



SOSYAL ZEKA

Kategori: Öğrenme ve Kişisel Gelişim



Yazar Hakkında Bilgi



Isabelle Filliozat, duygular, çocuk gelişimi, ebeveynlik ve insan ilişkileri üzerine çalışan Fransız bir psikoterapist ve yazardır. Kitaplarında psikolojik kavramları gündelik hayata uyarlayan anlaşılır bir dil kullanır. Özellikle duygusal zekâ, aile içi iletişim ve bireyin içsel dünyasını anlamaya yönelik çalışmalarıyla tanınır.

Yazarın 15 kitabı 16 farklı dile çevrilmiştir. Türkçe basılan *Çocuğun Duygusal Dünyası*, *Kalp Zekası*, *Kusursuz Ebeveyn Yoktur* ve *Sevince Giden Yol* gibi kitapları geniş bir okuyucu kitlesine sahiptir.

Kitabın Konusu ve Ana Fikri



Kitabın Konusu

Sosyal Zeka, sağlıklı iletişim unsurlarını ve korkusuz, etkili sosyal ilişkilerin temellerini ele alan **bir eserdir**. Sosyal zekâ, bireyin kendini, başkalarını ve içinde bulunduğu bağlamı anlayarak ilişkileri sağlıklı biçimde kurma becerisi olarak tanımlanır.

Kitabın Ana Fikri

Hayatta mutlu olmak ve mesleki başarıya ulaşmak için en önemli becerilerden biri, insanlarla rahat ve sağlıklı ilişkiler kurabilmektir. Başka bir ifadeyle bu, güçlü bir sosyal zekâyâ sahip olmak demektir. Üstelik sosyal beceriler de diğer tüm beceriler gibi geliştirilebilir.



Başarılı ve mutlu olmak, insanlarla sağlıklı ve rahat ilişkiler kurma becerimize bağlıdır. Bu beceriye **sosyal zekâ** denir. Sosyal zekâ, insanın kendini, başkalarını ve içinde bulunduğu bağlamı anlayarak ilişkileri sağlıklı biçimde kurma becerisidir.

Bu yetenek geliştirilebilir; kitap da bunun nasıl mümkün olduğunu anlatıyor.

Kitap, sosyal rahatlığın öğrenilebilir olduğunu; kalıplaşmış davranışları sorgulayarak, başkalarını ve kendimizi daha doğru anlayabileceğimizi savunuyor. Okura, ezberleri bırakıp gözlem yapmayı ve satır aralarını okumayı öneriyor.

Birinci Bölüm: Merhaba

Selamlaşmanın, yani “merhaba” demenin, aslında insan ilişkilerinin temel taşlarından biri olduğunu hepimiz kabul ederiz.

Gerçek bir merhaba, nezaket sözcüğü olmanın ötesine geçerek **karşımızdaki insanı gerçekten görmek, fark etmek ve ona değer vermek** anlamına gelir. Doğru şekilde merhaba demek, kişinin kendi zihnindeki ön yargılardan ve geçmişin “çer çöpünden” kurtularak karşısındakine alan açmasını gerektirir. Merhabamızın tonu ve şekli, aslında **çocukluğumuzdan kalma bilinçdışı öğretileri ve özgüvenimizi** yansıtır.

Eğer geçmişte yakınlarımız tarafından incitildiysek, yeni tanıştığımız insanlara da kuşkuyla yaklaşmaya başlarız. Ses tonumuz, gözümüzü kaçırmamız, tokalaşmamız, bedenimizin duruşu farkında olmadan çocuklukta öğrendiğimiz ilişkisel kalıpları dışa vurur. Böylece kişi bazen yalnızca “merhaba” der ama aslında tavrı, “Benden üstünsün”, “Benden uzak dur”, “Beni fark et”, “Bana zarar verme” ya da “Ben önemsiz biriyim” gibi çok daha derin mesajlar taşır.

Beyin, hayatı kolaylaştırmak için yeni insanları eski deneyimlerle hızla kıyaslar ve genellemeler yapar. Fakat bu kolaylık aynı zamanda önyargı üretir. Karşımızdaki kişiyi olduğu gibi görmeyiz; çoğu zaman ona kendi korkularımızı, beklentilerimizi ve bastırılmış duygularımızı yansıtırız.

Yazar bununla ilgili bir hikaye anlatıyor: Gece yolda kalan bir adam, tamirciye yürüyerek giderken kendi zihninde sürekli senaryolar kurar. Başta tamircinin yardımcı olabileceğini düşünürken, sonra ondan yüksek para isteyeceğine, fırsatçılık yapacağına, kendisini sömüreceğine inanmaya başlar. Yol boyunca öfkesini büyütür ve sonunda kapı açıldığında tamirciye saldırgan sözlerle çıkarılır. Burada gerçekte yaşanan değil, adamın kendi zihninde kurduğu hikâyeye ilişkiyi zehirlemiştir. Çoğu zaman insanlara değil, kendi içimizde yarattığımız tasarımlara tepki veririz.

