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

ÖNCE ANLAMAYA SONRA ANLAŞILMAYA ÇALIŞ

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

* *Durur, durur, dinlerim, dedi. Sonra tekrarladı.*
* *Durur, durur, dinlerim. Ve sustu. Sonra ilave etti:*
* *Ben herhangi bir işe giriştiğim zaman karşımdakinin ne yapabile- ceğini ve en kötü ihtimalleri düşünürüm. Ona göre tedbirlerimi alarak ha- reket ederim.12*

Evet, burada en etkili iletişim, insanın kendi kendine kurduğu iletişim- dir. Hacı Bektaş-ı Veli bir şiirinde aynı şeyi söyler:

**Bir can var canında, o canı ara,**

**Beden dağındaki gizli mücevherleri ara. Ama dışarıda değil,**

**Aradığını kendi içinde ara. Ne ararsan kendinde ara.**

‘Önce anlamaya çalış, sonra anlaşılmaya’ ilkesini en güzel şu anek- dot anlatır:

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

Siz diyorsunuz ki: “Ama nasıl olur, sizin gözlüğünüz bana uymaz ki!”. Doktorunuz sizin ne söylediğinizi umursamadan devam ediyor: “Bu gözlü- ğü ben on beş yıldır takıyorum, gerçekten yararını gördüm, evde yedek bir gözlüğüm daha var, siz bunu kullanabilirsiniz.”

12 Adnan Nur Baykal, Mustafa Kemal Atatürk’ün Liderlik Sırları, Sistem Yayınları, 2000, İstanbul

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

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

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

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

Karşımızdakini önyargısız, empatiyle dinlemesini bilmiyoruz. İnsan ilişkilerinde en temel kural olan, iletişimin anahtarı, **‘Önce anlamaya, son- ra anlaşılmaya çalış’** ilkesini unutuyoruz.

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

İletişimin var olmasının temelinde; Dikkate alınmak,

Kabul edilmek, umursanmak, Değer verilmek,

Güvenilmek,

Sevilmek olduğu unutulmamalıdır.

“Beni ne kadar önemsediğini bilene kadar, ne bildiğini önemsemiyo- rum,” sözlerinin altında yatan gerçek şudur: “Beni anla, beni dinle, bana

saygı göster.”

Sevgi, iletişimin vazgeçilmez ilkesidir. Sevgisiz insan susuz toprağa benzer. İlke merkezli insanın vazgeçemeyeceği sevgi:

Dışlanmak yerine kabullenmekten,

İnsanları çıkarı için kullanmak yerine başarıya ortak etmekten, Yargılamak yerine anlamaktan geçmektedir.

Karşınızdakini anlamak, onaylamak, değer vermek, tanımak ve tak- dir etmek için insan yüreğinin en çok ihtiyaç duyduğu şey anlayıştır. “Anla- mışsan, yargılayamazsın.” Gerçekte yargılamalarımızın nedeni aslında et- rafımızdaki insanlara karşı kendimizi korumak, düşüncelerimizi, varlığımı- zı onaylatmaktır. Hayatımızın her döneminde kuşak çatışmasından bahse- deriz. Büyükler ile küçükler arasında şöyle bir diyaloğun sık sık geçtiğini duyarız.

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

Dede/nine o sizin zamanınızda öyleydi. Zaman değişti, artık böyle, vs.

Aslında gençler yaşlıları, yaşlılar da gençleri dinlememekte, böylece iletişim kopukluğu oluşmakta, sorunlar gittikçe derinleşmektedir.

