12 Conversation Strategies to Build Trust, Resolve Conflict, and Increase Intimacy



ANDREW NEWBERG, M.D., and MARK ROBERT WALDMAN

"A rare book! . . . It's supported by the most recent advances in brain-and-communication research."
—DANIEL G. AMEN, M.D., author of USE YOUR BRAIN TO CHANGE YOUR AGE

WORDS CAN CHANGE YOUR BRAIN

12

Conversational Strategies to Build Trust, Resolve Conflict, and Increase Intimacy

Andrew Newberg, M.D., and Mark Robert Waldman



A PLUME BOOK

DUMAN BULUTU

Penguin Group tarafından yayınlandı
Penguin Group (USA) Inc., 375 Hudson Street, New York,
New York 10014, ABD



ABD | Kanada | İngiltere | İrlanda | Avustralya | Yeni Zelanda | Hindistan | Güney Afrika | China Penguin Books Ltd, Kayıtlı Ofisler: 80 Strand, Londra WC2R 0RL, İngiltere Penguin Group hakkında daha fazla bilgi için penguin.com adresini ziyaret edin İlk olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde Penguin Group (USA) Inc. üyesi Hudson Street Press tarafından yayınlandı. , 2012

İlk Tüy Baskısı 2013

Telif hakkı © Andrew B. Newberg ve Mark Robert Waldman, 2012
Her hakkı saklıdır. Bu ürünün hiçbir bölümü izinsiz çoğaltılamaz, taranamaz veya herhangi bir basılı veya elektronik biçimde dağıtılamaz. Lütfen yazarın haklarını ihlal eden telif hakkıyla korunan materyallerin korsanlığına katılmayın veya bunu teşvik etmeyin. Yalnızca yetkili sürümleri satın alın.

İllüstrasyon kredileri: Burada (soldan sağa) : Fotoğraf M. Zacha. Morguefile.com'un izniyle; Public Domain Clip Art'ın izniyle; Open Clip Art Library izniyle. Buraya ve buraya (tümü): Alexander Todorov ve Princeton Üniversitesi Sosyal Biliş ve Sosyal Nörobilim Laboratuvarı tarafından verilen izin. Yüz oluşturma için kullanılan yazılım FaceGen 3.1'dir. Oosterhof, NN ve Todorov, A. (2008). Yüz değerlendirmesinin işlevsel temeli. ABD Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri, 105, 11087–11092. Buraya: Griet Cornille'in fotoğrafı. Morguefile.com ve Griet Cornille'in izniyle.

Buraya: © Mark Waldman (Bu türev örnek dijital olarak geliştirilmiş ve değiştirilmiştir).



KAYITLI TİCARİ MARKA - MARCAREGISTRADA Kongre Kütüphanesi, Hudson Street Press baskısını aşağıdaki şekilde kataloglamıştır:
Newberg, Andrew B., 1966–
Kelimeler beyninizi değiştirebilir: Güven inşa etmek, çatışmayı çözmek ve yakınlığı artırmak için 12 konuşma stratejisi / Andrew Newberg ve Mark Robert Waldman.
s. santimetre.
Bibliyografik referansları ve indeksi içerir. Mayıs ISBN
978-1-10158570-2
1. Kişilerarası iletişim. 2. Dil ve duygular. 3. Psikodilbilim. 4. Nöropsikoloji. I. Waldman, Mark Robert. II. Başlık.

BF637.C45N454 2012
153.6 — dc23 2012005650

YAYINCININ NOTU
Yazarlar, yayın sırasında doğru telefon numaralarını, İnternet adreslerini ve diğer iletişim bilgilerini sağlamak için her türlü çabayı gösterirken, ne yayıncı ne de yazarlar, yayınlandıktan sonra meydana gelen hatalar veya değişiklikler için herhangi bir sorumluluk kabul etmez. Ayrıca, yayıncı, yazar veya üçüncü taraf Web siteleri veya içerikleri üzerinde herhangi bir kontrole sahip değildir ve bunlar için herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

İÇİNDEKİLER

Baş sayfa

Telif hakkı

Yazarın notu

Bölüm 1

Kanıt: İletişimin Sinirbilimi, Bilinç, İşbirliği ve Güven

Bölüm 1: ANEWAY to Converse Chapter 2:

The Power of Words

Bölüm 3: Beynin Birçok Dili Bölüm 4: Bilincin Dili

Bölüm 5: İşbirliğinin Dili Bölüm 6: Güvenin Dili

Bölüm 2

Stratejiler: Yeni İletişim Becerileri Geliştirme

Bölüm 7: İçsel Değerler: Bilinçli Yaşamın Temeli Bölüm 8: Yakınlık,

İşbirliği ve Güvene Giden On İki Adım

Bölüm 9: Şefkatli İletişim: Sosyal Beyninizi Yeniden Eğitmek

3. bölüm

Uygulama: Etkili İletişim Uygulama

Diğerleri

Bölüm 10: Sevdiklerinizle Şefkatli İletişim Bölüm 11: İş Yerinde Şefkatli İletişim Bölüm 12: Çocuklarla Şefkatli İletişim

Teşekkürler

Ek A: Merhametli İletişim Eğitimi: CD'ler, Mp3'ler, Çalışma Kitapları, Web Seminerleri ve Çalıştaylar

Ek B: Çiftler İçin Şefkatli İletişim Eğitimi Protokolü Ek C: Şefkatli İletişim Araştırma Çalışması Notları

Dizin

YAZARIN NOTU

Bu dünya çapındaki sinirbilimciler ve psikologlar kitabında geliştirdiğimiz ve sunduğumuz iletişim stratejileri. Bu kitap temsil eder yüzlerce kişinin yürüttüğü kanıta dayalı araştırmalardan beynin karmaşık bilgileri başkalarına iletmek için tasarlanmış benzersiz dil sistemlerini nasıl yarattığına dair yeni bir model. Ancak sinirbilimin basit bir dille aktarılması genellikle zordur. Bazen önemli bilgiler dışarıda bırakılabilir ve bazen bir hipotez gerçekmiş gibi okunabilir. Dahası, beyin söz konusu olduğunda, tek bir milimetrelik doku, bu kitapta anlattıklarımıza ek olarak birçok işlemi kontrol edebilir. Bu sorunları gidermek ve başkalarıyla etkili bir şekilde iletişim kurmaya yönelik bu yeni yaklaşım için gerekli kanıtları sağlamak için, empati, işbirliği ve sinirbilimin sinirbilimini daha derinlemesine incelemeyi seçerseniz size rehberlik edecek kapsamlı son notlar ekledik. güven.

BÖLÜM 1

Kanıt

İletişimin Sinirbilimi, Bilinç, İşbirliği ve Güven

C BÖLÜM 1

Sohbet Etmenin Yeni Bir Yolu

Without chaos, Beynimiz bize iletişim kurma potansiyeli verdi. Dil olmadığında, kendimizi olağanüstü duygusal şekillerde yaşarken bulabiliriz ve sözcüklerimizi kullanmayı seçtiğimiz yollar,
beynin sinirsel işleyişi. Aslında tek bir kelime, fiziksel ve duygusal stresi düzenleyen genlerin ifadesini etkileme gücüne sahiptir.

Beynin dil merkezlerini sürekli olarak çalıştırmazsak, birbirimizle karşılaştığımız sorunlarla başa çıkma konusunda nörolojik yeteneğimizi sakatlamış oluruz. Dil, davranışımızı şekillendirir ve kullandığımız her kelime, çok sayıda kişisel anlamla doludur. Doğru şekilde söylenen doğru sözler bize sevgi, para ve saygı getirebilirken, yanlış sözler - hatta yanlış söylenen doğru sözler - bir ülkeyi savaşa sürükleyebilir. Hedeflerimize ulaşmak ve hayallerimizi hayata geçirmek istiyorsak konuşmamızı dikkatlice düzenlemeliyiz.

Dil yeteneğiyle doğmuş olsak da, araştırmalar başkalarıyla iletişim kurma konusunda şaşırtıcı bir şekilde vasıfsız olduğumuzu gösteriyor. Başkaları üzerinde sahip olabileceği duygusal etkilerden habersiz olarak, genellikle sözlerimizi düşünmeden seçeriz. İhtiyacımız olandan daha fazla konuşuyoruz. Farkına varmadan kötü dinliyoruz ve sıklıkla yüz ifadeleri, vücut hareketleri ve sesimizin tonu ve kadansı tarafından aktarılan ince anlamlara dikkat etmekte başarısız oluyoruz - iletişimin aslında söylediğimiz kelimelerden daha önemli olan unsurları .

Bu konuşma eksiklikleri, zayıf eğitimden kaynaklanmaz. Aksine, sosyal farkındalık, empati ve ilgili dil becerilerini yöneten alanlar tam olarak işlevsel olmadığından, büyük ölçüde az gelişmiş bir beyinle ilgilidirler.

otuz yaşına gelene kadar. Bu nörolojik engele rağmen, bilimsel araştırmalar, genç veya yaşlı herkesin, beynin dil ve sosyal farkındalık merkezlerini, başkalarıyla daha etkili iletişim kurma kapasitelerini artıracak şekillerde kullanabileceğini göstermektedir.

Bugüne kadar, yabancılarla bile herhangi bir konuşmanın dinamiklerini geliştirecek on iki strateji belirledik ve belgeledik. Dinleyicinin beynine derin bir empati ve güven uyandırabilirler ve kontrol edilmedikleri takdirde beyninizin duygusal düzenleme devrelerine gerçekten zarar verebilecek olumsuz düşünce kalıplarını kesintiye uğratmak için kullanılabilirler.

Şefkatli İletişimin On İki Stratejisi

1. Rahatlayın
2. Mevcut kalın
3. İç sessizliği geliştirin
4. Pozitifliği artırın
5. En derin değerleriniz üzerinde düşünün
6. Hoş bir anıya erişin
7. Sözsüz ipuçlarını gözlemleyin
8. Minnettarlığınızı ifade edin
9. Sıcak konuşun
10. Yavaş konuşun
11. Kısaca konuşun

Bu kitapta, bu stratejileri evde ve işte hızla derin ve uzun süreli ilişkiler geliştirmek için nasıl kullanacağınızı göstereceğiz. Kaygı, korku ve şüphe yaratan bilinçsiz iç konuşmayı nasıl keseceğinizi öğreneceksiniz. Sen

Kişisel hayatınızda daha samimi ilişkiler kurarsanız müşterileriniz, çalışanlarınız ve iş arkadaşlarınızla daha başarılı ilişkiler kurarsınız. İş yerinde eğlenceli, üretken işbirlikleri yaratacaksınız; yönetim becerilerinizi geliştireceksiniz; ve bu daha fazla gelir ve satış anlamına gelecektir.

Başka bir kişinin yalan söylediğini nasıl anlayacağınızı öğrenecek ve başkalarının ne düşündüğünü daha konuşmadan bilmek için sezginizi nasıl kullanacağınızı keşfedeceksiniz. Sessizliğin iletişim becerilerinizin gücünü nasıl güçlendirebileceğini bile keşfedeceksiniz.

Ayrıca, yüz ifadenizi başkalarına güven uyandıracak şekilde değiştirecek küçük bir sır göstereceğiz. Diğer kişinin nasıl hissettiğini etkilemek için konuşma hızınızı değiştirebilirsiniz ve vücut dilinizi kelimelerin yakalayabileceğinden daha fazla anlam ifade etmek için kullanabilirsiniz.

Bu stratejileri her gün sadece birkaç dakika uygularsanız, daha net düşünürsünüz, yaratıcılığınızı geliştirirsiniz ve başkalarıyla daha özgün diyaloglar kurarsınız. Hatta çatışmaları başlamadan önce ortadan kaldırabilirsiniz.

Beyin taraması çalışmalarımız, dil, iletişim ve farkındalık alanlarındaki en son araştırmalarla birleştirildiğinde, bu stratejilerin hafızayı ve bilişi geliştirirken aynı zamanda stresi, kaygıyı ve sinirliliği de azalttığını gösteriyor - etkililiği zayıflattığı bilinen faktörler. herhangi bir konuşma veya sosyal etkileşim. Bu stratejileri günlük olarak uygularken, kendinize olan güveniniz ve yaşamdaki memnuniyetiniz laboratuvarda ölçülebilecek ve evde hissedilebilecek şekillerde artacaktır.

Bu stratejiye "Merhametli İletişim" diyoruz ve bunları konuşmalarınızda kullandığınızda oldukça şaşırtıcı bir şey ortaya çıkıyor: her iki beyniniz de birbirleriyle hizalanmaya başlıyor. Bu özel bağ, "sinirsel rezonans" olarak adlandırılan bir fenomendir ve bu gelişmiş karşılıklı uyum durumunda iki kişi birlikte dikkate değer şeyler başarabilir. Neden? Çünkü insanlar gelişigüzel sohbet ettiğinde normalde var olan doğal savunmayı ortadan kaldırır.

Şefkatli İletişimin unsurları, farklı durumlara uyacak şekilde farklı şekillerde birleştirilebilir ve bunları diğer iletişim yaklaşımlarıyla bütünleştirebilir, böylece onları daha etkili hale getirebilirsiniz. Çocuklarla Merhametli İletişimi, kişilerarası çatışmalarla daha etkili bir şekilde başa çıkmalarına, zor konuları tartışmalarına ve hatta okulda daha yüksek notlar almalarına yardımcı olmak için kullanabilirsiniz. Aynı zamanda, aile üyeleri ve bakıcıların, akıl hastalığı veya çeşitli bilişsel gerileme biçimlerinden muzdarip insanlarla daha etkili bir şekilde iletişim kurmasına yardımcı olur. Psikoterapistler ve akran danışmanlığı grupları, Şefkatli İletişimi uygulamalarına entegre etmiş ve birçok manevi ve dini kuruluş tarafından benimsenmiştir.

dinler arası diyaloğu ve şiddet içermeyen iletişimi teşvik eden.

İş Yerinde Şefkatli İletişim

Şefkatli İletişim, başlangıçta çiftlerin yakınlık kurmalarına ve çatışmaları çözmelerine yardımcı olmak için bir araç olarak geliştirildi ve doktorların ve hemşirelerin hastalar ve meslektaşları ile olan etkileşimlerini iyileştirmek için kullandıkları hastanelerin ve bakım tesislerinin koridorlarında yolunu buldu.

Şefkatli İletişim, Amerika şirketlerinin yönetim kurulu odalarına da büyük ilgi uyandırdı. Üretkenliği tehlikeye atan ve sonunda tükenmişliğe yol açan işle ilgili stresi azaltır ve özellikle daha güçlü ve daha işbirlikçi ekipler oluşturmak, üst ve alt yönetim arasındaki iletişimi geliştirmek ve müşteri ve müşteri desteğini geliştirmek için özellikle etkili olduğu kanıtlanmıştır. satışları ve şirket sadakatini artırıyor.

Finans ve emlak şirketleri de Merhametli İletişimi benimsedi. Büyük bir bankada başkan yardımcısı ve yatırım görevlisi olan Donna Phelan şöyle açıklıyor:

> Hızlı iş ve finans yönetimi dünyasında en önemli sorumluluğum *müşteri iletişimi.*
> Hizmet profesyonellerinin, var olan en etkili stratejileri entegre etme konusunda muazzam bir ihtiyacı vardır ve bu, özellikle hisse senedi izleme monitörlerinden, analistlerin araştırma raporlarından gelen bilgi akışı nedeniyle insanların sıklıkla duyusal aşırı yük yaşadığı değişken finansal piyasalarda çalışırken geçerlidir. , acil e-postalar ve aynı anda birden fazla telefon hattı çalıyor. Merhametli İletişimin ilke ve teknikleri, müşteriler, danışmanlar ve pazar stratejistleri arasındaki diyaloğu optimize eden bir zihniyet sağlar. Zihin yapısı sorar, müşteriler en çok ne ister? Cevap: en kısa sürede, en yüksek doğrulukla ve karşılıklı saygı ve güven yaratacak şekilde dinlenmek ve duyulmak. Mesleğimde, iş başarısı bu önemli becerileri geliştirmeye bağlıdır,

Şefkatli İletişim, bu ihtiyacı etkili ve hızlı bir şekilde yerine getirir.

Kişisel ilişkilerde zayıf dinleme ve konuşma becerileri, anlaşmazlıkların ve boşanmanın başlıca nedenleridir. Ve iş dünyasında, bu tür zayıflıklar bir şirketi iflasa sürükleyebilir. Bu nedenle, bir kişiye net, kısalık, sakinlik, nezaket ve samimiyetle konuşmayı öğretebilecek herhangi bir strateji, işyerinde ve evde kişilerarası istikrarı artıracaktır. Bu nedenle, Şefkatli İletişim, Los Angeles'taki Loyola Marymount Üniversitesi'ndeki Yönetici MBA Programında temel bir eğitim modülüne dahil edilmiştir. Ekip çalışması performansını ve sosyal açıdan sorumlu kurumsal değerlerin gelişimini arttırır ve aynı zamanda gelişen işletmeleri yöneten öğrencilere verilen olağanüstü taleplerin yarattığı stresi azaltmaya yardımcı olur. Finans ve emlak profesörü Chris Manning'in belirttiği gibi, [1] Dr. Manning şu ayrıntıları veriyor:

> Bir toplum olarak, kelimelerin iş dünyasındaki genel iletişim sürecinde yalnızca kısmi bir rol oynadığının farkında olmadan, kelimelere bağımlı hale geldik. Daha da önemlisi, gönderenin bir *amaçlanan* mesaj ve alıcının yeteneği *çıkarım yapan* bu mesaj ne olacak. [2] Sözel olmayan bu mesajlar duygular, tutumlar ve ima edilen değerlerle doludur. [3] Şefkatli İletişimde yerleşik olarak bulunan stratejiler, öğrencilerin, yöneticilerin ve işletme yöneticilerinin bu temel sözel olmayan ipuçlarını tanımasına ve geliştirmesine yardımcı olur.

Joan Summers, sigorta şirketi için iş başvurusunda bulunan kişilerle görüşürken, Merhametli İletişim'in bir çeşidini de kullanıyor. Onlara en derin değerlerinin ne olduğunu sorarak başlar (Merhametli İletişimin temel bileşenlerinden biri olarak ele alacağız. Bölüm 7). Başvuru sahibinin kişisel değerleri, şirketinin değerlerinden farklıysa, bu tür tutarsızlıkların sonunda çalışan memnuniyetsizliğine yol açacağını bildiği için o kişi işe alınmaz.

Joan daha sonra kişinin diyaloğa nasıl girdiğine dikkat ediyor: Doğru türde göz teması kuruyorlar mı? Sorularına doğrudan ve kısaca cevap veriyorlar mı? Seslerinin tonu sıcak ve yumuşak mı? Kendileri, becerileri ve ekibinin bir parçası olma istekleri hakkında olumlu bir tavır sergiliyorlar mı? Özünde, Şefkatli İletişimin bileşenlerini kullanarak bunları

Başkalarıyla etkili bir şekilde iletişim kurma eğilimi olan bireyler.

Manevi Yaşam Merkezlerinin teolojik bir semineri olan Holmes Enstitüsü'nde bakanlık adayları, cemaatlerinin ihtiyaçlarına daha büyük bir duyarlılıkla yanıt vermelerine yardımcı olduğu için Şefkatli İletişim konusunda eğitilir. İlkokul öğretmenleri aynı zamanda Şefkatli İletişim'in versiyonlarını da benimsiyorlar çünkü oyun alanında çatışmalar ortaya çıktığında çocukların daha iyi başa çıkma stratejileri geliştirmelerine yardımcı oluyor.

Derin Dinleme

Şefkatli İletişim, konuşmaya olduğu kadar dinlemeye de önem verir. Bilinçli dinleme, meşgul zihinlerimizi sadece diğer kişinin söylediklerine değil, aynı zamanda konuşmacının sesinde, yüzünde ve vücut dilinde yansıyan sözlü olmayan ipuçlarına da odaklanmaları için eğitmemizi gerektirir. Derin dinleme aynı zamanda beynin dil merkezleri tarafından sürekli olarak üretilen iç konuşmayı da kesintiye uğratır. Bölüm 3 . Geri adım atmayı ve bu gevezelik eden zihni nasıl gözlemleyeceğimizi öğrendiğimizde, yeni bir tür sessizlik yaratılır. Bu, diğer kişinin söylediklerine daha fazla dikkat etmemizi sağlar ve yüzün mikro ifadelerine yansıyan ince dürüstlük veya aldatma biçimleri de dahil olmak üzere diğer kişinin ne hissettiğini sezme kapasitemizi güçlendirir.

Son beyin taraması araştırmasının gösterdiği gibi, ne kadar derin dinlersek, beynimiz diğer kişinin beynindeki aktiviteyi o kadar çok yansıtır. Bu, başka bir kişiyi gerçekten anlamamıza ve onların üzüntüleri ve sevinçleriyle empati kurmamızı sağlayan şeydir.

Stres ve Dönüşüm: Eski Beyinler Neden Yeniye Direniyor Hileler

Bu kitap boyunca, dinleme, konuşma ve başkalarıyla etkileşim kurma şeklinizi değiştirecek farklı stratejiler konusunda size rehberlik edeceğiz, ancak bunlar yeni oldukları için kendinizi onlara karşı direnirken bulabilirsiniz. Bu direnç doğal bir işlevdir

beynin. Bir davranış öğrenildiğinde, bilinçsiz uzun süreli belleğe kayar ve burada neredeyse hiç bilinçli çaba ile eyleme geçirilebilir. Daha etkili yeni bir davranış öğrendiğimizde bile, ilk olarak daha önceki hafıza ve davranış tetiklenir.

İnsan beyninin çalışması için muazzam miktarda enerjiye ihtiyacı var ve normalde birbirimizle sohbet etme şeklimizi değiştirmek için yeni sinir devreleri inşa etmek daha da fazla enerji gerektirir. Aslında, yaşam tarzımızda yaptığımız her değişiklik beyin tarafından stresli bir olay olarak algılanır, bu nedenle Şefkatli İletişim stresi azaltan stratejiler geliştirmeye özel önem verir.

Stres, dil üretimini ve algılamayı yöneten nörolojik mekanizmalara müdahale eder. Stresli olduğumuzda, limbik beynin duygusal devreleri aktif hale gelir ve ön lobdaki dil devreleri daha az aktif hale gelir. İletişim çalışmaları, stres ve gerginliğin, bizi izleyen başkalarının zihninde şüphe uyandıran şekillerde yüz kaslarını sıkılaştırdığını göstermiştir. Öte yandan, rahat bir tavır açıklık, güven ve güvenilirliği ifade eder.

Stres altındayken, ses tonumuz da değişir, bir sinirlilik ve hayal kırıklığı niteliği kazanır. Bu, dinleyicinin beyninde, konuşma başlamadan önce bile verimli bir diyalog kurma potansiyelini zayıflatacak bir savunma tepkisini hemen harekete geçirecektir.

Özellikle yoğun bir iş gününün ortasındayken, stres azaltma ve gevşemeyi bir diyaloğa nasıl entegre edersiniz? John Watkins'in yazılım geliştirme firmasında yaptığı şey şu. Güne altı bölüm başkanıyla bir çember oluşturarak başlıyor. İlk dakika, herkesin zihnini rahatsız edici düşüncelerden ve tahrişlerden arındırmaya yardımcı olan esneme ve esneme ile geçirilir. Daha sonra her bir kişiye şu anda ne üzerinde çalıştıklarını tanımlamaları için otuz saniye verilir. Herhangi bir sorunla karşılaşırlarsa veya yardıma ihtiyaç duyarlarsa, çevredeki diğer insanlar olumlu önerilerle yanıt verebilir. Ancak yine, Şefkatli İletişimin çok önemli bir bileşeni olan "otuz saniye" kuralına uymaları gerekir. Tek bir olumsuz düşünce, günün geri kalanında işbirliği sürecini bozabileceğinden hiçbir eleştiri ifade edilemez.

Bu, milyonlarca dolarlık bir şirket için garip bir ritüel gibi görünebilir, ancak sonuçlar kendileri için konuşur: yirmi dakikadan daha kısa bir süre içinde ekip o gün için en önemli hedefleri belirleyebilir ve hızla değerlendirilebilen, değiştirilebilen yaratıcı öneriler ortaya çıkarabilir. ve uygulandı.

John'un şirketi bağımsız bir araştırma ekibi tarafından test edildiğinde, bu stratejiden bir yıl sonra yararlanıldıktan sonra, kurumsal

arkadaşlık ve kişisel tatmin, kişisel kaygı ve streste ölçülebilir azalmalarla birlikte. Hastalıklı günlerin sayısı azaldı ve şirket bağlılığı arttı ve bu daha düşük bir çalışan devir oranına dönüştü. Temelde, düşük stres daha fazla mutluluk anlamına gelir ve son zamanlarda on büyük şirketin iki binden fazla iş bölümünü incelerken bulunan önemli bir araştırma çalışması olarak, mutlu insanlar daha çok çalışır. Ayrıca daha yaratıcı, yaratıcı ve üretkendirler. [4]

Dolambaçlı Sohbet

Şefkatli İletişim uzun bir geçmişe sahiptir. 1992'de, Mark'ın Los Angeles'ta bir grup transpersonel psikolog ve terapistle geliştirdiği gayri resmi bir deney olarak başladı. O zamanlar sadece üç “kural” vardı: gevşeyin, yavaş konuşun ve sansürsüz, aklınıza gelenleri sırayla söyleyin.

Önerme basitti: Normalde başkalarıyla ilişki kurduğumuz savunmacı bir şekilde değil, varlığımızın derinliklerinden konuşabilseydik, duygularımızı ve arzularımızı daha dürüst, daha az öfke ve daha fazla duyarlılıkla iletebilirdik. Dahası, sohbete belirli bir gündem empoze etmeden bu içsel, daha derin benliğimizden kendiliğinden konuşmamıza izin verirsek, diyalog ilgili bireyler için daha alakalı ve anlamlı hale gelebilir. Daha derin duygusal gerçeklere korkmadan erişebilir ve böylece başkalarıyla daha fazla samimiyet ve güven yaratabiliriz.

Başkalarına Şefkatli İletişim öğrettiğimizde, insanları eşleştirir ve iyi test edilmiş bir dizi gevşeme tekniği yoluyla onlara rehberlik ederiz. Bunu birkaç hayal gücü ve değerlerle ilgili egzersizler izler. Daha sonra, konuşmalarını istediği herhangi bir yönde akmasına izin vermelerini ve yalnızca diğer kişinin söylediklerine cevap verdiklerinden emin olmalarını söyleriz. Bu strateji, konuştuğumuzda çoğumuzun bilinçsizce başkalarına empoze ettiğimiz iç gündemleri kesintiye uğratmasını sağlar.

Sadece diğer kişinin söylediklerine cevap vererek, hem konuşmacı hem de dinleyici şimdiki ana odaklanmayı öğrenir ve bu daha güçlü bir kişilerarası bağlantı kurulmasını sağlar. Gündem olmadan sohbet etmek mantığa aykırı görünebilir ve iş dünyasında bu kulağa pratik olmayabilir.
- özellikle ele alınması gereken önemli konular olduğunda. Ama o

değil. Belirli bir konuya değinerek diyalog açılabilir, çünkü bu, konuşmanın tonunu ve yönünü belirleyecektir; ancak diyalog başladığında, hem kendinize hem de konuştuğunuz kişiye, ele alınmazsa arzu ettiğiniz sonucu tehlikeye atabilecek başka konuları ve endişeleri gündeme getirme fırsatı vermelisiniz.

Bu gizli endişelerin ve sorunların paylaşılabileceği bir "alan" yaratmazsak, o zaman etkili bir şekilde iletişim kuramadık demektir. Şefkatli İletişim, konuşmacının zamanını sınırlayarak ve aktif dinlemeyi artırarak böyle bir alan yaratır. Diyalogda bilinçli olarak kendiliğindenliği teşvik etmek de problemleri çözmenin en iyi yollarından biridir, çünkü daha kısıtlı diyalog biçimlerinde ortaya çıkması muhtemel olmayan yeni fikirleri ve çözümleri hızla üretir. İş hayatında buna beyin fırtınası denir. Nörolojik bir perspektiften bakıldığında, insan ön loblarımızın ünlü olduğu yaratıcılıktan yararlanıyor,[5] ve bazı bilim adamlarının "kontrolsüz biliş" olarak adlandırmaktan hoşlandıkları.[6]

Yakınlık kurmaya çalıştığınız durumlarda, önyargılı bir gündemi takip etmek diğer kişiye soğuk manipülasyon gibi gelebilir. Aynı şey müşteriler ve meslektaşlarla konuşurken de geçerlidir. Onların da duyulması gerekiyor ve bu yüzden bir gündeme sahip olmak ile an be an bir mübadelenin akışını takip etmek arasında bir denge kurulmalıdır. Bu "akış" deneyimi, Şefkatli İletişimin temel bir unsurudur ve araştırmalar, en büyük yaratıcılık potansiyeli ile ve en az çaba ve bilinçli kontrol ile optimal çalışma kapasitesini teşvik ettiğini göstermektedir.[7]

Bir bireye an be an kendiliğindenliğin gücünün deneyimsel bir duygusunu vermek için, özel bir eğitim protokolü geliştirdik: iki kişinin oturup On iki Merhametli İletişim stratejisini uyguladığı yirmi dakikalık bir senaryo egzersizi. Bu alıştırmada size rehberlik edilecek bölüm 9 ve farklı insanlarla birkaç kez pratik yaparsanız, sıradan bir sohbeti nasıl olağanüstü bir olaya dönüştürebileceğini görmeye başlayacaksınız. Eğitim alıştırmasını ne kadar çok uygularsanız, Şefkatli İletişimi gerçek dünyadaki sohbetlere entegre etmek o kadar kolay olacaktır.

Rahat, dolambaçlı bir sohbetin başka faydaları da var. Örneğin, yeni durumlara girerken rahatsız hisseden kişilerde sosyal kaygıyı azaltabilir. Aynı zamanda bir kişinin, içeriğinden bunalmadan daha derin bilinçsiz materyal düzeylerine erişmesine izin verir. Şefkatli İletişimin bu bileşeni, Freudcu psikanalitik özgür çağrışım süreci ve mindfulness olarak bilinen meditasyon uygulamasıyla ilgilidir. Her iki strateji de bir bireyin rahat kalmasına ve şu anda meşgul, gürültülü zihninin üretimlerini izleyebilmesine yardımcı olur.

sayısız dikkat dağıtıcı düşünceye kapılmadan.

Dikkat ve Merhametin Sinirbilimi

1970'lerde farkındalık uygulamaları tıp camiasına tanıtıldı ve artık stresi azaltmanın ve sağlığı iyileştirmenin en etkili yollarından biri olarak kabul ediliyor. 1990'larda mindfulness, psikoterapi dünyasını değiştirmeye başladı. Hastalar derin bir şekilde rahatlayarak ve duygu ve düşüncelerine dikkat ederek kaygılarını, depresyonlarını ve sinirliliklerini azaltabildiler. Kendilerini tarafsızlıkla izlemekten başka bir şey yapmaları gerekmiyordu.

Farkındalığa olan ilgi artmaya devam ettikçe, sinirbilimcilerden oluşan ekipler bu alışılmadık düşünce tarzının nörolojik ilişkilerini keşfetmeye başladı. Yüzlerce insanın beynini, çeşitli gevşeme, stres azaltma ve meditasyon biçimlerini uygularken gözlemlediklerinde, ortak bir etki keşfettiler. Farkındalık, bir kişinin yalnızca yıkıcı duyguları kontrol etme yeteneğini arttırmakla kalmadı, aynı zamanda beynin bilişsel işlevini, özellikle dil ve sosyal farkındalıkla ilgili alanlarda geliştirdi.

Kendi beyin tarama araştırmamız, farkındalığa dahil edilen stratejilerin empati, şefkat ve ahlaki karar verme ile ilişkili sinir devrelerini güçlendirebileceğini ve hatta kendi bilincimizin işleyişinin daha fazla farkında olma yeteneğimizi geliştirdiğini buldu. Dil ve beynin birlikte evrimleşmesiyle ilgili en son bulguları incelemeye başladığımızda, farkındalık ilkelerinin diğer insanlarla yaptığımız konuşmalara doğrudan uygulanabileceğini fark ettik.

Kısaca Konuşma ve "Otuz İkinci" Kuralı

Dil, bilinç ve iletişimin sinirbilimi, cevapları tutarlı bir şekilde tanıma meydan okuyan birçok temel soruyu gündeme getirir. Örneğin: Konuştuğumuzda sözlerimiz nereden geliyor? Beynimiz mi, zihnimiz mi? Ve biz akılla ne demek istiyoruz? Tamamen beynin bir üretimi mi yoksa

başka bir şey mi Kanıtlar, zihin ve beynin birbirine bağlı olduğunu öne sürüyor, ancak bu bağlantının ne veya nerede olduğuna dair bir gizem olarak kalıyor. Hatta öyle görünüyor ki, zihnin de kendine ait bir “zihni” var, beyin de öyle! Bilincin doğasını incelemeye çalıştığımızda da benzer ikilemler ortaya çıkar. Hipotezler bol ama kimse bilmiyor gibi görünüyor.

Bununla birlikte, beyin, düşüncelerimiz ve etkili iletişim kurma yeteneği arasındaki ilişkiyi aydınlatan birkaç ipucumuz var. Örneğin, günlük bilinç, kısa dönemli “işleyen belleğin” işlendiği frontal lobların bir alanına bağlı görünmektedir. Beynimiz, uzun süreli bellekte muazzam miktarda bilgi depolar, ancak bir görevi yerine getirirken, yalnızca o görevle ilgili olan bilgi parçalarını anlamlı ve uygun bir şekilde seçmelidir.

Bilinçli zihnimiz çalışma belleğinde ne kadar bilgi tutabilir? Yaklaşık dört “parça” ve onları yalnızca otuz saniye veya daha az tutabilir (bunu daha sonra daha ayrıntılı olarak açıklayacağız). Küçük bir zaman diliminde bulunan bu küçük bilgi parçası, ihtiyaçlarımızı başkalarına iletmek için kullandığımız şeydir. Bu kanıt bizi Şefkatli İletişimi temel bir şekilde değiştirmeye ikna etti: Başkalarıyla sohbet ederken, kendimizi mümkün olduğunca yirmi veya otuz saniyeden fazla konuşmamakla sınırlamamız gerektiğini fark ettik. Tek bir cümle bile dörtten fazla bilgi parçası içerebilir.

Çoğu insan, "Ama açıklamam için zamana ihtiyacım var!" Bu doğru olabilir, ancak birkaç dakika konuşursanız, diğer kişinin beyni söylediklerinizin yalnızca bir kısmını hatırlayacaktır ve iletmek istediğiniz kısım olmayabilir. Çözüm? Diğer kişinin söylediklerinizin temel noktalarını anladığından emin olmak için kısalık ve ardından yoğun dinleme. Varsa, harika! Başka bir cümle söyleyebilirsin. Değilse, neden devam edelim? Diğer kişi sizi anlamadıysa, ne işe yarar?

İş hayatında zaman paradır, bu nedenle kısalık çok değerli bir özelliktir. Aslında bazı yöneticiler, önemli soruların ve açıklamaların bir dizin kartına yazılması konusunda ısrar ediyor. Karta sığacak şekilde yoğunlaştırıldıktan sonra, en önemli bilgiler en kısa sürede aktarılabilir. Aynı zamanda harika bir beyin jimnastiği egzersizidir. Bir düşünceyi yazma eylemi, mesajımızı anlamlı, özlü ve doğru bir şekilde formüle etmemizi zorlar.

Kendimizi sadece otuz saniye konuşmakla sınırladığımızda, beyin ilgisiz bilgileri filtreleyerek hızla adapte olur. Kısaca konuşmanın başka bir avantajı daha var: olumsuz duyguları ifade etme becerimizi sınırlıyor.

Olumsuzluk Sorunu

Aşırı kısalık, beynin duygusal merkezlerinin bir sohbeti sabote etmesini engeller. Öfke, başlamadan önlenir ve bu kitapta vurgulayacağımız gibi, öfke nadiren işe yarar. Nörobilim bu önermeyi destekler, ancak bu keşif, insanların öfkeyi etkili bir şekilde işlemek için hayal kırıklığı duygularını ifade etmeleri gerektiğine dair yaygın inanca aykırıdır. Eğer yapmazsan, bazı terapistler kendine karşı dürüst olmadığına inanır.

Yine de kişi en ufak bir olumsuzluk ifade ettiği an, hem konuşmacının hem de dinleyicinin beynindeki olumsuzluğu artırır. Öfkeden kurtulmak yerine, onu artırıyoruz ve bu zamanla sadece ilişkilerde değil beyinde de onarılamaz zararlara neden olabilir. Hafıza depolamaya ve bilişsel doğruluğa müdahale edebilir ve sosyal durumları doğru şekilde değerlendirme ve bunlara yanıt verme becerinizi bozabilir.[8] Mantıklı kararlar vermeyi engeller,[9] ve başkalarına karşı önyargılı olma olasılığınız daha yüksektir.[10] Öfkeyi özellikle tehlikeli kılan şey, kızgın olduğunuz gerçeğine bile sizi kör etmesidir; böylece size yanlış bir kesinlik, güven ve iyimserlik duygusu verir.[11]

Öfkeyi ifade etmek yıkıcıdır, ancak bu olumsuz duyguları tamamen bastırmamız gerektiği anlamına gelmez. Bu da oldukça zararlı olabilir, çünkü bilinçsiz öfke - ve salgıladığı stres hormonlarının ve nörokimyasalların sürekli akışı - sizi tam anlamıyla canlı canlı yiyebilir ve beynin duygusal düzenleme merkezlerine zarar verebilir.

Araştırmalar, olumsuzlukla baş etmenin en iyi yolunun, tepkisiz ve yargılamadan onu içten gözlemlemek olduğunu gösteriyor. Bir sonraki adım, her bir olumsuz duyguyu ve düşünceyi pozitif, şefkatli ve çözüme dayalı bir yöne şekillendirerek bilinçli olarak yeniden çerçevelemektir. Değerli psikolog Barbara Fredrickson'ın gösterdiği gibi, sahip olduğunuz her olumsuz tepkiye yanıt olarak minimum üç ila beş olumlu düşünce oluşturmak önemlidir. Bunu yaptığınızda, işiniz gelişecek ve kişisel ilişkileriniz gelişecek.[12] Yapmazsanız, ilişkileriniz ve işiniz zayıflayacaktır.

Olumsuzluğun sohbete girmesini önlemenin başka bir yolu daha var: sık sık minnettar yorumlarınızı ifade edin. Ne kadar çoksa o kadar iyidir, ancak samimi ve samimi olmaları gerekir. Hayatınızdaki olumlu olaylar hakkında konuşun ve dünya hakkında şikayet etmekten kaçının. Olumlu ve olumsuz duygular söz konusu olduğunda, beyin bir açma-kapama düğmesi gibi tepki verir: ikisine aynı anda odaklanamaz ve bir sonraki bölümde açıklayacağımız gibi, olumsuzluk daha güçlüdür. Bu yüzden işimizin, ilişkilerimizin ve yaşamlarımızın gelişmesini istiyorsak, elimizden gelen en yüksek pozitiflik oranını korumalıyız.[13]

Konuşmadan Önce Düşünün

Araştırmamız geliştikçe, sansür olmaksızın spontan bir şekilde konuşmanın bazen dinleyici için sorunlara neden olabileceğini gördük. Bu yüzden başka bir kural ekledik: Konuşmadan önce kendinize sorun, diğer kişi üzülmeden söyleyeceğim şeyi duyabilir mi? Cevap hayır ya da belki ise, o zaman bu düşünceyi bir an için bir kenara bırakın ya da bir kağıda yazın. Daha sonraki bir zamanda, diğer kişi söylemek istediklerinize daha açık olabilir ve bu arada mesajınızı iletmenin alternatif yollarını düşünebilirsiniz.

İş hayatında kötü ifade edilmiş bir ifade, önemli bir satışı baltalayabilir ve hatta bir kişiye işine mal olabilir. Ancak birçok insan, aynı ilkenin kişisel ve aile ilişkileri için de geçerli olduğunun farkında değil. Neden evde konuşmadan önce düşünme stratejisini görmezden geliyoruz? Pek çok neden var ama en yaygın olanlarından biri yorgunluk. Uzun bir yoğun çalışma gününden kaynaklanan yorgunluk, beyindeki şefkat devrelerini yavaşlatır. Sabırsızlaşırız ve net düşünme yeteneğimizin bir kısmını kaybederiz. Bu durumda, olumsuz yorumlar gözden kaçabilir çünkü onları kapatacak enerjimiz yok.

Konuşmadan önce düşünmememizin bir başka nedeni de, iletişim becerileri zayıf bir ailede büyümüş olmamızdır. Hastalık ve yaşlanma, dili ve duyguyu yöneten sinir devrelerine de müdahale ederek, diğer insanların başa çıkması zor şekillerde konuşmamıza neden olabilir.

Elbette sohbet sırasında hayal kırıklığı ve sinirlilik ifadeleri kaçınılmazdır, ancak bunlar gerçekleştiğinde bazı onarım çalışmaları yapmanız gerekir. Bazen basit bir özür dilemek yeterli olabilir, ancak duygusal bir hatayı halletmenin en iyi yolu diğer kişiye nasıl etkilendiğini sormaktır. Sadece ilgi göstermek ve hatanızda tam olarak var olmak, karşılıklı güven ve saygıyı yeniden tesis etmek için yeterli olabilir. Bu hassas söz alışverişi sırasında derinden rahatlarsanız, hayal kırıklığınızı veya diğer kişinin sinirliliğini daha büyük bir diplomasi ve incelikle halledebilirsiniz.

Nasıl Konuşulacağını Öğrenmek

İletişim alanlarında yapılan araştırmaların neredeyse tamamı, birbirimizle zayıf diyalog kurduğumuzu gösteriyor. Ve yine de çoğu insan öyle olduğuna inanıyor

etkili iletişimciler. Nasıl olabilir? Kendi eksikliklerimizden nasıl habersiz olabiliriz? Nöropsikologların bir açıklaması var: "pozitiflik önyargısı." [14]

Gerçekte olduğumuzdan daha iyi olduğumuza inanmanın, nörolojik olarak güçlendirici olduğu ortaya çıktı! Bize en zor durumlarda güven ve umut verir; onsuz, pes etme ve başarısız olma olasılığımız daha yüksektir. Olumlu bir önyargıya sahip olmak, duygusal dengeyi korumamıza yardımcı olur ve beynin en çok aktif olan kısmı, başkalarına karşı şefkat oluşturmak için kilit bir merkez olan ön singulattır. [15]

Sonraki birkaç bölümde açıklayacağımız gibi, temel dil becerilerimizin gelişimi on iki yaş civarında zirveye ulaşma eğilimindedir. Bizi ilkokula götürmek yeterlidir, ancak iletişimin ve sosyal farkındalığın daha ince yönleri, beynin yirmili yaşlarımızın sonlarına veya otuzlu yılların başına kadar tam olarak çalışmayan bölümleriyle düzenlenir.

Bisiklete binme metaforu akla geliyor. Gençken ata binmeyi öğreniyoruz, ancak bisiklet sürmede başarılı olmak istiyorsanız, *öğrenmek* Daha önceki yıllarınızda edindiğiniz kötü alışkanlıklar ve bunların yerine daha verimli beceriler koyun. Uzman bir bisikletçi olmak için, denge ve hareket mekaniğini derinlemesine araştırmanız ve kendinizi tamamen *deneyim* binme. Ve pratik yapmalısın, pratik yapmalısın, pratik yapmalısın.

Aynısı iletişim için de geçerlidir. Temel bilgileri gramer okulunda ve lisede öğreniyoruz, ancak iletişimde mükemmel olmak istiyorsanız, birçok kötü alışkanlığı unutmalı ve onları empatik dinleme gibi gelişmiş becerilerle değiştirmelisiniz. Sözlü çekim mekaniğini incelemelisiniz ve çoğu insanın görmezden gelme eğiliminde olduğu yüz ifadelerini nasıl okuyacağınızı öğrenmelisiniz. Kendinizi konuşma ve dinleme deneyimine tamamen daldırmalısınız ve pratik yapmalı, pratik yapmalı, pratik yapmalısınız.

Konuşma becerilerimizi geliştirmek için dört şey yapmamız gerekiyor:

1. Kişisel iletişim tarzlarımızın sınırlarını anlayın.
2. Eski, alışılmış konuşma kalıplarını yarıda kesin.
3. Yeni sinir devreleri ve davranışları oluşturmaya yetecek kadar uzun yeni iletişim stratejileri deneyin.
4. Başkalarıyla konuşurken bu stratejileri bilinçli olarak uygulayın.

Bu yeni iletişim stratejilerinin faydalı etkilerini deneyimlemek ne kadar sürüyor? Topladığımız verilere göre, bir saatten az. İki veya üç farklı kişiyle Şefkatli İletişim uygulayan bireylerde, her biri on dakika süreyle sosyal yakınlık ve empatide yüzde 11'lik bir artışı ölçebildik. Bu şaşırtıcı bir bulgu ve

Şimdiye kadar aynı derecede etkililiği yaratabilen başka iletişim stratejileri yoktur.

Yeni İletişim Bilimi

Bu kitabın ilk bölümünde, beynin dili, konuşmayı ve dinlemeyi nasıl işlediğine dair en son kanıtları sunacağız. Dilin nasıl benzersiz bir beyin oluşturduğunu ve güven ve işbirliğinin nasıl geliştirilip başkalarına aktarıldığını açıklayacağız. Sizi Merhametli İletişimin on iki stratejisinin her birine götüreceğiz ve bunları destekleyen nöropsikolojik çalışmaları sizinle paylaşacağız.

Ardından, beyninizin iletişim devrelerini geliştirecek bir şekilde bu stratejileri birleştiren yirmi dakikalık bir kişiler arası egzersizde size rehberlik edeceğiz. Yol boyunca, başkalarıyla konuşma konusundaki eski kavramlarınızın çoğunun bir kenara atılması ve yeni konuşma ve dinleme biçimleriyle değiştirilmesi gerektiğini keşfedebilirsiniz.

Şüphe ortaya çıktığında - ki bu, ne zaman eski davranışları değiştirmeye çalışsak olur - bu kitaptaki alıştırmaları denerken mevcut inanç sisteminizi askıya almaya çalışmanızı rica ediyoruz. Bir "başlangıç zihnini" varsayarak, eski beynimize başkalarıyla bağlantımızı derinleştirecek bazı yeni numaralar öğretebiliriz.

Size şüpheyi, endişeyi ve ertelemeyi etkili bir şekilde ortadan kaldıran çeşitli teknikleri tanıtacağız ve son bölümlerde sizlerle nasıl farklı insanların - sevgililer, ebeveynler, çocuklar, terapistler, öğretmenler, finansörler, girişimciler ve işletme yöneticileri - paylaşacağız. - İşlerine ve yaşamlarına Şefkatli İletişim uyguladılar.

Her gün beş veya on dakikanızı önce en güvendiğiniz kişilerle, sonra da sosyal ve iş çevrenizdeki diğer insanlarla Şefkatli İletişimin farklı bileşenlerini uygulamak için harcamanızı öneririz. Birkaç haftalık uygulamadan sonra, uyguladığınız ilkelere aşina olmasalar bile, başkalarıyla nasıl ilişki kurduğunuzda ve size nasıl tepki verdiklerinde önemli bir fark fark etmelisiniz. Onlara, iletişim tarzınızda herhangi bir farklılık fark edip etmediklerini sorun. Muhtemelen birkaç dakika duracaklar ve kabul edecekler ve o anda onlara Şefkatli İletişimi başarıyla tanıtmış olacaksınız. Daha fazla empati üreteceksiniz ve

sözlerinizi daha akıllıca kullanarak karşılıklı güven.

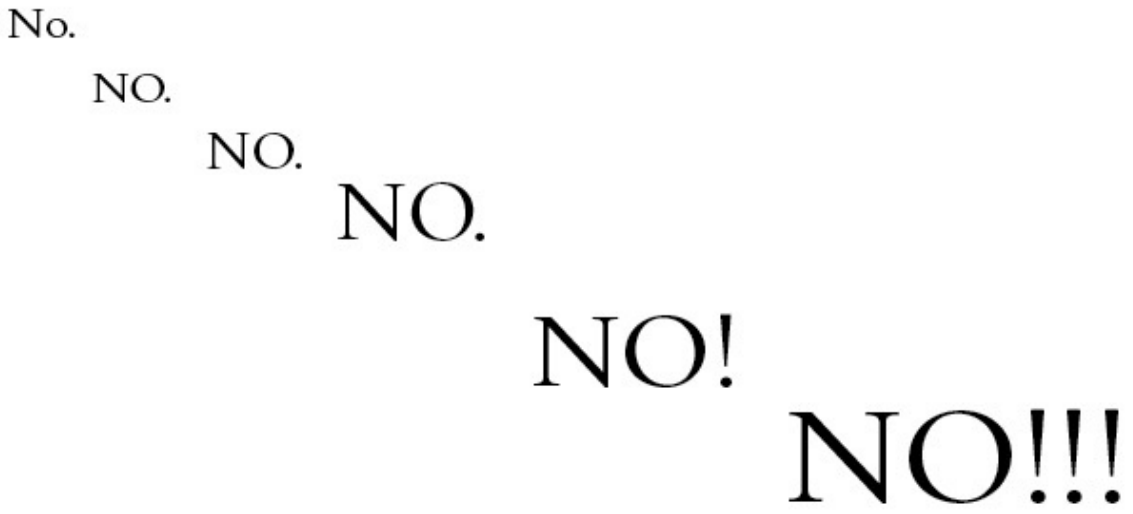
C 2. BÖLÜM

Kelimelerin gücü

Words iyileştirebilir veya incitebilir ve bunu kanıtlamak sadece birkaç saniye sürer nörolojik gerçek. Önce kendinize şu soruyu sorun: ne kadar rahat veya gergin şimdi hissediyor musun? Sonra olabildiğince rahatlayın. Üç derinlik al nefes alır ve birkaç kez esner; bu, fiziksel, duygusal ve nörolojik stresi azaltmanın en etkili yollarından biridir.

Şimdi kollarınızı başınızın üzerine uzatın, yan tarafınıza bırakın ve ellerinizi sallayın. Boynunuzdaki ve omuzlarınızdaki kasları gevşetmek için başınızı yavaşça döndürün, ardından üç derin nefes daha alın. Vücudunuzu kontrol edin: daha rahat mı yoksa gergin mi hissediyorsunuz? Şimdi zihninizi kontrol edin: daha uyanık mı, yorgun mu yoksa sakin mi hissediyorsunuz?

Şefkatli İletişimin ilk stratejisine henüz girmişsiniz. Daha sonra bu küçük eylemlerin beyninizi nasıl değiştirdiğini ve başkalarıyla daha etkili bir diyalogu nasıl teşvik edeceğini açıklayacağız. Ancak bu deney için, mümkün olduğunca rahatlamanızı istiyoruz, böylece sonraki sayfada ilk kelime dizisini gördüğünüzde meydana gelen ince duygusal değişimleri fark edebilirsiniz. Bir derin nefes daha alın ve farkındalığınızı şimdiki ana getirin. Hazır olduğunuzda sayfayı çevirin.



Bu kelimeleri görünce nasıl tepki verdin? Kaşların kalktı mı? Kaslarınız gerildi mi? Gülümsedin mi yoksa yüzünü gerdin mi?

Eğer bir fMRI tarayıcısında olsaydınız - beyninizde meydana gelen sinirsel değişikliklerin videosunu çekebilen, halka şeklindeki devasa bir mıknatıs - bir saniyeden daha kısa bir sürede, amigdalanızda önemli bir aktivite artışı ve salgılanmasını kaydederdik. düzinelerce stres üreten hormon ve nörotransmiter. Bu kimyasallar, özellikle mantık, akıl, dil işleme ve iletişim ile ilgili olanlar olmak üzere beyninizin normal işleyişini derhal kesintiye uğratır.

Negatif kelimelere ve düşüncelere ne kadar odaklanırsanız, hafızanızı, duygularınızı ve duygularınızı düzenleyen kilit yapılara o kadar çok zarar verebilirsiniz.[1] Uykunuzu, iştahınızı ve beyninizin mutluluğu, uzun ömürlülüğü ve sağlığı düzenleme şeklini bozabilirsiniz.

Tek bir olumsuz kelime veya kelime öbeği bu kadar güçlü olabilir. Negatifliğinizi seslendirirseniz, sadece beyninizde değil, dinleyicinin beyninde de daha fazla stres kimyasalları açığa çıkacaktır. İkiniz de artan anksiyete ve sinirlilik yaşayacaksınız ve bu karşılıklı güvensizlik yaratacak ve böylece empati ve işbirliği kurma yeteneğini zayıflatacak. Radyodaki tartışmaları dinlediğinizde veya bir filmde şiddet içeren bir sahne gördüğünüzde aynı şey beyninizde olur. Beyin, olumsuz bir olayı algıladığında fantezilerle gerçekler arasında ayrım yapmıyor. Bunun yerine dünyada gerçek bir tehlikenin var olduğunu varsayar.

Herhangi bir olumsuz ruminasyon biçimi - örneğin, mali geleceğiniz veya sağlığınız hakkında endişelenmek - yıkıcı nörokimyasalların salınmasını teşvik edecektir. Ve sürekli olarak olumsuz olasılıklar hakkında düşünmeye ve şu anda meydana gelen sorunlar hakkında ısrarla düşünmeye yatkınsanız

Geçmişte, sonuçta klinik depresyon için pozitif test edebilirsiniz.[2] Aynısı çocuklar için de geçerlidir: Ne kadar olumsuz düşünceler varsa, duygusal kargaşa yaşama olasılıkları da o kadar yüksektir.[3] Ama onlara olumlu düşünmeyi öğretirseniz, hayatlarını tersine çevirebilirsiniz.[4]

Negatif düşünce aynı zamanda kendi kendini de sürdürür: Ona ne kadar çok maruz kalırsanız - kendinizin veya başkalarının - beyniniz o kadar fazla ek negatif duygu ve düşünceler üretir. Aslında, insan beyni, gezegendeki diğer herhangi bir canlıdan daha fazla endişelenmek için bir kapasiteye sahip görünüyor. Ve eğer bu olumsuzluğu konuşmanıza katarsanız, etrafınızdaki herkesi sonunda şiddete yol açabilecek aşağı doğru bir sarmalın içine çekebilirsiniz. Ve evde veya işte ne kadar çok olumsuz diyaloğa girerseniz, durdurmak o kadar zorlaşır.[5]

Korkunç Sözler

Kızgın kelimeler beyin yoluyla alarm mesajları gönderir ve ön loblarda bulunan mantık ve akıl yürütme merkezlerini kısmen kapatırlar. Peki ya korkulu sözler - "yoksulluk", "hastalık", "yalnızlık" ve "ölüm" gibi kelimeler? Bunlar da beynin birçok merkezini uyarır, ancak olumsuz sözlerden farklı bir etkiye sahiptir. Amigdala tarafından tetiklenen savaş ya da kaç reaksiyonu, olumsuz sonuçlar hakkında hayal kurmamıza neden olur ve daha sonra beyin, gelecekte meydana gelebilecek veya olmayabilecek olaylar için olası karşı stratejileri prova etmeye başlar.[6] Başka bir deyişle, korkulu fanteziler üzerine kafa yorarak beynimizi aşırı yükleriz.

Merakla, endişelenmek için donanmış görünüyoruz - belki de hayatta kalmamıza sayısız tehdidin olduğu atalardan kalma zamanlardan taşınan eski hatıraların bir eseri.[7] Ancak bugün sahip olduğumuz endişelerin çoğu gerçekten ciddi tehditler hakkında değil. Bu olumsuz düşünceleri ve korkuları kesintiye uğratarak beynimizi nasıl yeniden eğiteceğimizi öğrenebiliriz. Farkındalığımızı olumlu hedefler belirlemeye ve güçlü, iyimser bir başarı duygusu oluşturmaya yönlendirerek, frontal lobumuzdaki hayali korkulara tepki verme eğilimimizi bastıran alanları güçlendiririz. Sadece mutluluk, memnuniyet ve yaşam doyumu ile ilgili sinir devreleri inşa etmekle kalmıyor, aynı zamanda sosyal farkındalığımızı ve başkalarıyla empati kurma yeteneğimizi geliştiren belirli devreleri de güçlendiriyoruz. Bu, etkili iletişimin gelişebileceği ideal durumdur.

Olumsuz Düşünce ve Duyguları Kesmek

Doğal endişe eğilimini engellemek için birkaç adım atılabilir. Önce kendinize şu soruyu sorun: durum *Gerçekten mi* kişisel hayatta kalmam için bir tehdit mi? Cevap neredeyse her zaman hayırdır. Hayal gücüne sahip ancak gerçekçi olmayan ön loblarımız, felaket bir olay hakkında hayal kuruyor.

Bir sonraki adım, olumsuz bir düşünceyi olumlu bir düşünceye dönüştürmektir. Gelirinizi etkilemeyecek olan mali durumunuz hakkında endişelenmek yerine, daha fazla para kazanmanın yollarını düşünün ve zihninizi mali hedeflerinize ulaşmak için atmanız gereken adımlara odaklayın.

Aynı şey kişisel ilişkiler için de geçerlidir. Örneğin, başkaları tarafından reddedilme veya yanlış algılanma konusunda endişelenen biriyseniz, odak noktanızı kendinize gerçekten hayran olduğunuz niteliklere kaydırın. Sonra, başkalarıyla konuşurken gerçekten sevdiğiniz ve çok değer verdiğiniz şeyler hakkında konuşun. Ve kişisel sorunlarınızdan veya dünyada meydana gelen felaketlerden bahsetmeyin; sizi kendinden şüphe duyma ve güvensizlik duygularına kaptırırlar.

Amigdala'nın gerçek veya hayali tehditlere tepkisini ne kadar hızlı kesebilirsek, o kadar çabuk bir güvenlik ve esenlik hissi yaratabilir ve beynimizde kalıcı bir olumsuz hafıza oluşturma olasılığını ortadan kaldırabiliriz. [8]

Dilimizi endişeden iyimserliğe kaydırarak, gerçekten arzuladığımız herhangi bir gerçekçi hedefte başarılı olma potansiyelimizi en üst düzeye çıkarıyoruz.

Kelimeler Algıladığımız Gerçekliği Şekillendiriyor

İnsan beyni olumsuz fanteziler üzerine kafa yormaktan hoşlanır ve başka bir yönden de tuhaftır: Olumlu ve olumsuz fantezilere gerçekmiş gibi yanıt verirler. Film yapımcıları bu fenomeni her zaman kullanırlar. Üç gözlü yeşil canavar dolaptan atladığında koltuğumuzdan atlıyoruz. Beyinleri henüz dile dayalı fanteziler ve gerçeklik arasında net bir ayrım geliştirmemiş çocuklar için kabusları bu kadar korkutucu kılan şey budur.

Sorunları daha da kötüleştirmek için, ne kadar çok duygusallaşırsak, hayali düşünce o kadar gerçek olur. Ancak hayal gücü iki yönlü bir yoldur. "Barış" veya "aşk" gibi bir kelimeye yoğun bir şekilde odaklanırsanız, beyindeki duygusal merkezler sakinleşir. Dış dünya hiç değişmedi, ancak yine de daha güvende ve güvende hissedeceksiniz. Bu, pozitif düşüncenin nörolojik gücüdür ve bugüne kadar yüzlerce iyi tasarlanmış çalışma ile desteklenmiştir. Aslında, bu bölümün başında sizden istediğimiz gibi rahatlama pratiği yaparsanız ve tekrar tekrar olumlu sözlere ve görüntülere odaklanırsanız, endişe ve depresyon azalacak ve bilinçsiz olumsuz düşüncelerinizin sayısı azalacaktır. [9]

Doktorlar ve terapistler, hastalara olumsuz düşünceleri ve endişeleri olumlu onaylamalara dönüştürmeyi öğrettiklerinde, iletişim süreci iyileşir ve hasta kendi kendini kontrol etme ve güvenini yeniden kazanır. [10] Aslında, birkaç saniye boyunca olumlu kelimelerin bir listesini görmek, çok endişeli veya depresif bir kişiyi daha iyi hissettirecektir ve daha olumlu kelimeler kullanan insanlar, duygusal düzenleme üzerinde daha fazla kontrole sahip olma eğilimindedir. [11]

Olumlu Büyüyen

"Barış" veya "aşk" gibi bazı olumlu sözler, aslında beyin ve vücuttaki genlerin ifadesini değiştirme gücüne sahip olabilir, onları normalde baştan sona yaşadığımız fiziksel ve duygusal stres miktarını azaltacak şekilde açıp kapatabilir. gün. [12] Ancak bu tür kelimeler bir çocuğun olgunlaşmamış beyni tarafından anlaşılamaz. Küçük çocuklar, soyut terimlerle düşünme sinir kapasitesine sahip değildir, bu nedenle öğrendikleri ilk kelimeler basit, somut imgeler ve eylemlerle ilişkilendirilir. "Koş" veya "ye" gibi fiiller görsel imgelerle kolayca ilişkilendirilebilir, ancak "sevmek" veya "paylaşmak" gibi soyut fiiller, küçük bir çocuğun beyninin toplayabileceğinden çok daha fazla sinirsel aktivite gerektirir. [13]

"Barış" veya "şefkat" gibi son derece soyut kavramlar söz konusu olduğunda daha da fazla sinirsel işleme gerekir. Bunu test etmek kolaydır. "Tablo" kelimesini görselleştirmenin ne kadar sürdüğünü görün. Bir saniyeden daha kısa bir sürede şeklini ve işlevini kavrayabilir ve zihninizin gözünde görebilirsiniz. Şimdi "adalet" kelimesini düşünün. Bir görüntünün tanımlanmasının çok daha uzun sürdüğünü fark edeceksiniz ve çoğu insan, elinde tartı olan bir kadının iyi bilinen resmini canlandıracaktır. Açıkçası adalet, bu görüntünün verebileceğinden çok daha karmaşıktır, bu da neden bu kadar az insanın bu önemli kavramın ne anlama geldiğine karar verebileceğini açıklamaktadır. Soyut kelimeler beynin birçok alanında daha büyük taleplerde bulunur, [14] somut kelimeler ise daha az sinirsel aktivite gerektirir.

Soyut düşünceler karmaşık problemleri çözmek için gerekli olabilir, ancak aynı zamanda bizi daha derin duygulardan, özellikle bizi diğer insanlara bağlamak için gerekli olanlardan uzaklaştırırlar. Aslında, bazı insanlar soyut kavramlara o kadar dahil olabilirler ki gerçeklikle bağlarını kısmen kaybederler. [15] Sevgi mükemmel bir örnektir çünkü ideal kavramlarımızı potansiyel bir partnere kolayca yansıtabilir ve böylece kendimizi diğer kişinin hatalarına kör edebiliriz. Aşkın gerçekte ne olduğunu keşfetmek neden bu kadar uzun yıllar sürüyor? Sinirbilimin bir cevabı var: Aşk, insan beyninde tanımlanan en karmaşık ve karmaşık devrelerden biri aracılığıyla ifade ediliyor. [16] Böylece *dil* Aşk, en karmaşık iletişim süreci olabilir.

Soyut kavramlar aynı zamanda iletişimsizlik ve çatışma kaynakları olabilir çünkü bu karmaşık terimlerin bizim için ne anlama geldiğini başkalarına nadiren açıklarız. Bunun yerine, diğer insanların da aynı şeyi paylaştığını varsayma hatasını yapıyoruz.

sözlerimize empoze ettiğimiz anlamlar. Yapmazlar. Örneğin, "Tanrı" kelimesini alalım. Araştırmamızda, çeşitli anketler ve anketler kullanarak binlerce insanı sorguladık ve yanıt verenlerin yüzde 90'ının diğerlerinden önemli ölçüde farklı tanımlara sahip olduğunu keşfettik. Aynı dini veya manevi geçmişten gelen insanlar bile, bu kelimenin ne anlama geldiğine dair temelde benzersiz algılara sahipti. Ve çoğunlukla, Tanrı hakkında konuştukları kişinin aklında tamamen farklı bir şey olduğunu asla fark etmediler.

Tavsiyemiz: Sohbette önemli bir soyut kavram ortaya çıktığında, her biriniz için ne anlama geldiğini keşfetmek için birkaç dakikanızı ayırın. Sizin veya diğer kişinin sözlerini hafife almayın. Önemli değerler ve inançlar hakkında sohbet etmek için zaman ayırdığınızda, terimleri açıklığa kavuşturmak ikinizin de daha sonraki çatışmalardan ve kafa karışıklığından kaçınmanıza yardımcı olacaktır.

Evet'in Gücü

"Evet" kelimesinin gücü ne olacak? Beyin tarama teknolojisini kullanarak, artık olumlu kelimeler ve sözler duyduğumuzda ne olacağı konusunda çok iyi bir fikrimiz var. Ne görüyoruz? Fazla değil! Olumlu sözler, hayatta kalmamız için bir tehdit anlamına gelmez, bu nedenle beynimizin "hayır" kelimesine verdiği kadar hızlı yanıt vermesi gerekmez. [17] Bu bir sorun teşkil etmektedir çünkü sağlıklı ilişkiler geliştirmek için olumlu düşünmenin gerekli olduğunu ve iş üretkenliğinin artmaya devam ettiğini gösteren kanıtlar.

Beynimizi “evet” e daha duyarlı olması için eğitebilir miyiz? Öyle düşünüyoruz, ancak olumlu imajlara, duygulara ve inançlara yoğun, tekrarlayan odaklanma yoluyla dolaylı bir şekilde. Pozitif düşüncenin bilim, ticaret veya teolojiye dayanıp dayanmadığı önemli değil. Aslında, pozitif irrasyonel inançların bir kişinin mutluluk, esenlik ve ömür boyu tatmin duygusunu geliştirdiği de kanıtlanmıştır. [18] Olumlu düşünme, mutsuzluğa karşı genetik bir eğilimle doğan insanların bile hayata karşı daha iyi ve daha iyimser bir tutum geliştirmesine yardımcı olabilir. [19]

Haritaya “pozitif psikoloji” koyan dönüm noktası niteliğindeki bir çalışmada, otuz beş ile elli dört yaşları arasında değişen büyük bir yetişkin grubundan, her gece o gün kendileri için iyi giden üç şeyi yazmaları istendi. ve bunun nedenini kısaca açıklamak için. Önümüzdeki üç ay boyunca, yazma deneyini bırakmış olsalar bile mutluluk seviyeleri artmaya devam etti ve depresyon duyguları azalmaya devam etti. [20] Böylece, olumlu fikirler ve duygular üzerinde düşünmemize yardımcı olması için dili kullanarak genel refahımızı artırabilir ve beynimizin işleyişini iyileştirebiliriz.

Olumlu sözler ve düşünceler beynin motivasyon merkezlerini harekete geçirir, [21] ve yaşamın sayısız sorunuyla karşı karşıya olduğumuzda direnç geliştirmemize yardımcı olurlar. [22] Dünyanın önde gelen mutluluk araştırmacılarından Sonja Lyubomirsky'ye göre, yaşam boyu doyum geliştirmek istiyorsanız, düzenli olarak kendiniz hakkında olumlu düşünmeye başlamalı, en mutlu olaylarınızı başkalarıyla paylaşmalı ve hayatınızdaki her olumlu deneyimin tadını çıkarmalısınız. İyimserlik ve pozitiflikle meşgul olmak için dili - iç diyaloglarınızı, başkalarıyla konuşmalarınızı, sözlerinizi, konuşmanızı - kullanırsanız, kendinizi daha hayat geliştirici bir yönde ilerlerken bulacaksınız.

Pozitif düşünce çok ileri götürülebilir mi? Evet, özellikle abartırsanız. Konuşmada veya yazmada aşırı derecede olumlu kelimelerin aşırı kullanımı aldatıcı olduğunuzun bir işareti olarak okunabileceği için insanlar size güvenmemeye başlayabilir.[23] Bu, iş iletişimi ve reklamcılıkta oldukça sık görülür ve halkın daha anlayışlı hale gelmesi değil. Bu, özellikle bir kişinin yüzünde veya ses tonunda sahtekarlığı aramak için tasarlanmış, beyninizin doğal bir işlevidir. Bu iletişim sorununun çözümü olumlu ama dürüst olmaktır. Kendinizi fazla satmak zorunda değilsiniz çünkü sunduğunuz ürün veya hizmete gerçekten inanıyorsanız - sözleriniz *hissetmek* Size samimi - diğer insanlar verdiğiniz sözlü olmayan iletişim ipuçlarından gerçekliğinizi sezeceklerdir.

Muhtemel arkadaşları ve müşterileri kızdıran kelimelere bazı örnekler: "harika", "mükemmel", "muhteşem", "harika", "inanılmaz", "harika", "harika", "olağanüstü", "muhteşem" ve harika." İronik bir şekilde, aşırı derecede olumsuz sözler, özellikle bir rakibe yöneltilirse, diğer kişiye şüphe uyandırarak, konuşmacıya dinleyicinin gözünde daha fazla güvenilirlik sağlar. Hayır'ın gücünün başka bir örneği.

İnsanlar, olumlu veya olumsuz kelimelerin aşırı kullanımına karşı bağışıklık kazanabilir.[24] Farkındalıkları ve duyarlılıkları azalır, bu da kronik şikayetçilerin neden genellikle olumsuzluklarının ve neden oldukları duygusal hasarın farkında olmadıklarını açıklayabilir.

Kelimeler Genlerinizi Değiştirebilir

Daha önce de belirtildiği gibi, belirli olumlu kelimeler günde on veya yirmi dakika odaklanırsa beyninizdeki genetik ifadeyi etkileyebilir. Yakın zamanda yapılan bir çalışmada, Massachusetts General Hospital'daki Herbert Benson ekibi, kişisel olarak anlamlı kelimelerin tekrarlanmasının aslında stresi azaltan genleri harekete geçirebileceğini keşfetti.[25] Ama son derece rahat bir durumda kalmalısınız. Deneklerin bu duruma ulaşmalarına yardımcı olmak için, onlara Benson'un "gevşeme tepkisini" kullanmaları öğretildi. Yapması çok kolay ve beraberindeki kenar çubuğunda bunun bir varyasyonunu tanımladık.

Genlerinizi Açın, Stresinizi Kapatın

Rahat bir sandalyeye oturun ve gözlerinizi kapatın. Vücudunuzdaki her kası gevşetirken on derin nefes alın. Şimdi size huzur, huzur veya neşe hissi veren bir kelimeyi veya kısa cümleyi sessizce veya yüksek sesle kendinize tekrarlayın. Burnunuzdan yavaşça nefes alırken on ila yirmi dakika devam edin. Dikkat dağıtıcı bir düşünce ya da his ne zaman araya girse, onu yargılamadan fark edin ve siz sözünüzün tekrarına geri döndüğünüzde yüzmesine izin verin. Bitirdiğinizde gözlerinizi açın ve nasıl hissettiğinizi fark edin. Birkaç haftalık çalışmadan sonra kendinizi daha rahat ve uyanık, daha az endişeli ve depresif hissedeceksiniz. Hatta sigara içme, içme veya aşırı yemek yeme isteğinizin bir kısmını kaybettiğinizi fark edebilirsiniz.