İnsan ilişkilerinde “kişisel alan,” “bakış, ses, tokalaşma, gülümseme” gibi iletişimin görünmez bileşenleri de önemlidir.

Her insanın görünmez bir sınırı, bir güvenlik çemberi vardır. Birisi bu alana izinsiz girdiğinde beden gerilir, stres artar. Kimi insanlar başkalarına fazla yaklaşır, kimileri de gereğinden fazla uzak durur. Bunun kültürel yönleri olsa da kişisel geçmişin etkisi daha da derindir. Geçmişte incinmiş, reddedilmiş ya da şiddete uğramış biri, kendini korumak için büyük bir mesafe yaratabilir; yalnız bırakılmış biri ise tam tersine başkalarına yapışarak yakınlık arayabilir. Sorun, bu çocukluk alışkanlıklarının yetişkinlikte de sürmesidir. Bazen insan ilişki kurmak ister; ancak bedeni ve duruşu farkında olmadan “Bana yaklaşma” mesajı verir.

Bakışlar, iletişimin başlangıç noktasını ve sınırlarını belirleyen en kritik unsurlardan biridir. Sözlü iletişim başlamadan önce yaşanan bu “ilk temas” anında taraflar birbirlerini ölçer ve değerlendirir.

Göz teması, sağlıklı bir iletişimin devamı için gerekli olan **"aynı dalga boyuna gelme"** sürecini başlatır. Karşımızdaki kişinin gözlerine daldığımızda, onun ruh durumuna uygun ses tonunu ve yüksekliğini doğal ve otomatik bir şekilde seçebiliriz. Beyindeki ayna nöronlar, karşımızdakinin bakışlarını ve küçük yüz hareketlerini okuyarak ona uyumlanmamıza yardımcı olur.

Tokalaşma biçimimiz de bizi ele verebilir; elin sertliği ya da yumuşaklığı, karşımızdakine karakterimiz ve niyetimiz hakkında güçlü sinyaller gönderir. Daha yakın fiziksel temalar, özellikle sarılma ise oksitosin salgısını artırarak stresi azaltır ve güven duygusunu güçlendirir.

Kıyafetlerimiz ve duruşumuz da başkalarına verdiğimiz mesajların önemli bir parçasıdır. Seçtiğimiz giysiler, hem bir gruba aidiyetimizi hem de kendimizi dünyada nasıl konumlandığımızı anlatır.

Küçük bir gülümseme veya hafifçe öne eğilmek gibi jestler, karşı tarafta olumlu etkiler bırakır ve sosyal ilişkileri doğrudan etkiler.

Kısacası selamlaşma; dikkat, kabul, saygı, niyet, aidiyet ve kişisel sınırlar hakkında bilgi taşıyan çok katmanlı bir eylemdir.

İkinci Bölüm: Merhaba Dedikten Sonra Ne Diyorsunuz?

Peki selamlaştıktan sonra ne olur? Filliozat, Eric Berne’ün yaklaşımından yararlanarak insanların hem zamanı hem de ilişkileri belirli aşamalar üzerinden kurduğunu söylüyor.

İlk aşama, çoğu zaman küçümsenen ama aslında çok önemli olan “havadan sudan konuşmak”tır. Hava durumu, otobüs, televizyon, yemek ya da günün sıradan ayrıntıları üzerine edilen bu kısa sohbetler, yalnızca boş sözler değildir; iki insanın birbirini tartmasına, aradaki gerginliği azaltmasına ve güvenli bir ortak zemin kurmasına yardım eder.

İnsanlar karşılaştıklarında çoğu zaman, önce hafif çekingenlik hisseder. İşte bu kısa konuşmalar, “buzları eritmek” için vardır. Böylece kişi hem kendini yavaş yavaş gösterir hem de karşısındakini keşfetmeye başlar. Bu nedenle basit ve kalıplaşmış görünen cümleler, aslında “Seni görüyorum, varlığını kabul ediyorum” mesajı taşıyan sosyal şifrelerdir.

Bazı insanlar anlatacak ilginç hiçbir şeyleri olmadığını sanır; bazıları da sıradan konulardan konuşmayı değersiz bulur. Oysa insanları etkileyen asıl unsur olağanüstü olaylar değil, **anlatımın canlılığıdır**. Gündelik hayatın sıradan ayrıntıları bile, doğru anlatıldığında merak

uyandırabilir. Çünkü çoğu kişi, birinin ne kadar bilgili olduğundan çok, onun yanında nasıl hissettiğine dikkat eder.

Onları rahatlatan, onaylayan, kendilerini değerli hissettiren biri daha çekici bulunur. Bu yüzden sohbede her şeyi bildiğini göstermek ya da üstün görünmeye çalışmak yakınlık yaratmaz. Gerçek bağ karşımızdakine alan açarak, soru sorarak, merak göstererek ve onu önemli hissettirerek kurulur. Başkasına odaklanmak sosyal ilişkinin temel anahtarıdır.

