

ETKİLİ DİNLEME, NOT ALMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ

ETKİLİ DİNLEME:

İnsanoğlu sosyal bir varlık olduğu için yaşamını devam ettirebilmek için nasıl ki yeme, içme, barınma ihtiyaçlarını karşılıyorsa zihinsel gelişim sürecini tamamlamak için iletişim ihtiyacı duymaktadır. İnsan doğumundan itibaren toplumsal ve kültürel bir sistem içerisine doğmaktadır. Doğmuş olduğu bu sistem içerisinde kişi; toplum davranış kuralları, toplumsal değerler ve anlamlar içeren hazır bir ilişki sisteminde yer alır. Bu süreçte büyüdükçe, etkileşime girdikçe çevresine nasıl davranacağını o toplumun düşünme sistemini öğrenerek sosyalleşir. Bu sistemin ilişkilerini sağlayan iletişimdir.

Kültür dil ile gelişir ve dil sayesinde nesilden nesile aktarılır. Toplumu oluşturan bireylerin ortak dil ve kültür sayesinde birleştiği tartışılmaz bir gerçektir. Bu nedenle de dil ve kültür birbirinden ayrılmaz. Kültürün gelişmesi toplumun düşüncesinin gelişmesiyle gerçekleşir. Düşüncenin gelişmesi ancak etkileşim ve iletişimle sağlanabilir. İnsanın kendine ait kültürel yapının aktarımı iletişim sürecinde; konuşma, dinleme, okuma ve yazma gibi dil becerileriyle gerçekleşebilir.

İnsanın iletişim sürecinde toplumdaki bireylerle söz, yazı, görüntü, beden dili veya bazı simgelerle dilek ve duygularını karşısındakilere iletir. Etkileşim iki kişi arasında mesaj alış verişidir. Bu süreçte alıcı ve verici taraflar önemlidir. Mesajın doğru iletilebilmesi için iki tarafında bu süreçte yer alması gereklidir. Bilgi edinebilmek, eleştirebilmek ve değerlendirme yapabilmek için belli bir dinleme düzeyine ve alışkanlığına ulaşmak gereklidir.

İnsanın iradesi dışında duyduğu seslere işitme denir. Dinleme ise işitmenin bilinçli olarak yapılmasıdır. İnsan etrafında birçok ses duyar ancak gürültülü bir ortamda bile dikkati vererek anlatılanları duyarak anlayabilir.

Dinleyici, bütün ilgi ve dikkatini konuşmacı üzerine yoğunlaştırdığı için anlatılanları çok iyi duyar ve anlar. Bir insan dakikada 600 kelime dinleyebilirken sadece 125 kelime konuşabilir. Ancak konuşmaları dinlerken bazı kelimeleri kaçırabilir. Bunun nedeni konuşmanın hızlı olması veya söylenenlerin algılanamamasından değildir. Anlaşılamamanın nedeni dikkat eksikliğindedir.

Konuşmanın yapıldığı sırada dinleyicinin konuşmaya yeterince odaklanmasıyla verilen mesajları algılayabilecektir. Konuşma ve dinleme sırasında zaman farkının fazla olması, dikkatin dağılmasına ve iletişim kopukluğuna sebep olabilir. Dinleme konusunda iyi eğitim almış olan bir dinleyici konuşmaları zihninde değerlendirir ve yorumlar. Böylece mesajlar tam anlamıyla algılanır ve hafızamızda yer edinebilir.

İletişim sürecinde karşımızdakileri dinleyip anlayabilmemiz için şunlara dikkat edilmelidir.

