebep olan kişi ya da olaya sert ve dik bir şekilde yönelir. Dudaklar sıkıca kapanır, bağırarak üzere hazırlanmış hissi verir. Burun delikleri hızlı nefes alıp verir ve hareket eder.



Görsel 5.4: Öfke İfadesi

Tiksinme

“Bir şeyi, bir kimseyi, bir düşünceyi, bir durumu kötü, iğrenç veya aşağılık bularak ondan uzak durma duygusuna kapılma.” anlamına gelir. Tiksinme duygusunu kişi özellikle göz ve yüzün alt bölümünde yaşar. Kaşlar aşağı doğru iner ama çatık değildir. Burunda kıvrımlar oluşur, alt dudak sarkabilir. Korku, kızgınlık ve üzüntüden farklı olarak tiksirmede kalp ritminde yavaşlama olur.



Görsel 5.5: Tiksime İfadesi

Şaşkınlık

Umulmayan, beklenmeyen veya olağanüstü bir olay karşısında yaşanan duygudur. Gözler büyür, kaşlar yukarı kalkar; şaşkınlığın derecesine göre ağız istemsizce açılır.



Görsel 5.6: Şaşkınlık İfadesi

Korku

“Gerçek veya beklenmeyen bir tehlike ile yoğun bir acı karşısında uyanan ve coşku, beniz sararması, ağız kuruması, solunum ve kalp atışı hızlanması vb. belirtileri olan veya daha karmaşık fizyolojik değişmelerle kendini gösteren duygu.” olarak tanımlanır.

Korku durumunda kaşlar birbirine yaklaşarak yukarı kalkar. Alnın ortasında çizgiler oluşur. Göz kapakları, göz aklarını gösterecek şekilde yukarı kalkar. Burun delikleri genişler, dudaklar açılır.



Görsel 5.7: Korku İfadesi



SIRA SİZDE 5.2

1. Takımlar hâlinde sessiz sinema oynayınız. Kazanma sayısına göre en çok puan alan takımı başarılı ilan ediniz. (Tercihe göre bahçede oynayabilirsiniz.)
2. Bir torbaya daha önce hazırlamış olduğunuz çeşitli mimiklerin yazılı olduğu kâğıtları koyunuz. Öğrencilerden sırayla birer tane almalarını isteyiniz. Öğrencilerin seçtikleri mimikleri canlandırmasını ve sınıftakilerden bunu tahmin etmelerini isteyiniz.
3. Sınıfta İngiliz sanatçı Charlie Chaplin'in (Çarli Çeplin) filmlerinden kesitler izleyiniz. Hiç konuşmadan insanları güldürmeyi nasıl başardığına yönelik arkadaşlarınızla konuşunuz.



<http://kitap.eba.gov.tr/KodSor.php?KOD=18955>

5.1.2. Jestler

İnsan vücudunun duygu durumunu mimikler ifade ederken, konuşma durumunu jestler gösterir. Mimikler dışında kalan ve el, kol ve baş ile yapılan diğer tüm hareketlere **jest** denir. Jestler konuşmayı destekleyen, anlatılmak istenenlerin canlandırılmasını sağlayan beden dili hareketleridir.

5.1.2.1. Eller

İnsanların sözel ifade veya işaretlerle iletişime geçmeden önce ilk kullandıkları iletişim aracı eller olmuştur.



Kapalı bir ele hiçbir şey verilemez. Bunun sebebi kapalı olması ve içine hiçbir şeyin girememesidir. Asıl sebep ise elin verecek bir şeyi olmamasıdır.

Arthur Gordon
(Artır Gordin)



Kişinin rahat olup olmadığının, özgüvenini yitirip yitirmediğinin en belirgin işareti ellerin pozisyonudur. Duygu ve düşünceleri yansıtan ellerin temel işlevlerinden biri de konuşmanın önemli noktalarını vurgulamaktır.

Kişi kendini savunma ihtiyacı hissetmedikçe avuçlarını ve bedeninin merkezini açık bırakır. Bu nedenle kendini güvende hisseden ve ortamda rahat olan kişilerin elleri görünür vaziyette olur.

Bel hizasının altında tutulan eller negatif algılanır. Bel hizası ile göğüs arasında duran eller nötr, göğüs hizasındaki eller ise pozitif anlam taşır.

Avuç içlerine göre şekillenen üç temel el pozisyonu vardır: dilenci, diktatör, tehdit.

Dilenci Pozisyonu

Gerçeklik, dürüstlük, sadakat, açıklık ve içtenlik ifadesidir. Ellerin açık, avuçların yukarı baktığı dilenci pozisyonu, iletişime açık olduğunu gösterir. Avuçları açık olan kişi, karşı tarafa güven duygusu verir.

İki elin avuç içlerinin karşıya bakması ise karşıdan gelen tehdidi durdurarak, kendi sınırlarından içeriye almamayı ifade eder.



Görsel 5.8: Dilenci Pozisyonu

Diktatör Pozisyonu

Bu pozisyon, karşı tarafta otorite ve iktidar hissi uyandırır. Avuçları aşağı bakacak şekilde konuşan parti başkanı, arabayı durdurmak isteyen trafik polisi, bir tartışmayı durdurmak isteyen yöneticinin ifadesinde otorite vardır. Örneğin Alman diktatör Adolf Hitler bu hareketi, halkının bilinçaltında bir baskı oluşturmak için yapmış olabilir.



Görsel 5.9: Diktatör Pozisyonu

Tehdit Pozisyonu

İşaret parmağının ileri doğru hareket ettirilerek kullanılması, rahatsız edicidir ve iletişimi olumsuz etkiler. Bu hareket meydan okuma, tehdit etme anlamı içerir. Otoriteyi ve üstünlük duygusunu benimseyen liderler kullanır. Dinleyende karşı koyma, söylenenlerin tersini yapma isteğine yol açabilir.



Görsel 5.10: Tehdit Pozisyonu

Bu üç farklı el pozisyonunun karşıdaki kişide oluşturduğu duygu şöyle örneklendirilebilir:

Bir grup insana aynı ses tonuyla "Lütfen yerlerinize oturunuz." cümlesi avuçlar yukarı, avuçlar aşağı ve işaret parmağı ileri olacak şekilde söylendiğinde; ilkinde kendilerini rahat, ikincisinde baskı altında, üçüncüsünde ise tehdit altında hissedeceklerdir.

Bu temel pozisyonların yanı sıra diğer bazı el jestleri şunlardır:

Ağız Koruma

Beyin bilinçaltında, söylenen yalanları bastırmaya çalışırken el ağzı örter ve başparmak ile çene desteklenir. Bazen bu hareket, ağzın üzerine getirilen birkaç parmak veya hatta kapalı bir yumruktan ibaret olabilir ama anlamı aynıdır.

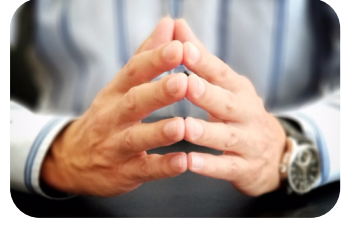
Konuşan kişi bu hareketi kullanıyorsa yalan söylediği anlamına gelebilir. Ancak bu hareketi dinleyici yapıyorsa, konuşmacının yalan söylediğini düşünüyor olabilir. Bu durumda konuşmacı, "Söylediklerim konusunda yorumları olan var mı?" gibi bir soruyla dinleyicilerin itirazlarını açığa çıkarabilir ve soru işaretlerini giderebilir.



Görsel 5.11: Ağız Koruma Jesti

Ellerin Çatı Hareketi

Konuşmayı yapan kişinin kullandığı jesttir. Konuşmasına odaklandığını gösterir. Kendine güven duygusunu yansıtır. Eğer kişinin önünde bir masa varsa iki dirsek de masanın üzerindedir ve parmak uçları ile çatı yapacak açıda birleştirilir. Akademisyen, yönetici, doktor ve avukat gibi alanında uzman olan meslek sahipleri tarafından sık kullanılır.



Görsel 5.12: Çatı Hareketi

Ellerin Kenetlenmesi

Gerginlik, güven sorunu ve olumsuzluk ifadesidir. Ellerin tutulduğu yükseklik, olumsuz duygu ile doğru orantılıdır. Yani çenede kilitlenen eller göğüs hizasında kilitlenenden daha olumsuzdur. Karşıdaki kişi buna benzer bir pozisyonda ise yapılması gereken ellerin çözülmesini sağlamak ve vücudun ön kısmını açık hâle getirmektir.



Görsel 5.13: Ellerin Kenetlenmesi

Boyun Kaşıma

Yazı yazarken kullanılan elin işaret parmağı, kulak memesinin altını veya boynun yan tarafını kaşır. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olma mesajı olup "Sana katıldığımdan emin değilim." mesajı iletir. Örneğin, kişi bu hareketi yaparken "Kendini nasıl hissettiğini anlıyorum." derse sözel ve sözsüz iletileri çelişmiş olur.



Görsel 5.14: Boyun Kaşıma

Can Sıkıntısı

Dinleyici başını desteklemek için elini kullanmaya başladığında can sıkıntısını ifade eder. Dinleyicinin can sıkıntısının derecesi, kol ve elinin başını ne kadar desteklediğinden anlaşılabilir. Kafanın el tarafından tamamen desteklendiği durumda aşırı can sıkıntısı ve ilgisizlik ifade edilir. Parmakların masa üzerinde davul çalması ve ayakların yere vurulması da can sıkıntısı işaretleri olarak kabul edilmekle beraber sabırsızlık belirtisi de olabilir.



Görsel 5.15: Can Sıkıntısı

Elin Arkada Bileği veya Diğer Kolu Tutması

Bu pozisyonadaki kişi duygularında yoğunluk yaşıyor demektir. Canı sıkılıyor ya da kendini gergin hissediyor olabilir. Kendini tutarak ruh hâlini kontrol etmeye ve duygularını gizlemeye çalışmaktadır. Elini yumruk yapması da gerginliğinin derecesini göstermektedir.



Görsel 5.16: Arkadaki Kolu Tutma

Ellerin Önde ve Arkada Birleşmesi

Ellerin önde duruşu, genellikle başın eğilmesi ve omuzların düşmesiyle desteklenir. Kendini kapatma ihtiyacı hisseden kişi, bu kapanma hareketini yaparak kendi kendisiyle el ele tutuşur. İçinde bulunan heyecan, stres veya endişenin dışavurumudur.

Ellerin arkada birleşmesi, kişinin kendisine duyduğu özgüveni ifade eder. Meydan okuma anlamı da barındıran bu hareket genellikle okul müdürü, nöbetçi öğretmenler, rütbeli askerler tarafından tercih edilir. O ortamda gücün kimde olduğunu gösterir. Göğsün öne çıkması, omuzların yükselmesi, burnun hafif yukarı kalkmasıyla pozisyon tamamlanır.



Görsel 5.17: Ellerin Önde Birleşmesi



BİLGİ KUTUSU

Aşağıdaki jestler, kişinin yalan söylediğinin işareti olabilir:

Elleriyle ağzını kapatır.

Burnuna dokunur.

Gözlerini ovuşturur.

Boynunu kaşır.

Parmağını ağzına koyar.

Gömleğinin yakasını düzeltir.



Görsel 5.18: Burna Dokunma Jesti

5.1.2.2. Kollar

Beden dilinde kolların verdiği mesaj savunmadır. İlk defa bulunulan veya güvende hissedilmeyen bir ortamda kişi kolları aracılığıyla kendini savunmak ister. Fakat kişiyi yorumlarken sadece bir jestinden yola çıkılmamalıdır. Bu durumda ellerin açık ve kapalı oluşu da önemlidir. Eğer bağlı kolların altında eller kapalı (yumruk hâlde) ise kişi kendini iletişime kapatmış demektir.

Etkili bir iletişim için kollar hiçbir yerden destek almamalı, arkada gizlenmemeli ve yanlarda serbest bir şekilde durmalıdır.

Kol Kenetleme Jesti

Kişinin iletişime kapalı olduğu anlamına gelir. Kafeterya, asansör veya toplantı alanlarında, sıra beklerken ya da tanımadığı kişilerin arasındayken, kendisini güvende hissetmek isteyenlerin yaptığı en yaygın jesttir. Karşıdaki kişinin konuşmalarının onaylanmadığı anlamını da içerir. Konuşan kişi bunu fark ettiğinde, hareketin nedenini anlamaya çalışmalı ve kolların çözülmesini sağlayarak karşıdaki kişiyi iletişime açık hâle getirmelidir. Kolları çözmenin en kolay yollarından biri, bu kişiye bir nesne uzatarak almasını sağlamaktır.



Görsel 5.19: Kol Kenetleme Jesti

Avuç ile Kol Kavrama Jesti

Bir kol vücudun yanında durur; diğer el, bu kolu dirseğinden tutar. Kişi bu şekilde açık alanını kapatmış olur. Beden dilinde "Gerginim, söyledikleriniz beni rahatsız etti, ama bunu fark etmemenizi istiyorum." anlamına gelir. Kişi hissettiği korku ya da gerginliği etrafındakilere söylemek istemediğinde, bu şekilde kendini güvende hissetmeye çalışır. Konuşma yapmak üzere kürsüye çıkan kişinin kendi elini tutması da bu jestin farklı bir uygulamasıdır. Kişi, kendisine dokunarak güven duygusunu artırmak ister.



Görsel 5.20: Avuç ile Kol Kavrama

Başparmaklar Dışarıda Kol Bağlama Jesti

Bu pozisyonda kollar bağlıdır ve başparmaklar dışarı kalkık vaziyettedir. Bu hareket, kişinin kendine güvendiğini ve bulunduğu ortamda açığa çıkmak istediğini gösterir. Savunmanın yanı sıra mücadeleye hazırım, mesajı da verir. Bu, öğrenilmiş bir jest olarak da ortaya çıkabilir. Dolayısıyla bu pozisyondaki kişi yapmacık durmamaya özen göstermelidir.



Görsel 5.21: Başparmaklar Dışarıda Kol Bağlama

5.1.2.3. Temel Baş Pozisyonları

Başın duruş şekilleri ve hareketleri, iletişim süresince sözel içeriğe önemli katkı sağlar ve görüşmenin nasıl geçtiğine dair ipuçları verir. Rahatsızlık veren olay, nesne veya kişilerden baş uzaklaştırılır. Örneğin, tikslenme jestinde baş hep geri doğru çekilir. İnsan istediği bir şeye karşı da tam tersi yaklaşma ihtiyacı gösterir.

Başın küçük bir hareketi, kişiler arasındaki iletişimi olumlu ya da olumsuz etkileyebilir. Örneğin, hızlı kafa sallama karşıdaki kişinin konuşmasından sıkılma durumunu ifade eder. Yavaş kafa sallama ise konuyla ilgilenme, aynı fikirde olma ve anlaşmayı belirtir.

Başın pozisyonu içinde bulunulan duyguya göre değişir:



Görsel 5.22: Başın Nötr Durumu



Görsel 5.23: Baş Yukarıda



Görsel 5.24: Baş Yana Eğik



Görsel 5.25: Baş Aşağıda

Başın Nötr Duruşu: Baş sabittir ve eksenini değiştirmeden durur. Konuşma sırasında hafifçe sallanabilir. Nötr duygu hâkimdir (Görsel 5.22).

Baş Yukarı Kalkık: Başın normal ekseninden yukarı kalkması kibir, kendini beğenmişlik, meydan okuma gibi anlamlar taşır (Görsel 5.23).

Baş Yanlara Eğik: Başı yana doğru eğmek karşıdaki kişiye duyulan güveni ve uysallığı ifade eder. Beğenmenin ve memnuniyetin işaretidir. Bir satış sunuşu veya bir konuşma sırasında dinleyiciler bu hareketi yapıyorsa konu ile ilgilendikleri anlamı çıkarılır. Başlarını yana eğip eli çeneye götürme de eklenirse değerlendirme yapma sonucu çıkar. Fakat baş ekseninden yukarı kalkarsa yana eğik bile olsa karşıdaki kendini aşağılanmış hissediyor demektir (Görsel 5.24).

Baş Aşağı Eğik: Baş, ekseninden aşağıda iken karşıya bakmak tehdit içeren ve meydan okuyan mesajlar verir. Çene aşağıda ise olumsuz, eleştirel veya kavgacı bir davranış beklenebilir. Ciddi eleştiri yapan kişi bu pozisyondadır. Sunum yapan veya konferans veren tecrübeli konuşmacılar, sunuma başlamadan önce izleyicilerin kafalarını kaldırmalarına yönelik bir etkinlik yaparlar. Bu etkinliğin amacı, dinleyenlerin söylenenleri kabul etmeye daha açık olmasını sağlamaktır (Görsel 5.25).

Bir şeyler saklayan ya da mahcup konuma düşen kişilerin de başı öne eğilir. Çünkü karşıdakine bakmaya cesareti yoktur.

5.1.3. Gözler



*Gözlerin konuştuğu dil,
her yerde aynıdır.*

**François de La R.
(Fransua Dö La Eğh)**



Yüz yüze iletişimde, konuşurken karşıdaki insanın gözüne bakmak samimiyet, ilgi ve dürüstlük mesajı verir. Dinleyen, konuşmacıdan daha fazla oranda (% 80) göz teması kurar. Yüzde bakılan bölge, karşıdaki insanla gerçekleşen iletişimin sağlıklı olmasında belirleyici rol oynar. Ayrıca bakışın türü ve süresi doğru ayarlanırsa daha etkili bir iletişim gerçekleşir. Sevgi, nefret, merhamet gibi duygulardaki

yoğunluğun artmasına göre bakış süresi de uzar.

İnsanların bakışlarını kontrol etmesi, diğer jest ve mimiklere göre daha zor olduğu için duygu dünyaları ile ilgili pek çok ipucu elde edilir. Bakışlar sayesinde korku, heyecan, öfke, gerilim gibi duygular açığa çıkar.

Göz temasında bulunmaktan kaçınma durumunda şu sorular akla gelebilir:

- o Neyi saklamaya çalışıyor?
- o Korktuğu bir durum mu var?
- o Öz güveni mi zayıf?
- o Söyledikleri doğru değil mi?

Ayrıca sunum yapan kişinin dinleyiciler yerine tavana, yere, görsellere bakması da anlatılanların önemini kaybetmesine neden olur.

Bakış Türleri

İş Bakışı: Resmiyet bakışı olarak da bilinir. Alın ve gözler arasında üçgen bir bölge olduğu kabul edilir. İşle ilgili konuşmalar sırasında bakışlar bu bölgede olmalıdır. Ciddi bir ortamı ifade eder, ikna düzeyini artırır. Karşıdaki kişinin gereksiz samimiyet oluşturmamasını engeller.

Sosyal Bakış: Ayrıca iletişim bakışı ya da arkadaş bakışı olarak da adlandırılır. Sosyal ortamda oluşur. Gözler ve ağız arasında bir üçgen olduğu varsayılır. Birbirlerini iyi tanıyan, aralarında dostluk ilişkisi olan kişiler konuşurken bakışları bu üçgen alan içindedir. Karşıdaki kişi ile arasına mesafe koymak istemeyenler bunu tercih edebilir.

Yan Bakış: İlgi ya da saldırganlık duygularını iletebilir. Hafif kalkmış kaşlar ve bir gülümseme ile desteklenirse ilgiyi ifade eder; aşağıya dönük kaşlar, çatık alın ve aşağıya dönük ağız köşeleri ile destekleniyorsa saldırgan, eleştirel tavır anlaşılmalıdır.



Görsel 5.26: İş Bakışı



Görsel 5.27: Sosyal Bakış



BİLGİ KUTUSU

Otizmli Bebekler

Bebeğin ilk iletişim davranışları, göz takibi yapabilmesi, bedenini kullanabilmesi ile ses çıkarması şeklindedir. Bebek 3,5 aylık olduğunda görsel-motor sistemi tamamen olgunlaşır ve iletişim kurmak için göz kontağı kurmaya başlar. Otizmli çocuklarda ise göz takip davranışı farklıdır. Belli nesnelere sabit bir şekilde sürekli bakabilir, nesnenin bütünüyle ilgilenmek yerine bir parçasına takılıp kalabilirler. İnsanlarla göz teması kurmak yerine geometrik modelleri / kalıpları tercih ederler ya da ebeveynin yönergesi ile göz teması kursalar bile görmemezlikten geliyor gibi görünürler. Bu durum, otizmli çocukların dünyayı anlamalarında ve iletişim kurmalarında problem yaratmaktadır. Otizmli çocukların teşhis edilmesinde göz teması kuramaması önemli bir belirtidir.

Kaynak: <https://www.konusmaterapi.com/otizmli-cocuklarda-iletisim-davranislari.html>

5.1.4. Postür (Duruş) ve Oturuş Şekilleri



Görsel 5.28: Farklı Duruş Pozisyonları

5.1.4.1. Postür (Duruş)

İskelet sisteminin duruş şekli olup, vücut kısımlarının diziliş ve düzeni demektir. Vücudun duruşu; kalıtım, vücut tipi, kas dengesi, alışkanlıklar ve duygusal durum gibi farklı unsurlardan etkilenir.

Postür kavramı ele alınırken göğüs merkezi, beden dilinin ifade merkezi olarak kabul edilir. Merkez; açık, kapalı, saldırgan veya uysal gibi farklı anlamlar taşır.

Ayakta durulması ve yüzün iletişim kurulan kişiye dönük olması, kolların serbest durumu **açık merkez** (dostane ve olumlu tavır); ayakta veya otururken kolların merkezde kenetlenmesi, göz teması kurulmaması, takı, gözlük vb. nesne ile oynanması **kapalı merkez**; göğüs merkezi dışarıya şişirilmiş, omuzlar geride ve çene dışarıya yönelmişse **saldırgan merkez**; omuzlar aşağıya düşük ise **uysal merkez** dışavurumdur.



Görsel 5.29: İfade Merkezleri

Postür, statik ve dinamik olarak iki başlıkta ele alınır. **Statik postür**; oturma, ayakta durma, yatma gibi vücudun sabit olduğu hâlleri ifade eder. **Dinamik postür** ise hareket hâlindeki vücudun duruşudur.

Kas ve iskelet sistemini zorlamayan, vücudun normal eğriliklerinin korunduğu, eklemlere uygulanan kuvvetlerin dengeli dağıldığı duruşa normal postür ya da normal duruş denir. İdeal ayakta durma postüründe baş ve göğüs dik, çene karın ve kalça içe çekik, dizler düzgün ve ayak araları 15-20 cm açıklıktadır.