Hiç meditasyon veya gevşeme stratejisi uygulamamış acemiler bile sekiz hafta içinde genetik ifadelerini değiştirebildiler. Deneklere diyafram nefesi içeren egzersizler, vücuttaki gerilim alanlarına bilinçli olarak dikkat çekmeyi içeren bir "vücut taraması" ve bir his uyandıran tek bir kelime veya cümlenin tekrarını içeren yirmi dakikalık bir CD verildi. huzur ve esenlik. Araştırmacılar, çeşitli meditasyon biçimleri, tekrarlayan dua, yoga, tai chi, nefes egzersizleri, aşamalı kas gevşetme, biofeedback ve rehberli imgeler gibi benzer uygulamaların genlerimiz üzerinde benzer etkilere sahip olacağını öne sürdüler. Ve

göreceğin gibi bölüm 9 Merhametli İletişim eğitim alıştırmamız benzer bir rahatlama egzersizi içerir.

Negatif kelimelere ne dersiniz? Son derece olumsuz terimlerin beynin en önemli dil merkezlerinden biri olan Wernicke bölgesini düzenleyen genlerin normal ifadesini kesintiye uğratabileceğine dair artan kanıtlar var.[26] Bu, kelimelerin anlamını nasıl yorumlayacağımızı öğrendiğimiz yerdir. Düşmanca dil, bizi fizyolojik stresten koruyan nörokimyasalların üretiminde etkili olan belirli genleri de bozuyor gibi görünüyor ve eğer buna çocuklukta maruz kalırsak, anksiyete, depresyon ve korkuyu savuşturma becerimizi zayıflatabilir. Düşmanca bir dil duymanın, beynimize de zarar verebilecek olumsuz düşüncelere yol açtığı da gösterilmiştir.

Bilinçaltı Kelimeler Davranışı Etkileyebilir mi?

Yeni araştırmalar bilinçaltı mesajların düşüncelerimizi, duygularımızı ve eylemlerimizi bilinçsizce etkileyebileceğini gösteriyor. Örneğin, zar zor algılayabildiğimiz bir ses seviyesinde tekrarlanan sözcükler ve deyimler, ruh halinde ince değişiklikler yaratabilir.[27] Negatif kelimeler kaygıyı uyarır ve olumlu kelimeler onu azaltabilir.[28] Ancak yine çalışmalar, beynin olumsuz kelimelere, onları duyduğumuzun farkında olmasak bile daha fazla ilgi gösterdiğini sürekli olarak gösteriyor.[29] Bu, olumsuzluğun en ince biçimlerinin bile bir ilişkiyi bozabileceği iddiamızı güçlendirir. Nefesimizin altında bir şikayet mırıldanabiliriz ama sesimiz ve yüzümüz bizi ele verir.

Olumlu tarafı, bilinçaltı mesajlar bizi daha iyi işler yapmaya motive etmek için kullanılabilir.[30] Kişisel ilişkilerde bilinçaltı erotik kelimeler yakınlıkla ilgili düşünceleri tetikleyebilir. Bu sürpriz olmamalı. Şaşırtıcı olan, erotik kelimelerin bir kişinin çatışma çözme stratejilerini geliştiriyor görünmesidir![31] Aslında, sadece bir sevgili ismini duymak, onun farkında olmasak bile, tutkuyla ilgili devreleri harekete geçirirken, bir arkadaşın adını duymak uyarmayacaktır.[32]

Bunun yakın ilişkiler için güçlü sonuçları vardır, çünkü sevgi duygularımızı olabildiğince sık iletmenin ne kadar önemli olduğunu bize söyler. Ne yazık ki, sık sık sevdiklerimizi hafife alma alışkanlığına kapılıyoruz ve bu nedenle, yalnızca bizi rahatsız eden bir şey olduğunda konuşmaya meyilliyiz.

Ancak bilinçaltı kelimeler, ikna edici mesajlar kadar etkili değildir.

açıkça söylenmiş veya yazılmış. Los Angeles, California Üniversitesi'nde araştırmacılar, denekleri bir fMRI tarayıcısına koydular ve güneş kremi kullanımını teşvik eden mesajları okutup dinletti. Araştırmacılar bunu yapmaya teşvik etmeseler bile, mesajlara ne kadar çok maruz kalırlarsa, denekler sonraki hafta o kadar çok güneş kremi kullandılar.[33] Bu çalışmanın yazarları bulgularını sigara içenler ile tekrarladılar: tüm katılımcılar bir sonraki ay içtikleri sigara sayısını azalttılar ve beyin aktivitesinde en büyük artışa sahip olanlar sigaradaki en büyük düşüşü gösterdi.[34]

Gerçekliği Dönüştürmek

Zihninizde pozitif ve iyimser bir düşünce tutarak, frontal lob aktivitesini uyarırsınız. Bu alan, sizi eyleme geçirmekten sorumlu olan motor kortekse doğrudan bağlanan belirli dil merkezlerini içerir.[35] Araştırmamızın da gösterdiği gibi, olumlu kelimelere ne kadar uzun süre konsantre olursanız, beynin diğer alanlarını o kadar çok etkilemeye başlarsınız. Parietal lobdaki işlevler değişmeye başlar, bu da kendinize ve etkileşimde bulunduğunuz kişilere ilişkin algınızı değiştirir. Kendinize dair olumlu bir bakış açısı sizi başkalarındaki iyiyi görmeye yönlendirirken, olumsuz bir benlik imajı sizi şüpheye ve şüpheye yöneltir. Zamanla talamusunuzun yapısı da bilinçli sözlerinize, düşüncelerinize ve hislerinize yanıt olarak değişecek ve talamik değişikliklerin gerçekliği algılama şeklinizi etkilediğine inanıyoruz.

Sana bir örnek vereyim. Tekrar tekrar "barış" kelimesine odaklanırsanız, bunu yüksek sesle veya sessizce söylerseniz, kendinizde ve başkalarında bir huzur duygusu yaşamaya başlayacaksınız. Talamus bu gelen barış mesajına cevap verecek ve bilgiyi beynin geri kalanına iletecektir. Dopamin gibi haz kimyasalları açığa çıkacak, beyninizin ödül sistemi uyarılacak, endişeler ve şüpheler kaybolacak ve tüm vücudunuz gevşeyecek. Ve bu uygulamaları belirli bir süre boyunca tutarlı bir şekilde yaparsanız, şefkat duygunuz artacaktır. Aslında, en son araştırmalardan bazıları, bu tür bir egzersizin neokorteksinizin kalınlığını artıracağını ve beyninizdeki savaş ya da kaç mekanizması olan amigdalanızın boyutunu küçülteceğini gösteriyor.

Kendi beyin taraması araştırmamız, olumlu düşünceler, duygular ve sonuçlar üzerine yoğunlaşmanın ve meditasyon yapmanın, özellikle de eski alışkanlıkları, davranışları ve inançları değiştirmek söz konusu olduğunda dünyadaki herhangi bir ilaçtan daha güçlü olabileceğini gösteriyor. Ve bildiğimiz kadarıyla, tüm süreç beynin dile dayalı süreçleri tarafından yönlendirilir.

Dili kullanma şeklinizi değiştirerek bilincinizi değiştirirsiniz ve bu da hayatınızdaki her düşünceyi, duyguyu ve davranışı etkiler. Zamanla sınırlayıcı ve rahatsız edici anılar hakkında rahat ve olumlu bir şekilde konuşarak onları iyileştirmeye bile başlayabilirsiniz. Bunu yaptığınızda, eski hafıza değiştirilir ve biraz farklı bir şekilde dosyalanır.[36] Bir dahaki sefere hatırlandığında, kodladığınız yeni pozitif dilin bir kısmını içerir.

onunla.

Olumlu yeniden odaklanma, olumlu onaylamalar, kabul temelli farkındalık egzersizleri, gevşeme, hipnoz ve meditasyonun, olumsuz düşünceleri ve depresif düşünceleri kesintiye uğratmada etkili olduğu gösterilmiştir.[37] öyleyse neden bunları günlük rutinlerinize dahil etmiyorsunuz? İç ~~di~~linizi değiştirerek içinde yaşadığınız gerçekliği dönüştürebilirsiniz.



Düşünceleri Önlemek

Weill-Cornell Tıp Fakültesi'nde klinik psikoloji profesörü olan Robert Leahy, olumsuz düşünceleri baltalamak için aşağıdakileri denemenizi önerir:

1. Negatif düşüncenizin geçmişte size yardımcı olup olmadığını kendinize sorun. Genellikle cevap hayırdır.

2. Olumsuz düşüncelerinizi yazın ve ardından kağıdı bir kenara koyun. Daha sonra baktığınızda, sorun o kadar büyük görünmeyecek.

3. Sorunun gerçek mi yoksa hayali mi olduğunu kendinize sorun. Şimdinin mi yoksa geçmişin bir parçası mı? Geçmişi kabul edin ve gitmesine izin verin.

4. Sorununuza odaklanmak yerine, başarabileceğiniz acil bir hedefe odaklanın.

5. Pek çok sorunun tatsız, zor ve adaletsiz olduğunu ve bazılarının çözülemeyeceğini kabul edin.

6. Bir ara verin ve keyifli bir şey yapmaya odaklanın.

İnsan beyni inanılmaz derecede yaratıcıdır ve gün boyu olumlu ve olumsuz senaryolar kurar. Ancak çoğumuz bu zihinsel sohbet biçimlerinin farkında değiliz. Ve onları keşfettiğinizde veya bir başkasının davranışında onlara işaret ettiğinizde bile, bir plakta iyice yıpranmış bir oluk gibi kendilerini tekrar etmeye devam edebilirler. Neden? Çünkü tekrarlayan düşünme kalıpları, değişime oldukça dirençli olan güçlü sinir yolları oluşturur. Bu yüzden yeni sinir devrelerinin oluşması için sürekli olarak yeni düşünme, konuşma ve dinleme tarzları empoze etmeliyiz.

Hayal gücünün gücü budur: Bizi olumsuz düşüncelerden oluşan aşağı doğru bir sarmalın içine hapsedebilir veya onu artık bize iyi hizmet etmeyen onlarca yıllık alışkanlık haline getirilmiş davranışları değiştirmek için kullanabiliriz.

Sözlerimizi Hatırlıyoruz

İlk adım, zihnimizden bilinçsizce akan her türlü olumsuz düşünceye sahip olduğumuzu kabul etmektir. O zaman tek yapmamız gereken, farkındalığımızı içe çevirmek ve meşgul beynin süreçlerine çok dikkat etmek. Gördüklerimiz veya duyduklarımızla hiçbir şey yapmamıza gerek yok; onları yargılamadan, düşüncelerimizdeki, hislerimizdeki ve hislerimizdeki an be an değişiklikleri gözlemleriz. Bu farkındalığın resmi tanımıdır ve düşünme ve hissetme şeklimizi değiştirmek söz konusu olduğunda çok önemli bir araçtır.

Bu deneyi hemen şimdi deneyin. Gözlerinizi kapatın ve bir düşünce veya his araya girmeden önce ne kadar boş kafalı kalabileceğinizi görün. Bu alıştırmada yeniyseniz, sadece beş ya da on saniye boyunca tam bir iç sessizlik içinde oturabilirsiniz. Ve tecrübeli bir farkındalık uygulayıcısı olsanız bile, zihinsel gevezelik başlamadan önce nadiren otuz saniyeden fazla devam edebilirsiniz.

Farkındalıkta amaç sessiz kalmak değil, meydana gelen sürekli bilinç değişimlerinin farkına varmaktır, öncelikle dil güdümlü ve ara sıra bir veya iki içgörü ile fikirler, inançlar, varsayımlar ve planlarla dolu bir bilinçtir. . Tüm bu iç sesleri pasif bir şekilde nasıl izleyeceğinizi öğrenerek, zihninizin filtrelediği diğer seslerin farkına varacaksınız.

Ve sonra - tam zihninizi susturduğunuzu düşündüğünüzde - bir şikayet kakofoni patlayabilir. Örneğin, kendinizi “Bu aptalca! Yapacak daha önemli işlerim var! " Farkındalıkta bu düşünceyi not edeceksiniz ve sonra dikkatinizi içsel bir sessizliğe veya nefesinize geri getirirken onun yüzüp gitmesine izin vereceksiniz. Ancak başka bir düşünce veya duygunun araya girmesi çok uzun sürmez, örneğin "Sırtım ağrıyor!"

Bu iç diyalog hiç bitmiyor gibi görünüyor ve buna da gerek yok. Göreviniz yargılamadan sadece gözlemlemektir. Ön loblarınızı Dört Temmuz'daki gibi aydınlatan eşsiz bir farkındalık biçimidir. Bu gerçekleştiğinde, beynin endişe, sinirlilik veya stres duyguları üretme yeteneği bastırılır. Böylece çalışırken bu farkındalık durumunda nasıl kalacağınızı öğrendiğinizde, tükenmeden daha fazlasını başaracaksınız. Kendinizden ve işinizden daha memnun hissedeceksiniz ve en yeni araştırmalardan bazılarının bulduğu gibi,

hatta başkalarına karşı daha cömert davranacaksınız.[38] Bir kurumsal araştırmacının belirttiği gibi, gayri safi milli mutluluğu artıracaktır.[39] Bu, işletme psikolojisinin nöroekonomisidir ve araştırmalar, bilinçli gözlem ve bilinçliliğin iç seslerinin değiştirilmesi ile kurumsal işbirliğinin ve yönetimin geliştiğini göstermektedir.[40]

Bu denkleme iyimser düşünceyi eklediğinizde, aslında hayatınıza iki yıl ekleyebilirsiniz.[41] Kırk yıldan fazla bir süredir yedi bin kişiyi izleyen bir araştırmada prestijli Mayo Clinic'in bulduğu şey buydu. Öyleyse sözlerinizi akıllıca seçin çünkü mutluluğunuzu, ilişkilerinizi ve kişisel servetinizi etkileyecekler.

C 3. BÖLÜM

Beynin Birçok Dili

Mark yedi yaşındayken, ailem beni duyduğum Birleşik dillere götürdü. Bir dondurmacıdaki her ses farklı bir lezzet gibiydi.

Milletler. Ne bekleyeceğim hakkında hiçbir fikrim yoktu, ancak çeşitli

İzleyici galerisinde oturduk ve sandalyelerimize takılı kulaklıklar verildi. Ne kadar eğlenceli! Düğmeyi çevirebilirim ve farklı bir dilde farklı bir ses çıkardı. Ama kafam karışmıştı. Aman oditoryumun ana katında konuşuyordu ama kulaklıklardan çıkan ses bir kadındı.

Çevirmenleri dinlediğim bağlantıyı ben kurmadım. Babam kurtarmaya geldi ve koridorun arkasındaki camla kaplı bir odayı gösterdi. Aynı anda mikrofonlara konuşan bir düzine insanla doluydu. Dünyanın farklı yerlerinden herkesin anlayabilmesi için konuşmacının söylediklerini tercüme ettiklerini açıkladı.

Gizem çözüldü. Ama şimdi geriye dönüp baktığımda bu deneyimi beynimizin dili işleme biçimiyle karşılaştırıyorum. Beynimizdeki nöronlar, bilgiyi birbirlerine iletmek için birçok farklı yola sahiptir. Bazı formlar kimyasaldır, diğerleri elektrikseldir ve hatta atom altı seviyede gerçekleşen başka iletişim boyutları da olabilir. Herhangi bir anda, düzinelerce nörotransmiter, farklı hücrelere farklı bilgi türlerini iletiyor. Dendritlerle iletişim kuran aksonlarımız, kalsiyum dalgaları aracılığıyla iletişim kuran glial hücreler, gri maddenin farklı alanları arasındaki iletişimi destekleyen beyaz madde, sürekli olarak birbirleriyle iletişim kuran sağ ve sol hemisferler ve hatta farklı nöral formları var.

beynin genel aktivitesini senkronize etmeye yardımcı olabilecek salınım.

Sinirsel diyalogların bu kakofonisi içinde bir yerlerde biraz bilinç yükselir ve duygularımızı ve düşüncelerimizi başkalarına bu küçük iç algı penceresinden iletiriz. Burada bile düzinelerce dil stili var. Sözlü ve sözsüz bir dil var. Duygu dili ve soyut akıl yürütme dili vardır. Beden dili ve işaret dili var. Bir de sanatın dilleri var: müzik, şiir, resim, dans, heykel, şarkı, *vb.* Bunlar da beynin benzersiz dil sistemleri olarak kabul edilir ve her birinin eğitim ve öğretim yoluyla geliştirilmesi gerekir. [1]

Beyin görüntüleme teknolojisinin yardımıyla, bu sistemlerin her birinin diğerleriyle nasıl çalıştığını görmeye başlıyoruz. Bazen tek bir kelimenin veya resmin nerede saklanabileceğini bile görebiliriz. Örneğin, araştırmacılar Eyfel Kulesi, Bill Clinton veya büyükannenizin görüntüsünü tanımak için yeterli bilgiyi tutabilen tek nöronları bulabildiler. [2]

Dil Nereden Başlıyor?

Dilin, iki DNA zinciri birbiriyle etkileşime girdiğinde, hamile kalma anında başlayabileceğini söylemek doğru olur. Embriyonik hücreler bölündükçe, genetik dil kodlarını diğer hücrelere aktarırlar. Hücreler, uzmanlaşmış topluluklar halinde bir araya gelmeye başlarlar ve faaliyetlerini koordine etmek için kendi dil sistemlerini kullanırlar. Organizma gelişip daha karmaşık hale geldikçe, daha karmaşık iletişim sistemleri gelişir ve farklı hücresel topluluklar farklı roller üstlenir.

İyi tasarlanmış bir işte olduğu gibi, bazı gruplar bir yönetim pozisyonu üstlenir, diğerleri üretim rolünü üstlenir ve diğerleri organizmanın daha verimli çalışmasını sağlayan yapısal değişiklikleri tasarlamaya başlar. Bazı hücre grupları yaratıcı hale gelir, diğerleri düzenleyici görevi görür ve bazıları sadece oturup potansiyel tehditler konusunda endişelenir. Özünde beyin, tüm sistemin sağlığını korumak amacıyla çok farklı şekillerde iletişim kuran geniş bir farklı kültürler topluluğu haline gelir. Ancak iletişim, hastalık veya genetik anormallikler nedeniyle en ufak bir şekilde bile bozulursa, tüm organizmanın hayatta kalması tehdit edilebilir.

Beyin aynı zamanda kendi iç dünyasını da yönetir.

iletişim, aynı zamanda farklı ortamlarda büyüyen diğer beyinlerle etkili bir şekilde iletişim kurmayı öğrenmelidir. Bu nedenle, bir sonraki eğitim seviyesi, konuşabileceğimiz ve yazabileceğimiz ortak bir dil üzerinde anlaşmamızı gerektirir. Yeni sinirsel süreçler geliştirilmelidir. Kelimeleri net bir şekilde telaffuz etmek için ses tellerimizi ve yüz ifadelerimizi nasıl kontrol edeceğimizi öğrenmeliyiz ve ayrıca kulaklarımızı sürekli olarak bombardıman eden çok çeşitli sesleri tespit etmek için sofistike işitsel beceriler geliştirmeliyiz. Bu dil becerilerinin gelişmesi onlarca yıl alır, bu nedenle çocuklar ve genç yetişkinler başkalarıyla etkili bir şekilde iletişim kurma konusunda çok zayıftır.

Konuşmanın Evrimi

Sözlü konuşma, iletişimin en gelişmiş ve karmaşık süreçlerinden biri olarak ortaya çıkıyor. Önce sesler ve jestler yapmak için fizyolojiye sahip olmalısınız. Hareketler beyindeki en eski yapılar tarafından kontrol edilir, bu yüzden jest yapmak hayvanlar aleminde yaygın bir iletişim şeklidir.

Konuşma daha karmaşık bir beyin gerektirir ve onu destekleyen yapılar neokortekste bulunur, bu da kelimenin tam anlamıyla "yeni beyin" anlamına gelir. En dıştaki bu ince yüzey, daha eski duygusal beyni kapsar ve dil edinimi, ses kontrolü ve sesleri başkaları tarafından anlaşılabilecek anlamlı ifadelere dönüştürmemize izin veren çeşitli yorumlama işlevleriyle ilişkili birçok yürütme işlevini içerir. Bu gelişmiş dil merkezleri olmadan, kendimize dair bir kavram oluşturamazdık ve yaratıcılığımızı yaşamlarımızı bilinçli olarak değiştirmek için kullanamazdık.

Dil merkezlerimizin, diğer hayvan türlerinde bulunmayan bir başka benzersiz yeteneği daha var: Neokorteksin nöronları, beyincik ve hareketleri kontrol eden beynin diğer bölümlerine kadar geri uzanan aksonlar (nöronal vücudun iletişim uçları) oluşturabilir vücudumuzun.[3] Bu bize ses tellerimiz, yüz ifadelerimiz ve el hareketlerimiz üzerinde dikkate değer bir kontrol sağlıyor - üretken iletişimci olma gücümüzün üç temel öğesi.

Hayvanlar aleminde tek başımıza yapabiliriz *düşünmek* parmaklarımızda, yüzümüzde ve sesimizde daha rafine hareketler geliştirmeye kendimizi. Pek çok araştırmacıya göre, dil ve beynin bu birlikte evrimi bize büyük bir hassasiyetle konuşma yeteneği verdi.[4] Ve daha çok konuştukça ve

yazarsak beyindeki dil bağlantılarını o kadar güçlendiririz.

Kuş Beyinleri, İnsan Beyinleri ve İçinizi İfade Etme

Maymun

Tüm canlı organizmalar şu ya da bu şekilde iletişim kurar. Ancak soru şu: İnsanlar iletişim söz konusu olduğunda hayvanlardan daha mı üstün? Evet ve hayır. Örneğin karıncalar, insan beynindeki sayının yalnızca milyonda biri olan on bin nörona sahiptir ve yine de sosyal aktiviteyi dünyadaki herhangi bir toplumdan daha etkili bir şekilde koordine edebilirler. Bir grup olarak daha barışçıllar ve saldırıya uğradıklarında, savaşta çok daha etkilidirler. Toplumsal rollerinin ne olduğunu anlarlar ve topluluklarını inşa etme ve sürdürme konusunda çok yaratıcı olabilirler. Karıncaların iletişim stratejileriyle karşılaştırıldığında, insan iletişim yetenekleri sönüktür.

Primat seslendirmesi bizimkine oldukça benziyor.[5] ve aynı şey kuşlar için de söylenebilir. Onlar da sofistike sesli iletişim biçimleri geliştirdiler ve bazı türler, insan beynindeki alanlara şaşırtıcı bir şekilde benzeyen sinirsel dil ağları geliştirdiler.[6]

Peki insan iletişimini benzersiz kılan nedir? Sadece konuşmamızın niteliği değil, niceliği. On binlerce yüz ifadesi, vücut hareketi ve kelime kullanırız ve bunları farklı anlam ve duygu nüanslarını ifade etmemize izin veren sonsuz kombinasyonlarda birleştirebiliriz. Konuşmamızın hızı ve ritmindeki basit bir değişiklik bile söylediklerimizin bağlamını ve dinleyicinin beyninde işlenme biçimini değiştirebilir.

Peki ya erkekler ve kadınlar? Evet, önemli nörolojik farklılıklar var, ancak konuyla ilgili yazılmış çok sayıda popüler kitap olmasına rağmen, bir cinsiyetin diğerinden daha iyi iletişim kurduğunu gösteren çok az kanıt var. Konuşkanlık söz konusu olduğunda hariç. Hangi cinsiyetin daha suçlu olduğunu tahmin edebilir misin? Erkekler! Ayrıca konuşmalarında daha iddialı olma eğilimindedirler ve kadınlar erkeklerden daha olumlu ilişkisel kelimeler kullanma eğilimindedir, ancak farklılıklar küçüktür.[7]

Bir Parmak Binlerce Kızgın Kelimeyi Konuşabilir

Kelimelerin kendileri, ihtiyacımız olan ve başkalarına iletmek istediklerimizin tüm temel unsurlarını iletmez. Yüzümüzle yaptığımız ifadeler, konuşurken kullandığımız ton ve vücudumuzla yaptığımız jestler de etkili iletişim kurmanın anahtarıdır. Aslında beyninizin, ne demek istediğini doğru bir şekilde algılaması için konuşan kişinin hem seslerini hem de vücut hareketlerini bütünleştirmesi gerekir. [8] Dahası, jestler aslında beynin dil anlama merkezlerini düzenlemeye yardımcı olur. [9]

Dünyanın en önde gelen sözsüz insan iletişimi uzmanı Paul Ekman, on binden fazla farklı insan yüz ifadesini tespit etti. [10] ve dili kontrol eden sinir ağlarının bizim jest için kullandığımız ağlar olduğu ortaya çıktı. [11] Jest, hafıza ve anlama becerilerimizi geliştirir, [12] ve hangi eli kullandığınıza bağlı olarak, jestleriniz dinleyicinin nasıl tepki vereceğini etkileyecek bilgileri aktarıyor olabilir. Örneğin, Max Planck Enstitüsü'ndeki araştırmacılar, 2004 ve 2008 seçimlerinin son tartışmaları sırasında Amerikan başkan adaylarının iletişim tarzlarını incelediklerinde, bazı büyüleyici keşifler yaptılar. Sağ elini kullanan politikacılarda olumlu mesajlar sağ el hareketleriyle ilişkilendirilirken, olumsuz mesajlar sol el ile jestlerle iletildi. Solak politikacılar için bulgular tersine döndü. [13]

Yakın tarihli bir Stanford Üniversitesi çalışması bu bulguyu doğruladı: baskın elimizle olumlu fikirleri, diğer yandan olumsuz fikirleri ifade etme eğilimindeyiz. [14] Ancak birinin el hareketlerine tek başına bakarak ikinci bir tahmin yürütmeye çalışmayın; Özellikle bir kişi zor veya yeni bir şey iletmeye çalışırken, konuşma ve jestler arasında genellikle bir uyumsuzluk vardır. [15]

Ekman'ın da belirttiği gibi, yüz ifadeleri ve vücut hareketleri bize kişinin gerçekte iletmeye çalıştığı şey hakkında sadece ipuçları verir.

İnsan konuşmasının evrimini inceleyen biyologlar, konuşulan dilin el ve yüz jestlerini kullanmamızdan ortaya çıktığını gösterdi ve yakın zamanda yapılan bir nörogörüntüleme çalışması, el hareketlerinin ve konuşmanın beynin aynı dille ilgili bölgesinden kaynaklandığını gösterdi. [16] Sözcükler ve jestler arasındaki bu örtüşme, "ayna nöronlar" adı verilen nadir bir beyin hücresi kümesiyle ilişkili görünmektedir. [17] Belirli bir hareketi yaptıklarında birinin beyninde ateşlenen nöronlar, siz onları gözlemledikçe beyninizde de ateşlenir. Bu ayna nöronların çoğu beynin dil merkezlerinde bulunur ve başkalarıyla empati kurma ve işbirliği yapma yeteneğimizi yönetmek için çok önemli olabilirler. [18]

Bu nörobilimsel araştırmalar bize başkaları tarafından verilen sözsüz mesajlara çok dikkat etmenin ve yüz ifadelerimizi, ses tonumuzu ve beden dilimizi bilinçli bir şekilde kullanarak kendimizi daha eksiksiz iletişim kuracak şekilde eğitmenin ne kadar önemli olduğunu öğretir. Sözlerimiz ve jestlerimiz uyumsuzsa, bir tür

dinleyen ve izleyen kişinin kafasını karıştıracak sinirsel uyumsuzluk oluşur. [19]

Vücudunuzla Nasıl Konuşacağınızı Öğrenin

İşte size kelimelerin ve jestlerin beyinde nasıl etkileşime girdiğine dair deneyimsel bir fikir verecek basit bir alıştırma. Aşağıdaki cümleyi yüksek sesle söyleyin ve aklınıza gelen düşünceler, resimler veya duygulara dikkat edin:

TOP YUVARLAK

Şimdi tekrar yavaşça söyleyin ama bu sefer ellerinizi sanki büyük bir greyfurt tutuyormuşsunuz gibi kapatın. İmgeleminizi ve duygularınızı nasıl değiştirdiğine dikkat edin. Bir kez daha yüksek sesle "Top yuvarlak" deyin ama bu sefer elleriniz ve kollarınızla büyük bir kavis oluşturun. Çok farklı hissetmeli ve hatta sesinizin tonunu bile etkilemelidir. Sözlerinizi jestlerinizle bilinçli olarak düzenlediğinizde, dinleyicinin dikkatini çekersiniz. Komedyenler bu tekniğin ustalarıdır ve bu tür jestler olmadan sözlerinin arkasındaki mizah kaybolabilir.

Yüz hareketlerinizle daha etkili iletişim kurmak istiyorsanız, Paul Ekman bir aynanın karşısında durmanızı ve öfke, üzüntü ve korku ifadelerini taklit etmenizi önerir. Ekman, bu tür yüz hareketleri yaptığınızda, "Hem vücudunuzda hem de beyninizde fizyolojinizde değişiklikleri tetikleyeceğinizi buldu." [20] Pratik yaparak, başka biriyle bir sohbeti rayından çıkarmadan önce kendinizde bu yıkıcı duyguları nasıl tanımlayacağınızı öğreneceksiniz.

Mutluluk ve memnuniyetle ilgili ifadeleri uygulamak biraz daha yanıltıcı olabilir. Aynada deneyebilirsiniz, ancak yakında bir gülümsemedeki en ufak değişikliklerin kaygıdan memnuniyete kadar farklı anlamlar taşıdığını keşfedeceksiniz. Duygu ifadeleri genellikle istemsiz kaslar tarafından kontrol edildiğinden, dürüstlüğü, sevgiyi ve güvenilirliği taklit etmek çok daha zordur. Yine de çoğu insan şefkat ve şefkat hissettiklerinde bu ifadeleri yüzlerinde tam olarak gösteremiyor. İçinde Bölüm 5 bu önemli yüz ipuçlarını bilinçli ve kasıtlı olarak nasıl üretebileceğinizi açıklayacağız.

güven ve yakınlık gerektiren konuşmalara başkalarını dahil etmek.

Başka biriyle her konuştuğunuzda, yapılan çok sayıda sözsüz ifadeye dikkat edin. Sonra diğer kişiyle el hareketlerinizi, bakışlarınızı ve vücut duruşunuzu koordine etmeye çalışın. Birbirinizi aynaladığınızda, birbirinizi daha iyi anlayacak ve birbirinizden çok daha fazla hoşlanacaksınız. [21]

Ayrıca önemli bir konuşma yapmadan önce ayna karşısında pratik yapmanızı da öneririz. Bir iş görüşmesine gidecekseniz ya da patronunuza yeni bir fikir sunmanız ya da bir endişenizi bir meslektaşınıza iletmeniz gerekiyorsa, söyleyeceğiniz şeyin provasını yapmak ve sözlerinizi vücudunuzla koordine etmek için harcadığınız zaman, mümkün olan en iyi sonuç. Terapistler daha etkili olabilir, konuşmacılar daha yüksek puan alabilir, doktorlar hastaları tarafından daha saygı görebilir, yöneticiler çalışanları tarafından daha fazla saygı görebilir ve öğretmenler öğrencilerinin çalışmalarını daha iyi hale getirebilirler. Colgate Üniversitesi'nde psikoloji ve sinirbilim profesörü olan Spencer Kelly'nin vurguladığı gibi, “Öğretmenler, iletişim, öğrenci bilgisinin değerlendirilmesi dahil olmak üzere mesleklerinin çeşitli temel yönlerinde daha da etkili olmak için jestleri kullanabilirler. [22]

Konuşurken Sesi Sağır Olmayın

Vücut dili gibi ses tonu da bir mesajı anlamlı ve ikna edici bir şekilde iletmede önemli bir rol oynar. Emory Üniversitesi'ndeki araştırmacıların belirttiği gibi, sesinizin tonu - perde, ses yüksekliği, tempo ve ritim - genellikle söylediğiniz kelimelerden daha yararlı bilgiler aktaracaktır. [23]

Köpekler bile, komutunuzun zorunlu mu yoksa sadece bilgilendirici mi olduğunu anlayarak ses tonunuzdaki farklılığı fark edebilir. [24] Aynı şey eşiniz, çocuklarınız ve işyerinde etkileşim kurduğunuz meslektaşlarınız için de geçerlidir. Doğru ses tonunu kullanmazsanız, yanlış anlam ifade edebilir ve böylece istemediğiniz bir şekilde yanıt alabilirsiniz. [25]

Ses modülasyonları duygusal bağlamı iletir ve o kadar güçlüdür ki, kelimelerin ve anlamların hafızaya gömülme şeklini gerçekten değiştirebilirler. [26] Bu bize etkili iletişim konusunda önemli bir ipucu veriyor. İnsanların söylediklerimizi hatırlayacağından emin olmak istiyoruz.

tersi, bu da iletişimin tüm unsurlarına çok dikkat etmek için kendimizi eğitmemiz gerektiği anlamına gelir: kelimeler, ton, yüz ifadeleri, jestler ve diğer ince ipuçları.

Bu, alınması gereken çok fazla bilgi ve bunu yapmanın en iyi yolu, konuşma sürecini yavaşlatmak, daha kısa süreler için konuşmak ve diğer kişinin ses çekimlerini daha dikkatle dinlemektir. Bununla birlikte, stresliyseniz veya aceleniz varsa, bu önerileri büyük olasılıkla görmezden geleceksiniz, bu nedenle sohbetin her aşamasında rahat kalmanın önemini vurguluyoruz.

Kelimelerin Tadı Nasıldır?

Kelimeler, duyduğunuzda şaşırabilirsiniz, farklı tatlara sahip olabilirsiniz ve konuşma ağzımızda ve bağırsağımızda hisleri tetikleyebilir![27] Yüksek tonların tadı tatlı veya ekşidir ve düşük tonların tadı daha tuzludur.[28] Bir Oxford bilim adamının dediği gibi, acı tatların tadı trombon gibidir.[29] Bu tür araştırmalar, iletişimin çok duyusal bir süreç olduğunu gösteriyor ve fiziksel ve duygusal durumumuzun farkında olmadan çok hızlı konuşursak, sorunları çözmek ve başkalarıyla çalışmak için önemli bilgiler sağlayan ipuçlarını gözden kaçırabiliriz.

Beynin Şefkatli Devreleri

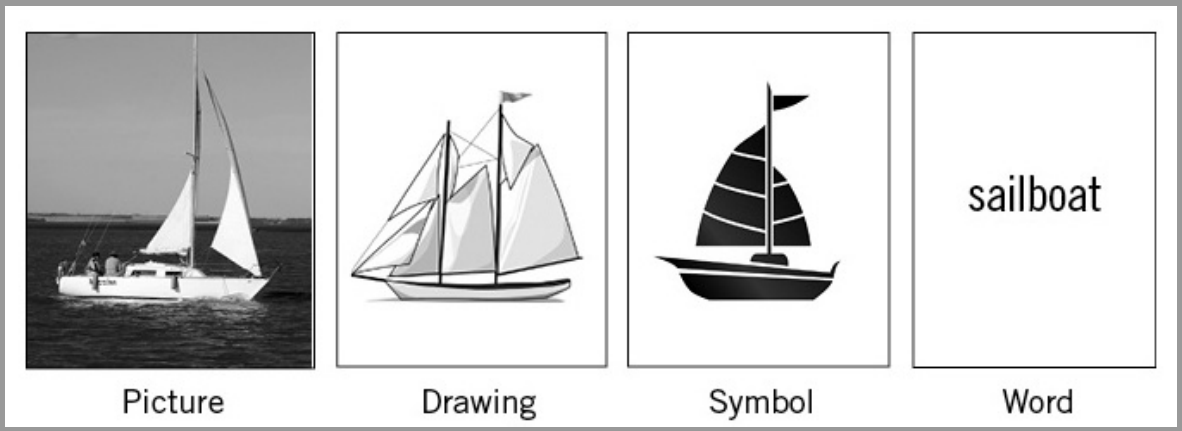
Beyindeki sosyal iletişim devrelerinin haritasını çıkarmaya yeni başlıyoruz, ancak en yeni iki evrimsel yapı - insula ve ön singulat
- önemli sosyal etkileşimlere girdiğimizde birlikte çalışıyormuş gibi görünür. Merhamet ve empatinin ifade edilmesinde, çatışma çözümünde ve aldatmanın tanınmasında yer alırlar. Duygusal tepkilerimizi ve davranışlarımızı düzenlemek için birlikte çalışırlar, her ikisi de amigdala tarafından üretilen korku ve öfkeyi bastırmada önemli bir rol oynarlar ve ayrıca dil işleme, konuşma ve dinlemede doğrudan yer alırlar.[30]

Bu yapılar, kendini yansıtma ve iç gözlem becerilerini geliştirmek için gereklidir ve beyindeki diğer ana yapılarla güçlü sinir bağlantılarına sahiptirler.[31] Merhametli İletişimin on iki stratejisinin çoğu

bu alanların işleyişini iyileştirdiği, böylece diğer insanlara derin empati ve endişe ile yanıt verme becerimizi artırdığı gösterilmiştir.[32] Aslında, bu kitapta yer alan zihinsel uygulama türlerinin her iki insulada boyutu, kalınlığı ve aktiviteyi artırdığı gösterilmiştir.[33] ve ön singulat.[34] Bu, düzenli olarak Şefkatli İletişim uygularsanız iletişimdeki gelişmelerin kalıcı olabileceğini düşündürür.

Resimlerle Düşünmek

Kelimelerle düşünmeyi öğrenmeden önce, içgüdüsel olarak resimlerle düşünürüz. Beyin gelişmeye devam ettikçe, giderek daha soyut şekillerde düşünme yeteneği kazanırız. Aşağıdaki çizim, resimlerin dilinden kelimelerin diline nasıl olgunlaştığımızı göstermektedir:



Genel olarak, resim dili beynin arka bölgelerinde işlenirken, soyut kavramlar ön lobdaki dil bölgelerini meşgul eder.[35] Etkili bir şekilde iletişim kurmak ve başkalarıyla anlamlı bir diyalog kurmak için kelimelerin, sembollerin ve resimlerin bir kombinasyonunu kullanmamız gerekir.[36]

Beynimizde İşler Ters Gittiğinde

İletişimin sinirbilimi, en karmaşık araştırma alanlarından biridir, çünkü ilgili çok fazla unsur vardır. Beynin farklı bölümleri sürekli olarak birbirleriyle "konuşuyor" ve birbirleriyle "ilişki kuruyor", ancak küçük bir parçası hasar görürse, diğerleriyle etkili bir şekilde iletişim kurma kapasitemiz

çökebilir.

Size bir üniversite tıp merkezinin nöroloji bölümünde ikamet ederken karşılaştığım birkaç kişisel örnek vereyim, Andy. Göreve atandığım ilk hastalardan biri John'du. Beyninin "alıcı dil" ile ilişkili bölümünü etkileyen bir felç geçirmişti. Odaya girdiğimde, hemen bir sohbet başlattı. Bana ne kadar iyi olduğunu ve ne kadar çabuk iyileştiğini söyledi. Hatta hastaneden aldığı mükemmel bakımdan dolayı bana iltifat etti.

"Ama" diye ekledi, "yemekler berbat."

Etkilendim. Sonuçta, konuşkan hastalar genellikle nörolojik problemlerinden ilk iyileşenlerdir.

Ağrın var mı? Diye sordum.

"Şey, hemşireler iyi ve gerçekten çekici!"

Bu beklediğim cevap değildi. Ben de ona başka bir soru sordum. Hangi hastanede olduğunuzu biliyor musunuz?

Odamdaki diğer hastayı görüyor musun? Gece boyunca horladı ve beni uyanık tuttu. "

Hangi soruyu sorduğum önemli değil, yanıtı ilgisizdi. Ne oluyordu? Dinlemeyle ilgili alanlar zarar görmüştü, ancak konuşmayla ilgili alanlar gayet iyi. Bana tam olarak ne hissettiğini söyleyebilirdi ve benimle her şey hakkında konuşabilirdi. *o* hakkında konuşmak istiyordu, ama ona söylediklerimi işleme yeteneği yoktu. Ona "kolunu kaldır" gibi basit bir komut vermiş olsam bile cevap veremedi. Bana kızmadı ya da hayal kırıklığına uğramadı, ama bir tuğla duvarla konuştuğumu hissettim.

İncelediğim bir sonraki hasta, beynin cümleleri oluşturmamızı ve bunları uygun şekilde kullanmamızı sağlayan bölümü olan Broca bölgesi yakınında felç geçiren yetmiş dört yaşında bir kadın olan Sally idi. İçeri girdim, kendimi tanıttım ve ona nasıl hissettiğini sordum. Sadece başını salladı. Ama sol elini kaldırmasını istediğimde hemen yaptı.

Bana adını söyle, diye sordum. Yine
yaptığı tek şey başını sallamaktı. "Hangi
gün?"
Başka bir onay.

Sonra ellerini çırpmasını istedim ve hemen ellerini bir araya getirip alkışlamaya başladı.

Bu hasta kendini kelimelerle ifade edemedi. Ne dediğimi anlayabiliyor ve istediğim herhangi bir işlemi gerçekleştirebiliyordu, ancak ne düşündüğünü ifade etmek için dil merkezlerine erişemiyordu. Bu duruma ifade afazi denir.

Ertesi gün, afazisi de olan altmış sekiz yaşında bir beyefendi olan Michael'ı ziyaret ettim. Sally'nin yaşadığı sorunların hiçbiri yoktu. Bunun yerine şeyleri yanlış isimle çağırdı.

Ona kravatımı gösterdim ve ne olduğunu sordum. Bu bir
makineli tüfek, dedi.

Şimdi bu şaşırtıcıydı! Onun gerçekten bir silah olduğunu düşünüp düşünmediğini bilmek istedim, bu yüzden onu çıkardım ve ona verdim.

Bana nasıl kullandığını söyle, diye sordum.

Derhal kravatı aldı, boynuna geçirdi ve mükemmel bir Windsor düğümü yaptı. Açıkça, ne olduğunu biliyordu, ancak beyni "kravat" kelimesini söylemesine izin vermedi.

Ona neden makineli tüfek dediğini sordum ve bana çok garip baktı. Bunu söyleyemezdim! Seninle dalga geçiyor olmalıyım. "

Belli ki, probleminin biraz farkındaydı ve bu yüzden utancını örtmek için beynindeki mantık merkezlerini kullandı.

Bazı insanlar, beynin dinleme ve konuşma alanları arasındaki bölgeye zarar verir. Dorothy adındaki hastalarımdan biri felç geçirdikten sonra bu sorunu yaşadı. Ondan bir bardak su almasını isteseydim, lavaboya gider, bir bardak alır ve doldururdu. Ama ona sorarsam *ne* içmek istedi, cevap veremedi. Bunun yerine, "Yürüyüş yapmak istemiyorum" gibi bir şey söylerdi.

Bu gibi durumlar, dil sistemlerimizin ne kadar karmaşık ve kırılgan olduğunu gösteriyor. Belirli şizofreni türlerinde, işlem merkezleri o kadar karıştırılabilir ki, kelimeler en tuhaf şekillerde ortaya çıkar. Ve yine de hastanın zihninde mükemmel bir anlam ifade ediyor gibi görünüyorlar.

Her insan beyni, doğduğu andan itibaren benzersiz şekillerde gelişir ve bu nedenle hiçbir insan aynı iletişim tarzına sahip değildir. Bu, geniş bir yaratıcılık yelpazesine izin verir, ancak aynı zamanda neden birbirini yanlış anlamanın kolay olduğunu da açıklar. Sorunları daha da kötüleştirmek için, sürekli olarak gerçekleşen iç iletişimin yalnızca küçük bir miktarının bilinçli olarak farkında olabiliriz. Araştırmalar, hepimizin farkındalığımızı ve iletişim tarzımızı geliştirme kapasitesine sahip olduğumuzu açıkça gösteriyor, ancak her diyaloğa girdiğimizde bunun üzerinde çalışmalıyız. Bilinç, şimdiki anda kalmamızı ve beynin iç kargaşası ve dünyanın dış kargaşası tarafından dikkatimizin dağılmamasını gerektirir.

Bu bölümü açtığımız Birleşmiş Milletler metaforunu kullanacak olursak, bilinç, binlerce farklı konuyu rapor eden binlerce farklı konuşmacı tarafından aynı anda konuşulan binlerce farklı dili çevirmekle görevlendirilmiş tek bir kişi gibidir.

hayatına bağlı.

Bir hükümet bürokrasisi bu şekilde yönetilseydi, ulus muhtemelen çökerdi. Ancak insan beyni oldukça iyi bir iş çıkarıyor gibi görünüyor. Yine de, insan bilincinin sınırlamalarının bize aşırı stres ve endişeye neden olduğunu gösteren pek çok kanıt var. Karşılaştığımız ikilem bu olsa da, beynimizi bilgiyi daha etkili bir şekilde işlemek için eğitebiliriz. Günlük bilinç dilinden, bir sonraki bölümümüzün konusu olan dönüşümsel farkındalığın diline geçebiliriz.

C BÖLÜM 4

Bilincin Dili

Farkındalık. Dikkat. Uyanıklık. Uyanıklık. Zeka. Kendini yansıtma. Zihinsel temsil. Kendini tanıma. Sembolik ilişki. Aktif düşünme. Öğrenilmiş davranış. Dilbilimsel anlayış. Biliş. Deneyim. Hayal gücü. İç tanıklık. Anlama. İçgözlem. Kişisel kimlik. Hatırlamak. Tahmin etme. Taklit. Zihin. Özgür irade. Ahlaki vicdan. İç konuşma. Açık hafıza. Zamansallık. Öznel hayal gücü. Analoji oluşumu. Kasıtlılık. İçsel geribildirim. Rasyonel kontrol. Kendini uyarma. Zihinsel zaman yolculuğu. Ortaya çıkan yaratıcılık. Qualia. Evrensel varlık. Tanrı.

İşte karşınızda: insan bilincinin doğası üzerine yirmi altı yüz yıllık felsefi, teolojik, psikolojik ve bilimsel spekülasyonun kısmi ama öz bir özeti. Herkes onun var olduğunu kabul eder, ancak şimdiye kadar kimse ne olduğunu, nerede olduğunu veya nasıl çalıştığını bilmiyor. [1]

Amerikan psikolojisinin babası William James'i 1904'te bilincin "sadece bir yankı, kaybolan" ruhun geride bıraktığı zayıf bir söylenti "olduğu sonucuna varmaya sevk eden üzerinde anlaşılmış bir tanımımız bile yok. "felsefenin havası üzerine."

Yüz yıl sonra, Nobel ödüllü Francis Crick ve sinirbilimci Christof Koch, bilim insanlarına "çok gevşek bir yol dışında" terimi kullanmayı bırakmaları için yalvardıklarında benzer bir duyguyu dile getirdiler. [2] Yine de onlar, diğerleri gibi, onları tasvir etmek amacıyla düzinelerce makale ve kitap yazmaya devam ettiler.

bu gizemli canavarın doğası. Bugün bir tanım arayışı devam ediyor ve bilim, psikoloji ve teolojideki en sıcak konulardan biri olmaya devam ediyor. Vatikan bile, bilincin bize gebe kalma anında ilahi olarak bahşedildiğini öne sürerek içeri girdi. Bazılarının "nöroteoloji" dediği bu yeni alanda bilinç, kişinin ruhunun özüdür.

Nasıl tanımladığınıza bağlı olarak, bilinç insanlara özgü olmayabilir ve hatta en ilkel tek hücreli organizmalarda bile bulunabilir. Örneğin, arıları uçarken sola veya sağa dönmeye yönlendiren renk kodlu sembolleri tanımaları için eğitebilirsiniz. Birçok böcek gibi onlar da uzun ve kısa süreli hafızalara, insan bilincinde temel niteliklere sahiptir. Arılar soyut ilişkileri kavrar, grup kararları verir ve insanlara rakip olan iletişim becerilerine sahiptir. Aslında, nöron için nöron bizden daha fazla bilgi tutarlar. [3]

Bir zamanlar yaptığımız gibi, insan bilincinin üstün olduğunu kesin olarak iddia edemeyiz. Örneğin yunuslar ve balinalar, insanoğlunun becerilerini birçok yönden aşan dil ve sosyal beceriler sergilerler ve çeşitli primatların da daha karmaşık bilinç versiyonlarına sahip oldukları görülmektedir.

Bilinç, nörolojik olarak insan beyninin neredeyse her bölümünün işleyişiyle iç içe geçmiştir. [4] ve sosyal olarak farkında olmamızı ve başkalarıyla iletişim kurmamızı sağlar. [5] Ama tavuk ve yumurta sorusu her zaman vardır: bilinç beyin aktivitesinin bir yan ürünü midir yoksa beyni bilinç mi şekillendirir? Artık her ikisinin de doğru olduğunu biliyoruz. Tek bir bilinçli düşünce, tüm beyin boyunca aktiviteyi başlatabilir, [6] ve nörogörüntüleme çalışmalarımızın gösterdiği gibi, bilincin doğasını düşünmek bile - bir grup Budist meditasyon yapanın laboratuarımızda yaptığı gibi - beynin hem yapısını hem de işleyişini değiştirmek için yeterlidir.

Bilinçli Balçık?

Balçık küfü, ne bitki ne de hayvan olmayan mantar benzeri bir organizmadır. Yine de bu tek hücreli yaratık, izlenecek en kısa yolu matematiksel olarak hesaplayarak bir laboratuvar labirentinde manevra yapmak için yeterli zekaya sahip. Bu, ilkel bir bilinç biçimi olarak görülmemeli mi?

Her yıl insan bilinci anlayışımızı genişleten düzinelerce yeni çalışma ortaya çıkıyor. Yine de doğası ve kaynağı bir sır olarak kalır. Yüzünden

Roger Penrose ve Stuart Hameroff gibi bilim adamları, kuantum mekaniğinin ilkelerinin bunu açıklamanın en iyi yolu olabileceğini öne sürdüler.[7] Şimdiye kadar bu ilgi çekici fikri destekleyecek kesin bir kanıt bulunamadı, ancak bir gün bir bağlantı bulunursa bu bizi şaşırtmaz.

Bununla birlikte, insan bilincinin
- ya da kasıtlı düşünceyle ilişkili gibi görünen bir şey - normalde bedenin ve zihnin fiziksel sınırlamaları olduğunu varsaydığımız şeyleri aşabilir.[8] Herhangi bir pratik kullanıma sahip olmak yeterli olmayabilir, ancak Noetik Bilimler Enstitüsü'nde kıdemli bilim adamı olan Dean Radin, insan niyetinin başka bir kişinin otonom sinir sistemi üzerindeki etkileri üzerine çift kör bir araştırma yaptığında, ekibi gönderenin Şefkatli düşünceler, düşünceleri alan kişi deneyden habersiz olsa da, uzaktaki alıcının deri iletkenliğinde küçük değişiklikler yarattı.[9]

Radin'in ekibi ayrıca, düşüncelerimizin, kelimenin tam anlamıyla gezegenin diğer tarafında bulunan su kristalleri gibi etkisiz maddeleri uzaktan etkileyebileceğini de gösterdi.[10] Bu tür çalışmaların geçerliliğini ve tutarlılığını değerlendirmek için henüz çok erken, ancak bulguları, beynin iletişim kurma yeteneğinin herhangi bir yerleşik bilimsel ilkeye meydan okuyarak normal insan etkileşiminin sınırlarının çok ötesine geçtiğini güçlü bir şekilde gösteriyor.

Bilinç ve Beyin

Dilin ve insan iletişiminin gücünü anlamak istiyorsak, şu anda bilinçli düşüncenin doğası hakkında bildiklerimizi dahil etmeliyiz. Bilinç, en son araştırmaların gösterdiği kadarıyla, rahimden çıktığımız anda başlar.[11] Doğumdan önce, fetüs, dili üreten bölgelerde çok az sinirsel aktivite meydana gelmek üzere, neredeyse sürekli olarak uyuyor.

Ancak yeni doğanlar, dünyadaki diğer insanlardan ve nesnelerden ayrı olduklarının hemen farkına varırlar. Başka bir deyişle, bir benlik ve diğer duyguları var. Ayrıca dünyada hayatta kalabilmek için başkalarıyla iletişim kurmaları gerektiğine dair ilkel bir farkındalığa sahipler ve bunu ses telleri ve beden dilleri aracılığıyla yapıyorlar. Çığlık atıyorlar, gülümsüyorlar, temel ihtiyaçlarını iletmek için kollarını sallıyorlar ve duygusal duyarlılık ve paylaşılan duygu belirtileri sergiliyorlar. Rahimde duydukları sesleri ve ünlüleri hatırlarlar,[12] ve spontane sinirsel aktivite sergiliyorlar ki

William James'in "bilinç akışı" dediği şeye karşılık gelir.

Bilinçli konuşmayı yöneten yapıların çoğu beynin en dış katmanlarında bulunur, ancak bu alanlar doğumda büyük ölçüde gelişmemiş durumdadır. Neokorteks, talamus ve beynin diğer derin yapıları arasında yoğun nöral bağlantılar kurulduğundan, biz doğduktan hemen sonra hızlı nöral büyüme başlar. Bu değişiklikler, bebeklerin ve çocukların sahip olduğu bilinç düzeyini tahmin eder ve bilinç kişinin yaşam süresi boyunca gelişmeye ve değişmeye devam eder. [13] Bu hassas devrenin herhangi bir parçasını bozarsanız bilinçli farkındalık kalıcı olarak bozulabilir. [14]

Düşünceler Nasıl Gerçek Oluyor

Beynimizin merkezinde talamus adı verilen ceviz şeklinde bir yapı vardır. Dış dünya hakkındaki duyusal bilgileri beynin diğer bölümlerine aktarır. Bir şey hayal ettiğimizde bu bilgi talamusa da gönderilir. Araştırmamız, talamusun bu düşünceleri ve fantezileri, sesleri, kokuları, tatları, görüntüleri ve dokunuşu işlediği şekilde ele aldığını gösteriyor. Ve iç ve dış gerçeklikler arasında ayrım yapmaz. Böylece, güvende olduğunuzu düşünüyorsanız, beyninizin geri kalanı güvende olduğunuzu varsayar. Ancak hayali korkular veya kendinden şüphe duyuyorsanız, beyniniz dış dünyada gerçek bir tehdit olabileceğini varsayar. Dile dayalı düşüncelerimiz bilincimizi şekillendirir ve bilinç, algıladığımız gerçekliği şekillendirir. Öyleyse, sözlerini akıllıca seç, çünkü onlar üzerinde durduğun zemin kadar gerçek oluyor.

Bilinç, kendi başına bir dünyadır - asla tam olarak kavrayamayacağımız bir dış gerçekliğin soyut bir zihinsel temsilidir. Örneğin rengi ele alalım. Aslında dünyada yok. Işık dalgaları vardır, ancak bunlar beynimizin içinde "gördüğümüz" şeyler değildir. Beynin görsel merkezleri, ışık dalgalarının gözlerimizdeki renk konileri üzerindeki etkilerini yorumlar ve daha sonra bilgi dahili bir renk paleti halinde yeniden yapılandırılır ve dilimizi kullanma şeklimize göre kategorize edilir. [15] İnsanlar aynı görsel işlevleri paylaştıkları için, gökyüzü gerçekten "mavi" olmasa da, güneşli bir günde hepimiz mavi bir gökyüzü görürüz. Ancak bu görsel deneyime belirli bir ad vermezseniz, beyin o belirli rengi "göremeyebilir".

Renk aynı zamanda içinde yetiştiğimiz kültürden de etkilenir ve dünyanın farklı bir yerinde (Rusya, İngiltere veya Afrika) büyürseniz, renklere atadığınız kelimeler gerçekte gördüğünüz şeyi değiştirecektir. [16] Örneğin,

Papua Yeni Gine Berinmo kabilesinin üyeleri mavi ve yeşili ayırt edemezler. Ancak, rengin algılanması ve sınıflandırılmasının, insan beynine özgü bilişsel süreçler tarafından kontrol edilen dile bağlı bir kategori olduğunu göstererek onlara bunu yapmaları öğretilebilir. [17]

Aynısı kelimeler için de geçerlidir. Sesi veya tonlamayı değiştirin ve tüm anlam farklı olabilir. Başkalarıyla konuştuğumuzda bunu aklımızda tutmalıyız çünkü farklı insanlar aynı kelime veya ifadeye kültürlerine veya çocukluk deneyimlerine göre farklı şekillerde tepki verebilir. Örneğin, "çok güzelsin" gibi bir ifade, bazı insanlar tarafından bir iltifat olarak veya özellikle cinsel tacize uğramış biri tarafından mahremiyetin ihlali olarak görülebilir. Çin'de birine güzel olduğunu söylemek kaba sayılır.

Normalde, konuştuğumuzda, diğer insanların da bizim sözlerimizle bizim yaptığımız gibi ilişki kurduğuna dair yanlış bir varsayımda bulunuruz. Yapmazlar. Bu nedenle, aynı kelimeleri kullanıyor olsak bile, herkesin farklı bir şey duyduğu gerçeğini içerecek şekilde dil bilincimizi genişletmeliyiz. Kendi iç gerçekliğimizi ve dünya haritamızı yaratmak için kelimelere ihtiyaç vardır, ancak herkes farklı bir harita oluşturur. Başka bir deyişle, bilinç - ve duygularımızı, düşüncelerimizi ve inançlarımızı iletmek için kullandığımız dil - çok kişisel ve eşsiz bir deneyimdir. [18] Bu nörolojik gerçeği fark ettiğimizde, daha iyi iletişim kurarız çünkü diğer insanların söylediklerimizi anladığını varsaymayız.

Günlük Bilincin Sınırlamaları

Bilim adamları, birçok farklı bilinç düzeyi veya durumu tanımladılar ve her biri beyindeki farklı sinir ağları tarafından yönetiliyor. [19] Ama bizi en çok ilgilendiren, diğer öz-yansıtıcı farkındalık biçimlerinden farklı olan "günlük bilinç" dir. [20] Günlük bilinç, herhangi bir anda farkında olduğumuz tüm sıradan düşünceler, hisler ve hislerden oluşur ve çok sınırlı bir gerçeklik görüşünü temsil eder. Bir anlık görüntü gibi, muazzam bir panoramik manzaranın çekilmiş küçük bir fotoğrafı ve içerdiği bilgiler bir andan diğerine değişerek dünya algımızı değiştiriyor. [21]

Günlük bilinç, büyük ölçüde kısa süreli işleyen belleğe dayanır. Biz

anlamlı cümleler oluşturmak ve bunları diğer insanlara iletmek için kullanın. Ancak açılış bölümünde bahsettiğimiz gibi, ortalama bir dinleyici, kısa bir süre için yalnızca az miktarda bilgiye dikkat edebilir. Bilinçli olarak bir başkasına bir şey iletmek istediğimizde, çalışan belleğimiz bir seferde yaklaşık üç veya dört veri "yığınını" seçer ve onu büyük depolanmış bilgi rezervlerimizden çeker. [22]

Parça nedir? Beynin seçtiği küçük bir ilgili bilgi paketi. Belirli bir duyguyu, fikri veya düşünceyi temsil eder ve kısa süreli bellek, bu veri yığınlarını ortalama olarak yaklaşık yirmi ila otuz saniye tutabilir. [23] Daha sonra yeni bilgi parçaları yüklenirken çalışma belleğinden atılırlar. Ağaçların, kayaların, bitki örtüsünün, cıvıl cıvıl kuşların ve yaprakların arasından süzülen güneş ışığının engin bir manzarasına bakmak gibi. Tüm ayrıntılara bilinçli olarak dikkat edemeyiz, bu nedenle beyin bilgiyi pekiştirir ve ona "orman" adını verir. Karmaşık bir deneyimi temsil etmek için bir sözcük seçer, onu acil durumla başa çıkmak için kullanır ve sonraki dört bilgi parçasını çalışma belleğine yüklerken onu unutur.

Ve başka birinin konuşmasını dinlediğimizde tam olarak böyle olur. Beyin tüm kelimeleri ve ima edilen anlamları alır ve bunları anlık bir düşüncede özetler. Konuşan kişi çok fazla bilgi kullanırsa, bilinçdışı süreçlerimiz o anda hangi kelimelerin alakalı göründüğünü keyfi olarak seçer.

Sorunun ne olduğunu tahmin edebilirsiniz. Çoğumuz, konuştuğumuz kişiye ayrıntılı bir açıklama vermenin en iyisi olduğuna inanıyoruz, asla sadece dört küçük bilgi parçasına ve çok kısa bir süre için odaklanabileceklerini fark etmiyoruz.

Örnek olarak bir önceki paragrafı kullanalım. Yaklaşık on saniye içinde söyleyebilirsiniz ve daha da hızlı okuyabilirsiniz. Ama bahse girerim bir düzine kez tekrar okusanız bile tekrar edemezsiniz. Neden? Çünkü on ila on beş bilgi parçası içeriyor, bu da günlük bilincin idare edebileceğinden çok daha fazla veri. Missouri Üniversitesi'ndeki araştırmacılar genç ve yaşlı yetişkinleri test ettiklerinde, on kelimeden oluşan tek bir cümleyi bile doğru bir şekilde hatırlamanın zor olduğunu gördüler. [24]

Günlük bilincin sınırlamalarını anladığımızda, bu bilgiyi kısaca konuşarak ve ardından kişiye söylediklerimizi anlayıp anlamadıklarını sorarak daha iyi iletişimciler olmak için kullanabiliriz. İletmek istediğiniz kavram yeni veya karmaşıksa, mesajınızı farklı şekillerde tekrarlamak, diğer kişinin beyninin temel unsurlarını içsel bir anlayış geliştirmesine yardımcı olacaktır.

Avantajlardan yararlanarak iletişim becerilerimizi de geliştirebiliriz

başka bir sinirbilimsel gerçek: ne kadar yavaş konuşursak, dinleyicinin kavrayışı o kadar artar.[25] Yavaş konuşmak aynı zamanda hem konuşmacının hem de dinleyicinin bedenini rahatlatır.[26] Sonuç? En az kelime harcamasıyla daha az stres ve daha fazla anlayış. Bu bir kazan-kazan durumu - vücudunuz, beyniniz ve birbiriniz için - ve formülün hatırlanması kolaydır:

CÜMLELERİNİZİ KISA TUTUN

VE OTUZ SANİYE VEYA DAHA AZ BOYUNCA YAVAŞ KONUŞUN

Kısalık Çatışmayı Azaltır

Bazen, özellikle duyguların yüksek olduğu durumlarda, otuz saniye bile çok uzundur. Mark, Coalition for Collaborative Divorce (bir Güney Kaliforniya'da işbirliğine dayalı avukatlar, terapistler ve mali danışmanlardan oluşan ve boşanmalara barışçıl bir şekilde arabuluculuk yapmaya yardımcı olan ve böylece çiftleri mahkemelerin dışında tutan bir Güney Kaliforniya kuruluşu) toplantısında tanıttığında, bir rol yarattı. senaryo oynamak. İki kişi, hiçbir tarafın uzlaşma konusunda uzlaşmaya istekli olmadığı düşmanca bir çatışma yaşadı. Farklı avukatlar farklı stratejiler denedi, ancak işe yaramadı çünkü her iki taraf da kendi konumlarını tartışmaya ve savunmaya devam etti. Ve rol yapıyor olsalar bile, odada gerçek gerilimlerin yükseldiğini hissedebiliyordunuz.

Diyaloğu otuz saniyeyle sınırlamak bile yardımcı olmadı, bu yüzden kuralı değiştirdik. Rol oyunundaki avukat da dahil olmak üzere herkes, on saniye veya daha kısa süren bir cümleyle sınırlandırıldı. Beş dakika içinde, avukat açmazları karşılıklı bir anlaşma noktasına taşıyabildi. İletişimi ciddi şekilde sınırlayarak, öfkeyi ifade etme yeteneği kaldırıldı. Öfkenin komik yanı bu. Kişiye sahte bir kendini beğenmişlik duygusu vermekle kalmaz, nörolojik olarak daha fazla öfke yaratır.

Zorlu zaman sınırları içinde çalıştığımızda, bazen en yaratıcı ve faydacı fikirler ortaya çıkar. Günlük bilincin zihinsel gevezeliğini askıya aldığımızda, diğer bilişsel işlem biçimleri ön plana çıkar.

Bu daha derin sezgisel kapasiteler farklı sinirsel süreçleri içerir ve bir durumu, işleyen belleğin "yığın oluşturma" mekanizmasını kullanan mekanizmalardan daha hızlı değerlendirirler.

Alakalı Kalın ve Dikkatinizi Dağıtan Seslerden Kaçının

Konuşmamızı bilinçli olarak otuz saniye veya daha azıyla sınırladığımızda, sözlerimizi daha dikkatli seçmeyi öğreniriz. Bu yaklaşımın belirli bir nörolojik avantajı vardır, çünkü alakasız konuşma beyindeki sinirsel tutarlılık kalıplarını bozarak dinleyicinin gerçekte ne söylendiğini anlamasını zorlaştırır. [27]

Alakasız konuşma aynı zamanda muhakeme ve öğrenmeyi de engeller. [28] Ohio'daki Hava Kuvvetleri Araştırma Laboratuvarı'ndaki bilim adamları, iki kişi aynı anda konuştuğunda, bir kişinin önemli sözlü ipuçlarını alma yeteneğini düşürdüğünü keşfetti. [29]

Aslında, herhangi bir arka plan konuşması - bir restoranda ya da kalabalık bir ofiste bir kabinde otururken olduğu gibi - beyninizin herhangi bir zihinsel görevi yerine getirme yeteneğini engelleyecektir. [30] Arka planda trafik gürültüsünü duymak bile bir kişinin öğrenme yeteneğini bozmak için yeterlidir. [31] Tavsiyemiz: Eğer konuşma önemliyse, duyduğunuz her kelimeye tamamen konsantre olabilmek için mümkün olan en sessiz yeri bulun.

Günlük Bilincin Bilincinde Olmak

Şefkatli İletişim bize normalde düşünme şeklimizin keskin bir şekilde nasıl farkına varacağımızı öğretir ve dikkatimizi zihnin içsel süreçlerine çevirdiğimiz an, beynin moleküler, hücresel ve kimyasal işlevi değişmeye başlar. [32] Özünde, kendini yansıtma ve gözleme dayalı yeni bir bilinç biçimi yaratıyoruz.

Farkındalığımızı kendimize çevirdiğimizde, genellikle şaşırtıcı bir keşif yaparız: Zihnimizi düşünmekten alıkoymak neredeyse imkansızdır. Aslında, günlük bilinç sürekli bir iç diyalog akışını içeriyor gibi görünüyor ve biz de bu diyaloğu diğer insanları dinlediğimiz gibi ayarlayabiliriz. Bu devam eden nörolojik süreç için bilinen bir terim bile var. Adı

"İç konuşma" ve diğer insanların söylediklerine dikkat etme yeteneğimize müdahale ederek gerçek bir sorun oluşturabilir.

Bilincin İç Sesi

İç konuşma, uyanık hayatımızın çoğunu meşgul eder. Bizim için ses verir *iç* çevremizdeki dünyanın deneyimi,[33] ve Toronto Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bulduğu gibi, "iç ses, dürtülerimizi dizginleme yeteneğimizi artırarak özdenetim uygulamamıza yardımcı oluyor."[34] Aslında, daha yüksek iç konuşma sıklığı, daha düşük psikolojik sıkıntı seviyeleri ile ilişkilidir.[35]

1926'da ünlü İsviçreli psikolog ve eğitimci Jean Piaget, pek çok çocuğun üç ila beş yaşları arasında kendi kendine konuşmaya başladığını fark etti. Örneğin, bir çocuk bloklardan bir ev inşa ettiğinde, genellikle eylemlerini sözle ifade edebilir: "Şimdi kırmızı bloğu mavi bloğun üstüne koyacağım." İşi bittiğinde, blokları iterken "Şimdi her şey düşecek" diyebilir.

Piaget bu aktiviteye "benmerkezci konuşma" adını verdi ve dilin günlük hayatımıza nasıl hakim olmaya başladığını gösteriyor. Bilinçli kararlar vermek ve düşüncelerimizi başkalarına iletmemize yardımcı olacak şekilde şekillendirmek için iç konuşmayı kullanırız ve söylemek üzere olduğumuz şeyi prova etmek için iç konuşmayı kullanırız.

İç konuşma hayatın ilk birkaç yılında başlar ve bu iç diyalogları yaşamımız boyunca sürdürmeye devam ederiz.[36] Beynin sol yarım küresinde - soyut dilin işlendiği tarafta - meydana geliyor gibi görünüyor ve bizi dünyadaki diğer insanlara yönlendirmede belirli bir rol oynar.[37] İç konuşma, kendimizle ilgili farkındalığımızı düzenlememize de yardımcı olur.[38]

İç konuşmanıza çok dikkat ettiğinizde, her duygusal durumun - öfke, korku, depresyon, sevinç, memnuniyet vb. - kendine özgü bir sesi ve iletişim tarzı olduğunu keşfedeceksiniz. Bunun çoklu kişilik bozukluğuna benzediğini düşünüyorsanız, gerçeklerden uzak değilsiniz çünkü hepimizin düzinelerce alt kişilikleri var ve her birinin kendine ait bir mizacı var. Normalde bu iç sesler birbirine bulanıklaşır ve bir şekilde belirsizdir, ancak şiddetli travmalar bu kişilikleri çözebilir ve onları bağımsız hareket etmeleri için serbest bırakabilir.

Her zaman farkında olmasak da, farklı iç sesler sürekli olarak davranışlarımız hakkında yorum yapıyor. Özeleştiri yapmak mükemmel bir örnektir: bir parçamız bir iş yapıyor ve diğer bir parçamız çınlıyor ve fısıldıyor:

yeterince iyi değil. Patron şikayet edecek. " Farklı kişiliklerimizi tartışırken bulmak da alışılmadık bir durum değil. Bir mağazada bir parça kıyafet görürüz ve ona aşık oluruz ama sonra sesler başlar: "Buna gücünüz yetmez!" Ama bunu hak ediyorum! ve bunun gibi.

Bu iç seslerin her birinin beyniniz üzerinde farklı bir etkisi vardır. Kendini eleştiren bir ses, hata tespit devrelerini harekete geçirirken, kendine güvenen bir ses, şefkat ve empati ile ilgili sinir devrelerini harekete geçirecektir. [39]

Olumsuz iç diyalog özellikle yıkıcı olabilir. Örneğin, anoreksikler genellikle sert ve kuvvetli iç sesler yaşarlar. [40] Yemek yeme dürtülerini bastırmalarına yardımcı olur, ancak olumsuz iç konuşma özgüvenlerini aşındırmaya devam eder, bu yüzden hayatı tehdit eden yollarla kendilerini aç bırakırlar. Bu yıkıcı sesleri dinlemeyi bırakmayı öğrendiklerinde yeme davranışları gelişir.

İşkolikler de benzer bir kaderden muzdariptir. Ne kadar başarılı olurlarsa olsunlar, iç mükemmeliyetçi dinlenmelerine izin vermez: “Daha fazla çalışmalısın! Bu yeterli değil! Başaramazsan ne olacak? " Hem kalbe hem de beyne zarar veren bu A tipi davranışı durdurmak için obsesif-kompulsif çalışan, arkadaşlık gibi maddi olmayan hedeflere ve zevkli arayışlara yüksek değer veren yeni bir iç dil geliştirmelidir.