Bundan sonra iletişim, “yapmak” yani ortak bir etkinlik içinde bulunmak aşamasına geçer. Burada iki insan ya da bir grup, duyguların merkezde olduğu yoğun bir yakınlıktan çok, ortak bir işe yönelir. Dans etmek, yürümek, birlikte yemek hazırlamak, bir oyun oynamak ya da aynı görevi yerine getirmek bu tür bir iletişime örnektir. Bu aşamada duygusal risk daha düşüktür; çünkü odak, ilişkinin kendisinden çok birlikte yapılan iştir.

Özellikle stres altında olan kişiler, duygularla yüzleşmek yerine eyleme geçerek rahatlar. Harekete geçmek, insanın kaygısını azaltır. Yüz yüze oturup etkileyici konuşma yapma gerekliliği hissini yarattığı baskı yerine, yan yana bir etkinlik içinde olmak samimiyete giden yolu kolaylaştırabilir. Bazen en zor konuşmalar, tam da bu yüzden yürürken, çalışırken ya da eller başka bir işle meşgulken daha rahat yapılır.

Birlikte yapılan eylem, ilişkiyi bir sonraki aşamaya taşıyabilir. Bu aşama “olmak”, yani içtenlik evresidir. Burada kişi sosyal maskelerini indirir, savunmalarını gevşetir ve gerçekten ne hissediyorsa onu dile getirmeye cesaret eder. Ancak bu aşamada kişinin kontrolü azalır; reddedilme, incinme, terk edilme ve zayıf görünme riski artar. İnsanlar çoğu zaman güvenlik uğruna alışkanlıkların, rollerin ve sessizliklerin arkasına saklanır. Oysa gerçek yakınlık, tam da bu korunaklı alanın dışına çıkıldığında doğar. Samimiyet, yalnızca bir durum değil; aynı zamanda bir bilinç hâli ve kalp açıklığıdır. Kişiye aidiyet, özsaygı ve duygusal rahatlama sağlar; hatta insanın kendilik algısını güçlendirir.

Özetle, iyi iletişim görünmeye çalışmaktan çok kendin olmaya; rol yapmaktan çok gerçekten temas kurmaya dayanır. İlişki, yüzeysel bir nezaketten ortak deneyime, oradan da cesaret isteyen içtenliğe uzanan canlı bir yolculuktur.

Üçüncü Bölüm - Kaç Arkadaşın Var?

Filliozat üçüncü bölümde sosyal zekâyı, yalnızca insanlarla iyi geçinme becerisi olarak değil, insanın sağlıklı ve hayata bağlı kalmasının temel koşullarından biri olarak değerlendiriyor.

Sosyal bağlarla fiziksel sağlık arasındaki güçlü ilişki vardır. Yalnız yaşayan insanlar daha kaygılı, daha depresif ve daha hastalığa açık; buna karşılık geniş ve çeşitli ilişki ağlarına sahip kişiler daha sağlıklı ve uzun ömürlüdür. Burada önemli olan yalnızca çok insan tanımak değildir. İlişki ağının çeşitliliği, bağışıklık sistemi üzerinde bile olumlu etkiler yaratır.

Kısacası ilişki ağıımız, bizi hem fiziksel hem de ruhsal olarak sağlıklı tutan önemli bir destek alanı oluşturur. “Altı Derece Uzaklık Teorisi” bizi Amerika Birleşik Devletleri başkanından ayıran yalnızca altı kişi bulunduğunu söyler. Bu teori, dünyadaki insanların sandığımız kadar birbirinden uzak olmadığını anlatır. Bir tanıdık, başka bir tanıdığına; o da başka bağlantılara açılır ve böylece insan, hiç tanımadığı kişilere bile birkaç halka üzerinden ulaşabilir. İlişki ağları yalnızca duygusal değil; iş bulmak, bilgiye ulaşmak, yeni çevrelere girmek, destek

almak gibi pratik faydalar da sağlar. Bununla birlikte, sanal bağlar gerçek dostluğun yerini bütünüyle tutmaz. Asıl önemli olan, insanın bir sosyal ağın parçası olduğunu hissedebilmesi ve yalnız olmadığını fark etmesidir.

Bu bölümde arkadaşlığın dinamikleri, güven boyutu ve taşıdığı riskler de ele alınıyor.

Arkadaşlar, bizi yargılamadan kabul eden, duygularımızı taşıyabilen ve zor zamanlarda yanımızda olan insanlardır. Özellikle güçlü duygular yaşanan dönemlerde gerçek dostluk daha iyi anlaşılır. Ancak arkadaşlık da emek ve denge ister. Her şeyi anlatmak gerçek güven anlamına gelmez; bazen sınır koymak gerekir. Çünkü aşırı açıklık ya da yanlış beklentiler hayal kırıklığı yaratabilir. Gerçek arkadaşlık, içten ve dengeli bir bağ kurabilmekle mümkündür.