İyi bir vücut duruşunun temeli çocukluk yaşlarında atılır. Düzenli beden hareketleri yapan kişilerin vücutlarının daha düzgün duruşu, ilerleyen yaşlarda fark edilir. Postür eğitimi ile yaşlandıkça karşılaşılabilecek bel, boyun, sırt ağrıların, eklem hastalıklarının, bazı ruhsal bozuklukların oluşumu engellenebilir.

İletişimde bulunulan kişinin vücudunun ve ayaklarının duruşu bazı bilgiler verir. Bir kişinin görüşmeyi devam ettirip ettirmeyeceğinin en belirgin göstergesi vücudunun yönüdür. Çünkü vücudunun ve ayak ucunun yönü kişinin gitmek istediği yönü gösterir.

Bu görselde yüzleri birbirine dönük iki kişi görülmektedir (Görsel 5.30). Yanlarına gelen üçüncü kişiye bakmadıkları ve vücutlarını ondan yana çevirmedikleri için onu aralarına almak istemedikleri anlaşılmaktadır.



Görsel 5.30: Vücut Yönü

Diğer bazı duruş şekilleri ise şöyledir:

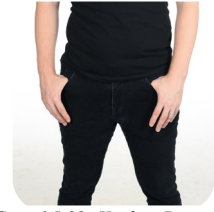
Eller belde duruşu, kişinin iddialı bir harekete geçmeye hazır olduğunu gösteren evrensel bir duruştur. Meydan okuma ve saldırganlık ifade eder. Hazır bulunma jesti olarak da adlandırılır. Eller belde pozu, aynı zamanda amacına ulaşana kadar önüne çıkan engelleri aşmaya istekli, alanında başarılı insanların duruşudur. Profesyonel mankenler, film yıldızları bu jesti (yıldız pozu) kullandığında modern, estetik, özgüvenli bir duruş sergilemiş olurlar.



Görsel 5.31: Eller Belde Duruşu

Kovboy duruşunda iki elin başparmakları pantolonun içindedir. Genelde erkekler tarafından kullanılır, kot pantolon giyen kadınlar da nadir olarak kullanır. İddialı ve rekabetçi bir duruştur.

Sonuç olarak postür, kişinin içinde bulunduğu ruhsal durumu yansıtır. Çünkü psikolojik durum sinir sistemine etki ederek vücuduna yansır. Mutluluk, sevgi, özgüven gibi olumlu duygular aktif ve canlı bir duruş sağlar. İletişim kurulan insanlara da bu pozitif duygular geçer.



Görsel 5.32: Kovboy Duruşu



SIRA SİZDE 5.3

Görsellerdeki kişinin beden dilini yorumlayınız.



Görsel 5.33: Sıra Sizde



SIRA SİZDE 5.4

Bulunduğunuz yerde ayağa kalkarak aşağıdaki talimatları gerçekleştiriniz.

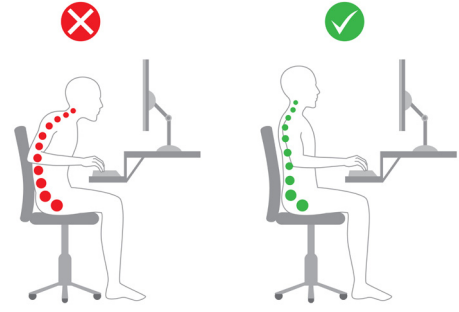
1. Kollarınızı her iki yanda aşağı sarkıtarak ayakta durunuz. Ayaklarınızı biraz açınız ve ağırlığınızın eşit dağıldığından emin olunuz.
2. Ağırlığınızın ayak tabanlarında olmasına dikkat ediniz, çünkü insanlar ayakların dış kısmına basmaya meyillidir. Vücut ağırlığınızın topuk ve parmaklar arasında dengeli bir şekilde dağılana kadar öne ve arkaya doğru sallanınız.
3. Bacaklarınızın gergin durduğundan ve leğen kemiğinizin dışarıya doğru esnediğinden emin olunuz. Böylece sırtınızın kamburlaşmasını önlersiniz.
4. Başınızla tavana dokunmaya çalışır gibi boynunuzla birlikte omurganızı yukarıya doğru uzatınız.
5. Omuzlarınızı kambur hâle getirmeden yukarı aşağı ve daire biçiminde hareket ettiriniz. En sonunda onları aşağı doğru serbestçe bırakınız.
6. Bu duruşu birkaç dakika koruyunuz. Duruşunuz dik olduğu için rahatça nefes alabilirsiniz. Ciğerlerinizi havayla doldurunuz. Omuzlarınızı bir kez fazladan çevirdiğinizde bu, bir masaj etkisi yaparak stresinizi azaltacak ve hem daha iyimser hem de daha dinç görünmenize yardımcı olacaktır. Bu egzersizi gün içinde ne kadar sık yaparsanız o kadar az kambur kalırsınız.
7. Eğer iş yerinde uzun süre oturarak çalışmak zorundaysanız ayaklarınızı yerden birkaç santimetre havaya kaldırarak bileklerinizden itibaren daireler çizebilirsiniz. Bu egzersiz ayaklarınızın ve bacaklarınızın ağrısını engeller, karın kaslarınızı çalıştırır ve ayaklardaki kan dolaşımını artırır.

Kaynak: James, J. (2013)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.1.4.2. Oturma Şekilleri

Duruş ve yürüyüş gibi oturma şekli de kişinin ruhsal durumu hakkında bilgi verir. Oturma biçimi, oturulan koltuk ve yapılan işe bağlı olarak değişebilir. Doğru oturma pozisyonunda, bel ve sırt dik olmalı, ağırlık her iki kalçaya eşit olarak dağılmalı, oturulan yer yeterli yükseklikte olmalı ve her iki ayak da yere eşit temas etmelidir.

Oturma sırasında bedenün üst bölümü kişinin ruhsal yapısı ile ilgili bilgi verir. Dik bir oturma ve duruş, canlılık göstergesidir. Tam tersi düşük omuzlar ve kamburumsu oturma, çekingenliğin ve düşük enerjinin ifadesidir. Otururken bedenün yanındaki kişiye doğru eğilmesi, yaklaşması zihinsel ve duygusal açıdan olumlu ilginin işaretidir.



Görsel 5.34: Yanlış ve Doğru Oturma Şekilleri



Görsel 5.35: Çeşitli Oturma Şekilleri

İletişim açısından farklı oturma şekilleri bulunur:

Kapsayıcı Oturma: Kişi vücudunu diğer insanlardan ya da gruptan uzak tutmak için kullanır. Yeni gelen arkadaşını gruba almak istemeyen gençlerin daire şeklinde sırtlarını ona dönük oturmaları bu duruşa örnek olabilir.

Kişiler Arası Oturma: İki kişinin yüz yüze gelecek şekilde ve göz teması kurarak oturmasıdır.

Ayna Duruşlar: Karşısındaki kişinin duygu ve düşüncelerini paylaşan kişi onun duruşunu taklit eder. İletişimde olduğu kişi ile aynı düşüncede ise farkına varmadan ayna hareketi yapar. Karşısındaki kişi bacak bacak üstüne atarsa o da atar.



Görsel 5.36: Bacak Bacak Üstüne Atma

Bacak Bacak Üstüne Atma: Kapanma hareketlerindendir. Olumsuzluk ya da savunma tavrını ifade eder. Ancak kavuşturulmuş kollar kadar olumsuz mesaj içermez. Artan iç gerginliğin, çekingenliğin de yansıması olabilir.

Bacak bacak üstüne atıldığında bacakların yönü önemlidir. Kişiler uyum hâlinde ise birbirlerine doğru dönerek bacaklarını birbirlerinin olduğu tarafa doğru atarlar. Birbirleriyle zıt yöne ayak atan kişilerin görüşmeleri olumlu geçmiyor olabilir.



Görsel 5.37: 4 Şekilde Bacak Kilitleme

4 Şekilde Bacak Kilitleme: "Amerikan oturma" da denen bu oturma şeklinde üstteki ayak bileği, alttaki dizin üzerine getirilir. Rekabet ve tartışma içeren bir jesttir. Yukarıda kalan bacağın bir ya da iki elle tutulması, iletişim süresince düşüncelerinin sabit olup değişmeyeceği mesajını verir. Ayrıca bu hareket, özgüven göstergesi olarak da kabul edilir.



Görsel 5.38: Sandalyeye Binme

Sandalyeye Binme: Sandalyeye ters oturma hareketi kişilerin fiziksel ya da sözel saldırılara karşı kendilerini sembolik olarak korumak için yaptıkları bir harekettir. Bu şekilde karşısındaki kişi ile arasına bir engel koymaktadır. Kontrolü ele geçirmek isteyenler de konuşulandan sıkıldığında bu oturma tercih ederler.

Bilek Kilitleme: Otururken ayak bileklerinin kilitlenmesidir. İçeride kapanma anlamı içerir. Kişi kendini rahat hissetmediğinde veya sıkıldığında bu hareketi yapabilir. Kadınlarda has-saslık, kırılğanlık, utangaçlık duygularının ifadesidir.



Görsel 5.39: Bilek Kilitleme



Görsel 5.40: Otururken Hazır Olma

Otururken Hazır Olma Hareketi: Konuşmanın olumlu gittiğini, sonucun beklenen şekilde gerçekleşeceğini gösterebilir. Konuşmayı hemen bitirmek isteyen kişinin kızgınlığının yansı-ması da olabilir. Konuşmayı / görüşmeyi sona erdirmeye yönelik hazır olma hareketi, her iki el dizlerin üzerinde öne eğilme ya da her iki el sandalyeyi kavrayarak öne eğilme şeklindedir.

Bacakları Uzatarak Oturma: Bacakların yakın bir sandalyeye, masaya uzatılması ve kolların başın arkasına yerleştirilmesi; meydan okuma, kendini üstün hissetme jesti olarak yorumlanır. Muhasebeci, avukat, satış müdürü gibi meslek gruplarının sık kullandığı bir jesttir. Kendine güveni ve baskın karakteri ifade eder. "Her şey kontrolüm altında." ya da "Her şeyi ben bilirim." diyenler kullanır. Çoğunlukla bu hareket rahatsız edici bulunur. Böyle bir otu-ruşla karşılaşan kişi ayağa kalkar ve konuşmaya ayakta devam ederse, karşısındaki kişinin oturuşunu değiştirmesini sağlayabilir.

Koltuğa Yığılma Oturuşu: Hem edilgin hem de saldırgan anlam içerebilir. Karşıdaki kişi ilgilenilmediğini dü-şünür.

Düşünceli Oturuş Şekli: Kişinin dirsekleri koltuğun kollarındadır, vücut öne doğru hafif-çe eğik, eller parmak uçlarında birleşmiş, baş aşağı yukarı hafifçe sallanır durumdadır. Ellerin çeneyi okşaması da düşünme hareketidir.



Görsel 5.41: Düşünceli Oturuş Şekli

Muhalefet Oturuşu: Konuşan kişiyle göz temasını kesip, uzaklara ya da tavana bakmak, kolların göğüste ke-netlenmesi, başın sağa sola sallanması, tek kaşın kaldırılması, gözlüğün çıkarılıp tek sapının ağza götürülmesi aynı düşüncelerin paylaşılmadığını gösterir.



SIRA SİZDE 5.5

1. Kendi beden dilinizi bu bilgilerden sonra değerlendiriniz. Yakın arkadaşlarınızla konuşurken beden dilinizle olumsuz bir ileti gönderiyor musunuz? Fark etmeye çalışınız.
2. Gözlerinizi kapatıp kendinizi bir aynanın karşısında hayal ediniz. Aynadaki görüntünüze dikkat edi-niz. Beden dilinizi, mimiklerinizi, el kol hareketlerinizi, kıyafetlerinizi, saçınızı, saat ve kemer gibi ak-sesuarlarınızı ayrıntılı olarak inceleyip eleştiriniz. Kendi görüntünüze yönelttiğiniz eleştirilere sırasıy-la cevap veriniz.

Şimdi gözlerinizi açınız.

- Aynadaki görünüşünüze hangi eleştirileri yönelttiniz?
- Eleştirileri nasıl cevapladınız?
- Bu etkinlikle beraber kendinizle ilgili yeni bir durum öğrendiniz mi? Yanıtlarınızı sınıf arkadaşlarınız-la tartışınız.

Kaynak: Erkan, S. (2005)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.1.5. Tokalaşma

Günlük yaşantımızda tanışma, selamlaşma, anlaşma, pazarlık sırasında ve ayrılırken kullanılan el sıkma jesti (tokalaşma) kişinin vereceği mesajı yansıtır. Görüşmenin hem başında hem de sonunda yapılan bir hareket olduğundan görüşmeden önceki ve sonraki duygular ile ilgili ipucu verir. Tokalaşırken tercih edilen avuç yönü, vücudun duruşu ve yönü, başın pozisyonu, tokalaşmanın ve bakışmanın süresi, aradaki mesafe ve tokalaşmanın yüksekliği verilecek mesajı etkiler. Bazı temel tokalaşma şekilleri aşağıdaki gibidir:

Üstünlük Anlatan Tokalaşma: Kişi tokalaşma sırasında elini, avuç içi yere bakar durumda tutar. Karşıdaki kişinin avuç içi ise yukarı doğrudur. İletişim süresince üstünlük kurma ve kontrolü karşı tarafa bırakmama mesajları aktarılır. Eli altta kalan kişinin avuç içi ise zorunlu olarak yukarıya bakar ve kişiyi edilgen bir konuma sokar. Daha çekimser, onaylanmayan, pasif bir davranıştır.



GörSEL 5.42: Üstünlük Anlatan Tokalaşma



GörSEL 5.43: Eşitlik İçeren Tokalaşma

Eşitlik İçeren Tokalaşma: Ellerin dik durumda olduğu ve avuçların birbirini bütünüyle kavradığı jesttir. Aktarılan mesaj; eşitlik, özgüven, güvenilir ve sakin bir kişi olduğudur.

Politikacı (Eldiven) Tokalaşması: Kişi sağ eli ile tokalaşırken sol eliyle de kişinin elini kapatır. Verdiği mesaj güven ve dürüstlüktür.



GörSEL 5.44: Politikacı Tokalaşması



GörSEL 5.45: Ölü Balık Tokalaşması

Parmak Ezici Tokalaşma: Özellikle erkeklerin güç denemesine dönen saldırgan ve hâkimiyeti ele geçirmek isteyen tavidir, şiddet göstergesidir.



GörSEL 5.46: Parmak Ezici Tokalaşma

5.1.6. Dış Görünüş

Yüz yüze iletişimde ilk izlenim çok önemlidir. Çünkü insanlar her şeyden önce dış görünüşleriyle iletişime geçerler. Giyim tarzı, duruş, kullanılan aksesuarlar, saç şekli gibi sözsüz iletiler kişi hakkında bazı bilgiler verir ve yaklaşık 30 saniye içinde sadece bu bilgilerden yola çıkarak kişiyle ilgili olumlu veya olumsuz bir yargıya varılır.

İnsanlar kıyafetleri ile karşılanırlar, bilgi ve şahsiyetleri ile uğurlanırlar.

Dış görünüm kişinin kendine gösterdiği saygının bir ifadesidir. İş ilanlarında aranan kişilerin genelde “prezantabl” olması istenir. Son yıllarda sıkça duyulan bu kelimenin Türkçe karşılığı “sunulabilir durumda olmak”tır. Sunulabilir; derli toplu, düzenli, bakımlı, güler yüzlü kişi şeklinde açıklanabilir. Prezantabl bir insanın dış görünüşüne, kişisel temizlik ve bakımına önem vermesi; iş ortamına uygun kıyafet seçimi yapması; saç şekli ve makyajının abar-

tidan uzak olması beklenir. Dış görünümde önemli olan dikkat çekmek değil, iş yaşamına uygun olabilecek görünümde olmaktır. Kıyafetler kişiyi yansıtsa da iletişimin önüne geçmemelidir.

Yaka rozetlerinde tutulan takım ya da desteklenen siyasi görüşün sembollerinden kaçınılmalı, mezun olunan okul ya da üye olunan sivil toplum kuruluşuna ait olanlar kullanılmalıdır.

Kadın ve erkeklerin iş ve sosyal yaşamda kullandıkları kıyafet türleri şöyle sınıflandırılır:

Resmi iş kıyafeti

Serbest iş kıyafeti

Şık serbest kıyafet

Serbest kıyafet



Görsel 5.47: Kıyafet Türleri

Kişinin üzerindeki kıyafetin markası veya modayı ne kadar yakından takip ettiği değil; kıyafetin bedeninde duruşu, ütüsü, temizliği ve bakımı kendine gösterdiği özenin işaretidir. Görünüşünden memnun olan kişi; kendisi ile barışık, çalışma ortamında ve sosyal ilişkilerinde başarılı, özgüvenli olur.

Dış görünüm, kültürel ve toplumsal bazı özellikleri taşır:

- Kişinin sosyal kimliğini ve karakter özelliklerini yansıtır.
- Bağlı olunan gelenekler ve inançlara dair ipuçları verir.
- Cinsiyetini belli eder.
- Yaptığı işle ilgili fikir verir.



SIRA SİZDE 5.6

- Öğrencilerden ikiyeşerli gruplar oluşturarak aşağıdaki durumu canlandırmaları istenir.
- Canlandırma sırasında öğrencilerin beden dillerini etkili bir şekilde kullanması beklenmektedir.
- Etkinlik sonunda öğrenciler duygularını ve muhatapları ile ilgili izlenimlerini sınıf arkadaşlarıyla paylaşır.

Aday Personel: İş başvurusunda bulunmak üzere iş görüşmesine gideceksiniz. Görüşmeden önce: özgeçmişinizi hazırlayınız. Uygun kıyafet ve aksesuar kullanınız. Görüşme sırasında bakış türlerinden "iş bakışını" kullanınız. Jest ve mimikleriniz ile postür ve duruşunuzu etkili kullanınız.

İşveren: İş arayan bir kimse, iş görüşmesi için yanınıza gelecek. Görüşmeden önce işe alma ölçütlerinizi belirleyiniz. Uygun kıyafet ve aksesuar kullanınız. Görüşme sırasında bakış türlerinden "iş bakışını" kullanınız. Jest ve mimikleriniz ile postür ve duruşunuzu etkili kullanınız.



SIRA SİZDE 5.7

Sınıfta arkadaşlarınıza izletmek üzere tokalaşma ve oturuş şekillerinin de içinde yer aldığı üçer dakikalık videolar çekiniz.

Video çekerken şu kurallara uyunuz:

- Video boyunca konuşulmamalıdır.
- Video bir mesaj içermelidir.
- Konuya uygun jest-mimikler kullanılmalı, kostüm ve dekor ayarlanmalıdır.

5.2. KİŞİSEL ALAN



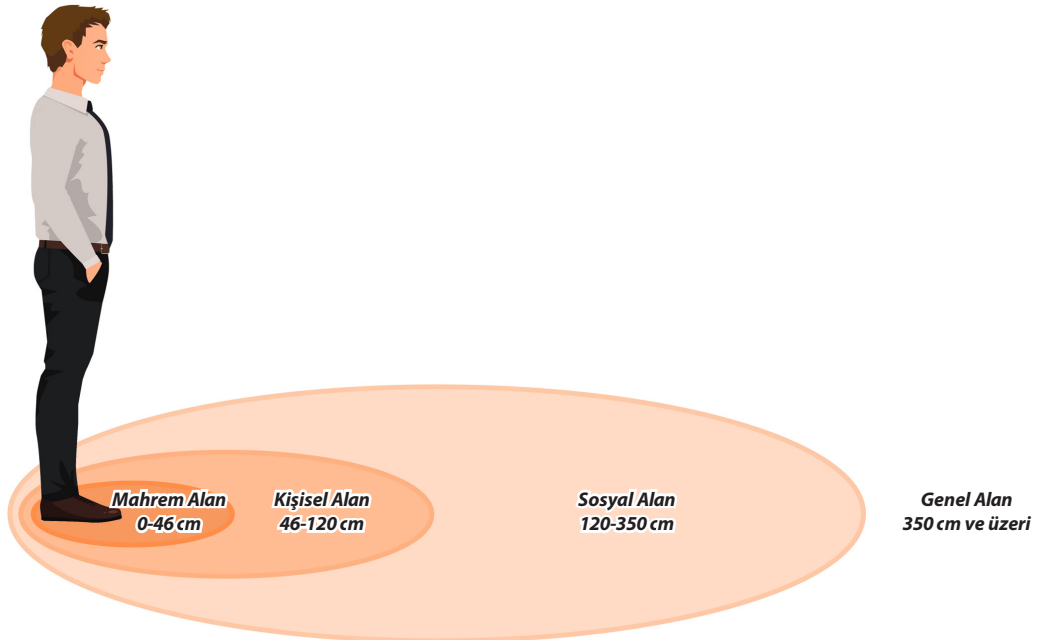
HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Tanımadığınız insanlarla asansörde bir arada iken nasıl hissediyorsunuz? Duygularınızı paylaşınız.
2. Konuştuğunuz kişi size çok yakın durursa rahatsız olur musunuz? Nedenini açıklayınız.
3. COVID-19 salgını sürecinde sosyal mesafe kurallarına uymakta ne gibi zorluklar yaşadınız? Anlatınız.

Tüm canlılarda kendi alanını belirleme ve koruma içgüdüğü vardır. Kişinin vücudunu çevreleyen, korunma, savunma ve davranışlarını düzenleme alanı olarak ifade edilen, görünmeyen özel alanlara **kişisel alan** denir. Kişisel alan (proksemi), anlamı “yaklaşmak” olan Yunanca kelimedenden gelmektedir.

Kişisel alanı belirleyen faktörler; cinsiyet, yaş, kişisel özellikler, kültürel farklılıklardır. Örneğin; erkekler statü ve güç göstermek için geniş alan kullanırken, savunma ya da tehdit durumunda bu alan daralır. Kadınlar erkeklere göre daha kısa mesafe kullanır. Yaş ilerledikçe kişisel mesafe de genişler.