Erteleme, yıkıcı bir iç konuşma biçimidir: “Ya başarısız olursam? Başarılı olmak için yeterince bilmiyorum. Oh heck, bu sorunlarla yarın başa çıkabilirim. " Bu tür içsel konuşmayı nasıl durdurursunuz? Kasıtlı olarak sözünü keserek ve yerine güveni ve öz saygıyı artıran tekrarlayan ifadelerle değiştirerek. [41] İç konuşmanızı değiştirirseniz, davranışınızı değiştirirsiniz ve aslında beyninizin işleyişini geliştirirsiniz. İç diyaloglarımızın tonunu kontrol etme yeteneği, kendimizin ve başkalarının güvenini ve saygısını kazanmaya yönelik ilk adımdır.

İç Konuşmanızı Gözlemlemek

Hepimiz iç konuşmamızı hayatımızı iyileştirecek şekillerde değiştirme gücüne sahibiz. Ama önce "iç kulağımızla" dinlemeyi öğrenmeliyiz. Bu, iç konuşmayı kontrol eden sistemden farklı bir beyin sistemini içerir. [42]

İşte şu anda yapabileceğiniz, bu iç sesleri tanımanıza ve yararlı olanları yıkıcı olanlardan ayırt etmenize yardımcı olacak küçük bir alıştırma.

Bir kağıt ve kalem alın ve oturmak için sessiz bir yer bulun. Birkaç derin nefes alın, sonra esneyin ve yaklaşık yirmi otuz saniye gerin. Ne kadar rahat olursanız, içsel konuşmanızı duymanız o kadar kolay olacaktır.

Şimdi sandalyenize yaslanın ve sessiz kalın. Hiçbir şey düşünmemeye çalışın. Yakında bunun, birisinin size filler hakkında düşünmemenizi söylediği eski salon oyunu gibi olduğunu keşfedeceksiniz. Hemen aklınıza bir filin görüntüsü gelir. Şimdi o filden kurtul ve derin bir nefes daha al. Gözlerinizi kapatın ve yapabildiğiniz kadar sessiz kalın.

Çoğu insan, bilinçliliğe giren ve çıkan parçalı düşüncelerin hızla farkına varır. Bu düşünceleri fark ettiğinizde, farkında olduğunuz his veya hislerle birlikte bunları bir kağıda yazın. Sonra düşüncenin gökyüzünde bir bulut gibi uçup gitmesine izin verin. Bu, farkındalığınızdaki sürekli değişimleri gözlemlerken tarafsız kalmanıza yardımcı olur.

Her bir düşünceyi yazdıktan sonra, derin bir nefes alın ve daha sonra olacaklara dikkat ederek rahatlayın. Gözlemeye devam edin, not alın ve bırakın. Bunu ne kadar uzun süre yaparsanız, deneyim o kadar yoğun hale gelir. Bazen sessizlik dönemleri artacak ve diğer zamanlarda, sizi delirmiş gibi hissettirebilecek noktaya kadar azalacaktır. Daha önce de söylediğimiz gibi, beyin değişmekten hoşlanmaz ve iç sesler kesinlikle göz ardı edilmekten hoşlanmaz!

Ama orada oturup sesleri yargılamadan gözlemlersen - bu denklemin en önemli kısmıdır - güçlü bir psikolojik araç geliştireceksiniz. Sekiz randomize kontrollü çalışmanın gösterdiği gibi, bu egzersiz stres, kaygı, sinirlilik ve depresyonu azaltmak için en hızlı tekniklerden biridir. [43]

Kendinize ve başkalarına karşı derin bir farkındalığa nasıl hakim olacağınızı öğrendiğinizde, başkalarıyla etkili ve şefkatli bir şekilde iletişim kurma yeteneğinizi sabote edebilecek yıkıcı duygusal durumlara kapılma olasılığınız azalır.

Negatif İç Konuşmayı Dönüştürmek

İç konuşma mutlaka kötü değildir. Güçlü duygusal tepkileri yönetmemize yardımcı olur ve bize uygun olmayan davranışları değiştirme gücü verir. [44] Endişeli, endişeli veya aşırı stresli hissediyorsanız, olumlu iç konuşma daha sakin hissetmenize yardımcı olabilir. [45] Olumlu iç konuşma, aktif spor yapan kişilerin performansını artırır. [46] İçinizdeki bir koçunuz varmış gibi, ama yapmalısınız

geliştirin ve olumsuz tavsiyeleri ortadan kaldırın.

Diyelim ki şirket sponsorluğundaki beyzbol maçına hazırsınız. Olumlu içsel konuşma, kendinize "Yapabilirim!" Demek kadar basit olabilir. ya da sürahiyi taklit etmek için bir strateji tasarlamak kadar karmaşık olabilir. Ama sıyrıldığınızı varsayalım. Bir iç sesin yenilginiz için sizi veya birini suçlama eğilimi vardır. Bu, bir dahaki sefere sopaya çıktığınızda daha iyi yapabileceğiniz güvencesi ile değiştirerek, kesmeniz gereken konuşmadır.

İç konuşma olumsuz bir hal aldığında - ve dünyadaki en başarılı insanların bile başına gelebilir[47] - zamanla çok sayıda sorun yaratacaktır. Yeme bozuklukları, pasiflik, uykusuzluk, agorafobi, kompulsif kumar, cinsel işlev bozukluğu, düşük benlik saygısı ve depresyonu uyarabilir. Kendine zarar verecek bir şekilde işini bırakmana neden olabilir ve seni ailene küçümseyici davranmaya sevk edebilir.

Öte yandan, olumlu kendi kendine konuşma, dikkat, özerklik, güven ve iş performansını geliştirir.[48] Olumlu, tekrarlayıcı ve gerçekçi oldukları sürece kelimelerin ne olduğu önemli görünmüyor. Ve bir plan oluşturmak için sözlerini kullanmalısın. Örneğin, sadece bir milyon dolar kazanmayı dilemek size bir kuruş yapmaz, ancak sağlam bir finansal plan hazırlamak için olumlu bir iç konuşma kullanırsanız, başarı şansınızı muazzam bir şekilde artıracaksınız. Kendinden şüphe duymaya başladığı an, hedeflerinize ve hayallerinize ulaşma yönündeki dürtülerinizi sabote eder.

San Francisco'daki California Üniversitesi'nde profesör olan ve tıp camiası için seçkin bir liderlik ve iletişim koçu olan Sara White, olumsuz iç konuşmayı olumlu kendi kendine konuşmaya dönüştürmek için bu adımları öneriyor. Bunu yapmak, performansınızı, memnuniyetinizi ve profesyonel başarınızı artırmanıza yardımcı olacaktır.[49]

- İç konuşmanızı gözlemleyin ve bir “düşünce kaydı” tutun İç eleştirmeninizle
- yüzleşin ve kendi kendini sınırlayan senaryoları yeniden yazın Negatif düşünceleri
- olumlu iç diyalogla değiştirin Karşılaştığınız her engelde hediye ve fırsatı arayın
- Başarısızlıklarınıza değil, başarılarınıza odaklanın Gözden geçirin, pekiştirin ve
- yeni kendi kendine konuşma pratiği yap
-

Açıkçası, kendi kendine konuşma birçok amaca hizmet eder, ancak bir aksaması vardır. Başka bir kişinin söylediklerine tüm dikkatimizi vermekten bizi uzaklaştırabilir. Dinlemek yerine, genellikle bilinçsizce bir sonraki söylemek istediğimiz şeyi prova ederiz ve

dikkatimiz bu şekilde bölündüğünde, hafızayı, bilişi ve sosyal bilinci yöneten süreçlere müdahale eder. [50]

İç konuşma bizi şimdiki andan çıkarır. Zor problemleri çözmek için gerekli olabilir, ancak bizi diğer insanları gerçekten dinlemekten alıkoyabilir.

İçgörünün Sesi

Yeterli pratikle, iç konuşmamızın derin farkındalığı şaşırtıcı bir keşfe yol açabilir. Ara sıra yeni bir ses ortaya çıkacaktır: sezginin sesi. Genellikle, uzun bir iç sessizlik döneminden önce gelir. Sonra ani bir içgörü, bilince dönüşebilir. O anda büyük resme bir göz atabilirsiniz.

Bu tür bir sezgisel içgörüyü kelimelere dökmek genellikle zordur, ancak *hissediyor* doğru. Bu "evreka!" veya "aha!" Çağlardır var olan deneyim, yaratıcı içgörü flaşlarıyla ilişkilendirildi. Bu da beynin sağ yarım küresi tarafından yönetilen, dil odaklı benzersiz bir deneyim olarak ortaya çıkıyor. [51] Merhamet duygularımızı da yöneten insula ve anterior singulat uyarılır, [52] ve bu derin farkındalığın anlarında, günlük bilinç kaybolurken beyindeki gama dalgası salınımları yükselir. [53] Bilişsel yeniden yapılanma gerçekleşir ve birdenbire dünya farklı görünür. [54]

Duygu bir saniye sürebilir veya yaşam boyunca sizinle birlikte kalabilir, ancak deneyimle ilgili anekdot hikayeleri şaşırtıcı bir şekilde aynıdır: Kişinin daha eksiksiz, daha verimli ve daha derin bir kişisel tatmin ve iç huzur duygusuyla işlev görmesine izin veren yeni bir bilinç ortaya çıkar. .

Sessizliğin Dili: Gerçekten Altın mı?

Şimdiye kadar iç konuşma ve düşünceler ile bunların bilinç ve beyin üzerindeki etkilerine çok dikkat ettik. Peki ya sessizlik? Herhangi bir nörolojik değeri var mı? Evet. Aslında, her kısa cümle arasında birkaç saniye ara vermezseniz, dinleyicinin anlaması azalacaktır. [55] The

Tanıdık olmayan veya teknik kelimeler kullandığınızda da aynı şey geçerlidir; dinleyicinin beyninin bunları işlemesi daha fazla zaman alır. Bu nedenle, her cümlenin veya cümlenin sonunda birkaç saniye sessizlik bırakarak kısaca konuşup sonra durmanız gerekir.

Harika öğretmenler, terapistler, aktörler ve konuşmacılar sessiz bir duraklamanın gücünü bilirler ve bunu çalışmalarında bilinçli olarak kullanırlar. Satış görevlileri ve CEO'lar da aynısını yapıyor çünkü bu tür duraklamaların insanlar arasında daha derin bir bağlantı oluşturduğunu biliyorlar. Diğer kişinin konuşmasına izin vermenin ne kadar önemli olduğunu da bilirler: onların arzuları ve ihtiyaçları hakkında gerçek bir içgörü kazanmanın tek yolu budur. Derin dinleme sessizliği gerektirir, bu da zihnimizi sürekli ürettiği iç konuşmadan uzaklaşması için eğitmemiz gerektiği anlamına gelir.

Bu ilginç bir soruyu gündeme getiriyor: Gerçek bir iç sessizlik durumuna ulaşmak gerçekten mümkün mü? Evet, ancak yalnızca kısa süreliğine. Ses geçirmez bir alana yerleştirilmiş olsanız bile, beyninizin işitsel kısmı hemen harekete geçecek ve otomatik olarak sözlü "mesajlar" duyacaksınız.[56] Başka bir deyişle, beyin susturmaya alışık değildir çünkü evrimsel bir bakış açısından çok fazla sessizlik bir tehlike işareti olabilir. Bir ormandaki normal kuş ve hayvan sesleri durduğunda, bu genellikle ayakta bir yırtıcı hayvan olduğu anlamına gelir.

Kelimeler Arasındaki Sessizliği Dinlemek

İşte denemenizi istediğimiz küçük bir deney. İlk başta çok garip hissettirecek, ancak söylemenizi istediği kelimeleri düşünürken zihninizin ne kadar meşgul olabileceğini duymanıza yardımcı olacaktır. Bu alıştırmayı tek başına yapabilirsiniz, ancak deneyecek bir partner bulmak çok daha ilginç.

Tek yapmanız gereken yüksek sesle tek bir cümle söylemek. Ama her kelime arasında bir saniye duraklamanızı istiyoruz. Sonra başka bir cümle söylemenizi istiyoruz, ancak bu sefer her kelime arasında iki saniye bırakın. Her ek cümle ile, bir saniye daha durun ve iç konuşmanızın nasıl tepki vermeye başladığına dikkat edin. Sizi temin ederim ki oldukça gürültülü ve heyecanlı olacak.

İlginç bir şekilde, bu deneyi atölyelerde yürüttüğümüzde, konuşmacılar genellikle artan endişe hissederler, ancak dinleyiciler giderek daha sakin hissetme eğilimindedir. Şu anda bu deneyim hakkında kısa bir fikir edinmek için, aşağıdaki cümleyi her kelime arasında dört veya beş saniye duraklayarak yüksek sesle okuyun:

BUNU YAVAŞ KONUŞTUĞUNDA,

BU SÖZLERİN HER ARASINDAKİ DENEYİMLERİNİZİ BİLDİRİN.

Cümleyi daha da uzun duraklamalarla tekrar yüksek sesle okuyun ve çok heceli kelimelere geldiğinizde bunları daha önce yaptığınızdan daha yavaş söyleyin. Her kelimeyi uzatın ve ünsüzlerin ve ünlülerin seslerine dikkat edin. Mesajın ne ifade ettiği konusunda endişelenmek yerine, yavaş konuşma deneyimini fark etmek için biraz zaman ayırın.

Çoğu insan, bu alıştırmayı yaptıklarında, “Bu aptalca” sözler arasındaki sessizliklerde her türlü iç yorumu duyar. Bu tuhaf. "Bu şekilde konuşmak çok saçma." Bazen iç konuşma yavaşlar ama çoğu zaman hızlanır. Sanki zihin hızlı konuşması gerektiğini hissediyor, böylece söylemesi önemli olduğunu düşündüğü her şeye sığabilir. İnsanlar genellikle hızlı ve uzun süre konuşurlar, çünkü her şeyi tüm ayrıntılarıyla anlatmazlarsa diğer kişinin anlayamayacağından korkarlar. Ancak kısa süreli işleyen belleğin altın kuralını hatırlarsanız, diğer kişinin söylediklerinizin yalnızca çok küçük bir bölümünü hatırlayacağını bilirsiniz.

Çok yavaş konuştuğunuzda, bir sonraki kelimeyi dikkatlice seçmek için sessizlikleri kullanmaya başlayacaksınız. Aslında söylerken ne söylemek istediğini düşünebilirsin. Birkaç dakika içinde, normalde kullanacağınız kelimelerin yarısı ile büyük miktarda bilgi aktarabildiğinizi fark etmeye bile başlayabilirsiniz.

Bu deneyi bir partnerle yaparken sadece bir cümle söyleyin; sonra diğer kişinin konuşmasına izin verin. Bu yavaş tempolu alışverişe en az on dakika devam edin. Yavaş konuşan bir kişiyi dinlemenin oldukça zevkli olduğunu göreceksiniz ve kısa süre sonra onu daha büyük bir doğruluk ve derinlikle anlamaya başladığınızı hissedeceksiniz. Bu inanılmaz bir deneyim, bu yüzden bu alıştırmayı birkaç arkadaş ve aile üyesiyle denemenizi ve ardından işyerinde birkaç meslektaşınızla denemenizi şiddetle tavsiye ediyoruz.

İşte Mark birkaç yıl önce karısıyla bu egzersizi ilk kez denediğinde olanlar. İlk birkaç dakika, alışılmadık konuşma hızına alışmakla geçti. Sonra çok yavaş konuşan Mark, Susan'a bir soru sordu: “Nasıl. . . yapar. . . bu . . . yol. . . nın-nin . . . konuşuyorum . . . hissediyorum. . . için. . . sen?"

"BEN . . . sevmek . . . o, ”Susan da aynı şekilde yavaş yanıt verdi. "Neden?" diye sordu Mark, yaklaşık beş saniye durakladıktan sonra. "O . . . değil. . . Yapmak . . . ben mi . . . sinirli."

Mark yavaşça cevap verdi, “Ama. . . var. . . Hayır . . . duygu. . . içinde . . . benim. . . ses. "

"BEN . . . biliyorum, ”dedi Susan. "Ne zaman . . . sen. . . duygusal. . . , BEN . . . ara sıra . . . düşün. . . sen delisin. "

Mark konuşmadan önce uzun bir sessizlik oldu. Benim. . . zihin . . . dır-dir . . . yarış. . . sağ . . . şimdi. " Başka bir uzun duraklama. "Olmadan. . . duygu. . . benim. . . konuşuyorum . . . kariyer. . . olur. . . son."

Susan yanıt vermedi.

Mark içsel düşüncelerini dinledi ve yavaş yavaş hangisinin paylaşılacağına en uygun olduğuna karar verdi. Sezgisine güvenerek sonunda, “Yapın. . . sen . . . Gerçekten mi . . . istemek . . . ben mi . . . için. . . konuş. . . bu yavaş mı? "

"Evet!" dedi Susan duraklamadan. "Neden?"

"BEN . . . yapma. . . biliyorum. . . Ben . . . sadece. . . fark etmek. . . o . . . için . . . . . ilk . . . zaman, ”diye yanıtladı. "Ne zaman . . . sen . . . konuş. . . normalde . . . , BEN . . . almak . . . endişeli. . . tarafından . . . . . Miktar . . . nın-nin . . . duygu. . . içinde . . . sizin . . . ses. "

Mark bunu uzun süre düşündü. Pek mantıklı gelmiyordu, ama sonra tekrar, karısını ondan uzaklaştırdıysa, neden denemiyorsun? "Nasıl . . . uzun . . . yapmak . . . sen . . . istemek . . . ben mi . . . için. . . yapmak . . . bu . . . için?" O sordu.

"Ta ki. . . Noel!"

"Beş ay?" diye haykırdı Mark, sözleri arasında durmayı unutarak. "Evet. . . , beş. . . ay,

”Susan gülümseyerek cevap verdi.

Mark'ın zihninde her türlü düşünce yarışıyordu: “Noel mi? Beş ay? Olmaz! Vaov! Karımı endişelendiriyor muyum? Vaov! Bunu bana daha önce hiç söylemedi. Onun sorunu mu? Benim sorunum?" Zihni yarışmaya devam etti ve sonunda sakinleşti ve sessizleşti.

Çok yavaş konuşmaya devam etmeyi kabul ettiler ve bunu bir veya iki haftadan fazla yapmasalar da ilişkilerindeki en dönüştürücü dönemlerden biriydi. O öğleden sonra, on yıl önce meydana gelen ve hiçbir zaman karşılıklı memnuniyetle ele alamadıkları rahatsız edici olaylardan dört saat boyunca konuştular. Önümüzdeki birkaç hafta boyunca, birbiri ardına anlaşmazlıkları çözmeye devam ettiler ve artık zor bir konuşma başladığında birbirleriyle çok yavaş konuşmak için resmi bir anlaşmaları var.

Duygular, iletişim sürecinde önemli bir rol oynar, ancak çok fazla drama ile sunulduğunda, birçok dinleyicide savunma tepkileri uyandırabilir. Çoğu zaman, konuşmamızın başkaları üzerindeki duygusal etkisinin farkında değiliz ve yukarıda verilen örnek, her zaman başkalarından geri bildirim almamız gerektiğini hatırlatır. Onlara daha iyi bir iletişimci olmak için neler yapabileceğinizi sorun ve farklı insanların kendilerini rahat hissedeceklerini unutmayın.

farklı etkileşim tarzları. Başkalarıyla yaptığımız konuşmalarda mükemmel olmak istiyorsak, her diyaloğun benzersiz bir deneyim olduğunu ve her diyalogun - aynı kişiyle bile - ses tonumuzu ve konuşmaya verdiğimiz zamanı ayarlamamızı gerektirebileceğini anlamalıyız. ve birbirimizi dinliyor.

Dahası, önceki etkileşimlerden kaynaklanan derin iç yaraları olabilecek insanlarla sohbet ederken, sözlerimizin dinleyicinin farkında olmayabileceği gizli düğmelere basmamasına daha fazla zaman ayırmamız ve özen göstermemiz gerekebilir.

Bir alıştırma olarak, yavaş konuşma pratiği yapmak, gerçekten söylemek istediklerimizi iletmek için en iyi kelimeleri seçtiğimizden emin olmanın mükemmel bir yoludur. Duygusal düğmeler basıldığında, bilinçli olarak konuşmamızı yavaşlatır ve mümkün olan en sıcak ses tonunu kullanırsak, sözlerimiz ve vücut dilimiz diğer kişinin rahatlamasına yardımcı olur. Güven ve empati, tek bir olumsuz ifadeyle zayıflatılabilir, ancak bilinçli olarak birbirimize şefkat uyandırırsak yeniden inşa edilebilir.

Sessizliği Geliştirmek

Kendi düşüncelerinizin ve duygularınızın sessiz bir gözlemcisi olmayı bilinçli olarak öğrendiğinizde, farklı türde bir sessizlik ortaya çıkar. Bu sessizlikte insanlar genellikle meraklı bir içgörüye sahiptir. Kendilerini izlediklerinin farkına varırlar. Ama sonra başka bir düşünce ortaya çıkıyor: Gözlemi yapan bu kişi kim? Bu "benlik" diye adlandırabilirsek, normalde kim olduğumuzla ilgili sahip olduğumuz tüm fikirlerden farklıdır ve sakin, dingin ve çoğunlukla sessiz olma eğilimindedir. İzler ama tepki vermez. Dinler ve nadiren konuşur, ancak dinlediğinde çoğu insan bunu bir tür içsel bilgelik olarak deneyimliyor.

Bu eşsiz farkındalık biçiminin yarattığı sessizlikte, gelecek hakkında öngörüde bulunma yeteneğimizi geliştirebiliriz ve bu da işimiz ve yaşamımızla ilgili daha iyi kararlar almamızı sağlar.[57] San Diego'daki Neurosciences Institute'taki araştırmacılara göre, "bilinçli durumu sürdürmek için gözlemci benliğe ihtiyaç duyulduğu" görülüyor.[58]

Bu ilginç bir paradoks: Bilinçli olmak için gözlemci bir benliğe ihtiyacımız var, ama çoğumuz gözlemleyen benliğin bilincinde değiliz! Bunun yerine, kim olduğumuzu düşündüğümüzün daha yüzeysel öz imajına çok daha fazla dikkat ediyoruz. Bu izlenimler, kim olduğumuz hakkındaki fantezilerimiz ve yargılarımızla doludur.

olmak istiyoruz ve kim olabileceğimizden korkuyoruz, ancak bu fikirlerin hiçbiri doğru değil. Gözlemci benliğimizi bu diğer görüntüleri izlemek için nasıl kullanacağımızı öğrendiğimizde, bunların gerçek olmadıklarını anlamaya başlarız. Yıllar boyunca kabul etmeye başladığımız - kendimizden ve başkalarından gelen görüşlerdir. Bilinç üzerine ortaya çıkan araştırmalar, gözlemleyen benliğin gerçekliği daha doğru bir şekilde görebileceğini öne sürüyor. Normal benliğimizin yaptığı gibi üzülmüyor gibi görünüyor ve bu daha derin farkındalık biçimi üzerine ne kadar çok düşünürsek, o kadar az endişeli ve depresif oluruz. [59]

Kendi farkındalığımızı gözlemlemek için bilinçli bir yetenekle doğmadık, ancak bu beceriyi bu kitapta yer alan alıştırmaları kullanarak geliştirebiliriz. Güçlü, gözlemleyen bir benlik aslında *tahmin* gelişmiş refah. [60] Duygusal stresi azaltır, [61] ve bizi diğer insanların ihtiyaçlarından sosyal olarak daha fazla haberdar eder. [62]

Bu nedenle, derin bir öz düşünmeyi Şefkatli İletişimin önemli bir bileşeni olarak görüyoruz.

Gerçekte, sandığımız kadar çok konuşmak zorunda değiliz. Çoğunlukla, bilincimize akan çok büyük miktarda bilgiyi pekiştirmek için beynimizin kullandığı içsel konuşmayı tekrar ederiz. Birkaç dakika geri çekilip bu iç dünyayı gözlemlersek, iç kulağımızla duyduğumuz kelimelerin çoğunun başkalarıyla paylaşılmasına gerek olmadığını keşfederiz. Katılmak için kendi iç diyalogları var.

Fakat daha üretken ve anlamlı dış diyaloglara sahip olmak istiyorsak, hem konuşmacının hem de dinleyicinin, gözlemleyen benliğin içsel bilgeliğinin - kişinin sezgisinin - yarattığımız kısa sessizlik dönemlerinde ortaya çıkmasına izin verecek kadar yavaşlaması gerekir. Bu gelişmiş bilinç durumunda, sözlerimizi daha akıllıca seçeceğiz.

Kurnaz bir Hasidik hahamının dediği gibi, "Konuşmadan önce kendinize şu soruyu sorun: sözleriniz sessizliği artıracak mı?"

C 5. BÖLÜM

İşbirliği Dili

ben iletişim. Yapmak istediğimiz şeyi, ne zaman istersek yapardık. Tamamen bencil, izole yaratıklar olsaydık, bunu yapmak için çok az ihtiyaç olurdu. Ama her canlı organizma bu tür davranışlarda bulunsaydı,
Yiyecek, su veya yaşayabilir eşler gibi kıt kaynaklar üzerindeki rekabet, derhal şiddetli çatışmaya dönüşür. Doğal dünya boyunca, biyologlar barışı korumak için tasarlanmış binlerce ilişkisel strateji belirlediler. Bu stratejiler iki kelimeye indirgenebilir: "işbirliğine dayalı iletişim."

Hayatta kalabilmek için, ne kadar aldığımız, ne kadar paylaştığımız ve kendi başının çaresine bakamayanlara ne kadar verdiğimiz arasında bir denge olmalı. Ama şu soru kalıyor: İnsanlar daha bencil mi yoksa işbirlikçi mi, daha açgözlü mü yoksa cömert mi?

Bu kitabı ilk geliştirmeye başladığımızda, insanların temelde bencil olduğuna inanma eğilimindeydik. Aslında, ilk çalışma başlıklarından biri
Bencil Beyin, Richard Dawkins'in klasik çalışmasının bir açıklaması, *Bencil Gen.* Bencillik iddiasını destekleyen pek çok kanıt var, ancak yıllar süren araştırmalar bizi bunun tersinin doğru olduğuna ikna etti. Sadece bebekler olarak tamamen bencil olma özgürlüğümüze izin verilir. Beynimiz doğum sırasında o kadar gelişmemiş ki, bize her ihtiyacı karşılaması için bakıcılara güvenmemiz gerekiyor.

Bununla birlikte, bencilliğimiz uzun sürmez, çünkü kendimize bakabilir olur olmaz aile üyelerimiz karşılık talep eder. Oyuncaklarımızı kardeşlerimiz ve arkadaşlarımızla paylaşmayı öğrenmeliyiz, ebeveynlerimiz için ev işleri yapmalıyız ve okula başladığımızda bencil dürtülerimizi sınırlamalıyız. Yapmazsak cezalandırılırız. Sosyal temastan yoksun bir şekilde odamıza veya sınıfın köşesine gönderiliyoruz ve bu acı verici mesaj, bencilliğin yaşamın sosyal arenasında nadiren hoş görüldüğünü açıkça ortaya koyuyor.

Yine de içsel bir mücadele var. Değer verdiğimiz bir şeyi paylaşmak zorunda kalırsak, çok sayıda soru ortaya çıkar. Örneğin, ne kadarını ve ne kadar süreyle paylaşmamız gerekiyor? Bu, dereceleriyle ilgili diğer soruları gündeme getirir.

adalet ve cömertlik, ancak bize rehberlik edecek hiçbir zaman net cevaplar yoktur. Her durum farklı olduğundan, bu değerlerle ilgili farklı fikirlere sahip farklı insanları içerdiğinden, sözlerimize dönmemiz ve anlaşmalar üzerinde müzakere etmemiz gerekiyor. Karşılıklı tatmin edici bir çözüm bulamazsak, diğer kişi bizimle işbirliği yapmayacaktır. Aynı şey iş için de geçerlidir. Karşılığında değerli bir şey vermedikçe, kimse bizi işe almaz ve bize para vermez.

Yok *dil* bencillik. Bencil olduğumuzda, mal veya söz değiş tokuşu olmaz. İstediğimizi sormadan alırız. Ancak adalet, işbirliği gerektirir ve işbirliği tamamen diyalog, pazarlık, uzlaşma ve davranış değişikliğinin bir kombinasyonuna bağlıdır. Bunlar, iki yeni araştırma alanı tarafından ele alınan temel unsurlardır: nöroekonomi ve sosyal sinirbilim.

Hayvanları ve insanları çeşitli parasal alışverişlerde bulunurken beyin tarama makinelerine yerleştirerek, insan doğasıyla ilgili temel bir gerçeği keşfettik: sosyal durumlarda, yardımsever insanları nezaket ve cömertlikle ödüllendiriyoruz ve yararsız olanları cezalandırıyoruz. ceza kendimize bir miktar maliyet getirir. [1] İnsanların adil, işbirlikçi ve kibar davrandıklarını ne kadar çok görürsek, onlarla uzun vadeli arkadaşlıklar kurmaya o kadar istekli oluruz. [2]

Tüm Organizmalar İletişim Kuruyor ve İşbirliği Yapıyor mu?

İnsanlar, bu gezegende başkalarıyla işbirliği içinde iletişim kuran tek organizma değildir. Riverside'daki California Üniversitesi'nden biyolog Joel Sachs, işbirliğinin "biyolojik organizasyonun tüm düzeylerini kapsadığını" bildiriyor. [3] Düşük bakteri bile, belirli kimyasal iletişim biçimleriyle yönetilen şaşırtıcı sosyal davranış sergiler. [4] Aslında bitkiler, insanlara oldukça benzer şekillerde birbirleriyle iletişim kurabilirler. Kavak ağaçları, domatesler ve lima fasulyeleri kendi aralarında - hava yoluyla ve kökleri yoluyla - iletişim kurarlar ve hatta farklı bitki türleri, hayvanlar ve mikroorganizmalarla iletişim kurabilirler.

İnsanlar gibi bitkiler de iletişim stratejilerini birbirleriyle işbirliği yapmak ve kendilerini düşmanlardan korumak için kullanırlar. Örneğin, bazı bitkiler yenildiklerinde kelimenin tam anlamıyla yardım için haykırabilir ve yaydıkları sinyaller, üzerlerinde otlayan hayvanların etobur düşmanlarını çekebilir. [5] Bazı bitkiler

hatta diğerleri sağır görünürken dinleme kapasitesine sahip gibi görünmektedir.[6] Kelime kullanmazlar, ancak beynimizde oluşan iletişim ağlarına benzer sinyal alıcıları ve yolları vardır.[7] Hatta kendi içsel konuşma biçimlerine bile sahipler. Örneğin bazı bitkiler, bitkinin diğer kısımlarına hormonal sinyaller göndermek için damar ağlarını kullanabilir.[8]

Biyologlar bu sürece "bitki içi iletişim" diyorlar, ancak bizim için bu, iletişimin sadece bitkilerde değil, insanlarda da birçok sözel olmayan düzeyde gerçekleştiğini hatırlatıyor. Kitabında *Gaia,* James Lovelock, bütünleyici, işbirlikçi bir organizma yaratmak için çalışan kendi iletişim sistemiyle tüm dünyanın yaşayan bir organizmayı temsil ettiğini bile öne sürdü. Bununla birlikte, bitkilerden ve yeryüzündeki diğer birçok canlıdan farklı olarak, yalnızca biz insanlar bilinçli olarak, işbirliği seviyemizi değiştirerek artırmayı seçebiliriz. *yol* başkalarıyla iletişim kurarız.

İnsan İşbirliği ve Sinirsel Rezonans

Temellerine kadar kaynatılan iletişim, bilginin bir beyinden diğerine doğru bir şekilde aktarılmasını içerir. Bunu nöral rezonans adı verilen süreç aracılığıyla yapıyoruz ve diğer kişinin beynindeki sinirsel aktiviteyi ne kadar çok yansıtabilirsek, onlarla o kadar iyi işbirliği yapabiliriz. Bir kişinin yüzünü, jestlerini ve ses tonunu yakından gözlemlersek, beynimiz onunkiyle aynı hizaya gelmeye başlar ve bu, diğer kişinin ne düşündüğünü, hissettiğini ve inandığını daha iyi bilmemizi sağlar.

Hollanda'daki Sosyal Beyin Laboratuvarı'ndaki araştırmacılar, bunu çiftlere sessiz sinema oynayarak gösterdiler. Bir ortak bir fMRI tarayıcısına bağlandı ve ekranda bir kelime gösterildi. Kişi kelimeyi tarif etmek için el hareketleri yaptı ve bu el hareketlerinden bir film yapıldı. Sonra diğer ortak tarayıcıya girdi, filmi izledi ve kelimenin ne olduğunu tahmin etmeye çalıştı. Sonuçlar? Hem gönderenin hem de alıcının beyninde, özellikle dil tanıma ve konuşmayla ilgili alanlar doğru tahmin edildiğinde benzer alanlar uyarıldı. [9]

Bu bize birkaç önemli şey anlatır: kelimelerin belirli jestlerle aktarılabileceği ve hem jest hem de kelime beynin benzer alanlarını - dili anlama ile ilişkili alanları - uyarır. Aslında, Max Planck İnsan Bilişsel ve Beyin Bilimleri Enstitüsü'ndeki araştırmacıların bildirdiği gibi, "Sembolik anlamı olan el işaretleri, genellikle bir niyeti iletmek için kelimelerden daha başarılı bir şekilde kullanılabilir." [10]

En önemlisi, bu çalışmalar sinirsel rezonans hakkında söylediklerimizi yeniden doğruluyor: Diğer kişinin ne söylediğini gerçekten anlamak istiyorsanız, diğer kişiyi mümkün olduğunca derinlemesine ve tam olarak dinlemeli ve gözlemlemelisiniz. Aksi takdirde beyniniz birbirini yansıtmaz. Kendi beynimizde başka bir kişinin ne düşündüğünü ve hissettiğini simüle edemezsek, onlarla işbirliği yapamayız.

Optimum işbirliğini sağlamak için, aynı zamanda uyum içinde inanç sistemlerine sahip olmak da yardımcı olur. Uyumlu değillerse, taraflar, her iki tarafı da mümkün olduğunca adil bir şekilde telafi edecek karşılıklı paylaşılan bir hedef üzerinde anlaşarak ortak bir zemin bulmak için önce birbirleriyle diyalog kurmalıdır. Ortak zemin bulunamazsa, iletişim süreci çöker ve herhangi bir işbirliği umudu ortadan kalkar.

Cenevre Üniversitesi'ndeki araştırmacıların gösterdiği gibi, kişisel hedeflerin uyumu olduğunda, işbirliğiyle ilgili beyin sistemleri uyarılacaktır. [11]

Şefkatli İletişimin stratejileri, iki kişi birbirleriyle sohbet ederken ve siz de onlarla bir sohbete girdiğinizde arasında sinirsel rezonans yaratmak için tasarlanmıştır. *niyet* Adil bir değişim yaratmak için beyninizin işbirlikçi devrelerini harekete geçireceksiniz. En yeni araştırma ayrıca, bir kişinin iletişim tarzını ne kadar çok taklit ederseniz veya yansıtırsanız, sizinle onlar arasındaki sinirsel rezonansı o kadar artıracağınızı ve bunun daha fazla empati, işbirliği ve güven oluşturacağını gösteriyor. [12]

Diğer araştırmalar, kendinizi işbirlikçi, empatik bir zihin durumuna koyduğunuzda, duygusal durumunuzun sosyal olarak bulaşıcı hale gelebileceğini, evinize, çalışma ortamınıza ve hatta topluluğunuza bir virüs gibi yayılabileceğini göstermektedir. [13] Özünde, sözsüz olarak şefkat yayarak insanları değerlerimiz ve hedeflerimizle aynı hizaya getirebiliriz. Elbette, işbirliğini sağlamanın zorlama gibi başka yolları da vardır, ancak riskler daha yüksektir çünkü kızgınlık, bir kişinin devam eden istismara boyun eğmek yerine çok büyük fedakarlıklar yapmaya istekli olacağı noktaya hızla yükselir. Bastırılmış toplumlar, aşırı bencillik ve açgözlülükle hareket edenlerden eşitlik, adalet ve adalet talep etmeye başladıkça, bunun bugün dünyanın her yerinde olduğunu görüyoruz. Bu senaryolarda sinirsel ve bilişsel *uyumsuzluk* insanların artık pasif kalamayacağı noktaya yükseldi. [14] Kişisel değerler ve hedefler arasındaki küçük farklılıklar bile beyinde kaos yaratarak iletişim sürecini zayıflatabilir. [15]

Etkili iletişim, sinirsel rezonansa bağlıdır. Princeton Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bir fMRI beyin tarama deneyinde gösterdiği gibi, katılımcılar zayıf iletişim kurduğunda sinirsel eşleşme ortadan kalkıyor. Aslında, bir kişinin beyninin diğerine ne kadar yakın rezonansa girdiğini gözlemleyerek iletişim başarısının derecesini bile tahmin edebilirler. [16] Araştırmacılar ayrıca, iyi dinleyicilerin - söylenenlere en yakın ilgiyi gösterenlerin - konuşmacının ne söyleyeceğini onlar söylemeden bir an önce tahmin edebildiklerini keşfettiler. Belki de iyi bir medyumun yaptığı budur: Sözel olmayan her ayrıntıya dikkat eder ve bunları kişinin ne düşündüğünü ve hissettiğini anlamak için kullanır. Sihir değil; Onlar sadece Merhametli İletişimin bazı stratejilerini kullanıyorlar.

Birbirlerinin Sesini Yansıtma

Konuştuğunuz kişinin dil stiline ve sesinin yoğunluğuna uyarsanız, sizi daha ilgili ve uyumlanmış olarak algılarlar. [17] Hawaii Üniversitesi'ndeki araştırmacılara göre, "Ortaklar etkileşime girdiğinde, işler iyi gidecekse, konuşma döngüleri karşılıklı olarak birbirine bağlanmalıdır." Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, bu sözlü eğlence, uygun bir tarih ararken şansınızı artıracaktır. Hızlı buluşmayı içeren bir deneyde - başka bir kişiye geçmeniz gerekmeden önce sadece dört dakika sohbet etmenize izin verilir - eşleşen dil stillerine sahip çiftin etkinliğin sonunda eşleşme olasılığı üç kat daha fazlaydı. [18]

İki kişi birbirini beğendiğinde, birbirlerinin duruşunu, yüz jestlerini ve hareketlerini yansıtırlar. [19] Bu, bağlı hissettiklerinin bir işareti, [20] karşılıklı ilişki kurar, [21] ve birbirine bağlanma ve işbirliği yapma arzusunu iletir. Hatta işte size daha fazla para kazandırabilir. Garsonlar müşterilerinin yorumlarını yansıttıklarında bahşişlerini yüzde 50 artırdılar. [22] Araştırmalar, ciddi çatışmalar ve kişinin yaşamı için potansiyel tehditler içeren durumlarda bile, uygun dil stilinin barışçıl bir çözüm olasılığını artıracağını bile göstermiştir. [23]

Bağlanmak için Beyninizi Eğitin

Başka biriyle rezonansa girme ve empati kurma yeteneğinizi artırmak istiyorsanız, sadece hayal gücünüzü kullanın. Bir kişi konuşurken, o olduğunuzu hayal edin. Kendinizi anlattıkları durumda zihinsel olarak görselleştirin ve sanki gerçekten oradaymışsınız gibi olabildiğince fazla ayrıntı ekleyin. Chicago Üniversitesi'ndeki araştırmacılara göre, bu tür bir zihinsel simülasyon, beyninizin diğer kişiyi daha iyi anlamasını sağlar ve hayal ettiğiniz şeyin doğru olup olmadığı önemli değildir. [24]

Hatta romanlar ve filmlerle bile işe yarıyor, çünkü kendinizi karakterin rolüne ne kadar çok yansıtabilirseniz, o kadar çok şefkat hissedersiniz ya da kötü adam durumunda korku ve tiksinti hissedersiniz. [25] António Damásio ve Güney Kaliforniya Üniversitesi'ndeki araştırma ekibinin vurguladığı gibi, kişi aktif olarak "başka birinin yerine başkasının kişisel, duygusal deneyimini sanki kendisininmiş gibi hayal ederek" kendini gösterdiği zaman, "gerçek için nöral mekanizmayı tetikler" empati." [26]

Kendimizi herkese şefkat duyacak şekilde eğitebilir miyiz? Evet ama öyle görünüyor ki, sevmediğimiz veya saygı duymadığımız insanlarla empati kurmamızı engelleyen bir nörolojik mekanizmamız var. Bazı araştırmacıların dediği gibi bu "anti-ror nöron" aktivitesi, beynin başka bir kişiyi taklit etme eğilimini etkisiz hale getiriyor gibi görünüyor. [27] Bu nedenle, davranışı kişisel etiğimizi ve inançlarımızı ihlal eden biriyle etkileşime girdiğimizde, empati devrelerimiz benzer eylemlerde bulunmadığımızdan emin olmak için kapanır.

Hatta ne kadar empatik olursak, diğer kişinin işbirlikçi davranışta bulunma yeteneğini tahmin etmede o kadar doğru olduğumuzu gösteren kanıtlar bile var. [28] Ancak empatinin sınırları vardır. Örneğin, sözlü ve duygusal ipuçlarını yanlış okuduğumuzda farkına varacak sinirsel kapasiteye sahip değiliz. [29] Bu nedenle, aslında anlamadığımız halde, başka birinin ne dediğini ve ne anlama geldiğini anladığımızı düşünmek kolaydır.

Tavsiyemiz: Bir insanın gerçekte ne hissettiğini ve ne anlama geldiğini bildiğinizi asla varsaymayın. Ben, Andy, evlendiğim gün, haham bize tekrar etti, "Asla diğer kişinin ne düşündüğünü anladığını varsayma - her zaman sorup öğrendiğinden emin ol." Bunu yapmanın en iyi yolu gerçekten de varsayımlarınızı bir soruyla doğrulamaktır. Örneğin, "John,

Seni doğru anladıysam, demek istediğini düşünüyorum. . . Bu doğru mu?" Diğer kişi aynı fikirde değilse, ona gerçekten ne demek istediğini anlatmaları için verdiğiniz fırsatı takdir edeceklerdir.

Sosyal Katılım Kuralları: Öfke Asla Çalışmaz

İnsanlar işbirliği yapmadığında ne olur ve biri bize adaletsiz davrandığında veya cömertliğimizden yararlandığında beyin nasıl tepki verir? "Fedakar ceza" adı verilen, iyi belgelenmiş biyolojik bir süreçle tepki veririz. Aslında, insan beyninin, bir kişi bir sosyal sözleşmeyi ihlal ettiğinde veya sosyal olarak sorumsuz olduğunu düşündüğümüz bir şekilde davrandığında cezayı başlatmak üzere tasarlandığı ortaya çıktı. [30]

Ancak bir sorun var: İhlal edenler cezalandırılmayı takdir etmezler ve genellikle diğer kişinin güvenini ihlal ettiğinin farkında olmazlar. Onları kınarsanız, kızarlar, işbirliği olasılığı kötüleşir ve misilleme riskiyle karşı karşıya kalırsınız. [31] Ancak bir şey söylemezseniz, haksız davranış devam eder. Aslında, sesiniz en ufak bir küçümseme ya da alaycılık gösteriyorsa, diğer kişi tarafından bir düşmanlık eylemi olarak yorumlanacaktır. Sonuç: ilişki tatminsizliği ve istikrarsızlık. [32]

Kişisel ilişkilerde ceza - öfke, eleştiri ya da yargılama biçiminde olsun - nadiren işe yarar. Ancak hayal kırıklığı söz konusu olduğunda beyin fiziksel olarak bağlanmış görünüyor. İstediğimizi elde edemezsek - istediğimiz şey gerçekçi olmasa bile - beynin öfke merkezi uyarılır. Arzularımız hüsrana uğrarsa ve umduğumuz ödül ertelenirse, öfke merkezi canlanır. Acelemiz varsa ve önümüzden biri yavaş sürüyorsa, bencil arzularımız engellendiği için sinirleniriz.

Bildiğimiz döngünün en iyi çözümü, kendinize, duruma ve dahil olan diğer insanlara şefkat ifade eden bir düşünce üreterek olumsuzluğu kesintiye uğratmaktır. Araştırma sağlamdır: Kişisel alanımızı ihlal ettiğini düşündüğümüz kişiye kasıtlı olarak nazik bir düşünce gönderirsek, sosyal bağlılık hissimizi psikolojik olarak artırır ve empati ve işbirliğinin nörolojik devrelerini güçlendiririz. [33]

Harvard Üniversitesi Evrimsel Dinamikler Programı'ndaki araştırmacılar, en az ceza kullanan kişilerin başkalarından daha fazla işbirliği elde etme ve aynı zamanda finansal faydaları artırma olasılıklarının daha yüksek olduğunu keşfettiler.

kendilerini. Açıkça ifade ediyorlar: “Kazananlar cezalandırmaz. . . kaybedenler cezalandırır ve yok olur. " [34]

Power Play'ler Çalışmıyor

Birleşmiş Milletlere göre, işbirliği değil *güç,* çatışma çözümünün anahtarıdır. Bir taraf inanç sistemlerini ve değerlerini diğerine empoze etmeye çalıştığında, çatışmalar tırmanır. Bir anlaşmazlık baskı yoluyla çözülürse, her iki taraf da sonuçtan daha az tatmin olur. [35]

Cornell Üniversitesi Nörobiyoloji ve Davranış Bölümü'nde yapılan araştırma, evde ve işte başkalarıyla daha güçlü işbirliğine dayalı ilişkiler kurma şansınızı artırmak için yapabileceğiniz başka bir şey olduğunu buldu: daha cömert olun. [36] Cömertlik, başkalarının beyinlerine zarar vermek istemediğinizi söyleyen özel bir mesaj gönderir. Bir anlaşmazlık yayınlanırsa, öfkeli bir çürütme potansiyelini azaltır ve işbirlikçi bir konuşmaya yeniden bağlanmanın kapısını açar.

Başka bir deyişle, size kaba davrananlara karşı nazik olmak onların kalplerini yumuşatır ve öfkeli beyinlerini yatıştırır. Bu yüzden, bir dahaki sefere birisi arkanızda zum yaptığında, kornasını patlattığında ve hayal kırıklığına uğramış ellerini size doğru salladığında, onlara yol hakkını verin. Kenara çekip hızlanmalarına izin vererek, biraz saygı gösterdin. Ve belki bir gün iyiliğini başkasına iade edecekler.

Aynı şey işyerindeki çatışmalar için de geçerlidir. Kaba patronunuza biraz fazladan şefkat gösterirseniz, finansal güvenliğiniz bozulmadan kalacaktır. Nezaket, işbirliğini inşa eder ve işbirliği daha iyi bir beyin oluşturur.

C 6. BÖLÜM

Güven Dili

T beş milyar nöron ve seksen beş glial hücre, her biri kendi "zihnine" sahip beyin muazzam bir iletişim merkezidir. Yaklaşık seksen altındadır. Verimli ve işbirliğine yatkındırlar ve sürekli bağlantı kurarlar ve birbirlerinden kopmak.

Bu, birikmiş bilgilerimizin, duygularımızın, hatıralarımızın, inançlarımızın ve alışkanlık haline getirilmiş davranışlarımızın depodur, ancak bu geniş bilginin yalnızca küçük bir kısmı günlük bilincimiz tarafından erişilebilir - işimizde tutabileceğimiz bu dört veya beş bilgi parçası yarım dakika veya daha az hafıza. Beynimizin geri kalanına kıyasla, bilinçli farkındalık oldukça verimsiz görünüyor. Çok sınırlı bir gerçeklik görüşüne sahiptir ve birçok varsayım ve tahminle doldurarak bunu telafi eder.

Dünya bilincinin inşa ettiği bu model ne kadar doğrudur? Gerçekten bilmiyoruz ve bu yüzden temelde güvenilir ve kullanışlı olduğuna güvenmeliyiz. Çoğunlukla, oldukça iyi bir iş çıkarır, ancak yine de, bize diğer insanların zihninde meydana gelen gerçekliğe yalnızca çok sınırlı erişim sunar. Anlamlı bir sohbete girdiğimizde, beynimiz diğer insanların niyetlerinin ve sözlerinin güvenilirliğini değerlendirmeye çalışır. Güven kuramazsak, iş yapamayız ve kesinlikle aşık olmayacağız.

Öncelikle "güveni" kısaca tanımlayalım. Sözlük bize bir dizi seçenek sunar: umut, inanç, inanç, güven, güven ve bağımlılık. İlişkilerde güven, işbirliğine dayalı bir hedefe ulaşmak için güvenebileceğimize inandığımız başka bir kişiye verdiğimiz güvendir. Ancak güven, doğrudan ölçülemeyen bir şeydir. Parayı ve büyük ölçüde performansı ölçebiliriz, ancak başarılı bir değişimin gerçekleşmesini sağlamak için ne kadar güven gerekir?

Beynimiz, diğer insanların kullandığı kelimelere fazla güvenmediğinden, güvenilirliği ölçmenin başka yollarını arar. Bir kişinin karakterini performansını, yeteneklerini ve güçlü yönlerini değerlendirerek belirlemeye çalışırız, ancak beyin aynı zamanda gözlerine, ağzına ve daha az ölçüde seslerinin ince tonlamalarına özel bir önem verir. Gerçekten de gözlerin dili ve

dudakların dili, beynin güven devrelerini harekete geçirmek için önemli bir araçtır. Ve güvenilir bir gülümsemeyi taklit etmek daha kolay olduğu için beyin, gözleri çevreleyen kasların istemsiz hareketlerine daha fazla dikkat eder.

Bir tür bakış bizi çekerken, bir diğeri bizi geri çevirir ve zeki bir gözlemcinin bu fizyolojik değişimi fark etmesi sadece bir saniye sürer. Dolayısıyla, sinirbilim perspektifinden bakıldığında, eski aksiyomun doğru olduğu ortaya çıkıyor: güven inşa etmeye gelince, ilk izlenimler gerçekten önemlidir. Mutluluk belirtileri görürsek, güvenimiz artar, ancak en ufak bir öfke veya korku görürsek, güvenimiz hızla azalır. [1]

Dürüstlük ve Aldatma

Güvenilirliğini değerlendirmek için bir kişinin yüzüne bakmamız gerekir, ancak birinin bize baktığını fark ettiğimiz an, beyin, kişinin arkadaş mı yoksa düşman mı olduğuna karar verirken kısa bir kaygı ve uyanıklık durumuna geçer. Açıkçası, bu ilk izlenimler söz konusu olduğunda bir ikilem yaratır, çünkü endişeli ve dolayısıyla güvenilmez görünen bir yüz görme olasılığımız olduğu anlamına gelir - en azından kişi onlara baktığımızın farkındaysa.

Bu nörolojik problem, ilk izlenimlerin gerçekten sadece bir kişinin karakteri ve bütünlüğü hakkında bir ipucu verdiğini hatırlatır. İlk bakışta aşk kavramı söz konusu olduğunda da aynı şey geçerlidir. Örneğin, size o özel arzu bakışını gönderirken gördüğünüz kişi aslında birini veya başka bir şeyi düşünüyor olabilir. Sizinle ilgilendiklerini düşünebilirsiniz, ancak arkanızda fırıncının penceresinde sergilenen hamur işine gerçekten hayran kalmışlardır. İlk izlenimleri bir ipucu olarak kullanabiliriz, ancak diğer kişiyle sohbet ederken çok daha fazla bilgi toplamamız gerekir.

Birinin bize baktığını fark ettiğimizde bizi bu kadar endişelendiren nedir? Filozof Jean-Paul Sartre buna "bakış" adını verdi ve birisinin bizi izlediğini fark ettiğimiz an, rahatsızlık verici bir şekilde kendimize güveneceğimize inanıyordu. Nörobilim bu önermeyi bir dereceye kadar doğrular, ancak çoğunlukla endişeli hisseden veya aldatıcı davranan insanlar için. Göz teması, güvenilirliği artırma ve olumlu sosyal davranışta bulunan insanlar arasında gelecekteki işbirliğini teşvik etme eğilimindedir.[2] Aynı etki, mutlu bakışları olan birini gördüğümüzde de üretilir.[3]

Sartre, kendisine bakılmasının utanç duymamıza neden olabileceğini savundu. Aslında, yalnız olduğumuzda sosyal ahlakımızın kaybolacağını varsaydı. Burada araştırma Sartre'ın görüşünü desteklemektedir. Newcastle Üniversitesi'ndeki Evrim ve Davranış Araştırma Grubu tarafından tasarlanan benzersiz bir deneyde, araştırmacılar bir ofiste bir kahve, çay ve süt istasyonu kurdular. Her bir ürünün fiyatı postalandı ve insanların ödemelerini yapmaları için masaya bir “onur” kutusu yerleştirildi. Araştırmacılar bir başka öğe daha ekledi: fiyat işaretinin yanına bir resim asıldı. Deneyin on haftasının beşi boyunca, farklı çiçek resimleri asıldı, ancak birbirini izleyen haftalarda, farklı çift gözlerin fotoğrafları postalandı, böylece doğrudan içeride duran kişiye bakıyorlardı.

içecek istasyonunun önü. Bu haftalarda üç kat para toplandı.

Açıkça görülüyor ki, ofis çalışanları bilinçaltında bir kişi tarafından değil bir fotoğrafla izlendiklerini algıladıklarında daha az hile ve daha fazla cömertlik vardı! Araştırmacıların açıkladığı gibi, "İnsan algısal sistemi, yüzleri ve gözleri içeren uyaranlara seçici olarak yanıt veren nöronlar içerir ve bu nedenle görüntülerin, katılımcıların izlendikleri algısı üzerinde otomatik ve bilinçsiz bir etki yaratması mümkündür." [4]

Bu araştırmaya yanıt olarak, Newcastle polis departmanı, "Gözlerimiz suçluları görüyoruz" yazısıyla göz kamaştırıcı gözlerin posterlerini astığı bir suç karşıtı girişim başlattı. [5] Sonuç: Kasabada afişler asıldıktan sonraki ilk yıl içinde suç yüzde 17 oranında azaldı. İngiltere'nin Derbyshire kentinde de birkaç yıldır benzer bir deney yürütülüyor ve burada polis memurlarının karton kesiklerinin kasabanın etrafına yerleştirildiği. [6] Bu, hırsızları ve gaz hırsızlarını caydırdı, ancak bir tür hırsızı caydırıyor gibi görünmüyordu: polisin kesilenlerinin çoğu çalındı!

Diğer laboratuvar deneylerinin de gösterdiği gibi, insanlar gözlemlendiklerini düşündüklerinde dürüstlük ve işbirliği seviyelerini yükseltirler. Ancak anonimlik güvence altına alındığında, daha fazla sahtekârlık ve aldatma ile daha bencilce davranma eğilimindeyiz. [7]

Gözlerin Dili

Göz teması, sosyal bilişte merkezi bir unsurdur ve herkes - doğumdan ölüme - diğer insanların duygusal durumlarını okumalarına yardımcı olmak için ona bağlıdır.[8] Bebekler için, başkalarının gözlerine bakmak beynin sinirsel gelişimi için çok önemlidir. Biliş, dikkat ve hafızayı geliştirir ve bebeklerin duygularını düzenlemelerine yardımcı olur.[9]

Sürekli göz teması beyinde bir “yaklaşım” tepkisi başlatır ve tarafların sosyal bir katılımla ilgilendiğini gösterir.[10] Ancak bir kişi gözlerini başka yöne çevirirse, bu izleyiciye bir "kaçınma" yanıtı verir.[11] Önlenmiş bir bakış, gözlemciye kişinin bir şey saklıyor veya yalan söylüyor olabileceğine dair nörolojik bir ipucu da gönderir.[12] Ama o şeyin ne olduğunu, kişiyi bir diyaloğa dahil etmedikçe ayırt edemeyiz. Örneğin kişi romantik bir çekim hissedebilir, ancak evli olmaları göz temasını rahatsız edebilir. Ya da belki kişi gerçekten meşgul ve sosyal bir alışveriş başlatmak için zamanı yok. Sosyal kaygısı olan kişiler, başkalarıyla da göz temasından kaçınır.[13] İletişim süreci için göz teması şarttır, ancak temasın derecesi içinde büyüdüğümüz kültürden etkilenebilir.[14] Dolayısıyla, gözlerimizi konuşma güvenini inşa etmek için kullanmak istiyorsak birçok faktörü dikkate almalıyız.

Aynı zamanda iletişim kuran aslında gözler değil, onları çevreleyen kaslardır. Bir kişinin göz kapaklarının ve kaşlarının hareketlerine özellikle dikkat ederseniz, duygusal durumları, özellikle de öfke, üzüntü, korku veya aşağılama duyguları hakkında hayati bilgiler alırsınız. Mutluluk ve memnuniyetin fark edilmesi daha zordur ve tamamen rahatlamış bir yüz, izleyiciye onlarla pek ilgilenmediğiniz izlenimini verebilir.

Küçük bir deney yapalım. Bir aynaya gidin ve gevşemek ve derin nefes almak için birkaç dakika ayırın. Yüzünüzdeki tüm kasları sıkın ve ardından gevşetin. Bunu birkaç kez yapın ve verilmiş gibi görünen duygusal mesajlara dikkat edin. Gergin bir yüz öfke, tiksinti veya küçümseme ifade edebilir, ancak kaşlarınızı kaldırıp ağzınızı olabildiğince geniş açarsanız, kullandığınız kaslara ve ne kadar gergin veya gevşemiş olduklarına bağlı olarak, çeşitli duygusal mesajlar üretebilirsiniz. , korkudan şaşkınlığa ve teröre kadar uzanıyor.

Yüz kaslarınızı tekrar gevşetin ve kendinize üç veya dört dakika bakın

dakika, ortaya çıkan düşünce ve duygulara dikkat ederek. Kendinizi rahatsız hissetmeye başlarsanız, ortaya çıkan duyguları gözlemlerken egzersize devam edin. Rahatsızlığın ortadan kalkması sadece birkaç dakika sürecektir.

Sonra, bilinçli olarak öfke, üzüntü ve korkuyu ifade eden yüzler yapıp yapamayacağınıza bakın. Geçmiş olaylarla ilgili hafızanızı kullanırsanız, yüzünüzün daha derin ve daha otantik bir duygusal durumu yansıtacağını keşfedebilirsiniz. Aslında, duygusal anılarımız, gerçek olayı yaşadığımızda meydana gelen aynı kas kasılmalarını uyarabilir.

Şimdi farklı olumlu duyguları deneyin: mutluluk, zevk, memnuniyet, huzur. İfade etmesi daha mı kolay yoksa daha mı zor? Yaptığınız her ifadede ortaya çıkan iç konuşmaya yine çok dikkat edin. Son olarak, utanç, suçluluk, merak, can sıkıntısı ve şaşkınlık ifadelerini taklit etmeyi deneyin. Yüz ifadesi uzmanı Paul Ekman'a göre, altta yatan duyguları ne kadar çok hissederseniz, beyninizi başkalarıyla diyaloğa girdiğinizde hem tanıması hem de ifade etmesi için o kadar eğitirsiniz. [15]

—

Çoğumuz başkalarına aktardığımız ifadelerin farkında değiliz ve diğer insanların yüzlerindeki ifadelere çok fazla dikkat etmiyoruz. Bu yüzden genellikle bir duyguyu diğeriyle karıştırırız. Ancak mikro ifadelerin mükemmel bir okuru bile - bir saniyeden daha kısa sürede sözlü olmayan duygusal ipuçları - bunların sadece ipuçları olduğunu ve daha derin bir konuşma yoluyla doğrulanmaları gerektiğini bilir. Bir konuşma yoğunlaştığında, yüzümüzün verdiği mesajların bulanıklaşmasına neden olacak çok fazla iç deneyim olabileceğini hatırlamak da önemlidir. [16]

—

Aile üyeleriniz ve arkadaşlarınızla benzer bir deney yapmanızı tavsiye ederiz. Sessiz sinema oyununda olduğu gibi, karşınızdaki kişinin hangi duygusal ifadeyi sergilediğini tahmin edip edemeyeceğinizi görün. Bu alıştırmalar, sürekli olarak birbirimize gönderdiğimiz sözlü olmayan mesajların daha fazla farkına varmanıza yardımcı olacaktır. Bu egzersizler aynı zamanda onlar sizinle konuşurken başkalarına dikkatle bakmakta daha rahat hissetmenizi sağlayacaktır.

Bakmanın Gücü

Bir ortak, meslektaş veya arkadaşla denemenizi istediğimiz bir deney daha var. Yapmanız gereken tek şey, yaklaşık beş dakika boyunca birbirinizin gözlerine bakmaktır. Çoğu insan otuz saniye sonra kendini rahatsız hissetmeye başlayacak, ancak gözlerinizi başka yöne çevirme dürtüsünü görmezden gelmenizi istiyoruz. Bunun yerine rahatsızlıkla oturun ve onu gözlemleyin, harekete geçen tüm düşünceleri ve duyguları izleyin. Sonra birkaç derin nefes alın ve partnerinize bakmaya devam ederken bilinçli olarak yüzünüzü, omuzlarınızı ve boynunuzu gevşetin. Bu alıştırmayı tamamladığınızda, birbirinizle deneyimlerinizden bahsedin.

Bu, Şefkatli İletişim eğitim programımızın temel bir egzersizidir çünkü bir konuşma sırasında diğer kişinin yüz ifadelerine nasıl yakından dikkat edileceğini öğrenmek çok önemlidir. Normalde insanlarımız iyi tanımadıkları biriyle eşleşir ve bir dakikalığına birbirlerine bakar. Sonra onlardan farklı bir partnerle eşleşmelerini ve tekrar denemelerini isteriz. Her seferinde daha kolay hale gelir, ancak gruptaki herkes kendini rahat hissetmeden önce genellikle farklı insanların gözlerine üç veya dört tur bakmak gerekir.

Bunu başarmak için göz çevrenizdeki kasları yumuşatmanız gerekiyor. Aksi takdirde bakışınız daha çok sert bir bakış gibi görünecektir. Bu tür bir bakış aslında kalp üzerinde stres yaratır ve başkaları tarafından bir tehdit olarak algılanacaktır. [17]

Sonuç: diğer kişi rahatsızlık hissettiğinin bir işareti olarak gözlerini kaçıracaktır. Aynı zamanda güvenin azaldığının bir işaretidir.

Başka bir bakış türü daha vardır, biri diğerinin beyninde derin bir güven ve yakınlık duygusunu hemen harekete geçirir. Bu bakış, istemsiz kasları içerdiği için sahte olamaz. Gözler yumuşaktır ve içsel bir memnuniyet ve huzuru yansıtırlar, ancak ifade aynı zamanda belirli bir gülümsemeyi de içerir, bu yüzden ağzın dilini keşfetmek için birkaç dakika ayıralım. Ardından, bu bölümün sonuna doğru, içsel işbirliği ve iletişim duygularınızı yansıtan bir yüz ifadesini nasıl oluşturacağınızı öğreteceğiz, bu ifade, yüzünüzü gören hemen hemen herkes için derin bir güven düzeyini uyandıracak.

Dudakların Dili

Empatik güven geliştirme söz konusu olduğunda, gözler hikayenin yalnızca bir kısmını anlatır. Diğer önemli yüz ifadesi ağızla ilgilidir, çünkü gözünüz ne kadar yumuşak olursa olsun, aşağıdaki sol taraftaki fotoğrafta da görüldüğü gibi, en ufak bir somurtkanlık bile bir üzüntü veya aşağılama mesajı verecektir. Korku öncelikle göz kasları tarafından iletilir, [18] ancak en ufak bir gülümseme, sağdaki fotoğrafın da gösterdiği gibi, nörolojik olarak bir huzur, memnuniyet ve memnuniyet duygusunu iletebilir.



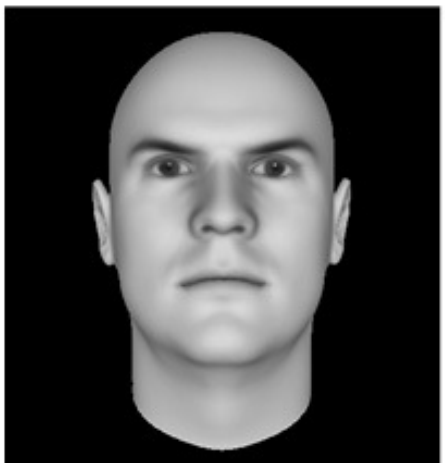


Başka birinin yüzüne baktığımızda, beyin gözlerdeki bir dizi olası duyguyu tanımlar ve aynı şeyi ağız için yapar. Aslında, Ekman'ın belgelediği gibi, tek bir kişi on binden fazla yüz ifadesi üretebilir ve bunların çoğu, gözlemcinin beyninde belirli bir nörolojik tepkiyi tetikleyecektir. Bu kadar çok olasılıkla (ve çalışan hafıza olarak bilinen bu bilinç penceresinde çok az yer var), beyin, diğer kişinin gerçekte ne hissettiğine dair eğitimli bir tahminde bulunur.

Beyin ayrıca tutarsızlıkları da arar. Bir kişi yalan söylüyorsa veya kafa karışıklığı yaşıyorsa, gözler ve ağız birbiriyle çatışıyor gibi görünen duygular verebilir. Örneğin, soldaki resimde ağız öfke, üzüntü veya tiksinti ifade ediyor olabilir. Ancak bu ağzı aşağıdaki sol taraftaki fotoğraftaki gözlerle birleştirirseniz, duygu daha net hale gelir ve bir sertlik hissi verir.







Kişinin rahatsız olup olmadığını, küçümsediğini ya da sadece çok konsantre olup olmadığını anlamak için ses tonu gibi başka ipuçlarına yine de ihtiyacınız olacak, ancak beynin ne olduğuna dair - doğru ya da yanlış - hızla bir fikir oluşturmak için nasıl çalıştığını hissedebilirsiniz. birey hissetmek ya da düşünmektir.

Üzüntü Dili

İki kişi arasında sinirsel rezonans oluşturmaya gelince, Ekman en güçlü yüz ifadesinin üzüntü olduğunu buldu. Aslında, bir kişinin yüzü ıstırabı veya acıyı ne kadar çok ifade ederse, ona bakan birinin beyninde şefkat devreleri o kadar fazla uyarılır. Bununla birlikte, başka bir kişinin önünde üzüntü ifade etmek çoğu zaman kişiyi savunmasız hissettirir, bu nedenle çoğumuz bir öfke ifadesi koyarak acımızı örtbas ederiz. Bu kötü bir strateji, çünkü daha önce belgelediğimiz gibi, öfke daha fazla sinirlilik yaratıyor ve bu da daha büyük çatışmalara yol açıyor. Bu nedenle, üzüntü ve incinme duygularımızı iletmek ve delirmek için savunmacı dürtülerimizi bastırmak her zaman bizim yararımızadır.

Aşağıdaki resme baktığınızda ortaya çıkan duyguları fark edin. Pek çok derin duygu uyandırmalı ama öfke onlardan biri olmayacak. İlginç bir şekilde, beyin acı çeken bir çocuk gördüğümüzde, belki de kurbanın çaresizliğini fark ettiğimiz için daha şefkatle tepki verme eğilimindedir.



Ekman, üzüntüyü ifade etmek için kendimizi eğitmemizi tavsiye ediyor ve bunu yapmak oldukça kolay. Özellikle üzgün hissettiğiniz bir zamanı hatırlamak için bir dakikanızı ayırın ve bu hissin gözlerinizin, ağzınızın ve yanaklarınızın etrafındaki kasları nasıl etkilediğine dikkat edin. Duygu kasıtlı olarak artırın, büyümesine izin verin

olabildiğince güçlü ve düşüncelerinizi nasıl etkilediğine dikkat edin.

Sonra bir aynanın önünde durun ve yukarıdaki küçük kızın ifadesini kopyalayıp kopyalayamayacağınıza bakın. Ekman, ağzınızın kenarlarını aşağı çekmenizi ve gözlerinizi kısar gibi yanaklarınızı kaldırmanızı önerir. Sonra aşağıya bakın, kaşlarınızı birleştirin ve göz kapaklarınızın düşmesine izin verin.

Ardından, diğer insanlarla sohbet ettiğinizde, bilinçli olarak yüz ifadelerini yansıtmaya çalışın. Bu bölümlerdeki araştırmanın belgelediği gibi, konuştuğunuz kişinin vücut hareketlerini ve yüz ifadelerini ne kadar çok taklit ederseniz, beyniniz onlarınkiyle o kadar çok yankılanacaktır. İkiniz de daha bağlı ve empatik hissedeceksiniz ve bu derin bir güven yaratacaktır.

Yansıtmak istemeyeceğiniz tek duygu, diğer kişinin öfkesidir. Bu durumda, dikkatinizi içe çevirmenizi ve olabildiğince rahat ve sakin kalmaya odaklanmanızı öneririz. Hayal gücünüzü kullanın ve kendinizi hoş duygulara veya anılara kaptırın ve hüsrana uğramış ve deli olan kişi için olabildiğince fazla şefkat ve şefkat yaratmaya çalışın. Bunu yapamazsanız - öfkenizin yükseldiğini hissediyorsanız - mola verin ve diğer kişi itiraz etse bile mola verin. Sakinleştiklerinde, sohbete daha olumlu bir notla devam edebilirsiniz.

Yüz Yüzdür

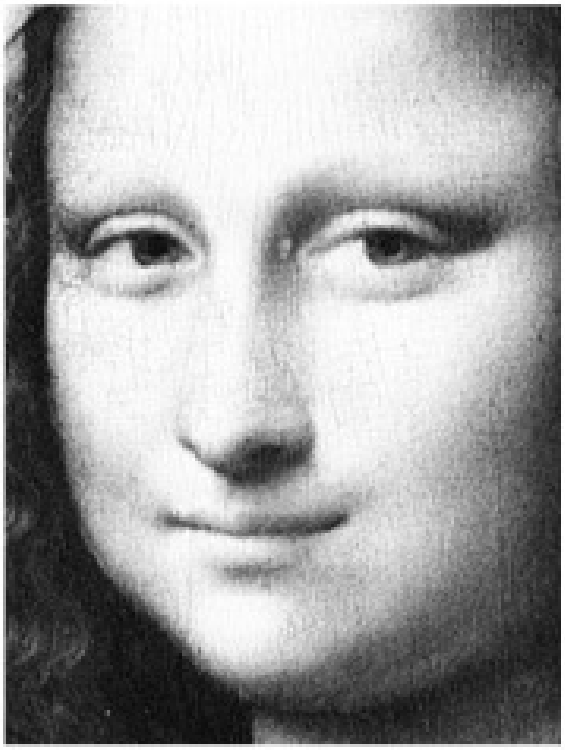
Bir robot güveninizi kazanmak için yüz ifadelerini ve vücut dilini kullanabilir mi? Evet, MIT'deki araştırmacıların dünyanın ilk sosyal robotu Nexi'nin yaratılmasıyla kanıtladığı gibi. "O" mekanik kaşlarını, göz kapaklarını ve alt çenesini hareket ettirdiğinde, beyniniz duygusal olarak bir kişiye olduğu gibi tepki verecektir. [19]

Nexi'nin videosunu http://www.youtube.com/watch?v=aQS2zxmrrrA adresinde izlerseniz, duygusal olarak ne kadar etkili olabileceğini göreceksiniz.