- 1. Konuşmacıya bakılmalıdır:* Dinlediğimiz ilk belirtisi konuşmacının yüzüne bakmamızdır. Konuşmacıyla iletişim sürecine girdiğimiz belirtileri sadece seslerden ibaret değildir. Konuşmamızı vücut diliyle bütünleştirmemiz anlatımımızı daha güçlü kılacaktır. Konuşmacının yüzüne bakmadığımız takdirde, konuşmacının samimiyetini tam anlamıyla algılayamayız. Konuşmacı içinde dinlendiğini hissetmek konuşma isteğini artırır. Bunun tam tersi dinlenmediğini anlarsa konuşmaya olan ilgisini kaybeder ve olumsuz tavırlar takınabilir.
- 2. Konuşan kişinin sözü kesilmemeli:* Konuşmacının konuşmasının sık sık kesilmesi, sözünün bitmeden kesilmesi anlattıklarının önemsenmediği hissini yaratabilir. Konuşmacının anlattıklarını benimsemiyor olabiliriz ancak konuşmanın sonuna dek sabırla dinlemeliyiz. Tabii ki dinleyici konuşmanın sonunda varsa katılmadığı noktaları belirtmeli. Konuşmacının konuşması sonuna kadar dinlenmediğinde verilmek istenen mesaj doğru anlaşmaz. Bunun için dinleyici sabırlı olmalı konuşmanın sonuna kadar dinlemeli ve katılmadığı noktaları konuşmanın sonunda dile getirmelidir.
- 3. Dinleme esnasında bütün dikkat, anlama üzerinde yoğunlaştırılmalıdır:* Dinleyicilerin büyük bir kısmı, konuşmanın üzerinden bir süre geçtikten sonra anlatılanların unutmaktadırlar. Söz konusu unutma durumunu engelleyebilmek için dinleyicinin tüm dikkatine toplayarak anlatılanları dinleyerek anlamasını gerekmektedir. Eğer dinleyici gerektiği şekilde dinlerse unutması o kadar daha azalır. Dinleyicinin anlama gücünü arttırabilmesi için anlama niyetiyle dinlemeli ve konuşmacıyı gözleriyle takip ederek dinlemeye kendini vermelidir.
- 4. Dinleyicinin öncelikle konuşmacıyı ne sebeple dinlediğini yani ihtiyaçlarını tespit ederek dinlemesi gerekir.* Dinleyicinin konuşmacının gagesini

anlaması ve buna göre dinlemesi gereklidir. İletişim sürecinde dinleyicinin ihtiyacını dikkate almadan konuşma yapan konuşmacı dinleyiciyle fikir ayrılığına düşebilir. Bu nedenle dinleyici grubunu iyi analiz etmemiz ve konuşmamızı buna göre hazırlamamız gerekir.

5. Dinleme sürecinde dinleyicinin ruh hali de önem taşımaktadır. Dinlemeye hazır olmayan kişi dinleme sürecinde başarılı olamaz. Konuşmacının anlaşılması zorlaşacaktır.
6. Dinleyicinin konuşmacının anlatacağı konuya ve kişiye ön yargılı olmaması konunun tam anlamıyla anlaşılmasını sağlayacaktır. Bunun için iyi bir dinleyici olmanın tek şartı konuşmayı sonuna kadar dinlemek ve ona göre bir değerlendirme yapmak gerekir. Konuşma sonuna kadar dinlenildiği zaman verilmek istenen mesaj doğru alınacaktır.
7. Dinleme sırasında anlatılanların belirli aralıklarla özetlenmesi gerekir. Böylece konuşmacı bir konuyu bitirip diğer konuya geçmeden önce anlattıklarının tam anlamıyla anlaşılmasını sağlar. Böylece hem yanlış anlaşılmayı ortadan kaldırır hem de dinleyicinin güvenini kazanır. Buna dikkat ederse konuşmacıda rahatlamış olur.
8. Konuşma sürecinde anlaşılmayan yerlerle ilgili soru sorabilme imkânı dinleyiciye verilmelidir. Tabii ki bu sorunun zihinde belirlediği an yapılmamalıdır. Dinleyici sormak istediği soruları not almalı, konuşmanın sonunda bu soruları yöneltmelidir. Konuşmanın daha iyi anlaşılabilmesi için ve mesajları daha anlaşılabilir hale getirecek sorular sormalıyız.
9. Sözlü anlatının başarılı olabilesi konuşmacının ve dinleyicinin bu iletişim sürecine istekli olmalarıdır. Konuşma isteği veya dinleme isteği taşınmaması iletişim sürecini zora sokacaktır.

