

## GİRİŞKENLİK BECERİLERİ

### GİRİŞKENLİK NEDİR?

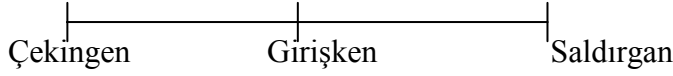
Girişkenlik karşınızdaki kişinin hakkını gözardı etmeden kendi hakkınızı, kendi duygu ve düşüncelerinizi açıklama becerisidir. Girişken davranmanın en uygun yolu doğrudan, açık ve dürüst iletişimdir. Girişken davranmak kendinizi güvenli hissetmenizi sağlayabilir, günlük olaylarla başetmede kontrolü ele almanıza yardımcı olabilir. Buna bağlı olarak karar verme yeteneğinizi de geliştirebilir.

Pek çok kişi doğal olan ihtiyaçlarına dikkat etmenin ve haklarını açıkça aramanın bencillik olduğunu düşünür. Oysa bencillik, sadece kendi haklarını düşünmek, diğerlerinininkine çok az veya hiç önem vermemektir.

### GİRİŞKENLİK VE SALDIRGANLIK ARASINDAKİ FARK NEDİR?

Saldırganlık, başkalarının kişisel haklarına aldırış etmeden, onları gözardı ederek kendi ihtiyaçlarını karşılamaktır. Saldırganlık, başkalarının haklarının yüzeye çıkmasına izin vermez, duygusal ve fiziksel olarak zorlamayı içerir. Saldırganlık genellikle, diğerlerine kızmanın veya kin tutmanın sonucudur ve diğer insanların size olan saygılarını kaybetmelerine neden olur.

Girişkenlik çoğunlukla saldırganlıkla karıştırılır. Ancak, bu iki kavram arasında çok büyük fark vardır. Bir doğru çizgi üzerinde davranış biçimlerini derecelendirecek olursak, girişkenlik, en uçlarda yer alan saldırganlık ve çekingenlik arasında yer alır.



Çekingen davranış, başkalarını memnun etmek için kendi ihtiyaçlarını gözardı etmektir. Yani, kendi ihtiyaçlarını başkalarının ihtiyaçlarına kurban etmedir.

Girişken davranış ise ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile kişinin kendini ifade edebilmesi, bunu yaparken kendini iyi hissetmesi ancak başkalarının da kişilik haklarını gözetilen davranış biçimidir.

Şimdi girişkenliği hemen hemen herkesin yaşamış olabileceği bir örnekle biraz daha açalım:

Ali ve Ahmet aynı bölümde ve sınıfta olan iki arkadaştır. Bir gün sonra önemli bir sınava girecekler ve derslere katılmadığından Ahmet'in yardıma ihtiyacı var. Bu nedenle Ali'yi telefonla arar ve şöyle bir konuşma aralarında geçer:

"Merhaba Ali, acaba yarınki sınav için birlikte çalışabilir miyiz diye aramıştım. Ben derslere çok katılmadığımdan hocanın nelere önem verdiğini çok iyi bilmiyorum. Yardım edersen çok sevinirim."

"Tabii, neden olmasın." Ancak telefon kapandıktan sonra Ali'nin kafasından şunlar geçebilir: Ben bu geceyi son tekrar için ayırmıştım. Neden ona hayır diyemedim. Derslere devam etmediğinde bana mı güvenmişti sanki."

Bu durum Ali için stres kaynağıdır ve Ali bu kaynakla etkin bir biçimde başedememiştir. Ahmet'in böyle bir teklifte bulunma hakkı vardı. Ancak Ali'nin de kendince uygun gerekçelerle reddetme hakkı vardı. Fakat Ali girişken davranmamıştır.

Eğer Ali saldırgan davransaydı durum şöyle olurdu:  
"Üzgünüm çok önemli bir işim var. Ayrıca derslere katılmadığımda bana mı sordun, bu konuda bana neden güvendir. Sen çok bencilsin ve insanları kullanıyorsun." Ali böyle davransaydı karşı tarafın ders çalışma önerisine yönelik haklarını gözardı etmiş olurdu.