Milyon Dolarlık Gülümseme

Bir gülümsemenin muazzam bir gücü vardır: beyninizin elektromanyetik aktivitesini bile değiştirebilir. [20] Ancak Leonardo da Vinci'nin keşfettiği gibi ideal gülümseme gerçekten

yarım gülümseme, çünkü nazikçe bakan gözlerin kalitesini artırır. [21]



Geniş, dişlek bir gülümsemenin ters etkisi olacaktır. Genellikle kişinin öfke veya korkuyu örttüğünü ima eder. Anksiyete ve sinirlilik çenenizi gerginleştirebilir ve gülümsemeye çalışırsanız, zorlanmış görünür.

Özel bir içsel his, gerçek bir zevk duygusu, bir *Mona Lisa* gülümsemek. Araştırmacıların dediği gibi bu "hissedilen" gülümseme, zevkli bir deneyim, imaj, his veya düşünce ile ortaya çıkarılabilir ve bir kişi bu tür bir gülümsemeyi deneyimlediğinde, başkalarına karşı empati kurması artar. [22] Gün boyunca bu gülümsemeyi bilinçli olarak nasıl üretip sürdüreceğinizi öğrendiğinizde kendinizi daha olumlu hissedecek, işiniz daha keyifli olacak, [23] ve konuştuğunuz herkesin tavrını iyileştirir çünkü gülümsemenin bulaşıcı bir etkisi vardır. [24] Aynı zamanda beynin hayata olumlu bakma yeteneğini de güçlendirecektir. [25]

Doğum anından itibaren gülümseme, güven ve sosyal empati nörolojik olarak birbirine bağlıdır. Bir anne mutlu bir bebek gördüğünde beyninin ödül merkezlerinde dopamin salınır ve o da gülümser. [26] Bebekler ayrıca bir ebeveyn ile iletişim kurmak için bir gülümseme başlatacaklar. [27] ama anne dikkatsiz davranıyorsa, gülümseme hızla kaybolacaktır. [28] Bu, başkalarıyla sohbet ettiğimizde onlara tüm dikkatimizi vermemiz gerektiğinin, aksi takdirde onların mutluluklarının da aynı şekilde kaybolacağının bir başka hatırlatıcısıdır.

Sevgili Gözlerine Bakmak

Bilimdeki birçok açıklama gibi, yanlışlıkla bir Mona Lisa gülümsemesi ve bakışı yaratacak bir yol keşfettik. Merhametli İletişim seminerlerimizden birinde, Mark katılımcılara yukarıda açıklanan göze bakma egzersizi ile rehberlik etmeye hazırlanıyordu. Normalde, katılımcıların yaklaşık yüzde 70'i ilk dakika içinde kendilerini rahatsız hissetmeye başlar.

Grup küçük olduğu için, Mark farklı bir şey denemeye karar verdi. Herkes eşleştikten sonra gözlerini kapattı ve bir rahatlama egzersizi boyunca onlara rehberlik etti. Sonra onlardan çok sevdikleri birini ya da onlara derin bir zevk ve tatmin duygusu getiren bir anı hakkında düşünmelerini ve bunu olabildiğince fazla ayrıntıyla görselleştirmelerini istedi. Birkaç saniye içinde odadaki herkes, Leonardo'nun resminde çok güzel yakaladığı gülümsemeyi, mutlu bir ifade yayıyor gibiydi.

Katılımcılar karşılaştıkları kişiye bakmak için gözlerini açtığında, gülümsemeler daha yoğun hale geldi ve Mark onlardan deneyimleri hakkında konuşmalarını istediğinde herkes yavaş ve yumuşak bir şekilde konuştu. Hepsi, daha önce hiç tanışmamış olsalar bile, diğer kişi tarafından gerçekten önemsendiğini hissettiklerinde hemfikirdi.

Ertesi ay, Mark 110 kişilik bir gruba benzer bir egzersizde rehberlik etti. Önce, hiçbir hazırlık yapmadan otuz saniye boyunca birbirlerine bakmalarını istedi. Kaç kişinin rahatsız olduğunu sorduğunda, katılımcıların yaklaşık dörtte üçü ellerini kaldırdı. Onlardan farklı biriyle eşleşmelerini istedi ve ardından görselleştirme alıştırması boyunca onlara rehberlik etti. Aynı yumuşak gülümseme neredeyse herkesin yüzünde belirdi.

Mark gruptan gözlerini açmasını ve diğer kişiye iki dakika bakmasını istedi. Bakmaktan kaç kişi rahatsız oldu? Sadece dört el kaldırıldı.

2010 yılında yapılan bir beyin taraması çalışması, bu anekdot niteliğindeki kanıtı doğruladı. Tayvan'daki Sinirbilim Enstitüsü'nde araştırmacılar, sevilen birini hayal etmenin, ön singulat ve insuladaki aktiviteyi uyararak başkaları için daha fazla empati ve şefkat uyandırdığını keşfettiler.[29] Anneler gülümseyen bebeklerini gördüğünde ve insanlar sevgi dolu iyilik meditasyonlarına girdiklerinde aynı alanlar uyarılır.[30]

Hemen şimdi deneyin. Birkaç derin nefes alın ve kendinizi şimdiki ana getirin. Yüzünüzdeki, çenenizdeki, boynunuzdaki, omuzlarınızdaki ve kollarınızdaki tüm kasları gevşetin. Birkaç derin nefes alın ve çok değer verdiğiniz veya hayatınızda sizi derinlere getiren bir olayı hatırladığınız birini düşünün.

memnuniyet ve neşe. Orada, o özel kişiyle veya o özel yerde olduğunuzu hayal edin ve nasıl olduğunu hissedin *Mona Lisa* gülümseme yüzünüzü aydınlatmaya başlar.

Şimdi o gülümsemeyi dünyaya götürün ve olabildiğince çok insanla paylaşın.

BÖLÜM 2

Stratejiler

Yeni İletişim Becerileri Geliştirme

C 7. BÖLÜM

İç Değerler

Bilinçli Yaşamın Temeli

"No mutlaka en güçlü kelime *sizin* hayat. Keşfetmen gerekecek o "belki dünyadaki en güçlü kelimelerden biri olabilir, ancak hayatınızdaki en güçlü kelime kendiniz için değil, ancak bir kelime olacak
hayatınızdaki en önemli ilkeyi özetleyen. Ve söylediğiniz diğer kelimeleri bilgilendirdiğinde, hem sizi sözlü çatışmalarda dengeden düşmekten koruyacak hem de kişisel ve profesyonel hedeflerinize ulaşmaya odaklanmanıza yardımcı olacaktır.

Bu kelimeyi tanımlamanıza yardımcı olacak soru, her insanın hayatında önemli bir sorudur ve yine de nadiren kendimize sorarız. Aslında, o kadar nadirdir ki, herhangi bir varyasyonunu bir Google araması olarak girerseniz, elliden daha az sonuç getirir. Yine de "Beni ne mutlu eder?" Gibi bir soru yirmi sekiz milyona kadar isabet getirebilir.

Bu alıştırma için, elinizin altında bir kalem ve bir parça kağıt bulundurmanızı ve önceki alıştırmaların çoğunda yaptığımız gibi, kendinizi topraklamak için birkaç dakika ayırarak başlamanızı istiyoruz. Tamamen rahat hissettiğinizde kendinize sorun: en derin, en içteki değerim nedir?

Gözlerinizi en az altmış saniye kapatın, iç seslerinizi dinleyin ve zihninizde dolaşan düşünce ve duygulara dikkat edin. Ardından gözlerinizi açın ve en derin değerinizi yakalayan tek bir kelime veya kısa bir cümle yazın.

Aklınıza hiçbir şey gelmezse, gözlerinizi tekrar kapatın ve aklınıza bir kelime gelene kadar birkaç dakika daha soruya odaklanın. Bir yere yazın ve soruyu tekrarlayın: en derin, en içteki değerim nedir? Aklınıza farklı bir kelime gelirse - ki sık sık geliyorsa - bunu da yazın. Diğer temel değerlerin bilince yükselip geçmediğini görmek için bu adımı birkaç kez daha tekrarlayın.

Şimdi kelime listenize bakın ve şu anda sizin için en doğru olanı daire içine alın. Gözlerinizi bir kez daha kapatın ve kelimeyi veya ifadeyi sessizce ve sonra yüksek sesle kendinize tekrarlayın. Bunu söylemenin nasıl hissettirdiğine dikkat edin ve sonra yazdığınız diğer kelimelerle karşılaştırın.

Böyle bir egzersiz yapmanın anlamı nedir? Los Angeles, Kaliforniya Üniversitesi'ndeki araştırmacılara göre, "Kişisel değerler üzerinde düşünmek,

düşük seviyelerde strese nöroendokrin ve psikolojik tepkiler. "[1] Bu gerçekten şaşırtıcı: sadece en derin değerlerinizi düşünerek ve onaylayarak beyninizin sağlığını iyileştireceksiniz, kendinizi işyerinde tükenmişlikten koruyacaksınız, başarısızlık hakkında düşünme eğiliminizi azaltacaksınız ve daha az olacaksınız Birisi sizinle rahatsız edici bilgilerle karşılaştığında tepkisel ve savunmacı.[2]

On Günlük Deney

Önümüzdeki on gün boyunca bu "iç değerler" alıştırmasını yapmayı deneyin. Mark, dünyanın en iyi işletme okullarından biri olan Loyola Marymount Üniversitesi, Loyola Marymount Üniversitesi'nde Executive MBA Programı'nda sınıfın ilk gününde öğrencilerine verdiği ilk ödev. Bu özel program, büyüyen ve başarılı bir şirketi sürdürmek için ileri beceriler öğrenmesi gereken tam zamanlı yöneticiler, yöneticiler ve iş liderleri için tasarlanmıştır.

İşte sizden yapmanızı istediğimiz şey. Her sabah uyandıktan kısa bir süre sonra esnemek, derin nefes almak ve rahatlamak için birkaç dakikanızı ayırın. O zaman kendinize sorun, en derin, en içteki değerim nedir? Bir günlük oluşturun ve sözlerinizi, egzersizi yapmakla ilgili duygularınız veya tepkilerinizle birlikte kaydedin. Bunu on gün boyunca yapın ve on birinci günde aşağıdaki yedi soruyu yalnızca tek bir kağıt kullanarak kısaca yanıtlayın. Cevaplarınızda spontane olun ve bu sorulara doğru ya da yanlış cevapların olmadığını unutmayın. Sadece kendini yansıtma sürecini derinleştirmek için tasarlandılar.

1. Bu egzersize ilk tepkiniz ne oldu?
2. Egzersiz eğlenceli, sıkıcı, ilginç, can sıkıcı vb. Miydi?
3. İçsel değerlerinizi düşünmek için her gün ne kadar zaman harcadınız?
4. Egzersizin gününüzün, işinizin veya yaşamınızın diğer yönleri üzerinde herhangi bir etkisi oldu mu?
5. "Değer" kelimesini nasıl tanımlıyorsunuz?
6. Kendinizle ilgili bir şey keşfettiniz mi?
7. Alıştırma işiniz ve iş değerleriniz hakkında düşünme şeklinizi etkiledi mi?

Mark'ın sınıfında bu ev ödevi isteğe bağlıydı ve öğrenciler

tamamlayanlardan günlük kayıtlarını ve yukarıdaki soruların cevaplarını isimsiz olarak göndermeleri istendi. Onlara isimlerini sormadı, çünkü egzersizin programa kayıtlı meşgul yöneticiler için herhangi bir acil veya kalıcı bir değeri olup olmadığını gerçekten bilmek istiyordu.

Sonunda neredeyse herkes egzersizi yararlı, aydınlatıcı ve eğlenceli buldu, ancak bu şekilde başlamadı. Bazılarının ilgisi çekildi, diğerleri sıkıldı ve birkaçı aslında görevden rahatsız oldu. Orta ölçekli bir şirkette işletme müdürü olan bir öğrenci bunu açıkça ifade etti: "Ne #! bunun finansal planlama ile bir ilgisi var mı? " Ancak on günün sonunda şu yorumu yazdı: "Bu alıştırmanın Amerika'daki her MBA öğrencisine öğretilmesi gerektiğini düşünüyorum." Aşağıdaki alıntıların da gösterdiği gibi, öğrencilerin yukarıda sıralanan yedi soruya verdikleri yazılı yanıtlardan aldığı gibi, yalnız değildi:

> İlk başta "Bunun için kimin zamanı var?" Diye düşündüm. Gün içinde şirketimi yürütmek için neredeyse hiç dakikam yok ve MBA sınıfının iş yükü çok fazla. Ancak her sabah bu birkaç dakika sakin kalmama ve günün geri kalanında odaklanmama yardımcı oldu. Bu alıştırmayı okul yılının geri kalanında yapmayı planlıyorum.

> Uyandığım an, aklım günü planlamak için koşturuyor. Bu egzersiz, sağlığımı baltaladığımı anlamamı sağladı. Günde beş ila on dakika pratik yaptığımda bundan en iyi şekilde yararlanıyorum ve uykumun kalitesi ve miktarının arttığını fark ettim. Güçlü değerlere sahip olduğumu biliyorum ama bunu kabul etmek için hiç zaman ayırmadım.

> Duygularım ve eşimle akşamlarımı nasıl sabote edebilecekleri konusunda gerçekten daha bilinçli hale geldim. Bir keresinde onunla kavga ettikten sonra otuz dakika yalnız oturup evliliğimin değerini düşünerek geçirdim. Geri döndüm ve özür diledim ve sorunumuzu çözdük.

> Olumlu sözümü gün boyu kullandım. Kendimi daha sakin, daha az stresli hissettim ve işteki zor sorunları çözme konusunda yardımcı olmuş gibiydi. Getirdiği öz farkındalığı ve gün boyunca bana hissettirdiği yolu sevdim.

> Benim için yükselmeye devam eden temel değerler dürüstlüktü.

> bütünlük ve aile. İş ahlakımı ve değerlerimi ve iş için gerçekten neyin gerekli olduğunu düşünmemi sağladı. Yol boyunca tanıştığım insanlara destek olmak ve aileme daha fazla zaman vermek için başarı merdivenini daha yavaş tırmanmayı tercih ettiğimi fark ettim.

> Bu egzersiz beni iyilik ilkelerine ve en derin ilkelerime göre yaşama arzusuna dayandırdı. Benim için iş, temel değerlerimin kendi kendine konuşmasını bastırabilir. Bu olduğunda, kim olduğumu gerçekten ifade edemiyorum veya en büyük potansiyelimi gerçekleştiremiyorum.

> İlk başta bu alıştırmadan nefret ediyordum ama beni önceliklerimi yeniden incelemeye zorladı. İşin sadece rakamlar ve paradan ibaret olmadığını fark ettim. Bence herkesin değerleri ve ilkeleri hakkında düşünmek için günde en az iki dakika ayırması ve bunları yaşamı sürdüren bir kariyer ve kişilik oluşturmak için nasıl kullanması gerektiğini düşünüyorum.

Öğrencilerin üçte birinden fazlası, kendilerinden hiç bahsedilmemesine rağmen, egzersizin kendilerini meditasyon gibi manevi uğraşlara daha fazla katılmaya teşvik ettiğini söyledi. Ancak daha da şaşırtıcı olanı, birkaç kişi şirketlerini daha değer odaklı olacak şekilde yeniden yapılandıracaklarını yazmıştır. Bir CEO, şirketinin her üyesinden kişisel bir “misyon ve değerler” beyanı yazmasını istedi ve bunları harmanlayıp sınıfa dağıttı.

Şimdi, bu sadece bir tesadüf olabilir, ancak alıştırmayı görmezden gelen birkaç öğrenci, okul ödevlerinde daha büyük zorluklar yaşadı. Daha sonra sınıf arkadaşlarıyla ekip çalışması etkinliklerine katıldıklarında, daha az işbirlikçi ve daha inatçı olma eğilimindeydiler.

İnternetteki İçsel Değerler

Geçtiğimiz iki yıl içinde Facebook ve diğer sosyal medya forumlarını kullanarak dünyanın her yerinden bu alıştırma hakkında geri bildirim alabildik: üniversite öğrencileri, terapistler, din görevlileri, boşanma avukatları, arabulucular, öğretmenler, şirket yöneticileri . Ve geri bildirim son derece olumludur - belki de yapılması çok az zaman aldığı içindir. Örneğin, Yeni Zelandalı bir inşaat işçisi olan John on gün boyunca "iç değerler" alıştırmasını yaptığında yaşananlar:

> İlk tepkim, "Yapacak başka bir şey yok!" Oldu. Ama sonra, okumuş olmama rağmen geçmişte değerlere fazla odaklanmadığımı fark ettim. Aşk, hizmet ve aile benim en önemli üç değerimdi ve sevginin gerçekte eksik olduğu yeri anlamaya başladım: işte. Normalde patronuma karşı çok düşmanlık duyarım ama değerler deneyimin üçüncü gününde ona karşı şefkat hissetmeye başladım. Öfkemi bırakmaya başladım çünkü onun sadece işini yaptığını gördüm. Sonra minnettarlık hissetmeye başladım, çünkü bana işimi veren oydu.

Güney Afrikalı bir film yönetmeni ve senaryo yöneticisi olan Cheri Frootko, Mark'ın 2010'da verdiği Thousand Oaks, California'daki bir TEDx konuşmasından bir klipte YouTube'daki iç değerler alıştırmasını gördü (TEDx konuşmasını http: // www. .youtube.com / watch? v = yvhCLXEeSDQ). Cheri, Fransa'da bir proje çekmek için bir ekip kurmuş ve onlara videoyu göstermeye karar vermişti. Her sabah işe başlamadan önce içsel değerler alıştırmasını uyguladılar:

> Eğlenceli bir rutin yarattık. Mark'ı videoda taklit ettik: esnemek, derin nefes almak, germek, omuzları yuvarlamak ve ellerimizi sıkmak. Gözlerimizi kapattık ve kendimize en büyük değerimizin ne olduğunu sorduk ve sonra, gönülsüz bir ruhla sözlerimizi birbirimizle paylaştık. Sonuç? Bir hafta önce tamamen yabancı olan on kişi bir içgörü ve samimiyet bağı yarattı. Ve olmadan olmazdı

bu üç dakikalık katalizör. Alıştırma olmasaydı - diyelim ki 6 seviyesinde - iyi çalışırdık ama değerleri paylaşmamızla, grubun enerjisi ve uyumu bir seviyeye ulaştı.
9. Not: Baskı yoğunlaştığında sette belirli bir vızıltı kelimesi kullandığımızı söylemeyi unuttum - "esneme"! Herkesi rahatlattı ve neşelendirdi.

Bunun gibi egzersizler yavaş yavaş iş dünyasına ve tıp çevrelerine doğru ilerliyor. Missouri Eyalet Üniversitesi'ndeki psikologlar, hastaların kronik ağrıyla baş etmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış bir tedavi planına kişisel bir değerler egzersizi dahil edildiğinde, ağrıya karşı toleranslarının arttığını buldular.[3] Hayatımızda en anlamlı olanla temasa geçtiğimizde, gün boyunca ortaya çıkan sorunlardan daha az dikkatimizi dağıtırız.

Değerlere Dayalı Bir Topluma Doğru mu Gidiyoruz?

İçsel değerler, Viktor Frankl'ın kitaplarının yazdığı 1950'ler ve 1960'larda popüler bir konuydu (*İnsanın Anlam Arayışı)* ve AbrahamMaslow (*Din, Değerler ve Zirve Deneyimler)* en çok satanlardı. Ancak son yirmi yılda, değerlere dayalı araştırmalar çoğunlukla ortadan kayboldu.

Son zamanlarda resim değişti. Birkaç yıl önce finans kurumlarının erimesi ile birlikte dergiler *Bloomberg Businessweek* düzenli olarak kurumsal ve liderlik değerlerinin uygulanması için çağrıda bulunmaktadır. Ve iş dünyası yanıt veriyor.

Pek çok kişi tarafından dünyanın en güçlü kadınlarından biri olarak kabul edilen Harvard ekonomi profesörü Rosabeth Moss Kanter, geçtiğimiz günlerde yönetim kurulu odalarında değerlere doğrudan hitap etmenin önemi üzerine yorum yaptı: ″Yenilikçi, karlı ve sorumlu şirketler olan 'süper şirketler' dediğim kuruluşlarda, değerlerin yorumlanması ve uygulanması hakkında yaygın diyalog, hesap verebilirliği, işbirliğini ve inisiyatifi geliştirir. "[4]

Kendi araştırmamız bunu destekliyor. Herkesin benzersiz bir değerler kümesi olsa da - hakikat, bütünlük ve büyüme gibi son derece idealist ilkelerden aşk, aile ve arkadaşlık gibi son derece kişilerarası değerlere kadar uzanan yelpazeyi yöneten - insanlar değerlerini birbirleriyle açıkça paylaştıklarında, bir araya gelirler ve karşılıklı desteği ifade eder.

Bir zamanlar dindar inananlar ve inançsızlar, liberaller ve muhafazakarlar, milyonerler ve refah alan kişilerle dolu bir kilise oditoryumumuz vardı ve onları içsel değerler alıştırmasında yönlendirdiğimizde ve sonra onlardan değerlerini yüksek sesle, hemen hemen herkesle paylaşmalarını istedik. anlatabilirdi) birbirlerine derin bir karşılıklı saygı duygusu hissetmeye başladılar. Ve Amerika'nın en büyük ateist derneğinin başkanı gruba içsel değerinin insanların kişisel ve profesyonel yaşamlarında derin huzuru bulmalarına yardımcı olmak olduğunu söylediğinde, odadaki herkes alkışladı.

Kanter, iş dünyasında da aynı şeyin olduğunu keşfeder. İnsanlar en derin değerlerini paylaşıp tartıştığında, tüm grubun motivasyonunu güçlendirir. Çalışanların kişisel değerleri şirketin politikasıyla bütünleşir ve bu, kurumun etik seçimlerine rehberlik etmeye yardımcı olur. Kanter, iş değerlerini açıkça tartışmanın, kişisel olmayan ve zorlayıcı kuralları empoze etme ihtiyacını ortadan kaldırdığını savunuyor.

Kanter'in deneyiminde, değerler hakkındaki tartışmalar, kişilerarası çatışmayı azaltmaya da yardımcı olur. İşbirliği büyür, herkes ekibin bir parçası olduğunu hisseder ve herkes için kârlılık artar:

> Organizasyon, ekip çalışmasını ve işbirliğini güçlendiren, ortak amaç ile birleşmiş bir topluluk haline gelir. İnsanlar, temel ilkeleri benimsediklerinde ve içselleştirdiklerinde, doğru şeyi yapma ve meslektaşlarına da aynı şeyi yapma konusunda rehberlik etme konusunda daha kolay bir şekilde güvenebilirler. . . Ve lider şirketlerde gördüğüm gibi, temel değerlerin ve amacın aktif olarak değerlendirilmesi yaratıcı potansiyelin kilidini açabilir. [5]

Tek bir sorunun gücü budur.

Tam Olarak Bir Değer Nedir?

Genellikle "değer" ile ne demek istediğimizi tanımlamamız istenir. Ancak bu alıştırmanın güzelliği, *yapma* Tanımla. Örnekler de vermiyoruz. Bir başkası hangi değerleri dikkate almamız gerektiğini önerdiğinde, egzersiz içsel değil dışa yönelik olur. İnsanlar soruyu kendi yöntemleriyle düşünürlerse, kayda değer kişisel keşifler yapılabilir.

Değerleri tanımlamak veya kategorize etmek zordur çünkü hayatın pek çok boyutuna değinebilirler. Ahlaki değerler, siyasi değerler, dini değerler, medeni değerler, örgütsel değerler ve estetik değerler vardır. Pratik değerler ve teorik değerler, bilimsel değerler ve felsefi değerler vardır. Kişisel değerler ve kişilerarası değerler, sağlık değerleri ve para değerleri vardır. Değerler, yediğimiz yiyecek türlerini ve satın aldığımız ürünleri bile yönetebilir.[6] Ancak çok katı hale gelirlerse veya "gerekenlere" dönüşürlerse, başkalarıyla sayısız çatışma yaratabilirler.[7]

İç değerler hem genetik hem de çevresel etkilerle şekillenir,[8] ve hayata anlam ve amaç sağlamak için gereklidirler. Onlar olmadan, antisosyal davranış sergileme eğilimindeyiz.[9] İlginç bir şekilde, farklı değerler beyindeki farklı yapıları harekete geçirir,[10] ve hatta görsel kortekste farklı alanların farklı kültürel değerlere sahip insanlarda aktif hale geldiği gösterilmiştir.[11] Aslında dünyayı temelden farklı bir şekilde görebilirler.

Doğru Soruları Sormak

Şefkatli İletişimin etkilerini ölçmek için ilk veri toplarken, atölye katılımcılarına şu soruyu sorduk: Gizli arzunuz nedir? Soru, filmin ve kitabın olağanüstü başarısından ilham aldı. *Sır,* ve insanların nasıl tepki vereceğini merak ediyorduk. Bize değerli bilgiler içeren bir altın madeni verdi.

Katılımcılar tam Şefkatli İletişim senaryosuna yönlendirilmeden önce, çoğu insan "gizli arzu" sorusuna materyalist hedeflerle yanıt verdi: daha fazla para, daha iyi bir iş, daha güzel bir ev, *vb.* Kırk dakika boyunca diyalog alıştırmasını uyguladıktan sonra insanlar çok farklı tepkiler verdiler. Mutluluk ve memnuniyet sık sık dile getirildi. Mali arzular yüzde 34'ten yüzde 14'e düşerken, barış özlemi yüzde 60 arttı. Kendini sevme ve kişilerarası aşk arzusu neredeyse üç katına çıktı.

Bunun gibi içsel değerlerin zenginlikten çok, yaşamdaki tatmin ve duygusal iyilikle ilişkili olma olasılığı çok daha yüksektir.[12] Bu yüzden doğru soruyu doğru şekilde sormak önemlidir. İnsanlara ne istediklerini sorarsanız, cevapları genellikle maddi refaha odaklanacaktır. Ama onları neyin mutlu ettiğini sorarsanız, paradan nadiren bahsedilir. Görünüşe göre mutluluk, insanlar için maddi zenginlikten çok daha önemli olan evrensel bir değerdir.[13]

Para arzu edilebilir olabilir, ancak güveninizi satın alamaz veya olumlu duygular geliştirmenize yardımcı olamaz - tatmin için gerekli olan unsurlar. Kitabında *Sosyal Hayvan,* David Brooks, işinde mutlu olan ancak ailesi ve sosyal hayatı kötü olan bir kişinin, işte mücadele eden ancak harika bir aile hayatı olan birinden çok daha kötü olduğunu savunuyor.

Gerçekte, çok fazla paraya odaklanmanın yarattığı stres, kelimenin tam anlamıyla hayatımızı tehdit edebilir. Liège Üniversitesi'nde yürütülen 2010 tarihli bir araştırmadan alıntı yapacak olursak, "Para, insanların günlük olumlu duyguların ve deneyimlerin tadını çıkarma yeteneğini bozuyor."[14] Çalışma, daha varlıklı bireylerin orta düzeyde gelir elde edenlere göre hayatlarından çok daha fazla zevk aldığını ortaya koydu.

Durumsal Değerler

İçsel değerler alıştırmasını denerken, sonuçların zaman içinde değişeceğini ve gelişeceğini göreceksiniz. Evlilik, boşanma veya ebeveyn olma gibi belirli olaylar, değerlerimizi daha iyi veya daha kötü yönde dramatik bir şekilde değiştirebilir. Örneğin, kötü bir boşanma, bir çocuğun evliliğe şüpheyle bakmasına neden olabilir, ancak bir eşi, benzer değerleri ve inançları paylaşan bir eş bulması için özgürleştirebilir.

Dahası, yaşamı tehdit eden bir olay, çoğu insanın değerlerini, kendilerini daha fazla tatmin edecek şekilde revize etmesini sağlayacaktır. [15] Ölüm üzerine düşünmek bile, değerleri açgözlülükten uzaklaştırıp, bencil olmayan ve şefkatli davranışlara doğru kaydırma eğilimindedir. [16]

—

Araştırmamızda, insanların yararlı bulduğu iç değerler alıştırmasının iki çeşidi vardır. Aşağıdaki sorular üzerinde düşünmek için biraz zaman ayırırsanız, cevapların en içteki değerlerle ilgili olanlardan farklı olduğunu göreceksiniz: en derin ilişki değerim nedir ve en derin iletişim değerim nedir?

Çoğu kişinin bu sorulara benzer yanıtları vardır. İlişki değeri için seçilen en yaygın kelimeler "nezaket" ve "güven" dir. İletişim değeri için, saygıyla dinlenmek ve dürüstlük ve sıcaklıkla konuşulmak arzusudur. Bu değerleri ne zaman diyaloğa girsek bilinçli bir şekilde kullanırsak, sevmediğimiz veya güvensizlik duyduğumuz insanlarla etkileşim halindeyken bile çatışma olasılığı büyük ölçüde azalır.

Mark, hararetli bir anlaşmazlığı müzakere etmek için bir yönetim kurulu toplantısına çağrıldığında neler olduğuna dair bir örnek vereceğim. Örgüt bir psikoloji eğitim merkeziydi ve mesele öfkenin ifade edilmesiyle ilgiliydi. Bir grup terapist, öfkenin dürüstçe ifade edilmesinin iyileşme süreci için gerekli olduğuna inanıyordu. Çoğunlukla kurumsal lider kadrodan oluşan diğer grup, dokunma ve diplomasinin çok önemli olduğuna inanıyordu.

İki grubun liderleri taviz veremedi ve bir çıkmaza varıldı. Mark, her lidere en derin kişisel değerlerinin ne olduğunu, en derin ilişki değerlerinin ne olduğunu ve en derin iletişim değerlerinin ne olduğunu sordu. Önce inceliğin savunucusu olan Sam gitti ve üç kelimesi "aşk", "şefkat" ve "nezaket" idi. Jill, şiddetle inanan

psikolojik duygusal salıverme teorisine atıfta bulunarak "çöpü dışarı atma" ihtiyacı, biraz farklı bir listeye sahipti: "nezaket", "bütünlük" ve "dürüstlük".

"Mükemmel!" Mark dedi. "İkiniz de diğer kişinin değerlerine saygı duyuyor musunuz?" Onaylayarak başlarını salladılar.

Öyleyse, Jill, senden Sam'le tartışmaya devam etmeni istiyorum, ama hem Sam'in hem de kendi değerler setini onurlandırmalısın. Öfkenizi dürüstçe ama sevgi, şefkat, şefkat ve nezaketle ifade etmenizi istiyorum. "

Bunu yapamadı, çünkü öfke, kızgınlık veya bu nedenle herhangi bir olumsuz duyguyu nazik ve üretken bir şekilde ifade etmek imkansız. İki ay sonra Jill istifa etti ve şirket gelişmeye devam etti.

Kişisel İlişkilerde İçsel Değerler

İnsanlar kişisel, ilişki ve iletişim değerlerini birbirleriyle paylaştıklarında *önce* Zor bir konuyu tartışırken, duygusal olarak sakin ve odaklanmış olma olasılıkları daha yüksektir. Bu tür tartışmaların, diyaloğa girmeden önce öfke, güvensizlik ve aşağılama duygularını rayından çıkardığı için, çiftlerin danışmanlığında iletişimi geliştirmek için özellikle yararlı olduğu gösterilmiştir. Los Angeles'ta lisanslı bir evlilik ve aile terapisti olan Ph.D. James Walton'un pratiğinde içsel değerler alıştırmasını nasıl kullandığına dair bir örnek:

Hastalarımla, seanslar arasında her gün iki dakika boyunca en derin değerlerini düşünmelerini sağlıyorum. Bunu yapanlar bazı şaşırtıcı dönüşümler yaşadılar. Çiftlerle çalışırken, kişisel değerlerin ilişkide oynadığı rolü ve bu değerleri ihlal edersek nasıl sorun yarattığını keşfetmelerini sağlıyorum. Müşterilerimle birlikte, sevgi ve şefkat bildirilen en yaygın değerlerdir.

Sana bir örnek vereyim. Clara ve Bart birbirleriyle iletişimde birden fazla sorun yaşıyordu. Ona karşı davranışlarında pasif agresifti ve ona açıkça eleştirel ve düşmanca davrandı. Küçük şeyler için savaşırlar ve bu da ihlalle orantısız düşmanlıklara yol açar. İlişkide arkadaş olmayı bırakmışlardı, bu yüzden onlarla içsel değerler alıştırmasını denemeye karar verdim.

Onlara kısa bir gevşeme egzersizi yaptırdım; sonra onlardan çok sevdikleri birini zihinlerinde canlandırmalarını ve bu sevgi duygularını hissetmelerini istedim. Daha sonra onlardan en büyük temel değerlerine odaklanmalarını ve bunun akıllarında öne çıkmasına izin vermelerini istedim. Bart için, desteklenmiş hissetme ihtiyacı vardı. Clara için kabul edilmiş hissetmesi gerekiyordu.

Deneyimlerinden bahsettiğimizde, diğer kişinin temel değerine duyarlı olmadıklarını fark ettiler. ben

kendi temel değerimizi ihlal ettiğimizde, kendimizi güçsüz hissettiğimizi açıkladı. Clara'nın Bart'a desteğin ne kadar önemli olduğunun farkına varmasına yardım ettim ve Bart'tan her gün birkaç dakika iç değerler tekniğini kullanarak desteğin özü üzerine meditasyon yapmasını istedim. Destek almanın, destek vermenin ve kalbini bu deneyimle doldurmanın nasıl hissettirdiğine odaklanacaktı. Ayrıca Bart'tan Clara'ya nasıl daha fazla kabul görebileceğini düşünmesini istedim.

Clara'dan her gün birkaç dakika kabul kavramı üzerine meditasyon yapması - kalbinde kendisi ve başkaları için kabul görmesi ve bunu alıp vermenin nasıl bir şey olduğunu hissetmesi istendi.

Bir haftalık uygulama ilişkilerinde çarpıcı bir gelişme sağladı. Her biri birbirlerine çok daha yakın hissettiklerini ve daha iyi anlaşıldığını söyledi. Yeniden arkadaş oluyorlardı ve bu egzersiz, ilişkileri için daha önce yaptığımız diğer tüm çalışmalardan daha fazlasını yaptı.

Bu tekniği diğer çiftlerle birlikte kullandım ve her durumda onlara yardımcı oldu. Her gün pratik yaparlarsa, en büyük değerlerini düşünürlerse, sonuçlar çarpıcı biçimde daha iyidir çünkü bu, her iki bireyin de birbirleri için daha fazla empati hissetmesine yardımcı olur.

İletişimin en temel değerlerini içeren genel bir kural var mı? Biz öyle düşünüyoruz. Bu, Altın Kural'ın bir yorumudur: Başkalarına, sizinle konuşmalarını istediğiniz gibi konuşun ve başkalarının sizi dinlemesini istediğiniz gibi dinleyin.

Kalıcı İş ve Mesleki Değerler Oluşturmak

Hepimiz benzer iletişim değerlerini paylaşıyor gibiyiz, ancak araştırmalar kişisel ve mesleki değerlerin sıklıkla farklı olduğunu göstermeye başlıyor.[17] Bu bir sorun teşkil edebilir, çünkü içsel değerler ile işle ilgili değerler arasında uyumsuzluk olduğu zaman, duygusal tükenmişlik meydana gelebilir.[18]

Sağlık ve tıp camiasında bu sık sık olur. İçin

Örneğin, doktor tükenmişliğinin ülkenin bazı bölgelerinde yüzde 50'ye yakın olduğu tahmin edilmektedir ve otuz iki yüz Kanadalı doktorun katıldığı bir çalışma, kişisel değerleri ile çelişen kişileri belirleyerek, kimlerin yorgunluk ve kötü iş performansı yaşayacağını gerçekten tahmin edebilir. çalışma ortamında desteklenen değerler. [19]

—

Bunun iş dünyası için güçlü etkileri var. Los Angeles Kaliforniya Üniversitesi'ndeki araştırmacıların önerdiği gibi, yönetim stratejileriniz çalışanlarınızın değerleriyle eşleştiğinde, daha fazla iş tatmini bildirilir ve daha az insanın işten ayrılma olasılığı artar. [20]

—

İşte DDS'den Dr. Roger P. Levin tarafından oluşturulan ve herkesin kişisel ve profesyonel değerlerini entegre etmek için kullanabileceği bir alıştırma:

> İşletme değerlerini belirlemek için, uygulamanızın [yani, iş] değerleriniz veya inançlarınızın özü olduğunu düşündüğünüz yaklaşık 15 kelimelik bir liste yapın. Bu liste, bütünlük, denge, kâr, büyüme, meydan okuma, özen, mükemmellik, kalite, güven, takdir ve coşku gibi terimleri içerebilir. Bir liste oluşturduktan sonra anahtar, önümüzdeki 10 günü altı kelimeden fazla olmayacak şekilde ayrıştırmaktır. Kural, listeye bir kelime ekleyebilmenizdir, ancak yalnızca birini çıkarırsanız. Dürüstlük ve dürüstlük gibi benzer anlamı olan kelimeleri birleştirebilirsiniz. Nihayetinde daha az önemli kelimeleri ortadan kaldırmanız gerekecek. . .
>
> Dört ila altı iş değerinizi öğrendikten sonra, uygulamanızı güçlendirebilir ve güçlü bir ekip oluşturabilirsiniz. . . [sonra] kişisel değerleriniz için işlemi tekrarlayın. Anlayışlı ve eğlenceli olabilir. [21]

—

Manevi değerler

Tarihin büyük bir bölümünde, değerler sorunu manevi bir sorundur ve kutsal metinler, bu hayatta hangi değerlerin en büyük tatmin sağlayacağını ve ötesinde ne varsa belirlemeye çalışmıştır. Ancak önerilen tüm manevi değerlerin bir listesini çıkaracak olsaydık, muhtemelen bu kitabı baştan sona doldurabilirdik.

Yüzyıllardır süren teolojik tartışmalara rağmen, türümüz, mutluluğumuz veya hayatta kalmamız için hangi değerlerin en önemli olduğuna dair karşılıklı olarak mutabık kalınan bir liste oluşturmadı. Yine de herkesin bir fikri var. Belki de bu çözüm eksikliğini açıklamanın en kolay yolu, onu insan beyninin doğasıyla karşılaştırmaktır. Diğer hayvanların aksine, her insanın kendine özgü bir beyin aktivitesi modeli vardır ve daha önce açıkladığımız gibi, hiçbir iki insan - ve iki beyin - aynı kelimeye aynı anlamı veya değeri vermez. Eşsiziz ve bu nedenle yaşamayı seçtiğimiz değerler, verdiğimiz kararları şekillendiren sürekli değişen nöronlar kadar benzersizdir.

"Maneviyat" kelimesi bile dini, felsefi ve psikolojik topluluklar içindeki tanıma meydan okudu. Ancak bizim düşünme şeklimize göre, maneviyat ve değerler çoğu zaman aynıdır. "En yüksek" değerinizden ziyade "en içteki" değeriniz hakkında soru sormayı seçiyoruz çünkü bu ifade teolojiden kaçıyor ve hem inananlar hem de inanmayanlarla eşit şekilde konuşuyor. Los Angeles Kaliforniya Üniversitesi'nde devam eden bir araştırma projesi de benzer bir yaklaşımı benimsiyor:

> Maneviyat, maddi olayların ve nesnelerin nesnel alanına zıt olarak iç dünyamıza, öznel yaşamımıza işaret eder. Maneviyatımız, en çok değer verdiğimiz değerlere ve ideallere, kim olduğumuza ve nereden geldiğimize, neden burada olduğumuza dair inançlarımıza - yaşamlarımızda gördüğümüz anlam ve amaçlara - ve birbirimize bağlılığımıza yansır. diğer ve çevremizdeki dünyaya. Maneviyat aynı zamanda deneyimimizin ilham, yaratıcılık, gizemli, kutsal ve mistik gibi tanımlanması veya hakkında konuşulması kolay olmayan yönlerini de yakalar. Bu çok geniş perspektif içinde inanıyoruz

maneviyat evrensel bir dürtü ve gerçekliktir.[22]

Bu birbiriyle yarışan inançlar dünyasında, birçok insan için siyasi ve dini inançlarla ilişkili olmakla birlikte bu inançların ötesine geçen değer odaklı bir diyaloğu teşvik etmenin gerekli olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle, Şefkatli İletişimin temel unsuru, hem dinleyicinin hem de konuşmacının temel değerlerini onurlandırmaktır. Tek yapmamız gereken, toplantı odasının dışında durmak ya da evimizin kapısından içeri girmeden önce bir an duraklamak ve kendimize şu soruyu sormak: Tanışacağım kişi hakkında en çok neye değer veriyorum?

Bunu daha sık yaparsak, çatışmaya girme riski azalır.

C 8. BÖLÜM

Samimiyet, İşbirliği ve Güven

Sve pozitif kalıyor. İç konuşmamızı gözlemlemek ve içsel konuşmamızı geliştirmek kısaca zirveye çıkıyor. Yavaş konuşmak. Dinlemesine dinlemek. Takdir sessizliği gösteriliyor. Diğer kişinin yüz ifadelerini, vücut hareketlerini ve vokalini incelemek sinirsel rezonans oluşturmak için çekim ve yansıtma. İç değerlerinize odaklanmak ve olabildiğince rahat ve elinizden geldiğince mevcut kalarak bunları her konuşmaya dahil etmek. Başkalarıyla anlamlı, güvenilir ve uzun vadeli üretken ilişkiler kurmak istiyorsanız gerekli olan on iki stratejidir. Bunlardan herhangi birini görmezden gelirseniz, araştırma iletişim yeteneğinizi tehlikeye atacağınızı ve çatışma riskini artıracağınızı gösteriyor.

İster bir arkadaşımızla, ister bir sevgili ile veya işyerinde bir meslektaşımızla konuşuyor olalım ve ister bir çocukla, bir yabancıyla veya duygusal veya bilişsel bir hastalığı olan biriyle konuşuyor olalım, bu iletişim stratejileri mümkün olan en iyi diyaloğu sağlayacaktır. Sözlerimizi dikkatlice seçtiğimizde ve bunları yukarıdaki stratejilerle düzenlediğimizde, dinleyicinin anlayışını merhameti besleyecek ve dostane işbirliğini artıracak şekilde geliştirmiş oluyoruz. Ancak konuştuğumuz ve dinlediğimiz sözler, iletişim sürecinin sadece küçük bir parçasıdır. O *yol* onları diyoruz ve *yol* dünyadaki tüm farkı yaratan onları dinliyoruz.

Konuşma becerilerimizi geliştirmek için birkaç şey yapmalıyız. Öncelikle, normalde konuşma şeklimizin yetersiz olduğunu, çoğunlukla ergenlik ve erken yetişkinlikte uygulanan alışılmış kalıplarla dolu olduğunu anlamamız gerekir. O halde konuşan ve dinleyenleri bilinçli olarak bölmek zorundayız

alışkanlıklar, defalarca. Ve nihayet bu eski iletişim tarzlarını yeni ve etkili olanlarla değiştirmemiz gerekiyor. Bu, deneyimsel eğitim gerektirir ve eğitim zaman alır.

Neyse ki, bir sonraki bölümde açıklayacağımız yirmi dakikalık alıştırma, bu on iki stratejide size rehberlik edecek ve bunları bir partnerle pratik yapmanıza izin verecektir. Bu stratejileri uygulamanız ve bunları evde ve işte konuşmalarınıza dahil etmeniz için size yeterli deneyimi sağlamak için birkaç tur uygulama bile yeterli olacaktır. Başkalarıyla empati kurma becerinizi önemli ölçüde geliştirecekler ve benzer egzersiz türleriyle ilgili araştırma çalışmalarımıza göre, beyninizdeki gelişmiş sosyal farkındalık, gelişmiş biliş ile ilgili anahtar alanların yapısını ve işlevini değiştirebilmelisiniz. ve sekiz hafta veya daha kısa sürede daha fazla duygusal kontrol. Başkalarıyla daha etkili iletişim kurmak için beyninizi yeniden yapılandıracaksınız.

Şefkatli Olmanın On İki Bileşeni
İletişim

Bu bölümde, başkalarıyla konuşurken ve dinlerken uygulamanızı istediğimiz stratejilerin her birini destekleyen kanıtları gözden geçireceğiz. İlk altı adım hazırlık niteliğindedir. Başka bir kişiyi bir sohbete dahil etmek için bir odaya girmeden önce yaptığınız şeydir ve en iyi şekilde aşağıdaki sırayla gerçekleştirilir:

1. Rahatlayın
2. Mevcut kalın
3. İç sessizliği geliştirin
4. Pozitifliği artırın
5. En derin değerleriniz üzerinde düşünün

6. Hoş bir anıya erişin

Bu adımlar, iletişimin en önemli yönlerinden birine dahil olmak için gerekli olan yoğun bir farkındalık ve sakinlik iç durumu yaratır:

7. Sözsüz ipuçlarını gözlemleyin

Diğer kişinin ses tonundaki, yüz ifadelerindeki ve vücut hareketlerindeki ince değişikliklerin farkında değilseniz, o kişinin gerçekte ne düşündüğünü ve hissettiğini size söyleyen önemli ipuçlarını kaçırmanız olasıdır. Kişinin sizi anlayıp anlamadığını veya söylediklerinize dikkat edip etmediğini bilemezsiniz. Ardından, diyaloğa girdiğinizde, aşağıdaki beş stratejiye tutarlı bir şekilde uyulmalıdır:

8. Minnettarlığınızı ifade edin
9. Sıcak konuşun
10. Yavaş konuşun
11. Kısaca konuşun

12. Derinlemesine dinleyin

Bu teknikleri günlük olarak kaç kişi bilinçli bir şekilde uygulamaktadır? İstediğimizden çok daha az. Kilo vermek gibi: hepimiz neyin gerekli olduğunu biliyoruz, ancak eski alışkanlıklarımıza kolayca geri dönüyoruz. Bu insan doğasıdır ve eski bir davranışı kesintiye uğratmak için çok fazla sinir enerjisi gerekir. Yeni bir alışkanlık oluşturmak için, yeni bir davranışı yüzlerce kez tekrar etmemiz gerekir. Sonunda ikinci doğa haline gelecektir. Bilinçli olarak tüm dikkatinizi ve farkındalığınızı şimdiki ana getirirken, birkaç derin nefes alarak ve rahatlayarak başlar.

Adım 1: Rahatlayın

Stres artık dünyanın bir numaralı katili olarak kabul ediliyor. Stres sinirlilik yaratır, sinirlilik öfke yaratır ve öfke başkalarıyla iletişim kurma ve işbirliği yapma yeteneğini kapatır.[1] Bu nedenle, herhangi biriyle bir sohbete girmeden önce, aşağıdaki gevşeme egzersizlerinin herhangi bir varyasyonunu yaparak altmış saniye geçirin.

İlk önce vücudunuzun hangi bölgelerinin gergin olduğunu fark edin. Gevşeme veya stres durumunuzu belirtmek için birden ona kadar (on çok gergin olmak üzere) bir sayı atayın. Numarayı bir kağıda yazın.

Sonraki otuz saniye boyunca, beşe kadar sayana kadar yavaşça nefes alın ve ardından beşe kadar sayana kadar yavaşça nefes verin. Bunu üç kez tekrarlayın. Şimdi, mümkünse birkaç kez esneyin ve gevşeme seviyenizin yükselip yükselmediğine dikkat edin. Bir ile on arasında bir sayı atayın ve not edin.

Şimdi vücudunuzu rahat ve zevkli hissettirecek herhangi bir şekilde yavaşça gerin ve her gerginliğin hissine kendinizi tamamen kaptırabilecek misiniz bir bakın. Yüzünüzün kaslarıyla başlayın, onları ezin ve sonra gerin. Sonra başınızı bir yandan diğer yana ve önden arkaya doğru yavaşça hareket ettirerek omuzlarınıza ve boynunuza doğru hareket edin. Omuzlarınızı kulaklarınıza kadar sıkıştırın ve yere doğru iterek düşmelerine izin verin.

Sonra kollarınızdaki ve bacaklarınızdaki tüm kasları sıkın. Ona kadar sayarken onları sıkıca tutun; sonra ellerinizi ve ayaklarınızı sıkarken onları gevşetin. Birkaç derin nefes alın ve dinlenin. Bir kez daha rahatlama durumunuza bir sayı atayın ve ne kadar geliştiğinizi fark ederek not edin.

Bunun gibi kısa bir egzersiz beyninizi iletişim becerilerinizi ölçülebilir şekilde geliştirecek şekilde gerçekten değiştirebilir mi? Evet! Birkaç fMRI çalışması, bir dakikalık gevşeme egzersizinin, korteksin farklı alanlarında dil, iletişim, sosyal farkındalık, ruh hali düzenlemesi ve karar verme için gerekli olan aktiviteyi artıracağını göstermiştir.[2] Bu gevşeme egzersizinin süresini uzatırsanız, işte daha odaklanmış ve daha dikkatli olmanıza yardımcı olmak için beynin ek bölümleri etkinleştirilecektir.[3] Kortizol seviyeleri düşecek, bu da biyolojik stres seviyenizin azalacağı anlamına geliyor.

Araştırmalar ayrıca, sadece doğal nefes alış şeklinizi izlemenin beyninizi olumlu yönde değiştireceğini ve nefesinizi başka bir kişiyle koordine ederseniz, ikinizin daha sakin ve birbirinize karşı şefkatli hissetmenize yardımcı olacağını gösteriyor.[4] Kitabının sonunda *Ortaya Çıkan Duygular,* Paul Ekman (yüz ifadesi uzmanı) şöyle yazıyor: "Farkındalığımızı nefes almaya odaklamanın duygusal hayata neden fayda sağlayacağını önceden anlayamıyordum." Ama sonra, "maviden çıkan meşhur cıvata gibi" diye açıklıyor, bir kavrayışı vardı:

> Dikkatleri bilinçli bir izleme gerektirmeyen otomatik bir sürece odaklamayı öğrenme pratiği, diğer otomatik süreçlere dikkat etme kapasitesi yaratır. . . Bunu yapmamıza izin veren yeni sinir yolları geliştiriyoruz. Ve işte temel nokta: bu becerilerin diğer otomatik süreçlere aktarılması

- duygusal davranış farkındalığından yararlanmak ve sonunda

bazı insanlar, dürtü farkındalığı.

Hararetli konuşmalarda en çok sakin kalabilen kişi fayda sağlayacaktır. Bu nedenle, zor konular tartışıldığında, rahatlamanıza ve nefes almaya nasıl odaklanacağınızı kesinlikle öğrenin.

2. Adım: Sunumda Kalın

Nefes alıp vermenize dikkatle odaklandığınızda, dikkatinizi şimdiki ana çekersiniz. Vücudumuzun belirli bir bölümünü solumak veya gevşetmek gibi basit bir şeye tamamen kapıldığımızda, günlük bilincin iç konuşması en azından anlık olarak durur ve bu, etrafımızda hemen olan ince şeylerin farkına varmamızı sağlar. Nadiren fark ettiğimiz sesleri duyarız, vücudumuzda daha fazla his hissederiz ve bu "mevcutluğu" bir sohbete katarsak, konuşmacının sözlerine duygusal anlam veren ince ses tonlarını daha net duyuyoruz.

İşte ünlü yazar ve ruhani öğretmen Eckhart Tolle tarafından yaratılan ve şimdiki anın gücünü deneyimlemek için hemen yapabileceğiniz küçük bir egzersiz.[5] Sağ elinize odaklanarak başlayın; sonra kendinize şu soruyu sorun: Şu anda elimin var olduğunu gerçekten nasıl bilebilirim? Elinize odaklanırken bu soru hakkında ne kadar çok düşünürseniz, o kadar çok his hissetmeye başlayacaksınız.

Bir veya iki dakika sonra herhangi bir fark hissetmezseniz, elinizi çok yavaş bir şekilde yumruğa kadar kapatın ve otuz saniye boyunca sıkıca tutun. Ardından sonraki otuz saniyeyi yavaşça açarak geçirin. Her parmağınızdaki ve avucunuzdaki her hisse dikkat edin.

Bu derin konsantrasyon durumunda, zihninizin sessizleştiğini fark edeceksiniz ve bunun farkında olmasanız da, kan basıncınızın düşmüş olacağını fark edeceksiniz. Rahatlamak ve şu anda olmak kalbinize faydalıdır.

Elinize odaklanmaya devam edin ve Tolle'nin dediği gibi "canlılığını" diğer elinizle karşılaştırın. Bu tekniği kullanarak, seçtiğiniz zaman, vücudunuzun her yerine bu gelişmiş farkındalığı getirebilirsiniz. Başkalarıyla yaptığınız konuşmalara da getirebilirsiniz.

FMRI teknolojisini kullanarak şu an nasıl an be an

iç ve dış dünyanın farkındalığı beynin işleyişini değiştirir. Günlük bilincimiz, dünya hakkında daha büyük ve daha birleşik bir algı deneyimlememizi sağlayan bir meta-farkındalığa kayar.[6]

Bu anlık farkındalığı başkalarıyla yaptığımız konuşmalarımıza katarsak, etkileşimi daha net bir şekilde deneyimleyeceğiz ve diğer kişinin duygusal durumu tarafından dengeyi bozma olasılığımız azalacaktır. Acılarını hissedeceğiz ve şefkatle karşılık vereceğiz çünkü rahat kalabildik.

Şimdiki anda olmak ilginç bir yan etkiye sahiptir: konuşmanın yönünü kontrol etme olasılığınız daha düşük olduğundan, beklenmedik diyaloglara yol açabilir. Kendiniz veya diğer kişi için üzüntü ortaya çıkarsa ve şu anda kalırsanız, konuşma bu duygulara odaklanacak ve bir önceki konu kaybolacaktır. Bu çok samimi bir deneyimdir ve bu nedenle aile üyeleri ve arkadaşlarla konuşmalar için çok uygundur, ancak iş hayatında belirli tartışma konusuna odaklanmak çok önemlidir. Bununla birlikte, şimdiki anda olmak, bir konuşmanın ne zaman yoldan çıkmaya başladığını çabucak anlamanıza izin verecektir.

3. Adım: İç Sessizliği Geliştirin

Çoğumuz sadece kısa süreler için rahat ve şu anda kalabiliyoruz. Yakında iç konuşmamız tarafından kesintiye uğrar. Araştırmalar gösteriyor ki bu rahatsız edici duyguları ve düşünceleri bastırabilirsiniz, ancak kontrolü ele geçirene kadar bunu tekrar tekrar yapmak zorundasınız.

Ne kadar bilinçli olarak düşünürsen *değil* düşünme - resmi bir eğitim alıştırması olarak - beynin kendiliğinden oluşan içsel konuşma ve biliş kademeleri üzerinde daha fazla gönüllü kontrol kazanırsınız.[7] Emory Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bulduğu gibi, düşünce bastırma beyni "koruyabilir ve normal yaşlanmayla ilişkili bilişsel düşüşü azaltabilir."[8]

Başkalarının söylediklerine tüm dikkatimizi verebilmemiz için sessiz kalma becerisini özellikle geliştirmemiz gerekir. Bilinçsizce, iç konuşmamızdan ne zaman dikkatimizin dağıldığını anlayacaklar ve algıladıkları ilgisizlik onları sizden uzaklaştıracak. Dolayısıyla aktif iletişimde sessizlik düşman değildir. Senin arkadaşın.

Birçok insan için, nasıl bir iç sessizlik durumunda kalacağını öğrenmek,

zordur çünkü beynin temporal lobları sürekli olarak bir şeyi dinlemek üzere tasarlanmıştır. Ve bir şey her zaman bir dereceye kadar ses çıkarır.

İşte biz ve diğer öğretmenlerin, insanlara daha derin bir sessizliği nasıl geliştireceklerini göstermek için kullandığımız bir teknik. Basıldığında en az on beş ila otuz saniye çınlayacak bir zile ihtiyacınız olacak. Eğer gidersen
http://www.mindfulnessdc.org/bell/index.html, bu egzersiz için mükemmel olan çevrimiçi bir farkındalık çanını etkinleştirebilirsiniz. Zile "vurmak" için düğmeye basın, ardından sese yoğun bir şekilde odaklanın. Ton azaldıkça, dinlemeye daha fazla dikkat etmeniz gerektiğini fark edeceksiniz. Sonra, ses kaybolduğunda, keşfedeceğiniz gibi çeşitli ince seslerle dolu olan sessizliği derinlemesine dinlemeye devam edin. Nefes alışınızın sesinin bile farkına varabilirsiniz ve bu, odaklanmak için mükemmel bir sestir (beyninize önemli faydalar sağlar).

Zili tekrar çalın ve daha önce yaptığınızdan daha yakından dinleyin. Sizi içine soktuğu özel farkındalık durumunu tanımak için kendinizi eğitirken birkaç kez daha devam edin. Bu, başka birinin konuşmasını dinlerken kullanmanızı istediğimiz dikkat durumudur. Çevrimiçi farkındalık çanı, bir sonraki bölümde açıklanan Şefkatli İletişim eğitim alıştırması uygulamasında da size yardımcı olacaktır.

4. Adım: Pozitifliği Artırın

Herhangi bir sohbete başlamadan önce ruh halinizin zihinsel bir envanterini çıkarın. Kendinizi mutlu mu yoksa depresif mi, yorgun mu, uyanık mı, endişeli mi yoksa sakin mi hissediyorsunuz? Sahip olduğunuz herhangi bir olumsuz düşünce veya duygu, beyninizin dil işleme, dinleme ve konuşma ile ilgili bölümlerine müdahale eder.

Araştırmalar, önceki üç adımın genellikle olumsuz duygu ve düşünceleri ortadan kaldırmak için yeterli olduğunu göstermektedir. Ancak yine de kalırlarsa, aşağıdaki seçenekleri göz önünde bulundurun: Yukarıdaki alıştırmaları tekrarlayın veya toplantıyı, özellikle işle ilgiliyse ertelemeyi düşünün. Bir meslektaşınız, işvereniniz veya çalışanınız yorgunluğunuzu veya stresinizi hissettiğinde, anlamlı, üretken bir diyalog kurma yeteneğinizin tehlikeye girdiğini bileceklerdir. Öyleyse neden risk alalım?

Sakin ve rahat hissediyor olsanız bile, kendinize şu soruyu sorun: Bu toplantı ve sohbet etmek üzere olduğum kişi hakkında iyimser miyim? Cevap hayır ise - önemli derecede şüphe, endişe, hayal kırıklığı,

veya hatta bir öfke işareti - sonra tekrar, eğer mümkünse, diyaloğunuzu daha sonraki bir tarihe ertelemelisiniz. Diyaloğu erteleyemiyorsanız, en azından birkaç dakikanızı daha olumlu bir fikre odaklanarak geçirin, çünkü herhangi bir olumsuz durum karşılıklı savunma ve güvensizlik yaratabilir.

Yaklaşan bir toplantıyla ilgili endişeleriniz olduğunda yapmanız gerekenler. Olabileceğini düşündüğünüz şeyi zihinsel olarak prova edin. Bir senaryodan okuyan bir oyuncuymuşsunuz gibi konuşmak istediğiniz kişiyle hayali bir konuşma yapın ve diyaloğun nereye gittiğini görün. Bunu yaptığınızda, niyetinizi ve amacınızı zayıflatacak, yapabileceğiniz ifadeleri tespit etmek kolaydır.

Hala üzgün veya endişeli hissediyorsanız, o zaman fantastik konuşmayı bir sonraki seviyeye taşıyın ve o anda gerçekten nasıl hissettiğinizi onlara söylerseniz diğer kişinin nasıl tepki verebileceğini hayal edin. Onları gülümsetmezse veya gözlerini yaşartmazsa - onlara saygı duyduğunuzu hissettirmiyorsa - o zaman konuşmanın büyük olasılıkla başarısız olacağını önceden bilirsiniz.

Herhangi bir sohbeti gerçekten tatmin edici ve başarılı kılmak için, kendiniz ve diğer kişi için içten bir pozitiflik oluşturmanız gerekir. Kuzey Carolina Üniversitesi'nde seçkin bir psikoloji profesörü olan Barbara Fredrickson'ın dediği gibi, pozitiflik bizim doğuştan hakkımızdır,

> Ve pek çok biçimde ve tatta gelir. Başkalarına bağlandığınızı ve sevildiğinizi hissettiğiniz zamanları düşünün; oyunbaz, yaratıcı veya aptal hissettiğinizde; kutsanmış ve çevrenizle bir arada hissettiğinizde; ruhunuz varoluşun saf güzelliği ile karıştırıldığında; veya yeni bir fikir veya hobi tarafından enerjik ve heyecanlı hissettiğinizde. Pozitif duygular - sevgi, neşe, minnettarlık, huzur, ilgi ve ilham gibi - kalbinize dokunduğunda ve açıldığında pozitiflik hüküm sürer. [9]

Fredrickson, hem kişisel hem de iş ilişkilerinde başarıyı tahmin etmenin en önemli faktörlerinden birini belirledi. Buna üçe bir oranı denir ve başka biriyle sohbet ederken ürettiğiniz olumlu düşüncelerin ve olumsuz düşüncelerin sayısının bir karşılaştırmasıdır. Her olumsuz olan için üçten az olumlu düşünce veya davranış ifade ederseniz, ilişki veya etkileşim büyük olasılıkla başarısız olur. Bu bulgu, Marcial Losada'nın kurumsal ekiplerle yaptığı araştırmayla ilişkilidir. [10] ve John Gottman'ın evli çiftlerle yaptığı araştırma. [11]

Fredrickson, Losada ve Gottman, işinizin ve kişisel ilişkilerinizin gelişmesini istiyorsanız, yaptığınız her olumsuz ifade için en az beş olumlu mesaj oluşturarak oranınızı artırmanız gerektiğini fark ettiler.

(örneğin, "hayal kırıklığına uğradım" veya "Umduğum şey bu değil", kaşlarını çatma veya aşağılama hareketi gibi olumsuzluk ifadeleri olarak kabul edilir). Pozitiflik oranı üçe birin altına düşen birine muhtemelen depresyon teşhisi konur. [12]

Ciddi bir diyaloğa hazırlanırken, pozitiflik, nezaket ve iyimserlikle dolu bir sohbeti görselleştirmek ve prova etmek için hayal gücünüzü kullanmanızı öneririz. Purdue Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bulduğu gibi, iyimserlikle bir sohbete girdiğinizde hem siz hem de dinleyici muhtemelen etkileşimden daha fazla memnun kalacaksınız. [13] Ve gelecekteki bir başarıyı bilinçli olarak görselleştirirseniz, ona ulaşmak için motivasyonunuzu artıracaktır. [14]

Araştırma önemli: Olumlu imgeleme olumsuz bir ruh halini azaltabilirken, olumsuz görüntüler olumsuz bir ruh halini koruyacak ya da geliştirecektir. [15] Aslında, olumlu zihinsel imgeleme, diğer sözlü işlem biçimleriyle karşılaştırıldığında, kaygıyı azaltmada daha büyük bir etkiye sahiptir. [16] Negatif imgeler ise onu güçlendirecektir. [17]

Bu ilginç bir soruyu gündeme getiriyor: Kendi düşüncelerinizi manipüle ederek keyfi olarak iyimser bir tutum yaratabilir misiniz? Toledo Üniversitesi'ndeki araştırmacılar evet diyor, [18] ve hatta olayı "yeniden betimleyerek" ve farklı bir sonuç veya çözüm hayal ederek çocukluğunuzdaki olumsuz anıları geri alabilirsiniz. [19] Bu nedenle, muhabbete girmeden önce kendinizi olumlu duygu ve düşüncelerle hazırlayın.

Ancak, pozitif psikolojinin kurucusu Martin Seligman'ın da belirttiği gibi, "Kendinize olumlu ifadeleri yalnızca tekrarlamak, ruh halinizi veya başarınızı çok fazla yükseltmez." Bunun yerine, iyimserliği "olumsuz olmayan" düşünme gücüyle beyninize yerleştirmeniz gerektiğini söylüyor. [20] Bu, uzun süreli bellekte bilinçsizce saklanan olumsuz inançları bilinçli olarak tanımlamanız ve sonra kök salmanız gerektiği anlamına gelir.

Negatif inancınızı veya korkunuzu desteklemek için ne tür kanıtlar olduğunu kendinize sorarak bu sürece başlayabilirsiniz. Genellikle şüphelerinizin durumun abartılı bir görüşüne dayandığını göreceksiniz. Kendinizi şimdiki ana çekmek için bir dakikanızı ayırırsanız, bu eski olumsuz sesler güçlerini kaybedecekler.

Zamanla çaresiz ve karamsar bir bakış açısını gerçekçi ve kalıcı bir iyimserliğe dönüştürebilirsiniz. Pozitiflik, depresyon, endişe ve kendinden şüphe dönemlerini ortadan kaldırmaz, ancak olayların sayısını önemli ölçüde azaltacaktır. [21]

Ve bu, başkalarıyla olan ilişkilerinizin her boyutunu iyileştirecektir.

Adım 5: En Derin Değerleriniz Üzerine Düşün

Önceki bölümde, içsel değerlerinizi bilmenin dönüştürücü gücünü keşfettik. Bir konuşma için doğru tonu belirlemek için, kısaca bahsettiğimiz diğer iki değere bilinçli olarak değinilmesi gerekir: en içteki ilişkisel değeriniz (genel olarak kendiniz için ve özellikle ilgileneceğiniz kişiyle ilgili) ve en derin iletişiminiz değer (aynı şekilde, hem kendiniz hem de yapmak üzere olduğunuz konuşma için). Sorunlarla başa çıkma ve istenen hedeflere ulaşma söz konusu olduğunda bu üç değer birlikte mümkün olan en iyi senaryoyu oluşturacaktır.

Çok az insan öfke ve şiddeti değer olarak kabul eder, ancak araştırmalar sosyopatların ve antisosyal ve sapkın davranışlara sahip kişilerin maddi kazanca ve anlık tatminlere en yüksek değeri verdiğini doğrulamaktadır.[22] Bazen para ve zevk onların tek değerleridir. Açıktır ki, bu tür insanlar güven, doğruluk, dürüstlük, nezaket ve adalet gerektiren ilişkiler için kötü riskler oluşturur - işte ve sevgide temel olan değerler.

Kişisel, ilişkisel ve ticari değerlerimiz, dahil olduğumuz kişinin değerleriyle uyumlu değilse, sorun kaçınılmazdır. Bu, mümkün olan en kısa sürede başkalarına iç değerlerini sormamız gerektiğini gösterir. Ama bir püf noktası var: sosyopatlar diğer insanların zihinlerini okumakta çok iyidirler ve size duymayı umduğunuz şeyleri büyük bir doğrulukla söyleyebilirler. Sözlü olmayan aldatma ipuçlarını da maskeleyebilirler, bu yüzden fark edilmesi çok zordur.[23]

Ancak insanlar sinirlendiğinde biraz çılgınca davranırlar. Sosyopat gibi, duygusal olarak tahmin edilemez hale gelirler, bu da yapıcı bir diyalog kurmayı zorlaştırır. Kendi iç değerlerinize sadık kalarak öfkeli insanlarla şefkatle nasıl iletişim kurarsınız? Zor ama imkansız değil. Onların altında yatan ıstırabı ve acıyı tespit etmeli ve sonra onlarla konuşmalısınız. Bakmalısın *ötesinde* öfke. Bunu yaptığınızda, son derece empatik insanların yapabileceği gibi, diğer kişinin ifade ettiği öfkeyi yatıştırmaya yardımcı olacak şefkatli bir gülümseme oluşturmak daha kolay hale gelecektir.[24]

İdeal olarak, öfke patladığında mola verilmelidir. Ama bazen bunu yapamazsınız. Bu tür durumlarda, şu soruya odaklanmak yardımcı olabilir: Bu kişi hakkında en çok neye değer veriyorum? O zaman bu niteliklerle konuşun. Kendi sabrınızı veya öfkenizi kaybetmek üzere olduğunuzu hissediyorsanız, kendinizi etkileşimden olabildiğince çabuk çıkarmayı düşünün. Kişiye, her şey sakinleştiğinde yeniden bağlanmaktan mutlu olacağınızı bildirin.

Bir sohbete sakin bir şekilde girseniz bile, diğer kişinin olumsuzluğu daha fazla güce sahip olabilir çünkü beyninizin ilkel kısımları devreye girecektir.

savunma ve agresif hayatta kalma modu. Sizi içine çekecekler ve pozitifliğiniz yok olacak. Sonra ne? Araştırmalar, bu olumsuz tepkileri kasıtlı olarak bastırabileceğinizi ve keyfi olarak kendinize ve diğer kişiye bir dizi olumlu düşünceyi empoze edebileceğinizi söylüyor. Bu tekniğin öfke yönetimi eğitiminde kullanılan diğer stratejilerin çoğundan daha etkili olduğu kanıtlanmıştır. [25]

Sözlü etkileşimin genellikle konuşmacının hedefe yönelik bir niyetini varsaydığını unutmayın. [26] Bir sohbeti dengeli ve adil hale getirmek için, her iki tarafın da değerler, niyetler ve hedefler hakkında net ve açık olması gerekir. Bunların paylaşılması iletişim sürecini daha verimli hale getirecektir.

6. Adım: Hoş Bir Anıya Erişin

Şefkat, şefkat ve ilgiyi yansıtan davetkar bir ifadeyle sohbete girmek en iyisidir. Ancak önceki bölümde açıkladığımız gibi, bu yüz ifadesi sahte olamaz. Hoş bir anıya, özellikle de çok sevdiğiniz ve saygı duyduğunuz insanları içeren bir anıya dokunarak ortaya çıkarılabilir. Bu hafıza, göz çevrenizdeki kasları yumuşatır ve yüzünüzde hafif bir yarım gülümseme uyandırır.

Başka bir kişi bu ifadeyi gördüğünde, beyninde bir güven duygusu uyandırır. Hoş anıların hatırlanması, aynı zamanda kendi bedeniniz ve beyniniz boyunca zevk kimyasalları salar ve bu sizi daha da derin bir rahatlama durumuna götürür. Bu sevgi dolu anıyı sürdürürken doğrudan diğer kişinin gözlerinin içine baktığınızda, *istemek* sizi bir diyaloga sokmak için. Yüz ifadeleri sizinkiyle rezonansa girecek ve bu ikinizdeki memnuniyet ve memnuniyet duygusunu derinleştirecektir. Chicago Loyola Üniversitesi'ndeki araştırmacıların gösterdiği gibi, memnuniyet karşılıklı olarak hayırsever angajmanlara yol açar. [27]

Neden yüzünü rahat tutmuyorsun? Görünüşe göre çok rahat bir yüz kasvetli görünüyor, bu yüzden 1800'lerden kalma eski fotoğraflardaki insanlar çok mutsuz görünüyordu. O zamanlar, bir görüntünün fotoğraf plakasına sabitlenmesi birkaç dakika sürdü, bu nedenle derin bir rahatlama durumu, bir kişinin yüzünü sabit tutmanın en iyi yoluydu. 1900'lerin başında, deklanşör hızlarının daha hızlı olduğu zamanlarda, fotoğrafçılar geçici memnuniyet ifadelerini yakalayabiliyordu.

Artık başka bir kişiyle anlamlı bir sohbete katılmaya hazırsınız,

ve hazırlık sadece dört dakika sürer: esnemek, gevşemek ve esnemek için bir dakika; kendinizi şimdiki ana getirmek için otuz saniye daha; birkaç saniyelik sessizliğin tadını çıkarabilmeniz için iç konuşmanızı gözlemlemek ve onu bastırmak için bir an; en derin değer ve hedeflerinize odaklanırken zihninizi pozitiflikle doldurmanız için bir dakika daha; ve nihayet sizi zevk ve neşe ile dolduran bir anının hatırlanması.