İnsan ilişkilerini derinden etkileyen önemli etkenlerden ikisi çekingenlik ve sosyal dışlanmadır. Çekingenlik çok yaygındır; birçok insan başkalarının bakışından korktuğu için geri çekilir. Çekingen kişi çoğu zaman kendini değersiz hisseder, yanlış anlaşılmaktan korkar ve bu yüzden adım atmakta zorlanır. Oysa onu pasifleştiren şey çoğu zaman dış dünya değil, kendi içindeki korkudur. Bunun daha ağır biçimi sosyal dışlanmadır. Özellikle okul ortamında dışlanan bir çocuğun yaşadığı acı çok derin ve kalıcıdır. Bir kişiyi grubun dışında bırakmak, onun benlik algısında uzun yıllar sürecek yaralar açabilir.

Sosyal bağ kurmanın en temel yollarından biri birlikte yemek yemektir. Aynı sofrada buluşmak, sadece karın doyurmak değil; zamanı paylaşmak ve yakınlık kurmaktır. Aile yemekleri, dost sofraları, iş yemekleri, mahalle buluşmaları ve kutlamalar, insanları birbirine bağlayan temel ritüellerdir. Farklı kültürlerde bu ritüeller değişse de ortak olan şey, yemeğin bağ kurma işlevidir. Birini yemeğe çağırmak, ona alan açmak ve ilişkiyi derinleştirmek demektir. Aynı masaya oturmak, çoğu zaman kelimelerden daha güçlü bir yakınlık yaratır.

Sonuçta insan hayatının gerçek zenginliği, kurduğu ilişkilerin çeşitliliğinde yatar. Aile, komşular, arkadaşlar, topluluklar, sosyal ağlar ve ortak sofralar; bunların hepsi insanı hayatta tutan görünmez kökler gibidir.

Dördüncü Bölüm: Neden Hep Aynı Tür İnsanlarla Karşılaşıyoruz?

Kitabın ele aldığı bir başka önemli konu da neden sürekli aynı tür insanlarla karşılaştığımızdır. Bunun nedeni çoğu zaman, kişinin geçmiş deneyimlerinden çıkardığı inançlarla bugünü yorumlamasıdır. “Kimseye güven olmaz” ya da “erkekler hep aynıdır” gibi düşünceler, kişinin çevresindeki insanları ve davranışları bu inançları doğrulayacak biçimde algılamasına yol açar. Böylece geçmişten gelen yargılar, yeni deneyimlerle güçlenir ve bir döngü oluşur. Bu döngünün temelinde de çoğu zaman çocuklukta edinilmiş otomatik duygu ve davranış kalıpları vardır.

İlişkilerdeki tavrımız, büyük ölçüde dört temel varoluşsal konuma göre şekillenir. Bazı insanlar hem kendilerini hem de karşılarındakini değerli görür, açık iletişim kurar ve ortak çözüm arar. Bu en sağlıklı ilişki biçimidir.

Bazıları ise kendini üstün, karşıındakini eksik görür; bu yüzden suçlayıcı ve baskın bir tavır geliştirir. Bazen de tam tersine, kendini yetersiz gören, karşıındakini fazla yücelten ve onay almak için boyun eğen insanlar vardır. Bazıları da hem kendisini hem başkalarını değersiz

görür, hayattan ve ilişkiden geri çekilir. Bu konular, tepkilerimizi yönlendirir; iletişim kurma biçimimizi ve başkalarıyla ilişkilerimizin kalitesini belirler.

İnsanların birbirine nasıl yaklaştığı da büyük ölçüde beklentiler tarafından şekillenir. Bir kişiye sürekli zeki, başarılı ya da yetersiz olduğu mesajı verilirse, zamanla o kişi de kendini bu beklentiye göre şekillendirmeye başlayabilir.

Ayrıca ilişkilerimizde karşımızdakini çoğu zaman olduğu gibi görmeyiz; onu kendi inançlarımızın filtresinden geçirerek yorumlarız. İçimizde korku, gerginlik ya da değersizlik varsa, bunu davranışlarımızla dışarı yansıtırız; çevremiz de çoğu zaman buna göre karşılık verir. Bu yüzden ilişkileri değiştirebilmek için önce kendi iç sesimizi, inançlarımızı ve kendimize biçtiğimiz değeri fark etmemiz gerekir.

Beşinci Bölüm: Yol Ayrımları ve Sosyal Kurallar

Toplumsal yaşam, insanların bir arada yaşayabilmesini sağlayan görünmez kurallar, alışkanlıklar ve sembolik kodlar üzerine kuruludur. Her grup, her aile, her okul, her sosyal çevre, “birlikte nasıl yaşanır?” sorusuna zaman içinde kendi cevaplarını üretir. Bu cevaplar zamanla davranış kalıplarına, ritüellere, jestlere, sözlere ve yazısız kurallara dönüşür.

