

# DİNLEME

**"Ağızdan çıkan sözün yarısı söyleyenin,  
yarısı da dinleyenindir" ( Fransız atasözü )**





- İyi bir konuşmacı olmanın birinci koşulu **iyi bir dinleyici** olmaktır.
- İyi bir dinleyici olmadıkça, iyi konuşmaya olanak yoktur.

# DİNLEME

Bireyin, seslerin ve konuşma görüntülerinin farkında olmasıyla ve onlara dikkatini vermesiyle başlar. Belli işitsel işaretleri tanıması ve hatırlamasıyla sürer ve anlamlandırmasıyla son bulur.

# DİNLEME TÜRLERİ

## Görünüşte Dinleme:

Dinlermiş gibi görünmek, ama aslında biraz sonra ne söyleyeceğimizi düşünmek ya da başka şeyler düşünmek.

## Savunmada Dinleme:

Dinlerken söylenenler içinde bize yönelik bir eleştiri ya da saldırı olup olmadığını araştırmak.



## Seçerek Dinleme:

İlk önce görünüşte dinlemedeyken daha sonra ilgimizi çeken bir konudan söz edildiğinde kulak kesilmek.

## Tuzakçı Dinleme:

Konuşanın sözlerine, bir açığına yakalayıp üzerine yüklenmek amacıyla kulak vermek.

## Denetçi Dinleme:

Karşımızdakilerin bize nasıl tepki verdiğini ve istediğimiz sonucu alıp almadığımızı ölçmek için dikkat kesilmek.

## Nezaketen Dinleme:

Dinlememek ayıp olduğu için dinlermiş gibi yapmak.

## Ürkek Dinleme:

Karşımızdakini dinlemek istemediğimizi açıkça söyleyemediğimiz için dinleme tavrı takınmak.

Dinleme ile ilgili olarak üç konu önem taşır.

- Dinleme işitme değildir.
- Dinleme becerisi doğal değildir.
- Bütün dinleyiciler aynı mesajı almazlar.

**ETKİLİ VE İYİ BİR DİNLEYİCİ  
OLMAK İÇİN YAPILMASI  
GEREKENLER**

## Etkin ve etkili bir dinleme için:

- Konuşmacının sözünü kesmemeli,
- Empati ile dinlemeli,
- Konuşana doğru bakmak, göz teması kurmak, hatta ona doğru eğilmek,



- Konuşmacının anlattıklarına ilgi duyduğunu göstermek,
- Açık uçlu sorular sormak,
- Konuşmacının anlattığı konunun dışına çıkmamak,

- Arada bir anlamlı olarak susarak, karşının harekete geçmesini sağlamak,
- Geri besleme,
- 'Evet, ama' kelimelerini kullanmamak"



- Kaynağın aktarmak istediği ya da sizin anlamak, bilmek, öğrenmek istediğiniz **temel mesajı** belirleyin. Kaynaktan gelecek her türlü mesaj arasında hangisini seçeceğinizi belirleyin.
- Dinler gibi gözükmeyin, kaynağın aktarmak istediği duygu ve düşüncüyü kavramaya çalışın.

- Kaynağın verdiği mesajı gözlerine, yüzüne bakarak izleyin, sözlerini, mimiklerini, hareketlerini bir bütün olarak değerlendirin.
- Kaynağı dinlediğinizi belirten sözler söyleyin, hareketlerinizle bunu belli edin ve onu cesaretlendirici sözcükler kullanın.

- Kaynağın bilgi aktardığı, mesaj verdiği süre içinde dinleyici olarak kalın. Sadece kaynaktan gelen mesajlarda çözülmeyen bölümler varsa, sözlü iletişimden yararlanıp sorular sorun.
- Kaynağın aktardığı bilgi, ortaya koyduğu öneriler bittikten sonra yanıt vermeniz gerekiyorsa, bu süreci işletmeye başlayın ve açık olun.

- Karşınızdakini dinlerken alay eden, küçümseyen, küçük düşüren, kötüleyen mimikler, jestler ya da sözcükler kullanmayın.
- Kaynağın, konuşanın açığının yakalayan, kişiliğinizin gücünü, üstünlüğünü göstermek amacıyla tuzak kuran bir dinleyici olmayın.

- Kaynaktan gelen tüm iletileri kendinize yöneltilmiş bir saldırı olarak algılayıp, hemen savunmaya geçmeyin.
- Konuşmanın bölünmesinden kaçının. Örneğin, cep telefonunuzun çalması vb.
- Konuşma anında duygularınızın, tutumlarınızın, algılarınızın, dinlemenizi engellediği anda bunu konuşmacıya belirtin.



- Hem dinlerken, hem de konuşurken jest ve mimiklerimiz, beden duruşumuz, ses tonumuz, gözlerimiz karşımızdakine mesaj vermektedir. Bu noktada devreye sözsüz iletişim girmektedir.
- İletişim anında birini dinlerken sözel mesajların yanı sıra sözel olmayan mesajlara da dikkat ederek karşımızdakini daha doğru anlarız.