Biraz pratikle, bir veya iki dakikadan daha kısa bir sürede bu yüksek farkındalığın mükemmel durumuna girebileceksiniz.

7. Adım: Sözsüz İşaretleri Gözlemleyin

"Gözlerini topun üzerinde tut." Sporda kullanılan ve genellikle iş dünyasına uygulanan bir ifadedir, ancak kişiler arası ilişkiler söz konusu olduğunda, sürekli olarak başkalarına gönderdiğimiz sözlü olmayan birçok mesajı ayırt etmek için gözlerinizi konuştuğunuz kişiden ayırmamak çok önemlidir. Ancak bu, karşınızdaki insana durmaksızın bakmanız gerektiği anlamına gelmez - bu saldırgan hissedebilir - ancak gözlerinizde hoş bir anı tarafından oluşturulan yumuşaklığı sürdürürseniz, diğer kişi gözlerini sizden almak istemeyecektir!

Göz teması, beyninizdeki sosyal ağ devrelerini uyarır.[28] Stres kimyasal kortizolü azaltır ve empatiyi, sosyal işbirliğini ve pozitif iletişimi artıran bir nörokimyasal olan oksitosini artırır.[29]

Çoğu insan yedi temel yüz ifadesini - öfke, korku, üzüntü, tiksinti, şaşkınlık, aşağılama ve mutluluk - bir kişinin yüzünde sadece birkaç saniye kalsa bile tanıyabilir. Ancak Ekman'ın açıkladığı gibi, tamamen odaklanmanız ve içsel düşüncelerinizden rahatsız olmadığınızdan emin olmanız gerekir.[30]

Kişi utanç, rahatsızlık ya da aldatma arzusundan bir duyguyu gizlemek isterse, gerçek ifade yalnızca çeyrek saniye görünebilir. Etkili iletişim için mikro ifadeleri okumak gerekli değildir; sadece size bir avantaj sağlar. Gösterimleriniz de doğru olmayacaktır. Ek ipuçları aramanız ve ardından kişiye doğru olup olmadığınızı sormanız gerekir. Ancak bir sorun var: Bunu yaptığınızda, diğer kişi kendini ihlal edilmiş hissedebilir. Birinin zihninizi okuyabildiğini keşfetmeniz çok rahatsız edici.

Mikro ifadeler size yalnızca gerçek bir duygunun gizli olduğunu söyleyebilir, ancak

nedenini söylemeyeceğim. Kişinin bilinçli mi yoksa bilinçsiz mi gizlediğini de size söylemez. Bu önemli bilgileri ortaya çıkarmak için partnerinizle daha derinlemesine konuşmanız gerekecek.

Mikro ifadeleri nasıl okuyacağınızı öğrendiğinizde, diyor Ekman, "iş ortaklarıyla daha etkili iletişim kurmanıza olanak tanıdığı için işinizde size bir avantaj sağlıyor." Ekman'ın web sitesini ziyaret etmenizi öneririz.

(www.paulekman.com) mikro-ifade eğitim aracını kullanarak mikro ifadeleri ne kadar iyi algılayabileceğinizi görmek için. Ekman şu anda insanların duygusal dengeyi geliştirmelerine yardımcı olmak için yüz ifadeleri üzerine yaptığı araştırmayı kullanıyor.

8. Adım: Takdir Etmek

Konuştuğunuz ilk kelimeler tüm sohbetin tonunu belirleyecektir ve tek bir iltifat, işbirliğini ve güveni artırmak için ihtiyacınız olan tek şey olabilir. Yine de çok az insan konuşmalarına olumlu bir notla başlar. Aslında, bir şeyden rahatsız olduğumuzda, şikayetlerin hemen dinleyicide savunmacı bir tepki yarattığını fark etmeyerek konuşmaya daha meyilli oluruz. Bu nedenle, sohbete olabildiğince çok takdir ifadesi katmak için kendimizi eğitmeliyiz. Her takdir edici yorum güçlü bir onaylama biçimidir ve alıcının olumsuz ruh halini azaltabilir. [31]

Elbette iltifat samimi olmalı ve kibar bir yorumun salt formalitesinin ötesine geçmelidir. Mayo Clinic'teki personelin vurguladığı gibi, “İlişkilerin beslenmesi gerekiyor. Duygusal hesabınızı nazik sözler ve eylemlerle oluşturun. Eleştiride dikkatli ve nazik olun. İnsanların sizin için yaptıklarını takdir ettiğinizi ve hatta hayatınızın bir parçası olduklarından memnun olduğunuzu bilmelerini sağlayın. " [32]

Önerimiz, her sohbete bir iltifatla başlamak, ancak bunu, o kişi ve sahip olduğunuz diyalog için derin bir takdir duygusu veren başka bir iltifatla bitirdiğinizden emin olmaktır. Araştırmalar, insanların bir etkileşimin sonunda aldıkları iltifatlara, bir diyaloğun başında verilenlerden daha iyi yanıt verdiğini göstermektedir. [33]

Övgü ve takdir ifadelerinizin gerçek olduğundan emin olmak için kendinize şu soruyu sormanızı öneririz: Bu kişi hakkında gerçekten neye değer veriyorum? Bu soruyu düşünürken, aklınıza gelen her şeyi yazın ve sonra kendinize tüm bu niteliklerden hangisine en çok saygı duyduğunuzu sorun.

Konuşurken cevabınızı aklınızda bulundurun ve paylaşmak için bir fırsat bekleyin. Böyle bir an gerçekleşmezse, kişiye bir not göndermeyi düşünün. Beklenmedik bir takdir notu, nadiren bir hile olarak algılanacaktır.

Mark, eski yayıncım ve kişisel arkadaşım Jeremy Tarcher'e ne zaman bir el yazması teslim etsem, onu nasıl daha iyi hale getirebileceğimi önermeden önce her zaman iltifat ederdi. İltifatlar her zaman o kadar samimi geldi ki, onun önerilerini tam olarak benimsiyordum. Bir gün ona sordum, "Yazımı iltifat ettiğinde gerçekten bunu mu kastediyorsun, yoksa sadece endişeli bir yazarın duymaya ihtiyacı olduğu için mi söylüyorsun? Cevabı beni şaşırttı: "Mark, gerçekten bilmiyorum!" Bu hikayenin ahlaki: Sürekli takdir göstermeyi alışkanlık haline getirdiğinizde, nezaket veya ince bir manipülasyon olarak başlasa bile, kendi zihniniz bunun doğru olduğuna inanmaya başlar.

9. Adım: Dikkatlice Konuşun

Sıcak konuşmanın - şefkatinizi ve duyarlılığınızı ifade etmenin - önemini fazla vurgulayamayız, ancak bu iletişim unsuru üzerine çok az araştırma yapılmıştır. Beyindeki farklı dil merkezleri tarafından farklı tonların kaydedildiğini ve yanıtlandığını biliyoruz, ancak hangi tür seslerin belirli duyguları ve duyguları yansıttığını belirlemeye yeni başlıyoruz.

2003 yılında araştırmacılar, insan sesini Ekman'ın yüzle yaptığı gibi haritalayabileceğimizden şüphelendiler.[34] ama şimdi duyguların sözsüz seslerden anlaşılabileceğinden daha emin hissediyorlar. Söz konusu öfke, aşağılama, tiksinti, korku, üzüntü ve şaşkınlık söz konusu olduğunda, bu “duygulanım seslendirmeleri”, yüz ifadelerinden bile üstün olabilir. Bununla birlikte, yüz ifadeleri sevinç, gurur ve utanç için daha doğru ifadeler gibi görünüyor.[35] Bugün, vokal sesinin duyguları ifade eden birçok özelliğini belirleyebilir ve bunları konuşmacının yüz ifadeleriyle ilişkilendirebiliriz.[36]

Yüz ve ses arasındaki tutarsızlıkları arayarak, bir konuşmacının doğruluğunu, samimiyetini ve güvenilirliğini belirlemeye yaklaşabiliriz, ancak insanları ses tonunda gizlenmiş temel duyguların çoğunu tanımaları için eğitmek için belgelenmiş bir yolumuz hala yok. .[37] Ancak yukarıda bahsettiğimiz araştırmada sıklıkla kullanılmış olan oyunculardan bazı ipuçları alabiliriz. Oyuncular sıcak bir tavır sergilemeleri gerektiğinde, bunu geçmişlerinden şefkatli bir diyaloğu hatırlayarak yaparlar.

Sesinizin perdesini düşürürseniz ve daha yavaş konuşursanız, dinleyici daha büyük bir güvenle işitecek ve cevap verecektir. Bu strateji, 2011 yılında Houston Üniversitesi İletişim Bilimleri ve Bozuklukları Bölümü'nde geliştirilmiş ve test edilmiştir ve onkologların hastalara kötü haberleri mümkün olan en destekleyici şekilde sunmalarına yardımcı olmak için kullanılmıştır. Doktorlar konuşma hızlarını ve perdelerini düşürdüklerinde, dinleyiciler onları "daha şefkatli ve sempatik" olarak algıladılar. [38]

Harvard Tıp Fakültesi'nden Ted Kaptchuk da sıcak bir ses kullanmanın terapötik bir tedavinin iyileştirici gücünü ikiye katlayacağını keşfetti. [39]

Kaptchuk aslında hastalarının sağlığını iyileştirmek için Şefkatli İletişim stratejilerinin çoğunu kullanıyor ve bunların başarının anahtar unsurları olduğunu belirtiyor: “Uyanık, dostça tavır; aktif dinleme . . . ; empati. . . ; yirmi saniyelik düşünceli sessizlik. . . ; güven ve olumlu beklenti iletişimi. "

Sözlerimizi yaralarımızı ifade etmek için kullanırız ve sözlerimizi iyileşmek için kullanırız. Bu nedenle, sesimizi güvenle, empati ve umutla sıcak konuşacak şekilde eğitmemiz büyük bir anlam ifade ediyor. Amsterdam Üniversitesi'ndeki örgütsel psikologlar aynı fikirde: Güçlü, sert veya baskın bir ses, başkalarını isteklerimize uymaya zorlayabilir, ancak daha zayıf performansa yol açan kızgınlık yaratacaktır. Müthiş destekleyici ses, dönüşümsel liderliğin işaretidir ve bir takım üyeleri arasında daha fazla memnuniyet, bağlılık ve işbirliği yaratacaktır. [40]

Duygusal Konuşmanın Gücü

Duygusal konuşmayla ilişkili sinirsel devrelerin incelenmesi, daha empatik konuşma stratejileri hakkında bize yararlı bilgiler verir. [41] Örneğin, neşeyi ifade etmek istiyorsanız, sesinizin giderek daha melodik hale gelmesi gerekirken, üzüntü düz ve tekdüze bir sesle iletilecektir. Kızdığımızda, heyecanlandığımızda veya korktuğumuzda, sesimizin perdesini ve yoğunluğunu yükseltiriz ve hem hızda hem de tonda çok fazla değişkenlik vardır.

Bununla birlikte, vokal duygu kullandığınız sözcüklerle uyuşmuyorsa, dinleyici için kafa karışıklığı yaratacaktır. [42] Bunu, sıcak bir ses tonu ve yüzünüzde tatlı bir ifade ile “kızgınım” diyerek test edebilirsiniz. Belirgin bir sinirsel uyumsuzluk modeli yaratır. Yüksek, sert bir ses tonuyla “Seni seviyorum” dediğini duysaydın da aynı şey geçerli olurdu. İlk başta mesaj kafa karıştırıcı olurdu, ancak olumsuz bir kelimenin veya sesin gücü olumlu bir ifadenin gücünden üstün olduğu için, sertlik hem sizde hem de dinleyicide öfke veya korku tepkilerine neden olur. [43]

10. Adım: Yavaş Konuşun

Yavaş konuşma hızları, dinleyicinin söylediklerinizi anlama yeteneğini artırır ve bu hem genç hem de yaşlı yetişkinler için geçerlidir. [44] Daha yavaş konuşmak, o kişinin size olan saygısını da derinleştirecektir. [45] ve herhangi bir şekilde dil engeli olan biriyle konuşuyorsanız, her seferinde bir kelimeyi ifade ederek yavaş ilerlemeniz önemlidir. [46]

İlginç bir şekilde, daha hızlı konuşanlar genellikle daha yavaş konuşmacılardan daha yetkin olarak görülüyor. [47] Ancak bunun kültürel olarak öğrenilmiş bir davranış olduğuna ve bir konuşmacının gerçek niyetlerini ve yetersizliklerini maskelemek için kolayca yararlanılabileceğine inanıyoruz. University College London'da bir araştırmacı olan Jeremy Dean, gümüş dilli konuşmacıya karşı özellikle ihtiyatlı olduğumuzu söylüyor çünkü "hızlı tempo dikkat dağıtıcıdır ve argümanın kusurlarını seçmekte zorlanabiliriz." Karşılıklı anlaşma konularında akranlarımıza hitap ederken yavaşlamamız gerektiğini de ekliyor. [48]

Yavaş konuşmak göründüğü kadar doğal değildir ve çocuklar olarak otomatik olarak hızlı konuşuruz. Ama bir çocuğa yavaşça konuşarak yavaşlamayı öğretebilirsin çünkü sesin hızına uyacaklar. [49] Yavaş bir ses, endişeli hisseden kişi üzerinde sakinleştirici bir etkiye sahipken, yüksek ve hızlı bir ses heyecan, öfke veya korkuyu harekete geçirecektir. [50]

İnsanları Şefkatli İletişim konusunda eğittiğimizde, katılımcılardan konuşma tarzlarının farkına varabilmeleri için son derece yavaş konuşma pratiği yapmalarını isteriz. Yavaş konuşmanın gerçek gücü artmıştır.
bilinç başka türlü alışkanlık haline getirilmiş bir sürece getiriyor.

11. Adım: Kısaca Konuşun

Şimdiye kadar bildiğiniz gibi, Şefkatli İletişim'de temel bir kuralımız var: mümkün olduğunda konuşmanızı otuz saniye veya daha azıyla sınırlayın. Ve dinleyiciye önemli bir şey iletmeniz gerekiyorsa, bilgilerinizi daha da küçük bölümlere - bir veya iki cümle - ayırın, ardından kişinin sizi anladığını kabul etmesini bekleyin.

Kabul etmesi zor bir kavram. Neden? Bildiğimiz en iyi neden, meşgul zihinlerimizin iletmek istediğimiz şeyin özünü net bir şekilde formüle edememiş olmasıdır, bu yüzden gevezelik ederek, tarafından üretilen bilgi akışını dışsallaştırıyoruz.

iç konuşmamız.

Geçmiş yüzyıllarda bu sorun yazılarak ele alındı. Gerçekten söyleyecek önemli bir şeyin varsa, onu bir mektupta yazdın ya da topluluk gazetesinde yayınladın. Yazmanın kendisi kişinin düşüncelerini pekiştirmenin harika bir yoludur ve bu nedenle özellikle önemli bir toplantıdan önce söylemek istediklerinizin ana noktalarını yazmanızı öneririz.

Bu noktayı daha önce birkaç kez ele almış olsak da, tekrar etmek gerekir: bilinçli zihinlerimiz yalnızca küçük bir bilgi parçasını ve otuz saniye veya daha kısa bir süre boyunca tutabilir. Ardından, yeni bir bilgi kümesi yüklenirken çalışma belleğinden önyüklenir. Çözümümüz: Bilincin altın kuralına saygı gösterin ve yalnızca bir veya iki cümle söyleyin. Sonra durun ve gevşemek için küçük, derin bir nefes alın. Diğer kişi sessiz kalırsa, bir veya iki cümle daha söyleyin ve sonra tekrar durun. Bu, diğer kişinin yanıt verme veya açıklama isteme ihtiyacı hissettiğinde katılmasına izin verir. Daha uzun bir süre konuşmanız gerekiyorsa, dinleyiciyi önceden uyarın. Bu, onları size daha yakından bakmaya ve kendi müdahaleci iç konuşmalarını görmezden gelmeye teşvik edecektir.

İdeal olarak, bu iletişim kuralını partnerinize açıklamanızı ve ardından onları, her biri sırayla otuz saniye veya daha az bir süre bir veya iki cümle söyleyerek denemeye davet etmenizi öneririz. Partneriniz bu stratejiyi kabul ederse, Şefkatli İletişimin diğer bileşenlerini kullanmasanız bile, kısa sürede muazzam bir miktar başarabileceğinizi göreceksiniz. Bu, karmaşık müzakerelere ve çatışma çözümüne dahil olan kişilere öğrettiğimiz temel stratejidir ve özellikle muhalif taraflar arasındaki uçucu diyaloglara aracılık ederken etkilidir.

12. Adım: Derinlemesine Dinleyin

Derinlemesine ve tam olarak dinlemek için, zihninizi konuşan kişiye odaklanacak şekilde eğitmelisiniz: sözlerine, tonlarına, hareketlerine, yüz ipuçlarına - her şeye. Başkaları tarafından tam olarak dinlenmek ve anlaşılmak en yaygın derin ilişki veya iletişim değeri olduğundan, birine vermek harika bir armağandır. [51]

Diğer kişi durakladığında - ve umarım, sürekli ayağa kalkmamak için yeterli öz farkındalığa sahip olur - az önce söylediklerine özel olarak yanıt vermeniz gerekir. Sohbeti daha önce söylediğiniz şeye veya farklı bir konuya kaydırırsanız, konuşma arasındaki nörolojik "tutarlılığı" kesintiye uğratır.

Siz ikiniz ve diyaloğunuzun akışı bozulacak. [52]

Şefkatli İletişim uygularken, genellikle araya girmeye gerek yoktur. Diğer kişi konuşmayı bırakmazsa, size önemli bir ipucu veriyor olabilir. Belki zihinleri meşguldür veya belki de kendi duygularına ve düşüncelerine derinden kapılmışlardır. Eğer durum buysa, söylemek istediklerinizi derinlemesine dinlemeleri pek olası değildir.

Ama ya önemli bir şeyi iletmeniz gerekiyorsa ve zamanınız tükeniyorsa? Nörolojik olarak bu bir ikilemdir, çünkü dinleyici sizin kesintinizi bir saldırı olarak hissedecektir. Bu sorunun basit bir çözümü yok, bu yüzden insanları kısaca konuşmayı resmi olarak kabul etmeye teşvik ediyoruz. Bölmeniz gerekiyorsa, Merhametli İletişimin diğer stratejilerini uygulayabilirsiniz. Örneğin, nazik bir bakışınızı sürdürürken sıcak, yavaş bir sesle bir özür ve iltifatı hızlıca araya sokabilirsiniz: "Söylediklerinize değer verdiğim için böldüğüm için üzgünüm. Ancak maalesef katılmam gereken bir toplantım var ve size iletmem gerekenleri söyleyebileceğimden emin olmak istiyorum. " Çoğu insan için, bu tür bir dayatma takdirle karşılanacaktır.

Çoğu insanın konuşmayı biriktirdiklerinin farkında olmadığını anlamak da önemlidir. İç diyaloglarına kapılırlar ve önemli bir şeyi unuttukları için konuşmak için genellikle sabırsızdırlar. Aslında araştırmalar, çoğumuzun konuşmaya başladığını gösteriyor *önce* diğer kişi konuşmayı bitirdi. Önemli tıbbi bilgileri dikkatle dinlemek üzere eğitilmiş doktorlar bile, hastanın endişeleri belirtilmeden çok önce, hastaları yirmi üç saniye içinde rahatsız etme eğilimindedir! [53]

Tavsiyemiz: Önemli bir tartışmaya dahil olursanız ve konuşmanın çok uzun sürdüğü anlaşılırsa, diğer kişiye her ikinizin de sırayla yalnızca bir veya iki cümle konuşmasını önerebilirsiniz. Bütün bir iş planının, tıbbi bir tedavinin ve hatta bir sosyal olayın ne kadar çabuk ortaya konulabileceğine şaşıracaksınız.

Diğer kişi devam ederse ve sözünü kesmeye gerek yoksa, bunu o kişiyi ayrıntılı olarak incelemek için bir fırsat olarak kullanabilirsiniz. Kendi iç konuşmanızın nasıl tepki verdiğini gözlemleyebilir ve aynı zamanda izleyebilirsiniz. Duyduğunuz sözcükler ve gördüğünüz yüz ifadeleriyle akıp gitmenize izin verin ve neyi hatırlayabileceğiniz veya unutabileceğiniz konusunda endişelenmeyin. Aslında nörolojik olarak güçlendirici ve duygusal olarak rahatlatıcı bir meditasyon şekli uyguluyor olacaksınız - birisinin konuşmasından sıkıldığımızda genellikle hissettiğimiz şeyden çok uzak.

Kötü Dinleme

American Society for Training and Development eski başkanı Lisa J. Downs'a göre, kötü dinleme davranışları arasında hayal kurma (birisi konuşurken ilgisiz konuları düşünme), tartışma (söylenenlerle ilgili iç tartışmaya sahip olma), yargılama (izin verme) yer alır. Olumsuz görüşler sizi etkiler), problem çözme (sorulmamış öğüt verme özlemi), sözde dinleme (iyi bir dinleyici gibi davranma), prova yapma (daha sonra söylemek istediklerinizi planlama), sahne alması (konuşmayı kendi hedeflerinize göre yeniden yönlendirme), pusuya düşürme (diğer kişiye karşı kullanmak için bilgi toplama), seçici dinleme (yalnızca konuşmanın sizi ilgilendiren kısımlarına yanıt verme), savunmacı dinleme (her şeyi kişisel olarak alma) ve kaçınarak dinleme (istemediklerinizi engelleme duymak).

Sezginin Gücü

İşte karşınızda: Sinirsel rezonans dediğimiz süreç aracılığıyla güven, empati ve işbirliğini teşvik ederek herhangi bir konuşmayı dikkate değer bir olaya dönüştürebilecek on iki adım ve strateji. Ancak alışkın olduğunuz tanıdık diyalog kalıplarını değiştirmek pratik gerektirecektir.

Etkili iletişim, eski davranışlara geri dönmemiz için bilinçli, uyumlu bir çaba gerektirir. Bu yüzden, bu stratejileri her fırsatta uygulamanızı ve bunları aileniz, arkadaşlarınız ve meslektaşlarınızla paylaşmanızı istiyoruz. On iki adımı tartışın ve hangilerinin sizin için anlamlı olduğuna karar verin. Bunları değiştirmek istiyorsanız, kesinlikle yapın ve gerekli olduğuna inandığınız bir strateji bulursanız, lütfen bize bildirin. Şefkatli İletişim, yüzlerce insanın katkıda bulunduğu bir süreç ve “açık kaynak” bir deneydir ve sürecin gelişmeye devam etmesini bekliyoruz.

Bu bizi, insan bilincinin doğası ve zihnin gizli güçleri üzerine uzun yıllar süren araştırmalardan aldığımız son tavsiyemize getiriyor: sezginize güvenin ve sizin için doğru olanı yapın.

Her insan benzersizdir, her etkileşim benzersizdir ve her konuşma benzersizdir. Bazı stratejiler, belirli zamanlarda bazı insanlar için işe yarayacaktır, diğer zamanlarda ise diğer kişiler için diğer stratejiler istenecektir. Bu nedenle, bizim bakış açımıza göre, nadiren gündelik konuşmalarda ifade edilen geniş bir içgörü rezervuarı içeren sezgimize güvenmeliyiz.

İçimizde bir yerlerde - günlük bilincin tüm gürültüsünün arkasında -

akıllıca kararlar verebilen sakin, gözlemci bir benlik vardır. Bu iç sesi, Merhametli İletişimin on iki stratejisini uygulayarak ve yaşamın içsel bilgeliğinin tavsiyelerini izleyerek uygulayabiliriz.

C 9. BÖLÜM

Şefkatli İletişim

Sosyal Beyninizi Yeniden Eğitmek

ben eski, alışılmış ve etkisiz yollarını baltalamak için tasarlanmış komut dosyaları. Bu bölümde, özel olarak yapılandırılmış iki iletişimde size rehberlik edeceğiz ve bunların yerine daha etkili bir strateji koyacağız.
sosyal ilişkileri geliştirmek, yanlış anlamaları ve çatışmaları azaltmak ve ilgili herkes için karşılıklı işbirliği ve üretkenlik oluşturmak.

Senaryoyu iki kısma ayırdık. İlk bölüm, biriyle sohbet etmeden önce bunu tek başınıza yapabileceğiniz şekilde yapılandırılmıştır ve ikinci bölüm, bir partnerle Şefkatli İletişim uygulayabilmeniz için tasarlanmıştır.

Bu bölümü okuduktan sonra, bu alıştırmayı üç farklı kişiyle çalışmanızı ve her biri için üç kez tekrarlamanızı öneririz. Bu, her biri yirmi dakika süren dokuz uygulama seansıdır - üç saatlik bir taahhüt - ancak size tam bir bilgi vermek için yeterlidir. *deneyimsel* değerini hissetmek ve beyninizde yeni sinir ağları kurmaya başlamak.

Egzersiz, siz rahatlamış bir yüksek farkındalık durumunda kalırken konuşmanın temposunu ve ritmini değiştirmek için tasarlanmıştır. Önceki bölümde anlattığımız tüm stratejileri, onları başkalarıyla gerçek hayattaki konuşmalara sokmanıza izin verecek şekilde bütünleştirir. Aşağıdaki eğitim alıştırmasını yaptıktan sonra, neredeyse tanıştığınız herkesle çalışacak şekilde değiştirebileceğinizi göreceksiniz.

Şaşırtıcı bir şekilde, diğer insanlar daha yavaş veya daha kısa konuştuğunuzu veya yüz ifadelerini daha yakından gözlemlediğinizi fark etmiyor gibi görünüyor. Bunun yerine, sorulursa, daha odaklanmış ve daha dikkatli göründüğünüzü söylemeleri muhtemeldir. Daha iyi bir dinleyici olduğunuzu hissederler ve onları daha rahat ve söyleyeceklerinizle ilgilenmiş olarak algılayabilirsiniz. Yapacaklar *hissetmek* Varlığınız, farkında olsun ya da olmasın.

Uygulamaya Hazırlanma

İlk on dakikalık senaryo, sizi şimdiki ana getirmek, kendiniz hakkında olumlu hissetmek ve başka bir kişiyi bir sohbete dahil etme konusunda iyimser olmak için tasarlanmış bir rahatlama ve odaklanma sürecinde size rehberlik edecek. Bu bölümü tek başınıza, biriyle konuşmaya hazırlanırken ya da bir arkadaşınız, aile üyeniz veya meslektaşınızla yapabilirsiniz. İkinci on dakikalık senaryo, sizinle birlikte bu alıştırmayı yapmak isteyen bir ortakla çalışmak üzere tasarlanmıştır. Gerçek bir insanla pratik yapmanın avantajları vardır, ancak her zaman pratik değildir.

Hayali diyaloglar, özellikle zor bir kişiye hitap etmeniz veya bir aile üyesi veya arkadaşınızla rahatsız edici bir çatışmayı tartışmanız gerektiğinde çok değerli olabilir. Nasıl bir sohbetin provasını yaparak *Mayıs* evrildikçe, ihtiyaçlarınızı iletmenin en iyi yolunu genellikle tahmin edebilirsiniz. Ayrıca, diğer kişinin nasıl tepki vereceğini veya yanıt vereceğini makul bir doğrulukla tahmin edebilirsiniz ve bu, ikiniz konuşmaya oturduğunuzda bir kazan-kazan senaryosunu teşvik edecek şekilde stratejinizi değiştirmenize olanak tanır. Hayali diyalogların beyni, gerçekten gerçekleştirildiğinde performansı artıracak şekilde değiştirdiği de gösterilmiştir.

İdeal olarak, herhangi bir alıştırmayı izlemenin en iyi yolu onu dinlemektir. Ek A Compassionate Communication betiğinin CD'sini veya indirilebilir mp3 versiyonunu edinmeniz için size bilgi verdik. Bir egzersizi okuduğunuzda, beyninizde daha fazla sinir devresi kurmanız gerekir: kitabı tutmanız, kelimeleri gözlerinizle tanımanız, iç konuşmaya çevirmeniz ve ardından adım adım talimatları uygulamanız gerekir. Çözüm: Okurken kendinize daha fazla zaman tanıyın. Her cümleyi çok yavaş yüksek sesle okuyun. Bu, deneyimi daha anlamlı ve yoğun hale getirecek ve bilincinizi daha dikkatli ve özenli bir duruma değiştirecektir.

Alternatif olarak, alıştırma yaparken bu betiğin bir kaydını yapabilir ve oynatabilirsiniz. Günümüzün bilgisayar ve cep telefonu teknolojisi ile bunu yapmak çok kolay. Olabildiğince yavaş konuştuğundan emin ol. Senaryoyu birbirinize okuyan bir partnerle sırayla da yapabilirsiniz. Veya birkaç arkadaşla küçük bir grup oluşturmayı düşünün ve bir kişinin senaryoyu okurken diğerleri onu takip etmesini sağlayın. Bu, farklı insanların nasıl tepki verdiklerini ve tepki verdiklerini dinleyebilme avantajını sağlar ve başkaları tarafından ifade edilen olumlu deneyimler, başkalarıyla Şefkatli İletişim uygulamak için destek katacaktır.

Şefkatli İletişim Senaryosu

Hadi başlayalım. İnsanların veya telefon görüşmelerinin dikkatinizin dağılmayacağı rahat bir sandalye ve oturmak için sessiz bir yer bulun. Ziliniz veya ziliniz varsa, elinizin altında tutun ve komut dosyasında yıldız işaretlerini gördüğünüzde çalın. Yavaşlamak, rahatlamak ve duraklatmak için işitsel bir hatırlatma görevi görür. Ayrıca gidebilirsiniz
http://www.mindfulnessdc.org/bell/index.html ve komut dosyasında bir yıldız işareti gördüğünüzde bir zil sesini duymak için tıklayın.

Zil birkaç işlevi görür: beyninizin daha derin bir şekilde sessiz bir rahatlama durumuna girmesini sağlar ve başka biriyle pratik yapıyorsanız, zili diğer kişinin çok uzun süredir konuştuğunu hatırlatmak için kullanabilirsiniz.

Aşağıdaki komut dosyasını okurken, bir sonraki cümleye geçmeden önce ekstra uzun bir ara vermenizi hatırlatan yıldız işaretleri göreceksiniz. Bu duraklamayı duygularınızı, hislerinizi ve düşüncelerinizi gözlemlemek için kullanın - onları not edin ve sonra sessizliğe doğru kaybolmalarına izin verin. Pratik yaparak, yakında bu bilinçli duraklamaları günlük konuşmalarınıza entegre etmeye başlayacaksınız ve duraklamanın kendisi nörolojik farkındalığınızı, gevşemenizi ve dikkatinizi artıracaktır.

Her cümleyi, her kelimeyi yavaşça söylerken sıcak bir şekilde konuşarak kendi sesini duyabilecek kadar yüksek sesle söyle:

> ***AŞAMA 1:*** Birkaç derin nefes alın, burnunuzdan yavaşça nefes alıp verin. * Şimdi yüzünüzdeki tüm kasları gevşetin. Alnınızın gevşemesine ve göz çevrenizdeki kasların gevşemesine izin verin. Bir derin nefes daha alın ve çenenizi gevşetin. * Şimdi boynunuzdaki tüm kasları gevşetin. * Gerçekten derin bir nefes alın ve omuzlarınızı gevşetin. Omuzlarınızı kulağınıza kadar kaldırın ve

sonra bırakmalarına izin verin. Bir kez daha: omuzlarınızı yukarı doğru çekin, yukarı kaldırın ve sonra yere doğru itin. * Derin nefes alın ve göğsünüzün içeri ve dışarı nasıl hareket ettiğini hissedin. Kollarınızdaki ve ellerinizdeki tüm kasları gevşetirken başka bir yavaş nefes alın. Bu kitabın ağırlığını ellerinizde hissedin, sonra gözlerinizi kapatın ve sonraki birkaç dakikayı vücudunuzun üst kısmının nasıl hissettiğini anlamak için kullanın. *

ADIM 2: Yavaş, derin bir nefes alın ve sırtınızdaki tüm kasları gevşetin. Omurganızın tepesinden başlayıp yavaşça kalçanıza doğru inen tüm gerginliğin eridiğini hissedin. * Birkaç derin nefes alın ve midenizin nasıl yükselip alçaldığını hissedin. * Şimdi dikkatinizi bacaklarınıza çevirin. Onları bir yandan diğer yana hareket ettirin ve sandalyenizin koltuğunda eridiğinizi hissedin. * Şimdi dikkatinizi ayaklarınıza verin. Sıkın, sonra gevşetin ve sallayın. * Şimdi dikkatinizi tüm vücudunuza çevirin. Tüm kaslarınızı sıkın, beşe kadar gerin, sonra her şeyin gevşemesine izin verin. * Bir kez daha: omuzlarınızın, kollarınızın ve bacaklarınızın kaslarını sıkın. Onları tut

sıkı. . . daha sıkı. . . ve şimdi gevşeyin. * Birkaç yavaş nefes alın ve vücudunuzu zihinsel olarak tarayın, kaslarınızda, kollarınızda, göğsünüzde, boynunuzda ve yüzünüzde herhangi bir aşırı gerginlik olup olmadığına bakın. Bir derin nefes daha alın ve tüm gerginliğinizin erimesine izin verin. * Bedeninizin nasıl hissettiğine dikkat edin ve zihninizdeki sakinliği fark edin.

AŞAMA 3: Şimdi nefes alın ve nefes verirken yumuşak bir iç çekme sesi çıkarın. Bunu tekrar yapın ve sonra esneyin. Kendinizi beğenmeseniz bile tekrar esneyin, çünkü sizi daha da rahat ve uyanık kılar. Bir sonraki dakika esnemeye devam edin ve her birinin nasıl daha gerçek hissetmeye başladığını görün. * Bir derin nefes daha alın ve ne kadar rahatladığınızı hissedin. Kollarınızı ve bacaklarınızı yavaşça gerin ve gövdenizi yavaşça bir yandan diğer yana çevirin. Bunu sessizlik içinde bir dakika daha yapın. * Odadaki seslere dikkat edin; sonra dikkatinizi tekrar nefesinize verin ve her nefes alış ve nefes alış verişinin sesini dinleyin. *

ADIM 4: Çok sevdiğiniz birini hayal edin veya geçmişten sizi zevkle dolduran özel bir anı hatırlayın ve

neşe, sizi gülümsetecek bir şey veya biri. * Yüzünüzün kaslarının nasıl değişmeye başladığını hissedin ve göz çevrenizdeki kasların nasıl yumuşadığını fark edin. Birkaç derin nefes alın ve sonraki birkaç dakika sessizlik içinde bu duygunun tadını çıkarırken tekrar gerin. *

ADIM 5: Kendinize sorun: en derin, en içteki değerim nedir? * Aklınıza hangi kelime gelirse dikkat edin, sonra dikkatinizi nefesinize geri verin. * Şimdi kendinize şunu sorun: Dinlenmek ve anlaşılmak benim için ne kadar önemli? Aklınıza gelen düşünceleri ve duyguları fark edin, sonra bırakın gitsinler. * Derin bir nefes alın ve biraz daha gevşeyin. * Şimdi sorun: Söylemek istediklerimi en iyi hangi ses tonu iletir? Düşüncelerinizi fark edin ve onları bırakın. * Dikkatinizi nefesinize verin ve tüm vücudunuzun biraz daha gevşediğini hissedin. * Şimdi kendinize sorun: Başka biri konuşurken dinlemenin en iyi yolu nedir? Aklınıza gelen duygu ve düşünceleri bir kez daha fark edin. * Derin bir nefes alın, bedeninizi gerin ve kendinizi şimdiki ana geri getirin. *

ADIM 6: Konuşmayı planladığınız kişiyi gözünüzde canlandırın. O kişide gerçekten sevdiğiniz bir niteliği düşünün ve bunun sizi nasıl hissettirdiğini fark edin. * Zihninizde şefkatli bir düşünceyi tutarken nefesinizi derinleştirin. Derin bir nefes alın ve bedeninizde gevşemeye devam edin. * Şimdi kendinizi bu kişiyle konuşurken ve ona iltifat ederken hayal edin. Onlara onlar hakkında neyi takdir ettiğinizi söyleyin ve yüzlerinde sıcak ve nazik bir gülümseme olduğunu hayal edin. * Şimdi bu kişinin size iltifat ettiğini hayal edin. Ne dediklerini duyuyorsunuz? * Sizin hakkınızda neyi takdir ettiklerini sanıyorsunuz? * Bu hayali yorumların size nasıl hissettirdiğine dikkat edin. *

ADIM 7: Sonra, bu kişiyle şefkatli bir diyalogun kendiliğinden gelişmeye başladığını hayal edin. İkinizin orada oturduğunu, sırayla yavaşça ve kısaca konuştuğunuzu hayal edin ve söylenenleri hayal edin. * Bir kişi bir veya iki cümleyi yavaşça konuşur, sonra durur ve rahatlar, kendilerini şimdiki ana geri getirir. Sonra diğer kişi birkaç yavaş cümle söyler ve duraklar, derin bir nefes alır ve rahatlar.

olabildiğince çok. * Bu fantastik diyaloğu önümüzdeki bir veya iki dakika devam ettirin. *

ADIM 8: Fantezi sohbetinin kaybolmasına izin verirken kendinizi şimdiki ana geri getirin. Birkaç derin nefes alın ve yüzünüzün ve vücudunuzun tüm kaslarını gevşetin ve genel bilincinizin nasıl değiştiğini görün. *

Başkalarıyla Sohbete Girme

Artık gerçek bir sohbete girmeye hazırsınız. Başkasıyla diyaloğa girmeden önce, önümüzdeki birkaç hafta boyunca yukarıdaki senaryoyu olabildiğince sık uygulamanızı öneririz. Ayrıca Merhametli İletişimin on iki stratejisini incelemek için birkaç dakikanızı ayırın, böylece bunları her konuşmaya dahil edebilirsiniz. İnsanlar bu kelimeleri bir dizin kartına yazmayı ve hatırlatma olarak çeşitli yerlere göndermeyi faydalı bulmuşlardır: bilgisayarda veya buzdolabında, telefonun yanında, *vb.*

1. Rahatlayın
2. Mevcut kalın
3. İç sessizliği geliştirin
4. Pozitifliği artırın
5. En derin değerleriniz üzerinde düşünün
6. Hoş bir anıya erişin
7. Sözsüz ipuçlarını gözlemleyin
8. Minnettarlığınızı ifade edin
9. Sıcak konuşun
10. Yavaş konuşun
11. Kısaca konuşun

12. Derinlemesine dinleyin

Odaya girdiğinizde yürüyüşünüzü yavaşlatın; bu da bilinçli olarak uyanık ve rahat kalmanız için bir hatırlatma işlevi görecektir. Kişiyi selamla

iyimserlik ve sözlerinizin gerçekleşmek üzere olan diyalog hakkında olumlu bir tonu yansıttığından emin olun. Karşınızdaki kişinin yanıt vermesini beklerken, karşınızdaki kişinin yüzünü ve beden dilini gözlemlerken rahat olduğunuzdan emin olun. Seslerinin tonunu dinleyin ve duygusal durumlarını tespit edip edemeyeceğinizi görün. Bu bilgi, kişinin söylemek istediklerinize yanıt verip veremeyeceğini size bildirecektir.

Bir Partner ile Pratik Yapmak

Yukarıdaki "hayali konuşma" senaryosunu denedikten sonra, bir arkadaşınızdan veya aile üyesinden veya meslektaşınızdan aşağıda açıklanan ek adımlarla birlikte egzersizi sizinle birlikte yapmasını isteyin. Bu tekniği başka biriyle ilk kez uyguladığınızda iki sandalye alın, bunları birbirine yakın yerleştirin ve yüzleri birbirine bakacak şekilde oturun. İkinizin de adımları yüksek sesle okumanızı öneririz. Süreci deneyimlediğiniz ve alıştırmaya daha rahat ve aşina olacağınız için ilk okuyucu olmalısınız. Bu arada, bu, başka bir kişiyi anlamlı diyaloğa nasıl dahil edeceğini öğrenmek için mükemmel bir eğitim aracıdır.

Diğer kişinin bu deneyime tamamen dalabilmesi için yavaş konuşmanız gerekecek. Eşinize ara sıra daha yavaş mı yoksa daha hızlı mı konuşmanızı isteyip istemediğini sorarak ideal hızı izleyebilirsiniz. Bazı insanlar çok yavaş konuşmaktan rahatsız olur, ancak çoğu insan için ne kadar yavaş olursa o kadar iyidir. Muhtemelen kendilerini en rahat hissettikleri hız karşısında şaşıracaksınız, ancak herkes farklı olduğu için konuşmanızı dinleyicinin ihtiyaçlarına göre uyarlamanız gerekecek. Herhangi biriyle sohbet ederken bunu yapmanızı tavsiye ederiz.

Partnerinizin bunu yaparken rahat hissetmesi durumunda gözlerini kapatmasını sağlayın, çünkü çoğu insanın daha derin ve rahat bir dikkat durumuna ulaşmasına yardımcı olur. Yavaş yavaş bir cümle söyleyin, ardından partnerinizin duygularını ve hislerini keşfederken bilgiyi işlemesi için yeterince bekleyin. Partnerinize, bir sonraki cümleye geçmeniz için hazır olduklarında parmağını kaldırmasını söyleyin. Ardından, egzersizin diyalog kısmına girdiğinizde, diğer kişiye yavaşlamasını veya daha kısa konuşmasını hatırlatmak için herhangi biriniz parmağınızı kaldırabilir (veya bir zil çalabilirsiniz).

Bu ilk uygulama seansında, ikinizin de şu anda sahip olduğu zor konulardan bahsetmeyin. Yeterince pratik yaptıktan sonra bunlar ele alınabilir

sorunlar ve çatışmalar tartışılırken rahat ve şefkatli bir durumda kalabileceğinizden ikinizin de emin olduğunu hissediyorsunuz. İçsel duygularınız ve endişeleriniz hakkında veya diğer insanları ilgilendiren konular veya eşinizin olumlu yönleri hakkında konuşabilirsiniz.

Ne söyleyeceğinizden veya söylemeyeceğinizden emin değilseniz, kendinize şu soruyu sorun: Diğer kişi söylemek istediklerimi olumlu, şefkatli bir şekilde duyup yanıtlayabilir mi? Değilse, olumlu bir sonuca götüren bir konuşma yapma olasılığı sınırlıdır. Bu, mümkün olduğunda, sahip olduğunuz tüm konuşmalara uygulamanızı önerdiğimiz bir kuraldır.

Partnerinize ilk beş adımda rehberlik ederek başlayın. Gözlerini kapalı tutmalarını isteyin. Her yıldız işaretinde durduğunuzda, dikkatinizi kaydırın ve partnerinizin yüzünü inceleyin. Rahatlama, zevk veya hayal kırıklığı ifade eden ince ifadeleri ayırt edip edemeyeceğinizi görün. Herhangi bir rahatsızlık hissederseniz, onlardan ek derin nefes almalarını ve esnemelerini, vücutlarının gergin olabileceğini düşündüğünüz kısımlarını esnetmelerini ve hareket ettirmelerini isteyin.

Okumaya devam ederken sesinizin tonunu alçaltmayı ve biraz daha yumuşak konuşmayı deneyin. Her adımda biraz daha yavaşlayın. Bir ile beş arasındaki adımları okumayı bitirdiğinizde, altıdan sekize kadar olan adımları atlayın (bunlar tek başına çalışmak için tasarlanmıştır) ve aşağıdaki senaryoyu okumaya başlayın.

ADIM 9: Karşınızda oturan ve gülümseyen kişiyi görselleştirin. * Zihninizde şefkatli bir imajı veya sevgi dolu düşünceyi tutarken ve vücudunuzun gevşemesini derinleştirirken nefesinizin farkında olun. * Bu kişi hakkında gerçekten takdir ettiğiniz bir şeyi düşünün ve bunun nasıl olduğunu fark edin. Kendinizi hissettiriyor. * Şimdi hayran olduğunuz veya saygı duyduğunuz başka bir niteliği düşünün. Bu düşüncenin size nasıl hissettirdiğini bir kez daha fark edin. * Yapacağınız konuşmanın şefkat ve saygıyla dolu olacağını kendinize onaylayın. * Şimdi böyle bir sohbetin gerçekleştiğini hayal edin. Zihninizde her bir kişinin sırayla, bir seferde sadece bir cümle konuştuğunu, yavaşça ve kısa bir süre sonra durduğunu görüyorsunuz. Biriniz konuşmayı bitirdiğinde, diğer kişi konuşmadan önce yaklaşık üç saniye duraklayarak, ikiniz de derin bir nefes alıp gevşersiniz.

ADIM 10: Sohbeti görselleştirmeye devam edin ve

Bir güven ve empati duygusunun oluşmaya başladığını hayal edin. Konuşmanın istediği yöne gitmesine izin verin. Kontrol etmeyin; kendiliğinden gelişmesine izin verin. Bir noktaya değinmeye çalışmayın ve konu değişirse endişelenmeyin. Sadece sezginizin ortaya çıkardığına güvenin, olabildiğince rahat kalın. * Acele etmeye gerek yok; tek yapman gereken yavaş konuşmak. . . sonra durun. . . sonra nefes al. . . o zaman dinle . . . sonra rahatla. . . sonra tekrar konuş, sesin nezaket ve sevgi dolu. *

ADIM 11: Şimdi kendinize şu soruyu sorun: Sahip olmak üzere olduğum sohbete katmak istediğim en önemli değer nedir? * Aklınıza gelen düşünceleri ve duyguları fark edin, sonra onları bırakın, kendinizi şimdiki ana geri getirin. * Şimdi size zevk, mutluluk veya neşe hissi veren bir anıyı hatırlayın. * Yüzünüzde sıcak bir gülümseme oluşmaya başladığını ve gözünüzün çevresinde yumuşayan kasları hissedin. *

ADIM 1/2: Kısa bir süre sonra gözlerinizi açacak ve nazikçe partnerinize bakacaksınız. * Konuşmaya minnettar veya övgü dolu bir şey söyleyerek başlayın ve diğer kişi tarafından verilen iltifatı dinleyin. * Onların söylediklerini yargılamayın. Sadece içsel esenlik duygunuza odaklanın. * Sadece bir cümle söyleyerek kendiliğinden bir konuşma ortaya çıksın, sonra durun ve gevşeyin. Partneriniz konuşurken derinlemesine dinleyin ve durduklarında, derin bir nefes daha alın ve gevşeyin. * Sonra aklınıza ne gelirse söyleyin, ancak konuşmadan önce kendinize şu soruyu sorun: Sözlerim nezaket ve minnetle karşılanacak mı? değil - diğer kişiyi savunmaya geçireceklerini düşünüyorsanız - derin bir nefes daha alın ve aklınıza farklı bir düşüncenin gelmesine izin verin. * Diyaloğu en az beş dakika sürdürün: sizin kadar rahatken konuşurken, duraklatarak ve dinlemek Yapabilmek.

Senaryoyu bir kenara bırak ve partnerinle konuşmaya başla. Konuşma oldukça doğal ve kolay bir şekilde akmalı ve her biriniz yalnızca bir cümle konuşacağınız için, muhtemelen tartışmayı asla düşünemeyeceğiniz alanlara ne kadar hızlı girdiğini görünce şaşıracaksınız. Bazen konuşma, iş ya da olaylarla ilgili derin duygulara ve endişelere dönüşür.

geçmişte oldu. Bazen akla belirgin bir anı gelir. Ya da belki sohbet, sizin için en önemli olan değerlere odaklanabilir.

Diğer zamanlarda akla önemli hiçbir şey gelmez. Böyle bir durumda, rahatlamaya devam edin ve kendinizi rahat hissetmenize izin verin.

"Konuşmama." Bu alıştırmanın amaçlarından biri, her zaman önemli veya anlamlı bir şey söylememiz gerektiği inancını kesmektir. Kendimizi tarafsız kalmak için eğitirsek, sakinliğin kendisi sohbet üzerinde faydalı bir etki yaratacaktır. Özünde, bizi birbirimizle olan daha derin sözel olmayan bağlantımızdan uzaklaştıran tüm dikkat dağıtıcı düşünceler olmadan, şu anda başka bir kişiyle nasıl olunacağını öğreniyor olacaksınız.

Birbirinize bakarken sessiz kalmak bile, rahatlarken kendi iç konuşmanızı gözlemlemek, sayısız psikolojik ve nörolojik faydası olan güçlü bir deneyimdir.

Bir dahaki sefere Şefkatli İletişim pratiği yaptığınızda, konuşmanın yine şaşırtıcı dönüşler alacağını keşfedeceksiniz. Daha uzun konuşmayı da denemeye başlayabilirsiniz - bir seferde iki veya üç cümle söyleyin. Bunu yaptığınızda amaç, karşınızdaki kişinin sizi tamamen dinlediğinden emin olmaktır. Değilse, duraklamak ve diğer kişinin yanıt vermesine izin vermek için açık bir işarettir.

Bir kişinin otuz saniyeden uzun konuşma eğilimi varsa, birkaç seçeneğiniz vardır. Diğer kişinin bir monologla meşgul olduğunu fark edip etmediğini görmek için basitçe gözlemleyebilir veya iç konuşmanızın nasıl tepki verdiğini izleyebilirsiniz. Bu eğitim alıştırması bir öğrenme deneyimidir ve her pratik yaptığınızda, daha önce hiç fark etmediğiniz iletişim katmanlarını sezgisel olarak tanıyacaksınız.

Kişi çok uzun süre konuşmaya devam ederse, bu sorunu Şefkatli İletişim diyaloğuna getirebilirsiniz. Onlara nasıl hissettiğinizi söyleyin ama sıcak bir ses tonuyla kısaca anlatın. Pek çok kişi bilinçsiz alışkanlıklara derinlemesine yerleşmiştir ve alışkanlıkları değişmeye başlamadan önce onları birçok kez nazikçe Şefkatli İletişim modeline çekmeniz gerekebilir.

Daha Derine Gitmek

Her iki taraf da isterse, sohbeti daha samimi bir seviyeye taşımayı seçebilirsiniz. Daha önce yaklaşık beş ila yedi dakika beklemenizi öneririz.

bunu yapıyoruz, ancak beş dakikadan fazla konuşmamanızı da öneriyoruz. Bir iltifat ve minnettar bir yorumla kapatın. Sonra deneyiminizi başkalarıyla paylaşın. Ne öğrendin? Egzersizin ne değeri olduğunu düşünüyorsunuz? Günlük sohbetlerinize dahil edebileceğiniz ne çıkarabilirsin?

Artık ilişkinizdeki daha zor konuları tartışmaya hazır olup olmadığınıza karar verebilirsiniz. Genellikle bir kişi kendini atlamaya hazır hisseder, ancak diğer kişi tereddüt edecek. Tavsiyemiz: zorlamayın. Daha fazla zaman ayırın ve daha fazla Şefkatli İletişim alıştırması yapın. Bu turlarda sahip olabileceğiniz endişeler hakkında konuşun, çünkü bu, çatışmalar ve problemler üzerinde çalışmak için gerekli temel kuralları oluşturmak için ideal durumdur. Bir oyun planı oluşturmak için Şefkatli İletişimi kullanın ve bir kişi çok üzülürse konuşmanın nasıl ele alınacağını tartışın.

Bu alıştırmanın güzelliği, karşılıklı güven ve saygı duygularıyla iç içe geçmiş stratejiler oluşturmanıza izin vermesidir. Bu nitelikler mevcut değilse, iletişim süreci bozulur.

Genellikle ortaya çıkan sohbetler hoş ve yapıcıdır, ancak bazen beklenmedik kaygı uyandırırlar. Örneğin, bazı çiftler, diğer kişinin ne söyleyebileceği konusunda endişelenmeye başlar. Bunun bilincindeyseniz, alıştırmayı diğer kişiye üzeceğini düşündüğünüz hiçbir şeyi söylememe kuralını izleyerek bu duyguları paylaşmak için kullanmanızı öneririz. Beş, on ve hatta yirmi tur uygulama alabilir, ancak sonunda ilerleme kaydedilecektir. Değilse, bir terapist (veya bir iş çatışması durumunda bir yönetici koçu) muhtemelen yardımcı olabilir. Özellikle üçüncü bir taraf dahil olduğunda, Şefkatli İletişim stratejilerini uygulamaya devam edin.

Bazen bir kişinin içsel kaygısı veya sinirliliği, akışınızı kesintiye uğratan bir şey söylemesine neden olur. Böyle bir durumda, bu konuda yetkin hale gelene kadar Şefkatli İletişim formatında açmamanızı öneririz. Sorunu bir tablo haline getirin ve bir sonraki bölümde açıklanan "hayali dövüş" alıştırmasını kullanın.

İşte bu metodolojiye bağlı kalmak isteyen çiftler için önerimiz. Her hafta ne sıklıkta pratik yapmak istediğinize birlikte karar verin. İdeal olarak bu beş ila yedi kez olacaktır. Diğer kişi müsait olmadığında, hayal gücünüzde birden sekize kadar adımlar atabilir ve ardından ikiniz bir sonraki konuşmanızda söylemek istediğiniz şeyin provasını yapabilirsiniz.

Deneyiminizin günlüğünü tutmak süreci geliştirir, ancak günlüğünüzü hava almak için kullanmayın. Araştırmalar, bunun oldukça yıkıcı bir eylem olduğunu ve iç çatışmalarınızı ve endişenizi derinleştireceğini göstermiştir.[1] Bunun yerine günlüğünüzü olumlu çözümler oluşturmak ve kaydettiğiniz olumlu ilerlemeyi izlemek için kullanın.

Yabancılarla Şefkatli İletişim?

Çoğu insan için, çok az tanıdıkları insanlarla çok fazla samimiyet paylaşma düşüncesi akıllıca görünmüyor. Ancak araştırmalar, tanımadığınız biriyle samimi olarak konuşmanın stresi azalttığını ve kardiyovasküler sağlığı iyileştirdiğini gösteriyor! Bu, Güney Mississippi Üniversitesi'nde, keyfi olarak birbirleriyle eşleştirilen üniversite öğrencileriyle test edildi. [2]

Forward Öde

Bu egzersizi mümkün olduğunca çok kişiyle deneyeceğinizi umuyoruz. Önce arkadaşlarınızla, sonra aile üyelerinizle deneyin ve çocuklarınızın talimatları sizden daha iyi takip edebildiğini görürseniz şaşırmayın! İlerideki bir bölümde açıklayacağımız gibi, kendi çocuklarımızda bulduğumuz şey budur.

Ardından bu alıştırmayı işyerinde bir meslektaşınızla deneyin. Aslında, Şefkatli İletişimin iş dünyasında çok popüler olduğu kanıtlanmıştır; akademik meslektaşlarımızın birçoğunun, bileşenleri işletme yönetimi, eğitim eğitimi ve yönetici satışlarına entegre etmenin yollarını açıklayan makaleler yazdığı noktaya kadar. Bir şirketin finansal başarısı için kısalık, açıklık, güven ve işbirliği çok önemlidir ve bu nitelikleri teşvik edebilecek herhangi bir strateji, şirket politikasına kolayca dahil edilir.

Şefkatli İletişimin öğretilmesi kolaydır ve topluluğun çoğu bölümünde atölye çalışmaları yürütmek çok az resmi eğitim gerektirir. Aslında, oluşturduğumuz CD ve mp3, bağımsız bir eğitim modülü olarak çalışıyor ve bunları bir grup insana rehberlik etmek için kullanabilirsiniz. Tek bir eğitim oturumu bile, sosyal ve işle ilgili birçok alanda ekip çalışmasını geliştirmek ve çatışma çözümünü geliştirmek için yeterli görünmektedir.

Şefkatli İletişimi bir grup veya sınıf ortamında tanıtmanın faydalarından biri, üretilen geri bildirimdir. En uygun iletişim biçimlerinin neler olduğunu tartıştığınızda *meli* olabilir, herkes gelecekteki sorunları ve çatışmaları daha etkin ve çözüme kavuşturmak için kullanılabilecek yeni stratejilerle yola çıkar.

Eğitim alanında, nadiren konuşmaktan bahsettiğimiz ortaya çıkıyor. Ancak konu en yakın olduğumuz insanlara gelince çok önemlidir ve bu nedenle aşağıdaki deneyi eşinizle, çocuklarınızla ve en yakın arkadaşlarınız ve meslektaşlarınızla denemenizi öneririz. Şu soruyu sorun: Sizinle iletişim kurma şeklimde etkileşimimizi geliştirecek neyi değiştirmemi istersiniz?

Deneyimlerimize göre bu, sorulan kişiyi memnun eden bir sorudur. Onlara kişilerarası ilişkinizi geliştirmenin yollarını önerme fırsatı verir. Sonuçta, hepimiz arkadaşlıklarımızı ve sevgimizi nasıl derinleştireceğimizi bilmek istemiyor muyuz? Yine de odalarla dolu insanlara böyle bir soruyu sormayı ne sıklıkla düşündüklerini sorduğumuzda, neredeyse hiç el kaldırılmıyor. Onun yerine duyuyoruz

çok fazla gergin gülme, birçoğunun diğer kişinin ne söyleyebileceğinden zaten şüphelendiğinin bir işareti. Bu, derinlerde bir şekilde, olabildiğince iyi konuşup dinlemediğimizi bildiğimizi gösteriyor.

Resmi bir Şefkatli İletişim egzersizi sırasında bunu bir konu haline getirin. Partnerinize süreci iyileştirmek için neler yapabileceğinizi sorun. Her iki bireyin de uyum sağlamak için geriye doğru eğileceğini gördük. Ardından, bir sonraki şefkatli diyaloğunuzda, ne kadar iyi yaptığınız hakkında geri bildirim isteyin.

Eğitim alıştırmasına ve Şefkatli İletişimin on iki stratejisine alıştığınızda, kuralları gevşetebilirsiniz. Ne de olsa arkanıza yaslanıp sohbet etmenin gerçekten bir zevk olduğu zamanlar vardır. Ancak bunu biraz daha fazla farkındalıkla yaparsanız, yüzeysel bir diyalog bile daha derin bir tatmin ve neşe getirebilir.

Son olarak, sizden haber almak isteriz. Bize deneyimlerinizden bahsedin: kazandığınız faydalar, karşılaştığınız sorunlar ve yararlı bulduğunuz benzersiz varyasyonlar veya yeni stratejiler. Onları deneyip test edeceğiz ve bunları büyüyen çevrimiçi topluluğumuzla paylaşacağız. Amacımız, her zaman olduğu gibi, insanların hayatlarına biraz daha huzur getirmelerine yardımcı olmak ve başkalarıyla sohbetlerine bu sükuneti getirmektir. Bu şekilde, sizin yardımınızla dünyaya biraz daha barış getirmeyi umuyoruz.

3. BÖLÜM

Uygulama

Başkalarıyla Etkili İletişim Kurmak

C BÖLÜM 10

Sevilenle Şefkatli İletişim

Birler

ben Arkadaşlık başlatmak, samimiyeti derinleştirmek, inşa etmek için Şefkatli İletişim. Bu bölümde, farklı insanların yabancılarla empatiyi nasıl kullandıklarını ve kişisel yaşamlarındaki çatışmaları nasıl ele aldıklarını sizlerle paylaşacağız.

Her beyin dili farklı bir şekilde işler ve bu, her bireye özgü bir iletişim tarzıyla sonuçlanır. Böylece her konuşma, yaratıcı ve özgün bir şekilde ortaya çıkma potansiyeline sahiptir. Normalde, dilimizi ve kelimelerimizi kullanma şeklimizi standartlaştırmaya çalışırız, ancak araştırma söz konusu olduğunda, bunu yapmak neredeyse imkansızdır. Farklı insanlar aynı kelimelere farklı anlamlar uygulamaya devam ediyor ve herkes farklı bir seslendirme tarzı kullanıyor. Bazı insanlar olabildiğince az konuşmayı sever; diğerleri sohbet etmeyi sever. Bazıları yüzeysel konuşmayı tercih ediyor; diğerleri, kişisel olarak en açıklayıcı konuları araştırmayı severler. Bu farklılıklar birbirimizi yanlış anlamamıza neden olur ve yanlış anlaşılmalar acıya, öfkeye ve hayal kırıklığına yol açabilir.

Şefkatli İletişim, her konuşmanın - aslında konuştuğumuz her cümlenin - sıklıkla gözden kaçırdığımız sözlü ve sözlü olmayan mesajlarla dolu olduğu şeklindeki birincil varsayımla oyun alanını düzleştirir. Farkındalığımızı şimdiki ana getirerek, bir sohbete açık bir bakış açısıyla, fikirlerimizi veya yargılarımızı birbirimize empoze etmeme niyetiyle ve diğer kişiyi daha iyi anlamak için dürüst bir arzu ile yaklaşabiliriz.

Şefkatli İletişim sadece diyalogla ilgili değildir. Aynı zamanda *Uzay* bir konuşma sırasında iki kişi oluşturur. Nasıl olunacağını çalışıyorsun
ile başka bir kişi, sohbet ve sessizlik içinde. Bu paylaşılan alanı onurlandırdığınızda, ilişki, beraberinde yüksek bir farkındalık ve canlılık duygusu getiren anlamlı bir nitelik kazanabilir.

İlk Tarih

Şefkatli İletişimin on iki temel ilkesini uygulamanın en iyi zamanı, biriyle ilk tanıştığımız zamandır. İç konuşmamızı ve bir yabancıyla veya iyi tanımadığımız biriyle tanıştığımızda ortaya çıkan doğal kaygıyı askıya almamıza yardımcı olurlar. Ve diğer kişiyi korumaya almamamız için yeterince açık ve rahat hissetmemizi teşvik ederler. Bu, özellikle dikkatli olmamız gereken bir andır, böylece güvenin bir olasılık olup olmadığını görebiliriz. İşte genç bir adam, evliliği çöktükten sonra çıkmaya başladığında Şefkatli İletişimi nasıl kullandı.

George için zor bir zamandı. Ayrılmıştı ve yalnız yaşıyordu ve bir randevuya çıkmak üzereydi. Yıllardır bu kadar savunmasız hissetmemişti. Kafasında binlerce ses tartışıyordu: “Hala çekici miyim? Onu beğenecek miyim? Ve eğer yaparsam, benden hoşlanır mı yoksa reddeder mi? Ne söylemeliyim? Ne yapmalıyım? Aman Tanrım! Orta yaşlı bir vücutta bir genç gibi hissediyorum. " Sesler devam etti.

Flört oyunu oynama fikrine ürktü, ancak başka bir hafta sonu için yalnız kalma fikri dayanılamayacak kadar fazlaydı. Tanışacağı kadın da boşanıyordu ve yerel bir flört servisi aracılığıyla tanıştırılmışlardı.

George, Marcy ile buluşmaya karar verdikleri topluluk parkına gitti. Arabadan indi ve ilk takas için kendini hazırladı. İç sesler şiddetliydi ve kalbi göğsünde çarpıyordu. Baştan aşağı adrenalin onu korkuyla doldurdu.

Geçmişte, flört asla sorun olmamıştı çünkü George bir oyuncuydu. Nasıl alay edileceğini ve nasıl baştan çıkarılacağını biliyordu. Bunda iyiydi, ama her zaman yanlış kadınla yatıyordu - kendisi kadar gerçek yakınlıktan korkan biriyle. Kupa kızıyla evlendi, ancak samimiyet asla gerçek değildi ve bu yüzden çok savaştılar.

George geçmişi tekrarlamak istemedi, bu yüzden bir seminerde tanıştığı Şefkatli İletişim egzersizini kullanmaya karar verdi. Bilerek yarım saat erken parka geldi ve bir bankta oturdu. Sonra bir dizi gevşeme alıştırmasına rehberlik etti.

Sonra düşüncelerini izlemeye başladı. Her anksiyete duygusu ortaya çıktığında, derin bir nefes aldı ve biraz daha rahatladı. Sonra düşünceye gitmesini söyledi

uzakta. Sana inanmıyorum! dedi eleştirel iç sesine. Yaklaşık yirmi dakika sürdü, ama sonunda sakinleşti. Sonra görüşeceği kişiyi hayal ederken rahat kalmayı hayal etti. Daha fazla şüphe ortaya çıktı, ama onları olumlu bir onaylama ile değiştirerek zihninden uzaklaştırdı. "Endişelenmeme gerek yok," dedi kendi kendine, "ve tarihi değiştirmeme gerek yok."

Banktan ayağa kalktı ve yavaşça buluşma yerine doğru yürüdü ve yürürken çiçeklerin güzelliğine ve ağaçların yapraklarından esen meltemin sesine daldı. Şimdiki anda kalma pratiği yapıyordu.

Sonra buluşma noktalarında oturan Marcy'yi gördü. Bakışlarını ona dikti, çünkü bu onu zihninde yarışmaya başlayan endişe verici düşüncelerden uzaklaştırdı. Marcy'yi selamladı ve hoş bir sohbete başladılar, ancak George eski flört oyunlarını kullandığından korktuğu için çelişkili hissetti. Marcy'ye içeride neyle uğraştığını söylemek istedi, ancak bunun riskli olabileceğini biliyordu, özellikle ilk buluşmada. Yine de George bir risk almaya karar verdi.

"Olabilecek en kötü şey nedir?" kendi kendine mantık yürüttü. "Nasıl hissettiğimi paylaştığım için beni reddederse, devam edip gerçekten kim olduğumu bilmek isteyen birini bulabilirim."

"Marcy," diye başladı, "Senin için uygunsa bir deney yapmak istiyorum." "Aklında ne var?" o ihtiyatlı cevap verdi.

“Bir atölyede yeni öğrendiğim bir tekniği kullanarak birkaç dakika konuşmak ister misiniz? Kurallar basit: çok yavaş ve kısaca konuşacağız ve elimizden geldiğince rahat olmaya çalışacağız. "

"Tamam," dedi Marcy, ama George, sesindeki endişeyi fark etti. Bu onu memnun etti çünkü geçmişte böylesine ince bir iletişim ipucunu asla fark etmezdi.

"Başlayacağım," dedi George. Ne kadar endişeli hissettiğimi sizinle paylaşmak istiyorum. Normalde örtbas ederim. "

George, Marcy'nin yüzünde bir şaşkınlık ifadesi fark etti ve hemen daha gergin hissetti. Bu büyük bir hata, diye düşündü. Marcy daha sonra beklemediği bir şey söyledi: “Nasıl hissettiğini biliyorum, ama bunu söylemene sevindim. Çıktığım erkeklerin çoğu gerçekte ne hissettiklerini paylaşmıyor. "

George vücudunda sıcak bir parıltı hissetti ve gülümsedi. Yaklaşık yirmi dakika boyunca duyguları ifade etmenin zorluğundan bahsettiler. Sonra George gözlerinde yaşların dolduğunu hissetti. "Bunu sana söylemem korkutucu ama yine de söyleyeceğim: Daha önce bir kadına karşı hiç bu kadar açık ve dürüst olmamışım gibi hissediyorum."

Marcy'nin gözleri de ıslaktı. Uzandı ve George'un koluna dokundu. "Ben nasıl hissettiğini biliyorum. Eski sevgilim ve ben her zaman kavga ederdik ve nadir durumlar dışında bu tür bir yakınlığa sahip olduğumuzu sanmıyorum. Ve işte bunu ilk randevumuzda yapıyoruz! "

Marcy ve George, önümüzdeki üç saat boyunca yavaş ve samimi bir şekilde konuşmaya devam ettiler ve her ikisi de, ne zaman bir endişe veya öfke duygusu ortaya çıksa, Şefkatli İletişim kullanmayı kabul ettiler.

Ve evet, sonunda evlendiler.

Son Tarih

Şefkatli İletişim uygulamak, bir ilişkinin aşka dönüşeceğini garanti etmez. Aslında, her iki insan da gerçekten nasıl hissettiklerini paylaştıklarında - birbirlerinin değerlerini bir saygı atmosferinde keşfettiklerinde - en iyi eşleşme olmadıklarını fark edebilirler. Ancak Şefkatli İletişim ilkelerini uygulamaya devam ederlerse, ilişkilerini bir arkadaşlık notu ile sona erdirebilirler, bu çok az insanın başarabildiği bir şeydir. Genellikle bu, bir terapist veya koçun yardımını gerektirebilir.

Trudy, Bob ile beş yıldır evli ve gece gündüz gibiydiler. Çocukları ve hayvanları severdi. Yapmadı. Ruhsal kişisel gelişim kitapları okudu ve kişisel gelişim derslerine katıldı. Dini olan her şeyi eleştiriyordu ve stresli çalışmasından TV izleyerek gevşemeyi tercih ediyordu. Her şey hakkında konuşmayı severdi ve şikayet etmeyi severdi. Her zaman olayların iyi tarafına bakma eğilimindeydi ve kıyamet ve kasvet vaaz etmekten hoşlanıyordu. Siyasi görüşleri bile zıt kutuplardı.

Gerilim arttı, depresyona girdi ve bu yüzden onu çiftin terapisine sürükledi. Ancak ilk saat boyunca Bob'un yaptığı tek şey, karısının kontrol edici doğası konusunda terapiste homurdanmaktı.

Şefkatli İletişim konusunda eğitim almış olan terapist, şu soruyla sözünü kesti: "Bob, söyle bana en derin değerinin ne?"

Soru Bob'u şaşırttı. "Dürüstlük, sanırım." "Ve en derin ilişki değeriniz?" terapiste sordu. Bob hızlı bir şekilde "Saygı gösterin!"

Terapist, "Bob, Trudy'ye ne kadar kontrollü olduğunu söylediğinde dürüst olduğunu biliyorum, ama sana şunu sorayım: şikayet ederken ona saygılı davranıyor musun?" Dedi.

Bob utanarak mırıldandı, "Uh, sanmıyorum."

Terapist daha sonra Trudy'ye döndü. "Bob'un değerleri hakkında ne düşünüyorsunuz: dürüstlük ve saygı?"

Trudy, sesinde güçlü bir düşmanlıkla, "Onlar önemli, ama Bob'un bana saygılı davrandığını asla hissetmiyorum," dedi.

Terapist "Trudy" diye sordu, "en derin ilişki değerleriniz neler?"

"İyilik ve samimiyet," dedi hemen. Bob, Trudy'nin değerleri
hakkında ne düşünüyorsun? Bob, "Bu değerlere
katılıyorum," diye yanıtladı.

"Demek hepimiz buradayız" dedi terapist. “İkinizin endişeleriniz hakkında birbirinizle konuşmanızı istiyorum. Tamamen dürüst olabilirsiniz, ancak ikiniz de derin bir nezaket ve saygıyla konuşmalısınız. Bunu ikinizin de yapabileceğini düşünüyor musunuz? "

Bob ve Trudy kabul etti.

"Harika!" dedi terapist. Ama önce, bir süredir hissettiğiniz öfkeden kaçacak bazı egzersizlerde size rehberlik edeceğim. Kabul?"

Yaptılar ve terapist onları Merhametli İletişimin başlangıç adımlarına götürdü. İkisinin de yüzlerinde sakin ifadeler olduğunda, terapist onlardan en derin değerleri hakkında konuşmalarını istedi. "İkinizin de bugün başka konuları gündeme getirmesini istemiyorum," dedi. "İkiniz birbirinizle nezaket ve saygıyla konuşabildiğiniz zaman onlara daha sonra ulaşacağız." Sonra Şefkatli İletişimin diğer bileşenlerini açıkladı.