***Gelin***

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

*Damat esnaflık yapmaktadır. Evin tek çocuğudur. Yalnız annesi vardır. İki üç ay sonra kayınvalide oğlunu kıskanmaya başlar. Gelin kay- nananın karşılıklı sürtüşmeleri, uyumsuzlukları, bağrışmaları komşular tarafından da duyulmaktadır. Bir sene sonra Akgül gelin bu kavgalara dayanamaz duruma gelir. Kasabada babasının dostu baharatçılık yapan arkadaşına gider. İki gözü iki çeşme, “Ben artık tahammül edemiyorum.*

*Yaşanılır gibi değil. Beni kurtarın. Her gün kavga ediyoruz. Komşularımız bizden çok rahatsız oluyorlar. Her şeye rağmen beyimden memnunum ve seviyorum,” der.*

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

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

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

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

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

*Baharatçı Akgül’ün yüzüne bakar, gülerek, “Kızım zehir sizin kafa- nızdaydı. Size verdiğim zehir değil, vitaminli baharatlardı. Hiç merak et- me kaynanan gayet sağlıklıdır.” der. Akgül Hanım baba dostuna teşek- kür eder ve neşeyle eve gelir. Kaynanasına sarılır, öper, ağlar. Bundan böyle huzur ve mutluluk içinde yaşamına devam eder.*

8.1. DİNLEMEK BİR SANATTIR...

***Sohbet, kasıtsız, maksatsız yapılır. Kimseyi hedef almaz.***

***Konuşan kişinin ağzı kulağına yakındır. Konuşan, konuştuklarını dinler ve nefsine tatbik eder. Dinleyicilerden ihtiyaç duyanlar kendi hisselerine düşenleri alırlar.***

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

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

İnsanları etkilemenin gerçek anahtarı, karakteriniz ve şu anda nasıl bir insan olduğunuzdur. İletişim, yaşamımızdaki en önemli beceridir. Uyu- madığımız zamanların önemli bir bölümünü insanlarla iletişim kurarak ge- çiririz. Okuyup yazmayı ve nasıl konuşacağımızı öğrenmek için yıllarımızı verdik. Ama ya dinlemeyi öğrenmek için ne yaptık?

Başka bir insanı, onu kendi değer yargılarına göre derinden anlama- nızı sağlayacak bir biçimde dinlemek için bir eğitim gördünüz mü? Dinle- meyi biliyor musunuz? Empatiyle dinlemeyi öğrendiniz mi?

İnsanlar iletişimi uzun sürede, sözlerle değil, karakterleriyle kurarlar. İnsanların iletişim kuracakları kişilerden en büyük beklentileri kendilerine

bütün varlıklarıyla saygı göstermeleridir; yani yargılanmadan, oldukları gi- bi kabul edilmek isterler. Kişilerin duyguları ve istekleri hissedilmedikçe sağlıklı iletişim kurulamaz.

Hepimiz anlaşılmak isteriz, bu oldukça insanî bir durumdur. Çoğu kez konuşmalarımız ortak monologlara dönüşür. Karşımızdaki insanın içinden neler geçtiğini doğru dürüst anlamayız. İnsanları dört düzeyde dinleriz:

1. **Umursamamak:** En sağlıksız dinleme şeklidir. Bu davranış içinde olan insanlar kendilerinden başkalarını görmezler, duymazlar ve anlaya- mazlar. Otoriter ailelerde bu dinleme yöntemi geçerlidir.
2. **Seçerek Dinlemek:** Bu tanıma uyan kişiler konuşmaların bazıla- rını dinler, bazılarını dinlemezler. Çıkarına uygun olanları dinler, uygun ol- mayanları dinlemezler. Çıkarcı ve ikiyüzlü insanların davranışıdır.
3. **Dikkatle Dinlemek:** Sağlıklı bir dinleme şeklidir.
4. **Empatiyle Dinlemek:** Empatiyle dinlemekten kasıt ‘aktif’ dinleme ya da ‘ayna tutarak’ dinlemedir. Burada kişi kendini dinleyenin yerine ko- yar. Davranışın özünde ‘anlama niyeti’ vardır. Empatiyle dinlemek çok farklı bir paradigmadır. Bu tarz dinleme başkalarının değer yargılarını an- lamaktır. Kişi etrafa bu mercekle bakar, dünyayı onların gördüğü gibi gö- rür. Karşısındakini bütün benliği ile dinler.