Bunlar, çoğunlukla belirli bir grubun tarih içinde geliştirdiği sosyal anahtarlar gibidir. Bu anahtarlara sahip olan kişi grubun içinde rahat eder; sahip olmayan ise yabancı, eksik ya da dışlanmış hisseder. Bu yüzden sosyal kodlar sadece dış davranışı düzenlemez, aynı zamanda bireye aidiyet duygusu verir. Bir grubun üyeleri benzer biçimde konuştukça, giyindikçe, ortak ritüelleri sürdürdükçe ve benzer tavırlar sergiledikçe birbirlerini tanır, onaylar ve kabul eder. Böylece hem birey güven duygusu kazanır hem de toplumsal düzen korunur.

Ama insanın tek ihtiyacı ait olmak değildir. İnsan aynı zamanda birey olmak, farklılaşmak, kendi kimliğini kurmak arzusundadır. **Bu nedenle hayat boyu süren temel gerilimlerden biri, bireyselleşme ile aidiyet arasındaki dengedir.** İnsan bir yandan başkalarından kopmadan kendisi olmak, öte yandan da kendini kaybetmeden bir topluluğa ait hissetmek ister. Aidiyet güven verir, yalnızlığı azaltır ve kişinin dünyada bir yeri olduğu hissini güçlendirir. Buna karşılık bireyselleşme, kişinin kendi sesini bulmasını ve başkalarından ayrışmasını sağlar.

Sosyalleşmenin temel unsurlarından biri nezakettir. Bununla birlikte, nezaketsizlik olarak görülen davranışlar her zaman kötü niyetin ürünü değildir. Yoğun stres altında olan insanlar, enerjilerini kendilerini korumaya yönelttikleri için başkalarının ihtiyaçlarına karşı daha duyarsız hale gelebilirler. Böyle durumlarda empati zayıflar.

Kaba görünen bazı davranışlar, aslında bireyin görülme, duyulma ve onaylanma ihtiyacının dışavurumu olabilir. Toplum içinde yüksek sesle konuşmak ya da aşırı dikkat çekmeye çalışmak bazen saldırganlıktan değil, yok sayılmama arzusundan kaynaklanır. Bazı durumlarda ise sorun kötü niyet değil, basitçe farkındalık eksikliğidir.

Kurallar ve nezaket anlayışı da evrensel değildir; kültüre, sınıfa ve bağlama göre değişir. Bir toplumda saygı ifadesi olan bir davranış başka bir yerde hakaret sayılabilir. Sofrada tabağı

bitirmek, teşekkür etmek, konuşma biçimi ya da bekleme süresi farklı kültürlerde bambaşka anlamlar taşıyabilir.

Ayrıca sosyal kurallar güç ilişkileriyle de iç içedir. Birini bekletmek, randevuya geç gelmek ya da ilişkinin temposunu tek taraflı belirlemek çoğu zaman sembolik bir üstünlük gösterisidir. Bekleten kişi baskın konuma geçerken, bekleyen kişi edilgen ve daha aşağı bir konuma itilir.

Burada tolerans ile saygı arasındaki fark önem kazanır. Tolerans, çoğu zaman onaylamadığımız bir şeye katlanmaktır; ama bu, karşımızdakini gerçekten anlamayı içermez. Saygı ise, karşımızdaki kişinin ne anlatmak istediğini ve davranışının altında yatan ihtiyacı anlamaya çalışmaktır. Bu yüzden daha derin ve dönüştürücü olan şey tolerans değil, saygıdır.

Sonuçta toplumsal kurallar ve kültürel kodlar değişken olsa da, insan ilişkilerinin evrensel yasası karşılıklıdır. Modern dünyada katı hiyerarşik kodlar gevşemiş, daha özgürlükçü ilişki biçimleri mümkün hale gelmiştir. Ancak bu özgürlük, beraberinde daha fazla belirsizlik, daha çok sorumluluk ve yeni sosyal kaygılar getirmiştir. Sağlıklı bir toplumsal yaşamın temeli, insanın hem kendisi kalabilmesi hem de başkalarıyla karşılıklı ilişki kurabilmesidir.

Altıncı Bölüm: Karşılıklılık Yasası

Karşılıklılık yasası, toplumu bir arada tutan en temel ilkelerden biridir.

İnsan ilişkilerinde vermek, almak, istemek ve karşılık vermek yalnızca basit davranışlar değil, aynı zamanda sosyal dengeyi kuran güçlü araçlardır. Birine hediye vermek ya da yardım etmek her zaman sadece iyilik anlamına gelmez; bazen görünmez bir güç ilişkisi de yaratır. Veren kişi etkin bir konuma geçerken, alan kişi bir süreliğine edilgen hale gelir ve çoğu zaman kendini borçlu hisseder. Özellikle karşılığı verilemeyecek kadar büyük hediyeler, alıcıda minnettarlık kadar huzursuzluk, değersizlik ya da gizli bir öfke de yaratabilir.