İletişim sürecinde ortaya çıkan sorunların çoğu etrafımızdaki, karşıımızdaki kişileri dinlemede yetersiz olmamız ya da tahammülsüzlüğümüzdür. İnsanlar genellikle hatayı karşınındakilerde arar. Belki de ben dinleyerek anlamayı bilmiyorum fikrini de kabullenmemiz gerekir.

İYİ BİR DİNLEYİCİ OLABİLMEK

Konuşmacının muhatabına iletmeye çalıştığı mesajların gerçek anlamlarının yanı sıra, gizli anlamlar taşıyabileceğini düşünmeliyiz. İyi bir dinleyici konuşmacının ses tonunda, vurgu ve tonlamalardan, vücut dilinden bunu çok rahat bir şekilde anlayabilir. Tabii ki bunun farkına ancak dikkatli bir dinleyici varabilir. Konuşmacının asıl mesajının farkına da böylece anlar. İletişim sürecinde tüm dikkatimizi konuşmacının üzerine topladığımızda ona karşı beden dilimizde olumlu mesajlar vererek konuşmacıyı da rahatlatırız. Konuşmacı konuşması sırasında dinleyicileri de gözlemlediğinden dinleyicinin tavır ve hareketleri onu da etkiler.

İletişimde anlama, karşımızdaki kişilerin bize aktarmak istediği düşünceleri, bu düşüncelerin gerçek sebebini alt yapısını yakalamayı amaçlamaktır. Anlama, bilinmeyeni karşımızdakinin açısından görebilmektir. Göndermiş olduğumuz mesajların anlaşılıp anlaşılmadığını anlamak onlara yönelteceğimiz sorularla ölçülebilir. Soru sorulmadığı takdirde hangi kısımların anlaşılmadığıyla ilgili bir fikre sahip olamayız. Anlaşılmayan yerlerle ilgili fikir yürütmemiz de hatalıdır. Gerçek bir iletişim tahminlerden uzak olmalıdır. Konuşmacının anlattıklarının kavrandığını hissettirmek amacıyla konuşmacıya yöneltilen bazı sorular vardır. Bunlar; açık uçlu sorular, kapalı uçlu sorular ve açıcı yankı (yansıtma) sorulardır.

Açık uçlu sorular: Bu tür sorular açıklama gerektiren, konuşmacının düşüncelerini açıkladığı soru türüdür. Bu tarz sorulara “Evet” ya da “Hayır” gibi kısa cevaplanabilecek sorulardan değildir. Bu tarz sorularda “neden- nasıl- niçin” gibi açıklama gerektiren soru zarfları yer almaktadır.

“Bu yıl yönetimin aldığı kararlar konusunda neler düşünüyorsunuz?”

“Böyle bir araştırma başlatmaya nasıl ve niçin karar verdiniz?”

Kapalı uçlu sorular: İletişim ortamında açık uçlu sorularla başlamak, karşımızdaki kişileri konuşmaya teşvik etmek açısından etkili olmaktadır. Bununla birlikte, açık uçlu sorulara verilen cevaplarda bile, daha açık ve anlaşılır duruma getirilmesi gereken, belirsizlik ihtiva eden düşünce ya da duygularla karşılaşılabilir. Böyle bir durumda ya genel ya da belirsiz bir şekilde

sunulmuş kavramları belirgin hale getirmek yahut ilgili verileri alabilme amacına yönelik sorular sormak gerekebilir.

“Bu konuda daha etkin çalışılması gerektiğini düşünüyorum.”

“Etkin çalışmadan anladığınız nedir? Açar mısınız?”

Açıcı yankı (yansıtma) sorular: Bir soru sormaktan çok, mesajı alan kişinin gönderen kişiye söz konusu mesajı, kendi diliyle anladığı şekilde geri göndermesidir. Açıcı yankı (yansıtma) soruları, karşıdaki kişiye ne demek istediğini söylemek değil; yalnızca mesajı alan kişinin, anladıklarını kendi sözcükleriyle tekrar etmesidir.