Kişinin diğer insanlarla arasına koyduğu uzaklık, onlara karşı olan duyguları ile ilgilidir. Birey önce ailesinde sonra okulda, kişiler arasında uygulayacağı mesafeyi deneyimleyerek öğrenir. Dört bölgede ele alınan fiziksel mesafe ilişkisi düzeyine göre farklılık gösterir (Şekil 5.2):



Şekil 5.2: Kişisel Alan

Mahrem Alan: Sadece eş ve çocuklar gibi çok yakınların kabul edildiği özel bir alandır. Bu alan asansör, toplu taşıma araçları gibi yerlerde ihlal edilir. Bu nedenle de rahatsızlık hissi duyulur. Bu durumda genellikle kişi, ellerini önde birleştirir; kafasını ya öne eğerek ya da yukarıya bakar.

Kişisel Alan: Kişinin ailesi ve yakın arkadaşları ile arasındaki mesafedir. Kişisel alana izinsiz girilmesi saygısızlık, saldırı ve endişe duygusu yaratır. Kişi bu durumda bir adım geri atarak mesafesini genişletir. Ayrıca kişisel mesafe, statü göstergesi olarak değerlendirilir. Devlet başkanları, yöneticiler, din adamları toplulukta önde olur ve ona en yakın kişi sağında olmak üzere yanında yer alır.

Sosyal Alan: Arkadaşlar, tanıdıklar, çalışma arkadaşları için tutulan mesafedir. İletişimde göz teması ve mimikler de takip edilir. Örneğin, iş yerinde çalışan iki kişi arasındaki oturma düzenleri sosyal mesafe ölçüsündedir. Ayakta konuşurken yine sosyal mesafe korunur. Eğer birisi, kişisel alana girerse özel bir konu görüşeceği sinyalini vermiş olur.

Genel Alan: İletişim kurulması düşünülmeden, ilgi duyulmayan yabancıların oluşturduğu alandır. Sınıf, konferans salonu, sinema, tiyatro, otobüs, metro durakları vb. ortamlardaki tanınmayan kişiler için oluşturulan alan genel alandır.

Mesafe, öneminin farkında olanlar tarafından kontrol edilebilir bir iletişim ögesidir. Bu sebeple hem yüz yüze ilişkilerde, hem de geniş mekân içinde bir toplulukla kurulan ilişkilerde mesafeyi bilinçli olarak kullanmak büyük yarar sağlar.



SIRA SİZDE 5.8

Drama tekniğini kullanarak kişisel alan ve sosyal alan kavramlarını tanıma, karşılaşma, misafir olma olayları üzerinden açıklayan bir gösteri düzenleyiniz.

Uygulamada aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir:

- Kişisel mesafe uzaklığı doğru ve yanlış örneklerle gösterilmelidir.
- Sosyal mesafe uzaklığı doğru ve yanlış örneklerle sergilenmelidir.
- Materyaller ve drama ortamı uygun şekilde düzenlenmelidir.
- Drama uygulama süresi on beş dakikadır. Zaman etkili kullanılmalıdır.

5.3. MEKÂN VE OTURMA DÜZENLERİ



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Bir arkadaşınızın bulmaca çözmesine yardımcı olurken, biriyle satranç oynarken ya da misafirlikteyken nasıl bir oturma düzeni tercih edersiniz. Cevaplarınızı sınıf arkadaşlarınızla paylaşınız.
2. Doğum gününüzü kutlarken kimler, masanın neresinde otursun istersiniz? Açıklayınız.

5.3.1. İletişimde Mekân Kullanımı

Kişiler arası ilişkilerde mekân kullanımı, sözsüz iletişim kapsamında değerlendirilir. Mekân kullanımı belirlenmiş *özel alanlar* ve *yarı belirlenmiş alanlar* olmak üzere iki açıdan incelenir:

Belirlenmiş alanlar; şehirdeki evler, müzeler, anıtlar, alışveriş merkezleri, stadyum, parklar gibi topluma açık ortak kullanım alanlarındaki mekân ve ortamlardır. Bir ofisin oda ölçüleri ve bulunduğu semt de belirlenmiş alan grubunda yer alır.

Yarı belirlenmiş alanlar; mobilya gibi yerleri değiştirilebilen eşyaların kişisel mesafe oluşturmadaki düzenleme şekillerinden oluşan alandır.

Mekân kullanımında ilk gösterge masadır. Çalışanlar küçük masa, yöneticiler büyük masa kullanır. Statü arttıkça masanın büyüklüğü de artar. Masanın eni kişiye yaklaşma ölçüsünü belirtir. Örneğin; eni 80 cm olan bir masada oturan kişiye 80 cm yaklaşılabilirken, eni 150 cm olan bir masada iki kişi arasındaki mesafe 150 cm olacaktır.

Koltuk yüksekliği kişinin güç ve statüsünü gösterir. Koltuk arkılığı yükseldikçe güç ve statü de artar. Döner koltuk, kullanana hareket esnekliği sağladığından sabit koltuklara oranla kişiyi daha güçlü gösterir.

Odada bulunan objeler de iletişimi etkiler. Etkili bir iletişim ortamında odada bulunan canlı bitki, aile fotoğrafı, alınan eğitim sertifikaları, okunan kitaplar vb. kişiyi yansıttığı için olumlu nesnelerdir. Aynı şekilde misafir koltuğu yerine ikili konuşma yapılabilen oturma alanları iletişime olumlu katkı sağlar. Bunun aksine, misafir için alçak koltuklar, uzanılması zor sehpa iletişimi olumsuz etkiler.

Mekân düzenlemelerinde sözsüz iletişimin diğer unsurlarında olduğu gibi kültürler arası farklılıklar görülür. Örneğin, Batı kültüründe yönetici ve misafir masaları yüz yüze gelecek şekilde düzenlenirken Uzak Doğu kültüründe yan yana düzenlenir.

Mimari düzenlemeler de sözsüz iletişim kapsamındadır. Ülkemizdeki dar sokaklar, yakın evler samimi insan ilişkilerini ve yardımlaşmaya verilen değeri gösterir.



BİLGİ KUTUSU

Mekânın sözsüz iletişim unsuru olarak kullanılmasına İstanbul'daki Dolmabahçe ve Topkapı Sarayları örnek verilebilir. Dolmabahçe Sarayı'ndaki elçi kabul salonu, sarayın iç taraflarındadır. Bu şekilde elçiler, o muhteşem salona ulaşabilmek için, sarayın büyük bir bölümünden geçmek zorunda bırakılmıştır. Bunun, padişah ile görüşme öncesinde elçileri etkilemek amacıyla yapıldığı düşünülmektedir. İmparatorluğun eski gücünü yitirdiği yıllarda, saray bir araç gibi kullanılmış ve güçlü olunduğu izlenimi yaratılmaya çalışılmıştır.

Osmanlı İmparatorluğu'nun askeri, ekonomik ve benzeri yönlerden güçlü olduğu dönemlerde ise Topkapı Sarayı'nda bulunan taştan yapılmış basit bir oda, elçi kabul odası olarak kullanılmıştır. Avrupalı elçilere muhteşem bir saray gösterilmeyip ilgisizmiş gibi davranılarak güç gösterisinde bulunulmuştur.

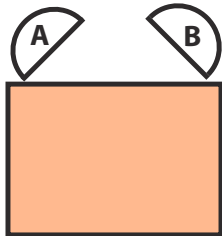
Kaynak: Dökmen, Ü. (1998)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.3.2. Oturma Düzenlerinin İletişime Etkisi

Oturma düzenlerinin iletişimi etkilediğini bilen işletmeler kullandıkları taktikler ile görüşmelerden başarıyla çıkıp rakiplerine üstünlük sağlamaktadırlar.

Köşe Oturma Düzeni

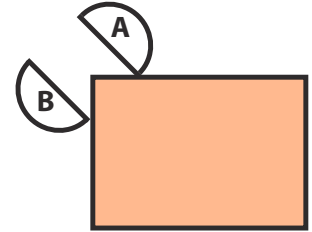
Dostluk mesajı vardır. Günlük sohbetlerde kullanılır. Çok fazla el ve kol jesti kullanma, iyi bir göz teması olanağı vardır. Aynı zamanda kişinin hareketlerini gözlemleme fırsatı yaratır. Kare masalar kısa, belli amaca yönelik konuşmalarda tercih edilir.



Şekil 5.4: İşbirlikçi Oturma Düzeni

İşbirlikçi Oturma Düzeni

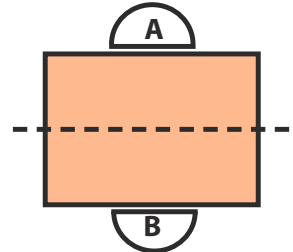
Ortak çalışma yapmak isteyenlerin başvurduğu oturma düzenidir. Benzer fikirlere sahip ya da aynı görevde çalışacak iki kişinin kendiliğinden işbirlikçi düzende oturdukları görülür. Örneğin, bir iş yerinde kıdemli çalışanın işe yeni başlayan elemana iş hakkında bilgi verirken yanına oturması aralarındaki işbirliğini artırır.



Şekil 5.3: Köşe Oturma Düzeni

Rekabetçi / Savunmacı Oturma Düzeni

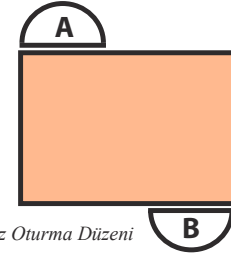
Masada karşı karşıya oturma rekabet ve savunmayı gösterir. Bu durumda herkes kendi düşüncesine sıkı sıkıya bağlıdır ve masa, aradaki iletişimde engeli oluşturur. Birbirlerini gözlemleme ve sonraki davranışı öngörme olanağı verir. İş ortamlarında kullanılır. Yönetici / çalışan konumunda ya da satranç oyunlarında kullanılır.



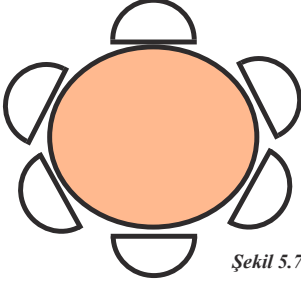
Şekil 5.5: Rekabetçi Oturma Düzeni

Bağımsız Oturma Düzeni

Kütüphane, parklar, restoranlar vb. alanlarda iletişim kurmak istenmediği durumlarda kullanılır. Birbirini tanımayan kişiler de bu oturma düzenini tercih eder. İlgisiz durma ya da bağımsız olma mesajı iletir.



Şekil 5.6: Bağımsız Oturma Düzeni

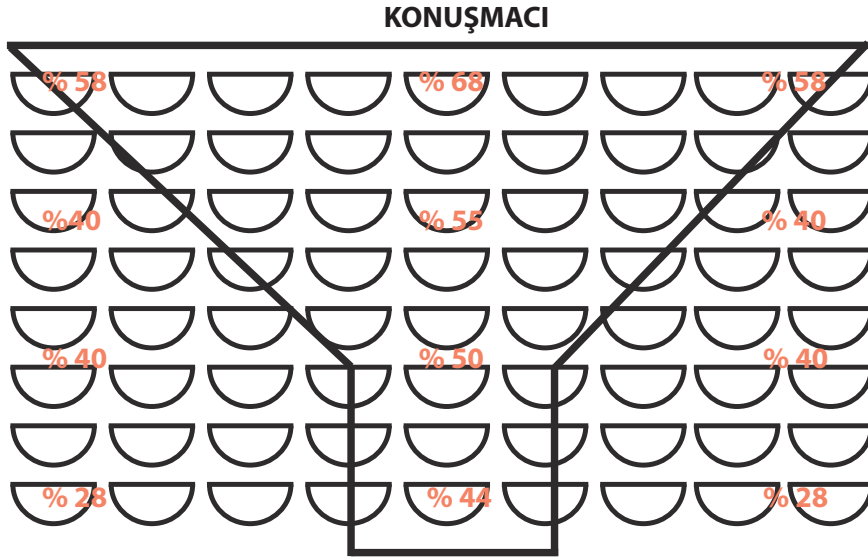
Yuvarlak Masa

Şekil 5.7: Yuvarlak Masa

Resmî olmayan ortamlarda, eşit statüdeki kişiler arasında veya ikna toplantılarında kullanılır. Masada bir yönetici varsa anlamı değişir, yöneticinin sağında olana daha fazla olmak üzere her iki yanındaki kişiye sözsüz mesaj olarak güç verir. Demokratik bir ortamdır. Çocukların da kararlara katıldığı ailelerde yuvarlak masa kullanılır.

Öğrenme Bölgesi

Konferans salonunda oturma düzeni ve dinleyicilerin öğrenme oranları şekilde gösterilmiştir. Huninin içinde oturanlar en fazla etkileşim içinde olanlardır ve öğrenme düzeyleri yüksektir. En az katılım gösterenler yan taraflarda ve arkada oturanlardır.



Şekil 5.8: Öğrenme Bölgesi

Sonuç olarak belirtmek gerekir ki iletişimde sözlerle birlikte oturma düzeni de etkin rol oynar. Görüşmenin amacına yönelik olarak kişilerin oturma yerleri belirlenebilir. Koltuklara isimler yerleştirilerek masadaki güç dengeleri yönetilebilir. İş birliği hedefleniyorsa yan yana, rekabet söz konusu ise karşılıklı oturulmalıdır.

**SIRA SİZDE 5.9**

1. Okul seçiminiz ya da tatile çıkmanız ile ilgili aile içinde bir karar vermeniz gerekiyor. Onlarla nasıl bir oturma düzeni oluşturunuz?
2. Etkilemek istediğiniz (karar verici) aile bireyi kim ve bunun için masada nereye oturmanız gerekiyor?

Bu ortamı çizimle ifade ediniz. Yaptığınız çizimler üzerinden düşüncelerinizi sınıftaki arkadaşınızla paylaşınız.



SIRA SİZDE 5.10

1. Okulunuzun konferans salonunda rehber öğretmeniniz eşliğinde bir sunum (güncel bir konu olabilir) planlayınız.
2. Salondaki yerleşim düzenini öğrenme bölgesine göre önceden düzenleyiniz.
3. Beden dilinizi kullanarak etkili bir sunum gerçekleştiriniz.
4. Sunumdan sonra arkadaşlarınızın mekân ve oturma düzeni ile ilgili düşüncelerini alınız.

Ölçme ve Değerlendirme

A) Metinden hareketle sözsüz iletişimin gücünü değerlendiriniz.

SESSİZ DERS

Bir bilgenin ders halkasının müdavimlerinden biri, nice seneler sonra, halkayı terk etmişti. Haftalar, aylar geçip adam ortalarda gözükmeyince, bilge kişi kendisini ziyarete karar verdi. Mevsim kıştı, adam evde yalnızdı ve evin salonundaki büyük ocakta gürül gürül odun yanıyordu.

Bilgenin kendisini niye ziyaret ettiğini tahmin eden adam, üşümüş olan bilgeyi ocağın başına davet etti, kendisi de bir şeyler ikram etmek için mutfağa yöneldi. Ocağın yanı başına oturan bilge, gelen ikramı kabul etti, fakat adama hiçbir şey demedi. Sanki adam evde yokmuş, sanki kendi evinde tek başına oturuyormuş gibiydi. Bütün dikkatini ocağa vermiş gözükmüyordu. Bilge, birkaç dakika sonra maşayı aldı, iyice köz hâline gelmiş odunlardan birini ocağın bir kenarına koydu. Sonra minderine oturdu. Hâlâ bir şey söylemiyordu. Kenara konmuş olan közün ateşi yavaş yavaş azaldı, sonra da söndü. Odada çıt çıkmıyordu. İlk baştaki selamlama hariç, bir kelime bile konuşulmuş değildi.

Bilge, gitmeye hazırlanırken sönmüş közü aldı ve yeniden ateşin ortasına koydu. Köz, ateşle ve yanan odunların ısıyla çabucak parladı. Bilge ayrılmak için kapıya yöneldiğinde, ev sahibi: "Ziyaret sebebinizi anlıyorum." dedi. "Ateş dersiniz için de teşekkür ederim. Bundan sonra sohbetlerinizi hiç aksatmayacağım."

(Ümit Öyküleri, S. Gündüzalp, İ. Örgen 2002)

B) Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifadelerle doldurunuz.

1. Göz temasında kullanılan bakışlar ve bakıştır.
2. Postür, ve olmak üzere iki başlık altında incelenir.
3. Oturma sırasındaki duruşlar duruşlardır.
4. Kinezik, Yunanca kökenli kelimesinden gelir ve anlamı..... tir.
5. İşaret dili jestler grubundadır.

C) Çoktan seçmeli soruları cevaplayınız.

1. Aşağıdakilerden hangisi sözsüz iletişimdeki temel kavramlardan biri değildir?

- A) Jest B) Beden Dili C) Yaş D) Mimik E) Postür (Duruş)

2. Aşağıdaki bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A) El ve kollarla yapılan vücut hareketlerine jest denir.
 B) Açık duran el dürüstlük, sadakat, açıklık ve içtenlik ifadesidir.
 C) Vücut kısımlarının diziliş ve düzenine postür denir.
 D) Resmi olmayan ortamlarda, eşit kişiler arasında veya ikna toplantılarında yuvarlak masa oturma düzeni tercih edilmelidir.
 E) Etkili iletişimde nasıl söylendiğinden daha çok ne söylendiği önemlidir.

3. I. Sözel içerik ile ilgili bilgi

II. Duyguları ifade edebilme

III. Güvenilir ileti sağlama

IV. Farklı toplumlar için ortak bir ifade oluşturma

Yukarıdaki verilenlerden hangileri sözsüz iletişim kodlarının ortak özelliklerindendir?

- A) I-II B) I-II C) III-IV D) I-II-III-IV E) II-III-IV

4. Kişisel alan kavramına göre insan vücuduna en yakın uzaklık aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Sosyal Alan B) Mahrem Alan C) Kişisel Alan D) Genel Alan E) Toplanma Alanı

5. Resmi olmayan ortamlarda, eşit kişiler arasında veya ikna toplantılarında nasıl oturma düzeni tercih edilmelidir?

- A) Köşe konumu B) Yuvarlak masa C) İşbirlikçi konum D) Savunmacı konum E) Bağımsız konum

D) Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise “D” yanlış ise “Y” getiriniz.

- (...) Yan bakış, ilgi ya da saldırganlık duygularını iletebilir.
- (...) Umulmayan, beklenmeyen veya olağanüstü bir olay karşısında hâkim olan yüz ifadesi şaşkınlıktır.
- (...) İki veya daha fazla kişi arasındaki iletişimde kullanılan jestler, adaptör jestlerdir.
- (...) El ve kol hareketlerine mimik denir.
- (...) Oturma düzenlerinden köşe konumu, dostluk mesajı verir.

E) Performans Uygulama

Jest ve mimiklerinizi etkili bir şekilde kullanarak seçtiğiniz bir konuyla ilgili üç dakika sunum yapınız.

F. Çalışmanız, aşağıda verilen ölçütlerdeki beceri düzeyleri dikkate alınarak öğretmeniniz tarafından değerlendirilecektir.**Değerlendirilen Öğrencinin;**

Adı- Soyadı:

Sınıfı:

Numarası:

ÖLÇÜTLER	DERECELER			
	Çok İyi 4	İyi 3	Orta 2	Zayıf 1
1. Sunuma uygun kıyafet seçimi yapar.				
2. Dinleyiciyle göz teması kurar.				
3. Beden dilini etkili kullanır.				
4. Sunuma uygun jestleri kullanır.				
5. Sunuma uygun mimikleri kullanır.				
6. Ses tonunu etkili kullanır.				
7. Düşüncelerini düzgün ifade eder.				
8. Türkçeyi doğru ve etkili kullanır.				
9. Çanta, kalem, gözlük vb. aksesuar seçimi yerindedir.				
10. Sunum sonunda dinleyenlere teşekkür eder.				

Forma göre öğrencileri değerlendiriniz.

- Her ölçüte göre öğrencilerin düzeyini belirleyiniz. Eksiklikler varsa gerekli önlemleri alınız.
- Öğrencileri 100'lük puan sistemine göre değerlendiriniz.

6. ÖĞRENME BİRİMİ

TOPLUMSAL HAYATTA İLETİŞİM

Öğrenme Birimi Bölümleri

- 6.1. İLETİŞİMDE KÜLTÜRÜN ÖNEMİ VE KÜLTÜREL FARKLILIKLAR
- 6.2. İNSAN İLİŞKİLERİNİ DÜZENLEYEN TOPLUMSAL KURALLAR
- 6.3. İLETİŞİMDE UYULMASI GEREKEN GÖRGÜ KURALLARI
- 6.4. TOPLUMSAL ROLLER VE İLETİŞİM
- 6.5. İNTERNET VE İLETİŞİM

Kavramlar

- Kültür
- Ahlak
- Hukuk
- Gelenek ve Görenek
- Görgü Kuralları
- Statü ve Rol



6. ÖĞRENME BİRİMİ TOPLUMSAL HAYATTA İLETİŞİM



NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

- İletişim ve kültür ilişkisini,
- İnsan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kuralları,
- Toplumsal rol, statü ve iletişim ilişkisini,
- İnternetin avantajlarını ve dezavantajlarını öğreneceksiniz.

6.1. İLETİŞİMDE KÜLTÜRÜN ÖNEMİ VE KÜLTÜREL FARKLILIKLAR



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- Daha önce farklı kültürlerden bireylerle iletişim kurdunuz mu? Bu konudaki tecrübeleriniz nelerdir?
- Türk kültürünün size çağrıştırdıkları nelerdir?

6.1.1. Kültür Nedir?

Türk Dil Kurumu sözlüğü kültürü “Tarihsel, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmede kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü.” olarak tanımlamıştır. Kültür, sosyal bilimlerin her alanıyla ilişkili olması sebebiyle farklı alanların kendi sınırları içinde tanımladığı bir kavramdır. Tarihsel, ruhsalimsel, kalıtsal bakış açılarıyla kültür tanımları yapılmıştır. Kültür; gelenek ve görenekleri, inanışları, değerleri, diller ve iletişim sistemlerini, özetle insanın oluşturduğu her şeyi kapsamaktadır. İhtiyaçları ve ihtiyaçlarını karşılama yöntemlerine bağlı olarak her toplumun özgün bir kültürel yapısı vardır.



Kültür okumak, anlamak, görebilmek, görebildiğinden mana çıkarmak, uyanık davranmak, düşünmek, zekâyı terbiye etmektir.