Öte yandan birinden bir şey istemek sanıldığı gibi karşı tarafı rahatsız eden bir durum değildir. Tam tersine, insanlar çoğu zaman yardım edebildiklerinde kendilerini değerli, işe yarar ve ilişki içinde hissederler. Bu yüzden istemek, yalnızca eksiklik göstergesi değil, bağ kurmanın da bir yoludur. Hediye ya da yardım da yalnızca maddi bir eylem değildir; çoğu zaman bir mesaj taşır. Bu mesaj bir sevgi ifadesi, bir özür, bir telafi çabası ya da bazen bir üstünlük gösterisi olabilir.

Buna karşılık, karşılıksız ve tek taraflı yardımlar, özellikle sürekli hale geldiğinde, alıcıyı pasifleştirebilir ve onurunu zedeleyebilir. İnsanların aktif rol aldığı, sorumluluk üstlendiği iş birliği biçimleri daha sağlıklı ilişkiler kurar. Çünkü burada kişi yalnızca alan değil, katkı sunan biri haline gelir.

Çocuklar açısından bakıldığında da vermek ve paylaşmak önemli bir gelişim basamağıdır. Çocuk, sahip olduğu şeyi kendisinin bir uzantısı gibi gördüğü için, onu vermek aynı zamanda kendinden bir parçayı ayırmak gibidir. Bu yüzden paylaşmayı öğrenmek zaman ister. Ebeveynlerin her şeyi sürekli hazır sunması ise çocuğun kendi becerilerini denemesini ve öz güven geliştirmesini zorlaştırabilir.

Sonuçta “lütfen”, “teşekkür ederim” ve “pardon” gibi kelimeler bile bu hassas dengeyi düzenler. Bu küçük ifadeler, ilişkilerde hem saygıyı hem de özgürlük alanını korur. Karşılıklılık yasası da tam burada işler: Sağlıklı ilişki, yalnızca vermek ya da almakla değil; bunların dengeli, karşılıklı ve saygılı biçimde yaşanmasıyla kurulur.

Yedinci Bölüm: Başkalarının Yaptırım Gücü

İnsan davranışları sandığımız kadar kişisel, sabit ve tamamen içsel değildir; çoğu zaman içinde bulunduğumuz sosyal bağlam tarafından güçlü biçimde belirlenir. Gerçek hayatta grup baskısı, otorite etkisi, karşılıklılık duygusu ve sosyal roller, çoğu zaman bireyin kendi değerlerinden bile daha belirleyici olabilir. Bu yüzden insanı anlamak için yalnızca karakterine değil, içinde bulunduğu duruma da bakmak gerekir. Çünkü bazen en sakin, en vicdanlı ya da en dengeli kişi bile belirli koşullar altında uyum sağlayan, susan, boyun eğen ya da zalimce davranan biri haline gelebilir.

İnsanlar çoğu zaman yalnız kalmamak, dışlanmamak ya da grubun bir parçası olarak kalmak için apaçık yanlış olanı bile kabul ederler. Birey, sırf çoğunluğa aykırı düşmemek için kendi gözünün gördüğünü inkâr edebilir. Bu durum, düşüncesizlikten çok sosyal baskının etkisiyle oluşur.

Benzer biçimde, insanlar otorite figürleri karşısında kendi sınırlarını savunmakta zorlanırlar. Doktor, satış görevlisi ya da uzman gibi görülen kişiler, yalnızca rollerinden ötürü ikna gücü kazanabilir. Buna karşılıklılık yasası da eklenince, yani biri bizim için emek harcadığında ya da bize bir şey verdiğinde, ona karşı çıkmak daha da zorlaşır. Böylece kişi, istemediği bir şeyi kabul etmeye ve borçluluk ya da mahcubiyet duygusuyla boyun eğmeye başlayabilir. Bu yüzden “uyumlu” bir birey olmaktan çok, yaptığı şeyin sonuçlarını düşünen “sorumlu” bir birey olmak hem daha önemli hem de çok daha zordur.

Diğer yandan “**sorumluluk azalması**” etkisi de insan davranışlarını etkiler. Bir olaya tanıklık eden kişi sayısı arttıkça, yardım etme olasılığı paradoksal biçimde düşer. Çünkü kalabalık içinde herkes sorumluluğu başkasına bırakır. İnsanların ilgisizliği burada kişisel kötülükten çok, sosyal mekanizmaların sonucu olarak ortaya çıkar.

Stanford Hapishane Deneyi ve Jane Elliot’un ayrımcılık deneyi de aynı noktayı güçlendiriyor: insanlar kendilerine verilen rollere şaşırtıcı bir hızla uyum sağlayabiliyor. Gardiyan rolündeki biri sertleşebiliyor, mahkûm rolündeki biri boyun eğebiliyor, ayrıcalıklı gruba konanlar üstünlük kurabiliyor. Bu deneyler, davranışlarımızı yalnızca kişiliğimizin değil, sistemin ve rollerin de biçimlendirdiğini gösterir.

Diğer yandan birey, bir grubun parçası haline geldiğinde şiddete, paniğe ya da zorbalığa daha açık hale gelebilir. Örneğin tek başınayken başkasına zarar vermektan kaçınan kişiler, grup içindeyken aynı acı karşısında daha az sorumluluk hissedebilir ve çok daha sert davranışlar sergileyebilir.

