



ETKİN DİNLEME

İletişimde her zaman söylemek istediğimizle karşımızdakinin anladığı aynı olmayabilir. Gönderilen mesajı doğru yorumlayabilmek (duyabilmek) için iyi bir dinleyici olmak gereklidir. Çünkü söylenen sözdeki anlam her zaman açık olmayabilir. Bazen karşımızdakinin (genelde çocuğumuzun) ne diyeceğini bildiğimizi varsayıp dinlemeyi bırakır, daha konuşması bitmeden vereceğimiz cevabı hazırlarız. Halbuki insanlar genelde söylemek istedikleri en önemli noktayı sona bırakırlar. Bu yüzden ilk yapmamız sabırla dinlemektir.

Dört temel dinleme tekniği vardır:

a. Pasif (sessiz) dinleme:

Sürekli konuşan sizseniz karşınızdakinin kendini ifade etmesi, bir duygusunu veya düşüncesini anlatması zordur. Pasif dinleme (sessizlik) ilişkide bulunan kişiye görünmeyen güçlü mesajlar verir.

- Duygularını duymak istiyorum.
- Duygularını kabul ediyorum.
- Benimle konuşmak istediğin konuda vereceğin karara güveniyorum.

b. Anladığını, kabul ettiğini gösteren tepkiler:

Sessizlikle karşımızdakine “gerçekten” tüm dikkatimizi verdiğimizizi kanıtlayamayız. Bu nedenle karşımızdakinin söz ve duygularını anladığımızı gösteren sözlü veya sözsüz işaretler kullanmak yararlı olur. Etkin dinlemenin ilk koşullarından biri de kişiyi bedenen de dinler duruma geçmektir.

Bedensel dinleme ve dikkat işaretleri; konuşan kişinin gözlerine bakmak, konuşan kişiye doğru eğilmek, dokunmak, başı aşağı yukarı sallamak.

Sözlü işaretler; “hı hı..”, “ya”, “evet”, “anlıyorum”, “ilginç”, “öylemi?” gibi sözlü işaretler dinleyicinin sözlerini takip ettiğini daha açık bir şekilde belirler.

c. Kapı aralayıcı mesajlar:

Bazı insanlar konuşmayı sürdürmek için yüreklendirilmeye gereksinim duyabilir. Bu tür bir destekleme için verilen mesajlara, **kapı aralayıcılar** denir;

- Benimle paylaşmak ister misin?
- Bu konu senin için önemli görünüyor.
- İlginç, devam et.

d. Aktif (katılımlı) dinleme:

Sessizlik, kabul tepkileri ya da kapı aralayıcıların dinleyen, anlatanı anladığını göstermesi konusunda sınırlılıkları vardır. Dinleyen yalnızca duyduğunu değil, aynı zamanda doğru olarak anladığını iletebilmesine olanak sağlayan etkin dinleme, en sağlıklı iletişim yöntemi olarak kabul edilmektedir.



Aktif dinleme için gereken tavırlar:

*Karşınızdaki kişinin (eş/çocuk) söylediğini duymak istemelisiniz. Bu zaman ayırmak anlamına gelir, zaman yoksa bunu “uygun bir dille” söylemelisiniz.

*Gözlerinin içine bakarak o andaki soruna yardımcı olmayı gerçekten istemelisiniz.

*Duygular ve düşünceler ne olursa olsun, sizinkinden ne denli farklı olursa olsun gerçekten “ kabul edebilmelisiniz”.

*Karşınızdakinin çözüm bulma yeteneğine güvenmelisiniz. Bu güveni kendi sorunlarını çözdüğünü gördükçe kazanırsınız. (Bu karşınızdakine çözüm, öneri, emir vermemek anlamına gelir.)

*Duygular sürekli değil geçicidir. Olumsuz şeylerin dile gelmesinden korkmamalısınız. (çocuğunuzun size o anda öfkeli olması her zaman öfkeli biri olduğu anlamına gelmez.)

*Karşınızdaki kişiyi birey olduğunu unutmayın.

*Dinlediğiniz kişiyi duyabilmek, onu gerçekten anlayıp kabul edebilmek için en azından bir süre kendi düşünce ve duygularınızı askıya alabilmeniz (EMPATİ).

ETKİN İFADENİN KURALLARI

a. Ne söylemek istiyorsanız, bunu dolaysız ifade edin. Çocuğunuzun sevdiğinizi ona ifade etmediğinizde bunu hissedemeyebilir. İfade edilmeyen gerçek duygular iletişim engeline dönüşürler.

b. Ne söylemek istiyorsanız, bunu hemen ifade edin: Kimi zaman karşımızdakini gücendirmemek, tartışmaya yol açmamak amacıyla düşündüğümü zü söylemez, içimize atarız. O anda söylemediğimiz kızgınlığımız, gücümüz, isteğimiz içimizde duygusal yükler oluşturur. Bu yükleri ters bir davranışla ya da laf sokuşturmakla boşaltığımızda ise, geçmişteki o duyguyu ifade etmek yerine karşımızdakini onarılması zor bir şekilde yaralarız.

c. Ne söylemek istiyorsanız, bunu açıkça ifade edin: Açık bir mesaj, düşüncelerinizi, duygularınızı, ihtiyaçlarınızı ve gözlemlerinizi olduğu gibi yansıtır. Mesajımız açık olmazsa, karşımızdaki ne kast ettiğimizi anlamaz. Çocuğunuza “Bu havada parka gidilir mi?” diye sormayın. Bu kapalı bir ifadedir ve cevabı pekala “Gidilir.” olabilir. Bunun yerine, “Hava soğuk, üşütüp hastalanabilirsin. Başka bir zaman gidelim.” dersiniz, bu açık ifade olur ve mesajın yerine ulaşır. Çifte anlamlar taşıyan şeyler de söylememek gerekir

ç. Ne söylemek istiyorsanız, bunu dürüstlikle ifade edin : Belli bir amaçla iletişim kurarız. Eğer söylediklerimiz ile bunları niçin söylediğimiz birbirini tutuyorsa, görüşümüzü olduğu gibi ifade etmiş oluruz. Bu etkin iletişimin anahtarıdır. Saklı amaçlar, gizli gündemler iletişimi ve insan ilişkilerini zedeleyer. Çünkü bu durumda bağlantı kurmak değil kandırmak ya da yanıltmak söz konusudur.

d. Ne söylemek istiyorsanız, karşınızdakinin yaralamadan söyleyin, kızdığımızda ya da karşımızdakine olumsuz bir şeyler söylemek istediğimizde genellikle “ben haklıyım, sen haksızsın” ya da “bakalım kim kimi yenecek?” tutumunu benimseriz. “Sen hep böylesin!” – “neden gibi değilsin?” türü karşılaştırmalarla, tehditlerle, aşağılamalarla belki içimizdeki öfkayı dışa vururuz ama karşımızdaki kişi ile iletişim kurmuş sayılmayız. Çünkü böyle saldırgan ifadelerle karşılaştığımızda kişi bizi dinlemez; ya savunmaya geçer ya da içine çekilir.