Mustafa Kemal ATATÜRK



Görsel 6.1: Türk Kültüründen Halk Oyunları



BİLGİ KUTUSU

Ülkemizin, Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü'nün sorumluluğu altında yürüttüğü çalışmalar neticesinde bugüne kadar UNESCO Dünya Miras Listesi'ne 18 adet varlığımızın alınması sağlanmıştır. Bu varlıklardan;

İstanbul (1985)
Divriği Ulu Camii ve Darüşşifası (Sivas - 1985)
Hattuşa - Hitit Başkenti (Çorum - 1986)
Nemrut Dağı (Adıyaman - 1987)
Xanthos-Letoon (Antalya – Muğla - 1988)
Safranbolu Şehri (Karabük - 1994)
Troya Antik Kenti (Çanakkale - 1998)
Edirne Selimiye Camii ve Külliyesi (Edirne - 2011)
Çatalhöyük Neolitik Kenti (Konya -2012)
Bergama Çok Katmanlı Kültürel Peyzaj Alanı (İzmir - 2014)

Bursa ve Cumalıkızık: Osmanlı İmparatorluğunun Doğuşu (Bursa - 2014)
Diyarbakır Kalesi ve Hevsel Bahçeleri (2015)
Efes (İzmir - 2015)
Ani Arkeolojik Alanı (Kars - 2016)
Afrodisias (Aydın - 2017)
Göbeklitepe Arkeolojik Alanı (Şanlıurfa - 2018) kültürel olarak;
Göreme Milli Parkı ve Kapadokya (Nevşehir - 1985)
Pamukkale-Hierapolis (Denizli - 1988)

hem kültürel, hem doğal miras olarak listeye alınmıştır.



Görsel 6.2: UNESCO Dünya Miras Listesinde Bulunan Nemrut Dağı (Adıyaman)

Kaynak: <https://kvmgm.ktb.gov.tr/>

6.1.2. Kültürün Özellikleri

Kültür, toplumsal özellikler gösteren bir kavramdır. Toplumun değerlerini birleştirir, bütünleştirir. Toplumsal bir dayanışma bağı oluşturur. Sosyal kimliği oluşturan kültür, insanın sosyolojik bir yansımasıdır. Kültür insanların yaşamını kolaylaştıran, bir arada yaşamayı sağlayan kuralları içinde barındırır. Türk kültürü de milletimizin yaşamını yansıtmaktadır. Türk kültürü, dünyanın en zengin kültürlerinden biridir. Örneğin ihtiyacı olanlara yardım etmek bir Türk kültürü geleneğidir. COVID-19 salgın hastalığı sürecinde gönüllülerden oluşan Vefa Sosyal Destek Gruplarının yüz binlerce kişiye yardım ulaştırması, kültürün yaşamı kolaylaştırdığının en somut örneklerindendir.

Kültür, maddi ve manevi değerlerin nesiller arasında taşıyıcısıdır. Toplumun tarih içindeki değişimini yansıtır. Çini, ebru ve hat sanatı gibi görsel sanatlarımızın geçmişten bugüne taşınarak devam ettirilmesi kültürün bu özelliğine örnektir.

Farklı değer, yaşam ve davranış özellikleri ile içinde bulunduğu kültürden ayırt edilebilir bir şekilde gelişen kültürler **alt kültür** denir. Türk kültürü farklılıkların zenginleştirici bir parça olduğu, bütünleşmiş ve geniş bir kültürdür.

Kültür, değişime ve gelişime açık bir kavramdır. Teknolojik, siyasi ve ekonomik etkenlere bağlı olarak değişir ve yenileşir. Kültürün değişmesi aynı zamanda bireyleri de değiştirmektedir. Türk kültürü, tarih boyunca farklı kültürlerle etkileşim içerisinde bulunarak gelişmiş, yenilenmiş bir kültür özelliği göstermektedir.

Kültür kodları gelecek nesillere genetik olarak aktarılmaz. Toplumsallaşma sürecinde okul, aile vb. kurumlar tarafından eğitim ile kazandırılır.



Görsel 6.3: Türk Kültüründen Ebru Sanatı Örneği



BİLGİ KUTUSU

Türkiye, UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listelerine kaydettirdiği 18 unsuru ile UNESCO'ya en çok unsur kaydettiren ilk 5 ülke arasında yer almaktadır.

UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesindeki unsurlarımız:

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. Meddahlık | 11. Türk Kahvesi Kültürü ve Geleneği |
| 2. Mevlevi Sema Töreni | 12. Ebru: Türk Kağıt Süsleme Sanatı |
| 3. Âşıklık Geleneği | 13. Geleneksel Çini Ustalığı |
| 4. Nevruz | 14. İnce Ekmek Yapma ve Paylaşma Kültürü |
| 5. Karagöz | 15. Bahar Kutlaması: Hıdırellez |
| 6. Geleneksel Sohbet Toplantıları | 16. Isık Dili (UNESCO Acil Koruma Gerektiren Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi) |
| 7. Kırkpınar Yağlı Güreş Festivali | 17. Dede Korkut Mirası: Destan Kültürü, Halk Masalları ve Müzik |
| 8. Alevi-Bektaşî Ritüeli Semah | 18. Geleneksel Türk Okçuluğu |
| 9. Tören Keşkeği Geleneği | |
| 10. Mesir Macunu Festivali | |



Görsel 6.4: UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesinden Mevlevi Sema Töreni

Kaynak: <https://aregem.ktb.gov.tr/>



BİLGİ KUTUSU

Çınar ağacı, Türk kültüründe önemli bir yer tutmaktadır. Bu ağaca doğum, fetih, vatan gibi çeşitli anlamlar yüklenmiştir.

Eski Türkler, çınar ağacını kutsal bir ağaç olarak kabul etmiştir. Doğan çocukların uzun ömürlü olması için onların adına çınar ağaçları dikilmiştir. Türk destanlarında çınar ağacı ana yurdun sembolü olarak kullanılmıştır.

Ayrıca Osmanlı Devleti'nde fethedilen şehirlere bir sembol olarak çınar ağacı dikilmesi gelenektir. Bu gelenek, Osman Bey'in rüyasında göğsünden çıkarak büyüyen bir çınar ağacı görmesi inancına dayanmaktadır. Özellikle İstanbul'un birçok tarihi semtinde yer alan çınar ağaçları bu kültür gereği dikilmiştir.



Görsel 6.5: Eyüp Sultan Camii Avlusunda Bulunan Tarihi Çınar Ağacı



SIRA SİZDE 6.1

İkişer kişilik gruplara ayrılarak aşağıdaki yönergeyi uygulayınız.

Grup üyeleri arka arkaya geçer. Arkadaki üye, öndeki üyenin sırtındaki bir kâğıda Türk kültüründen bir ögenin görselini çizer. Öndeki üye ise sırtındaki kalem dokunuşlarına göre tahminini önünde yer alan kâğıda çizer. Etkinliğin sonunda iki görsel karşılaştırılır.



Görsel 6.6: Çiz, Hisset, Tahmin Et Etkinliği

6.1.3. Kültürlerarası İletişim ve Kültürel Farklılıklar

Farklı kültüre sahip bireyler ya da grupların aralarında kurduğu iletişime **kültürlerarası iletişim** denir. Kültürlerarası iletişim, kültürler arasındaki farklılıkların gözlemlenebilmesi ve toplumlar arasında kültürel etkileşim sağlanabilmesi için önemlidir.

İnsanların diğer insanları anlama ihtiyacı kültürlerarası iletişimin doğmasını sağlamıştır. Bu iletişim türü, kültür ve iletişim kavramlarının birleşimiyle şekillenmiştir. Kültür ve iletişim kavramları sürekli etkileşim içindedir; çünkü kültürün oluşması ve aktarılması iletişim yoluyla gerçekleşmektedir. İletişim ise her aşamasında kültürel yapı ve özelliklerden etkilenmektedir. Kültür sabit ve değişmeyen bir yapı değildir. Diğer kültürlerle kurulacak iletişimlerin kültürün yapılanmasını sağlayacaktır. Irk, dil, din gibi farklılıklar sonucu oluşan ön yargılar ve yanlış anlamalar kül-

türlerarası iletişim ile düzeltilebilmektedir. Kültürlerarası iletişim, dünyada bir demokrasi kültürü ve insan hakları bilinci oluşturur. Hem bireyi hem de toplumu zenginleştirir. Toplamların kültürel olarak genişlemesi kültürlerarası iletişimlerle kurulmasına bağlıdır.

Kültürlerarası iletişim, kişiler arası iletişim süreciyle aynı ögelere sahiptir. Bu nedenle farklı kültürlerle sahip bireyler arasında da iletişim engelleri oluşabilmektedir. İki taraf arasında ortak bir dil konuşulsa bile kültürel açıdan anlayış farklılıkları ortaya çıkabilir. Çünkü kültür sadece kodlanan semboller değil bu sembollerin yorumlanmasını da içermektedir. Örneğin Türk kültüründe gidenin arkasından su dökmek, o kişinin tekrar gelmesinin temenni edildiği bir konukseverlik ifadesiyken bu davranış Batı kültürlerinde bir değer taşımamaktadır.

Kültür ve iletişim arasındaki etkileşim, toplumların dillerini de şekillendirir. Yazılı ve yazısız iletiler toplumun kültürel dinamiklerinin etkisiyle oluşmuştur. Türkçede, geldiği için mutlu olma anlamında kullanılan “Hoş bulduk.” ve yemekten memnun olma anlamında kullanılan “Elinize sağlık.” ifadelerinin İngilizcede tam bir karşılığı bulunmamaktadır.

Farklı kültürlerden bireyler ya da gruplar ile iletişim kurarken anlama ve anlaşılma konusunda tedirginlik oluşabilmektedir. Kültürlerarası iletişimde tarafların aralarındaki farklılıklara saygı duyması, yanlış anlaşılmalara etkileşim kurularak engellenmesi ve iletişim becerilerinin etkin şekilde kullanılması iletişimin niteliğini artıracaktır. Saygı, sevgi, hoşgörü, empati ve etik ile gerçekleşen kültürlerarası iletişim daha sağlıklı toplumsal yapılar kurulmasını sağlayacak, kültürlerarası çatışmaları ortadan kaldıracak ve farklı kültürler arasında ticari ve sosyal etkinlikleri geliştirecektir.



Görsel 6.7: Kültürlerarası iletişim, hem bireyi hem de toplumu zenginleştirmektedir.



SIRA SİZDE 6.2

Kültürlerarası iletişim kurmak, iş birliği sağlamak ve projeler geliştirmek için kurulmuş eTwinning adlı bir platform bulunmaktadır. eTwinning platformunu sınıfça araştırıp inceleyerek farklı kültürlerle iletişim kurabileceğiniz, farklı ülkelerden paydaşlarla çalışabileceğiniz bir mektup arkadaşlığı projesi oluşturunuz.



Görsel 6.8: Kültürlerarası Mektup Arkadaşlığı Etkinliği

6.2. İNSAN İLİŞKİLERİNİ DÜZENLEYEN TOPLUMSAL KURALLAR



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. İnsan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kurallar nelerdir? Bu kurallara uymamanın yaptırımları var mıdır? Tartışınız.
2. Her insanın doğuştan gelen hakları var mıdır? Açıklayınız.

İnsan toplu olarak yaşayan ve toplumla etkileşim içinde olan bir varlıktır. Toplu yaşamak, huzur ve güven duyma ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Toplumsal hayat bir düzen gerektirmektedir. Bunu sağlayabilmek için farklı nitelikleri olan kurallar gelişmiştir. Yaşamın her alanında -evde, işte, okulda- insan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kurallar hâkimdir. İnsan ilişkilerini düzenleyen bu kurallar beraberinde bazı yetki, yükümlülük ve ödevler getirmektedir.

Kural, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Davranışlarımıza yön veren, uyulması gereken ilke” olarak tanımlanmıştır. Kurallar bireyin davranışlarını düzenlemektedir. Her düzenleme kendi içinde kısıtlamalar barındırır, bireyin özgür bir şekilde yaşamasını sağlayan da yine bu kısıtlamalardır. Toplumsal kurallar, sistematik yapısıyla düzenlemenin yanı sıra olanak sunma, öngörülebilirlik sağlama ve yasaklama işlevlerini de taşır.



Görsel 6.9: Toplu yaşamak, huzur ve güven duyma ihtiyacını beraberinde getirir.

İnsan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kurallar şunlardır:

- Görgü (Nezaket) Kuralları
- Ahlak Kuralları
- Gelenek ve Görenekler
- Hukuk Kuralları
- Dini Kurallar
- İnsan Hakları



SIRA SİZDE 6.3

İki veya daha fazla kişiden oluşan gruplara ayrılınız. Grup çalışmasıyla sınıfta kurduğunuz ilişkileri düzenleyen ve kolaylaştıran kuralları listeleyiniz. Etkinliğin sonunda bu kuralları arkadaşlarınızla paylaşarak karşılaştırınız. Belirlediğiniz kuralları sınıfça oylayarak sınıf kurallarınızı oluşturunuz.



Görsel 6.10: Sınıf Kuralları Oluşturma Etkinliği

6.2.1. Görgü Kuralları

Bir toplum içinde var olan ve uyulması gereken saygı ve incelik davranışlarına **görgü** denir. Görgü kuralları, aynı kurallara uyan bireylerin huzurlu yaşamasını ve sağlıklı iletişim kurmasını sağlamaktadır. Toplum yaşamını düzenlemekte ve kolaylaştırmaktadır. Selamlaşma, yeme-içme, telefonla konuşma, hasta ziyaret etme, başsağlığında bulunma, misafir ağırlama vb. ilişkilerde uygulanması gereken kuralları kapsamaktadır. Görgü kuralları bireye nerede, nasıl davranması gerektiğini öğretmektedir.

Farklı toplumlarda farklı yaşam tarzları, değerler ve inanışlar görülebilmektedir. Buna bağlı olarak görgü kuralları da toplumun özellik, değer, inanç, örf ve âdetlerine göre farklılıklar göstermektedir. Bir toplumda kabalık olarak görülen bir davranış başka bir toplumda normal karşılanabilir. Örneğin; Türk kültüründe “ağız şapırdatmak” görgüsüzlük olarak kabul edilirken, Japon kültürü için gayet normal bir davranıştır.

Görgü kuralları zaman etkeninden ayrı düşünülemez. Zaman içinde dünyada gerçekleşen sosyal ve kültürel gelişmeler görgü kurallarını etkilemekte ve yenilemektedir.

Görgü kurallarının maddi yaptırımını yoktur. Kurallara uyulma-

“

Sükût, incelik, edep ve zarafet insanı her gittiği yerde sultan yapar.

Mevlânâ Celâleddin-i Rumi

”

ması durumunda bireyin toplum tarafından dışlanması ile manevi yaptırımlar görülebilmektedir. Görgü kurallarına uymayan bireyler toplum tarafından “görgüsüz, nezaketsiz, kaba” gibi sıfatlarla ifade edilmektedir.

Görgü kuralları, devlet ve diplomasi alanındaki tören, program ve ilişkilerde de kullanılmaktadır.

Görgü kuralları ile ilgili kavramlar şunlardır:

Hoşgörü

Anlayışla karşılayarak olabildiği kadar hoş görme durumudur. Hoşgörülü olmak görgü kurallarına zemin hazırlamaktadır.

Alçak Gönüllülük

Gösterişsizlik ve yalınlık anlamında kullanılmaktadır. Alçak gönüllülük saygı ve anlayış göstermeyi gerektirmektedir. Gösteriş, görgü kurallarına aykırı bir davranıştır. Alçak gönüllü olmak, görgü kurallarının temel lerindendir.

Dikkat

Duygu ve düşüncelerin tek bir konuda toplanmasıdır. İyi gözlem yapmak ve dikkatli olmak görgü kurallarının uygulanmasında gereklidir.

Nezaket

Başkalarına karşı saygılı ve incelikle davranmaktır. Görgü kurallarını uygulamak nazik olmayı gerektirmektedir.



Görsel 6.11: Yemekten önce ellerin yıkanması bir görgü kuralıdır.

6.2.2. Gelenek ve Görenekler

Türk Dil Kurumu sözlüğü gelenek kavramını toplum bilimine göre “Bir toplumda, bir toplulukta eskiden kalmış olmaları dolayısıyla saygın tutulup kuşaktan kuşağa iletilen, yaptırım gücü olan kültürel kalıntılar, alışkanlıklar, bilgi, töre ve davranışlar, anane.” olarak tanımlamıştır. Görenek ise “Bir şeyi eskiden beri görüldüğü gibi yapma alışkanlığı, âdet.” anlamındadır.

Toplumda bugüne kadar benimsenmiş davranış biçimlerinin yerleşmesi ve gelecekte de benimsenmesi gerektiği düşüncesi, gelenek ve görenekleri ortaya çıkarmıştır. Kültür, ulus ve ülkelere göre değişebilmektedir. Tüm toplumu ilgilendiren gelenekler olabileceği gibi mesleklerle kadar indirgenmiş özel geleneklerden bahsetmek de mümkündür. Gelenek ve görenekler daha çok taklit yoluyla yayılmışlardır. Kültürümüzde doğan bir çocuğa isim verilmesinden bir cenaze töreninde yapılması gerekenlere kadar hayatın her aşaması için birçok gelenek ve görenek vardır.

Gelenek ve göreneklerin toplum tarafından kabul edilebilmesi için süreklilik özelliği göstermesi gerekmektedir. Gelenek ve görenekler, toplumun temel değer ve inanışlarına aykırı olmamalıdır. Akla ve mantığa uygun olmalıdır. Kanunlara ve hukuk sisteminin genel esaslarına aykırılık içermemelidir. Kanunlara aykırı gelenek ve göreneklerin uygulanmasından söz edilemez. Kuralların genel kabul görebilmesi için birey ve toplum, gelenek göreneklerin gerekliliğine inanmalıdır.



Görsel 6.12: Türk kültüründe büyüklerin elinin öpülmesi bir gelenektir.



BİLGİ KUTUSU



Görsel 6.13: Türk Kültüründe Asker Uğurlama Geleneği

Türk Kültüründe Asker Uğurlama Geleneği

Askere gidecek olan gençler, önce eş dost ve akrabaları ziyaret ederek helallik ister. Ziyaret ettiği kişiler de ziyarete gelen gence bir miktar harçlık verir. Bazı yörelerde askere giden gence kına yakılır. Birçok yöremizde askere gidecek gence davul zurna eşliğinde otogar, hava limanı veya tren garına kadar eşlik edilir. Askere gidecek olan gencin üstüne Türk bayrağı bağlanır. Araca binmeden önce büyüklerinin elini öper. Arkadaşları da askere gidecek olan genci havaya atarak "En büyük asker bizim asker!" sözleri ile uğurlarlar.

Kaynak: <https://hatay.ktb.gov.tr/>



SIRA SİZDE 6.4

Türk kültürü, bünyesinde birçok âdet, gelenek ve görenek barındırmaktadır. Siz de yaşadığınız çevreye ait gelenek ve görenekler hakkında bilgi toplayınız.



Görsel 6.14: Gelenek ve Görenekler Etkinliği

6.2.3. Dini Kurallar



Görsel 6.15: Dini kurallar iyilik, yardımseverlik, huzur ve barışa yönlendirir.

Din, ilk insandan bu yana var olan bir inanç sistemidir. Toplumsal düzeni sağlayan temel değerlerden biridir. Eski Türkler, din kelimesine karşılık olarak "nom" kelimesini kullanmışlardır. Bu kelimenin bir diğer anlamı ise kanun ve düzendir. Yine eski Türklerde din görevlileri aynı zamanda birer hukukçudur.

Dini kurallar birey ve toplum ilişkilerini düzenleyen kuralları da içermektedir. Doğru ve yanlışın ayırt edilmesini sağlamaktadır. Yeryüzünde var olan her din; insanları doğruluk, iyilik, yardımseverlik, barış ve temizlik gibi olumlu davranışlara yönlendirmektedir. Din kuralları, sosyal düzenin eşitsizliğine ve adaletsizliğe karşı koyan kurallardır. Kutsal kitaplardaki kurallar toplumsal hayata

zarar verecek davranışları yasaklamaktadır. Dini törenler toplumda dayanışma duygusunu artırmaktadır.

6.2.4. Ahlak Kuralları

Ahlak, iyi ve güzele dair tüm huy ve davranışları kapsayan bir kavramdır. Ahlak kuralları, toplumdaki iyi ve kötü olarak yerleşen değer yargılarına göre davranışları düzenlemektedir. Bireyi iyiye yönlendiren kurallar bütünüdür. Toplumun ortak vicdanı ve deneyimleriyle ortaya çıkmıştır. Hırsızlık yapmamak, hak yememek, yaşlıları korumak, yalan söylememek ahlak kurallarına örnek gösterilebilir. Türk toplumu ahlak kurallarına büyük önem vermektedir. Adalet, hoşgörü, dürüstlük, saygı, güven, arkadaşlık ve merhamet Türk toplumunun ahlak yapısının temel yapı taşlarıdır.

“Güzel ahlak en hayırlı dosttur.
Hz. Ömer”

Ahlak kuralları toplumsal barış ve huzuru sağlamaktadır. Kurallara uyulması uzlaşmazlıkları ortadan kaldırmaktadır. Ahlak kuralları bireyleri yakınlaştırmakta, toplumu bütünleştirmektedir. Bu kurallar toplumdan topluma değişebilmekte ve zaman içerisinde farklılık gösterebilmektedir.

Ahlak kurallarına uymamanın yaptırımı manevidir.

Bireyin kendisine karşı olan ahlak kuralları **özel ahlak kuralları** olarak adlandırılır. Yalan söylememek özel ahlak kurallarına örnektir. Topluma ve diğer bireylere karşı olan ahlak kuralları ise **nesnel ahlak kurallarıdır**. İhtiyaç sahiplerine yardım etmek nesnel ahlak kurallarındandır.



Görsel 6.16: Ahlak, iyi ve güzele dair tüm huy ve davranışları kapsar.



BİLGİ KUTUSU

Oxford Bilişsel ve Evrimsel Antropoloji Enstitüsü'nden antropologlar, evrensel ahlak kurallarını belirlemek için 60 farklı kültüre ait 600 kaynağı araştırdıklarında, ortaya “ahlaki açıdan iyi” sayılan 7 ortak davranış çıktı.