Terapist, "Şimdi, birbirinize diğer kişi hakkında neyi sevdiğinizi ve saygı duyduğunuzu söyleyerek başlamanızı istiyorum," dedi.

Hem Trudy hem de Bob bununla mücadele etti çünkü uzun zaman önce ya diğerine nezaket ya da minnettarlık ifade etmişlerdi. Bob ilk gitti. "Sen benim en iyi dostumsun. Sana kendim hakkında her şeyi söyleyebilirim ve gerçekten dinliyormuşsun gibi görünüyorsun. "

Trudy gerçekten etkilendi, ancak şüpheliydi, bu yüzden terapist ona derin bir nefes almasını ve kişisel mutluluk hatıralarına odaklanırken rahatlamasını hatırlattı.

Trudy terapiste bakarak, Bob hakkında sevdiğim şey dürüstlüğü, dedi. "Önceki kocama asla güvenemeyeceğim şekillerde ona güvenebilirim."

Terapist araya girdi. "Trudy, tekrar söyle ama birbirinizin gözlerine bakarken doğrudan Bob'a söyleyin." Bunu yaptığında Bob sıcak bir şekilde gülümsedi ve kısa sürede samimi bir diyalog başladı. Birkaç dakika sonra Trudy uzandı ve Bob'un eline dokundu - iyi bir işaret! Yirmi dakika sonra terapist onlara şimdi ilişkileri hakkında nasıl hissettiklerini sordu ve ikisi de umutları olduğunu söylediler. Her gün yirmi dakika boyunca birbirleriyle konuşmak ve her konuştuklarında birbirlerinin değerlerini onurlandırmak için bir taahhütte bulundular.

Önümüzdeki sekiz hafta boyunca Bob, kronik olumsuzluğunu kesintiye uğratmayı öğrendikçe çarpıcı bir şekilde değişti ve Trudy, kendi eleştirel iç seslerine kapılmamayı öğrendi. İç konuşmasını gözlemleyerek, tıpkı annesinin yaptığı gibi, kendisini erkeklerden uzaklaştırmak için eleştiri kullandığını fark etti. Bu onun kaçma ve güvenli davranma biçimiydi. Gevşeme egzersizleri de

Trudy'nin kronik endişesini azaltmasına yardımcı oldu.

İlk başta ilişki gelişiyor gibiydi ama Trudy hala içinde bir boşluk hissi hissediyordu. Hayattaki hedeflerinin kocasınınkiyle eşleşmediğini düşünmeye başladı, ancak bu düşünceleri Bob ile paylaşmaktan korktu. Ne de olsa ona çok aşık görünüyordu. Bu yüzden Bob ona yalnız yaşamanın daha mutlu olup olmadığını sorduğunda çok şaşırdı. Bob, Şefkatli İletişimin yüz tanıma stratejilerini uygulayarak, Trudy'nin içinde ne hissettiğini doğru bir şekilde nasıl anlayacağını öğrenmişti.

Bob ayrıca terapistine, daha derin duyguları, arzuları ve hedefleri üzerine düşünürken günde on dakikasını bir günlük yazarak geçirme sözü vermişti. Karısıyla hayali diyaloglar kurması, ancak hissettiği herhangi bir tahrişi kesmesi istendi. Bob gerçekten sinirli biri değildi; ona o kadar alışmıştı ki, ne kadar yaygın olduğunun farkında değildi. Tek yapması gereken kendine gerçekten mutsuz olup olmadığını sormaktı ve yanıtı her zaman hayırdı. Gerçekte nasıl hissettiğine dair olumlu ifadeler vererek olumsuzluğunu yeniden çerçevelemeyi öğrendiğinde, tüm ruh hali değişti ve öz güveni artmaya başladı.

Şefkatli İletişim uygulaması yaptığınızda, eşinizi yargılamadan nasıl gözlemleyeceğinizi öğrenirsiniz. Bu, ortakların diğer kişinin gerçekte kim olduğunu görmelerini sağlar, ne istediklerini veya olmasını umduklarını değil. Bob ve Trudy, önce kendi ihtiyaçlarını gözetmeden her zaman birbirlerini memnun etmeye çalıştıklarının farkına vardılar.

Ne yazık ki, ilişkileri bir çıkmaza girdi. Siyasi ve dini değerlerinin sosyal hayatlarına müdahale edecek kadar farklı olduğunu anladılar. Bireysel ilgi alanlarının peşinden giderek daha fazla ayrı zaman geçirmeye başladılar ve romantik yakınlıkları ortadan kalktı. Hâlâ arkadaştılar ama daha fazlası değiller. Öğrendikleri iletişim stratejilerini kullanarak boşanma davası açtılar ve varlıklarını adil ve karşılıklı saygı ile ayırdılar.

İyi haber: ikisi de çabucak yeni eşler buldular ve iki çift arkadaş oldu. Trudy'nin kaygısı yalnızca kısa süreliğine geri döndü ve Bob'un hüznü ortadan kalktı. Yıllar sonra ilk kez işe gitmeyi dört gözle bekledi ve hayatında ilk kez çeşitli rekreasyon aktivitelerine başladı.

İlişkileri Geliştiren Nedir?

Güven, bir ilişkideki en önemli unsurlardan biridir, çünkü bir ilişkinin başarılı olup olmayacağını belirleyebilir. Partnerinize güvenirseniz, ilişkiniz gelişir; değilse, olmayacak.[1] Güven eksikliği çatışmaya yol açar ve çatışma, psikologların "bağlanma kaygısı" dediği şeye yol açar.[2] Başka bir deyişle, tartışmalar ve duygusal tartışmalar, insanların kendilerini duygusal olarak güvende hissetmelerini zorlaştırır.

Düşük benlik saygısı ve reddedilme korkusu da ilişki istikrarına ve güvenine zarar verir.[3] Aslında, duygusal kaygının ve kendinden şüphe duymanın herhangi bir biçiminin ifadesi, sevdiklerinize veya iş arkadaşlarınıza kişiler arası çatışmaları kötü bir şekilde idare ettiğinize dair bir sinyal görevi görür.[4] Diğer kişi nasıl söyleyebilir? Ön loblarınızdaki sinirsel uyumsuzluktan kaynaklanan olumsuz yüz ifadelerini okuyarak.[5]

İnsanlar pozitiflik, karşılıklı saygı, işbirliği ve güven ortamına daldığında ilişkiler gelişir. İş hayatında ya da aşkta kronik olumsuzluk ve kendinden şüphe duymaya yer yok.

Çatışmalar Vücudunuza ve Beyninize Zarar Verir

Evlilik çatışmaları ortaya çıktığında, ortak bir model, bir partnerin ya geri çekilmesi ya da diğer kişiyle hemen yüzleşmesidir. Bu seçeneklerin her ikisinin de riski vardır: kortizolde artış,[6] Stresi artırdığı, beyne ve kardiyovasküler sisteme zarar verdiği bilinen bir kimyasal. Utah Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bulduğu gibi, "Evlilik çatışması kan basıncında, kalp debisinde ve kardiyak sempatik aktivasyonda işbirliğinden daha fazla artışa neden oldu."[7]

Öfke ve düşmanlık vücudun iyileşme sürecine bile müdahale eder. Ohio State College of Medicine'deki araştırmacılar, kırk iki evli çifti bir hastaneye getirdiler ve kollarında küçük kabarcık yaraları oluşturdular. İyileşme oranını ölçtüler ve sürekli olarak birbirlerine düşmanlık besleyen çiftlerin neredeyse iki kat daha uzun sürdüğünü keşfettiler.[8] Açıkçası, öfke pek işe yaramıyor. Bununla birlikte, çiftler arasındaki olumlu iletişim sadece yaraların iyileşme sürecini hızlandırmakla kalmadı, aynı zamanda beynin sevgiyi ve bağ kuran kimyasalı olan oksitosin seviyelerini de yükseltti.[9]

Önerimiz: içinizde gerginlik oluştuğunu hissettiğiniz anda, fiziksel ve duygusal olarak rahatlamak için gücünüzdeki her şeyi yapın. Yapamıyorsanız, partnerinize gevşemek için bir mola vermeniz gerektiğini söyleyin. Bu her yerde olabilir

stres nörokimyasalları vücudunuzdan atılana kadar on dakikadan bir veya iki güne kadar.

Zaman aşımlarını aramak için karşılıklı bir anlaşmaya sahip olmak, iç gerilim konuşmaya döküldüğü noktaya ulaştığında gerekli bir güvenlik valfi sağlar.

Çatışmalar orta veya şiddetli olduğunda, üçüncü bir kişi - bir terapist, bir arkadaş ya da işle ilgili bir durumda tarafsız bir meslektaş - konuşmaya aracılık etmesi için çağrılabilir. Arabulucu, kişinin konuşmasındaki veya davranışındaki ince olumsuzluk biçimlerine dikkat çeker, ardından bu kişiden sözlerini olumlu ve destekleyici bir şekilde yeniden çerçevelendirmesini ister. Arabulucu ayrıca konuşma hızını izleyebilir ve bir kişinin duraklaması gerektiğinde sinyal vermek için bir zil kullanabilir.

Rochester Üniversitesi'ndeki araştırmacıların bulduğu gibi, konuşurken duygularımızı düzenleme konusunda ne kadar yetenekli olursak, çatışmalarımızı o kadar çabuk ve en az stresle çözeriz. [10]

Hayali Argüman

Çatışmalar kaçınılmazdır, ancak bir kişinin vücudundaki, yüzündeki ve ses çekimindeki sözel olmayan ipuçlarını fark etmede daha ustalaştıkça, bir çatışmanın ne zaman ortaya çıkacağını büyük bir doğrulukla tahmin edebiliriz. Dahası, kendi iç konuşmamıza ve gerginlik seviyelerimize daha fazla dikkat ettikçe, düğmelerimizin en çok ne zaman basılacağını tahmin edebiliriz.

Burası hayal gücünün devreye girdiği yerdir, çünkü sizinle başka bir kişi arasında büyümeye başlayan bir çatışma hakkında fantastik bir konuşma yaparsanız, bir diyaloğa girmeden önce en iyi çözümün ne olabileceğini çoğu kez belirleyebilirsiniz.

İşte bu yararlı beceriyi geliştirmenin etkili bir yolu. Şefkatli İletişim alıştırmasını yapacakmışsınız gibi iki sandalye ayarlayın. Bir sandalyeye oturun ve boş olanla yüzleşin, çatışma içinde olduğunuz kişinin orada oturduğunu hayal edin. Sonra hayali bir tartışma yapın ve konuşmanın nerede bittiğini izleyin. Sonuçları beğenmezseniz başka bir strateji deneyin. Farklı bir şekilde iletişim kurun ve bunu zihninizde canlandırın. Sesinizin tonunu değiştirin veya hayali kişiye tamamlayıcı bir şey söylemeyi deneyin ve nasıl tepki verdiklerini görün.

Şimdi kişiye gerçekten kızmaya çalışın ve hayal gücünüzde nasıl tepki verdiklerini izleyin. O zaman kendinize sorun: eğer bu gerçek bir sohbet olsaydı, sonuç ne olurdu? Bu şekilde, çoğu zaman iyi sonuçlanmayacak konuşma stratejilerini belirleyebilir ve konuşma tarzınızı değiştirerek daha olumlu bir sonucu nasıl etkileyebileceğinizi görebilirsiniz.

Sizi tatmin edecek bir strateji bulmak bir saat kadar uzun sürebilir, ancak kullanmaya karar verdiğiniz yaklaşımın, bu zihinsel hazırlık olmadan diğer kişiyle yüzleşmeniz durumunda olabileceklerden daha üstün olacağını garanti edebiliriz. "Boş sandalye" alıştırması, diğer müdahale türlerinden daha başarılıdır,[11] ve aşağıdaki “ısınma” egzersizi bu beceriyi geliştirmenize yardımcı olacaktır. —

> Bir an için, eski bir arkadaşın, sevgili veya iş arkadaşınızın (ancak şu anda etkileşimde bulunduğunuz birinin değil) size doğru yürüdüğünü ve üzücü bir şey söylediğini hayal edin. Ya da uzak geçmişte tanıdığınız birinin duygularınızı incittiği veya sizi kızdırdığı bir zamanı düşünün.
>
> Şu anda o kişinin size doğru yürüdüğünü ve duygularınızı incittiğini hayal edin

tekrar. Öfke, incinme veya acı duygularını hatırlamak için hafızanızı kullanın. Ortaya çıkan olumsuz düşünceler ve duygulara odaklanmaya devam edin ve vücudunuzun sizi en çok nerede etkilediğini fark edin. Çenenizi gerginleştiriyorlar mı? Yumruk atmak, vurmak veya kaçmak ister misin? Duyguları abartın ve otuz saniye boyunca onlara tutun, ama daha fazla değil.

Şimdi normalde nasıl tepki vereceğinizi düşünün ve bunun sizi nasıl hissettirdiğini görün. Birkaç derin nefes alın, vücudunuzu gevşetin ve bu düşüncelerin ve duyguların süzülmesine izin verin.

Şimdi kendinize şu soruyu sorun: Biri beni üzen bir şey söylediğinde, yanıt vermenin mümkün olan en iyi yolu nedir? Aklınıza gelen düşüncelere dikkat edin, sonra derin bir nefes daha alın ve gevşeyin.

Yine birinin size normalde sizi rahatsız edecek, kızdıracak ve incitecek bir şey söylediğini hayal edin. Ancak üzülmek yerine tamamen sakin kaldığınızı hayal edin. İkinizin orada durduğunu gözünüzde canlandırın: diğer kişi size bağırıyor ama siz tamamen rahat ve sakin kalıyorsunuz. Karşınızdaki ne derse desin, kendinizi mutlu, neşe dolu ve dingin hissetmeye devam edersiniz. Sükunet duygusunu gerçekten hissettiğiniz sürece bu görselleştirmeye devam edin.

Zihninizin gözünden önünüzdeki kızgın kişiye bakın. Öfkeye odaklanmak yerine, diğer kişinin bu kadar üzgün hissetmesine neyin sebep olduğunu görmeye çalışın. Onların incinmesini ve acısını hissedip hissetmediğinize bakın ve sonra çok derin bir nefes alın ve gevşeyin. Şimdi bu hayali kişiye yüksek sesle konuşun ve o kişiye önem verildiğini, anlaşıldığını ve sevildiğini hissettirecek en iyi kelimeleri bulabilecek misiniz bir bakın.

Nasıl hissettiğinizi fark edin, birkaç kez gerin ve dikkatinizi şimdiki ana geri getirin.

Bu hayali egzersizi ne kadar çok uygularsanız, bu rahat ve savunmasız durumu başka biriyle diyaloğa taşımak o kadar kolay olacaktır. Sonuç, araştırmanın gösterdiği gibi: evde ve işte daha az kişilerarası sıkıntı, daha az şikayet, daha fazla karşılıklı saygı ve daha tatmin edici çözümler. Ve etkilerinin en az bir yıl sürdüğü görüldü. [12]

—

Sevdiğiniz birini - ya da bir meslektaşınızı ya da arkadaşınızı - çatışma çözümü diyaloğuna sokmaya hazır olduğunuzda, o kişi hakkında hayran olduğunuz ve saygı duyduğunuz niteliklere sadık kalmanızı sağlayacak şekilde net bir şekilde odaklandığınızdan emin olun. ilişkiler, iletişim ve aşkla ilgili en derin değerleriniz.

Partnerinizden Değişmesini İstemek

Şefkatli İletişim öz farkındalığı teşvik eder, ancak size başka birinin davranışını değiştirme gücü vermez. Bunu sadece onlar yapabilir. Davranışlarının sizi nasıl hissettirdiğini bilmelerine izin verebilirsiniz, ancak bunu ancak bunu suçlamayacak şekilde iletirseniz. Açıkladığımız stratejileri kullanarak doğru atmosferi yaratırsanız, davranış değişikliği talep etmek için özel bir toplantı düzenleyebilirsiniz. Diğer kişi uyabilir veya uymayabilir, hatta değişebilir, ancak sizin nezaketinizi ve saygınızı hissedeceklerdir.

Ünlü meditasyon öğretmeni Thích Nhât Hanh, bir davranış değişikliği talep etmek istediğinizde aşağıdaki stratejiyi denemenizi önerir.[13] Hafta içinde şefkatli bir diyalog kurmak için randevu isteyin ve kişiye sıcaklık ve şefkatle hitap etmek istediğiniz sorunu söyleyin. Kendisinin açıkladığı gibi, bu ikinize de hazırlanmak, konu üzerinde derinlemesine düşünmek ve sohbete açıklık ve güvenle girmeye hazır olmak için zaman verir:

> Partnerinizin size kaba olmayan bir şey söylediğini ve kendinizi incinmiş hissettiğinizi varsayalım. Hemen cevap verirseniz, durumu daha da kötüleştirme riskiyle karşı karşıya kalırsınız. En iyi uygulama, kendinizi sakinleştirmek için nefes alıp vermek ve yeterince sakin olduğunuzda, “Sevgilim, az önce söylediklerin beni incitti. Derinlemesine bakmak istiyorum ve ayrıca derinlemesine incelemenizi de istiyorum. " Daha sonra randevu alabilirsiniz. . . birlikte bakmak için. Acınızın kökenine bakan bir kişi iyidir, ona bakan iki kişi daha iyidir ve iki kişinin birlikte bakması en iyisidir. . . Konuştuğunuzda, en derin gerçeği, sevgi dolu bir konuşma kullanarak, diğer kişinin anlayabileceği ve kabul edebileceği türden bir konuşma yaparsınız. Dinlerken, diğer kişiyi acılarından kurtarmak için dinlemenizin iyi kalitede olması gerektiğini bilirsiniz.

Sevgi Sözleri, Nefret Sözleri

Günlük konuşmalarda kullanılan olumlu ve olumsuz duygusal kelimelerin sayısını sayarak bir ilişkinin ne kadar istikrarlı olduğunu gerçekten ölçebilirsiniz. Texas Üniversitesi'ndeki araştırmacılar seksen altı genç flört çiftinin günlüklerini, e-postalarını ve metin mesajlarını analiz ettiklerinde, en fazla sayıda olumlu duygusal kelimeyi içerenlerin üç ay sonra hala çıkma olasılığı daha yüksekti. [14] Mesaj açık: Romantik ilişkilerinizin daha uzun sürmesini istiyorsanız, partnerinize olabildiğince çok içten onay gönderin. Ama gerçek olmalılar çünkü diğer kişinin beyni yalanları sezmek için inşa edilmiştir.

İltihaplı sözler, ister evde ister işte olsun, herhangi bir ilişkiye özellikle zarar verir ve bir evlilik çatışması sırasında duygularınızın hakim olmasına izin verirseniz, kelimenin tam anlamıyla kalbinizi kırabilir. Yakın zamanda yayınlanan bir çalışmada *Sağlıklı psikoloji,* Kırk iki çiftten kendilerini üzen bir konu hakkında konuşmaları istendi. Duygusal olarak yoğun tartışmalar, sitokinlerin, kardiyovasküler hastalıklarla bağlantılı proteinlerin, diyabet, artrit ve çeşitli kanser türlerinin salınmasına neden oldu. İnsanlar akıl, anlayış ve içgörüyü yansıtan kelimeler kullandıklarında, bu stres kimyasallarının salınımı azaldı. [15]

Tavsiyemiz: Sözlerinizi dikkatlice seçin ve evliliğinizdeki çatışmalar üzerinde derinlemesine düşünürken dikkatli olun. Bu da kalbinize zarar veren stres kimyasallarını serbest bırakır. [16]

Son olarak, herkes için bazı tavsiyeler: Duygusal açıdan değişken insanların yanındayken düşmanca sözlerden kaçının; fiziksel ve duygusal şiddetle tepki vermelerine neden olabilirler. [17]

Eleştiri Hiç İşe Yarar mı?

Birkaç istisna dışında, kanıtlar eleştirinin özellikle eş ilişkilerinde yardımcı olmadığını söylüyor. Aslında, özellikle yakın akrabalardan gelen eleştirilere neredeyse hiç kimse tahammül edemez. [18] Zaten bir dereceye kadar evlilik uyuşmazlığı varsa, eleştiriler daha fazla mutsuzluğa ve gerginliğe yol açacaktır, [19] ve eleştirel yorumlarda bir artış olduğunu fark ederseniz, bu ilişkinin belaya gittiğinin kesin bir işaretidir. [20]

Farklı insanların farklı eleştiri seviyelerine tahammül edebileceğini kabul etmek önemlidir. Örneğin, bazı insanlar eleştirilere aşırı tepki veriyor gibi görünüyor ve bu, altta yatan bir depresyonun ipucu olabilir. [21] Öte yandan, bazı insanlar söylediklerinin ortalama bir birey için kritik görüneceğinin farkında değiller; sadece daha kalın duygusal derilere sahipler.

Olumsuz veya yıkıcı eleştiri, tam olarak söylediği anlamına gelir: temelde, yardımcı olabilecek hiçbir şey söylemeden kişinin yanlış, hatalı veya kötü olduğunu belirten bir itiraz veya şikayette bulunursunuz. Olumsuz eleştiri, evlilik içi uyuşmazlığı ve psikolojik belirtileri güçlü bir şekilde öngörürken, yapıcı eleştiri dinleyici tarafından olumsuz, eleştirel veya küçümseyici olarak algılanmaz. [22]

Yapıcı eleştiri, şikayette bulunmamayı veya onaylamamanızı gerektirir. Bunun yerine, bir kazan-kazan etkileşimi veya çözüme yol açabileceğini düşündüğünüz pozitif bir alternatif yaklaşım sunarsınız. Örneğin, diyaloğu şöyle bir soruyla açabilirsiniz: "Fikriniz ilgimi çekiyor, ancak farklı bir öneri sunabilir miyim?" Bu tür sorular olumlu bir yanıta davet eder ve kişi genellikle evet diyecektir. Bir sorunu bu şekilde ele aldığınızda, sizinkinden temelde farklı olsa bile, diğer kişinin görüşüne veya davranışına saygı gösterirsiniz.

Başkalarını eleştirmek nadiren işbirliği ve güveni teşvik eder, ancak asıl sorun günlük bilincin iç konuşmasıyla ilgilidir, çünkü özeleştiri seslerinin bulunduğu yer burasıdır. Kendinizi ne kadar eleştirirseniz, güvensizlik duygularına kapılma olasılığınız o kadar artar. [23] bu yüzden bu sesleri tanımak ve onları mümkün olan herhangi bir şekilde kesmek önemlidir. Araştırmalar, en etkili stratejilerin kendini sevme, kendini takdir etme, kendini kabul etme ve kendini affetme pratiğini içerdiğini gösteriyor, ancak kendi kendini beğenme gücünü ortadan kaldırmak istiyorsan bunları günlük olarak uygulaman gerekecek. kritik konuşma. Bu nedenle, Şefkatli İletişimin ilk önceliği, kendi iç seslerinize birbirleriyle nasıl geçineceklerini öğretmektir.

Daha İyi İletişimciler Kimdir, Kadınlar mı Erkekler mi?

Erkekler ve kadınlar dili farklı şekilde işlerler, farklı büyüklükte beyinleri ve farklı nörokimyasal dengeleri vardır, ancak bu farklılıkların hiçbiri davranış, hafıza, biliş veya sözel becerilerde büyük farklılıklara dönüşmez. [24] Erkekler ve kadınlar esasen aynı şekilde düşünür, hisseder ve konuşur. [25] Gördüğümüz farklılıklar yüzeyseldir, kültürel olarak şartlandırılmıştır veya çocukluk deneyimleri ve yetişkin önyargılarıyla şekillenir. Gerçekte, kadın ya da erkek her insanın kendine özgü bir düşünme ve hissetme tarzı vardır çünkü iki insan beyni aynı şekilde bağlanmamıştır.

Smithsonian Enstitüsü'nün bildirdiği gibi, var olduğunu düşündüğümüz farklılıklar büyük ölçüde abartılıyor: "Beynimizin çoğu zaman yaptığı şey söz konusu olduğunda - dünyayı algılayın, dikkati yönlendirin, yeni beceriler öğrenin, anıları kodlayın, iletişim kurun (hayır, kadınlar erkeklerden daha fazla konuşmayın), diğer insanların duygularını yargılayın (hayır, erkekler bu konuda beceriksiz değildir) - erkekler ve kadınlar neredeyse tamamen örtüşen ve tamamen Dünyaya bağlı yeteneklere sahiptir. " [26]



C BÖLÜM 11

Merhametli İletişim

İş yeri

C bir şirketin genel başarısı ve iki kişinin gözlerini diktiği anda başlar. İşyerinde iletişim, bireysel başarı ve birbirimiz için çok önemlidir. İş dünyasında ilk izlenim önemlidir. Yakın zamanda yapılan bir beyin taraması çalışması

Bir CEO'nun güvenilir olup olmadığını, güçlü liderlik becerilerine sahip olup olmadığını ve şirketi yönetmekte mali açıdan başarılı olup olmadığını bir CEO'nun yüzüne bakarak bile anlayabileceğini keşfetti. [1]

Elbette bakışlar da aldatıcı olabilir. Yeterlilik için karizmayı - güven yayma becerisini - yanıltmak kolaydır. Karizmatik liderler genellikle değer temelli felsefeler söylerler ve bu, onların rehberliği altındaki insanlarda benzer değerleri teşvik etme eğilimindedir. [2] Ancak lider vaaz ettiği şeyi uygulamazsa, takipçilerin aldatılma duygusu liderin güvenilirliğini ve muhtemelen şirketin kendisinin güvenilirliğini yok edecektir. Bir şirket lideri ahlaki bir standardı ihlal ettiğinde veya güç ve açgözlülüğün gizemine kapıldığında borsayı izleyin. Bu konular, güçlü bir değer anlayışına sahip olmanın ve bunu sürdürmenin büyük önemini yansıtır.

En İçteki Değerleriniz Çalışmanızı Dönüştürecek

Peter F. Drucker, işletme yönetimi, liderlik ve girişimcilik hakkındaki popüler kitaplarıyla tanınan uluslararası üne sahip bir öğretmendir. Clarke Sosyal Bilimler ve Yönetim Profesörü olduğu Claremont Graduate University'de Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk yönetici MBA programlarından birini geliştirdi. Seksen dokuz yaşındayken,

Harvard Business Review, mükemmel bir hayat kurmak istiyorsanız, kendinize şu soruları sorun: "Değerlerim neler?" dedi. "Güçlerim neler?"

ve "Neye katkıda bulunabilirim?" Değerlerle ilgili olarak şunları söyleyecek:

> Kendinizi yönetebilmek için nihayet sormanız gerekir, Değerlerim nelerdir? Bu bir etik meselesi değil. . .
>
> - Etik, bir değer sisteminin yalnızca bir parçasıdır - özellikle bir kuruluşun değer sisteminin parçasıdır.
>
> Değer sistemi kabul edilemez veya kişinin kendisiyle uyumsuz olduğu bir organizasyonda çalışmak, kişiyi hem hayal kırıklığına hem de başarısızlığa mahkum eder.[3]

Ancak Drucker, "Bir kişinin değerleri ile güçlü yönleri arasında bazen bir çelişki vardır" diye ekliyor. O halde ne yapmalısın? Drucker, kendinize ve dünyaya gerçek bir katkı sağlamıyorsanız, bu işi bırakıp başka bir tane aramanız gerektiğine inanıyor: "Değerler, başka bir deyişle, nihai testtir ve olmalıdır."

Bir başka kurumsal bilge ve tanınmış yazar, dünyadaki en etkili on beş iş düşünüründen biri olarak tanınan Marshall Goldsmith'tir. Dartmouth Tuck School of Business'ta yönetici eğitimi veriyor, Los Angeles Loyola Marymount Üniversitesi İşletme Fakültesi'nin dekan yardımcısı ve dünyanın önde gelen CEO'larından bazılarına koçluk yapmıştır.

Goldsmith, kurumsal ve kişisel değerlere güçlü bir vurgu yapıyor, ancak bu tür terimlerin çok fazla yüzeysellikle alay edildiğini düşünüyor. "Kalite", "bütünlük" ve "saygı" gibi kelimeler ilham verici gelebilir, ancak bunları desteklemek için harekete geçilmezse boş kalırlar. "İnsanların, özellikle de yöneticilerin - harika sözler duyduklarında harika davranışlar sergilemeye başlayacaklarına dair üstü kapalı bir umut var."[4]

Ama yapmıyorlar. Çözüm: Çalışanlardan dürüst geri bildirim alın ve buna saygıyla yanıt verin. Şefkatli İletişim bazen iş dünyasında başarısız olur çünkü liderler otoriter kontrollerinden vazgeçmek istemezler. Bir çalışanın değerlerini ve benzersiz katkılarını onurlandırmaz ve bunlara saygı duymazsanız, bir ekip bir araya getirip onların karşılıklı işbirliği ve memnuniyete ulaşmak için etkili bir şekilde iletişim kurmalarını sağlayamazsınız. Goldsmith bunu açıkça ifade ediyor:

> Liderler olarak genellikle insanları ve ekip çalışmasını içeren değerleri vaaz ederiz, ancak bazen kendimizi onların uygulamalarından mazur görürüz. Daha da sıklıkla kuruluşlar, liderleri bu değerleri yaşamaktan sorumlu tutmakta başarısız olurlar. Bu tutarsızlık, kurumsal sinizmi davet eder, güvenilirliği zayıflatır ve

onların canlılığı. Genel olarak benimsenen değerleri (ve özellikle "insan" değerlerini) sürdürmedeki başarısızlık, işyerindeki en büyük hayal kırıklıklarından biridir. [5]

Şirket politikasının açık bir boyutu olarak kurumsal ortamdaki değerlerin değerini bilinçli olarak tartışmazsak, davranışlarımız nasıl gelişecek?

Bir Haftada Öz Güven Oluşturun

Bu alıştırma, Michigan Üniversitesi'nden Stephen M. Ross İşletme Fakültesi tarafından oluşturuldu. Tanıdığınız ve güvendiğiniz on ila yirmi kişiden - arkadaşlarınız, meslektaşlarınız, aile üyeleriniz, müşterileriniz, vb. - hayatlarına değer katma yollarınızın kısa bir tanımını yapmalarını isteyin. Onlara sizi neden takdir ettiklerini sorun ve aldığınız bilgileri pekiştiren kısa bir makale yazın. En iyi olduğun kişinin bir portresini oluşturacaksın.

Bağlantının Korunması

Değerlerimizi başkalarına iletmek ve onlara göre hareket etmek zorunda değiliz, bunu onlara gerçekten ne kadar değer verdiğimizi gösterecek şekilde yapmalıyız. Başka bir deyişle, liderler başkalarına iyimserlik ve güven aşılamaktan sorumludur. Ve bu ancak birbirimizin içsel ihtiyaçlarını karşılıklı olarak onurlandırırsak gerçekleşebilir.

Örneğin, Drexel Üniversitesi Yönetim Bölümündeki araştırmacılar kısa süre önce büyük lig beyzbol takımlarının yetmiş beş CEO'su üzerinde yüz yıllık bir profil çalışması yürüttü.[6] Güven ve iyimserliği teşvik edenlerin daha fazla oyun kazanan ve daha fazla taraftar katılımını çeken takımları vardı. Bu CEO'lar, kendilerinden çok başkalarına da ilgi gösterdi. Kibir, kibir ve egoizm belirtileri gösteren CEO'lar, en az oyunu kazanan ve en az sayıda hayranı çeken takımlar yönetti. Bir kez daha nezaket ve olumlu desteğin işyerinde tüm farkı yarattığını görüyoruz. Bu, özellikle sağlık hizmetleri meslekleri için geçerlidir.[7] ve eğitim sistemleri içinde.[8]

Başkalarıyla derinlemesine ilişki kurma kapasitesi, işte ve evde her türlü ilişkisel başarının anahtarıdır. Kendinizi başkalarını denetleme konumunda bulursanız - ister çalışanlarınız ister çocuklarınız - şunu unutmayın: Astlarına en az miktarda olumlu rehberlik veren liderler, kuruluşlarının hedeflerine ulaşmada daha az başarılıdır ve çalışanlar bundan daha mutsuzdur. onların işleri.[9] Aslında, diyalog ve ekip çalışması oluşturmada aktif bir rol üstlenmeyerek, grupları içinde daha fazla kişilerarası çatışmalar yaratırlar.[10]

Merhametli İletişimi İşletmeye Getirmek Okullar

Değerlere dayalı liderlik, iş dünyasında bir öncelik haline geldi, bu nedenle Merhametli İletişim, Los Angeles Loyola Marymount Üniversitesi'nde Yönetici MBA Programı tarafından benimsendi. İçin stratejileri

stresi azaltmak, tam zamanlı işleri olan ve organizasyon becerilerini derinleştirmek için okula dönmeyi seçen insanlar için ek bir ikramiyedir.

Bir finans profesörü olan Chris Manning, iş, liderlik ve öğretimin her alanında kısalık, açıklık ve merhamet kullanma ihtiyacına işaret ediyor: "Sınıfta, benimle olabildiğince yakınlık kurmanın gerekli olduğunu öğrendim. mümkün olduğunca öğrenciler. Otuz yıl önce öğretmenliğe ilk başladığımda, genellikle çok hızlı konuştum ve sınırlı ders süresi içinde olabildiğince çok materyali ele almaya çalıştım. Bu, öğrencilerin iş yükünden bunalmasına neden oldu

- zaten stresli ve zor bir üniversite sınıfında ek bir stres. Notlar, özellikle zayıf öğrenciler için acı çekti ve hatta bazı öğrenciler kursu bırakacaktı. Bu deneyim bana, öğretmenler ve işletme yöneticileri olarak öğrencilere ve genç şirket liderlerine kişisel ve iş değerlerini yansıtmak için neden zamanlarının dışında kaldıklarını göstermek için elimizden gelen her şeyi yapmamız gerektiğini öğretti. . Her gün dinlenmek ve orada olmak için birkaç dakikanızı ayırmak şirketlerini daha başarılı hale getirebilir. Ve bu nitelikleri iş görüşmelerine ve görüşmelerine getirmezlerse, satışlar kaybedilecek ve çalışanlar işten ayrılacak. "

Merhametli Müzakere

Simmons College School of Management'tan Deborah Kolb, başkalarıyla müzakere ederken derin ve gerçek bir takdir göstermenin önemini vurguluyor: "Takdir edici hareketler tonu veya atmosferi değiştirir, böylece daha işbirliğine dayalı bir alışveriş mümkün olur." Bunun, tüm pazarlıkçıların "konuşulmayan güç oyunlarından uzakta ve gerçek diyaloğun ışığında" ortak bir güven oluşturmasını sağlamaya yardımcı olduğunu ekliyor. [11]

—

Ve unutmayın: Ne kadar sıcak, destekleyici, coşkulu ve gerçekten şefkatli bir şekilde iletişim kurarsanız, o kadar çok dönüşümcü bir lider olarak algılanacaksınız. [12]

—

Farkındalık, Stres ve Üretkenlik

Harvard Üniversitesi'nden Herb Benson, farkındalık, rahatlama ve stres ile ilgili sinirsel mekanizmaları araştıran önde gelen araştırmacılardan biridir. Bulgularını insanlara işlerinden en iyi şekilde yararlanmayı öğretmek için kullanıyor.

Benson, yukarıda belirtildiği gibi, bir kişinin fiziksel ve duygusal stresi azaltmak için "içsel değer" dilini kullanabileceğini keşfetti. İyi belgelenmiş "gevşeme tepkisi", vücutta ve beyinde sağlıklı değişiklikler yaratmak için tek bir kelime veya cümlenin - o kişi için oldukça anlamlı olan bir şey - tekrarını kullanır.

Yeni tekniğini “koparma ilkesi” olarak adlandırıyor ve çalışkan insanların üretkenliği ve yaratıcılığı artıracak şekilde stres seviyelerini kontrol etmesine yardımcı oluyor. Aşağıda açıklanan temel bileşenler verilmiştir.
Harvard Business Review. [13] —

Öncelikle belirli bir problem veya hedef üzerinde çalışırken kendinizi olabildiğince zorlayın. Kendinizi tamamen deneyime bırakın ama stres seviyenizin farkında olun. Kendinizi yorucu hissettiğiniz an, bir ara verin ve işinizle tamamen alakasız bir şey yapın. Yürüyüşe çıkın, bir köpeği sevin ya da

duş. Bunu yaptığınızda, beyin sakinleşir, ancak paradoksal olarak dikkat, uzay-zaman kavramları ve karar verme ile ilişkili alanlarda aktivite artar. Bu, ani yaratıcı içgörüye yol açabilir.

Benson, pratikle, gelişmiş farkındalık ve üretkenliğin “yeni-normal bir durumuna” ulaşacağınızı söylüyor, ancak yalnızca stres azaltma ve farkındalık stratejilerini günlük yaşamınıza - bu kitapta sunduklarımız gibi egzersizler - entegre ederseniz.

İş Yerinde Pozitifliği Artırmak

Marcial Losada, Michigan, Ann Arbor'daki İleri Araştırma Merkezi'nin direktörüdür. Çığır açan araştırması, iş dünyasında en başarılı ekiplerin, bireylerin birbirleriyle iletişim kurarken en olumlu olduğu ekipler olduğunu gösteriyor. Sohbette ortaya çıkan bir şeyden hoşlanmadıklarında, olumsuz bir kişi ya kelimelerle (“Bu aptalca bir fikir!”) Ya da yüz ifadeleriyle onaylamaz veya alay ederdi. Olumlu bir kişi, planlarına katılmasa bile, diğerlerine destek, cesaret ve takdir gösterecektir. Şöyle bir şey söyleyebilir: "Ne düşündüğünüzü anlıyorum, ancak neden daha iyi bir yol olduğunu düşündüğümü açıklamama izin verin." Bu şekilde cevap vermek beceri ve öngörü gerektirir,

Losada, altmış iş ekibini inceledi ve olumluya olumsuz ifadelerin beşe bir oranını gösteren grupların iş dünyasında en başarılı olduğunu buldu. Üçe bir oranının altına düşenler en az başarılı olanlardı. [14] Dahası, pozitiflik oranları yüksek olan insanlar başkalarıyla daha güçlü bağlar ~~ve~~ bağlar kurar. Minnettar, iyimser ve sevilirler ve başkalarına karşı düzenli olarak şefkat gösterirler. Negatif insanlar sinirli, aşağılayıcı ve temelde etrafta bulunmaktan hoşlanmazlar. Diğer araştırmalar, son derece olumlu bir liderin emri altında çalışan kişilerin işlerinden daha mutlu olma eğiliminde olduklarını göstermiştir. [15]

Losada ve araştırma meslektaşı, pozitif psikolojinin kurucularından biri olan Barbara Fredrickson'a göre, Amerikalı yetişkinlerin yüzde 20'sinden daha azı beşe bir pozitiflik oranı oluşturuyor, burada kişi “optimal bir insan işleyiş aralığı” yaşıyor. . . iyilik, üretkenlik, büyüme ve esneklik. " [16]

Açıkçası bu, hepimiz için mümkün olan her yerde olumlu düşünmeyi ve iletişimi teşvik etmemiz için bir çağrıdır. Faydalar seviyesinden önce pozitiflik oranınız ne kadar yükselebilir? 11'e bir.

Tıpta Şefkatli İletişim

Meslek

Satış gibi hızlı tempolu bir sektörde çalıştığınızda, Şefkatli İletişim stratejileri, müşterinizle rezonansa girme ve empati kurma yeteneğinizi artırabilir. Aynısı, özellikle Andy'nin kariyerimin çoğunu geçirdiğim hastane ortamında iyileştirici meslekler için de geçerli. Bu insan merkezli ortamda, günlük stres o kadar büyük olabilir ki, yavaş konuşmak için gereken fazladan zaman, ters etki stratejisi gibi gelebilir.

Yemek yemek için zamanım olduğunu varsayarak, sık sık hastane, ders verdiğim sınıflar ve yemek odası arasında koşmak zorunda kalıyorum. Ancak bu kişilerarası ilişkileri baltalamaktadır. Aceleniz olduğunda, diğer kişinin ne söylediği hakkında değil, bundan sonra ne yapmanız gerektiğini düşünürsünüz. Ancak personelinize tüm dikkatinizi vermezseniz, hastalarının yaşamlarını etkileyecek gözetim yapılabilir. Zamanımız olmadığını düşünsek bile yavaşlamalıyız, yoksa biri ölebilir.

Tıp camiasında zayıf iletişim becerileri çok yaygındır ve bu başlangıcı tıp fakültesine başvuranlarla görüşme sürecinde tıpkı araştırma ekibim için iş başvurusunda bulunanlarda gördüğüm gibi görebilirsiniz. Çoğunlukla iki farklı başvuru sahibinden birini alırım: çok konuşanlar ve hiç konuşmayanlar. Başkalarıyla hızlı ve derin bir şekilde bağlantı kuran insanları işe almak benim işim olduğu için, sözlü olmayan iletişimlerini yakından inceliyorum.

Konuşmacılar hemen devreye girerek bana tüm hayat hikayelerinin bir özetini veriyorlar. Bazen hava durumu hakkında konuşurlar veya görüşme sürecinin başka bir yönünden şikayet ederler. Ben bölmüyorum. Sonunda "Görüşme bitti" diyorum. Bu tür bir başvuru sahibi hiçbir zaman herhangi bir ilişki kurmama izin vermez ve bu onlara istihdam için bir fırsata mal olur.

Konuşmayanlar başka bir konudur. Onlara "Bu hastanede sağlık sistemini nasıl iyileştirebileceğimizi düşünüyorsunuz?" Gibi önemli sorular soruyorum. "Oldukça karmaşık" diye yanıt veriyorlar. Orada oturup daha fazlasını bekliyorum ama başka hiçbir şey söylenmiyor. Ya da başvuru sahiplerine, yaptığım araştırma için değeri olabilecek, üzerinde çalıştıkları bir projeyi soruyorum. Yaptıkları iş hakkında konuşmaktan heyecan duyacaklarını düşünürdünüz, ancak bu türden başvuranların söylediği tek şey, "Gerçekten ilginç". Hastalar ve hastane personeli ile yoğun kişiler arası diyalog gerektiren bir pozisyon için mülakattan geçmelerini sağlamak için dişimi çekiyormuş gibi hissediyorum!

Her iki durumda da mülakat yapılan kişinin gerginliği genellikle birincil sorundur. Anksiyete uyarılması, bazı kişilerin konuşma hızlarını ve diğerlerini hızlandırmasına neden olur.

insanlar donacak.[17] Bu nedenle Mark ve ben, yeni başlayan sağlık hizmetleri uzmanlarına nasıl gevşeyeceklerini, uygun göz teması kuracaklarını (pek çok başvuru sahibinin yapamadığı) ve anlamlı bir iki yönlü diyaloğa girecek kadar hazır bulunacaklarını öğretmek için Şefkatli İletişim programları geliştirdik. .

Güney Mississippi Üniversitesi'ndeki araştırmacılar, Şefkatli İletişim'e çok benzer bir strateji kullanıyor. Mezun öğrencilerine "dur-düşün-konuş" dedikleri şeyi kullanarak zayıf görüşme davranışını iyileştirmeleri için eğitim veriyorlar. Bir soru sorulduğunda, sorudaki anahtar kelimeleri belirlerler, ardından odaklanmış bir yanıt başlatırken göz teması kurarlar.[18]

Ayrıca tanınmış bir Güney Kaliforniya hastanesindeki cerrahlar için Şefkatli İletişim stres azaltma programı geliştirmeye başladık. Ameliyat olağanüstü derecede yoğun bir meslektir ve tükenmişlik oranı yüksektir, ancak stres aynı zamanda herkesin işte iyi performans gösterme yeteneğini de etkileyecektir. Hayat tehlikede olduğu için, acil durumlarla ilgilenen herkesin - itfaiyeciler, acil servis hemşireleri, hatta gecenin ortasında bir evi selden kurtarmak için acele etmesi gereken tesisatçılar - son derece sakin ve odaklanmış olması gerekir. İşte cerrahlara ve bakıcılara ameliyathaneye girmeden veya ihtiyacı olan bir hastayla konuşmadan önce öğrettiğimiz teknik. İş dünyasında yoğun müzakerelere girmek üzere olan herkes için aynı derecede geçerlidir. Bir satıcıyla pazarlık yapmak üzere olan bir kişi bile daha iyi bir anlaşma için bu tekniği kullanabilir.

1. Ameliyathaneye, toplantı odasına veya satış odasına girmeden önce kapının önünde durun.
2. Vücudunuzdaki her kası esnemek, germek ve gevşetmek için altmış saniyenizi ayırın.
3. Zihinsel bir envanter alın. Endişe, huzursuzluk hissederseniz veya ilgisiz düşüncelerle dikkatiniz dağılırsa, fiziksel ve duygusal olarak sakinleşene kadar ikinci adımı tekrarlayın.
4. Öncelikli hedefinize odaklanın ve kendinize sorun: İçinde bulunmam gereken düşünce yapısı nedir? Olumsuzlukları veya şüpheleri bastırın ve en iyi şekilde çalıştığınızı hayal edin.
5. Stratejinizi zihninizde prova edin (araştırmalar, gerçek görevi yerine getirdiğinizde bunun performansı artırdığını göstermektedir).
6. Özel olarak işiniz veya hedefinizle ilgili oldukları için, sizin için en önemli olan değerlere odaklanın.
7. Vücudunuzu biraz daha gevşetin, derin bir nefes alın ve yürüyün *yavaşça* yüzünüzde nazik bir gülümsemeyle odaya.

Sözlerinizi Değiştirin, Hayatınızı Değiştirin

Yaptığım girişimlerde - Vietnam Savaşı sırasında bir ABD Ordusu subayı olarak, bir finans yöneticisi, bir risk kapitalisti ve bir girişimci olarak - sık sık birliklerimden, çalışanlarımdan, ortaklarımdan veya müşterilerimden bağlılık yaratmaya ihtiyacım vardı. Bu kitapta anlatılan Şefkatli İletişim liderlik tekniklerinin, onları doğal güvensizliklerinden kurtarmama ve ortak hedeflerimize ulaşmak için yaratıcılıklarını yeni stratejiler geliştirmeye odaklamama yardımcı olduğunu buldum. Ayıracak sadece bir dakika olsa bile, o dakikayı kendimizi bedenimiz ve zihnimizde topraklamak için kullanabiliriz. Yavaş ve dikkatli konuşmak birlikte çalıştığınız kişilerin kalbini açacak ve başkalarıyla iyi niyet inşa edecektir.

Ben hep böyle değildim. Yirmi beş yıl önce çok hızlı konuştum ve başkalarının söylediklerine tüm dikkatimi vermedim. Ve neden olan stres çok büyüktü. Bu yüzden bir seçim yaptım ve yaşam tarzımı değiştirdim ve bu dersleri öğrencilerime veriyorum. Merhamet ilkelerini ustaca uyguladığınızda ve bunu başkalarıyla diyaloglarınıza dahil ettiğinizde - özellikle stresli durumlarda - daha kısa sürede daha iyi bir sonuç elde edersiniz.

Chris Manning, Ph.D.
Finans ve Gayrimenkul Profesörü Loyola
Marymount Üniversitesi, Los Angeles

Sadece bir dakikanız olsa bile, rahatlamak ve başarılı bir sonucu görselleştirmek için otuz saniye durun ve elinizdeki göreve giderken bu olumlu görünümü korumak için elinizden gelenin en iyisini yapın. Yapmak üzere olduğunuz aktivite diyalog gerektiriyorsa, konuşmanızı biraz yavaşlatın - sadece konuşmadan önce ne söyleyeceğinizi düşünebilmeniz için yeterli. Bu, sözlerinizi duyanlar üzerinde en büyük etkiye sahip olacak odaklanmış, doğru ve kısa iletişimi teşvik edecektir.

Başkasıyla en iyi uyumu sağlamak için, ona saygılı davranmalı, söyledikleri her şeye dikkat etmeli ve onlara elinizden gelen en iyi bakımı ve hizmeti vermelisiniz.[19] Aslında, bir bakıcı, satış görevlisi veya yönetici olsanız da, en yüksek düzeyde karşılıklı tatmin yaratacak olan empatinizdir.

Hayır Ülkesinde Çalışmak

"Bu kitapta açıklanan Şefkatli İletişim ilkeleri, işletme yönetimi, işe alma, işe alma veya satış veya

müzakere düzeyine ve işle ilgili projelere entegre edildiğinde, her zaman üstün sonuçlar elde edilir. " Bu, stratejik yönetim, sermaye piyasaları ve gayrimenkul yatırımlarında önde gelen bir uzman olan Stephen E. Roulac'ın değerlendirilmiş görüşüdür. Uluslararası bir iş danışmanı olarak, müşterileri arasında Apple Inc., Bank of America, Prudential ve ABD Çalışma Bakanlığı bulunmaktadır. Stanford'dan diplomaları var; California Üniversitesi, Berkeley; ve Harvard ve birçok üniversitede öğretmenlik pozisyonlarında bulundu. Yirmi iki kitap ve dört yüzden fazla makale yazmış ya da editörlüğünü yapmıştır. Şu anda Şefkatli İletişimi daha geniş bir iş kitlesine getirmek için bizimle çalışıyor. Değerleri ve kariyeri üzerine düşünürken, bu hikayeyi sizinle paylaşıp paylaşamayacağını sordu.

Tecrübelerime göre, işletme yönetimi, yatırım ve kurumsal karar almanın hemen hemen her alanında bir milyondan fazla iletişim kurmuş biri olarak, Şefkatli İletişimin ilke ve stratejilerini göz ardı edemezsiniz. Bire bir, gerçek zamanlı kişisel etkileşimlere uygulanmaları ve ayrıca şirketin organizasyonel mesajına dahil edilmeleri gerekir. Yalnızca bir iletişim düzeyine saygı gösterirken diğerini göz ardı ederseniz, iş dünyasında başarılı olamazsınız, çünkü bunu yapmak kurumsal girişim kadar bireyleri de tehlikeye atacaktır.

Birkaç yıl önce çok büyük çok uluslu bir firmada üst düzey yönetici olarak görev yaptım. Ulusal ofisten düzenli olarak "HAYIR" olarak kısaltılan yazılı iletişimler aldım. Çoğu zaman mesajların kendisi kısaltmanın olumsuzluğunu yansıtıyor gibiydi. Yalnızca kişisel değillerdi, içerik nadiren hassasiyeti yansıtıyordu. Personele nadiren saygı gösterdiler, hatta desteklerini kabul ettiler. Mesajlar temelde size "havladı".

Firmanın CEO'suna, mesajlarını “EVET” konumundan gönderirse hedeflerini gerçekleştirmede daha etkili olabileceğini önerdim. Ulusal ofisi "İdari Hizmetleriniz" olarak yeniden adlandırmasını önerdim.

HAYIR'dan EVET'e geçişi savunurken, dinleyicilerinin EVET'e HAYIR'dan daha açık olacağını söyledim. Altta yatan mesajı tam olarak insanların

duymak isteyebilir, eğer EVET'ten başlasaydı, HAYIR'dan başlamasından çok daha iyi olurdu.

Bu EVET pozisyonunun özellikle önemli olduğunu hissettim çünkü şirket merkezinin ana işlevi firmanın ortaklarına hizmet etmekti. "Yönetici Hizmetlerinizin" mesajı bu öncelik ile hem uyumlu hem de tutarlı olacaktır. Bu CEO olağanüstü müşteri hizmeti sunmayı vurguladığından, YES çerçevesi stratejik önceliğini güçlendirecektir.

Bazen hayatta - ve özellikle iş hayatında - olumlu modellemeden yaptığınız kadar olumsuzluğun etkilerini gözlemleyerek öğrenirsiniz. Bu, o zamanlardan biriydi, çünkü HAYIR okulunun bu özel CEO'su olumlu bir EVET iletişim konumlandırması uygulamadı. Aslında, öneriyi kabul etme nezaketine veya kapasitesine bile sahip değildi. Ama sonra, NO diyarından ne bekliyorsunuz?

Şefkatli İletişimin sağlam ilkelerini göz ardı ettiğinizde, tüm grubun stratejik yeterliliğinden ve bütünlüğünden ödün vermiş olursunuz. CEO ile olan bu iletişim alışverişi - ya da değişmez demeliyim - birçok uyarı sinyalinden sadece biriydi, ancak bunun son derece sembolik ve etkileyici olduğunu hissettim. Yakında firmadan ayrıldım.

Tavsiyemiz: Şefkatli İletişimi işinize ve ulaşabileceğiniz en yüksek yönetim düzeylerine taşıyın. Onlara araştırmayı gösterin, meslektaşlarınızla deney yapın ve unutmayın: Bir oda dolusu dile dayalı beynin konuşmanızın kalitesinde yankılanmasına neden olmak için yalnızca etkili bir iletişimci - şefkatli bir lider veya öğretmen - yeterlidir.

Ve bu stratejileri grubunuza tanıttıktan sonra, tartışma zemini açın. Duyacaklarınız sizi beklemeyeceğiniz şekillerde harekete geçirecek, çünkü bir CEO'nun dediği gibi, yönetim kurulu üyeleriyle Şefkatli İletişim uyguladıktan sonra, "Dinlemenin gerçekte neyi gerektirdiğini daha önce hiç anlamadım."

C BÖLÜM 12

Çocuklarla Şefkatli İletişim

W Bir çocukla iletişim egzersizi. Çocuklar bayılıyor. Onlar için bu bir oyun
Merhametli olanı denemenizi şiddetle tavsiye ederiz.
bu onları yetişkinlerle eşit bir zemine oturtuyor çünkü kurallar aynı
herkes. Özellikle çok yavaş konuşmayı severler ve konuşmalarını otuz saniyeyle
sınırlamakta çok iyidirler.

Yerel bir lisede matematik öğretmeni olan bir meslektaşımız, dokuz yaşındaki oğlu Nick ve arkadaşlarıyla egzersiz yaptığında kuralları değiştirdi ve bir yarışma düzenledi: her bir kişi eylemle ilgili bir not yazdı. "Bisiklete bineceğim" veya "Bir dilim pizza istiyorum" gibi bir cümle. Sonra sırayla o kişinin her seferinde tek bir kelime söylerken ne söyleyeceğini tahmin etmeye çalıştılar ve aralarında on saniye sessizlik kaldı.

Örneğin Nick, bir cümle yazdı ve kağıdı ikiye katladı, böylece kimse ne yazdığını göremedi. Sonra ilk kelimeyi söyledi: "Benim". Grubun geri kalanı, "Midem ağrıyor" gibi cümleler bağırdı. Açıkçası, kimse tek bir kelimeyle tahmin edemezdi. Sonra Nick yavaşça, "Benim. . . baba. . . konuşuyor. " Yanıtlar daha odaklanmış hale geldi: "Babam annemle konuşuyor" *vb.* Nick daha sonra yavaşça, "Benim. . . baba. . . konuşur. . . çok." Hemen Nick'in arkadaşı atladı: "Babam çok hızlı konuşuyor!" Doğruydu, ama doğru değildi, bu yüzden Nick'in kız kardeşi şarkı söyledi: "Babam çok uzun konuşuyor!" Bingo!

Terapist olan Nick'in annesi, ipucunu anladığında, odadaki birinin adıyla başlayan bir cümle ile başlayarak herkesin bir tur oynamasını önerdi. Oyun geliştikçe, herkes başkalarının onları nasıl algıladığı hakkında bir şeyler öğrendi. Oyun biraz riskliydi ama ebeveynlerin yönlendirmesiyle eğlenceli bir atmosfer sağlandı ve çocuklar birbirleriyle ilgili olumlu ve olumsuz düşünceleri güvenli bir şekilde ifade edebildiler.

Oyun aynı zamanda çocuklara her kelimenin anlamını yakından incelemeyi öğretti ve eğer birbirlerinin yüzlerini izleyip ses tonunu derinlemesine dinleselerdi (yetişkinler bu sözsüz iletişim kavramlarını çocuklara tanıttılar), daha doğru olabilirlerdi. başka birinin ne söyleyeceğini tahmin etmede. Nasıl daha dikkatli olunacağını öğreniyorlardı.

diğer insanların sözlerinin anlamlarına odaklanmaya devam etmek için iç konuşmalarında ince ayar yapmak.

A Anne-Kız Diyaloğu

Aldığımız geri bildirimlerle eşim Stephanie ve ben Andy, on bir yaşındaki kızımız Amanda'nın nasıl tepki vereceğini merak etmeye başladık. Onunla Şefkatli İletişim yapmak hakkında konuştuk ve onu denemekle ilgileniyor gibiydi, ama dürüst olmak gerekirse, bence bu kitapta bahsedilmekle daha çok ilgilendi! Bizimle, arkadaşlarıyla ve diğer yetişkinlerle konuşmayı çok seviyor, bu yüzden onun doğal olacağını düşündüm.

Ayrıca yıllardır mücadele ettiğimiz önemli bir sorunumuz vardı: Amanda acıkınca kan şekeri düşüyor. Bu olduğunda, her zamanki tatlı halinden çok mutsuz bir insana dönüşür. Çözüm basit: Bir atıştırmalık ya da biraz yemek yiyin, ancak bu huysuz haldeyken ona bir şey yedirmek çok zor. Bizimle mümkün olan her şekilde savaşacak: “Böyle hissetmiyorum! Aç değilim! Beni yapamazsın Beni yalnız bırak!"

Bir kez yemek yedikten sonra, bu somurtkan, nahoş çocuğun aklındaki her şey hakkında konuşmayı seven, tetikte ve heyecanlı bir kişiye dönüşmesi yalnızca yaklaşık altmış saniye sürer. Ama acıktığında bunu hiç hatırlamıyor gibi görünüyor.

Geçmişte bu konuyu onunla birçok kez tartışmıştık, ancak sorunu hiçbir zaman yeterince çözememiştik. Merhametli İletişim tekniğinin, herkese bu sorunu bir aile olarak en iyi nasıl ele alabileceklerini tartışma fırsatı vererek yardımcı olacağını umduk.

Eşim ve ben o ve Amanda'nın CD'deki eğitim talimatlarını izleyecekleri konusunda anlaştık çünkü yazılı talimatları okumaktan daha kolaydı. Gözlemler ve notlar alırdım, herkesin söylediklerini yazardım.

Amanda ve Stephanie oturdular ve CD'yi dinlemeye başladılar. Amanda genel yaklaşımı oldukça çabuk anladı ve hemen onun içine atlamak istedi. Rahatlama ve hayal gücü alıştırmaları sunulduktan ve gerçek diyalog başlayacaktı sonra on dakikalık notta neler olacağını görmek beni büyüledi.

Amanda annesine bir iltifatla başladı: "Tanıdığım en cömert insansın." Stephanie ve ben şaşırdık. Onu hiç duymamıştık

bunu daha önce söyle. Stephanie kendi iltifatıyla cevap verdi: “Bu oyunu oynamaya istekli olman beni gerçekten etkiledi. Sen harika bir çocuksun ve bunu seninle yapmaktan gerçekten heyecan duyuyorum. "

Size sohbetin sonuçlarını açıklamadan önce, çok ilginç bulduğum bir şeye dikkat çekmek istiyorum. Amanda otuz ikinci zaman diliminde kalmayı severdi ve Stephanie'ye çok uzun konuşmadığından emin olmasını sık sık hatırlatırdı. Ara sıra Stephanie daha fazla konuşmak istiyordu ama Amanda izin vermiyordu. Normalde, Amanda sürekli konuşmayı sever ve bu yüzden ikimizin de bu kurala uyma istekliliği ilgimizi çeker.

Övgü alışverişinde bulunduktan sonra Stephanie, Amanda'ya yemek yemeyi unutması sorunu ve ruh halini nasıl etkilediği hakkında ne düşündüğünü sordu. Bu genellikle Amanda'yı çok savunmacı yapar. Ama bu sefer büyük bir sakinlikle karşılık verdi. Ve Stephanie'nin ne dediğini gerçekten anlıyor gibiydi.

Amanda, yemesi hakkındaki bu tartışmaları normalde neden bu kadar sinir bozucu bulduğunu bize açıklayabildi. Yavaş ve kısaca konuşarak ve zaman sınırı içinde kalarak, bu durumlarda bize anlatmaya çalıştığı şeyi dinlemediğimizi söyledi.

Konuşma geliştikçe, Stephanie ve Amanda bazı olası çözümler buldu. Amanda ne zaman acıktığının daha fazla farkında olmaya çalışacağını söyledi ve hem Stephanie hem de ben daha duyarlı olmayı ve onun nasıl hissettiğini daha yakından dinlemeyi kabul ettik.

Genel olarak, çok olumlu bir deneyimdi ve Amanda bundan gerçekten keyif aldı. Sonunda artık gerçekten aç olduğunun farkında olduğunu söyledi. Bu yüzden hemen yiyecek bir şeyler almak için aşağı indik. Tereddüt ve inandırıcılık yok, bu yüzden ilk gün başarılıydı.

Bu "resmi" diyaloğu yaşayalı bir yıl oldu ve Amanda düzenli yemek yeme konusunda çok daha iyi olmaya devam ediyor, ruh halini yemeğe ne zaman ihtiyaç duyduğunun bir işareti olarak kullanıyor. Ayrıca acıktığı zaman ruh halini değiştirmede çok daha iyi. Stephanie ve ben de bunu çok daha iyi yönetiyoruz gibi görünüyor ve hepimiz birbirimizi daha fazla empati ve anlayışla dinliyor gibiyiz.

Genç Başlamak

Çoğu araştırma, beynimizin doğduğumuz ortamdan büyük ölçüde etkilendiği fikrini desteklemektedir. Dört veya beş yaşından küçük bir çocuk gerçekten soyut konuşmalara giremese de, beşten itibaren yapabilirler. Ayrıca, beş ila on yaşları arasında beynin, metabolik olarak en aktif olabileceği beyin olduğunu biliyoruz. Çocuğun beyni, özellikle dil ve iletişimle ilgili olanlar olmak üzere milyarlarca bağlantı oluşturuyor ve yeniden biçimlendiriyor.

Araştırmalar ayrıca beynimiz başkalarıyla sevgi dolu etkileşimler yoluyla ne kadar çok uyarılırsa, nöronal bağlantılarımızın o kadar büyüdüğünü gösteriyor. Bu nedenle, çocuklarımızla bu erken aşamalarda pek çok şefkatli konuşmalarla meşgul olursak, en başından itibaren daha iyi iletişim becerileri geliştirecekleri mantıklıdır. Bunun başarılı öğrencilere ve yetişkinlere dönüşeceğini biliyoruz.

Örneğin, Kansas Üniversitesi'nden Betty Hart ve Todd Risely, ebeveynler ve birçok farklı ırk ve ekonomik geçmişe sahip çocuklar arasında bin üç yüz saatten fazla etkileşim kaydetti. Bulguları kitapta yayınlandı *Genç Amerikalı Çocukların Günlük Deneyimlerinde Anlamlı Farklılıklar,* bir çocuğun üçüncü sınıftaki akademik performansı ile doğumdan üç yaşına kadar evinde konuşulan kelime sayısı arasında doğrudan bir bağlantı olduğunu gösterdi.[1] Saatte yaklaşık üç bin kelime duyduğunu buldular

- günde yaklaşık otuz bin kelime - çocukların hayatlarının sonraki dönemlerinde daha başarılı olmalarını sağladı. Ebeveynlerin profesyonel olduğu evlerde bu sayı yaygındı, ancak sosyoekonomik durumu düşük evlerde saatte beş yüz ila üç bin kelime arasında değişen çok daha fazla değişkenlik vardı.

Bu, bir yıl içinde bazı çocukların on bir milyondan fazla kelime duyacağı, bazılarının ise üç milyon veya daha az kelime duyacağı anlamına gelir. Nihayetinde, zengin ya da fakir olarak doğmanızın bir önemi yok: Hayatta başarı ile başarısızlık, mutluluk ile mutsuzluk arasındaki farkı yaratan şey, diyor yazarlar, "An be an arasında gerçekte devam eden konuşma miktarıdır. çocuklar ve bakıcıları. " İyi haber şu ki, ebeveynleri günde yaklaşık otuz bin kelime konuşan, ekonomik durumu düşük ailelerin çocukları, daha varlıklı akranlarıyla aynı sonuçları gösterdi.

Bu sadece kullandığımız kelimelerin miktarı değil, aynı zamanda kalitesi. Daha genç

Çocuklar ilk önce daha geniş bir olumsuz kelime dağarcığı geliştirir ve özellikle duygusal durumlarla ve belirli hedeflere ulaşma becerisiyle ilgili olduğunda olumlu kelimeleri formüle etme becerisi daha azdır.[2] Yine de olumsuz sözler kelimenin tam anlamıyla bir çocuğun beynini zorlar.[3] Kaygıyı artırır, olumlu sözler ise çocuğun kaygısını azaltır,[4] ve çok fazla stres altında olan çocuklar için, olumsuz sözler hafıza performansını kesintiye uğratacaktır. Hedeflerine ulaşmalarına en iyi yardımcı olacak bilgileri hatırlayamayacaklar. Bununla birlikte, çocuklarımıza daha olumlu kelimeler kullanmayı öğrettiğimizde, aslında beyinlerinin daha fazla duygusal kontrole ve daha fazla dikkat süresine sahip olmasına yardımcı oluyoruz.[5] Ve onlara başarının dilini öğrettiğimizde, işlerinden daha motive olurlar ve tatmin olurlar.

Evde çok fazla olumsuzluk kullanan ebeveynler, aile hayatının istikrarını da zayıflatır. Utah Üniversitesi'ndeki araştırmacılar, ebeveynler ve çocuklar arasındaki farklı çatışma çözme tarzlarını karşılaştırdıklarında,
planlama aile üyeleriyle "kuralları koymak" için yetişkin gücünü kullanmaktan daha başarılıydı. Böylece otoriter ebeveynler çocuklarıyla daha az sorun çözdü.[6]

Kardeşler arasında, birbirleriyle olumlu sözlü ilişkileri olanların daha az çatışması vardı ve sorunlarına yaratıcı çözümler bulma olasılıkları daha yüksekti.[7] Bir kardeş liderliği ele geçirir ve olumlu çözümler sunarak olumsuz rekabetten uzaklaşırsa, konuşma bir kazan-kazan senaryosuna kayacaktır.[8] Böylece Şefkatli ilkelerini getirerek

Oyun alanına ve akran grubu arabuluculuğu ve eğitim programlarına yönelik iletişim, birçok ergenin hissettiği yıkıcı duygusal eğilimlerin altını etkili bir şekilde zayıflatabiliriz.[9] Bu nedenle, ülke çapındaki kolejlerde artan sayıda eşler arası destek grubuna Şefkatli İletişim öğretmeye başladık.

Ayrıca, öğrencilere duygusal zeka, kişilerarası zeka ve içsel zeka kurallarını da öğretmemiz gerekir, böylece kendi duygularını ve başkalarının duygularını daha hızlı anlayabilirler. Bunu yaptığımızda, empati, mantık ve işbirliğini birlikte ören iletişim süreçlerini gruplar için anlamlı bir şekilde güçlendiririz.[10]

Şefkatli Ebeveynlik

Bunların hepsi, ebeveynler için kardeşlerine, birbirleriyle çatışmaları çözmek için iyimserliklerini, huzurlarını ve olumlu sözlerini nasıl kullanacaklarını öğretmenin ve her insanın dünyayı farklı bir şekilde gördüğünü nasıl anlayacağını öğrenmenin ne kadar önemli olduğuna işaret ediyor. [11]

Ebeveynler, Merhametli İletişim ilkelerini ailelerine getirdiklerinde, çocukları daha az agresif davranışlar sergiler ve kardeşleriyle daha iyi geçinir. [12] Ebeveynlere nasıl derinlemesine dinleyecekleri öğretildiğinde, yıkıcı çocuklarla dinamikleri geliştirirler. [13] Pennsylvania'da bir üniversite araştırmacısı ekibi, ailelere, "ebeveynlik etkileşimlerine şefkat ve yargısal olmayan kabul getirerek" ebeveyn-çocuk ilişkisine kasıtlı olarak anlık farkındalığı nasıl getireceklerini gösteren bir programla tanıştırdı. Onlara "çocuklarını yakından ilgilendirmeleri ve dikkatle dinlemeleri", "kendi duygusal durumlarının ve gençliklerinin duygusal durumlarının daha fazla farkına varmaları", "gençleriyle etkileşimde bulunurken kabul edici, yargılayıcı olmayan bir tutum benimsemeleri" öğretildi. "etkileşimleri sırasında kendi duygusal tepkilerini düzenlemek" ve "çocuklarına ve kendilerine karşı empati ve şefkatli bir duruş benimsemek." [14]

Ayrıca, Şefkatli İletişim'e dahil ettiğimiz aynı nefes alma, gevşeme ve kendini yansıtma egzersizleri öğretildi ve dikkatlerini derin dinlemeye nasıl odaklayacakları gösterildi. Onlara konuşmalarına öfke veya hayal kırıklığı getirmekten nasıl kaçınacaklarını öğretirken, olumsuz duygularını kontrol etmeleri için basit bir ifade olan "Dur, sakin ol, hazır ol" şeklinde bir ifade verildi.

Oxford Üniversitesi, Amsterdam Üniversitesi ve Maastricht Üniversitesi'nden akademisyenlerden oluşan bir ekibin gösterdiği gibi, şefkatli ebeveynliğin şu faydaları vardır: stresi, aşırı endişeyi, ruminasyonu ve olumsuzluğu azaltır; dikkati arttırır ve nezaket ve kendine şefkati teşvik eder; evlilik memnuniyetini artırır; ve belki de en önemlisi, kötü ebeveyn alışkanlıklarını sonraki nesle aktarma döngüsünü kırar. [15]

Genç ergenlerden iyi anlarını ve kutsamalarını saymaları istendiğinde minnettarlık, iyimserlik ve tatmin duyguları arttı. [16] Okula gitmekten bile daha tatmin olmuş hissettiler! Ancak, doldurmayı seçerseniz

günlük zorluklarınızın ayrıntılarını içeren günlükler, bu iyimserlik ve umut duygularınızı azaltacaktır. [17]

Çocuklarda Pozitifliği Geliştirmenin "Yazma" Yolu

Daha önce de bahsettiğimiz gibi, sadece olumlu sonuçlar üzerine düşünmek, sağlam bir iyimserlik ve benlik saygısı temeli oluşturmak için yeterli değildir. Yetişkinlerin bilinçsiz olumsuzluklarını tanımlamaları, yeniden çerçevelendirmeleri ve olumlu sözler ve eylemlerle tekrar tekrar onaylamaları gerekir.

Çocuklar ve genç yetişkinler için yazmak, bu önemli becerileri edinmenin en etkili yollarından biri gibi görünmektedir. Lise öğrencilerinden aşağıdaki görevi on gün boyunca yapmaları istendi. Her gece, yatmadan önce, o gün iyi yaptıkları üç şeyi yazarlardı. Sonra durdular. İlk başta pek bir gelişme görülmedi, ancak her geçen ay, sonraki üç ay boyunca öğrencinin mutluluk ve esenlik duygusu çarpıcı biçimde arttı! [18] Ve evet, yetişkinler için de benzer faydaları var. [19] Pozitif psikoloji alanını kuran bu ünlü çalışmaların yazarı Martin Seligman, plasebolarda olduğu gibi etkilerin kaybolmayacağını da sözlerine ekledi.