8.2. KALPTEN DİNLEMEK…

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



Empatiyle dinlemenin özü, karşımızdakiyle aynı fikirde olmak demek değildir. Onu tam anlamıyla, derinlemesine, hem duygusal hem de zihin- sel açıdan anlayabilmektir. İletişim uzmanları kullandığımız kelimelerin, ile- tişimimizin ancak %10’unu içerdiğini dile getirmektedirler. Yani iletişimimi- zin; %10’unu sözler, %30’unu ses tonu ve kalitesi, %60’ını vucut dilimiz oluşturmaktadır.

Empatiyle dinlerken önce işitirsiniz, yani kulaklarınızı kullanırsınız. Sonra kişiyi gözlemleyerek vücut dilini algılamaya çalışırsınız ve son ola- rak en önemli aşamaya geçer, yüreğinizle dinlersiniz. Karşımızdakini din- lerken hem sağ, hem sol beynimiz faaliyettedir. Odak noktamız ve amacı- mız, insan ruhunun derin mesajını anlayabilmektir. Empatiyle dinleme Duygusal Banka Hesabı’na önemli bir yatırımdır. Derin bir terapi ve tedavi etkisi vardır; çünkü karşınızdakine ‘psikolojik solunum’ olanağı verir.

Bilmemiz gereken bir psikolojik gerçek daha vardır ki, o da şudur: Gi- derilmiş ihtiyaçlar motivasyon işlevi görmez. Bir insanın, fiziksel yaşamını sürdürme isteğinden sonraki en büyük gereksinimi psikolojik canlılıktır; ya- ni anlaşılmak, onaylanmak, takdir edilmektir. Unutmayalım bu duygusal is- tek, yaşamın her alanını etkiler.

8.3. KARŞIMIZDAKİNİ ANLAMAK...



**Anlamışsan yargılamazsın!**

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

lamazsın.”

Yargılarımızın nedeni aslında etrafımızdaki insanlara karşı kendimizi korumaktır, düşüncelerimizi ve varlığımızı onaylatmaktır. İnsanları yargılar ve nitelerken asıl amacımız, bildiklerimizi haklı çıkaracak şekilde davran- maktır. Örneğin, birini tembellikle suçladığımızda, o kişinin davranışların- da bu yargımızı güçlendirecek kanıtlar ararız.

İnsanlarla olan iletişimimizdeki iki önemli sorun, insanların aynı veri- yi nasıl algıladığı ve aynı sözü nasıl tanımladığıdır. Karşılıklı anlayış bu so- runun çözümü olacaktır.

Seymour’un dediği gibi: “Bir insanı etkilemek, ona kendi ruhunu ver- mek demektir.”

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

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

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

Bir gazeteci 1922 yılında Atatürk’e soruyor: “Bu savaşı nasıl kazan- dınız?” Atatürk cevap olarak: “Telgraf telleri ile,” diyor.

Haberleşmeden maksat milletin nabzını elinde bulundurmak demek- tir. Milletle devamlı ilişkiler kurup, milletin istediğini anlamak, kavramak, o yönde hareket etmek demektir. Bunun içindir ki Atatürk her konuşmasın- da: “Başarı Türk Milleti’nindir,”13 demiştir.

12 Adnan Nur Baykal, Mustafa Kemal Atatürk’ün Liderlik Sırları, Sistem Yayınları, 2000, İstanbul

Alışkanlığın ikinci yarısı ‘anlaşılmayı beklemektir.’ Çocuklarınızı eği- tin, sevginizi ifade edin, insanlara cesaret verin, onları takdir edin, meziyet- lerini öne çıkarın, onlara değer verin, daha sonra ikinci adım olarak sizin muhataplarınız tarafından anlaşılmayı bekleyin.

Bunların herhangi birini yapmaya çalıştığınızda, önce anlamanın ge- rekliliğini fark edeceksiniz. Birini gerçekten anladığınızda, paylaşmak, sev- giyi anlatmak daha kolay olacaktır.

***Çakıl taşlarını kemale erdiren şey, çekiç darbeleri değil, suyun okşayışlarıdır.***

***R. Tagor***

8.4. DUYGU VE DÜŞÜNCELERİMİZİ

İFADE ETMEK

‘Anlaşılmayı bekleme’ düşüncesinde, diğer aile üyelerinin izlenimleri- ni belirtmesi söz konusudur. Aile içinde bunu yapmak çok zor olabilir. İn- sanlar genellikle izlenimleri işitmekten hoşlanmazlar. Bu, kendileri ile ilgili imajlarına uymaz. Bunun için de kendi zihinlerindeki kişisel imajlarına uy- mayan hiçbir şeyi duymak istemezler.