Buna göre dünya genelinde en yaygın ortak ahlaki kurallar şunlardır; aileye destek çıkmak, dâhil olunan gruba yardım etmek, iyiliklere karşılık vermek, cesur olmak, büyüklere saygı göstermek, kaynakları adil dağıtmak ve başkalarının mahremiyetine saygı göstermek.



Görsel 6.17: Aileye destek çıkmak, en yaygın ortak ahlak kurallarındandır.

Kaynak: <https://www.indyrturk.com/node/18246>

6.2.5. Hukuk Kuralları

Hukuk, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Toplumu düzenleyen ve devletin yaptırım gücünü belirleyen yasaların bütünü.” olarak tanımlanmıştır. Arapça “hak” kökünden türetilmiş bir sözcüktür. Hukuk kuralları ise toplumun huzur, barış ve güven içinde yaşamasını amaçlayan kurallardır. Bireyler arasındaki ve bireyle toplum arasındaki davranışlar hukuk kuralları ile yazılı olarak sınırlandırılmıştır. Açık ve net hükümleri olması sebebiyle anlaşmazlıkları ortadan kaldırmaktadır.

İnsan ilişkilerini düzenleyen diğer toplumsal kurallar kendi aralarında sıkı bir ilişki içindedir. Hukuk kurallarının

diğer kurallardan farkı, kurallara uyulmaması durumunda kamu gücü tarafından belirlenen cezai yaptırımlarla karşılaşılmasıdır. Bu kurallara karşı gelmenin davranışın türüne göre para cezası, hapis cezası gibi yaptırımları vardır.

Örneğin dolandırıcılık;

- Din kurallarına göre günahıdır.
- Ahlak kurallarına göre kötü bir davranıştır.
- Gelenek ve göreneklere aykırı ve ayıptır.
- Fakat hukuk kurallarını göre suçtur. İnsan ilişkilerini düzenleyen

diğer toplumsal kurallardan farklı olarak bu suça karşılık cezai yaptırım uygulanır.

Hukuk kuralları, zaman içinde kendiliğinden ortaya çıkmamış, yetkili kamu organları tarafından oluşturulmuştur. Ülkeler arasında ve zamana bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Hukuk sistemimizde kuralların en üst noktasında anayasa bulunmaktadır.



Görsel 6.18: Hukuk Kuralları

6.2.6. İnsan Hakları

Tüm insanların ırk, renk, cinsiyet, dil, din gözetmeksizin sahip olduğu haklara **insan hakları** denir.

1789'da Fransız Devriminin temelini oluşturan İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi, birçok ülke tarafından benimsenmiş ve insan hakları hususunda anayasalara temel oluşturmuştur. Özgürlük ve eşitlik temalı bu bildiri zaman içinde yetersiz kalmış ve genişletilmesine ihtiyaç duyulmuştur.

Birleşmiş Milletler tarafından 10 Aralık 1948 tarihinde İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi ilan edilmiştir. Bu evrensel ve çağdaş beyanname ülkemiz tarafından da kabul edilmiştir.

Bu beyannameye göre her bireyin sahip olduğu haklardan bazıları şunlardır:



Görsel 6.19: İnsan Hakları Günü Logosu

- Yaşama Hakkı
- Eğitim Hakkı
- Sağlık Hakkı
- Yurttaşlık Hakkı
- Mülk Edinme Hakkı
- Seyahat ve Haberleşme Hakkı
- Seçme ve Seçilme Hakkı
- Eşitlik ve Hak Arama Hakkı

Bir devletin insan haklarını benimsemesi ve bu konudaki tutumu gelişmişlik düzeyini göstermektedir. İnsan hakları, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nda temel hak ve hürriyetlerden biri olarak tanınmıştır.

10 Aralık tarihi ülkemizde ve dünyada "Dünya İnsan Hakları Günü" olarak kutlanmaktadır.

6.2.6.1. İnsan Hakları Evrensel Bildirgesinden Maddeler

- Bütün insanlar, onur ve haklar bakımından eşit ve özgür doğarlar. Akıl ve vicdana sahiptirler, birbirlerine karşı kardeşlik anlayışıyla davranmalıdırlar.
- Herkes, ırk, renk, cinsiyet, dil, din, siyasal veya başka bir ayrım gözetmeksizin bu bildirge ile ilan olunan bütün hak ve özgürlüklerden yararlanabilir.
- Yaşam, özgürlük ve kişi güvenliği herkesin hakkıdır.
- Herkesin, her nerede olursa olsun, hukuksal kişiliğinin tanınması hakkı vardır.
- Herkes yasa önünde eşittir ve ayrım gözetilmeksizin yasanın korunmasından eşit olarak yararlanma hakkına sahiptir.
- Hiç kimseye işkence yapılamaz, zalimce, insanlık dışı veya onur kırıcı davranışlarda bulunulamaz.
- Kimsenin; özel yaşamına, ailesine, konutuna ya da haberleşmesine keyfi olarak karışamaz, şeref ve adına saldırlamaz.

- Herkesin, bir yurttaşlık hakkı vardır.
- Yetişkin her insanın, ırk, yurttaşlık veya din bakımlarından herhangi bir kısıtlamaya uğramaksızın evlenme ve aile kurma hakkı vardır.
- Herkesin, tek başına veya başkalarıyla ortaklaşa mülkiyet hakkı vardır.
- Herkesin; düşünce, vicdan ve din özgürlüğü hakkı vardır.
- Herkesin, silahlı ve silahlı olmayan toplanma, dernek kurma ve derneğe katılma özgürlüğü vardır.
- Herkes, doğrudan veya serbestçe seçilmiş temsilciler aracılığı ile ülkesinin yönetimine katılma hakkına sahiptir.
- Herkesin ülkesinin kamu hizmetlerinden eşit olarak yararlanma hakkı vardır.
- Herkesin; kendisinin ve ailesinin sağlık ve refahı için beslenme, giyim, konut ve tıbbi bakım hakkı vardır.
- Herkes eğitim hakkına sahiptir.
- Herkes; toplumun kültürel yaşamına serbestçe katılma, güzel sanatlardan yararlanma, bilimsel gelişmeye katılma ve bundan yararlanma hakkına sahiptir.



SIRA SİZDE 6.5

“Kurallar olmadan yaşamak mümkün müdür?” konulu bir kompozisyon yazınız.

- Sayfa düzenine dikkat ediniz.
- Yazınızda dil bilgisi kurallarına uymaya özen gösteriniz.
- Ana düşünce ve yardımcı düşüncelerinizi belirleyerek konudan uzaklaşmamaya dikkat ediniz.
- Yazdıklarınızı verdiğiniz örneklerle destekleyiniz.



Görsel 6.20: Kompozisyon Yazma Etkinliği

6.3. İLETİŞİMDE UYULMASI GEREKEN GÖRGÜ KURALLARI



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. “Yavru kuş, yuvada gördüğünü yapar.” atasözünü görgü kuralları ile ilişkilendirerek yorumlayınız.
2. Görgü kurallarına uygun davranışlar bireylere nasıl kazandırılmalıdır? Tartışınız.

Her toplumda gündelik yaşamın belli alanlarında iletişimi doğrudan ilgilendiren görgü kuralları bulunmaktadır. Selamlaşma, tokalaşma, tanışma, tanıştırma, hitap ve telefon görüşmelerinde görgü kurallarının uygulanması iletişimi nitelikli hâle getirecektir.

6.3.1. Selamlaşma

Toplumu oluşturan bireylerin karşılaştıklarında iletişim kurmaya başladıkları ilk aşama selamlaşmadır. **Selamlaşma**, karşılaşma sırasında bireylerin iyi niyet belirten sözlü veya sözsüz iletileridir. Selamlaşma toplumda güven duygusunu geliştirmektedir. Selam veren kişi dolaylı olarak karşıdakine zararsız olduğunu ifade etmektedir.

Selam sözcüğü Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Bir kimseyle karşılaşıldığında, birinin yanına gidildiğinde veya yanından uzaklaşıldığında kendisine söz ve işaretlerle bir nezaket gösterisi yapma, esenleme.” olarak tanımlanmaktadır. Selam, dilimize Arapçadan girmiş bir sözcüktür. Güvende ve barışık olmak anlamında kullanılmaktadır. “Selam” sözcüğünü ilk olarak Hititlerin kullandığı bilinmektedir.

Selamlaşma şekilleri inançlara, cinsiyete ve kültüre göre değişiklik gösterebilmektedir. Selamlaşmanın gerçekleştiği yer ve zaman da selamlaşmanın nasıl gerçekleştiğinde etkilidir.

Başı öne doğru hafifçe eğmek, el sallamak, elin başa götürülmesi, sağ elin sol göğse götürülmesi, sarılmak, tokalaşmak, tebessüm etmek, göz kırpmak ve el öpmek kültürümüzdeki başlıca sözsüz selamlaşma biçimleridir. Sözsüz selamlaşma biçimleri incelendiğinde özellikle el ve baş ağırlıklı hareketlerden oluştuğu görülmektedir. Selam yollarına karşılık olarak “Baş üstüne.” ifadesinin kullanılması, selamlaşmanın kültürümüzdeki önemini vurgulamaktadır.

Kültürümüzde en çok kullanılan sözlü selamlaşma ifadeleri; “merhaba, selam, selamünaleyküm, iyi günler, iyi sabahlar, iyi akşamlar, iyi geceler, iyi yolculuklar, hoş geldiniz, hoşça kalın ve güle güle”dir. Sözlü selamlaşma ifadelerinin büyük bir çoğunluğunda “iyi” ve “hoş” sözcüklerinin kullanılması, selamlaşmanın bir iyi niyet ifadesi olduğunu göstermektedir.

Sağlıklı bir iletişim için gerekli olan ilk şey selamlaşmadır. Doğru ve etkili bir selamlaşma için öncelikle tebessüm içeren bir yüz ifadesi ile göz teması sağlanmalıdır. Sözlü ve sözsüz selamlaşma ifadelerinin bir arada kullanılması daha etkili olacaktır.

Selamlaşma kültürümüzde çok eski tarihlerden beri kullanılmaktadır. Eski Türklerde en çok rastlanılan sözsüz selamlaşma şekli baş eğme ve diz çökmedir. Sözlü selamlaşma ifadeleri incelendiğinde ise en sık kullanılan sözcüğün “esen” olduğu görülmektedir. Esen sözcüğü günümüzde de selamlaşmalarda “Esenlikler dilerim,” “Esen kal.” gibi ifadelerle kullanılmaktadır.

Selam sözcüğü deyim ve atasözü gibi kültür ürünlerimizde de kendini göstermektedir. “Bir selam bin hatır yapar,” “Garibe bir selam bin altın değer.” atasözleri, “selamı sabahı kesmek,” “selam söylemek” deyimleri selamlaşmanın kültürümüze yansımalarının örnekleridir.



Görsel 6.21: Selamlaşma iletişimin ilk aşamasıdır.



BİLGİ KUTUSU

Her toplumun farklı selamlaşma gelenekleri bulunmaktadır. Farklı toplumlardan selamlaşma gelenekleri incelendiğinde ortak noktanın insanları birbirine yakınlaştırmak olduğu görülmektedir. Bazı ülkelerden farklı selamlaşma şekilleri aşağıda verilmiştir:

Tibet: Saygı ifade etmek ve selamlaşmak için dil çıkarılır.

Hindistan: Selamlaşmalarda parmaklar yukarıda olacak şekilde avuç içleri birbirine bastırılır.

Moğolistan: Karşıdakinin kolu iki elle tutularak selamlanır.

Japonya: Karşıdaki kişinin önünde eğilerek selam verilir.

Yunanistan: Selamlaşmalar karşıdaki kişinin omzuna dokunarak gerçekleşir.



Görsel 6.22: Hint Kültüründe Selamlaşma

Kaynak: <https://www.milliyet.com.tr/kulturlere-gore-10-farkli-selamlasma-bicimi-molatik-3883/>

6.3.2. Tokalaşma

Tokalaşma, sosyal hayatta kurduğumuz iletişimlerde önemli yer tutmaktadır. Tokalaşma güven, sevgi ve samimiyet göstergesidir. Tokalaşmanın biçimi, süresi ve şiddeti çeşitli mesajlar içermektedir. Beşinci öğrenme biriminde yer alan tokalaşma biçimlerinin anlamlarını ve tokalaşmaya ilişkin görgü kurallarını bilmek daha doğru bir iletişim kurulmasını sağlayacaktır.

Doğru bir tokalaşma için;

- Eldiven varsa çıkarılmalı, el ıslak ya da terli ise kurulanmalıdır.
- Kişinin eli tam olarak kavranmalı ve tarafların başparmakları kenetlenmelidir.
- Göz temasında bulunulmalıdır.
- Oturarak tokalaşmak yerine ayağa kalkılmalıdır.
- El fazla sert ya da fazla yumuşak sıkılmamalıdır.
- Her iki elin de açısı yere dik ve birbirine eşit olmalı, biri diğerine göre aşağıda kalmamalıdır.
- Tokalaşma iki saniyeden kısa beş saniyeden uzun sürmemelidir.
- Tokalaşma sözlü iletişim ile desteklenmelidir.



Görsel 6.23: Tokalaşma güven, sevgi ve samimiyet göstergesidir.

6.3.3. Tanışma ve Tanıştırma



Görsel 6.24: Tanışma ve Tanıştırma

Birbirlerini tanımayan kişi ya da kişilerin karşılaşmalarında yüzeysel olarak isim, iş ve unvanları hakkında bilgi edinmesine **tanışma** denir. **Tanıştırma** ise kişi ya da kişilerin birbirlerine tanıtılmasıdır. Tanışma ve tanıştırma sosyal hayatta önemli yer tutar. İlişkilerin temelini oluşturur. İlk karşılaşmada kişi hakkında oluşacak düşüncelerin büyük bir kısmı şekillenmektedir. İletişimi güçlendirmek, olası anlaşmazlıkları giderebilmek için tanışma ve tanıştırmada görgü kurallarına uymak gerekir. Kimin hangi sıralamayla tanıştırılacağından, kişinin isim, görev ve unvanının nasıl ifade edileceğine kadar birçok görgü kuralı bulunmaktadır.

- Tanıştırmada sıralama önemlidir. İki kişi tanıştırılırken;

- 1. Küçük büyüğe
- 2. Erkek kadına
- 3. Kişi topluluğa
- 4. Sonra gelen önce gelene,
- 5. Ast üste

tanıştırılmalıdır.

- Tanıştırma sırasında kibar olunmalıdır. İsimler anlaşılır bir ses tonuyla ifade edilmelidir. Tanıştırılan kişinin unvanı varsa belirtilmelidir. Örneğin;

“Zeynep Hanım, Damla Hanım’ı tanıyor musunuz?”

“Zeynep Hanım, izninizle sizi Damla Hanım ile tanıştırmak isterim.”

“Enes Bey, size Elektrik Elektronik Mühendisi Ahmet Özden’i tanıtmak istiyorum.”

- Yeni bir ortama girdiğinde kişi kendini tanıtmalı ya da önceden tanıştığı biri tarafından diğerleriyle tanıştırılmalıdır.
- Tanışma ve tanıştırma sırasında göz teması içinde ve güler yüzlü olunmalıdır.
- Tanışma ve tanıştırma için ayağa kalkılmalıdır. Ayağa kalkmanın insanları rahatsız edebileceği durumlarda,

örneğin kalabalık bir sofrada baş eğerek de selamlama yapılabilir.

- Tanışan kişiler sonrasında el sıkışmalıdır. “Memnun oldum,” “Şeref duydum.” gibi ifadeler tanışma bağını güçlendirecektir.
- Aile bireyleri tanıştırılırken soyadı söylenmez. Örneğin; “Kuzenim Erdi ile tanışmanızı isterim.”
- Bir kişi topluluğa tanıtılacaksa ismini yüksek sesle söylemek yeterli olacaktır. Herkesle tek tek tanıştırılmasına gerek yoktur. Tanıtılan kişinin ayağa kalkarak selam vermesi doğru olacaktır.
- Kişi, takdim ettiği kişinin ismini veya unvanını unutursa takdim edilen kişi gecikmeden kendi adını/unvanını söylemelidir.
- Resmi bir ortamda kişi takdim edilirken önce unvanı, sonra sayın ifadesi, ardından ismi ve soy ismi söylenmelidir. Örneğin; “Atatürk Ortaokulu Müdürü Sayın Celal Uğur.”
- Kişi kendini tanıtırken bey ve hanım ifadelerini kullanmaktan kaçınmalıdır.
- Tanışılan kişiye unvanı ile hitap etmek doğru olacaktır. “İyi günler komiserim.” gibi.
- Bir kurum, kuruluş veya iş yeri adına tanışıldığı durumlarda bu kurum, kuruluş veya işyerinin ismi de ifade edilmelidir. Örneğin, “Belenbaşı Yayınları, halkla ilişkiler müdürü Cihat Kınacı.” gibi.



SIRA SİZDE 6.6

İkişerli gruplara ayrılarak aşağıdaki yönergeyi uygulayınız.

Grup üyeleri karşısındaki arkadaşlarıyla yeni tanıştığını düşünerek bir tanışma sohbeti gerçekleştirecektir. Üyeler bu sohbette nereli olduklarından, yaşlarından, ailelerinden ve ekonomik durumlarından bahsetmeyecektir. Etkinliğin sonunda üyeler kendilerini grup arkadaşlarına nasıl tanıttıklarını ve bu tanışmadaki deneyimlerini arkadaşlarıyla paylaşacaktır.



Görsel 6.25: Tanışma Etkinliği

6.3.4. Hitap

Sözü birine veya birilerine yöneltmeye, seslenmeye hitap denir. Hitap, Arapça kökenli bir sözcüktür. Etkili iletişim kurmada, karşı tarafı etkilemede önemli bir araçtır. Yerinde kullanılan bir hitap, sağlıklı bir iletişimin temelini oluşturacaktır. Karşıdaki kişiye nasıl hitap ettiği, kişinin görgü kurallarını ne kadar bildiğinin de bir göstergesidir. Hitap, etkileme amacı olduğu gibi aynı zamanda bir korunma göstergesidir. Kullandığımız hitap sözcükleri kişinin kendiyi nasıl konuşulmasını istediğini de göstermektedir.

- Yeni tanışılan bir kişiye sen diyerek değil, siz diyerek hitap edilmelidir. Sen samimiyet göstergesidir. Yakın arkadaşlarla ve aile bireyleriyle konuşulurken kullanılmalıdır.
- Kişi, yaşça kendinden büyük kişilerle de sen yerine siz hitabıyla konuşmalıdır.
- İsmi bilinmeyen kişilere hitap edilirken beyefendi ve hanımefendi kelimelerinin kullanılması doğru olacaktır.
- Üst makamdan biriyle konuşulurken bey ve hanım kelimelerinin kullanılması önemlidir. (Kadir Bey, Nurşen Hanım)
- Resmi ilişkilerde üst makama hitap edilirken sayın ifadesi kullanılmalıdır. (Sayın Hakan Yılmaz)
- Resmi takdimlerde devlet adamlarına, bürokratlara, askeri ve mülki amirlere isimleriyle değil resmi unvanlarıyla hitap edilmelidir. (Sayın Vali, Sayın Bakan, Sayın Garnizon Komutanı)
- Kişi, samimi olduğu mevki sahipleriyle başkalarının yanında konuşurken bey ve hanım ifadelerini kullanmalıdır.

- Hitap sözcüklerinin dışında kullanılan eklerde de saygılı ve ölçülü olunduğunu belirten ekler kullanılmalıdır. (Bakınız, Geliniz vb.)
- Sözlü ifadelerde kullanılan hitap kuralları yazışmalarda da aynı şekilde kullanılmalıdır.
- Hitap edilirken beden dili kullanımı çok önemlidir. Karşıdaki kişiye dikkatle dinlendiği hissettirilmeli ve kişinin beden dili ifadeleri okunmaya çalışılmalıdır. Dik ve doğru bir duruş ile yüz ifadeleri etkili olarak kullanılmalıdır. Hitap sırasında göz teması sağlanmalıdır. El ve kol ifadeleri hitap edilen kişi ile kurulan yakınlığa uygun olmalıdır. Ses tonu iyi ayarlanmalıdır. Karşıdaki kişinin sözü kesilmemeli ve konuşma gereksiz yere uzatılmamalıdır. Hitaplar sadece sözlü ifade olarak kalmamalı, davranış ile bütünleşmelidir.

6.3.5. Telefon Görüşmeleri

Telefon kişiler arası bir iletişim aracıdır. Sosyal hayatın ve çalışma hayatının içinde önemli bir yere sahiptir. Hızlı ve kullanışlı bir iletişim kurulmasını sağladığı için yaygın olarak kullanılmaktadır. Etkili bir telefon görüşmesi için kurallara uygun konuşmalar gerçekleştirilmelidir.

Telefon Görüşmelerinde Dikkat Edilecek Kurallar

- Açık ve anlaşılır bir şekilde konuşulmalıdır.
- Ne çok yavaş ne de çok hızlı konuşulmalıdır.
- Ahize dudaklara ne çok yakın ne de çok uzak olmalıdır.
- Ses etkili şekilde kullanılmalıdır. Vurgu, tonlama ve duraklamalara dikkat edilmelidir.
- Sabah erken ve akşam geç saatlerde konu çok önemli değilse telefon edilmemelidir.
- Aramalarda uzun çaldırmalardan sonra telefon açılmıyorsa ısrarcı olunmamalıdır.
- Telefon görüşmelerinde kişi önce kendisini tanıtmalıdır.
- Aranan kişinin müsait olup olmadığı nazikçe sorulmalıdır.
- Konuşmanın başında “Merhaba,” “İyi günler.” gibi ifadeler kullanılmalı, “Hoşça kalın,” “Kendinize iyi bakın.” gibi ifadelerle görüşme sonlandırılmalıdır.
- Aranan kişi tanınıyorsa önce kısa bir şekilde hâl hatır sorulmalıdır.
- “Lütfen” ve “Teşekkür ederim.” gibi nezaket ifadeleri sıklıkla kullanılmalıdır.
- Telefon görüşmelerinde başka bir işle uğraşılmamalı, bir şeyler yenilip içilmemelidir.
- Konuşma süresi kısa tutulmalıdır.
- Kim telefon ettiyse görüşmeye onun son vermesi bir görgü kuralıdır.



Görsel 6.26: Telefon, hızlı ve kullanışlı bir iletişim aracıdır.