İyi yaptığımız şeyleri sadece on gün düşünmek aylarca psikolojik gelişme sağlayabilirse, bir ay boyunca her gün başarılarınızı yazsanız ne olacağını hayal edin? Bunu yapmanızı ve işinizde, ilişkilerinizde veya yaşamınızda hayal kırıklığına uğradığınızda bu egzersizi tekrarlamanızı tavsiye ettiğimiz şey budur.

Bunlar gibi çalışmalar da kalemin gücünü vurgulamaktadır. Başka bir deyişle, beyninizi başarıya hazırlayan sadece hayal gücünüz değildir. Yazmak, beyindeki farklı dil merkezlerini etkileyerek etkiyi derinleştirir, böylece düşünme şeklinizde daha kalıcı değişiklikler yaratır.

Öyleyse hayata olumsuz bir bakış açısını dönüştürmek istiyorsanız, beyninizdeki mümkün olduğunca çok dil merkezini harekete geçirmenizi öneririz. Olumlu sözler ve mesajlar dinleyin. Canlandırıcı ve teşvik edici romanlar okuyun. Hayatınızdaki olumlu yönleri ve başarıları düşünün ve bunları yazın. Ardından başarılarınızı başkalarıyla paylaşın. Yalnızca kendi kararlılığınızı güçlendirmekle kalmaz, aynı zamanda dinleyicinin beynini de olumlu yönde uyarır.

Ancak dikkatli olun: Kalem iki ucu keskin bir kılıç olabilir. Olumsuz duygu ve düşüncelerinizi yazarsanız veya günlüğünüze stresli olaylar hakkında yazarsanız,

Daha duygusal olarak perişan hissetme ve daha fazla hastalık belirtisi bildirme eğiliminde olacaksınız. [20] Aslında, olumsuz duygular hakkında ne kadar sık yazarsan, o kadar endişeli ve depresif olursun. [21]

Öte yandan, endişeli duygularla ilgili kısa yazılı yorumlar bu semptomları geçici olarak hafifletebilir ve Chicago Üniversitesi'ndeki araştırmacıların keşfettiği gibi, "Yüksek riskli bir sınavdan önce birinin endişelerini yazması test puanlarını artırabilir." [22]

İşte çocukların ve yetişkinlerin olumlu değişiklikler yapmak için kullanabilecekleri başka bir strateji. Minnettar hissettiğiniz kutsamaların ve deneyimlerin günlük bir listesini tutun. Dünyanın dört bir yanından yapılan araştırmalar, bu egzersizin ruh halinizi iyileştireceğini ve kişisel ilişkilerinizi geliştireceğini gösteriyor. [23]

221 genç ergenden üç hafta boyunca bir şükran günlüğü tutmaları istendiğinde, iyilik duyguları, iyimserlikleri ve yaşamdan duydukları tatmin arttı. [24]

Ancak günlük zorlukların listesini tuttuklarında, ruh halleri ve başa çıkma davranışları iyileşmedi. [25] Başkalarına ve hayatları hakkında en çok minnettarlık duyan çocuklar, daha fazla tatmin ve iyimserlik sergiler ve akranlarıyla daha iyi ilişkiler kurarlar. [26]

Azınlık öğrencileri kendileri hakkında olumlu yazdıklarında, okuldaki notlarıyla birlikte kişisel yeterlilik ve bütünlük duyguları da gelişti. [27]

Ve en önemli kişisel hedeflerinizi olabildiğince spesifik olarak yazarsanız, araştırmalar onlara ulaşma olasılığınızın daha yüksek olacağını gösterir. [28]

Çocuklarımıza bu stratejileri öğrettiğimizde, faydalar yetişkinliğe kadar devam edecek ve hayata karşı tutarlı bir olumlu tutum sergilemeyen insanlardan daha başarılı olacaklardır.

Çocuklarımıza Şefkatli İletişimi nasıl uygulayacaklarını ne kadar erken öğretirsek, ebeveyn rollerimiz o kadar kolay olur. Ve pozitif dil ve konuşma bulaşıcı olduğu için, gelecek nesillere başkalarıyla etkileşim kurduğumuzda nezaket göstermeyi borçluyuz.

Dünyaya Merhametli Sohbetleri Getirmek

Şefkatli İletişim uygulaması, her tür koşulda her tür insan arasında daha fazla empati ve diyalog yaratmaya yönelik önemli bir adımdır. Bu tür diyalogları teşvik ederek, içinde bulunduğumuz toplumu iyileştirebilmemiz için yeni ve daha derin bir anlayış oluşturma fırsatına sahibiz.

canlı. Birlikte, herkesin karşılaşmadan fayda sağladığı, çekici sohbetler oluşturabiliriz.

Sözlerimizi değiştirdiğimizde beynimizi değiştiririz ve beynimizi değiştirdiğimizde başkalarıyla ilişki kurma şeklimizi değiştiririz. Seçim bizim: sözlerimizle olumsuzluğu yaymayı mı seçiyoruz yoksa nezaket, işbirliği ve güven geliştirmeyi mi seçiyoruz?

TEŞEKKÜRLER

Bir kesinlikle istisna yok. Öncelikle öğrencilerimize, hastalarımıza teşekkür ederiz. Bir kitap birçok sesin bir işbirliğini temsil ediyor ve bu kitap ve atölye katılımcıları: hikayelerinizi paylaşma isteğiniz olmadan,
bu kitabın asla var olamayacağı deneyimler, mücadeleler ve ilhamlar.

Bu kitapta açıklanan stratejileri yavaşça iyileştirmek için sonsuz saatler boyunca katkıda bulunan meslektaşlarımıza, arkadaşlarımıza ve aile üyelerimize teşekkür ederiz. Bu stratejiyi terapötik topluluğa taşımak için bizimle çalışmaya devam eden, Compassionate Communication'ın orijinal kod geliştiricilerinden biri olan Ph.D. Neil Schuitevoerder'e özel teşekkürlerimizi sunarız.

Bizimle Şefkatli İletişim üzerine bir akademik makalenin ortak yazarı olan ve Amerikan Psikoloji Derneği'nin 2010 yılındaki yıllık konferansında bu makaleyi sunan Dorianne Cotter-Lockard'a da en derin minnettarlığımızı iletiyoruz. Chris Manning, Ph.D. ve William Lindsey, Ph.D., Merhametli İletişimi Los Angeles, Loyola Marymount Üniversitesi Yönetici MBA Programına getirdikleri ve John Baker, Ph.D. ve Paul Mattson, Ph.D. Moorpark College'da atölye araştırmamızı yapmak üzere bizi sınıflarına getirdikleri için. Birleşik Manevi Yaşam Merkezlerinin bakanlarına ve cemaatlerine (Rahip Pam Geagan'a özel bir teşekkür ile), Unity Kilisesi, Unitarian Universalist Cemaatler Derneği,

Son olarak, bu projeye inandıkları ve bu kitabın her aşamasında bizi destekledikleri için temsilcimiz Jim Levine ve editörümüz Caroline Sutton'a derin şükranlarımızı sunmak istiyoruz. Ayrıca bu kitabın doğmasına yardım eden Penguin and Hudson Street Press'in perde arkasındaki harika insanlara da teşekkür etmek istiyoruz.

EK A

Şefkatli İletişim Eğitimi: CD'ler, MP3'ler,

Çalışma Kitapları, Web Seminerleri ve Atölyeler

Şefkatli İletişim pratiğinde size yardımcı olmak için, bu kitabı tamamlayacak yetmiş dakikalık kendinden kılavuzlu bir CD (ve indirilebilir bir mp3 dosyası) oluşturduk. Bireylere, çiftlere ve gruplara konuşma ve dinleme davranışlarını karşılıklı güven, empati ve anlamayı kolaylaştıracak şekilde nasıl değiştireceklerini öğretmek için tasarlanmıştır. Yirmi dakikalık Şefkatli İletişim eğitim modülüne ek olarak, bölüm 9 , size aşağıda açıklanan iç değerler alıştırmasında rehberlik edecektir. Bölüm 7 , bir nezaket ve bağışlama meditasyonu ve sizi derin bir rahatlama durumuna yönlendirmek için tasarlanmış bir dizi stres azaltma ve hareket egzersizi.

Eğitim modülünün ilk on dakikasında, başka biriyle hayali veya gerçek bir diyaloğa girdiğiniz Şefkatli İletişimin ilk altı adımında yönlendirileceksiniz. İkinci on dakikada (bir arkadaşınız, meslektaşınız, aile üyenizle veya bir grup durumunda egzersiz yaparken çalınacak şekilde tasarlanmıştır), yavaşlamanızı, konuşmayı bırakmanızı ve geri dönmenizi hatırlatmak için her yirmi beş saniyede bir zil çalar. diğer kişinin konuşmasını dinlerken rahat bir duruma geçer. Program ayrıca etkili bir şekilde iletişim kurmak ve çatışmaları çözmek için ek stratejiler içerir. Bu kendi kendine rehberli program, bir işyerinde, kilisede veya okul ortamında büyük insan gruplarını eğitmek için kullanılabilir.

Stresi azaltmak ve Merhametli İletişim pratiğinizi derinleştirmek için tamamlayıcı bir program da (CD veya mp3 olarak indirilebilir) mevcuttur. Araştırmanın etkili olduğu kanıtlanmış ve bireyler tarafından kullanılabilen veya kamu ve özel okul sistemlerinde öğrencilere tanıtılabilen yedi gevşeme ve farkındalık egzersizi içerir. Bu stres azaltma programı artık Mark'ın Los Angeles, Loyola Marymount Üniversitesi'nde öğrettiği Yönetici MBA modülünün bir parçası.

Bu programlardan herhangi birini CD formatında bir kredi kartı ile sipariş etmek için (805) 987-7222 numaralı telefondan Mark'ın ofisini arayın. Bu programları indirilebilir olarak sipariş etmek için

mp3, www.MarkRobertWaldman.com adresine gidin, burada kişisel gelişim, iş koçluğu ve yönetici iletişimi ile ilgili ek videolar, programlar, çalışma kitapları ve ücretsiz materyaller bulabilirsiniz.

Mindful Living Foundation'da (www.MindfulLivingFoundation .org) sinirbilimle ilgili videoları izleyebilir ve mindfulness topluluğundaki liderler tarafından oluşturulan meditasyonları ve dersleri dinleyebilirsiniz.

Mark'ın grubunuzda konuşmasını istiyorsanız, MarkWaldman@sbcglobal.net adresinden onunla iletişime geçin ve yıl boyunca sunduğu atölye çalışmalarından herhangi birine katılmak istiyorsanız web sitesini ziyaret edin: www .MarkRobertWaldman.com.

EK B

Merhametli İletişim Eğitim Protokolü
Çiftler

Araştırmamızda kullandığımız ve terapistlerin çiftlerin daha güçlü iletişim becerileri geliştirmelerine yardımcı olmak için kullandığı resmi eğitim programını denemek isterseniz, işte basitleştirilmiş bir versiyon. Bize deneyimlerinizin açıklamalarını, günlüklerinizin kopyalarını veya olabilecek herhangi bir önerinizi göndermekten çekinmeyin. Her zaman stratejilerimizi geliştirmenin yollarını arıyoruz ve bunları kullanan insanlar ilham ve rehberlik için en değerli kaynağımız. Ayrıca, telefon veya video konferans yoluyla kişisel yardım sunabilen terapist ve iş koçlarından oluşan büyüyen bir ağa sahibiz. Daha fazla bilgi için şu adrese gidin:

www.MarkRobertWaldman.com veya (805) 987-7222'den Mark'ın ofisini arayın.

Bu sekiz haftalık eğitim programına başlamak için en iyisi, Şefkatli İletişim CD'sinin veya indirilebilir mp3'ün bir kopyasını satın almanızdır, ancak bu kitaptaki alıştırmaları kullanarak da doğaçlama yapabilirsiniz. Partnerinizden veya bir arkadaşınızdan haftada en az üç ila beş gün sizinle pratik yapmayı taahhüt etmesini isteyin. İlk üç seans herhangi bir özel konuya odaklanmamalıdır; bırakın spontane bir konuşma ortaya çıksın. Ardından ikinizin ele almak isteyeceği belirli bir sorunu seçin. Basit bir problemle başlayın ve süreçten emin olduğunuzda, daha zor olanların üstesinden gelmeye başlayın. Ancak, herhangi biriniz endişeli veya huzursuz hissediyorsa, ara verin. Hazır hissettiğinizde, sorunun kendisi hakkında değil, mücadeleniz hakkında konuşmak için Şefkatli İletişim stratejisini kullanın. Sorununuzu her iki kişinin de güvende hissedeceği şekilde ele almanın olası yollarını keşfedin. Hala bir çıkmazda olduğunuzu düşünüyorsanız, bu konuda size yardımcı olacak bir Şefkatli İletişim koçu bulundurmayı düşünün.

Partneriniz hazır varken aşağıdaki talimatları izleyin:

1. Compassionate Communication CD'sindeki 3. parçayı dinleyin (veya aşağıda açıklanan iç değerler alıştırmasını yapın. Bölüm 7). İçsel değerlerinizi birbirinizle paylaşın.

2. Şimdi CD'deki 7. parçayı dinleyin (veya Compassionate

İletişim komut dosyası bölüm 9), partnerinizle diyalog sürecinde size yol gösterecektir. Bir öneri: iç değerlerinize dayalı bir diyalog düşünün.

3. Egzersizi tamamladıktan sonra, bir kağıt parçası alın ve öznel deneyiminizi yazmak için beş dakikadan fazla zaman ayırmayın. Egzersiz sırasında nasıl hissettiniz? Neyi faydalı buldunuz? Seni ne rahatsız etti? Ne keşfettin Ardından partnerinizle, deneyiminizin yalnızca olumlu yönlerine odaklanan beş dakikalık bir tartışma yapın.

4. Partnerinizle birlikte CD'deki "İyilik ve Bağışlama" parçasını dinleyin (veya Jack Kornfield'ın şefkat üzerine www.MindfulLivingFoundation.org adresinde yayınlanan meditasyonunu dinleyin) partnerinizle birlikte. Bitirdiğinizde, deneyiminizin olumlu yönlerinden bahsedin.

5. Yarından itibaren, önümüzdeki beş gün boyunca CD'deki tüm parçaları dinleyin ve yukarıdaki birden üçe kadar olan adımları tekrarlayın. Mümkünse bunu partnerinizle yapın, ancak o müsait değilse, onu tek başına dinleyin ve diyalog alıştırmasında kendinize rehberlik etmek için hayal gücünüzü kullanın (parça 7 veya aşağıdaki talimatlar) bölüm 9).

6. Her alıştırma turundan sonra, bir dergiye birkaç kısa paragraf yazın. Kendinizi bir şikayet veya olumsuz düşünce yazarken bulursanız, yorumu tek bir cümleyle sınırlayın ve ardından olumsuz duygu veya düşüncenin üstesinden gelebileceğiniz veya yeniden çerçeveleyebileceğiniz birkaç olumlu yol yazın. Her bir yevmiye kaydını birkaç kısa paragraftan uzun olmayacak şekilde kısa tutun. Bu günlüğü partnerinizle paylaşmayın; kendi kişisel keşfiniz içindir.

7. Egzersizi yapmak için harcadığınız zamanı, bunu kiminle yaptığınızı (yalnız, partner, vb.), Tartışılan veya hayal edilen konuyu ve ortaya çıkardığı duyguları günlük olarak tutun.

8. Her gün minnettar hissettiğiniz üç ila beş şeyi yazın.
9. Her günün sonunda, o gün iyi yaptığınız üç şeyi yazın ve nedenini kısaca açıklayın.

Sekiz haftanın sonunda sizden haber almak isteriz. Markwaldman@sbcglobal.net adresine deneyiminizin (ve kendinizi rahat hissediyorsanız günlüklerinizin) açıklamasını içeren bir mektup veya e-posta gönderin. Adınızı eklemenize gerek yok, sadece cinsiyetiniz ve yaşınız. Alınan tüm bilgiler gizli tutulacak ve verileri stratejilerimizi geliştirmemize yardımcı olacak şekilde analiz edeceğiz. Yine, bu dönüşümsel deneye katılmak için zaman ayırdığınız için en derin minnettarlığımıza sahipsiniz.

EK C

Şefkatli İletişim Araştırma Çalışması

2010 yılında, Merhametli İletişim atölyesine katılan 121 kişiyle kendi pilot çalışmamızı gerçekleştirdik. Çalıştayın başlangıcında ve yine sonunda katılımcılara Miller Sosyal Yakınlık Ölçeği (bir kişinin yakınlık ve sosyal empati duygularının doğrulanmış bir ölçüsü) adı verilen bir anket verildi. Temel istatistiksel analizi kullanarak, katılımcılar egzersizi kırk dakika uyguladıktan sonra önemli ölçüde daha yüksek bir samimiyet seviyesi tespit edebildik. Puanlar aslında yaklaşık yüzde 11 daha yüksekti. İki soruya verdiğimiz yanıtlarda, sosyal yakınlıkta yüzde 20'lik bir iyileşme bulduk: "Şu anda [karşı karşıya olduğunuz kişiye] ne kadar yakın hissediyorsunuz?" ve "Onunla yalnız zaman geçirme eğiliminiz ne kadar güçlü?"

Farklı yaşlardaki insanlar arasında herhangi bir farklılık olup olmadığını da merak ettik. Daha genç bir toplum koleji (CC) grubunu kontrol grubuyla karşılaştırırken, sonuçlar CC grubunun ortalama yalnızca yüzde 6 artış gösterdiğini gösterdi. Dolayısıyla bu genç nüfus genel olarak daha az güçlü yanıt veriyor gibi görünüyordu; ancak, kontrol grubuna (kırk dakikalık egzersizden önce ve sonra test edilen insan grubu) kıyasla önemli bir artış elde ettik. Bununla birlikte, otuz yaşın üzerindeki insanlar genellikle çok daha yüksek bir dereceye tepki verdiler ve ortalama yüzde 16 artış gösterdi.

Irk açısından bakıldığında hem beyazlar hem de siyahlar için çok benzer sonuçlar elde edildi. Siyah katılımcılar Los Angeles şehir merkezindeki düşük gelirli bir topluluktaki bir kilise cemaatinden ve beyaz katılımcılar oldukça zengin banliyölerdeki kiliselerden geliyordu. Community College öğrencileri karışık bir sosyo-ekonomik arka planı temsil ediyordu. Bu sınırlı veri setinden, sosyo-ekonomik arka planın sosyal yakınlık ölçüleri üzerinde kesin bir etkisi olmadığı sonucuna vardık.

Cinsiyet açısından, hem erkekler hem de kadınlar aynı şeyi yaptı. Başlangıçta, kadınlar yakınlık düzeylerinde biraz daha yüksek puan aldılar, ancak bu istatistiksel olarak anlamlı olmadı. Eğitim programından sonra yakınlık düzeyindeki artışlar hem erkekler hem de kadınlar için benzerdi.

Miller anketine bir soru daha ekledik: "Gizli arzunuz nedir?" Katılımcılara aynı soruyu Şefkatli İletişim uygulamadan önce ve sonra sordular ve belirli kelimelerin ne sıklıkla kullanıldığını belirlemek için bir içerik analizi yaptığımızda,

finansal hedeflere yönelik uygulama faizi yüzde 34'ten yüzde 14'e düştü. Daha da önemlisi, barış arzusunda yüzde 60'lık bir artış olurken, kendini sevme ve kişilerarası sevgi arzusu üç kat arttı. Bu, Merhametli İletişim programının yakınlığı geliştirdiğini ve hatta bir kişinin hedeflerini daha barışçıl, sevgi dolu ve kişisel tatmin olmaya yönlendirebileceğini kuvvetle göstermektedir. Bu araştırma çalışması şu anda hakemli yayın için sunuluyor.

NOTLAR

Bölüm 1: Tekrar Karşılaşmanın Yolu

1. Manning C, Lindsey W, Waldman M, Newberg A. 28. Yılda sunum için hazırlanan bildiri American Real Estate Society toplantısı. Nisan 2012, St.Petersburg Plajı, Florida.
2. Levinson SC *Öngörülen Anlamlar.* MIT Press, 2000.
3. Sperber D, Wilson D. *Alaka düzeyi: İletişim ve Biliş,* 2. Baskı Blackwell Publishers, 2001.
4. "Çalışanların iş algılarının kuruluşların alt çizgisindeki nedensel etkisi." Harter JK, Schmidt FL, Asphund JW, Killham EA, Agrawal S. *Psikolojik Bilim Üzerine Perspektifler.* 2010; 5 (4): 378–89.
5. "Yaratıcı yenilik: Olası beyin mekanizmaları." Heilman KM, Nadeau SE, Beversdorf DO *Neurocase.* 2003 Ekim; 9 (5): 369–79.
6. "Kontrolsüz biliş: Küçük bir ön lob uzun bir yol kat ettiğinde." Thompson-Schill SL, Ramscar M, Chrysikou EG *Psikolojik Bilimde Güncel Yönler.* 2009; 18 (5): 259–63.
7. "Akış deneyiminin altında yatan nörobilişsel mekanizmalar." Dietrich A. *Bilinç ve Biliş.* 2004 Aralık; 13 (4): 746–61. Ayrıca bakınız: Csikszentmihalyi M. *Akış: Optimal Deneyim Psikolojisi.* Harper, 1991.
8. "Ruh hali ve ruh hali düzenlemesinin sinirsel ve davranışsal temelleri." Davidson RJ, Lewis DA, Alloy L. B., Amaral DG, Bush G, Cohen JD, Drevets WC, Farah MJ, Kagan J, McClelland JL, Nolen- Hoeksema S, Peterson BS *Biyolojik Psikiyatri.* 2002 Eylül 15; 52 (6): 478–502.
9. "Öfke, karar verme sürecini nasıl zehirliyor." Lerner JS, Shonk K. *Harvard Business Review.* 2010 Eylül; 88 (9): 26.
10. "İşlevsel projeksiyon: Temel sosyal güdüler kişilerarası algıyı nasıl önyargılı yapabilir?" Maner J. K., Kenrick DT, Becker DV, Robertson TE, Hofer B, Neuberg SL, Delton AW, Butner J, Schaller M. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2005 Ocak; 88 (1): 63–78.
11. "Öfkeli karar vericinin portresi: Değerlendirme eğilimleri öfkenin biliş üzerindeki etkisini nasıl şekillendiriyor?" Lerner JS, Tiedens LZ *Davranışsal Karar Verme Dergisi.* 2006; 19: 115–37.
12. Fredrickson B. *Pozitiflik.* Three Rivers Press, 2009.
13. "Olumlu etki ve insanın gelişmesinin karmaşık dinamikleri." Fredrickson BL, Losada MF *Amerikalı Psikolog.* 2005 Ekim; 60 (7): 678–86.
14. "İlişkilendirmelerde evrensel bir pozitiflik önyargısı var mı? Bireysel, gelişimsel, ameta analitik incelemesi ve kendine hizmet eden atıf önyargısındaki kültürel farklılıklar. " Mezulis AH, Abramson LY, Hyde J. S., Hankin BL *Psikolojik Bülten.* 2004 Eylül; 130 (5): 711–47.
15. "Ön singulat aktivasyonu, başarılı yaşlanmada pozitiflik önyargısı ve duygusal stabilite ile ilgilidir." Brassen S, Gamer M, Büchel C. *Biyolojik Psikiyatri.* 15 Temmuz 2011; 70 (2): 131–37.

Bölüm 2: Kelimelerin Gücü

1. "Suprahipotalamik nöroendokrin düzenlemede amigdala rolünün bazı değerlendirmeleri: A Mini inceleme." Talarovicova A, Krskova L, Öpücük A. *Endokrin Düzenlemeleri.* 2007 Kasım; 41 (4): 155–62.

2. “Ergenlerde yaşam kalitesi ve depresyonun potansiyel aracıları olarak mutluluk ve zaman perspektifi kanser." Bitsko MJ, Stern M, Dillon R, Russell EC, Laver J. *Pediatrik Kan ve Kanser.* Mart 2008; 50 (3): 613–19.

3. "Klinik olmayan ülkelerde duygusal sorunlara karşı savunmasızlıkta tekrarlayan olumsuz düşüncelerin rolü çocuklar. " Broeren S, Muris P, Bouwmeester S, Van der Heijden KB, Abee A. *Çocuk ve Aile Çalışmaları Dergisi.* 2011 Nisan; 20 (2): 135–48.

4. "Okul tabanlı bilişsel davranış terapisinin (CBT) randomize kontrollü bir denemesi için protokol yüksek riskli ergenlerde depresyonu önlemek için müdahale (PROMISE). " Stallard P, Montgomery AA, Araya R, Anderson R, Lewis G, Sayal K, Buck R, Millings A, Taylor JA *Denemeler.* 29 Kasım 2010; 11: 114.

5. "Bir kelimede ne var? Hayır ve evet, lateral orbitofrontal korteksi farklı şekilde angaje eder. " Alia-Klein N, Goldstein RZ, Tomasi D, Zhang L, Fagin-Jones S, Telang F, Wang GJ, Fowler JS, Volkow ND *Duygu.* 2007 Ağustos; 7 (3): 649–59.

6. "Yas düzenlemesinin sinirsel mekanizmaları." Serbest PJ, Yanagihara TK, Hirsch J, Mann JJ *Biyolojik Psikiyatri.* 1 Temmuz 2009; 66 (1): 33–40. Epub 2009 27 Şubat.

7. Wright, R. *Ahlaki Hayvan: Neden Olduğumuz Gibiyiz: Yeni Evrim Bilimi Psikoloji.* Vintage, 1995.

8. "Yok olma eğitimi ile korku hatıralarını silmek." Quirk GJ, Paré D, Richardson R, Herry C, Monfils MH, Schiller D, Vicentic A. *Sinirbilim Dergisi.* 10 Kasım 2010; 30 (45): 14993–97.

9. "Fibromiyalji hastalarında genelleştirilmiş hipervijilans: Duygusal bir deneysel analiz Stroop paradigması. " González JL, Mercado F, Barjola P, Carretero I, López-López A, Bullones MA, Fernández-Sánchez M, Alonso M. *Psikosomatik Araştırma Dergisi.* 2010 Eylül; 69 (3): 279–87.

10. "Anestezide olumsuz ve olumlu öneriler: Endişeli cerrahi ile geliştirilmiş iletişim hastalar. " Hansen E, Bejenke C. *Anestezist.* 2010 Mart; 59 (3): 199–202, 204–6, 208–9.

11. "Duygusal benlik arayışında: Olumlu ve olumsuz duygusal sözcüklerin kullanıldığı bir fMRI çalışması." Fossati P, Hevenor SJ, Graham SJ, Grady C, Keightley ML, Craik F, Mayberg H. *Amerikan Psikiyatri Dergisi.* 2003 Kasım; 160 (11): 1938–45.

12. "Gevşeme tepkisinin neden olduğu genomik karşı stres değişiklikleri." Dusek JA, Otu HH, Wohlhueter AL, Bhasin M, Zerbini LF, Joseph MG, Benson H, Libermann TA *PLoS One.* 2 Temmuz 2008; 3 (7): e2576.

13. "Soyut fiil işlemenin sinirsel bağlantıları." Rodríguez-Ferreiro J, Gennari SP, Davies R, Cuetos F. *Journal of Cognitve Neuroscience.* 2011 Ocak; 23 (1): 106–18.

14. "Sözcük görüntülenebilirliği ile anlamsal sistemin modülasyonu." Sabsevitz DS, Medler DA, Seidenberg M, Binder JR *NeuroImage.* 1 Ağu 2005; 27 (1): 188–200.

15. "Şizofrenik düşüncede daha hızlı ve daha fazla otomatik yayılan aktivasyon için sinirsel kanıt bozukluk. " Kreher DA, Holcomb PJ, Goff D, Kuperberg GR *Şizofreni Bülteni.* 2008 Mayıs; 34 (3): 473–82.

16. "Uzun vadeli yoğun romantik aşkın sinirsel bağlantıları." Acevedo BP, Aron A, Fisher HE, Brown L. L. *Sosyal Bilişsel ve Duyuşsal Sinirbilim.* 5 Ocak 2011.

17. "Dikkatinizi çekebilir miyim, lütfen: Olumlu ve olumsuz uyaranlara elektrokortikal tepkiler." Smith N. K., Cacioppo JT, Larsen JT, Chartrand TL *Nöropsikoloji.* 2003; 41 (2): 171–83.

18. "Rasyonel olmayan inançların artan geçerliliği, öznel iyi oluşu tahmin etmek için kontrol ederken kişilik faktörleri. " Spörrle M, Strobel M, Tumasjan A. *Psikotema.* 2010 Kasım; 22 (4): 543–48.

19. "Pozitif psikolojinin sağlık psikolojisi için değeri: İlişkiyi incelerken ilerleme ve tuzaklar sağlığa olumlu fenomenler. " Aspinwall LG, Tedeschi RG *Davranışsal Tıp Yıllıkları.* 2010 Şubat; 39 (1): 4–15. "Klinik uygulamada pozitif psikoloji." Lee Duckworth A, Steen TA, Seligman M. E. *Klinik Psikolojinin Yıllık Değerlendirmesi.* 2005; 1: 629–51.

20. "Pozitif psikoloji ilerlemesi: müdahalelerin ampirik doğrulaması." Seligman ME, Steen TA, Park N, Peterson C. *Amerikalı Psikolog.* 2005 Temmuz-Ağustos; 60 (5): 410–21.

21. "Bir kelimede ne var? Hayır ve evet, farklı şekilde lateral orbitofrontal korteksi angaje eder. "Alia-Klein N, Goldstein RZ, Tomasi D, Zhang L, Fagin-Jones S, Telang F, Wang GJ, Fowler JS, Volkow ND *Duygu.* 2007 Ağustos; 7 (3): 649–59.

22. "Paketlenmemiş mutluluk: Olumlu duygular, direnç geliştirerek yaşam memnuniyetini artırır." Cohn MA,

Fredrickson BL, Brown SL, Mikels JA, Conway AM *Duygu.* 2009 Haziran; 9 (3): 361–68.

23. "Konferans görüşmelerinde aldatıcı tartışmaları tespit etmek." Larcker D, Zakolyukina A. Stanford Mezunu School of Business Working Paper 2060: 29 Temmuz 2010.

24. "Duygusal alışkanlık: Aşırı uyaranlara bilinçaltı maruz kalma, onların ekstremitelerini azaltır." Dijksterhuis A, Smith PK *Duygu.* 2002 Eylül; 2 (3): 203–14.

25. "Gevşeme tepkisinin neden olduğu genomik karşı stres değişiklikleri." Dusek JA, Otu HH, Wohlhueter AL, Bhasin M, Zerbini LF, Joseph MG, Benson H, Libermann TA *PLoS One.* 2 Temmuz 2008; 3 (7): e2576.

26. "İntihar deneklerinin Wernicke bölgesinde artan BDNF promoter metilasyonu." Keller S, Sarchiapone M, Zarrilli F, Videtic A, Ferraro A, Carli V, Sacchetti S, Lembo F, Angiolillo A, Jovanovic N, Pisanti F, Tomaiuolo R, Monticelli A, Balazic J, Roy A, Marusic A, Cocozza S, Fusco A, Bruni CB, Castaldo G, Chiariotti L. *Genel Psikiyatri Arşivleri.* 2010 Mart; 67 (3): 258–67.

27. "Bilinçaltı simbiyotik uyarımın, özgür tepki ve kendini bildiren ruh hali üzerindeki etkileri." Weinberger J, Kelner S, McClelland D. *Sinir ve Akıl Hastalıkları Dergisi.* 1997 Ekim; 185 (10): 599–605.

28. "Bilinçaltı duygusal kelimelerden değerlendirici hazırlama: Olayla ilgili potansiyellerden içgörüler ve kaygı ile ilgili bireysel farklılıklar. " Gibbons H. *Bilinç ve Biliş.* 2009 Haziran; 18 (2): 383–400.

29. "Cinayet, yazdı: Negatif kelime değerliliğine karşı artan duyarlılık." Nasrallah M, Carmel D, Lavie N. *Duygu.* 2009 Ekim; 9 (5): 609–18.

30. "Bilinçaltı olarak hazırlanmış motivasyonel yönelimlerin kanıtı: Bilinçdışı motivasyonun etkileri yeni bir motor görevinin performansıyla ilgili işlemler. " Radel R, Sarrazin P, Pelletier L. *Spor ve Egzersiz Psikolojisi Dergisi.* 2009 Ekim; 31 (5): 657–74.

31. "Seks asalları aşık olduğunda: Bilinçaltı cinsel hazırlama, ilişki hedefi peşinde koşmayı motive eder." Gillath O, Mikulincer M, Birnbaum GE, Tıraş Makinesi PR *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* 2008 Ağustos; 34 (8): 1057–69.

32. "Bilinçaltı bir asal olarak sevginin sinirsel temeli: Olayla ilgili işlevsel manyetik rezonans görüntüleme çalışması. " Ortigue S, Bianchi-Demicheli F, Hamilton AF, Grafton ST *Bilişsel Sinirbilim Dergisi.* 2007 Temmuz; 19 (7): 1218–30.

33. "İkna kaynaklı davranış değişikliğini beyinden tahmin etmek." Falk EB, Berkman ET, Mann T, Harrison B, Lieberman MD *Sinirbilim Dergisi.* 23 Haziran 2010; 30 (25): 8421–24. http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3027351/?tool=pubmed.

34. "Sağlık mesajları sırasındaki sinirsel aktivite, sigara içilmesinin kendi kendini rapor etmenin ötesinde ve ötesinde azaltacağını öngörüyor." Falk EB, Berkman ET, Whalen D, Lieberman MD *Sağlıklı psikoloji.* 2011 Ocak 24.

35. "Kavrayıcı dil — bedenlenmenin kısa bir hikayesi." Jirak D, Menz MM, Buccino G, Borghi AM, Binkofski F. *Bilinç ve Biliş.* 2010 Eylül; 19 (3): 711–20.

36. "Korku hafızasının yeniden pekiştirilmesinin karakterizasyonu." Duvarcı S, Nader K. *Sinirbilim Dergisi.* 2004 20 Ekim; 24 (42): 9269–75.

37. "Hastalarda bilişsel duygu düzenleme stratejileri ve depresif belirtiler üzerine prospektif bir çalışma esansiyel hipertansiyon ile. " Xiao J, Yao S, Zhu X, Abela JR, Chen X, Duan S, Zhao S. *Klinik ve Deneysel Hipertansiyon.* 2010 Aralık 19.

38. "Etik ilkeler ve ekonomik dönüşüm - ABudist yaklaşım." Zsolnai L. *İş Dünyasında Sorunlar Etik.* 2011; 33, bölüm 4.

39. "Gayri safi milli mutluluk." Tideman SG *İş Etiğinde Sorunlar.* 2011; 33, bölüm 3.

40. "Nöroekonomi ve işletme psikolojisi." Larsen T. *Çin ABD İşletme Geliri.* 2010 Ağu; Cilt 9.

41. "Minnesota Çok Yönlü Kişilik Envanteri İyimserliği ile tüm nedenlere bağlı ölümlerin tahmini-Karamsarlık Ölçeği puanları: 40 yıllık bir takip süresi boyunca bir üniversite örnekleminin incelenmesi. " Brummett BH, Helms MJ, DahlstromW. G., Siegler IC *Mayo Clinic Proceedings.* 2006 Aralık; 81 (12): 1541–44.

Bölüm 3: Beynin Birçok Dili

1. Galaburda AM, Kosslyn SM, Eds. *Beynin Dilleri.* Harvard University Press, 2002.

2. "İnsan beynindeki tek nöronlar tarafından değişmeyen görsel temsil." Quiroga RQ, Reddy L, Kreiman

G, Koch C, Kızarmış I. *Doğa.* 23 Haziran 2005; 435 (7045): 1102–07.

3. Papousek H, Jürgens U. *Sözsüz Sesli İletişim: Karşılaştırmalı ve Gelişimsel Yaklaşımlar* (Duygu ve Sosyal Etkileşim Üzerine Çalışmalar). Cambridge University Press, 1992.

4. Sevda C. *Sembolik Türler: Dil ve Beynin Birlikte Evrimi.* Norton, 1998.

5. "İnsan konuşma ve ses bölgeleri nerede ve diğer hayvanlarda bunlara benzer şeyler var mı?" Petkov CI, Logothetis NK, Obleser J. *Sinirbilimci.* 2009 Ekim; 15 (5): 419–29.

6. "Twitter evrimi: Kuş sesleri ile insan konuşmasındaki yakınsama mekanizmaları." Bolhuis JJ, Okanoya K, Scharff C. *Nature Reviews Neuroscience.* 2010 Kasım; 11 (11): 747–59.

7. "Yetişkinlerin dil kullanımındaki cinsiyet farklılıklarının ameta-analitik incelemesi: Konuşkanlık, yakınlık içeren konuşma, ve iddialı konuşma. " Leaper C, Ayres MM *Kişilik ve Sosyal Psikoloji İncelemesi.* 2007 Kasım; 11 (4): 328–63.

8. "Dil eylemle buluştuğunda: Hareket ve konuşmanın sinirsel bütünleşmesi." Willems RM, Özyürek A, Hagoort P. *Beyin zarı.* 2007 Ekim; 17 (10): 2322–33.

9. "Hareketler, dili anlamak için beyin ağlarını yönetir." Kaptan JI, Goldin-Meadow S, Nusbaum HC, Küçük SL *Güncel Biyoloji.* 28 Nisan 2009; 19 (8): 661–67.

10. Ekman P. *Duygular Açığa Çıktı.* Holt, 2007.

11. "İletişimde niyet işleme: Dil ve jestler için ortak bir beyin ağı." Enrici I, Adenzato M, Cappa S, Bara BG, Tettamanti M. *Bilişsel Sinirbilim Dergisi.* 2010 Ekim 18.

12. "Konuşma ve jest bağlamanın hafıza etkileri: ile ilgili kortikal ve hipokampal aktivasyon sonraki bellek performansı. " Straube B, Yeşil A, Weis S, Chatterjee A, Kircher T. *Bilişsel Sinirbilim Dergisi.* 2009 Nisan; 21 (4): 821-36. "Konuşma ve hareketin sinirsel etkileşimi: Metaforik ortak sözlü hareketlerin farklı aktivasyonları." Kircher T, Straube B, Leube D, Weis S, Sachs O, Willmes K, Konrad K, Yeşil A. *Nöropsikoloji.* 2009 Ocak; 47 (1): 169–79.

13. "Politikacıların elinde iyi ve kötü: Olumlu ve olumsuz konuşma sırasında kendiliğinden hareketler." Casasanto D, Jasmin K. *PLoS One.* 28 Temmuz 2010; 5 (7): e11805.

14. "Soyut kavramların somutlaşmış hali: Sağ ve sol elini kullananlarda iyi ve kötü." Casasanto D. *Dergisi Deneysel Psikoloji: Genel.* 2009 Ağu; 138 (3): 351–67.

15. "Ellerimiz öğrenmemize nasıl yardımcı oluyor?" Goldin-Meadow S, Wagner SM *Bilişsel Bilimlerdeki Eğilimler.* 2005 Mayıs; 9 (5): 234–41.

16. Eller konuştuğunda. Gentilucci M, Dalla Volta R, Gianelli C. *Fizyoloji Dergisi (* Paris). 2008 Ocak-Mayıs; 102 (1-3): 21–30. Epub 2008 18 Mart.

17. "Konuşma dili ve kol hareketleri aynı motor kontrol sistemi tarafından kontrol ediliyor." Gentilucci M, Dalla Volta R. *Quarterly Journal of Experimental Psychology (* Colchester). 2008 Haziran; 61 (6): 944–57.

18. "Ayna nöronları ve dilin evrimi." Corballis MC *Beyin ve Dil.* 2010 Ocak; 112 (1): 25–35. Epub 2009 1 Nisan.

19. "Sembolik hareketler ve sözcükler birbiriyle nasıl etkileşimde bulunur?" Barbieri F, Buonocore A, Volta RD, Gentilucci M. *Beyin ve Dil.* 2009 Temmuz; 110 (1): 1-11.

20. Ekman P. *Duygular Açığa Çıktı.* Holt, 2007.

21. "Aşk nerede? Taklitin sosyal yönleri. " Van Baaren R, Janssen L, Chartrand TL, Dijksterhuis A. *Londra Kraliyet Cemiyeti'nin Felsefi İşlemleri: B Serisi, Biyolojik Bilimler.* 27 Ağustos 2009; 364 (1528): 2381–89. "Konuşma ve koordinasyon yapıları." Shockley K., Richardson DC, Dale R. *Bilişsel Bilimde Konular.* 2009; 1 (2): 305–319.

22. "Hareket, dile ve öğrenmeye yardım ediyor: Bilişsel sinirbilimden perspektifler." Kelly S, Manning SM, Rodak S. *Dil ve Dilbilim Pusulası* 2 (2008): 10.1111 / j.1749–818.

23. "Duyguları iletmek: Duygusal aruz ile kelime anlamını birbirine bağlamak." Nygaard LC, Kraliçe JS *Deneysel Psikoloji Dergisi: İnsan Algısı ve Performansı.* 2008 Ağustos; 34 (4): 1017–30.

24. "Evcil köpekler, bir insanın işaretini takip ederken bağlamsal bilgi ve ses tonu kullanır. mimik." Scheider L, Grassmann S, Kaminski J, Tomasello M. *PLoS One.* 2011; 6 (7): e21676. Epub 2011 13 Temmuz.

25. "Ton ayrımlarındaki azalma, şizofrenide alıcı duygu işleme eksikliklerini öngörür ve şizoafektif bozukluk. " Kantrowitz JT, Leitman DI, Lehrfeld JM, Laukka P, Juslin PN, Butler P. D., Silipo G, Javitt DC *Şizofreni Bülteni.* 2011 Temmuz 1.

26. "Sözlerimi işaretleyin: Ses tonu, bellekteki etkili kelime temsillerini değiştirir." Schirmer A. *PLoS Bir.* 15 Şubat 2010; 5 (2): e9080.
27. "Lezzetli sözcükler ve komşular: Sözcüksel-tatsal sinestezinin bilişsel kökleri." Simner J, Haywood SL *Biliş.* 2009 Şubat; 110 (2): 171–81.
28. Tatlı bir ses mi? Yemek isimleri, tat ve satış perdesi arasındaki örtülü ilişkileri ortaya koyuyor. " Crisinel AS, Spence C. *Algı.* 2010; 39 (3): 417–25.
29. "Trombon kadar acı: Tatlar / tatlar arasındaki sentetik olmayan sinestetik yazışmalar ve Müzik notaları." Crisinel AS, Spence C. *Dikkat, Algı ve Psikofizik.* 2010 Ekim; 72 (7): 1994–2002.

30. "Dikkatli dinlemenin nöral alt tabakaları, yeni bir işitsel Stroop görevi ile değerlendirildi." Christensen TA, Lockwood JL, Almryde KR, Plante E. *İnsan Nörobiliminde Sınırlar.* 4 Ocak 2011; 4: 236. "Insula, beynimizdeki 'gizemli' bir ada - Minireview." Palkovits M. *Orv Hetil.* 21 Kasım 2010; 151 (47): 1924–29.
31. "İnsula'nın dinlenen beyindeki işlevsel bağlantısı." Cauda F, D'Agata F, Sacco K, Duca S, Geminiani G, Vercelli A. *NeuroImage.* 1 Mart 2011; 55 (1): 8–23.
32. "Uzun süreli meditasyon yapanlar, zihinsel uygulama sırasında yüksek genlikli gama eşzamanlılığı yaratırlar." Lutz A, Greischar LL, Rawlings NB, Ricard M, Davidson RJ *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 16 Kasım 2004; 101 (46): 16369–73.
33. "Meditasyon deneyimi, artan kortikal kalınlıkla ilişkilidir." Lazar SW, Kerr CE, Wasserman RH, Grey JR, Greve DN, Treadway MT, McGarvey M, Quinn BT, Dusek JA, Benson H, Rauch SL, Moore CI, Fischl B. *Neuroreport.* 28 Kasım 2005; 16 (17): 1893–97.
34. "Farklı meditasyon uygulamaları ve algılanan derinlik ile ilişkili serebral kan akışı değişiklikleri meditasyon." Wang DJ, Rao H, Korczykowski M, Wintering N, Pluta J, Khalsa DS, Newberg AB *Psikiyatri Araştırması.* 30 Ocak 2011; 191 (1): 60–67.
35. "Otizmde cümle anlama: İşlevsel bağlantının azaldığı resimlerle düşünme. "Kana RK, Keller TA, Cherkassky VL, Minshew NJ, Just MA *Beyin.* 2006 Eylül; 129 (Pt 9): 2484–93.
36. "Cümle anlamada görüntüler: Bir fMRI çalışması." Sadece MA, Newman SD, Keller TA, McEleney A, Marangoz PA *NeuroImage.* 2004 Ocak; 21 (1): 112–24.

Bölüm 4: Bilincin Dili

1. "Bilincin sinirsel bağlantıları yeniden ele alındı." Neisser J. *Bilinç ve Biliş.* 2011 Nisan 12. "İntraoperatif farkındalık: Nörobiyolojiden klinik uygulamaya." Mashour GA, Örser BA, Avidan MS *Anesteziyoloji.* 1 Nisan 2011: 1218–33.
2. "Bilinç ve sinirbilim." Crick F, Koch C. *Beyin zarı.* 1998 Mart; 8 (2): 97–107.
3. "Arıların incelenmesi yoluyla bilinci keşfetmek." Koch C. *Bilimsel amerikalı.* 14 Ocak 2009.
4. "Küresel çalışma alanı (GW) bilinç ve epilepsi teorisi." Bartolomei F, Naccache L. *Bilişsel ve Davranışsal Nöroloji.* 1 Ocak 2011; 24 (1): 67–74.
5. "Kortikal orta hat yapıları ve benlik." Northoff G, Bermpohl F. *Bilişsel Bilimlerdeki Eğilimler.* 2004; 8 (3): 102–7. "Yansıtıcı öz farkındalık ve bilinçli durumlar: Ortak bir orta hat parietofrontal çekirdek için PET kanıtı." Kjaer TW, Nowak M, Lou HC *NeuroImage.* 2002; 17 (2): 1080–86.
6. "Bireysel çalışma belleği kapasitesi, bir araya getirildiğinde özellik tabanlı dikkat ile benzersiz bir şekilde ilişkilidir. mekansal dikkatle. " Bengson JJ, Mangun GR *Dikkat, Algı ve Psikofizik.* 2011 Ocak; 73 (1): 86–102.

7. "Penrose-Hameroff'un insan bilinci için düzenlediği hedef azaltma önerisi, biyolojik olarak uygulanabilir. " McKemmish LK, Reimers JR, McKenzie RH, Mark AE, Hush NS *Fiziksel İnceleme E: İstatistiksel, Doğrusal Olmayan ve Yumuşak Madde Fiziği.* 2009 Ağu; 80 (2 Pt 1): 021912.
8. Zihnin nasıl olduğunu keşfeden Princeton Üniversitesi PEAR programını belgeleyen mükemmel videoyu izleyin uzaktan nesneleri etkiler: http://www.princeton.edu/~pear/.
9. "Kanser hastalarının partnerleri tarafından terapötik bir müdahale olarak merhametli niyet: hastaların otonom sinir sistemine yönelik niyet. " Radin D, Stone J, Levine E, Eskandarnejad S, Schlitz M, Kozak L, Mandel D, Hayssen G. *Keşfetmek (* NY). 2008 Temmuz-Ağustos; 4 (4): 235–43.

10. "Uzak niyetin su kristali oluşumu üzerindeki etkilerinin çift-kör testi." Radin D, Hayssen G, Emoto M, Kizu T. *Keşfetmek (* NY). 2006 Eylül-Ekim; 2 (5): 408–11.
11. "İnsan bilincinin ortaya çıkışı: Fetüsten yenidoğan yaşama." Lagercrantz H, Changeux JP *Pediatrik Araştırma.* 2009 Mart; 65 (3): 255–60.
12. "Bilincin doğuşu." Lagercrantz H. *Erken İnsan Gelişimi.* 2009 Ekim; 85 (10 Ek): S57–58.
13. "Bilincin işlevsel patofizyolojisi." Jellinger KA *Nöropsikiyatri.* 2009; 23 (2): 115–33.
14. "Epilepsi, bilinç ve nörostimülasyon." Bagary M. *Davranışsal Nöroloji.* 1 Ocak 2011; 24 (1): 75–81.
15. "İki dilde renk kategorilerinin gelişimi: Boylamsal bir çalışma." Roberson D, Davidoff J, Davies IR, Shapiro LR *Deneysel Psikoloji Dergisi: Genel.* 2004 Aralık; 133 (4): 554–71.
16. "Renk görüşü: Renk kategorileri her şeyden önce dile göre değişir." Roberson D, Hanley JR *Güncel Biyoloji.* 7 Ağustos 2007; 17 (15): R605–7. "Renk kategorileri: Kültürel görelilik hipotezi için kanıt." Roberson D, Davidoff J, Davies IR, Shapiro LR *Kavramsal psikoloji.* 2005 Haziran; 50 (4): 378–411.
17. "Dil ve algısal sınıflandırma." Davidoff J. *Bilişsel Bilimlerdeki Eğilimler* 5 2001: 383–87.
18. "Nörofizyolojik mekanizmalar ve bilinç." Creutzfeldt OD *Ciba Vakfı Sempozyumu.* 1979; (69): 217–33.
19. "Kendini tanıma, zihin teorisi ve öz farkındalık: Hangi taraftasın?" Morin A. *Selam.* 3 Kasım 2010: 1-17.
20. "Dikkat ve bilincin ardıl görüntüler üzerindeki karşıt etkileri." Van Boxtel JJ, Tsuchiya N, Koch C. *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 11 Mayıs 2010; 107 (19): 8883–88. "Farkındalık ve dikkat arasındaki ilişki: ERP yanıtlarından elde edilen kanıtlar." Koivisto M, Kainulainen P, Revonsuo A. *Nöropsikoloji.* 2009 Kasım; 47 (13): 2891–99.
21. "Geçiciliğin sinirsel bağıntıları: Varsayılan mod değişkenliği ve zamansal farkındalık." Lloyd D. *Bilinç ve Biliş.* 2011 Mart 17.
22. "Sözlü cümleler için çalışma belleği kapasitesi yetişkin yaşla birlikte azalır: Daha azını hatırlayın ama hatırlamayın yaşlı yetişkinlerde daha küçük parçalar. " Gilchrist AL, Cowan N, Naveh-Benjamin M. *Hafıza.* 2008 Ekim; 16 (7): 773–87.

23. "İnsanın işleyen belleğinin nörogörüntüleme analizleri." Smith EE, Jonides J. *Tutanak Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi.* 1998 Eylül 29; 95 (20): 12061–68.
24. "Sözlü cümleler için çalışma belleği kapasitesi yetişkin yaşla birlikte azalır: Daha azını hatırlayın ama hatırlamayın yaşlı yetişkinlerde daha küçük parçalar. " Gilchrist AL, Cowan N, Naveh-Benjamin M. *Hafıza.* 2008 Ekim; 16 (7): 773–87.

25. "Dilsel olarak aracılık edilen görsel arama: Konuşma hızının kritik rolü." Gibson BS, Eberhard KM, Bryant TA *Psikonomik Bülten ve İnceleme.* 2005 Nisan; 12 (2): 276–81.
26. "Ses seviyesinin, perdesinin ve konuşma hızının aşamalı gevşeme eğitimi üzerindeki etkisi: Uygulama konuşma patolojisi ve odyolojiden gelen yöntemler. " Knowlton GE, Larkin KT *Uygulamalı Psikofizyoloji ve Biyogeribildirim.* 2006 Haziran; 31 (2): 173–85.
27. "Prova sırasında senkronize beyin aktivitesi ve alakasız konuşma nedeniyle kısa süreli hafıza bozulması geri çağırma modundan etkilenir. " Kopp F, Schröger E, Lipka S. *Uluslararası Psikofizyoloji Dergisi.* 2006 Ağu; 61 (2): 188–203.

28. "Alakasız konuşma etkileri ve istatistiksel öğrenme." Neath I, Guérard K, Jalbert A, Bireta TJ, Surprenant AM *Quarterly Journal of Experimental Psychology (* Colchester). 2009 Ağu; 62 (8): 1551–59.
29. "Hedef maskeleyici bağlamsal benzerliğin, üç konuşmacı diyotikte multimasker cezası üzerindeki etkileri dinleme görevi. " Iyer N, Brungart DS, Simpson BD *Journal of the Acoustical Society of America.* 2010 Kasım; 128 (5): 2998–3010.
30. "Arka plandaki konuşma ile modlar arası dikkat dağıtma: Anlamın rolü nedir?" Marsh JE, Jones DM *Gürültü Sağlığı.* 2010 Ekim-Aralık; 12 (49): 210–16.
31. "Karayolu trafik gürültüsünün ve ilgisiz konuşmanın çocukların okuması ve matematikselliği üzerindeki etkileri verim." Ljung R, Sörqvist P, Hygge S. *Gürültü Sağlığı.* 2009 Ekim-Aralık; 11 (45): 194–98.
32. "Zihin gerçekten önemli: Duygusal öz düzenlemenin nörogörüntüleme çalışmalarından elde edilen kanıtlar,

psikoterapi ve plasebo etkisi. " Beauregard M. *Nörobiyolojide İlerleme.* 2007 Mart; 81 (4): 218–36. Epub 2007 9 Şubat.

33. "Bedenlenmiş biliş ve ötesi: Vücudu harekete geçirmek ve hissetmek." Borghi AM, Cimatti F. *Nöropsikoloji.* 2010 Şubat; 48 (3): 763–73. "Ses: Kendisiyle sosyal temas olarak bilince giden bir yol." Bertau MC *Bütünleştirici Psikolojik ve Davranış Bilimi.* Mart 2008; 42 (1): 92–113.
34. "Kendini kontrol etmenin sesi: İç sesi bloke etmek dürtüsel tepkiyi artırır." Tullett AM, Inzlicht M. *Acta Psychologica (* Amsterdam). 2010 Ekim; 135 (2): 252–56.
35. "İç deneyim fenomeni." Heavey CL, Hurlburt RT *Bilinç ve Biliş.* 2008 Eylül; 17 (3): 798–810.
36. "Ergenlerde özel konuşma." Kronk CM *Gençlik.* 1994 Kış; 29 (116): 781–804.
37. "Sağ hemisferik öz farkındalık: Kritik bir değerlendirme." Morin A. *Bilinç ve Biliş.* 2002 Eylül; 11 (3): 396–401.
38. "Öz farkındalık ve sol alt frontal girus: Kendiyle ilgili işlem sırasında iç konuşmanın kullanımı." Morin A, Michaud J. *Beyin Araştırmaları Bülteni.* 1 Kasım 2007; 74 (6): 387–96. Epub 2007 5 Temmuz.
39. "Kendinizle konuşmak: Öz eleştiri ve öz güvencenin sinirsel bağlantıları." Longe O, Maratos FA, Gilbert P, Evans G, Volker F, Rockliff H, Rippon G. *NeuroImage.* 15 Ocak 2010; 49 (2): 1849–56.

40. "Anoreksik sesle yaşamak: Tematik bir analiz." Tierney S, Fox JR *Psikoloji ve Psikoterapi.* 2010 Eylül; 83 (Pt 3): 243–54.
41. "Erteleyenlerin benlik kavramı ve kendini sunma algıları: Daha fazla kanıt." Ferrari JR, Díaz-Morales JF *İspanyol Psikoloji Dergisi.* 2007 Mayıs; 10 (1): 91–96.
42. "Sözlü çalışmanın farklı bileşenlerinin altında yatan sinir sistemleri arasındaki dinamik etkileşimler hafıza." Gruber O, Müller T, Falkai P. *Nöral İletim Dergisi.* 2007; 114 (8): 1047–50.
43. "Farkındalık temelli stres azaltma terapisinin kronik hastalığı olan yetişkinlerin ruh sağlığı üzerindeki etkileri tıbbi hastalık: Ameta analizi. " Bohlmeijer E, Prenger R, Taal E, Cuijpers P. *Psikosomatik Araştırma Dergisi.* 2010 Haziran; 68 (6): 539–44.
44. "Görev hedefleri için bir geri çağırma yardımcısı olarak iç konuşma: İşaret türü ve ifade baskılamasının rastgele görev cuing paradigması. " Miyake A, Emerson MJ, Padilla F, Ahn JC *Acta Psychologica* (Amsterdam). 2004 Şubat-Mart; 115 (2–3): 123–42.
45. "İç deneyim fenomeni." Heavey CL, Hurlburt RT *Bilinç ve Biliş.* 2008 Eylül; 17 (3): 798–810.
46. "Erkek yetişkin tenisçilerle kendi kendine konuşmanın düşünce içeriği üzerindeki etkilerini incelemek." Latinjak AT, Torregrosa M, Renom J. *Algısal ve Motor Beceriler.* 2010 Ağu; 111 (1): 249–60. "Öğretici ve motivasyonel kendi kendine konuşmanın dikey sıçrama üzerindeki etkileri." Tod DA, Thatcher R, McGuigan M, Thatcher J. *Güç ve Koşullandırma Araştırmaları Dergisi.* 2009 Ocak; 23 (1): 196–202.
47. Sahte gibi hissetmenin tehlikeleri. De Vries MF *Harvard Business Review.* 2005 Eylül; 83 (9): 108–16, 159.
48. "Yüksek öğretim öğrencilerinin kendi kendine konuşma ve ders sonrası duyuşsal durumlarının yorumlanması: Kendi kendine belirleme teorisi perspektifi. " Oliver EJ, Markland D, Hardy J. *İngiliz Eğitim Psikolojisi Dergisi.* 2010 Haziran; 80 (Pt 2): 307–23.
49. "Kariyer memnuniyetini ve performansını artırmak için kendi kendine konuşmayı kullanmak." Beyaz SJ *Amerikan Dergisi Sağlık Sistemi Eczacılığı.* 15 Mart 2008; 65 (6): 514, 516, 519.
50. "Akustik olarak farklı ofis türlerinde performans etkileri ve öznel konuşma bozukluğu — A laboratuvar deneyi. " Haka M, Haapakangas A, Keränen J, Hakala J, Keskinen E, Hongisto V. *İç Ortam Havası.* 2009 Aralık; 19 (6): 454–67.
51. "İnsanlar sözlü sorunları içgörü ile çözdüklerinde sinirsel aktivite." Jung-Beeman M, Bowden EM, Haberman J, Frymiare JL, Arambel-Liu S, Greenblatt R, Reber PJ, Kounios J. *PLoS Biyolojisi.* 2004 Nisan; 2 (4): E97.

52. "'Aha!': Sözlü içgörü çözümlerinin sinirsel bağlantıları." Aziz-Zadeh L, Kaplan JT, Iacoboni M. *İnsan Beyni Haritalama.* 2009 Mart; 30 (3): 908–16. "'Aha! tepki. '"Luo J, Niki K, Phillips S. *Neuroreport.* 2004 Eylül 15; 15 (13): 2013–17.
53. "Alfadan gama: Meditasyonla ilgili bilinç durumlarının elektrofizyolojik bağıntıları."

Düştü J, Axmacher N, Haupt S. *Tıbbi Hipotezler.* 2010 Ağu; 75 (2): 218–24.

54. "Bilinçte tutarlılık: bilinçli öz referans bağlantılarının paralimbik gama eşzamanlılığı deneyimler. " Lou HC, Gross J, Biermann-Ruben K, Kjaer TW, Schnitzler A. *İnsan Beyni Haritalama.* 2010 Şubat; 31 (2): 185–92.

55. "Sessizliğin sesini dinlemek: Konuşmadaki akıcı sessiz duraklamaların dinleyiciler için sonuçları vardır." MacGregor LJ, Corley M, Donaldson DI *Nöropsikoloji.* 2010 Aralık; 48 (14): 3982–92. Epub 2010 13 Ekim.

56. "Sessizlik sırasında konuşmaya duyarlı işitme korteksindeki sinirsel aktivite." Hunter MD, Eickhoff SB, Miller TW, Farrow TF, Wilkinson ID, Woodruff PW *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 3 Ocak 2006; 103 (1): 189–94.

57. "Tahmin eden beyin: Bilinçsiz tekrar, bilinçli yansıma ve terapötik değişim." Pally R. *Uluslararası Psikanaliz Dergisi.* 2007 Ağustos; 88 (Pt 4): 861–81.

58. "Beyin, bilinçli deneyim ve gözlemleyen benlik." Baars BJ, Ramsøy TZ, Laureys S. *Trendler Nörobilim.* 2003 Aralık; 26 (12): 671–75.

59. "Kendi kendine geviş getirme, kendini yansıtma ve depresyon: Kendi kendine geviş getirme, kendi kendine yansıma. " Takano K, Tanno Y. *Davranış Araştırması ve Terapisi.* 2009 Mart; 47 (3): 260–64.

60. "İyi oluşun belirleyicileri olarak içgörü, düşünme ve kendini yansıtma." Harrington R, Loffredo DA *Psikoloji Dergisi.* 2011 Ocak-Şubat; 145 (1): 39–57.

61. "Farkındalığı ölçme: Dikkatli Dikkat Farkındalığının İsveççe versiyonları ile pilot çalışmalar Ölçek ve Kentucky Farkındalık Becerileri Envanteri. " Hansen E, Lundh LG, Homman A, Wångby- Lundh M. *Bilişsel Davranış Terapisi.* 2009; 38 (1): 2–15.

62. "Zihnimin sizinkine karşı gelişmesini izlemek: İncelemek için yeni bir kamera teknolojisi kullanan bir fMRI çalışması diğer bakış açılarına karşı kendini yansıtmadaki nöral farklılıklar. " St Jacques PL, Conway MA, Lowder MW, Cabeza R. *Bilişsel Sinirbilim Dergisi.* 2011 Haziran; 23 (6): 1275–84.

Bölüm 5: İşbirliğinin Dili

1. "Sosyal alışverişin kuralları: Oyun teorisi, bireysel farklılıklar ve psikopatoloji." Wischniewski J, Windmann S, Juckel G, Brüne M. *Nörobilim ve Biyodavranışsal İncelemeler.* 2009 Mart; 33 (3): 305–13.

2. "Uzun vadeli sosyal bağlar, yinelenen mahkum ikileminde işbirliğini teşvik ediyor." St-Pierre A, Larose K, Dubois F. *Londra Kraliyet Cemiyeti Bildirileri: Seri B, Biyolojik Bilimler.* 7 Aralık 2009; 276 (1676): 4223–28.

3. "Türler içinde ve arasında işbirliği." Sachs JL *Journal of Evolutionary Biology.* 2006 Eylül; 19 (5): 1415-8; tartışma 1426–36.

4. "Yetersayıdan işbirliğine: Evrim teorisi için bakteri sosyalliğinden dersler." Lyon P. *Çalışmalar Biyolojik ve Biyomedikal Bilimler Tarihi ve Felsefesi alanında.* 2007 Aralık; 38 (4): 820–33.

5. "Yardım isteyen bitkilerin davranışsal ve topluluk ekolojisi." Dicke M. *Bitki, Hücre ve Çevre.* 2009 Haziran; 32 (6): 654–65.

6. "Otçulların neden olduğu bitki uçucularının evrimsel bağlamı: 'yardım için ağlamanın' ötesinde." Dicke M, Baldwin BT *Bitki Biliminde Eğilimler.* 2010 Mart; 15 (3): 167–75. Epub 2010 4 Ocak.

7. "Bitki hormonu sinyallemesinde son gelişmeler ve ortaya çıkan eğilimler." Santner A, Estelle M. *Doğa.* 2009 25 Haz; 459 (7250): 1071–78.

8. "Otçulların neden olduğu bitki uçucularının çok işlevli bir role karşı savunmada yeni kanıtlar otçullar. " Rodriguez-Saona CR, Frost CJ *Bitki Sinyali ve Davranışı.* 2010 Ocak; 5 (1): 58–60.

9. "FMRI'da sessiz sinema oynamak: Jestle ilgili ayna ve / veya zihinselleştirme alanları var mı? iletişim?" Schippers MB, Gazzola V, Goebel R, Keysers C. *PLoS One.* 27 Ağustos 2009; 4 (8): e6801.

10. "El işareti tanıma sırasında farklı nöronal sistemlerin işbirliği." Nakamura A, Bayan B, Knösche TR, Gunter TC, Bach P, Friederici AD *NeuroImage.* 2004 Eylül; 23 (1): 25–34.

11. "Hatalarınız kaybetmeme veya kazanmama neden olduğunda: Olayla ilgili potansiyeller, işbirlikçilerin gözlemlenen hataları ve rakipler. " Koban L, Pourtois G, Vocat R, Vuilleumier P. *Nörobilim Derneği.* 2010; 5 (4): 360–74.

12. "Empatide ayna nöron sistemi katılımı: Kanıta eleştirel bir bakış." Baird AD, Scheffer IE, Wilson SJ *Nörobilim Derneği.* 10 Ocak 2011: 1-9.
13. "Sosyofizyoloji: Empatinin temel süreçleri." Haker H, Schimansky J, Rössler W. *Nöropsikiyatri.* 2010; 24 (3): 151–60.
14. "Sinirsel aktivite, bilişsel uyumsuzluktaki tutum değişikliğini öngörür." Van Veen V, Krug MK, Schooler J. W., Carter CS *Nature Neuroscience.* 2009 Kasım; 12 (11): 1469–74.
15. "Rasyonalizasyonun sinirsel temeli: Karar verme sırasında bilişsel uyumsuzluğun azaltılması." Jarcho J. M., Berkman ET, Lieberman MD *Sosyal Bilişsel ve Duyuşsal Sinirbilim.* 2011 Eylül; 6 (4): 460–67.
16. "Konuşmacı-dinleyici sinir bağlantısı, başarılı iletişimin temelini oluşturur." Stephens GJ, Silbert LJ, Hasson U. *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 10 Ağu 2010; 107 (32): 14425–30.

17. "Dil yoğunluğu benzerliğinin güvenilirlik algıları, ilişkisel atıflar ve ikna." Aune RK, Kikuchi T. *Dil ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 1993 12: 224.
18. "Dil stili eşleştirme, ilişkinin başlamasını ve kararlılığını öngörür." İrlanda ME, Slatcher RB, Eastwick PW, Makas LE, Finkel EJ, Pennebaker JW *Psikolojik Bilim.* 1 Ocak 2011; 22 (1): 39–44.

19. "İnsan taklidi." Chartrand TL, Van Baaren R. *Deneysel Sosyal Psikolojideki Gelişmeler.* 2009 41: 219–74.
20. "Aşk nerede? Taklitin sosyal yönleri. " Van Baaren R, Janssen L, Chartrand TL, Dijksterhuis A. *Londra Kraliyet Cemiyeti'nin Felsefi İşlemleri: Bölüm B, Biyolojik Bilimler.* 27 Ağustos 2009; 364 (1528): 2381–89.
21. "Bağlılık ve yakınlık yaratmak için bilinçsiz davranış taklidi kullanmak." Lakin JL, Chartrand TL *Psikolojik Bilim.* 2003 Temmuz; 14 (4): 334–39.
22. "Para taklidi: Taklitin davranışsal sonuçları." Van Baaren RB, Hollanda RW, Steenaert B, Van Knippenberg A. *Deneysel Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2003 39: 393–98.
23. "Dilbilimsel stil eşleştirme ve müzakere sonucu." Taylor PJ, Thomas S. *Müzakere ve Çatışma Yönetim Araştırması.* 2008 1: 263–81.
24. "Simülasyonun gücü: Birinin kendisinin ve diğerinin davranışını hayal etmek." Decety J, Grèzes J. *Beyin Araştırma.* 24 Mart 2006; 1079 (1): 4–14.
25. "Etkileşimin kurgudaki karakterlerle özdeşleşim üzerindeki etkisi." Soto-Sanfiel MT, Aymerich-Franch L, Ribes Guàrdia FX *Psikotema.* 2010 Kasım; 22 (4): 822–27.
26. "Bilişsel empatinin sinirsel temelleri." Preston SD, Bechara A, Damasio H, Grabowski TJ, Stansfield RB, Mehta S, Damasio AR *Nörobilim Derneği.* 2007; 2 (3–4): 254–75.
27. "Sosyal sinirbilim: İnsanlarda kaydedilen ayna nöronlar." Keyers C, Gazzola V. *Güncel Biyoloji* 27 2010; 8 Nisan (8): 353–54.
28. "Empatinin sosyal değişim durumundaki davranış tahminlerinin doğruluğu üzerindeki etkisi." Tanida S, Yamagishi T. *Shinrigaku Kenkyu.* 2004 Şubat; 74 (6): 512–20.
29. "Nöral, bilişsel ve duygusal entegrasyonun psikofizyolojisi: fMRI ve otonom göstergeler." Critchley HD *Uluslararası Psikofizyoloji Dergisi.* 2009 Ağu; 73 (2): 88–94.
30. "Gelişmiş fedakarlık, güçlü karşılıklılık ve risk algısı." Tucker WT, Ferson S. *Yıllıkları New York Bilimler Akademisi.* 2008 Nisan; 1128: 111–20.
31. "Misilleme mümkün olduğunda işbirliğinin ve fedakar cezanın evrimi." Janssen MA, Bushman C. *Teorik Biyoloji Dergisi.* 7 Ekim 2008; 254 (3): 541–45.
32. "Ben" bizden daha mı önemli? Çiftlerin anlık mesajlarda kelime kullanımı. " Slatcher RB, Vazire S, Pennebaker JW *Kişisel ilişkiler* 2008 15: 407–24.
33. "Sevgi dolu şefkat meditasyonu sosyal bağlılığı artırır." Hutcherson CA, Seppala EM, Gross JJ *Duygu.* 2008 Ekim; 8 (5): 720–4. "Sosyal sinirbilim, empati, beyin entegrasyonu ve nörogelişimsel bozukluklar." Harris JC *Fizyoloji ve Davranış.* 2003 Ağu; 79 (3): 525–31.
34. Kazananlar cezalandırmaz. Dreber A, Rand DG, Fudenberg D, Nowak MA *Doğa.* 20 Mart 2008; 452 (7185): 348–51.
35. "Çatışma dönüşümü için beceri geliştirme: Çatışmayı anlamaya yönelik bir eğitim kılavuzu,

müzakere ve arabuluculuk. " Birleşmiş Milletler Çatışma Yönetimi Projesi. http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan001363.pdf.
36. "Ortak seçimi, insanlarda rekabetçi fedakarlık yaratır." Barclay P, Willer R. *Kraliyet Tutanakları Society of London: Series B, Biyolojik Bilimler.* 7 Mart 2007; 274 (1610): 749–53.