Ahmet'in bunu önerme hakkı vardır. Ancak Ali'nin de hayır deme hakkı vardır. Bunu etkin ve girişken bir şekilde şöyle gösterebilirdi:

“Senin birisi ile ders çalışma ihtiyacının olduğunu biliyorum. Ancak benim de ayrıca çalışmam gereken konular var ve bu son geceyi buna ayırdım. Sanırım bu yardımı başka bir arkadaştan alman daha iyi olacak. İstersen sana Ayşe'nin telefon numarasını vereyim, bir de ona sor.”

Eğer Ali, Ahmet'in bu tür isteklerine çok fazla maruz kalıyorsa ve kullanıldığını hissediyorsa bunları ona aktarmalıdır. Böylece Ahmet kendi davranışını değiştirmek için yeterli bilgiye sahip olacaktır. Ancak, Ali bu düşüncelerini söylemezse Ahmet muhtemelen bir sonraki sınav için de aynı öneride bulunacaktır. Ali kendisini kötü hissedecek ve ilişkileri Ali'nin hissettikleri yüzünden kötüye gidecektir. Belki Ali, Ahmet'e karşı öfkesini biriktirecek ve bir gün mutlaka bu öfkesi istenmedik bir biçimde dışa vurulacaktır.

Girişken davranışın stresle olan ilişkisi, ihtiyaçların karşılanmamasında yatmaktadır. Eğer, genel olarak girişken değilseniz, bu ihtiyaçları karşılayamıyorsunuzdur. Böylece bu ihtiyaçlar birer stres kaynağı haline gelebilmektedir. Eğer genel olarak saldırgan iseniz, kendi ihtiyaçlarınızı karşılıyorsunuz, ancak bu kez de bozulan ilişkileriniz birer stres kaynağı olarak karşınıza çıkar.

Girişkenlik teorisi her insanın temel haklara sahip olduğu savına dayanır. Maalesef, sosyal değerler ya da ahlak sistemi bu hakların kabul edilmez olduğunu çoğu zaman bizlere öğretir. Birkaç örnek vermek gerekirse:

#### Kültürel Değerler :

- Hata yapmak utanç vericidir.
- Mantıklı ve tutarlı olunmalı.
- Başkaları problemlerimizi dinlemek istemez.

#### Kişisel Haklar:

- Kişinin hata yapma hakkı vardır.
- Fikrini değiştirme hakkına sahipsin.
- Hissettiklerini söyleme hakkın vardır.

### **NASIL DAHA FAZLA GİRİŞKEN OLABİLİRİM?**

Elbette hiç kimse bir gecede girişken olamaz. Girişkenlik zaman ve çaba gerektirir.

1. İlk adım kendinizi nasıl hissettiğinizi ve neye ihtiyacınız olduğunu belirlemektir.

- Yaşadığınız duyguyu belirleyin. Örneğin, kızgınlık, hayal kırıklığı, incinmişlik, sıkıntı, utanma, kaygı mı hissediyorsunuz? (örneğin, “kızgınlık hissediyorum”, “utandım”, “senden hoşlanıyorum” gibi.) Eğer duygularınızı bastırmaya alışmışsanız, duygularınızın ayırımına varıp, onları isimlendirmek ilk başta zor olabilir.
- Birincil olarak hissettiğiniz duyguyu seçin. Bazı duygular daha derin olan duyguları maskeler. Örneğin, bazı insanlar yüzeyde kızgınlık hissederler ama aslında altında yatan duygu kırgınlık veya korku olabilir.
- Duygunuzun yoğunluğunu iyi belirleyin. Örneğin, kızgınlık duygusu, rahatsız olmaktan, öfkeye, çıldırmaya dek uzanabilir.
- İhtiyacınızı belirleyin. Örneğin, “Dinlenilmek istiyorum” ya da “Saygı görmek istiyorum.”
- Bir sonraki basamak duygularınızı ve ihtiyaçlarınızı karşınızdakine açıklamaktır.