Telefonla görüşme kuralları cep telefonları için de geçerlidir. Cep telefonlarının ses ayarları insanları rahatsız etmeyecek şekilde ayarlanmalıdır. Cep telefonu yasağı olan yerlerde kesinlikle bu yasağa uyulmalıdır. Sinema, tiyatro, konser, seminer gibi etkinliklerde cep telefonu sessize alınmalı ve etkinlik süresince de kullanılmamalıdır. Yüz yüze iletişimlerde cep telefonu ile oynayarak karşıdakini dinlememek görgü kurallarına aykırıdır. İzin alınmadan kimsenin telefon numarası bir başkasına verilmemelidir.

6.4. TOPLUMSAL ROLLER VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. Bireyler toplumda çeşitli grupların içinde yer alırlar. Yer aldığınız gruplar nelerdir? Arkadaşlarınızla paylaşınız.
2. Üyesi olduğumuz grup ve kurumlarda üzerimize düşen görevler nelerdir? Tartışınız.

6.4.1. Toplumsal Statü

Türk Dil Kurumu Sözlüğü statü kavramını “Bir kimsenin, bir kurum veya bir toplum içindeki durumu.” olarak tanımlamaktadır. Statü dilimize Fransızcadan girmiş bir kelimedir. Konum, makam, mevki anlamındadır. Toplumsal statü, bireyin toplumsal yapıda sahip olduğu yer ve konumdur. Toplumsal statüler cinsiyet, meslek, eğitim, ekonomi, yaş, inanç, aile gibi etkenler sonucu ortaya çıkmaktadır.

Toplumsal statüler sahip olunma durumuna göre kendi arasında ikiye ayrılır:

Verilmiş Statü: Bireyin doğuştan sahip olduğu statülerdir. Cinsiyet, aile ve ırk vb. verilmiş statüye örnek gösterilebilir.

Kazanılmış Statü: Bireyin emek ve çaba göstererek sahip olduğu statülerdir. Bir kişinin mesleği ve eğitim durumu kazanılmış statüye örnek gösterilebilir.

Aynı anda birden fazla statüye sahip olmak mümkündür. Bu duruma **statü dizisi** denir. Örneğin, bir kişi hem avukatlık hem de annelik statüsüne sahip olabilmektedir.

Sahip olunan statüler değişebilmekte ve zamanla artabilmektedir. Statüler birbirlerini tamamlamaktadır. Tek başına anlam taşımazlar. Her statünün bir karşılığı bulunmaktadır. Örneğin, öğretmen statüsünün karşılığı öğrencidir.

Sahip olunan statüler içinde toplum tarafından en çok benimsenen statüye **anahtar statü** denir. Örneğin bir birey, hem milletvekili hem iş insanı hem de baba olabilir. Bunlardan en baskını milletvekilliği ise bu o kişinin anahtar statüsüdür.



Görsel 6.27: Meslek, toplumsal bir statüdür.

6.4.2. Toplumsal Rol

Sahip olunan toplumsal statüler beraberinde bireye sorumluluklar yükler. Bireyin toplumsal statüsü gereği toplumun kendisinden beklediği, yerine getirmesi gereken davranışlara **toplumsal rol** adı verilmektedir. Bir babanın toplumsal rolü ailesini geçindirmek, öğretmenin toplumsal rolü başarılı öğrenciler yetiştirmek, hâkimin toplumsal rolü ise adil olmaktır.

Toplumsal statü kişinin toplumdaki yerini ifade etmektedir. Toplumsal rol ise kişinin bu statü gereği ne yapması gerektiğidir. Toplumsal statü ve toplumsal rol birbirinden ayrılamaz.

Kişiler birden fazla toplumsal statüye sahip olabileceği için birden fazla toplumsal rolü de bir arada taşıyabilmektedir. Okulda öğrenci, alışverişte müşteri, evde çocuk rolünü aynı anda üstlenmek mümkündür.

Roller değişken bir özellik göstermektedir. Toplumdan topluma ve aynı toplumda farklı zamanlarda toplumsal rol farklılıkları görülebilmektedir. Örneğin, annelik rolü farklı toplumlarda farklı sorumluluklar içerebilmektedir.

Bireyin statüleri gereği sahip olduğu rollerin birbirine aykırı olmasına **rol çatışması** denir. Bireyin iş yerindeki sorumluluklarını yerine getirebilmek için hafta sonları da çalışmak zorunda olması ve aynı zamanda ailesine vakit ayırmasının da gerekmesi rol çatışmasına verilebilecek bir örnektir.

Farklı toplumsal statülerin getirdiği rollerin birbirini kolaylaştırmasına **rol pekişmesi** denir. Bir öğretmenin evde çocuğunun derslerine yardımcı olurken sahip olduğu bilgileri kullanması rol pekişmesine örnek verilebilir.

6.4.3. Aile İçi İletişim

Aile içi iletişim, aile üyelerinin birbirleri arasındaki sözlü ve sözsüz iletilerini kapsamaktadır. Aile bireyleri sevinçlerini, üzüntülerini, deneyimlerini, ihtiyaçlarını birbiriyle paylaşır. Aile bireyleri bu paylaşımlarını sevgi ve saygı bağı çerçevesinde gerçekleştirirler. Güçlü bir aile bağının oluşması sağlıklı iletişim kurulmasına bağlıdır. Aile bireylerinin ne istediğini, ne beklediğini doğru bir şekilde çözümleyebilmek aile içi iletişime bağlıdır.

Her aile bireyi kendini gerçekleştirmek, kabul görmek, anlaşılacak, özgür kararlar almak, destek ve ilgi görmek ister. Bu isteklerin karşılanması etkili bir aile içi iletişimle mümkündür. Etkili bir aile içi iletişimde etkin dinleme, yargılamama, empati, anlaşılabilirlik ve tutarlılık önemlidir.

Aile içi iletişimin niteliği, bireylerin sosyal hayatlarında kuracakları iletişimleri ve sosyal kimliklerini de etkileyecektir. Dolayısıyla toplumsal iletişim, aile içi iletişimin aynası olacaktır. Etkili iletişim kurabilen huzurlu aileler,

“

Sosyal hayatın kaynağı aile hayatıdır.

Mustafa Kemal ATATÜRK

”

huzurlu bir toplumu oluşturacaktır.

İletişim sürecinde sözlü iletiler kadar sözsüz iletilerin de doğru kullanılmasına özen gösterilmelidir. Sözlü bir şekilde ifade edilmesi güç olan bir duygu, kimi zaman sözsüz bir davranışla etkili şekilde ifade edilebilmektedir.

Aile içi iletişim konusunda en yaygın yanlışlardan biri ailede çatışma olması gerektiğidir. Elbette hayatın her alanında olduğu gibi ailede de çatışmalar

olacaktır. Önemli olan yaşanan çatışmaların ve problemlerin nasıl çözüldüğüdür.

6.4.3.1 Aile İçi İletişim Engelleri

İletişim engelleri, aile içi iletişimde de kendini göstermekte ve aile bireyleri arasındaki ilişkilerin zarar görmesine neden olmaktadır. Bu nedenle iletişim engellerini iyi öğrenmek ve engelsiz bir iletişim kurmak aile bağlarını da güçlendirecektir.



Görsel 6.29: Aile İçi İletişim Engelleri

- Aile içinde bireyler birbirinin hatalarını aramak yerine yapıcı olmalıdır.
- Doğrudan yargılamak ve suçlamak yerine empati yaparak yaklaşmak iletişimi güçlendirecektir.
- Sürekli nasihat vermek, caydırıcı olmak yerine kişiyi karşı koymaya zorlayacaktır.
- Aile içinde demokratik tutumlar sergilenmelidir. Özellikle ebeveynler alacakları kararlarda çocuklarının da fikrini almalı ve her konuda onların yerine karar vermemelidir.

- Aile bireyleri birbirine vakit ayırmalı ve birbirine karşı ilgili olmalıdır.
- Ailede tek yönlü değil çift yönlü bir iletişim tercih edilmelidir. Bireyler birbirlerinin iletilerini cevapsız bırakmamalıdır.
- Karşıdaki kişinin sözü kesilmemeli ve konu saptırılmamalıdır. Bireyler birbirinin sorununu etkin dinlemeli, kendi sorunlarını ise ben dili ile ifade etmelidir.
- Aile bireylerine lakaplarla hitap edilmemelidir. Aile üyelerinin özellikleri alay konusu edilmemelidir.
- Aile üyelerinin duygu, düşünce ve hayalleri küçümsenmemeli aksine desteklenmelidir.

6.4.4. Okulda ve Arkadaşlık İlişkilerinde İletişim

Bireyin toplumsal hayata uyumunda aileden sonra tanışılan ilk toplumsal kurum okuldur. Aileden sonra en çok iletişim kurulan kişiler ise arkadaşlardır. Okulda ve arkadaşlarla kurulan iletişimin niteliği ve bu konuda sağlanacak iş birliği toplumsal hayatı doğrudan etkileyecektir.



Görsel 6.28: Güçlü bir aile bağının oluşması, sağlıklı iletişim kurulmasına bağlıdır.

6.4.4.1 Arkadaşlık İlişkilerinde İletişim

Arkadaşlık, “arka” ismine ortaklık anlamı katan “-daş” ekinin eklenmesiyle türetilmiş bir sözcüktür. “Birbirlerine karşı sevgi ve anlayış gösteren kimselerden her biri.” anlamına gelmektedir.

Arkadaşlık ilişkileri iletişim aracılığıyla kurulmakta ve sürdürülmektedir. Arkadaşlık, kendini doğru bir şekilde ifade etmeyi ve karşıdaki kişiyi doğru anlamayı gerektirmektedir. Karşılıklı güvene ve sağlam temellere dayanan arkadaşlık ilişkileri gelişmiş iletişim becerilerine bağlıdır. Etkili bir iletişim, güçlü bir arkadaşlığı beraberinde getirecektir. Karşılıklı değer, dürüstlük ve samimiyete dayalı arkadaşlıklar kişinin sosyal kimlik gelişimine de katkı sağlayacaktır.

Arkadaşlık ilişkilerinde özsaygı ve olumlu benlik geliştirici bir iletişim sergilenmelidir. Arkadaşlar birbirlerinin kişiliklerini desteklemeli ve geliştirmelidir. Arkadaşlarla empati kurmak, gerektiğinde onları etkin dinlemek ve ben dilini kullanmak, arkadaşlık ilişkilerinin daha sağlıklı yürütülmesi açısından önemlidir. İlişkilerde öfke yönetimi sağlanmalı, karşılaşılan problemlere karşı yapıcı çözümler üretilmelidir.



Görsel 6.30: Arkadaşlık İlişkilerinde İletişim

6.4.4.2. Okulda İletişim

Okul, karşılıklı ilişkilerden oluşan bir bütündür. Öğretmen, öğrenci, okul yönetimi, okul personeli ve öğrenci velileri bu bütünü oluşturan paydaşlardır. Başarılı bir okul ve kaliteli bir eğitim için tüm paydaşların etkili iletişim içinde olması gerekmektedir. Bir okuldaki tüm paydaşların rollerini tam ve doğru olarak algılayabilmesi için iletişim süreci büyük önem taşımaktadır. Eğitim öğretim aşamalarının planlanmasında ve sürecin sonucunda beklenen davranışların ortaya konmasında iletişimin doğrudan etkisi vardır.



Görsel 6.31: Okul, karşılıklı ilişkilerden oluşan bir bütündür.

Öğretmen ve öğrencinin saygı ve sevgiye dayanan bir bağ kurabilmesi iletişime bağlıdır. Öğretmen ve öğrenci arasında etkileşimin olumlu sonuçlar verebilmesi için etkili bir iletişim ve geri bildirim gerekmektedir. Eğitim öğretim sürecinde başarı sağlayabilmek için öncelikle güdültü faktörü ve iletişim engelleri ortadan kaldırılmalıdır. İyi bir iletişim ve eğitim için birden fazla duyuya hitap edilmesinde fayda vardır. Hem öğretmen hem de öğrenci etkin dinlemede bulunduğu anda iletişim engelleri ortadan kalkacaktır. Başta jest ve mimikler olmak üzere sözsüz iletişimin doğru kullanımı da eğitimi olumlu yönde etkileyecektir.

Okul içi iletişimin etkili bir şekilde kurulabilmesi için;

- Taraflar beklentilerini ifade etmelidir.
- Ben dili kullanılmalıdır.
- Kıyaslamada bulunulmamalıdır.
- Açık ve anlaşılır davranışlar sergilenmeli ve şeffaf olunmalıdır.
- Motivasyon eksikliği yaşanmaması için taraflar birbirini güdülemelidir.

6.4.5. İş Hayatında İletişim

İş hayatı zamanın büyük bir kısmının geçirildiği, günlük yaşamın önemli bir alanıdır.

İş hayatında etkili iletişim kurmak verimli bir çalışma ortamı sağlayacak ve başarıyı artıracaktır. Görev tanımı ve paylaşımı yapılmasında, karşılaşılan sorunların çözümünde iletişim önemli rol oynamaktadır.

İş hayatında etkili iletişim sağlayabilmek için;

- Gündelik yaşamdaki sorunlar iş hayatına taşınmamalıdır.
- Kişiler arası iletişimlerde saygı ön planda tutulmalıdır. Çalışma arkadaşlarıyla kurulan iletişimde emir kipi

kullanmaktan kaçınılmalıdır.

- Yönerge ve talimat verilmesi gerektiğinde olumlu ifadeler tercih edilmeli, insanların eksiklikleri değil artıları ön plana çıkarılmalıdır.
- “Lütfen, teşekkür ederim, rica ederim.” gibi nezaket ifadelerin kullanılmasına dikkat edilmelidir.
- Ast ve üstlere karşı tatlı bir dil kullanılmalıdır.
- Üstü kapalı mesajlar verilmemeli, açık ve anlaşılır olunmalıdır.
- Hırs ve rekabetin iş hayatını olumsuz etkilemesine izin verilmemelidir.
- Verilen sözler tutulmalı ve güvenilir olunmalıdır.



Görsel 6.32: İş Hayatında İletişim

6.5. İNTERNET VE İLETİŞİM



HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

1. İnternet üzerinden iletişim, yüz yüze iletişimin yerini tutabilir mi? Tartışınız.
2. İnternet üzerinden iletişimin avantaj ve dezavantajları neler olabilir?

İnternet üzerinden kurulan iletişim, günümüzde yaşanan teknolojik gelişmelerle yaygınlaşmıştır. İnternet kullanımı toplumsal hayatın işleyişinde vazgeçilmez bir hâl almıştır. İnternet, bilgi ve iletişimi evrenselleştirmiştir. İnternet üzerinden sağlıklı iletişim kurabilmek için bu iletişim türünün avantajları ve dezavantajları iyi bilinmelidir. Bilinçli bir internet kullanıcısı ve dijital okuryazar olmak güvenli internet kullanımına bağlıdır.



Görsel 6.33: İnternet Üzerinden İletişim

6.5.1. İnternet Üzerinden İletişim Şekilleri

İnternet aracılığıyla görüntülü, sesli, yazılı iletişim kurulabilmesi mümkündür. İnternet üzerinden iletişimde elektronik posta, forumlar, sosyal medya platformları, internet siteleri ve çeşitli uygulamalar kullanılmaktadır.

Elektronik Posta: Verilerin bir ağ adresinden diğerine aktarılmasıdır. Elektronik bilgi iletişimi olarak tanımlamak da mümkündür. Elektronik postalar, internet üzerinden gönderilen dijital mektuplardır. Bilgi alışverişinde en çok kullanılan internet uygulamasıdır.

Sosyal Medya: Kişilerin belli platformlarda gerçekleştirdikleri diyalog ve paylaşımların tümüdür. Kişilerin hayatlarındaki değişiklikleri, duygu, düşünce ve beğenilerini paylaştığı etkileşim alanlarıdır. Bilgi paylaşmanın yanı sıra bilgi edinme ve eğlence amaçlı da kullanılmaktadır.

Forum: Bilgi, duygu, düşünce ve verilerin paylaşıldığı sosyal medya alanlarıdır.



SIRA SİZDE 6.7

"Sosyal medya kullanımı yararlı mıdır, zararlı mıdır?" konulu bir münazara yapınız.

- Soru türlerinizi amaca uygun olarak hazırlayınız. Soruların yapısına uygun cevaplar veriniz.
- Münazara için gereken sınıf ortamını arkadaşlarınız ve öğretmeniniz yardımıyla hazırlayınız.
- Disiplinli ve araştırmacı olunuz.
- Konuyu açık ve anlaşılır şekilde ele alınız.
- Etkin dinleme, beden dili, güzel konuşma gibi konularda daha önce öğrendiklerinizi uygulayınız.
- Zamanı etkili kullanınız.



Görsel 6.34: Münazara Etkinliği



BİLGİ KUTUSU

İnternet Kullanımı Artıyor.

Türkiye'de 5 yılda internet kullanan bireylerin oranı yüzde 35,5, internet bağlantısı olan ev oranı ise yüzde 39,2 artış gösterdi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden derlenen bilgilere göre, vergi ödemesinden alışverişe, sosyal medyadan film izlemeye kadar hayatın her alanına giren internetin kullanım oranı artıyor. 5 yıllık veriler karşılaştırıldığında, nisan 2014'te yüzde 53,8 seviyesinde bulunan 16-74 yaş grubundakilerin internet kullanım oranı, bu yılın nisan ayında yüzde 72,9 olarak gerçekleşti. İnternet kullanan birey oranı, bu dönemde yüzde 35,5 artış gösterdi.



Görsel 6.35: İnternet kullanım oranı artış göstermektedir.

Kaynak: <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/internet-kullanimi-artiyor/1236007>

6.5.2. İnternet Üzerinden İletişimin Avantajları

İnternet üzerinden iletişim yer ve zaman gibi sınırlılıkları ortadan kaldırmaktadır. İnternet aracılığı ile dünyanın bir başka noktasındaki kişilerle anlık olarak iletişim kurmak mümkündür. İnternet bilgiye ulaşımı kolaylaştırmaktadır. Güncel bilgi ve haberlerin tüm dünyaya ulaşmasını sağlamaktadır. Belge ve dosya gönderimine imkân vermesiyle resmi iş ve işlemlerde kolaylık sağlamaktadır. İnternet iletişimi, bireyleri olduğu gibi kültürleri de yakınlaştırmakta ve kültürlerarası iletişimi kolaylaştırmaktadır.

Sanal iletişimin kolaylaştırdığı birçok alan bulunmaktadır. Bu iletişim biçimi, iş hayatında, eğitim alanında ve ekonomik faaliyetlerde aktif olarak kullanılmaktadır.



Görsel 6.36: İnternet, bilgiye ulaşımı kolaylaştırmaktadır.



SIRA SİZDE 6.8

Sosyal medya platformlarında herhangi bir konuyla ilgili düşüncelerin ifadesi ve aramalarda kolayca bulunabilmesi için konu etiketleri kullanılmaktadır. Konu etiketleri “#” işaretinden sonra konunun kısa ve öz olarak ve bitişik harflerle ifade edilmesiyle oluşturulmaktadır.

İnternet üzerinden iletişimin avantajları konusunda etkileyici ve akılda kalıcı bir konu etiketi oluşturarak arkadaşlarınızla paylaşınız.

Örneğin, #internetiletisimdir #internetcagaayakuydurma



Görsel 6.37: Konu Etiket Etkinliği

6.5.3. İnternet Üzerinden İletişimin Dezavantajları

İnternet iletişiminin yaygınlaşması, yüz yüze iletişimin azalmasına neden olmaktadır. İnternet bağımlılığı, aile ilişkilerinden arkadaşlık ilişkilerine kadar bireyin tüm sosyal yaşamını olumsuz etkilemektedir.



Görsel 6.38: İnternet Üzerinden İletişimin Dezavantajları

İnternet aracılığıyla bilgi sağlama ve bilgi paylaşmanın kolaylaşması bilgi kirliliğini de beraberinde getirmiştir. İnternet aracılığıyla yanlış bilgilere de erişim sağlanabilmektedir.

İnternetin amacı dışında kullanılması, kişisel bilgilerin istek dışı paylaşımına ve kimlik hırsızlığına neden olurken özel hayatın gizliliği de tehlike altına girmiştir. Bunun yanı sıra zararlı içeriklere erişim sağlanması ekonomik, sosyal ve psikolojik olarak olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Bu iletişimler kimi zaman dolandırıcılık, istismar, kumar, madde kullanımı gibi sonuçlarla da son bulabilmektedir.

Uzun süre ekran başında kalmak görme bozukluklarına, boyun ve bel ağrılarına sebep olmaktadır.

6.5.4. Güvenli İnternet Kullanımı

Gelişen internet teknolojinin hayatımıza getirdiği kolaylıklardan faydalanırken zarar görmemek adına dikkatli olunmalıdır. İnterneti güvenli kullanmak, bilinçli bir kullanıcı ve iyi bir dijital okuryazar olmak için şunlara dikkat edilmelidir:

- Kişisel bilgiler gizli tutulmalıdır.
- Güvenli bir ağ bağlantısı kullanılmalıdır.
- Tahmin edilmesi güç şifreler belirlenmelidir.
- Güncel ve lisanslı işletim sistemleri kullanılmalıdır.
- Kullanılan cihazda yetkin antivirüs programları yüklü olmalıdır.
- İndirilen dosyalara ve erişim sağlanan bağlantılara dikkat edilmelidir.
- Bilinen ve güvenilir internet siteleri ve programlar kullanılmalıdır.
- Kullanılan cihazın güvenlik duvarı açık olmalıdır.
- Çocukların kullandığı cihazlarda içerik kısıtlama programları yüklü olmalı, güvenli internet profilleri tercih edilmelidir.



Görsel 6.39: Dolandırıcılık, zorbalık ve istismar gibi suçlar sanal boyutlarıyla da karşımıza çıkmaktadır.

Ölçme ve Değerlendirme

A. Aşağıdaki ifadelerin başına doğru ise "D", yanlış ise "Y" yazınız.

1. (...) Kültür, maddi ve manevi değerlerin nesiller arasında taşıyıcısıdır.
2. (...) Kazanılmış statü, bireyin doğuştan sahip olduğu statülerdir.
3. (...) Kültürlerarası iletişim hem bireyi hem de toplumu zenginleştirmektedir.
4. (...) Sözlü ifadelerde kullanılan hitap kuralları yazışmalarda uygulanmaz.
5. (...) Ahlak iyi ve güzele dair tüm huy ve davranışları kapsayan bir kavramdır.