Kısacası, bazı durumlarda birey kendi karakterine hiç uymayan davranışlarda bulunabilir. Bunun önüne geçmek bireyselleşme ile mümkündür. Sosyal baskının etkisinden tamamen kurtulmak kolay değil; ama insan kendi düşüncelerine, duygularına ve iç sesine daha çok güvenmeyi öğrendikçe, grubun yönlendirmesinden uzaklaşabilir.

Sekizinci Bölüm: Kendi Gücümüzü Geri Kazanmak İçin Sosyal Becerilerimizi Geliştirmek

Hayatta birçok alanda başarıyı mümkün kılan şey, rahat ilişkiler kurabilme yeteneğidir. Mutlu olmak için insanlarla anlamlı ilişkiler geliştirmek gerekir. Bunun için, içe dönük olmaktan ziyade dışa dönük olacak şekilde sosyal becerileri geliştirmek önemlidir.

Diğer tüm beceriler gibi sosyal beceriler de geliştirilebilir.

Sosyal kaygıyı aşmanın en önemli yollarından biri, pasif ve edilgen bir konumdan çıkıp özne konumuna geçmektir. “Ne yapmam lazım?” diye düşünen kişi çoğu zaman dış beklentilere göre hareket eder ve bu da kaygıyı artırır. Buna karşılık “Ne yapmak istiyorum?” diye soran kişi, kendi niyetini merkeze alır ve daha aktif hale gelir. Sosyal ortama girmeden önce küçük bir plan yapmak, ne söylemek istediğini ya da ne amaçladığını düşünmek, kişiyi daha güvende hissettirir.

Sosyal zekânın bir başka boyutu da iletişim sinyallerini okuyabilmektir. İnsan ilişkileri sadece sözcüklerle kurulmaz; mimikler, bakışlar, beden dili ve sessizlikler de en az kelimeler kadar önemlidir. Karşımızdakinin verdiği onay ya da mesafe sinyallerini fark etmek, daha dengeli ve duyarlı bir iletişim kurmayı sağlar. Bunun temelinde empati yer alır. Empati, yalnızca duygusal bir yakınlık değil, aynı zamanda kendini karşı tarafın yerine koyabilme ve onun bakış açısından düşünebilme yeteneğidir.

Dinlemek de sosyal zekânın merkezinde yer alır. Dinlemek, sadece susmak değil; karşımızdakine kendini açabileceği bir alan vermek ve onu onaylamaktır. Bu tür bir temas, güven duygusunu güçlendirir.

Sonuç olarak sosyal zekâ, hem kendi ihtiyaçlarımızı fark etmemizi hem de başkalarının duygularını, sınırlarını ve beklentilerini anlayarak daha dürüst, doğal ve karşılıklı ilişkiler kurmamızı mümkün kılar.

Sonsöz

İnsan ilişkileri küçük ama sıcak temaslarla güçlenir. Bir bakış, bir gülümseme, kısa bir konuşma ya da içten bir ilgi, kişinin kendini görünür, değerli ve güvende hissetmesini sağlayabilir.

İnsanları yargılamak yerine, onların geçmişlerini, koşullarını ve ihtiyaçlarını anlamaya çalışmalıyız; çünkü herkes kendi hikâyesini, duygularını ve hayat deneyimini taşır.

Özetle, sosyal becerilerimizi geliştirdikçe başkalarıyla daha sahici ilişkiler kurar, kendimizi daha özgür ve mutlu hisseder, gündelik hayatta “nesne” gibi sürüklenmek yerine daha çok “özne” gibi yaşayabiliriz.



1. Sosyal zekâ edinilebilir ve geliştirilebilir bir yetenektir.

Sosyal zekâ, doğuştan gelen sabit bir özellik değil, devamlı çaba ve pratikle geliştirilebilen bir yetenektir. Bu nedenle sosyal hayatta yaşanan zorluklar ve kaygılar aşılabılır.

2. İletişim, yalnızca sözcüklerden ibaret değildir.

Göz teması, beden dili, ses tonu ve küçük jestler, iletişimin temel unsurlarıdır ve karşımızdakiyle gerçek bağ kurmanın kapılarını açar. Bu nedenle sosyal hayatta sözel olmayan iletişim sinyallerini okumak önemlidir.

3. Geçmiş deneyimler ve kalıplar insan ilişkilerini kısıtlar.

İnançlarımız ve önceliklerimiz başka insanlara bakış şeklimizde çok önemli bir rol oynar. İnsanlar çoğu zaman geçmişte yaşanan olumsuz deneyimlere dayanarak yeni olaylara önyargılı yaklaşırlar. Bu durum sosyal performansta sağlıklı döngülere yol açar. Farkındalık ve tutarlı değişimle bu kalıplar kırılabilir.

4. İletişiminizin genel amacı, karşımızdakine kendini iyi ve zeki hissettirmek olmalıdır.