- Girişkenlikteki temel kural, dürüstçe ve doğru bir şekilde, karşısındaki kişiyi suçlamadan kişinin kendisini anlatmasıdır. “Ben dili” duygu, düşünce veya isteğin açıklanmasını sağlar. “Ben dili” dört kısımdan oluşur:
- ✓ Duygunuzu belirtin. “.....hissediyorum”
- ✓ Ne zaman (davranışı betimleyin)
- ✓ Çünkü (durumunuzdaki somut etki veya sonuç)
- ✓ İsteğinizi belirtin. (Ben.....tercih ederim.)

Örnek:

“Cümlemin ortasında konuşmamı kestiğin zaman (davranış) kızıyorum (duygu). Çünkü dikkate alınmadığımı ve önemsenmediğimi hissediyorum (somut etki veya sonuç). Cevap vermeden önce beni dinlemeni tercih ederim (istek).”

- Diğer kişinin ne düşündüğü, ne hissettiği veya nasıl tepki göstereceği hakkında önceden tahminde bulunmayın. Karşınızdakinin tepkilerini objektif olarak değerlendirin.
- Duyguları incitmeye yönelik alaylardan, karşıdakinin kişiliğine saldırmaktan veya kesin ifadelerden kaçının. ( “Hiçbir zaman sen bana destek olmadın” “Sen daima kendini düşünürsün”, “Sen zaten sürekli beni eleştirirsin”) gibi cümlelerin kullanımından kaçının.
- Etiketlemekten kaçının. (sen çok bencilsin, sıkıcısın gibi.)
- “Neden?” ve “Sen.....” gibi kelimelerle başlayan cümlelerden kaçının. Bu öteki kişiyi savunma durumuna sokar.
- Beklentilerinizi değerlendirin. Gerçekçi mi? Uzlaşma için istekli olun.

Girişkenlik dili, başkalarını tehdit etmeden kendinizi anlatmanıza yardımcı olabilir. Kendi haklarınızı savunurken, bir şey teklif ederken ve teklifi geri çevirirken, iltifat ederken ve övülürken ya da kızgınlığınızı yapıcı bir şekilde açıklarken girişkenlik yöntemlerini kullanabilirsiniz.

## DAHA GİRİŞKEN OLMAK İÇİN NE KADAR ZAMAN GEREKLİ?

Girişken olmak yaşam boyu devam edecek bir süreçtir ve temel girişkenlik becerilerini kullanmaya başladıkça kendinize güveniniz artacaktır. Başlangıçta, bu becerileri, size uygulaması kolay gelen durumlarda kullanmaya başlayın.

## GİRİŞKEN DAVRANIŞTA DİKKAT EDİLECEK DİĞER NOKTALAR NELERDİR?

Girişkenlik, sadece söylenen şeylerle değil, nasıl söylendiği ile de ilişkilidir. Girişken bir ifadeniz varsa bile eğer beden diliniz girişkenliğinizi desteklemiyorsa pek inandırıcı olamazsınız.

- **Dinleme:** Karşınızdakini dinlemeye istekli olmak, gerçekten ne söylediğini duymaya ve anlamaya çalışmak iletişim için çok önemlidir.
- **Göz ilişkisi:** Konuşurken karşıdakiyle göz ilişkisi kurmak, iletmek istediğiniz mesajı daha güçlü kılar.
- **Bedenin duruşu:** Konuşurken bedenin dik duruşu kararlılığınızı, güvenli oluşunuzu gösterir.

Bu konuda ayrıntılı bilgi edinmek istiyorsanız, telefonla randevu alabilir ya da ünitelerimizden birine gelerek danışmanlarımızdan biriyle görüşebilirsiniz.

Kaynaklar: Alberti, R. Emmons, M. (1998). Atılganlık hakkınızı kullanın. Ankara: HYB Yayıncılık

Uzm. Psk. Sedat Işıklı'nın hazırladığı “Üniversite Yaşantısına Uyum ve Atılganlık” semineri.

Oregon State University Counseling and Psychological Services (2002). Assertiveness. [www.orst.edu/dept/counsel/ucps/assertivenessskills.html](http://www.orst.edu/dept/counsel/ucps/assertivenessskills.html)

Hazırlayan: Uzm. Psk. Dan. Mana Ece Tuna