B. Aşağıdaki cümlelerde noktalı yerleri uygun ifadelerle doldurunuz.

1. Bireyin statüleri gereği sahip olduğu rollerin birbirine aykırı olmasına denir.
2. karşılaşma sırasında bireylerin iyi niyet belirten sözlü veya sözsüz iletileridir.
3. aracılığı ile dünyanın bir başka noktasındaki kişilerle anlık olarak iletişim kurmak mümkündür.
4. Tüm insanların ırk, renk, cinsiyet, dil, din gözetmeksizin sahip olduğu haklara denir.
5. Bireyler arasındaki ve bireyle toplum arasındaki davranışlar ile yazılı olarak sınırlandırılmıştır.

C. Aşağıda verilen çoktan seçmeli soruları yanıtlayınız.

1. Aşağıdakilerden hangisi iş hayatında etkili iletişim sağlayabilmek için gerekli kurallardan değildir?

- A) Verilen sözler tutulmalı ve güvenilir olunmalıdır.
- B) Üstü kapalı mesajlar verilmemeli, açık ve anlaşılır olunmalıdır.
- C) Gündelik yaşamdaki sorunlar iş hayatına taşınmamalıdır.
- D) Hırs ve rekabetin iş hayatını olumsuz etkilemesine izin verilmemelidir.
- E) Çalışma arkadaşlarıyla kurulacak iletişimlerde emir kipi kullanılmalıdır.

2. Kültür kavramına ilişkin verilen bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A) Kültür değişime ve gelişime açık bir kavramdır.
- B) Kültür kodları genetik olarak aktarılır.
- C) Kültür, maddi ve manevi değerlerin nesiller arasında taşıyıcısıdır.
- D) Kültür insanların yaşamını kolaylaştıran, bir arada yaşamayı sağlayan kuralları içinde barındırır.
- E) Kültürlerarası iletişim hem bireyi hem de toplumu zenginleştirmektedir.

3. İnsan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kurallardan hangisine uymamanın maddi yaptırımı vardır?

- A) Din Kuralları
- B) Hukuk Kuralları
- C) Gelenek ve Görenekler
- D) Ahlak Kuralları
- E) Görgü Kuralları

4. Aşağıdakilerden hangisi telefon görüşmelerinde uyulması gereken görgü kurallarından değildir?

- A) Kişi öncelikle kendisini tanıtmalıdır.
- B) Görüşme sırasında başka bir işle uğraşilmamalı, bir şeyler yenilip içilmemelidir.
- C) Kim telefon ettiyse görüşmeye o son vermelidir.
- D) Ahize dudaklara çok yakında tutulmalıdır.
- E) Aranan kişinin müsait olup olmadığı nazikçe sorulmalıdır.

5. Tanıştırmada sıralama önemlidir. İki kişi tanıştırılırken; büyük küçüğe (1), erkek kadına (2), kişi topluluğa (3), sonra gelen önce gelene (4), ast üste (5) tanıştırılmalıdır.

Yukarıdaki cümlede numaralandırılmış bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A) 1
- B) 2
- C) 3
- D) 4
- E) 5

D. İnsan ilişkilerini düzenleyen kurallar olmasaydı sosyal hayatta ne gibi değişiklikler yaşanırdı? Açıklayınız.

.....

.....

.....

.....

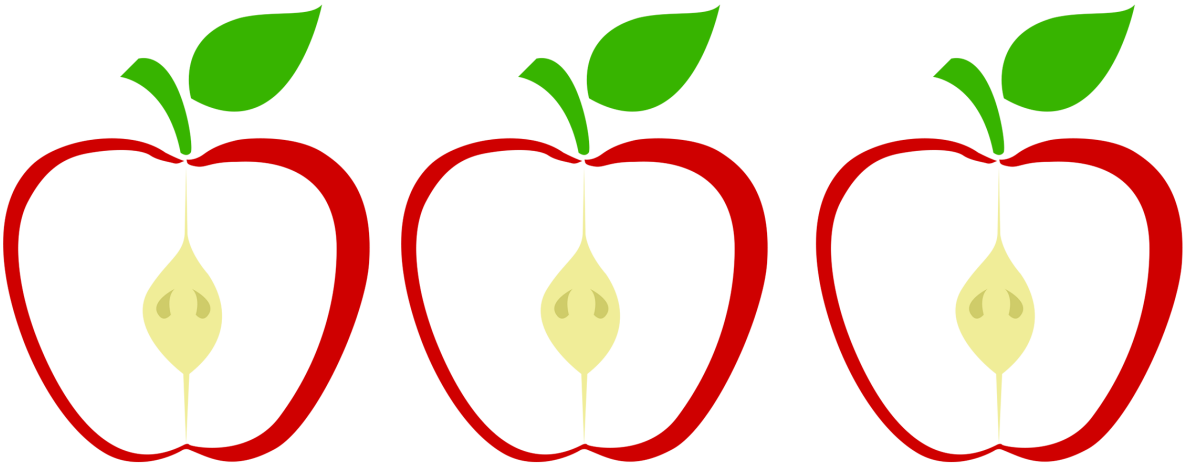
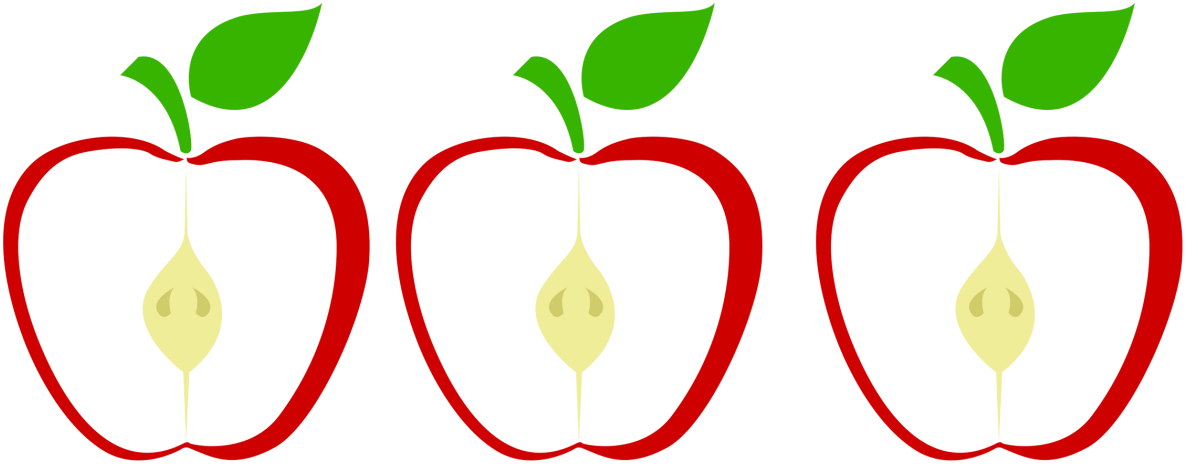
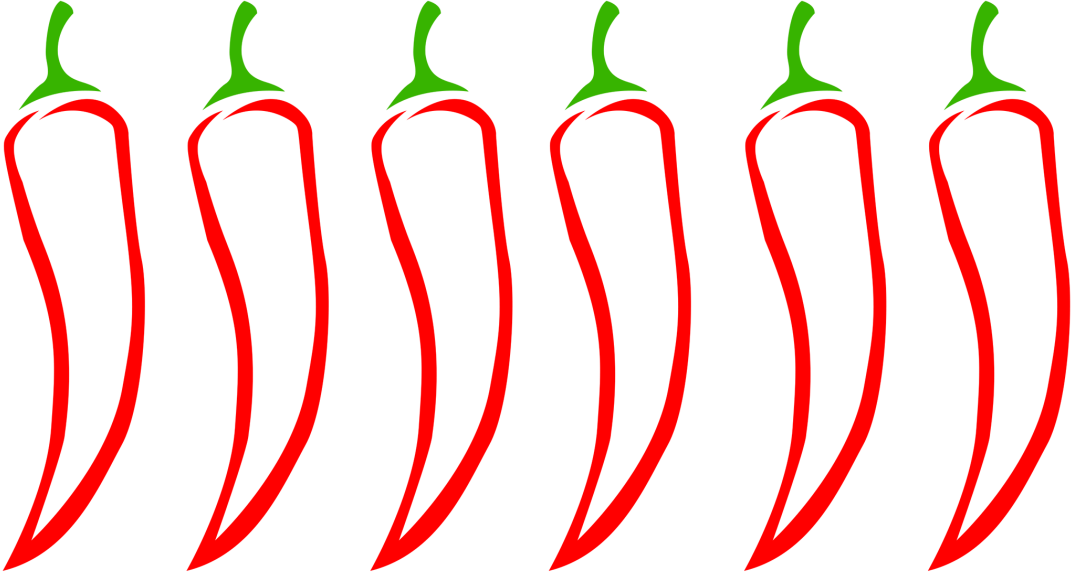
.....

EK 1 DUYGU KÜMELERİ

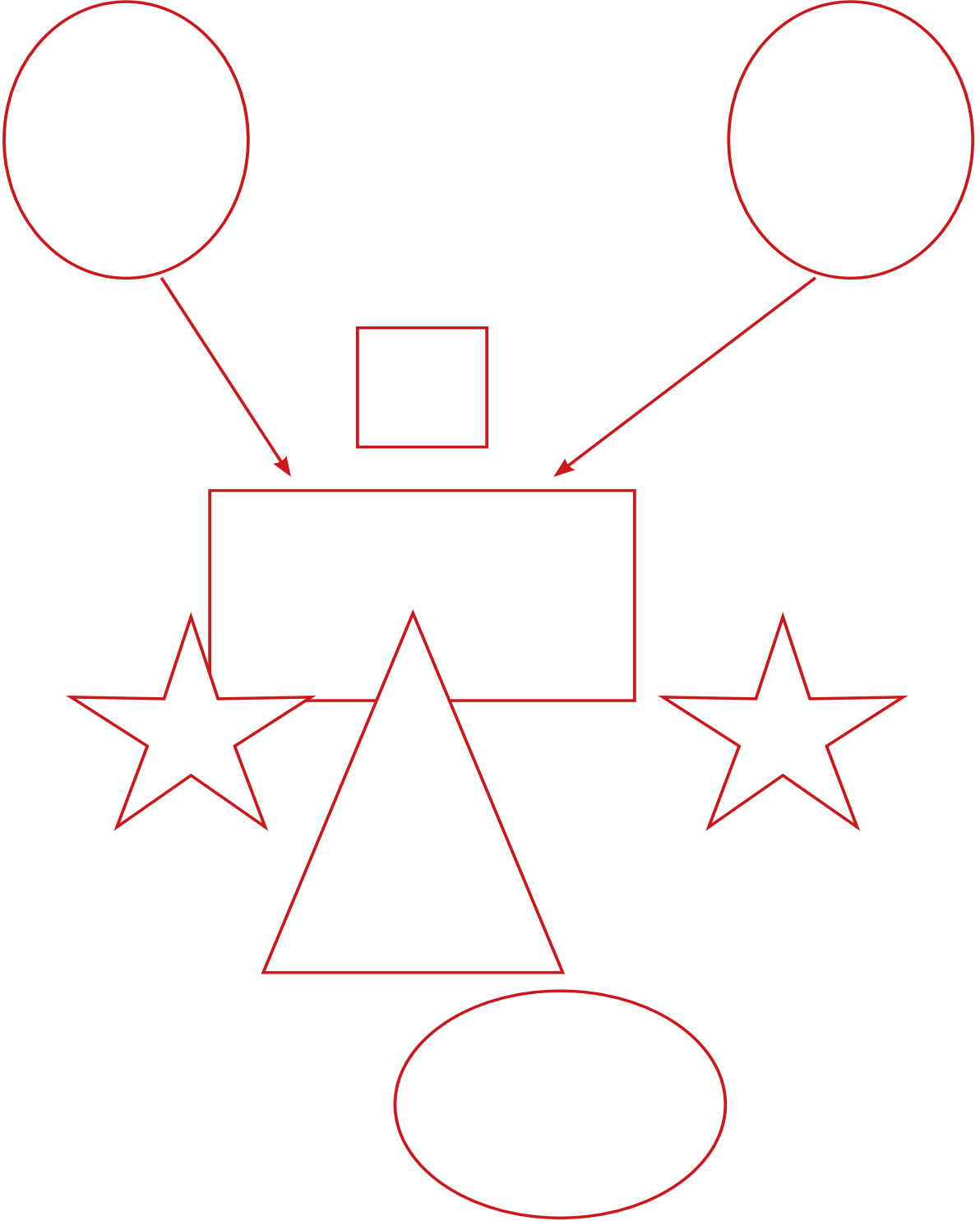
ÖFKE	ÜZÜNTÜ	KORKU	ZEVK
• Hiddet • Gücenme • Gazap • (Haksızlık karşısında) kızgınlık • Küskünlük • Hınç besleme • Kin gütme • Rahatsızlık duyma • Alınganlık • Düşmanlık • Nefret • Şiddet • Sinirlenme	• Acı • Keder • Neşesizlik • Kasvet • Melankoli • Kendine acıma • Yalnızlık • Keyifsizlik • Umutsuzluk • Hayal kırıklığı • Depresyon	• Kaygı • Kuruntu • Tedirginlik • Endişe • Dehşete düşme • Şüphe • İhtiyat (sakınma) • (Hata yapmaktan) korkma • Huzursuzluk • Çekinme • Ürkme	• Mutluluk • Coşku • Rahatlama • Tatmin • Haz • Sevinç • Eğlenme • Gurur • Heyecan • Mest olma • Hoşnutluk • Memnuniyet • Kendinden geçme • Heves
SEVGİ	ŞAŞKINLIK	İĞRENME	UTANÇ
• Kabul görme • Dostluk • Güven • İyilik • Yakın ilgi • Fedakârlık • Hayranlık • Aşırı tutkunluk • Muhabbet • Sadakat	• Sarsılma • Hayret • Afallama • Merak	• Aşağılama • Küçümseme • Tiksınme • Nefret etme • Hoşlanmama • İtici bulma	• Suçluluk • Mahcubiyet • Vicdan azabı • Aşağılanma • Pişmanlık • Küçük düşme • Hayal kırıklığı

Kaynak: Goleman, D. (2009) ve Goleman, D. (2011) kaynaklarından yararlanılarak komisyon tarafından hazırlanmıştır.

EK 2 SEN DİLİ-BEN DİLİ



EK 3 ÇİZ ÇİZEİLİRSEN



Kaynak: T.C. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), 2018, Ortaöğretime Uyum Programı Uygulama Kılavuzu.

CEVAP ANAHTARI

1. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

BULMACA		DOĞRU-YANLIŞ		BOŞLUK DOLDURMA		ÇOKTAN SEÇMELİ		AÇIK UÇLU
1	KANAL	1	D	1	Örgüt	1	E	İletişim olmasaydı insanlar haberleşemezdi. Bilgi üretmek ve edinmek güçleşirdi. Kültürel gelişim ve devamlılık sağlanamazdı. İnsanlık bugünkü medeniyet seviyesine ulaşamazdı.
2	KOD	2	Y	2	Sözlü iletişim	2	C	
3	KAYNAK	3	D	3	Kişi içi iletişim	3	D	
4	İLETİ	4	Y	4	Alıcı	4	A	
		5	D	5	Gönderici-alıcı	5	D	

2. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

BULMACA		DOĞRU YANLIŞ		BOŞLUK DOLDURMA		AÇIK UÇLU (D-1)	AÇIK UÇLU (D-2)	ÇOKTAN SEÇMELİ	
1	ŞEMA	1	D	1	Empati	Emel, Gökçe'yi dinlerken "görünüşte dinleme" türünü kullanmıştır. Gökçe kendini değersiz hissetmiş olabilir. Emel'in kendi sıkıntısıyla ilgilenmediğini düşünebilir. Bu nedenle konuşma isteğini kaybedebilir veya o da yüzeysel konuşarak sohbeti geçiştirebilir.	Kişi, beynine ulaşan milyonlarca iletiden o an kendisine lazım olanları seçer, seçtiklerini önceki kayıtlarıyla ilişkilendirir ve buna göre yorumlar. Bu süreç algı denir. Kişinin hem önceki yaşantıları hem de içinde bulunduğu durumlar ve ihtiyaçları referans çerçevesini oluşturur ve bunlar algısına etki eder. Bu durum her insanın algılarının da farklı ve öznel olmasına yol açar. Melike ve babası da bu nedenle aynı olayı kendi referans çerçevelerinden değerlendirmekte ve aynı arabada kendi ihtiyaçlarına uyan noktalara dikkat etmektedir.	1	A
2	KABUL	2	Y	2	Konuşmacıdan, dinleyiciden, ortamdandır			2	C
3	BENMERKEZCİ	3	Y	3	Yüzeysel			3	A
4	SEMPATİ	4	D	4	Tuzak kurucu dinleme			4	E
5	ÖRTÜK	5	D	5	Algı			5	D

3. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

DOĞRU-YANLIŞ		BOŞLUK DOLDURMA		ÇOKTAN SEÇMELİ		AÇIK UÇLU
1	D	1	Ben iletisi	1	C	Sorusuz zamanlarda veya olumlu bir durumdan bahsederken sen dili kullanılması çoğu zaman iletişimi engellemez. Örneğin "Sen çok iyisin, dürüstsün, başarılısın." gibi olumlu ifadeler, herkesin duymak isteyeceği şeylerdir.
2	Y	2	Olumlu ifade	2	B	
3	D	3	Yüzleşmeci ben iletisi	3	E	
4	Y	4	Sen iletisi	4	D	
5	Y	5	Olumsuz ifade	5	A	

4. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

BULMACA		DOĞRU YANLIŞ		BOŞLUK DOLDURMA		BOŞLUK DOLDURMA		AÇIK UÇLU (E-1)	AÇIK UÇLU (E-2)	ÇOKTAN SEÇMELİ	
1	DİKSİYON	1	Y	1	Yüklem	1	b	Ayla, konuşma yapmadan önce hazırlık yapmalı ve bir konuşma metni hazırlamalıdır. Ayrıca sunum gününe kadar ayna karşısında ya da sunum yapacağı yerde prova yapmalıdır.	Okan'da konuşma bozukluğu olarak görevlik vardır. Ağzına bir kalem alarak çıkaramadığı bazı harflerin ses alıştırma-larını yapması ve bu harflerin yoğunlukta olduğu tekerle-meleri okuması önerilir.	1	C
2	SES	2	D	2	☺	2	a			2	B
3	ARTİKÜLASYON	3	D	3	125-160	3	a			3	E
4	HARF	4	Y	4	Hazırlıklı konuşma, hazırlıksız konuşma					4	C
5	DURAKLAMA	5	D	5	Giriş, geliş-me, sonuç					5	B
6	ULAMA										
7	GALATİMEŞHUR										
8	VURGU										
9	DİYAFRAM										

5. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

BOŞLUK DOLDURMA				ÇOKTAN SEÇMELİ		DOĞRU-YANLIŞ	
1	İş bakışı, sosyal bakış, yan bakış			1	C	1	D
2	Statik ve dinamik			2	E	2	D
3	Kişiler arası, kapsayıcı, ayna duruşlar			3	D	3	Y
4	Kinema, hareket			4	B	4	Y
5	Sembolik jestler			5	B	5	D

6. ÖĞRENME BİRİMİ ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME SORULARININ CEVAPLARI

DOĞRU-YANLIŞ		BOŞLUK DOLDURMA		ÇOKTAN SEÇMELİ		AÇIK UÇLU
1	D	1	Rol çatışması	1	E	İnsan ilişkilerini düzenleyen kurallar olmasaydı; toplumsal düzen bozulurdu. Toplumsal refah ve barış sağlanamaz, güvensizlik yaşanırdı. Saygı ve sevgi bağları zarar görür, anlaşmazlıklar yaşanırdı.
2	Y	2	Selamlaşma	2	B	
3	D	3	İnternet	3	B	
4	Y	4	İnsan hakları	4	D	
5	D	5	Hukuk kuralları	5	A	

KAYNAKÇA

- Açıkalın A. ve Turan S. (2015). Bir Anlam Köprüsü İnşa Etme Aracı Olarak Okullarda Etkili İletişim. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Akbulut, A. Ş. (2020). Kim Güzel Konuşmak İstemez Ki?. İstanbul: Gülhane Yayınları.
- Albert, M., & Morton, W. (1967). Decoding Of Inconsistent Communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6(1), 109-114.
- Ankaoğlu, M. (2017). Kaimsiz Diksiyon. İstanbul: Cinius Yayınları.
- Bağdoğan, S. Y. (2008). Çalışanlar Arası İletişim. Bursa: Dora Yayınevi.
- Baltas, Z. ve Baltas, A. (2002). Bedenin Dili. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Berko, R., Aitken, J. E., & Wolvin, A. (2010). ICOMM (Interpersonal Concepts and Competencies) Foundations of Interpersonal Communication. Plymouth: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Börekçi, E. (2019). Diksiyon Etkili İletişim ve Hitabet Sanatı. İstanbul: Dolce Vita Kitap.
- Bilen, M. (2004). Sağlıklı İnsan İlişkileri, Ankara: Anı Yayıncılık.
- Cameron, K., & Lavine, M. (2006). Making the Impossible Possible: Leading Extraordinary Performance. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Canel A. N. (2011). Aile Yaşam Becerileri. İstanbul: T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı.
- Cüceloğlu, D. (1993). Yeniden İnsan İnsana. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Cüceloğlu, D. (2002). Keşkesiz Bir Yaşam İçin İletişim Donanımları. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Çamdereli, M. (2008). İletişime Giriş, İstanbul: Dem Yayınları.
- Demirel, S. (2019). Sözün Sesi Diksiyon ve Hitabet. İstanbul: Değişim Yayınları.
- DeVito, J. A. (2016). The Interpersonal Communication Book (14th Edition). Harlow: Pearson Education Limited.
- Dinçer, M. (2015). İletişimin Kalbi: Sözsüz İletişim Becerileri. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Dökmen, Ü. (2005). İletişim Çatışmaları ve Empati. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Emiroğlu, Y. (2019). Diksiyon Eğitimi ve Hitabet Teknikleri. İstanbul: Dua Yayıncılık.
- Eraslan, E. (2019). Diksiyon Türkçeyi Güzel, Doğru, Düzgün ve Etkili Konuşmak. İstanbul: Akademik Kitaplar.
- Erkan, S. (2005). Örnek Grup Rehberliği Etkinlikleri. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Eroğlu, E. (2013). Etkili İletişim ve Doğru Anlatma. E. Eroğlu, & A. H. Yüksel içinde, Etkili İletişim Teknikleri (s. 20-38). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Floyd, K. (2011). Interpersonal Communication. New York: McGraw-Hill.
- Geçikli, F. (2016). Halkla ilişkiler ve iletişim. İstanbul: Beta Yayınları.
- Goleman, D. (2009). Emotional Intelligence (Why It Can Matter More Than IQ). Bloomsbury.
- Goleman, D. (2011). Duyusal Zekâ EQ (Neden IQ'dan Daha Önemlidir). İstanbul: Varlık Yayınları
- Gordon, T. (2015). Etkili Anne Baba Eğitiminde Uygulamalar. İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Gordon, T. (2016). Etkili Liderlik Eğitimi. İstanbul: Profil Kitap.
- Gordon, T. (2020). Etkili Anne-Baba Eğitimi. İstanbul: Profil Kitap.
- Güneş, F. (2014). Konuşma Öğretimi Yaklaşım ve Modelleri. Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 3(1), 1-27.
- Gürzap, C. (2020). Söz Söyleme ve Diksiyon. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Gündüzalp, S. Örgen, İ. (2002). Ümit Öyküleri. İstanbul: Zafer Yayınları.
- Hargie, O., & Dickson, D. (2005). Skilled Interpersonal Communication (Fourth Edition). New York: Routledge.
- Harvard Business Review. (2000). Etkin İletişim. (A. Gürsel, Çev.) İstanbul: MESS Yayınları.
- Horozcu, O. R. (1 Haziran 1947). Pandispanya Reklamı. Varlık Yayınları Dergisi, 323.
- Hutchinson, C. C. (2014). Interpersonal Communication: Navigating Relationships in a Changing World. Hayden-McNeil.
- İzğören, A. Ş. (2019). Dikkat Vücudunuz Konuşuyor. İstanbul. Elma Yayınevi.
- James, J. (2013). Beden Dili. İstanbul. Alfa Yayınları.
- Kalkan, S. Ö. (2012). Türk Kültüründe Selamlaşma Kavramı, Bu Kavramın (İlköğretim ve Ortaöğretim) Ders Kitaplarına ve Ders Programlarına Yansıtılması. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Konya.