Herkesin ‘kör nokta’sı vardır. Kör nokta, hepimizin hayatında kendi- mizin göremediği ama değiştirmemiz ve düzeltmemiz gereken alanlardır. Bu yüzden ailenizde, izlenimlerinizi ifade ederken dikkatli olmalısınız; bun- ları bildirirken olumlu bir yaklaşım içinde ve saygı dolu olmalısınız. Duygu- sal Banka Hesabı’nda düşüşler yerine, gerçekten yatırımlar yapacak bir tutum içine girmelisiniz.

***Sağlıklı bir toplum oluşturmak için; kişiler arası ilişkilerde; olabildiğince az sürtüşme yaşayarak, sorunlar kavgaya dönüştürmeden çözülebilmeli, acı yerine mutluluk, kin yerine hoşgörü, nefret yerine sevgi yeğlenmelidir.***

***Nefret, siyasî yol haline dönüşmemelidir.***



İzlenimlerinizi açıklamanız gerektiğinde, şu beş anahtardan yararla- nabilirsiniz;

* 1. **Kendinize Daima Şunu Sorun:** Bu konuşmam gerçekten karşım- daki kişiye yararlı olacak mı? Karşılıklı hoş bir hava oluşacak mı, yoksa sa- dece, kendi duygularımı açıklayıp, ifadede bulunma ihtiyaçlarımı mı karşı- layacağım?
  2. **Önce Anlamaya Yönelin:** Daima karşınızdakini sevgi haliyle an- lamaya çalışın.
  3. **Kişiyi Davranıştan Ayırın:** Davranışları standart ve prensiplerle yargılayabilirsiniz. Bir kişiyi ‘tembel, aptal, bencil, diktatör ya da şoven vb.’ diye tanımlamak yerine, bu davranışın sonuçlarını ve/veya kendi duygula- rınızı, kaygılarınızı ve bakış açınızı açıklamak daima daha iyi etki yaratır.
  4. **Kör Noktalar Hakkında Özellikle Duyarlı ve Sabırlı Olun:** İn- sanlar düzeltmeleri gerektiğini bildikleri davranışlarını değiştirmeye hazır olmadıkça, onlara kör noktaları ile ilgili bilgiler vermek tehdit edicidir ve ve- rimi düşürür. Ayrıca, gerçekten değiştiremeyecekleri konular hakkında ge- ri bildirim yapmayın.
  5. **‘Ben’ Mesajlarını Kullanın:** Geri bildirim yaparken, kendi bakış açınızı paylaştığınızı unutmamanız önemlidir. Bu, sizin dünyayı görüş şek- linizdir.

‘Ben’ mesajları daha yataydır; insanları eşit gösterir.

‘Sen’ mesajları ise daha dikeydir; konuşan kişinin karşısındaki kişi- den daha değerli olduğunu hissettirir.

Aile fertlerinden biriyle karşı karşıya geldiğinizde onları kırmamak için dikkatli olmalısınız. Onlarla güçlü, derin ilişkiler geliştirmenin anahtarı, ge- nellikle onlarla gerçek bir sevgi diliyle konuşmaktır. Bu, ne onlara teslim ol- mak ne de onlardan vazgeçmektir. Bu, sabrı, çabayı, saygıyı, inceliği ve ne zaman, nasıl ‘Ben’ mesajları vereceğini bilme becerisini gerektirir.

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

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

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

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

İletişim sorunları değişik yönlerden kendini gösterebilir. Anne/baba- çocuk, karı-koca, arkadaşlık, öğretmen-öğrenci, devlet-vatandaş ilişkilerin- de vs. sorunlar ortaya çıkabilir.