“Babam o kadar meşgul ki... Biz ne durumdayız umurundan değil sanki”

“Doğru anladıysam, babanın seninle daha fazla ilgilenmesini istiyorsun.”

İyi bir dinleyici olabilmek ve etkili bir dinleme gerçekleştirebilmek için soru sorma teknikleri kadar dinleme türlerinden özellikle *seçerek dinleme, katılımlı dinleme, etkin dinleme ve eleştirel dinlemenin* bilinmesi gerekir. Konuşmacıyı dinlediğimizi, onun söylediklerine değer verdiğimizizi gösteren dinleme şekli *katılımlı dinlemedir*.

Dinleyici, etkin bir dinlemeyi gerçekleştirmek için kendisine şu soruları sormalıdır:

1. Konuşmacı ne anlatıyor?
2. Onun söylediklerinin anlamı nedir?
3. Anlattıklarının birbiriyle ilişkisi var mı? Varsa bunlar nelerdir?
4. Konuşmacının ifade ettiklerinin benim açımdan anlamı nedir?
5. Ben burada anlatılan bilgilerden nasıl faydalanabilir?
6. Konuşmacının aktardığı bu bilgiler anlamlı ve tutarlı mıdır?
7. Konuşmacı ele aldığı konuyu bütün yönleriyle anlatıyor mu?
8. Anlatılanların bir dayanağı var mı?
9. Aktarılanlardan edindiğim bilgiler benim kendi bilgilerimi doğruluyor mu?

NOT ALMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ

Yaşadığımız yüzyıl bilgi çağı ve teknoloji çağı olduğundan bilginin paylaşımında hızlı olmalı ve zaman kaybetmeden paylaşmamız gereken bir çağdır. Bu nedenle insan hayatını planlamalı ve işlerini düzenli hale getirmek zorundadır.

Bilgi çağında olduğumuzdan okuğumuz kitaplar veya dinlediğimiz bazı konuşmalar bizi etkilemektedir. Bu nedenle okuduğumuz kitaplar bize araştırmalarımızda kaynak olabilir ya da dinlediğimiz bir konuşma bize ışık tutabilir. Bundan dolayı okuduğumuz ve dinlediğimiz bilgilerin önemini yitirip unutmadan “not alma” yolunu benimsemeliyiz.

İnsan okudukları ve dinlediklerinden çok etkilendiği zaman hiç unutmayacağını düşünür. Ancak kısa bir süre sonra unuttur. Bilgiyi saklamanın ve ilerde anımsamanın etkili yolu not alma ve bu bilgileri yeniden gözden geçirmektir. *Not alma*, okuduğumuz veya dinlediğimiz bir konuşmada geçen atasözü, beyit, cümle veya dizeyi; beğenimiz bir düşünce, hayal duygu ve olayın bir yere yazılmasıdır. Aslında anımsanmak istenen unsurun kısaca bir yere yazılmasıdır. Ancak “bir yere yazmak” sözünden gelişi güzel bir köşeye yazmak anlaşılmalıdır. Düzenli bir biçimde kayıt altına alınması anlaşılmalıdır. Özellikle derslerde, kitapta bulunmayan ve öğretmenin eklediği önemli yerleri kısaca kaydedilmesidir. Bunu yaparken kişinin ana düşünceyi iyi özümsemesi ve doğru not alması önem taşımaktadır.

Her bilim alanının tanınmış ve uzaman kişileri mevcuttur. Bu bilim alanında uzman olan kişilerin kendilerine özgü bşr takım görüş ve tespitleri mevcuttur. İşte not alma yöntemini kullanarak bu kişilerin beğendiğimiz söz ve düşüncelerini yazabiliriz. İnsanın hafızası her bilgiyi uzun süre saklayamayacağı için almış olduğu bu notlar bizim hazırlayacağımız ödev veya sunumlarımıza ışık tutabilir.

Yapacağımız not alma girişimi bizleri dinleme sırasındaki edilgen durumumuzu aktif hale getirmemizi de sağlayacaktır. Almış olduğumuz bu notların daha sonra tekrarı ise kalıcı öğrenmenin de gerçekleşmesinde büyük bir etken olur.