Her iletişimin ana amacı karşı tarafın kendisini sizin yanınızda iyi, değerli ve zeki hissetmesini sağlamaktır. Böyle hissederse sizi sevimli ve yetenekli bulur. Bu yüzden hedefiniz onu rahatlatmak, ona değer vermek ve ona alan bırakmaktır. Ona zeki olduğunuzu göstermek yerine, sizinle iletişime girdiğinde kendisini zeki hissetmesine izin vermek sizin çıkarınızdır.

5. Farklı sosyal ilişkiler geliştirmeliyiz; ilişki ağının genişliği bizi fiziksel ve ruhsal olarak sağlıklı tutar.

Sosyal ağların çeşitliliği, kişinin yalnızlık hissini azaltır, daha uzun ve sağlıklı bir yaşam sürmesine katkı sağlar. Arkadaşlar, aile, dostlar, iş arkadaşları, mahalle ahbablıkları... İlişkilerin çeşitliliği bir zenginliktir. Sanal dünya gerçek dostluğun yerini tam anlamıyla tutamaz.

6. Kurallar, ritüeller ve şartlar insanı seçim yapma zorunluluğunda kurtarır ve konformizm için alan yaratır.

Kurallar ve ritüeller, dünyanın karmaşasına karşı bir düzen oluşturur. Bu yapılandırılmış ortam, bireyi sürekli seçim yapmanın getireceği sosyal kaygıdan korur. Diğer yandan kurallar aidiyet sağladığı için insanlar yalnız kalmamak veya dışlanmamak adına gruba uyum sağlama (konformizm) eğilimi gösterirler. Birey, sırf çoğunluğa aykırı düşmemek için bazen kendi gözlemlerini veya değerlerini yok sayarak grubun sunduğu şartları kabul eder. Fakat kurallar ve ritüeller bireye güvenli bir sosyal rehber sunarken, onu özgürce düşünmek ve farklılaşmak yerine gruba koşulsuz uyum sağlayan edilgen bir konuma çekebilir.

7. Hayatımız boyunca iki derin ihtiyacımızı tatmin için çabalarız: yalnızlaşmadan bireyselleşme ve aynı zamanda diğerleriyle kaynaşmadan bir yere ait olduğunu hissetme.

İnsan, yaşamı boyunca bu iki temel ihtiyaç arasında denge kurmaya çalışır: bir yandan kendi kimliğini oluşturmak, farklılaşmak ve birey olmak ister; öte yandan yalnız kalmadan bir gruba, aileye ya da topluluğa ait hissetmeye ihtiyaç duyar. Aidiyet güven verir, yalnızlığı azaltır ve kişinin dünyada bir yeri olduğu hissini güçlendirir. Buna karşılık bireyselleşme, kişinin kendi sesini bulmasını ve başkalarından ayrışmasını sağlar.

Ancak bu iki ihtiyaç bazen çatışır; çünkü fazla uyum insanın kendini kaybetmesine, aşırı bireyselleşme ise yalnızlık ve dışlanma duygusuna yol açabilir. Bu yüzden sağlıklı bir yaşam, hem kendin olabilmek hem de başkalarıyla bağ kurabilmek arasındaki hassas dengeyi kurabilmeyi gerektirir.

8. Karşılıklılık yasası; verme, alma ve isteme eylemleri aracılığıyla toplumsal dengeyi sağlayan, aynı zamanda ilişkilerdeki güç ve bağlılık dinamiklerini şekillendiren temel bir mekanizmadır.

Bu yasaya göre, yapılan bir yardım veya verilen bir hediye karşı tarafı borçlu hissettirerek sembolik bir güç ilişkisi yaratabilir; bu durum sürekli hale gelirse alıcının onurunu zedeleyebilir. Ancak birinden yardım istemek karşı tarafa kendini değerli hissettirerek bağ kurmayı sağlarken, "lütfen" ve "teşekkür" gibi küçük ifadeler bu hassas dengede her iki tarafın özgürlük alanını ve saygınlığını korur.

9. Sosyal koşullar tutum ve davranışlarımızı şekillendirir.

İçinde bulunduğumuz bağlam ve durum; davranışlarımız üzerinde düşüncelerimizden, değerlerimizden ve karakterimizden daha belirleyici olabilir. Toplumsal olaylar bizi düşünebildiğimizden çok daha fazla etkiler. Örneğin sakin ve ılımlı bir karaktere sahip bir birey, topluluğa dahil olduğunda en kötü çılgınlıkları yapabilir. İnsan davranışlarını yargılamakta içinde bulunduğu bağlan ve koşulları göz önünde bulundurmak gerekir.

10. Dinlemek ve empati, sosyal zekânın temel unsurlarıdır.

Dinlemek karşıdaki kişiye kendini ifade etmesi için fırsat vermektir. Konuşmak ve dinlenmek özellikle sıkıntıda olan bir bireyin özgüvenini geri getirir.

Diğer yandan empati ise bir nevi karşıdaki kişi ile benzeşmektir. Buda karşı tarafla sıcak ve samimi ilişki geliştirilmesine imkan verir.