Bölüm 6: Güven Dili

1. "Yüz güvenilirliği ve duygusal ifadelerin değerlendirilmesi için ortak sinir mekanizmaları davranışsal adaptasyonla ortaya çıkar. " Engell AD, Todorov A, Haxby JV *Algı.* 2010; 39 (7): 931–41.
2. "Gözler üzerimizde ama kimsenin umurunda değil: Göz ipuçları güçlü karşılıklılık ile alakalı mı?" Fehr E, Schneider F. *Londra Kraliyet Cemiyeti Bildirileri: Seri B, Biyolojik Bilimler.* 7 Mayıs 2010; 277 (1686): 1315–23.
3. "Güvenilirlik üzerine yüzlerin değerlendirilmesi: Duygu sinyallerinin tanınmasına yönelik sistemlerin bir uzantısı yaklaşım / kaçınma davranışları. " Todorov A. *New York Bilimler Akademisi Yıllıkları.* Mart 2008; 1124: 208–24.
4. "İzlenme ipuçları gerçek dünya ortamında işbirliğini geliştirir." Bateson M, Nettle D, Roberts G. *Biyoloji Mektupları.* 2006 Eylül 22; 2 (3): 412–14.
5. "'Ağabey' gözleri polisin suçları baskı altına alma kampanyasına ilham veriyor." Basın açıklaması, Newcastle Üniversitesi. 6 Eylül 2006.
6. BBC haberleri. 8 Aralık 2005. http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/england/derbyshire/4511674.stm.
7. "Anonimliğin, bireyler tarafından gerçekleştirilen antisosyal davranış üzerindeki etkileri." Nogami T, Takai J. *Psikolojik Raporlar.* 2008 Şubat; 102 (1): 119–30.
8. "Göz ve bakış işlemenin sinirsel temelleri: Sosyal bilişin özü." Itier RJ, Batty M. *Nörobilim ve Biyodavranışsal İncelemeler.* 2009 Haziran; 33 (6): 843–63.
9. "'Beni aradın mı?' 5 aylık bebeğin kendi adı dikkatlerini yönlendiriyor. " Parise E, Friederici AD, Striano T. *PLoS One.* 3 Aralık 2010; 5 (12): e14208.
10. "Başkalarının bakışlarıyla yüzleşmek." George N, Conty L. *Klinik Nörofizyoloji.* 2008 Haziran; 38 (3): 197–207.
11. "Doğrudan ve uzak bakışı görmek, yaklaşma-kaçınma motivasyonel beyin sistemlerini harekete geçirir." Hietanen JK, Leppänen JM, Peltola MJ, Linna-Aho K, Ruuhiala HJ *Nöropsikoloji.* 2008; 46 (9): 2423–30.
12. "Anlatan gözler: Çocukların bakıştan hoşlanmamasını yalan bir işaret olarak atfetmesi." Einav S, Davlumbaz BM *Gelişim Psikolojisi.* 2008 Kasım; 44 (6): 1655–67.
13. "Sosyal anksiyete bozukluğunda göz temasından korkma ve kaçınma." Schneier FR, Rodebaugh TL, Blanco C, Lewin H, Liebowitz MR *Kapsamlı Psikiyatri.* 2011 Ocak – Şubat; 52 (1): 81–87.
14. "Kültürel sergileme kuralları, düşünme sırasında gözlerin bakmasını sağlar." McCarthy A, Lee K, Itakura S, Muir DW *Kültürlerarası Psikoloji Dergisi.* 2006 Kasım; 37 (6): 717–22.
15. Ekman P. *Duygular Açığa Çıktı.* Holt, 2007.
16. Yüz ifadelerini daha doğru okumak için kendinizi eğitmek istiyorsanız, kitabını okuyun. *Duygular Meydana çıkarmak* ve bir saniyeden daha kısa sürede ortaya çıkan mikro ifadeleri tanımak için çevrimiçi bir eğitim kursu alabileceğiniz web sitesini (http://www.paulekman.com) ziyaret edin. Eğitim terapistler, kolluk kuvvetleri, iş yöneticileri ve satış görevlileri tarafından kullanılır çünkü başkalarıyla daha etkili iletişim kurmalarına yardımcı olur. Televizyon dizisi *Bana yalan Söyle* Ekman'ın çalışmalarına dayanmaktadır.
17. "Göz göze temas gerçekten tehdit edici mi ve sosyal kaygıda kaçınılır mı? - Göz takibi ve psikofizyoloji çalışması. " Wieser MJ, Pauli P, Alpers GW, Mühlberger A. *Anksiyete Bozuklukları Dergisi.* 2009 Ocak; 23 (1): 93–103.
18. "Amygdala aktivasyonu, korkulu gözlere bakmayı öngörür." Gamer M, Büchel C. *Dergisi Sinirbilim.* 15 Temmuz 2009; 29 (28): 9123–26.
19. "İnsanın duygusal algısına dahil olan alanlarda insansı bir robota beyin tepkisi mimik." Chaminade T, Zecca M, Blakemore SJ, Takanishi A, Frith CD, Micera S, Dario P, Rizzolatti G, Gallese V, Umiltà MA *PLoS One.* 21 Temmuz 2010; 5 (7): e11577.
20. "Duchenne gülümsemesi: Duygusal ifade ve beyin fizyolojisi II." Ekman P, Davidson RJ, Friesen

WV *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 1990 Şubat; 58 (2): 342–53.
21. Mona Lisa'yı gülümseten nedir? Kontsevich LL, Tyler CW *Vizyon Araştırması.* 2004; 44 (13): 1493–98.
22. "Duchenne ve Duchenne olmayan gülümsemelere yüz ve duygusal tepkiler." Surakka V, Hietanen JK *Uluslararası Psikofizyoloji Dergisi.* 1998 Haziran; 29 (1): 23–33.
23. "Duchenne gülümsemesi, duygusal deneyim ve otonomik tepkisellik: Yüz geribildiriminin bir testi hipotez." Soussignan R. *Duygu.* 2002 Mart; 2 (1): 52–74.
24. "Gülümsemeler neden bulaşıcıdır? Yüz etkisinin algılanması ile yüzdeki etki arasındaki etkileşimin bir fMRI çalışması yüz hareketleri. " Vahşi B, Erb M, Eyb M, Bartels M, Grodd W. *Psikiyatri Araştırması.* 1 Mayıs 2003; 123 (1): 17–36.

25. "Gülümsemede" ne var? Derin beyin tarafından uyarılan kontralateral gülümsemelerin intraoperatif gözlemleri uyarım." Okun MS, Bowers D, Springer U, Shapira NA, Malone D, Rezai AR, Nuttin B, Heilman KM, Morecraft RJ, Rasmussen SA, Greenberg BD, Foote KD, Goodman WK *Neurocase.* 2004 Ağu; 10 (4): 271–79.
26. Gülümsemede ne var? Bebeğin yüz ipuçlarına annenin beyin tepkileri. " Strathearn L, Li J, Fonagy P, Montague Halkla İlişkiler *Pediatri.* 2008 Temmuz; 122 (1): 40–51.
27. "Öngörülü gülümseme: erken duygusal iletişim ile sosyal sonucu birbirine bağlar." Parlade MV, Messinger DS, Delgado CE, Kaiser MY, van Hecke AV, Mundy PC *Bebek Davranışı ve Gelişimi.* 2009 Ocak; 32 (1): 33–43.
28. "Daha büyük bebeklerde gülümseme üretimi: Yüz sinyali için sosyal bir alıcının önemi." Jones S. S., Raag T. *Çocuk Gelişimi.* 1989 Ağu; 60 (4): 811–18.
29. "Aşk acıtır: Bir fMRI çalışması." Cheng Y, Chen C, Lin CP, Chou KH, Decety J. *NeuroImage.* 2010 Jun; 51 (2): 923–29.
30. Gülümsemede ne var? Bebeğin yüz ipuçlarına annenin beyin tepkileri. " Strathearn L, Li J, Fonagy P, Montague Halkla İlişkiler *Pediatri.* 2008 Temmuz; 122 (1): 40–51. "Merhamet meditasyonu yoluyla duygunun sinirsel devrelerinin düzenlenmesi: Meditasyon uzmanlığının etkileri." Lutz A, Brefczynski-Lewis J, Johnstone T, Davidson RJ *PLoS One.* 26 Mart 2008; 3 (3): e1897.

Bölüm 7: İçsel Değerler

1. "Kişisel değerlerin doğrulanması, nöroendokrin ve psikolojik stres tepkilerini tamponlar." Creswell J. D., Welch WT, Taylor SE, Sherman DK, Gruenewald TL, Mann T. *Psikolojik Bilim.* 2005 Kasım; 16 (11): 846–51.

2. "Sağlık riskleriyle ilgili mesajlar kendini tehdit ediyor mu? Sağlığı tehdit eden kabulü artırmak kendini onaylama yoluyla mesajlar. " Sherman DK, Nelson LD, Steele CM *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* 2000 26: 1046–58. "Kendini onaylama yoluyla ruminasyonun kesilmesi." Koole S. L., Smeets K, Van Knippenberg A, Dijksterhuis A. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 1999 77: 111–25.

3. "Kişisel değerler ve acı toleransı: Değerlere yönelik bir müdahale kabullenmeye katkıda bulunur mu?" Branstetter-Rost A, Cushing C, Douleh T. *Journal of Pain.* 2009 Ağu; 10 (8): 887–92.
4. "Değerden değer elde etmek." Kanter RM *Harvard Business Review (* Blog). 2010 Haziran 14.
5. Aynı kaynak.
6. "Hedonistik ve geleneksel değerleri benimseyen tüketicilerin yiyecek seçimi nedenleri ve ekmek sevmesi." Pohjanheimo T, Paasovaara R, Luomala H, Sandell M. *İştah.* 2010 Şubat; 54 (1): 170–80.
7. "Mutlak ve göreli değerler: Hastaların tıbbi kararları ve kişilikleri üzerindeki etkiler ve doktorlar. " Neumann JK, Zeytin KE, McVeigh SD *Güney Tıp Dergisi.* 1999 Eylül; 92 (9): 871–76.

8. "Kızların ve erkeklerin cinsiyete dayalı ve cinsiyetten bağımsız değerleri üzerindeki genetik ve çevresel etkiler." Knafo A, Spinath FM *Gelişim Psikolojisi.* 2011 Mayıs; 47 (3): 726–31. "Portre değerleri anketinin fenotipik, genetik ve çevresel özellikleri." Schermer JA, Tüy NT, Zhu G, Martin NG *İkiz Araştırma ve İnsan Genetiği.* 2008 Ekim; 11 (5): 531–37.

9. "Görev öneminin önemi: İş performansı etkileri, ilişkisel mekanizmalar ve sınır koşullar." AM ver *Uygulamalı Psikoloji Dergisi.* Ocak 2008; 93 (1): 108–24. "Kişisel değerler

ebeveyn ve akran beklentileri ile ergen davranışları arasında arabulucu. " Padilla-Walker LM, Carlo G. *Aile Psikolojisi Dergisi.* 2007 Eylül; 21 (3): 538–41. "Sosyal yönelim: Yüksek riskli ergenler arasında kişilerarası problem çözmeye yönelik problem davranışı ve motivasyonları." Kuperminc GP, Allen JP *Gençlik ve Ergenlik Dergisi.* 2001 Ekim; 30 (5): 597–622.

10. "Bireyci ve kolektivist benlik görüşlerinin sinirsel temeli." Chiao JY, Harada T, Komeda H, Li Z, Mano Y, Saito D, Parrish TB, Sadato N, Iidaka T. *İnsan Beyni Haritalama.* 2009 Eylül; 30 (9): 2813–20.
11. "Dikkat kontrolünün sinir alt tabakaları üzerindeki kültürel etkiler." Hedden T, Ketay S, Aron A, Markus H. R., Gabrieli JD *Psikolojik Bilim.* Ocak 2008; 19 (1): 12–17.
12. "Yüksek gelir, yaşamın değerlendirilmesini iyileştirir, ancak duygusal refahı değil." Kahneman D, Deaton A. *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 21 Eylül 2010; 107 (38): 16489–93.

13. "Dünya genelinde zenginlik ve mutluluk: Maddi refah yaşam değerlendirmesini öngörürken psikososyal refah olumlu duyguyu öngörür. " Diener E, Ng W, Harter J, Arora R. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2010 Temmuz; 99 (1): 52–61.
14. "Para verir, para alır: Servetin mutluluk üzerindeki ikili etkisi." Quoidbach J, Dunn EW, Petrides KV, Mikolajczak M. *Psikolojik Bilim.* 2010 Haziran; 21 (6): 759–63.
15. "Ölüme yakın deneyimler, bilişsel işlev ve hayatta kalan kalp durmasının psikolojik sonuçları." Parnia S, Spearpoint K, Fenwick PB *Resüsitasyon.* 2007 Ağustos; 74 (2): 215–21.
16. "Açgözlülük, ölüm ve değerler: Terör yönetiminden aşkınlık yönetimi teorisine." Cozzolino PJ, Staples AD, Meyers LS, Samboceti J. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* 2004 Mart; 30 (3): 278–92.

17. "Hemşirelerin mesleki ve kişisel değerleri." Rassin M. *Hemşirelik Etiği.* 2008 Eylül; 15 (5): 614–30.
18. "Tükenmişlik ve hemşirelerin kişisel ve mesleki değerleri." Altun I. *Hemşirelik Etiği.* 2002 Mayıs; 9 (3): 269–78.
19. "Talepler, değerler ve tükenmişlik: Hekimler için alaka düzeyi." Leiter MP, Frank E, Matheson TJ *Kanadalı Aile Hekimi.* 2009 Aralık; 55 (12): 1224–25, 1225.e1–6.
20. "Hemşirelik değerleri ve değişen hemşire işgücü: Değerler, yaş ve iş aşamaları." McNeese-Smith DK, Crook M. *Journal of Nursing Administration.* 2003 Mayıs; 33 (5): 260–70.
21. "Değerlerin gücü." Levin RP *Amerikan Dişhekimleri Birliği Dergisi.* 2003 Kasım; 134 (11): 1520–21.
22. "Yüksek öğretimde maneviyat: Üniversite öğrencilerinin anlam ve amaç arayışına ilişkin ulusal bir çalışma." http://www.spirituality.ucla.edu.

Bölüm 8: Yakınlık, İşbirliği ve Güvene Giden On İki Adım

1. "Aşırı stres: Yeni bir teşhis." Lunney M. *Uluslararası Hemşirelik Terminolojileri Dergisi ve Sınıflandırmalar.* 2006 Ekim-Aralık; 17 (4): 165–75.
2. "Kısa süreli meditasyon eğitimi, dikkati ve öz düzenlemeyi geliştirir." Tang YY, Ma Y, Wang J, Fan Y, Feng S, Lu Q, Yu Q, Sui D, Rothbart MK, Fan M, Posner MI *Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi Bildirileri.* 23 Ekim 2007; 104 (43): 17152–56.
3. "Meditasyonu destekleyen beyin süreçlerinin incelenmesi." Baerentsen KB, Stødkilde-Jørgensen H, Sommerlund B, Hartmann T, Damsgaard-Madsen J, Fosnaes M, Yeşil AC *Bilişsel İşleme.* 2010 Şubat; 11 (1): 57–84.

4. "Hemşirelik okulunda kaygıyı azaltmanın ve rahatlamayı kolaylaştırmanın bir yolu olarak birlikte meditasyonu keşfetmek ayar. " Malinski VM, Todaro-Franceschi V. *Bütünsel Hemşirelik Dergisi.* 2011 Şubat 28.
5. Tolle E. *Şimdiye Giden Geçitler.* Simon ve Schuster Audio, 2003.
6. "Nesne tabanlı dikkat: Değişme mi yoksa belirsizlik mi?" Drummond L, Shomstein S. *Dikkat, Algı ve Psikofizik.* 2010 Ekim; 72 (7): 1743–55.
7. "'Düşünmemeyi düşünme': Zen meditasyonu sırasında kavramsal işlemenin sinirsel bağlantıları." Pagnoni G, Çekiç M, Guo Y. *PLoS One.* 3 Eylül 2008; 3 (9): e3083.
8. "Zen meditasyonunda gri madde hacmi ve dikkat performansı üzerindeki yaş etkileri." Pagnoni G, Çekiç M. *Yaşlanmanın Nörobiyolojisi.* 2007 Ekim; 28 (10): 1623–27.

9. Fredrickson B. *Pozitiflik.* Three Rivers Press, 2009.
10. "İş ekiplerinin performansında pozitifliğin ve bağlantının rolü: Doğrusal olmayan bir dinamik model. " Losada M, Heaphy E. *Amerikan Davranış Bilimcisi.* 2004; 47 (6): 740–65.
11. Gottman J. *Boşanmayı Ne Öngörür?: Evlilik Süreçleri ve Evlilik Arasındaki İlişki Sonuçlar*. Psychology Press, 1993.
12. "Majör depresyon psikoterapisinde optimum ve normal duygu dengesi: Dengeli zihin durumları modeli. " Schwartz RM, Reynolds CF, Thase ME, Frank E, Fasiczka AL, Haaga D. AF *Davranışsal ve Bilişsel Psikoterapi.* 2002 Ekim; 30 (4): 439–50.
13. "Hasta-sağlayıcı iletişimi ve düşük gelirli yetişkinler: Yaş, ırk, okuryazarlık ve iyimserlik tahmini iletişim memnuniyeti. " Jensen JD, Kral AJ, Guntzviller LM, Davis LA *Hasta ve Eğitim Danışmanlığı.* 2010 Nisan; 79 (1): 30-35.
14. "Gelecekteki başarıyı görmek: İmgeleme perspektifi başarı motivasyonunu etkiliyor mu?" Vasquez NA, Buehler R. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* 2007 Ekim; 33 (10): 1392–405.
15. "Bozuklukların tedavisinde zihinsel imgeleme ve duygu: Depresyon örneğini kullanmak." Holmes EA, Lang TJ, Deeprose C. *Bilişsel Davranış Terapisi.* 2009 Ağu; 20: 1.
16. "Olumlu yorumlama eğitimi: Zihinsel imgeleme karşı sözlü eğitimin olumlu ruh hali üzerindeki etkileri." Holmes EA, Mathews A, Dalgleish T, Mackintosh B. *Davranış Terapisi.* 2006 Eylül; 37 (3): 237–47.
17. "Bir duygusal güçlendirici olarak zihinsel imgeleme: Bipolar bozukluğa uygulama." Holmes EA, Geddes J. R., Colom F, Goodwin GM *Davranış Araştırması ve Terapisi.* 2008 Aralık; 46 (12): 1251–58.
18. "Pembe bir parıltı yaymak: İyimser bir yönelimin manipülasyonu." Fosnaugh J, Geers AL, Wellman JA *Journal of Social Psychology.* 2009 Haziran; 149 (3): 349–64.
19. "Çocukluk anılarının tedavisi: Teori ve pratik." Arntz A, Weertman A. *Davranış Araştırması ve Terapi.* 1999 Ağu; 37 (8): 715–40.
20. Seligman M. *İyimserlik Öğrenildi.* Free Press, 1997.
21. Pozitif psikoloji müdahaleleri ile refahı artırmak ve depresif semptomları hafifletmek: A pratik dostu meta analiz. " Sin NL, Lyubomirsky S. *Klinik Psikoloji Dergisi.* 2009 Mayıs; 65 (5): 467–87.
22. "Genç İtalyanlar arasındaki sapkınlık: Değer sistemlerinin öngörücü gücünü araştırmak." Froggio G, Lori M. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology.* 2010 Ağu; 54 (4): 581–96.
23. "Yüz ifadeleri, iletişim işlevleri ve nöro-bilişsel alt tabakalar." Blair RJ *Londra Kraliyet Cemiyeti'nin Felsefi İşlemleri: B Serisi, Biyolojik Bilimler.* 29 Mart 2003; 358 (1431): 561–72.
24. "Yüz ifadesi sözcüklerden daha fazlasını söylüyor: İlki yüz ifadesiyle duygusal 'bulaşıcılık' empatiye doğru adım atmak mı? " Sonnby-BorgströmM. *Lakartidningen.* 27 Mart 2002; 99 (13): 1438–42.
25. "Olumsuz düşünceyi azaltmada eğitimin etkinliği ve azaltmada olumlu düşünce artışı düşünce kaynaklı sıkıntı. " Dua J, Fiyat I. *Genetik Psikoloji Dergisi.* 1993 Mart; 154 (1): 97-109.
26. Nöth W. *Göstergebilim El Kitabı*. Indiana University Press, 1990.
27. "Yaşanan memnuniyet deneyimi: Ayrıştırma araştırma yöntemini kullanan bir çalışma." RR ayrıştır *Hemşirelik Üç Aylık Bilim.* 2001 Ekim; 14 (4): 330–38.
28. "Göz teması etkisi: Mekanizmalar ve gelişme." Senju A, Johnson MH *Bilişsel Eğilimler Bilimler.* 2009 Mart; 13 (3): 127–34.
29. "Oksitosin, amigdalaya bağımlı, sosyal olarak güçlendirilmiş öğrenmeyi ve duygusal empatiyi geliştirir. insanlar. " Hurlemann R, Patin A, Onur OA, Cohen MX, Baumgartner T, Metzler S, Dziobek I, Gallinat J, Wagner M, Maier W, Kendrick KM *Sinirbilim Dergisi.* 7 Nisan 2010; 30 (14): 4999–5007. "Burun içi oksitosin, çift çatışmaları sırasında pozitif iletişimi artırır ve kortizol seviyelerini düşürür." Ditzen B, Schaer M, Gabriel B, Bodenmann G, Ehlert U, Heinrichs M. *Biyolojik Psikiyatri.* 1 Mayıs 2009; 65 (9): 728–31.
30. "Yüzleri okuma konusunda usta olun." Ekman P. *Girişimci,* 26 Mart 2009.
31. "Kendini nesneleştirme ve iltifat türü: Negatif ruh hali üzerindeki etkiler." Fea CJ, Brannon LA *Vücut Resim.* 2006 Haziran; 3 (2): 183–88.
32. http://www.mayoclinic.com/health/how-to-be-happy/MY01357.

33. "'Senin hakkında harika şeyler duydum': Hastalar cerrahları nasıl iltifat ediyor?" Hudak PL, Gill VT, Aguinaldo JP, Clark S, Frankel R. *Sağlık ve Hastalık Sosyolojisi.* 2010 Temmuz; 32 (5): 777–97.
34. "Duyguların yüz ve sesli ifadeleri." Russell JA, Bachorowski JA, Fernandez-Dols JM *Yıllık Psikoloji İncelemesi.* 2003; 54: 329–49.
35. "'Bin kelimeye bedel': Dilsel olmayan etki seslendirmelerinin mutlak ve göreceli kod çözme." Şahin ST, Van Kleef GA, Fischer AH, Van der Schalk J. *Duygu.* 2009 Haziran; 9 (3): 293–305.
36. "Duygunun sözel olmayan sesli ifadelerindeki algısal ipuçları." Sauter DA, Eisner F, Calder AJ, Scott SK *Quarterly Journal of Experimental Psychology (* Colchester). 2010 Kasım; 63 (11): 2251–72.
37. "Duyguları akustik alana yerleştirmek: Ses üretiminin rolü." Patel S, Scherer KR, Björkner E, Sundberg J. *Biyolojik Psikiyatri.* 2011 Nisan; 87 (1): 93–98.
38. "Onkolojide kötü haber tartışması sırasında ses analizi: Azaltılmış ses perdesi, azalan konuşma oranı ve empatinin sözsüz iletişimi. " McHenry M, Parker PA, Baile WF, Lenzi R. *Kanserde Destekleyici Bakım.* 15 Mayıs 2011.

39. "Plasebo etkisinin bileşenleri: İrritabl bağırsak sendromlu hastalarda randomize kontrollü çalışma." Kaptchuk TJ, Kelley JM, Conboy LA, Davis RB, Kerr CE, Jacobson EE, Kirsch I, Schyner R. N., Nam BH, Nguyen LT, Park M, Rivers AL, McManus C, Kokkotou E, Drossman DA, Goldman P, Lembo AJ *İngiliz Tıp Dergisi.* 3 Mayıs 2008; 336 (7651): 999–1003.
40. "Liderlik = iletişim? Liderlerin iletişim tarzlarının liderlik tarzları ile ilişkileri, bilgi paylaşımı ve liderlik sonuçları. " De Vries RE, Bakker-Pieper A, Oostenveld W. *İşletme Psikolojisi Dergisi.* 2010 Eylül; 25 (3): 367–80.
41. "'Söylediğin değil, nasıl söylüyorsun': Duygusallık için karşılıklı bir zamansal ön ağ aruz. " Leitman DI, Wolf DH, Ragland JD, Laukka P, Loughead J, Valdez JN, Javitt DC, Turetsky BI, Gur RC *İnsan Nörobiliminde Sınırlar.* 2010 Şubat 26; 4:19.
42. "Genç ve yaşlı yetişkinler tarafından duygusal aruz kullanımı." Dupuis K, Pichora-Fuller MK *Psikoloji ve Yaşlanma.* 2010 Mart; 25 (1): 16–29.
43. "Maymun amigdalasındaki tek nöronların yüz ve ses duygularına tepkileri." Kuraoka K, Nakamura K. *Nörofizyoloji Dergisi.* 2007 Şubat; 97 (2): 1379–87.
44. "Genç ve yaşlı dinleyiciler tarafından hızlı söylemi anlama." Gordon MS, Daneman M, Schneider BA *Deneysel Yaşlanma Araştırması.* 2009 Temmuz-Eylül; 35 (3): 277–96.
45. "Celerity and cajolery: Hızlı konuşma, mesaj üzerindeki etkisiyle ikna etmeyi teşvik edebilir veya engelleyebilir detaylandırma. " Smith SM, Shaffer DR *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* 1991 Aralık; 17 (6): 663-69.

46. "Hız kontrolünün konuşma hızı ve dizartrik konuşmanın anlaşılabilirliği üzerindeki etkisi." Van Nuffelen G, De Bodt M, Wuyts F, Van de Heyning P. *Folia Phoniatrica ve Logopaedica.* 2009; 61 (2): 69–75. "Kekeme olan okul öncesi çocuklarda tek konuşma örneğinde konuşma aksaklığı üzerindeki hız, uzunluk ve karmaşıklığın etkileri." Sawyer J, Chon H, Ambrose NG *Akıcılık Bozuklukları Dergisi.* 2008 Eylül; 33 (3): 220–40.
47. "Konuşma hızı stereotiplerinin etkisi ve benzerliği veya dinleyicilerin konuşmacılar hakkındaki değerlendirmeleri." sokak RL, Brady RM, Putman WB *Dil ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 1983 Mart; (2): 37–56.
48. "Hızlı konuşan kişiler daha ikna edici mi?" Dean J. *Psyblog:* http://www.spring.org.uk/2010/11/are-fast-talkers-more-persuasive.php.
49. "Annelerin daha yavaş konuşmasının çocuklarının konuşma hızına etkisi." Gitar B, Marchinkoski L. *Konuşma, Dil ve İşitme Araştırmaları Dergisi.* 2001 Ağustos; 44 (4): 853–61.
50. "Korku, kaygı ve üzüntü ve depresyon sesleri: Konuşma hızı ve yüksekliğinin korku üzerindeki etkileri ve kaygı ve üzüntü ve depresyon. " Siegman AW, Boyle S. *Anormal Psikoloji Dergisi.* 1993 Ağu; 102 (3): 430–37; "Kızgın ses: Öfke deneyimi ve kardiyovasküler reaktivite üzerindeki etkileri." Siegman AW, Anderson RA, Berger T. *Psikosomatik Tıp.* 1990 Kasım-Aralık; 52 (6): 631–43.

51. "Dinlendiğini hissetmek: Yaşanmış bir insan olma deneyimi." Kagan PN *Hemşirelik Bilimi Üç Aylık.* Ocak 2008; 21: 59–67. Anlaşıldığını hissetmek: insan oluşunun bir melodisi. Jonas-Simpson CM *Hemşirelik Bilimi Üç Aylık.* 2001 Temmuz; 14 (3): 222–30.
52. "Fonolojik kısa süreli bellek ile konuşma işleme arasındaki ilişki nedir?" Jacquemot C, Scott SK *Bilişsel Bilimlerdeki Eğilimler.* 2006 Kasım; 10 (11): 480–86.

53. "Hastanın gündemini istemek: düzeldik mi?" Marvel MK, Epstein RM, Çiçekler K, Beckman HB *Amerikan Tabipler Birliği Dergisi.* 1999 Ocak 20; 281 (3): 283–87.

Bölüm 9: Şefkatli İletişim

1. "Stresli olaylarla ilgili günlük tutma: Bilişsel işlemenin ve duygusal ifadenin etkileri." Ullrich P. M., Lutgendorf SK *Davranışsal Tıp Yıllıkları.* 2002 Yaz; 24 (3): 244–50. "Yeni teşhis edilmiş meme kanseri olan kadınlar için günlük tutmanın etkileri." Smith S, Anderson-Hanley C, Langrock A, Compas B. *Psiko-Onkoloji.* 2005 Aralık; 14 (12): 1075–82.

2. "Konuşmaya kardiyovasküler reaktivite moderatörleri: Söylem üretimi ve kandaki grup varyasyonları basınç ve nabız hızı. " Geciken CH, Allen MT *Uluslararası Psikofizyoloji Dergisi.* 1998 Ağu; 29 (3): 247–54.

Bölüm 10: Sevdiklerinizle Şefkatli İletişim

1. "Güven, ilişki değerlendirmelerindeki değişkenlik ve ilişki süreçleri." Campbell L, Simpson JA, Boldry JG, Rubin H. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2010 Temmuz; 99 (1): 14–31.
2. "Romantik ilişkilerde çatışma ve destek algıları: bağlanma kaygısının rolü." Campbell L, Simpson JA, Cesur J, Kashy DA *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* Mart 2005; 88 (3): 510–31.

3. "Sosyometreyi kalibre etmek: Benlik saygısının ilişkisel olasılıkları." Murray SL, Griffin DW, Gül P, Bellavia GM *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2003 Temmuz; 85 (1): 63–84.
4. "Gelişmiş bir tehdit algılama ve analiz süreci olarak risk değerlendirmesi." Blanchard DC, Griebel G, Pobbe R, Blanchard RJ *Nörobilim ve Biyodavranışsal İncelemeler.* 2011 Mart; 35 (4): 991–98. "Ayna nöronlar, prosedürel öğrenme ve olumlu yeni deneyim: Gelişimsel sistemler öz psikolojisi yaklaşımı." Wolf NS, Gales M, Shane E, Shane M. *Amerikan Psikanaliz Akademisi Dergisi.* 2000 Sonbahar; 28 (3): 409–30.

5. "Bir partnerin yüz ifadesine yönelik sinirsel aktivite, çatışmadan sonra kendi kendini düzenlemeyi öngörür." Fahişe CI, Gyurak A, Verosky SC, Miyakawa A, Ayduk O. *Biyolojik Psikiyatri.* 1 Mart 2010; 67 (5): 406–13.
6. "Yaşlı eşlerin evlilik çatışmasına kortizol tepkileri: Talep / geri çekilme ile ilgili çağrışımlar iletişim modelleri. " Heffner KL, Sevgi Dolu TJ, Kiecolt-Glaser JK, Himawan LK, Glaser R, Malarkey WB *Davranışsal Tıp Dergisi.* 2006 Ağu; 29 (4): 317–25.
7. "Orta yaşlı ve yaşlı çiftlerde çatışma ve işbirliği: II. Evlilikte kardiyovasküler reaktivite etkileşim. " Smith TW, Uchino BN, Berg CA, Florsheim P, Pearce G, Hawkins M, Henry NJ, Beveridge RM, Skinner MA, Ko KJ, Olsen-Cerny C. *Psikoloji ve Yaşlanma.* 2009 Haziran; 24 (2): 274–86.
8. "Düşmanca evlilik etkileşimleri, proinflamatuar sitokin üretimi ve yara iyileşmesi." Kiecolt-Glaser JK, Loving TJ, Stowell JR, Malarkey WB, Lemeshow S, Dickinson SL, Glaser R. *Genel Psikiyatri Arşivleri.* 2005 Aralık; 62 (12): 1377–84.
9. "Evlilik davranışı, oksitosin, vazopressin ve yara iyileşmesi." Gouin JP, Carter CS, Pournajafi-Nazarloo H, Glaser R, Malarkey WB, Loving TJ, Stowell J, Kiecolt-Glaser JK *Psychoneuroendocrinology.* 2010 Ağu; 35 (7): 1082–90.
10. "Romantik ilişki tatminde farkındalığın rolü ve ilişki stresine verilen tepkiler." Barnes S, Brown KW, Krusemark E, Campbell WK, Rogge RD *Evlilik ve Aile Terapisi Dergisi.* 2007 Ekim; 33 (4): 482–500.

11. "Bitmemiş işi çözmek: süreci sonuçla ilişkilendirmek." Greenberg LS, MalcolmW. *Dergisi Danışmanlık ve Klinik Psikoloji.* 2002 Nisan; 70 (2): 406–16.
12. "Bitmemiş işi çözme: Boş sandalye diyaloğunu kullanarak deneyimsel terapinin etkinliği." Paivio SC, Greenberg LS *Danışmanlık ve Klinik Psikoloji Dergisi.* 1995 Haziran; 63 (3): 419–25.

13. Hanh T. *Şimdiki An, Harika An.* Paralaks, 1990.
14. "Seni nasıl seviyorum? Şu kelimeleri saymama izin verin: İfade edici yazmanın sosyal etkileri. " Slatcher RB, Pennebaker JW *Psikolojik Bilim.* 2006 Ağu; 17 (8): 660–64.
15. "Evlilik çatışması sırasında bilişsel kelime kullanımı ve proinflamatuar sitokinlerde artış." Graham JE, Glaser R, Loving TJ, Malarkey WB, Stowell JR, Kiecolt-Glaser JK *Sağlıklı psikoloji.* 2009 Eylül; 28 (5): 621–30.

16. "Ruminasyonun otonomik fenotipi." Ottaviani C, Shapiro D, Davydov DM, Goldstein IB, Mills PJ *Uluslararası Psikofizyoloji Dergisi.* 2009 Haziran; 72 (3): 267–75.
17. "Düşmanca bir dünya için dürtüsellik ve şemalar: Şiddet davranışının postdictors." James M, Seager JA *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology.* 2006 Şubat; 50 (1): 47–56.
18. "Eşler arası kritik önyargının açıklaması." Peterson KM, Smith DA, Windle CR *Davranış Araştırma ve Terapi.* 2009 Haziran; 47 (6): 478–86.
19. "Disforide ve evlilik uyumsuzluğundaki eş eleştirisinin aşırı algılanması." Smith DA, Peterson KM *Davranış Terapisi.* 2008 Eylül; 39 (3): 300–312.
20. "Evlilik doyumu, depresyon ve atıflar: Boylamsal bir analiz." Fincham FD, Bradbury T. N. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 1993 Mart; 64 (3): 442–52.
21. "Duyguyu ifade etti, algılanan eleştiri ve 10 yıllık depresyon sonucu." Kronmüller KT, Backenstrass M, Victor D, Postelnicu I, Schenkenbach C, Joest K, Fiedler P, Mundt C. *Psikiyatri Araştırması.* 30 Mayıs 2008; 159 (1–2): 50–5.
22. "Algılanan eleştiri neyi ifade ediyor? Yapıcı, yıkıcı ve genel eleştiri. " Mehmet K. M., Smith DA *Aile Psikolojisi Dergisi.* 2010 Şubat; 24 (1): 97–100.
23. "Bağlanma tarzı, aşırı güvence arayışı, ilişki süreçleri ve depresyon." Tıraş Makinesi PR, Schachner DA, Mikulincer M. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Bülteni.* Mart 2005; 31 (3): 343–59.
24. "Beyin yapısı, işlevi ve kimyasında cinsiyet farklılıkları hakkında gelişen bilgiler." Cosgrove KP, Mazure CM, Staley JK *Biyolojik Psikiyatri.* 15 Ekim 2007; 62 (8): 847–55. "Bilişsel işlevlerde cinsiyet farklılıkları." Weiss EM, Deisenhammer EA, Hinterhuber H, Marksteiner J. *Fortschr Neurol Psychiatr.* 2005 Ekim; 73 (10): 587–95.

25. "N-back görevi sırasında beyin aktivasyonunda cinsiyet farklılığı yok: Sağlıklı bir fMRI çalışması bireyler." Schmidt H, Jogia J, Fast K, Christodoulou T, Haldane M, Kumari V, Frangou S. *İnsan Beyni Haritalama.* 2009 Kasım; 30 (11): 3609–15. "Cinsiyet / cinsiyetle ilgili benzerlikler ve fMRI dil araştırmalarındaki farklılıklar hakkında." Kaiser A, Haller S, Schmitz S, Nitsch C. *Beyin Araştırma Yorumları.* 2009 Ekim; 61 (2): 49–59. Epub 2009 4 Mayıs.

26. "Beyinle ilgili en önemli 10 efsane." Helmuth L. Smithsonian.com, 20 Mayıs 2011.

Bölüm 11: İş Yerinde Şefkatli İletişim

1. "Görünen değer: Amygdala yanıtı, ilk izlenimlerin geçerliliğini yansıtır." Kural HAYIR, Moran JM, Freeman JB, Whitfield-Gabrieli S, Gabrieli JD, Ambady N. *NeuroImage.* 1 Ocak 2011; 54 (1): 734–41.
2. "Lider-takipçi değerleri uyumu: Sosyalleşmiş karizmatik liderler bunu başarmakta daha başarılı mı?" Kahverengi ME, Treviño LK *Uygulamalı Psikoloji Dergisi.* 2009 Mart; 94 (2): 478–90.
3. "Kendini yönetmek." Drucker, Halkla İlişkiler *Harvard Business Review'un En İyisi.* 1999; Ocak 2005'te yeniden basıldı.
4. "Değer beyanları için zamanınızı boşa mı harcıyorsunuz?" Kuyumcu, M. *Huffpost Business.* 4 Temmuz 2009. http://www.huffingtonpost.com/marshall-goldsmith/values-you-see-in-action_b_231131.html.
5. Kuyumcu M. In *Liderlik Koçluğu,* Passmore J, ed. Kogan Sayfa, 2010.
6. "CEO kişiliğinin parlak tarafı ve karanlık tarafı: Öz değerlendirmelerin incelenmesi, narsisizm, dönüşümsel liderlik ve stratejik etki. " Resick CJ, Whitman DS, Weingarden SM, Hiller NJ *Uygulamalı Psikoloji Dergisi.* 2009 Kasım; 94 (6): 1365–81
7. "Müttefik sağlık programlarında başkanlar arasında liderlik davranışları üzerine bir çalışma." Firestone DT *Günlük Müttefik Sağlık.* 2010 İlkbahar; 39 (1): 34–42.
8. "Müdürlerin dönüşümsel liderliği ve öğretmenlerin kolektif yeterliliği." Dussault M, Payette D, Leroux M. *Psikolojik Raporlar.* 2008 Nisan; 102 (2): 401–10.
9. "Lider olmama" üzerine bir inceleme: Laissez-faire liderliğinden lider ödülü ihmaline ve

ceza ihmali. " Hinkin TR, Schriesheim CA *Uygulamalı Psikoloji Dergisi.* 2008 Kasım; 93 (6): 1234–48.

10. "Laissez-faire liderlik davranışının yıkıcılığı." Skogstad A, Einarsen S, Torsheim T, Aasland MS, Hetland H. *Mesleki Sağlık Psikolojisi Dergisi.* Ocak 2007; 12 (1): 80–92.
11. "Çığır açan pazarlık." Kolb DM, Williams J. *Harvard Business Review.* 2001 Şubat; 79 (2): 88–97, 156.
12. "Liderlik = iletişim? Liderlerin iletişim tarzlarının liderlik tarzları ile ilişkileri, bilgi paylaşımı ve liderlik sonuçları. " De Vries RE, Bakker-Pieper A, Oostenveld W. *İşletme ve Psikoloji Dergisi.* 2010 Eylül; 25 (3): 367–80.
13. "Çok mu çalışıyorsun? Zihin / beden araştırmacısı Herbert Benson ile bir sohbet. " Benson H. *Harvard Business Review.* 2005 Kasım; 83 (11): 53–8, 165.
14. "İş ekiplerinin performansında pozitifliğin ve bağlantının rolü: Doğrusal olmayan bir dinamik model. " Losada M, Heaphy E. *Amerikan Davranış Bilimcisi.* 2005; 47 (6): 740–65.
15. "Takipçilerin kalplerini karıştırmak: Etkinin aktarımı olarak karizmatik liderlik." Erez A, Misangyi V. F., Johnson DE, LePine MA, Halverson KC *Uygulamalı Psikoloji Dergisi.* 2008 Mayıs; 93 (3): 602–16.
16. "Olumlu etki ve insanın gelişmesinin karmaşık dinamikleri." Fredrickson BL, Losada MF *Amerikalı Psikolog.* 2005 Ekim; 60 (7): 678–86.
17. "İlk görüşmede sessiz duraklamaların anlamı." Siegman AW *Sinir ve Zihinsel Dergisi Hastalık.* 1978 Eylül; 166 (9): 642–54.
18. "İş yerinde aşırı kaygı ve yetersiz sözlü becerilerin tedavisinde sosyal beceri eğitiminin kullanılması-görüşme ortamı. " Hollandsworth JG Jr., Glazeski RC, Dressel ME *Journal of Applied Behavior Analysis.* 1978 Yaz; 11 (2): 259–69.
19. "Tıbbi ekiple iletişime ilişkin hasta bakış açıları: İletişimi kullanarak pilot çalışma Değerlendirme Araç Takımı (CAT-T). ” Mercer LM, Tanabe P, Pang PS, Gisondi MA, Courtney DM, Engel KG, Donlan SM, Adams JG, Makoul G. *Hasta Eğitimi ve Danışmanlığı.* 2008 Kasım; 73 (2): 220–23.

Bölüm 12: Çocuklarla Şefkatli İletişim

1. Risley TR, Hart B. *Genç Amerikalı Çocukların Günlük Deneyimlerinde Anlamlı Farklılıklar,* 2. Baskı. Brooke, 1995.
2. "TV dizilerindeki yaşa göre dilbilimsel stillerin analizi." Lee CH, Park J, Seo YS *Psikolojik Raporlar.* 2006 Ekim; 99 (2): 351–56.
3. "Bir duygusal Stroop görevi sırasında çocukların performansındaki bireysel farklılıklar: Bir davranışsal ve elektrofizyolojik çalışma. " Pérez-Edgar K, Fox NA *Beyin ve Biliş.* 2003 Haziran; 52 (1): 33–51.
4. "Çocuklarda anksiyete duyarlılığı, bilinçli farkındalık ve seçici dikkat önyargısı." Av C, Keogh E, Fransız CC *Davranış Araştırması ve Terapisi.* 2007 Mart; 45 (3): 497–509.
5. “Bir duygu kelime işleme görevinde çocukların performansına mizaç katkılar: A davranışsal ve elektrofizyolojik çalışma. “Pérez-Edgar K, Fox NA *Beyin ve Biliş.* 2007 Ekim; 65 (1): 22–35.

6. "Kardeş, ebeveyn-çocuk ve eş görüşmelerinde güç ve çatışma çözümü." Recchia HE, Ross H. S., Vickar M. *Aile Psikolojisi Dergisi.* 2010 Ekim; 24 (5): 605–15.
7. "Sorun çözme, çekişme ve mücadele: Kardeşler çıkar çatışmasını nasıl çözer?" Ram A, Ross H. S. *Çocuk Gelişimi.* 2001 Kasım-Aralık; 72 (6): 1710–22.
8. "Kardeşler çatışmalarını nasıl çözer: ilk tekliflerin, planlamanın ve sınırlı muhalefetin önemi." Ross H, Ross M, Stein N, Trabasso T. *Çocuk Gelişimi.* 2006 Kasım-Aralık; 77 (6): 1730–45.
9. "Terapötik içtihadı (TJ) keşfetmek için bir bağlam olarak bir okul akran arabuluculuk programı: arabuluculuk programı hukuku bilgilendirir mi? " McWilliam N. *Uluslararası Hukuk ve Psikiyatri Dergisi.* 2010 Kasım-Aralık; 33 (5-6): 293–305.
10. Öneririz *Çoklu Zeka* Howard Gardner ve *Duygusal zeka* Daniel tarafından Goleman, bu güçlü ve temel becerilere mükemmel bir giriş olarak.

11. "Kardeş ilişkileri kalitesi, ebeveyn müdahaleleri ve kardeşler arasındaki ilişkileri yumuşatır ' bağımsız çatışma stratejileri ve sonuçları. " Recchia HE, Howe N. *Aile Psikolojisi Dergisi.* 2009 Ağu; 23 (4): 551–61.
12. "Dikkatli ebeveynlik, gelişimsel çocuklarda saldırganlığı azaltır ve sosyal davranışı artırır. engelliler. " Singh NN, Lancioni GE, Winton AS, Singh J, Curtis WJ, Wahler RG, McAleavey KM *Davranış Değişikliği.* 2007 Kasım; 31 (6): 749–71.
13. "Farkındalık temelli ebeveyn eğitimi: ailelerde otomatikliğin etkisini azaltmaya yönelik stratejiler yıkıcı çocuklar. " Dumas JE *Klinik Çocuk ve Ergen Psikolojisi Dergisi.* 2005 Aralık; 34 (4): 779–91.

14. "Dikkatli ebeveynlik modeli: Ebeveyn-çocuk ilişkileri ve önleme araştırması için çıkarımlar." Duncan LG, Coatsworth JD, Greenberg MT *Klinik Çocuk ve Aile Psikolojisi İncelemesi.* 2009 Eylül; 12 (3): 255–70.

15. "Akıl sağlığı hizmetinde dikkatli ebeveynlik." Bögels SM, Lehtonen A, Restifo K. *Farkındalık (* NY). 2010 Haziran; 1 (2): 107–120. Epub 2010 25 Mayıs.
16. "Erken ergenlerde nimetleri saymak: Minnettarlık ve öznel iyilik üzerine deneysel bir çalışma- olmak." Froh JJ, Sefick WJ, Emmons RA *Okul Psikolojisi Dergisi.* 2008 Nisan; 46 (2): 213–33.
17. "Saymanın öznel iyi oluş üzerindeki etkileri: Bir İspanyolcaya minnettarlık müdahalesi örneklem." Martínez-Martí ML, Avia MD, Hernández-Lloreda MJ *İspanyol Psikoloji Dergisi.* 2010 Kasım; 13 (2): 886–96.
18. "Dengeli bir psikoloji ve dolu bir yaşam." Seligman ME, Parks AC, Steen T. *Felsefi Royal Society of London İşlemleri: Seri B, Biyolojik Bilimler.* 29 Eylül 2004; 359 (1449): 1379–81.

19. "Pozitif psikoloji ilerlemesi: Müdahalelerin deneysel doğrulaması." Seligman ME, Steen TA, Park N, Peterson C. *Amerikalı Psikolog.* 2005 Temmuz-Ağustos; 60 (5): 410–21.
20. "Stresli olaylarla ilgili günlük tutma: Bilişsel işlemenin ve duygusal ifadenin etkileri." Ullrich P. M., Lutgendorf SK *Davranışsal Tıp Yıllıkları.* 2002 Yaz; 24 (3): 244–50.
21. "Yeni teşhis edilmiş meme kanseri olan kadınlar için günlük tutmanın etkileri." Smith S, Anderson-Hanley C, Langrock A, Compas B. *Psiko-Onkoloji.* 2005 Aralık; 14 (12): 1075–82.
22. "Test endişeleri hakkında yazmak, sınıftaki sınav performansını artırır." Ramirez G, Beilock SL *Bilim.* 2011 Ocak 14; 331 (6014): 211–13.
23. "Saymanın öznel iyi oluş üzerindeki etkileri: Bir İspanyolcaya minnettarlık müdahalesi örneklem." Martínez-Martí ML, Avia MD, Hernández-Lloreda MJ *İspanyol Psikoloji Dergisi.* 2010 Kasım; 13 (2): 886-96. "Yüklere karşı kutsamaları saymak: günlük yaşamda minnettarlığın ve öznel iyi oluşun deneysel bir araştırması." Emmons RA, McCullough ME *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2003 Şubat; 84 (2): 377–89.

24. "Erken ergenlerde nimetleri saymak: Minnettarlık ve öznel iyilik üzerine deneysel bir çalışma- olmak." Froh JJ, Sefick WJ, Emmons RA *Okul Psikolojisi Dergisi.* 2008 Nisan; 46 (2): 213–33. Epub 2007 4 Mayıs.

25. "Yüklere karşı kutsamaları saymak: minnettarlığın ve öznel iyiliğin deneysel bir araştırması günlük hayatta olmak. " Emmons RA, McCullough ME *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi.* 2003 Şubat; 84 (2): 377–89.
26. "Erken ergenlik döneminde minnettarlık ve öznel iyi oluş: Cinsiyet farklılıklarını incelemek." Froh JJ, Yurkewicz C, Kaşdan TB *Ergenlik Dergisi.* 2009 Haziran; 32 (3): 633–50.
27. "Irksal başarı farkını azaltmak: Sosyal-psikolojik bir müdahale." Cohen GL, Garcia J, Apfel N, Usta A. *Bilim.* 2006 Eylül 1; 313 (5791): 1307–10.
28. "Kişisel hedefler ve uzun süreli yas bozukluğu belirtileri." Boelen PA *Klinik Psikoloji ve Psikoterapi.* 2010 Aralık 1. doi: 10.1002 / cpp.731.

INDEX

Bu dizindeki sayfa numaraları, bu kitabın basılı versiyonuna aittir. Bu dijital sürümün metninde karşılık gelen yerleri bulmak için, lütfen e-okuyucunuzdaki "arama" işlevini kullanın. Tüm terimlerin aranamayacağını unutmayın.

Not: Dizin içinde kısaltma *CC* Şefkatli İletişim anlamına gelir.

soyut kavramlar, 28–29, 49
kabul temelli farkındalık çalışmaları, 36 duygu seslendirmeleri, 138. *Ayrıca bakınız* ses
onaylama tonu, 178–79 özgecil ceza, 85

amigdala, 24, 25–26, 27, 48

öfke
ve konuşmada kısalık, 61 efekt,
17, 174
ve "boş sandalye" egzersizi, 175-77 etkisizlik,
85-86
yansıtma, 97
ebeveyn-çocuk ilişkilerinde, 204 yanıt
veriyor, 97, 133
96 tarafından kamufle edilen üzüntü ve
gülümseyen, 98
ve molalar, 97, 133, 174 ve
güven, 88
hayvanlar, 43, 54
anoreksik, 64
anterior singulat, 19, 48–49, 68, 100
konuşmacı beklentisi, 82
antisosyal kişilikler, 132
karıncalar, 43

kaygı
ve günlükler, 160
İlişkiler üzerindeki etkisi, 173 azaltmak
için egzersiz, 66
ve farkındalık, 14, 38 ve
olumsuzluk, 131, 205–6 ve
pozitiflik, 27–28
ve konuşma oranı 140 ve
gülümsüyor, 98
afazi, 51

takdir
CC modelinde, 123, 136–37
olumsuzlukla mücadele, 18
müzakerelerde, 188
yazılı uygulama, 153
bağlanma kaygısı, 173
dikkat süreleri, 202
özgünlük, 31
aksonlar, 42

arka planda konuşmalar, 62
beyzbol, 186
arılar, 54
davranış değişiklikleri, 177–78
inanç sistemleri, 81
çanlar, 128, 149–50
Benson, Herbert, 32, 188–89
biofeedback, 33
kuşlar, 43
kan basıncı, 126
vücut dili, 44–45, 97. *Ayrıca bakınız* sözsüz iletişim beyin ve bilinç, 54–55, 56–57

erken gelişme, 56–57
gevşeme egzersizlerinin, 125 ve zihin üzerindeki
etkileri, 15
motivasyon merkezleri, 30
direnç, 10, 37
Ayrıca bakınız nöroanatomi beyin görüntüleme teknolojisi, 38 beyin
fırtınası, 13
"Koparma ilkesi" 188–89
nefes alma, 33, 125, 126
konuşmada kısalık, 15–16
CC modelinde, 123, 141–42 ve
çatışma, 61
ve olumsuzluk, 17
yazılı uygulama, 157 Broca
bölgesi, 50–51
Brooks, David, 113
iş ve işyeri, 183–96 ve “koparma ilkesi”, 188–89
kısalık, 16

ve işletme okulları, 187
karizma, 183
CC'nin gelişimi, 6-9 ve yüz
ifadeleri, 136
liderlik, 185–86, 186–87, 188 tıp mesleği,
186, 190–94 iletişimi yansıtan, 83
olumsuzluk, 189–90, 194–96'da müzakere,
188, 192–93

CC'nin popülerliği, 161 pozitiflik,
186–87, 189–90

konuşmalar için hazırlanıyor, 192–93 verimlilik, 188–89
üçe bir oran, 130 ton ses girişi, 139 CC kullanımı, 11

8, 110–11, 117–18, 184–86 işletme okullarındaki değerler, 187

karizma, 183
çocuklar, 197–207
ve soyut kavramlar, 28
ve iletişim çalışmaları, 161, 197–98 diyaloglar, 198–200
olumsuzluğun 25 üzerindeki etkileri
ebeveynlerin 203–4 ile ilişkileri ve konuşma oranı, 140
acıya tepki, 96
iletişim becerilerini öğretmek, 201–2, 204–6 için yazma alıştırmaları
açıklama, 29, 84
bilişsel uyumsuzluk, 82
renkler, 57–58
komedyenler, 46

merhamet
  farkındalığın, olumlu düşüncelerin 15
  etkisi, 35 yüz ifadesi, 46

  ve sevilen birini hayal etmek, 99-100
  nörolojik temel, 48-49 fiziksel etki, 55

  ve acı, 95–96
yetkinlik, 140, 183
şikayetçiler, 31
iltifatlar, 136, 137

anlama
ve jestler, 44, 81
ve konuşmada duraklamalar, 69
ve konuşma hızı, 60, 140 çatışma
çözümü, 34, 48, 86 bilinç, 53-75

doğruluk, 87–88
hayvanlar aleminde, 54 sınır, 56

ve beyin, 54–55, 56–57 tanımı,
53–54
farkındalığın etkisi, 15 günlük bilinç,
59–60
iç ses, 62–69 sınırlama,
59–60
Yenidoğanların 56'sı
ve konuşma oranı, 140 rol,
52
üzerine spekülasyon, 53
yapıcı eleştiri, 180
işbirliği, 77–86
bitkiler arasında, 79–80
ve bilişsel uyumsuzluk, 82 ve
çatışma çözme, 86 geliştirme,
77–78
ilişkiler, 173 ve empati üzerine etkisi,
83–84
ve karşılıklılık beklentisi, 78 ve iyilik, 86

ve yansıtma iletişimi, 81, 82–83 ve sinirsel
rezonans, 80–82
ve gözlem, 89–90
ve ceza, 85–86
81–82 kortizol, 125, 135, 173'ün sosyal
bulaşıcılığı
Crick, Francis, 54
eleştiri, 85, 179–80
sitokinler, 179

Damásio, António, 84
flört, 166–69
Dekan, Jeremy, 140
ölüm, 113

aldatma
abartı olarak algılanan, 31 ve göz teması, 91
ve yüz ifadeleri 135 ve başkalarının bakışları, 88–90 tanıma, 48, 178

sosyopatların sayısı, 133

depresyon
olumlu düşüncelerin etkisi, 27-28, 36 egzersiz
azaltma, 66
ve olumsuz ruminasyon, 25 ve üçe
bir oran, 131
ve olumsuz terimlerle yazmak, 205
günlükler ve günlük tutma, 160–61, 204, 205, 206 rahatsız
edici anılar, 35
yunuslar, 54
dopamin, 35, 98–99
Downs, Lisa J., 144
Drucker, Peter F., 184

eğitim, 186, 187
Ekman, Paul
nefes alırken, 125
üzüntü ifade etme üzerine, 95–97
yüz ifadelerinde, 44, 46, 92, 94, 95–96 jestlerde, 44

mikro ifadelerde, 136

duygular
Çocuk sayısı, 202
duyguları gizleme, 135-36
ve göz teması, 90–92
ve yüz ifadeleri, 91–92, 135–36, 138 ifadelerinde
tutarsızlık 95 ve konuşma hızı, 70–74

düzenlemesi, 174
üzüntü, 95–97, 127
ve ses tonu, 138, 139
Ayrıca bakınız öfke; korku; mutluluk *Ortaya Çıkan Duygular (* Ekman), 125

empati
194'ün uyum üzerindeki etkisi
ve sevilen birini hayal etmek, 99–100 öğreniyor,
83–84
sınırlamaları, 84
ve farkındalık, 15
ve iletişimi yansıtma, 81 empati (*devamı)*

48'in nörolojik temeli ve
gülümsüyor, 98–99
sosyal bulaşıcılık, 81–82 ve ses tonu,
139
"Boş sandalye" egzersizi, 175–77
erotik kelimeler, 33-34
günlük bilinç, 59–60, 68 konuşmanın
evrimi, 42
abartı, 31
etkileyici afazi, 51

gözler
ve hoş anılar uyandırmak, 134 göz teması, 89, 90–91, 134
ve korku, 94
ve dürüstlük / aldatma, 88–90
ve bebekler, 91
Mona Lisa gülümseme ve bakış, 99–100 ve bakmanın gücü, 90–94 ve gülümsemenin gücü, 98

ve güvenilirlik, 88

yüz
stresin 10 ağız, 94–95, 98–99
üzerindeki etkileri
ve güven, 88–89
Ayrıca bakınız gözler

Yüz ifadeleri
katılıyor, 135
ve duyguları gizleme, 135 ortaya
çıkarma, 134
91–92, 138 mutluluk, 46 ile ifade edilen
duygular
mikro ifadeler, 9, 92, 135–36 yansıtma,
97
olumsuz ifadeler, 173
nörolojik temeli, 44–45 uygulama,
46
robot sayısı, 97
ve güven, 134
Ayrıca bakınız gözler
aile. *Görmek* sevdiklerinizin fantezileri, 24-25, 27 yorgunluk,
18-19

korku
ve göz kasları, 94 korkunç
kelime, 25–26
ret yüzdesi, 173
ve gülümsemek, 98
ve güven, 88
savaş ya da uçuş tepkisi, 25–26
finansla ilgili değerler, 112–13
ilk tarihler, 166–69
ilk izlenimler, 88, 89
Fredrickson, Barbara, 17–18, 130, 190 ücretsiz
çağrışım, 14

ön loblar
ve soyut kavramlar 49 ve beyin fırtınası, 13
ve farkındalık, 38
ve olumsuz düşünceler, 26 ve sinirsel uyumsuzluk, 173 ve pozitiflik, 34
ve kısa süreli hafıza, 15 ve stres, 10
Frootko, Cheri, 108–9

Gaia (Lovelock), 80
bakışlar. *Görmek* gözler cinsiyet, 43, 181
cömertlik, 38, 86
genler, 28, 32–33

mimik
etkinliği, 80–81
koordineli dil, 46 nörolojik temel, 42,
44–45 hedef, 81, 206

"Tanrı" algıları, 29
Altın Kural iletişim modeli, 116 Goldsmith, Marshall,
184–85
Gottman, John, 130
rehberli görüntüler, 33

Hameroff, Stuart, 55

mutluluk
, 46 ve güven, 88 yüz ifadeleri

evrensel değer olarak, 112–13 ve yazma alıştırması, 205 Hart, Betty, 201
şifa, 138–39
sağlık meslekleri, 186, 190–94

kalp sağlığı
duygusal çatışmanın etkisi, 179 ve evlilik içi çatışmalar, 173–74 ve orada kalma, 126

ve yabancılarla konuşmak, 160
yardımseverlik, 78–79
dürüstlük, 31, 88–90
düşmanca dil, 33, 174, 179 mizah, 46
hipnoz, 36

hayal gücü
ve başkalarıyla bağlantı kurma, 83–84 “boş sandalye” egzersizi, 175–77
gücü, 27, 37, 57
konuşmalar için hazırlık, 129–30, 131 taklit. *Görmek* aynalı
bebekler, 78, 91, 98-99, 100 iç konuşma, 63-65

sürekli varlığı, 62–63 kontrol, 127–28
ve sezgi, 68–69
olumsuzluk, 64
gözlemci, 65–66
öz eleştiri, 180
ve mevcut kalma, 126
dönüştürme, 66–68
seslendirme, 75
güvensizlik, 26–27, 180
içgörü / sezgi, sesi, 68–69, 144–45 insula, 48–49, 68, 100
kesintiler, 142–43
samimiyet, 94, 127
tonlamalar, 58
irrasyonel inançlar, 30
sinirlilik, 38, 66, 98

James, William, 53–54, 56 dergi. *Görmek* günlükler ve günlük kaydı kararı, 85

Kanter, Rosabeth Moss, 110–11
Kaptchuk, Ted, 138–39
Kelly, Spencer, 47
nezaket, 46, 86, 186
Koch, Christof, 54
Kolb, Debora, 188

dil, 10, 40–41, 125

liderler
etkili iletişim, 139, 188, 196 rehberlik, 186–87

pozitiflik, 190
183, 185–86 Leahy, Robert,
36 değerleri
Levin, Roger P., 117–18 yaşamı
tehdit eden olaylar, 113
limbik beyin, 10

dinleme
ve konuşmacıları tahmin etme yeteneği, 82 kötü
dinleme, 144
CC modelinde, 123, 142–43
çocuklara, 203–4
vurgu, 9
ve iç konuşma, 68
ve kesintiler, 142–43
monologlara, 142–43, 158–59 ve nöral
rezonans, 81, 82 yazılı uygulama, 157

Losada, Marcial, 130, 189, 190 aşk,
29, 34, 89
sevdikleriniz, 165–81
ve eleştiri, 179–80
ve "boş sandalye" alıştırması, 175-77 birinci
tarihler, 166-69
hayal, 99–100
evlilik çatışmaları, 169-73, 173-74 davranış
değişiklikleri arıyor, 177-78 arasında güven, 173

Lovelock, James, 80
Lyubomirsky, Sonja, 30-31

büyük lig beyzbol, 186 Manning,
Chris, 8, 187, 193

evlilik
içinde eleştiri, 179–80
evlilik çatışmaları, 169–73, 173–74 kelime
seçimi, 178–79
Ayrıca bakınız sevdiklerinize *Genç Amerikalı Çocukların Günlük Deneyimlerindeki Anlamlı Farklılıklar (* Hart ve Risely), 201

arabulucular, 174
tıp mesleği, 186, 190–94 meditasyon,
33, 36

hafıza ve anılar
CC modelinde, 123, 134–35
çocuk, 202
59, 61 rahatsız edici anı, 35 parçalama
mekanizması
ve yüz ifadeleri, 134
Olumsuz anıları yeniden betimleme, 131 yazılı
uygulama, 152
erkekler, 181
zihin, 15
farkındalık, 14–15, 37–38, 188–89

yansıtma
  öfke, 97
  yüz ifadeleri, 97
  dil stilleri, 82–83
  ve nöral rezonans, 80, 81 ayna
nöron, 45
iletişimsizlik, 29, 84
yanlış anlamalar, 165–66
Mona Lisa (Leonardo da Vinci), 98 para,
112–13
monologlar, 142–43, 158–59
ahlaki karar verme, 15, 89-90 anne ve
bebek, 98-99, beynin 100 motivasyon
merkezi, 30 ağız, 94-95, 98-99

olumsuz düşünme
beynin algısı, 57 ve düşmanca
dil, 33 nörolojik etki, 25 önleme,
36

ve değerler üzerine düşünmek, 104
olumsuzluk, 17-18
ve kaygı, 131
ve çocuklar, 202
ve bilinç, 57
ve güvenilirlik, 31
neden olduğu hasar, 24
ilişkilere etkisi, 173
günlük iletişimde, 178–79 ve yorgunluk,
18–19
ve genler, 33
ve ellilik, 44
ve iç konuşma, 66–68
olumsuzluğa müdahale, 26–27, 85, 129
olumsuz eleştiri, 180
ve aşırı kullanılan kelimeler, 31
pozitiflik-negatiflik oranı, 18, 130–31, 189–90 tanıyan, 37

kökten kalkma, 131–32, 205 kendini
sürekli kılan nitelik, 25 bilinçaltı kelime,
33–34
seslendirme, 24
işyerinde, 189–90, 194–96 ve yazma
alıştırmaları, 204–5 müzakereler, 188,
192–93
neokorteks, 42, 57
nöral uyumsuzluk, 139, 173 nöral
rezonans, 80–82, 95–96

nöroanatomi
amigdala, 24, 25–26, 27, 48
anterior singulat, 19, 48–49, 68, 100 akson, 42

Broca bölgesi, 50–51
limbik beyin, 10
ayna nöronları, 45
neokorteks, 42, 57
nörotransmiterler, 35
talamus, 35, 57
Wernicke'nin beyin bölgesi, 33
Ayrıca bakınız frontal lob nörokimyası, 24-25, 33
nöroekonomi, 78
Nexi (sosyal robot), 97 Nhât Hanh,
Thích, 177–78 "hayır" gücü, 24, 30,
31
CC modelinde sözsüz iletişim, 123, 135-36 nörolojik temeli, 44-45

bir robotun 97'si
senaryolu uygulama, 152–53
Ayrıca bakınız yüz ifadeleri notları, gönderme, 137

gözlem, 81, 89–90
kendini gözlemleme, 74–75, 145
oksitosin, 135, 174

ebeveynlik, 203–4
konuşmada duraklama, 69–70
"barış" 35
Penrose, Roger, 55
kişilikler ve alt kişilikler, 64 Phelan, Donna, 7

Piaget, Jean, 63
resimler, düşünmek, 49 bitki,
79–80

pozitiflik
iş ve işyerinde, CC modelinde 186–87, 189–90, 123,
129–32
ve çocuklar, 202
etkinliği, 35, 36, 173
günlük iletişimde, 178–79 ve dokunma, 44

ve iç konuşma, liderlikte
66–68, 190
34–35 ve aşırı kullanılan kelimelerin
nörolojik etkileri, 31
pozitiflik önyargısı, 19
pozitiflik-negatiflik oranı, 18, 130–31, 189–90 güç, 27–28,
28–29, 30–31
151–52'nin senaryolu uygulaması ve
gülümseyerek, 98
bilinçaltı kelimeler, 33-34
olumlu terimlerle yazmak, 205, 206
Şefkatli İletişim uygulamak, 147–62 bir sohbete girmek, 153–54

bir partnerle, 154–59
pratik yapmaya hazırlanıyor, 148–49 komut
dosyası, 149–53
dua, 33
konuşmalar için hazırlanıyor, 129–30, 131, 192–93 mevcut,
kalıyor, 123, 126–27, 150–51
primatlar, 43
erteleme, 65
ilerleyici kas gevşemesi, 33 ceza, 85

Radin, Dean, 55–56

konuşma hızı
CC modelinde, 123, 140 ve
yetkinlik, 140
ve anlama, 60, 140'ın duygusal etkisi,
70–74, 138 hekim, 138

, 156–57 ve stres düzeyleri için yazılı
uygulama, 60
rasyonel kararlar, 17
gerçeklik, dönüştürme, 34–37
karşılık, beklenti, 78 prova, 46–47

reddedilme korkusu, 173

rahatlama
"koparma ilkesinde" 188–89, CC
modelinde, 123, 124–25
etkinliği, 27–28, 36 egzersiz için,
124
gevşeme yanıtı, 32–33, 188 yazılı
uygulama, 150
ve mevcut kalma, 126 alaka,
62
tekrarlayan düşünme kalıpları, 36–37 beyin
direnci, 10, 37
saygı, 173
Risely, Todd, 201
robotlar, 97
Roulac, Stephen E., 194

Sachs, Joel, 79
üzüntü, 95–97, 127
Sartre, Jean-Paul, 89
şizofreni, 52
Sır (Byrne), 112 gizli arzu,
112
kendinden şüphe duyan, 173
benlik saygısı, 173, 185
bencillik, 77–79
Seligman, Martin, 131
kısa süreli hafıza, 15–16
sessizlik, 69–70
CC modelinde, 123, 127–28
gelişen, 74
iç sessizlik, 127–28
yazılı uygulama, 151 kelime
arasında, 70-74
durumsal değerler, 113–14
balçık küfü, 55
yavaş konuşma. *Görmek* konuşma gülümsemesi oranı, 94–95 ve
hoş anılar ortaya çıkarma, 134 ve sevilen birini hayal etme,
99–100
Mona Lisa gülümsüyor, 98, 99-100
nörolojik temeli, 98-99
Sosyal Hayvan (Brooks), 113 sosyal
kaygı, 14, 91
sosyal sinirbilim, 78
sosyopatlar, 132–33
hızlı flört, 83
manevi değerler, 118–19
diyalogda kendiliğindenlik, 13, 18

stres
ve "koparma ilkesi" 188–89, 10, 124'ün
etkileri
azaltmak için egzersiz, 66 ve
farkındalık, 38
ve değerler, 104 ve gevşeme egzersizleri, 125
stres kimyasalları, 24, 135, 173, 179 ve
yabancılarla konuşma, 160 bilinçaltı kelime,
33-34 üzerinde düşünmek

alt kişilikler, 64
Summers, Joan, 8
şüphe, 10

tai chi, 33
kelimelerin tadı, 48
talamus, 35, 57
konuşmadan önce düşünme, 18–19 Otuz İkinci Kural, 15–16. *Ayrıca bakınız* üçe bir oranında konuşma kısalığı,
130–31, 189 mola, 97, 133, 174

Tolle, Eckhart, 126
ses tonu, 47–48
CC modelinde, 123, 137-39 stresin, 10
üzerindeki etkileri
138, 139 ve empati, 139 ile iletilen
duygular
hekim sayısı, 138
yazılı uygulama, 156 güven,
87–100
tanımı, 88
ve göz teması, 93–94 ve yüz
ifadeleri, 134 ve dürüstlük, 88–90

önemi, 173
ve iletişimi yansıtıyor, 81, 97 ve gülümsüyor,
98–99
ve ses tonu, 138 on iki
adım, 4, 121–45
1. rahatlatıcı, 123, 124–25, 150
2. mevcut kalma, 123, 126–27, 150–51
3. iç sessizliği geliştirmek, 123, 127–28, 151
4. pozitifliği artırmak, 123, 129–32, 151–52
5. en derin değerleriniz üzerine düşünmek, 123, 132–33, 152
6. hoş bir anıya erişmek, 123, 134–35, 152
7. Sözsüz ipuçlarını gözlemlemek, 123, 135–36, 152–53
8. takdir ifade etme, 123, 136–37, 153
9. sıcak bir şekilde konuşmak, 123, 137–39, 156
10. yavaş konuşma, 123, 140, 156–57
11. kısaca konuşmak, 123, 141–42, 157
12. derinlemesine dinleme, 123, 142–43, 157

değerler, 103–19

iş ve işyerinde, CC modelinde 8, 110–11, 117–18, 184–86, 123, 132–33

ve uyuşmazlık çözümü, 86
tanımlayıcı, 103–4
doğası, 111–12
kişisel ilişkilerde, 115–16 yazılı
uygulama, 152
ve gizli arzular, 112–13
durumsal değerler, 113–14
toplumda, 109–11
manevi değerler, 118–19
on günlük deney, 104–9
görselleştirme. *Görmek* hayal gücü ses çekimi. *Görmek* ses tonu Walton, James, 115–16
sıcak ses tonu. *Görmek* ses tonu Watkins, John, 11 Wernicke'nin beyin bölgesi, 33
balinalar, 54
Beyaz, Sara, 67–68
bilgelik, 74
kadın, 181
işkolikler, 64
endişe verici, 25–26

düşünceleri yazmak
ve konuşmada kısalık, günlüklerde 16, 141, 160–61, 204, 205
olumsuz terimlerle yazma, 204, 205, 206 olumlu terimlerle yazma, 204–5

"Evet" gücü, 30-31 yoga, 33

VISIT PENGUIN.COM

Looking for more about the book you just read?

Need help finding your next great read?

Visit

PENGUIN.COM/WELCOME

for book recommendations, reading group guides, videos, author interviews and more.



PENGUIN.COM/WELCOME