KAYNAKÇA

- Kanık, O. V. (1987). Bütün Şiirleri. İstanbul: Adam Yayınları. (s.55).
- Kaya, A. (Dü.). (2018). İnsan İlişkileri ve İletişim. Ankara: Pegem Akademi.
- Kiraz, Z. (2018). Biz Sizinle Büyüdük. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Koç, Y. (2012). Tiyatro ve Diksiyon Bilgisi. İstanbul: Literatürk Yayınları.
- Losada, M., ve Heaphy, E. (2004). The Role of Positivity and Connectivity in the Performance of Business Teams: A Nonlinear Dynamics Model. *American Behavioral Scientist*, 47(6), 740-765.
- McCornack, S. (2010). *Reflect & Relate: An Introduction to Interpersonal Communication (Second Edition)*. Boston: Bedford/St. Martin's.
- Okur, S. (2020). Diksiyon Güzel ve Etkili Konuşma Sanatı. İstanbul: Çalılıkşu Yayınları.
- Oskay, Ü. (2014). İletişimin ABC'si, İstanbul: İnkılap Kitapevi.
- Özkan, B. (2015). Mutlu Aile Mutlu Çocuk. İstanbul: Final Kültür Sanat Yayınları.
- Pease, A. ve Pease B. (2019). *Beden Dili*. Epsilon Yayınları.
- Reynolds, W., & Scott, P. A. (2000). Nursing, Empathy and Perception of the Moral. *Journal of Advanced Nursing*, 32(1), 235-242.
- Selçuk, A. (2016). Liseler İçin Diksiyon ve Hitabet. Ankara: Altın Anahtar Yayınları.
- Selçuk, Z. (2001). Gelişim ve Öğrenme. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Solomon, D., & Theiss, J. (2013). *Interpersonal Communication: Putting Theory into Practice*. New York: Routledge.
- Spencer, A. (2012). *Bright Side Up: 100 Ways to Be Happier Right Now*. Penguin Books.
- Taktak, N. (2017). 3K Tekniği ile Diksiyon. İstanbul: Girdap Yayınları.
- T.C. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB). (2018). Ortaöğretime Uyum Programı Uygulama Kılavuzu. Ankara.
- T.C. MEB Temel Eğitim Genel Müdürlüğü. (2013). 0-36 Ay Çocukları İçin Eğitim Programı ile Bütünleştirilmiş Aile Destek Eğitim Rehberi (EBADER) Eğitimci Kitabı. Ankara.
- Türkçapar, M. H. (2019). Bilişsel Davranışçı Terapi. İstanbul: Epsilon Yayınevi.
- Türk Dil Kurumu. (2011). Büyük Türkçe Sözlük. 11. Baskı. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Uğurlu, H. (2018). Diksiyon Güzel ve Etkili Konuşma. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., & White, T. L. (1987). Paradoxical Effects of Thought Suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(1), 5-13.
- Wood, J. T. (2010). *Interpersonal Communication: Everyday Encounters (Sixth Edition)*. Boston: Wadsworth Cengage Learning.
- Yaffe, P. (2011, Ekim). The 7% Rule: Fact, Fiction, or Misunderstanding. *Ubiquity*.
- Zemin, B. (2017). Konuşmak Kelimenin Tadına Varmaktır Diksiyon Atölyesi. İstanbul: Aralık Kitap.
- Zıllıoğlu, M. (2007). İletişim bilgisi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Zıllıoğlu M. (1993). İletişim Nedir? İstanbul: Cem Yayınevi.
- Zorlutuna, H. N. (2011). Benim Küçük Dostlarım. İstanbul: Timaş Yayınları. (s.9).

GENEL AĞ KAYNAKÇASI

- Anadolu Ajansı. (2018) İnternet Kullanımı Artıyor. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/internet-kullanimi-artiyor/1236007> adresinden alındı.
- Basın İlan Kurumu Basın Hayatı. (2011) Kutuluş Savaşının İletişim Kahramanı Telgrafçı Hamdi Bey. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.basinhayati.net/kurtulus-savasinin-iletisim-kahramani-telgrafci-hamdi-bey/> adresinden alındı.
- Baştuğ, G. İletişim Becerileri Ders Materyalleri. Haziran 25, 2020 tarihinde Ankara Üniversitesi Açık Ders Malzemeleri: <https://acikders.ankara.edu.tr/course/view.php?id=774&lang=en> adresinden alındı.
- Çamlıbel, F.N.(2007). Han Duvarları. 22 Mayıs, 2020 tarihinde Şiir.gen.tr: https://www.siiir.gen.tr/siir/f/faruk_nafiz_camlibel/han_duvarlari.htm adresinden alındı.
- Gökarp, Z. (2015). Ala Geyik. Haziran 9, 2020 tarihinde Şiir Sitesi: <http://siir.sitesi.web.tr/ziya-gokalp/ala-geyik.html> adresinden alındı.
- İhlas Haber Ajansı. (2020) Sağlık Çalışanlarına Alkışlı Destek. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.iha.com.tr/haber-saglik-calisanlarina-alkisli-destek-833855/> adresinden alındı
- Kalyoncuoğlu, Y. (2020, Temmuz 11). TDK Türkçe Sözlüğünü 100 Bin Kişi Akıllı Telefonlarına İndirdi. Temmuz 12, 2020 tarihinde Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/tdk-turkce-sozlugunu-100-bin-kisi-akilli-telefonlarina-indirdi/1906949> adresinden alındı.
- Kansu, C.A. (2000). Dünyanın Bütün Çiçekleri. Haziran 1, 2020 tarihinde Süleyman S@di Seferoğlu'nun Sanal Konukevi: <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~sadi/dizeler/cak-cicekler.html> adresinden alındı.
- Kid Eğitim. (2020). Konuşmada Durak. Temmuz 15, 2020 tarihinde <https://kidegitim.com/konusmada-durak/> adresinden alındı.
- Külebi, C. (2020). Tokat'a Doğru. Haziran 18, 2020 tarihinde Şiir Parkı: <http://www.siiirparki.com/ckulebi31.html> adresinden alındı.
- Milliyet Gazetesi. (2017) Kültürlere Göre On Farklı Selamlaşma Biçimi. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.milliyet.com.tr/kulturlere-gore-10-farkli-selamlasma-bicimi-molatik-3883> adresinden alındı.
- Necatigil, B.(2007). Sevgilerde. 21 Mayıs, 2020 tarihinde https://www.siiir.gen.tr/siir/b/behcet_necatigil/sevgilerde.htm adresinden alındı.
- NTV Haber. (2019, Temmuz 5). Temmuz 1, 2020 tarihinde Türkiye'de trafikte yılda 200'ün üzerinde cinayet işleniyor: <https://www.ntv.com.tr/video/turkiye/turkiyede-trafikte-yilda-200un-uzerinde-cinayet-isleniyor,IY3b0-tA-cOUkCexe5PGWfw> adresinden alındı.
- Öksüz, S. Sohbet (Söyleşi). Haziran 10,2020 tarihinde Eğitim Bilişim Ağı (EBA): <http://img.eba.gov.tr/437/9b6/ad0/145/cb8/e64/764/b31/531/c5c/7cf/5d7/ffc/cc8/001/4379b6ad0145cb8e64764b31531c5c7cf5d7ffccc8001.pdf> adresinden alındı.
- Özgener, A. (2017, Kasım 18). Sağır Kurbağa. Temmuz 8, 2020 tarihinde Milliyet Gazetesi: <https://www.milliyet.com.tr/yazarlar/ayse-ozgener/sagir-kurbaga-2557017> adresinden alındı.
- Ritschel, Chelsea. (2019) Her Dinde ve Kültürde Geçerli Yedi Ahlaki İlke, Independent Türkçe. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.indyturk.com/node/18246> adresinden alındı.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü. (2020) UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://aregem.ktb.gov.tr/TR-50838/unesco-somut-olmayan-kulturel-miras-listesi.html> adresinden alındı.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2020) Atatürk Diyor ki. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://www.ktb.gov.tr/TR-96461/kultur.html> adresinden alındı.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Hatay İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2020) Gelenek ve Göreneklerimiz. Haziran 1, 2020 tarihinde <https://hatay.ktb.gov.tr/TR-201509/gelenek-ve-goreneklerimiz.html> adresinden alındı.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü. (2020) Dünya Miras Listesi. Mayıs 1, 2020 tarihinde <https://kvmgm.ktb.gov.tr/TR-44423/dunya-miras-listesi.html> adresinden alındı.
- Türk Dil Kurumu. (2020). Güncel Türkçe Sözlük. Haziran 16, 2020 tarihinde Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı.
- Yanç, Y. (2002, Mayıs 17). Arıyorum. Mayıs 20, 2020 tarihinde Antoloji.com: <https://www.antoloji.com/ariyorum-11-siiri/> adresinden alındı.

GÖRSEL KAYNAKÇA

1. ÖĞRENME BİRİMİ

- Kapak** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1519831682> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 1.1** : <https://tr.123rf.com/ ID 116248511>
- Görsel 1.2** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 586279136>
- Görsel 1.3** : <https://tr.123rf.com/ ID 24058330>
- Görsel 1.4** : <https://tr.123rf.com/ ID 48658575>
- Görsel 1.5** : <https://www.basinhayati.net/kurtulus-savasinin-iletisim-kahramani-telgrafci-hamdi-bey/>
20.06.2020, 18.30
- Görsel 1.6** : <https://tr.123rf.com/ ID 111689749>
- Görsel 1.7** : <https://tr.123rf.com/ ID 45835369>
- Görsel 1.8** : <https://tr.123rf.com/ ID 107408764>
- Şekil 1.1** : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 1.9** : <https://tr.123rf.com/ ID 55630139>
- Görsel 1.10** : <https://tr.123rf.com/ ID 90855980>
- Görsel 1.11** : <https://tr.123rf.com/ ID 61947931>
- Görsel 1.12** : <https://tr.123rf.com/ ID 72694006>
- Görsel 1.13** : <https://tr.123rf.com/ ID 91328843>
- Şekil 1.2** : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Şekil 1.3** : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 1.14** : <https://tr.123rf.com/ ID 35289739>
- Görsel 1.15** : <https://tr.123rf.com/ ID 60285483>
- Görsel 1.16** : <https://tr.123rf.com/ ID 146721975>
- Görsel 1.17** : <https://tr.123rf.com/ ID 53084100>
- Görsel 1.18** : <https://tr.123rf.com/ ID 33853209>
- Görsel 1.19** : <https://tr.123rf.com/ ID 39949091>
- Görsel 1.20** : <https://tr.123rf.com/ ID 52327232>
- Görsel 1.21** : <https://tr.123rf.com/ ID 53110373>
- Görsel 1.22** : <https://tr.123rf.com/ ID 38210971>
- Görsel 1.23** : <https://tr.123rf.com/ ID 57364129>
- Görsel 1.24** : <https://tr.123rf.com/ ID 55832108>
- Görsel 1.25** : https://havza.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2016_12/k_22113250_yg4hrxtz.jpg 01.07.2020, 15.50
- Görsel 1.26** : <https://tr.123rf.com/ ID 13303177>

2. ÖĞRENME BİRİMİ

- Kapak** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 8865988> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 2.1** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1714193143>
- Görsel 2.2** : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 2.3** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 766194256>
- Görsel 2.4** : <https://tr.123rf.com/ ID 121270160>
- Görsel 2.5** : <https://tr.123rf.com/ ID 36508451>
- Görsel 2.6** : <http://www.davidbarkerdesign.com/exhibits#5> 10.06.2020, 15.30
- Görsel 2.7** : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 2.8** : <https://tr.123rf.com/ ID 90054062>

Görsel 2.9 : <https://tr.123rf.com/ ID 124263762>
Görsel 2.10 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1532068016>
Görsel 2.11 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1045277863>
Görsel 2.12 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1136001710>
Görsel 2.13 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1077839504>
Görsel 2.14 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1057799783>
Görsel 2.15 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 340149857>
Görsel 2.16 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 400346260>
Görsel 2.17 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1049218724>
Görsel 2.18 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1488402053>
Görsel 2.19 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 202423240>
Şekil 2.1 : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Şekil 2.2 : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 2.20 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1033288147>
Görsel 2.21 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 286988390>
Görsel 2.22 : <https://tr.123rf.com/ ID 67034602>
Görsel 2.23 : <https://tr.123rf.com/ ID 100264259>
Görsel 2.24 : <https://tr.123rf.com/ ID 111575877>
Görsel 2.25 : <https://tr.123rf.com/ ID 114000182>
Görsel 2.26 : <https://tr.123rf.com/ ID 104587911>
Görsel 2.27 : <https://tr.123rf.com/ ID 89274705>
Görsel 2.28 : <https://tr.123rf.com/ ID 119153881>
Şekil 2.3 : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 2.29 : <https://tr.123rf.com/ ID 68817426>
Şekil 2.4 : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 2.30 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1767988265>
Görsel 2.31 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1183089490>

3. ÖĞRENME BİRİMİ

Kapak : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 588272834> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 3.1 : <https://tr.123rf.com/ ID 129153495>
Görsel 3.2 : <https://tr.123rf.com/ ID 22036789>
Şekil 3.1 : <https://tr.123rf.com/ ID 35793634> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 3.3 : <https://tr.123rf.com/ ID 18897932>
Görsel 3.4 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1057800605>
Görsel 3.5 : <https://www.shutterstock.com/tr ID 1209547834>
Görsel 3.6 : <https://tr.123rf.com/ ID 24481624>
Görsel 3.7 : <https://tr.123rf.com/ ID 43450269>
Görsel 3.8 : <https://tr.123rf.com/ ID 89006758>
Görsel 3.9 : <https://tr.123rf.com/ ID 17282816>
Görsel 3.10 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1203409543>
Görsel 3.11 : <https://tr.123rf.com/ ID 80942789>
Görsel 3.12 : Kenan Şahin özel arşivi, muvafakatname alınmıştır.
Görsel 3.13 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1261062541>
Görsel 3.14 : <https://tr.123rf.com/ ID 12964483>
Görsel 3.15 : <https://tr.123rf.com/ ID 12763453>

- EK 2** : Kenan Şahin özel arşivi, muvafakatname alınmıştır.
EK 3 : Millî Eğitim Bakanlığı (MEB), 2018, Ortaöğretime Uyum Programı Uygulama Kılavuzu.

4. ÖĞRENME BİRİMİ

- Kapak** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1665029149> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 4.1** : <https://tr.123rf.com/ID 34592110>
Görsel 4.2 : <https://tr.123rf.com/ID 46072140>
Görsel 4.3 : <https://tr.123rf.com/ID 30733430>
Görsel 4.4 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.5 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.6 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.7 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.8 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.9 : Ufuk Yıldız tarafından hazırlanmıştır.
Şekil 4.1 : <https://tr.123rf.com/ID 69634846, 120239081, 16334994> numaralı görseller kullanılarak kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.10 : <https://tr.123rf.com/ID 16334994>
Görsel 4.11 : <https://tr.123rf.com/ID 53654894>
Şekil 4.2 : Kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
Görsel 4.12 : <https://tr.123rf.com/ID 146559268>
Görsel 4.13 : <https://tr.123rf.com/ID 31723567>
Görsel 4.14 : <https://tr.123rf.com/ID 131887281>
Görsel 4.15 : <https://tr.123rf.com/ID 31118883>
Görsel 4.16 : <https://tr.123rf.com/ID 105517372>

5. ÖĞRENME BİRİMİ

- Kapak** : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1671043900> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Şekil 5.1** : Kitabın görsel tasarımı uzmanı tarafından hazırlanmıştır.
- Görsel 5.1** : <https://tr.123rf.com/ ID 135163089>
Görsel 5.2 : <https://tr.123rf.com/ ID 89971041>
Görsel 5.3 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 290046506>
Görsel 5.4 : <https://tr.123rf.com/ ID 51742691>
Görsel 5.5 : <https://tr.123rf.com/ ID 96538079>
Görsel 5.7 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 284002892>
Görsel 5.8 : <https://tr.123rf.com/ ID 98014107>
Görsel 5.9 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 242815222>
Görsel 5.10 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 111045485>
Görsel 5.11 : <https://tr.123rf.com/ ID 90934239>
Görsel 5.12 : Komisyon tarafından çekilmiştir, muvafakatname alınmıştır.
Görsel 5.28 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 768510409>
Görsel 5.34 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1005961066>
Görsel 5.35 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1418144306>
Görsel 5.44 : Komisyon tarafından çekilmiştir, muvafakatname alınmıştır.
Görsel 5.45 : Komisyon tarafından çekilmiştir, muvafakatname alınmıştır.
Görsel 5.47 : <https://www.shutterstock.com/tr/ ID 1684916515, 81646033, 675758836, 85396378>

Şekil 5.2 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID593466560> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 5.3, Şekil 5.4, Şekil 5.5, Şekil 5.6, Şekil 5.7, Şekil 5.8 : Kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.

Görsel 5.6, Görsel 5.13, Görsel 5.14, Görsel 5.15, Görsel 5.16, Görsel 5.17, Görsel 5.18, Görsel 5.19, Görsel 5.20, Görsel 5.21, Görsel 5.22, Görsel 5.23, Görsel 5.24, Görsel 5.25, Görsel 5.26, Görsel 5.27, Görsel 5.29, Görsel 5.30, Görsel 5.31, Görsel 5.32, Görsel 5.33, Görsel 5.36, Görsel 5.37, Görsel 5.38, Görsel 5.39, Görsel 5.40, Görsel 5.41, Görsel 5.42, Görsel 5.43 ve Görsel 5.46 muvafakatname ile Kenan Şahin özel arşivinden alınmıştır.

6. ÖĞRENME BİRİMİ

Kapak : <https://www.shutterstock.com/tr/ID275184491> numaralı görsel kullanılarak kitabın görsel tasarım uzmanı tarafından hazırlanmıştır.

Görsel 6.1 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1690871896>

Görsel 6.2 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1024338529>

Görsel 6.3 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID293477405>

Görsel 6.4 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID727074517>

Görsel 6.5 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1136882294>

Görsel 6.6 : <https://tr.123rf.com/ID107190733>

Görsel 6.7 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID58731883>

Görsel 6.8 : <https://tr.123rf.com/ID101249175>

Görsel 6.9 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID393500392>

Görsel 6.10 : <https://tr.123rf.com/ID43676014>

Görsel 6.11 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1136064863>

Görsel 6.12 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1401120413>

Görsel 6.13 : <https://tr.123rf.com/ID90261613>

Görsel 6.14 : <https://tr.123rf.com/ID85725195>

Görsel 6.15 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID21969601>

Görsel 6.16 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1688634169>

Görsel 6.17 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID186962081>

Görsel 6.18 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1034712715>

Görsel 6.19 : <https://www.humanrightslogo.net/sites/default/files/HRLogoCMYK.jpg>

Görsel 6.20 : <https://tr.123rf.com/ID100329949>

Görsel 6.21 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1112749457>

Görsel 6.22 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID315375104>

Görsel 6.23 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID146389226>

Görsel 6.24 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1157697763>

Görsel 6.25 : <https://tr.123rf.com/ID138174750>

Görsel 6.26 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID714954343>

Görsel 6.27 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1358571908>

Görsel 6.28 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1041659728>

Görsel 6.29 : <https://tr.123rf.com/ID105920339>

Görsel 6.30 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1090693883>

Görsel 6.31 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID303888209>

Görsel 6.32 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID1099307402>

Görsel 6.33 : <https://www.shutterstock.com/tr/ID725115520>

Görsel 6.34 : <https://tr.123rf.com/ID121670942>

Görsel 6.35 : <https://tr.123rf.com/> ID 11682572

Görsel 6.36 : <https://www.shutterstock.com/tr/> ID 744456904

Görsel 6.37 : <https://tr.123rf.com/> ID 92720855

Görsel 6.38 : <https://tr.123rf.com/> ID 83742280

Görsel 6.39 : <https://tr.123rf.com/> ID 81075372