Hepimiz amaçlarına ulaşıp, mutlu bir yaşam gerçekleştirme çabası içindeyiz. Uzun yıllar okula gitme, meslekte yükselme, aileyi en rahat dü- zeyde yaşatma, çocukları en iyi şekilde eğitme, hep doyumlu yaşamamız içindir. Doyumlu yaşamı ise ancak sağlıklı bir iletişimle gerçekleştirebiliriz. İletişim sorunlarının çözümü, bu sorunların altında yatan psiko-sosyal sü-

reçlerin bilinmesine bağlıdır. Bu da ancak, yüksek farkındalık, üst bilinç ge- liştirmekle ve kendimizi değerli görmekle mümkündür. Bilelim ki; iletişim tekniklerinin arkasında sağlıklı bir kişilik, karakter, gönül zenginliği, sevgi- saygı, anlayış ve hoşgörü yatmaktadır. İnsan iletişimi, hem kafa hem de gönül zenginliği ister; biri olmadan diğerinin hiçbir anlamı yoktur.

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

**KENDiNi BiLMEK**

*Adamın biri bilge bir kral olmakla ün salmış olan kralın yanına gi- der. Krala şunu sorar;*

*“Efendim söyleyin bana hayatta özgürlük var mıdır?” Kral, “Elbette,” der, “Kaç bacağın var senin?”*

*Adam soruya şaşırarak, “İki efendim,” der.*

*Kral “Pekâlâ, tek bacağının üstünde durabilir misin?” “Elbette,” diye cevap verir adam.*

*Kral, “O halde hangi bacağın üstünde duracağına karar ver.” Adam biraz düşünür ve sol bacağı üstünde durmaya karar verir. “Tamam,” der Kral. “Şimdi de öteki bacağını kaldır.”*

*Adam şaşırır, “Bu imkânsız Kralım!” der.*

*“Gördün mü?” der Kral, “Özgürlük budur. Sadece ilk kararı almakta özgürsün. Ondan sonrasında değil.”*

* **Yalnız ilmi olan milletler daima zalim. Yalnız ahlâkı olanlar daima mazlum. Hem ilmi hem ahlâkı olanlar ise hâkim ve mutlu olurlar. (Bedri Noyan)**
* **Bir şeyi anlamak, o şeyi bağışlamak demektir. (Buda)**
* **İnsan inançlarının eseridir. Nasıl inanıyorsa öyledir. (Bhagavad Gita)**
* **Dilin düşüncenden önce hareket etmesin. (Chilon)**
* **Bana söylersen unutabilirim, gösterirsen hatırlayabilirim. Ama beni de katarsan, anlarım. (Kızılderili Atasözü)**
* **Telâşsız ve açık seçik konuş. Başkalarına da kulak ver. Aptal ve cahil oldukları zaman dahi dinle onları; çünkü bu dünyada herkesin bir hikâyesi vardır. (Buda)**
* **Ne kadar bilirsen bil, anlatabildiklerin, karşındakinin anlayabileceği kadardır. (Mevlânâ)**
* **Hiç kimse duymak istemeyen biri kadar sağır olamaz. (W. Shakspeare)**
* **Bir dilden iki türlü söz söyleme. (Hz. Ali)**
* **Nasıl bakarsan öyle görürsün. (Hz. Ali)**
* **Ölç, biç, sonra kes; düşün sonra söyle; anla, bil, sonra yap. (Hz. Ali)**
* **İnsan, dilinin altında gizlidir. (Hz. Ali)**
* **Dilinizi daima iyi kullanınız. O sizi saadete götürdüğü gibi, felâkete de götürebilir. (Hz. Ali)**
* **Gayret et, davet et, hayret et, affet, tevbe et, sakın ihanet etme!**
* **Hiçbir milleti ve insanı ayıplamayınız. (Hacı Bektaş-ı Veli)**
* **Hizip, yalan, rızkı azaltır. (Hadis)**
* **Zalimler ve onlara dalkavukluk edenler cehennemliktir. (Hadis)**
* **Bir insanın ilişkilerinin niteliği, o insanın yaşamının kalitesini belirler.**
* **Herkes benim düşünceme katılırsa, yanılmış olmaktan korkarım. (Oscar Wilde)**