



TIRŞİK

ARALIK 2022

*MUTLU
YILLAR!*



UZUNOVA İLK-ORTAOKULU



İÇİNDEKİLER

TİRSİK

3

EĞİTİMDE DİJİTAL OYUN

8

KARANLIKTAKİ FİL

13

BEN DE BURDAYIM

16

SICAK ÇİKOLATA ZAMANI

20

MİLİGRAM DENEYİ

25

OKULUMUZDAN ETKİNLİKLER

Aylık Okul Dergisi
ARALIK 2022

Sahibi
Uzunova Ortaokulu

Yazı İşleri
Deniz ÖZDEMİR
Melek BULUT

Kapak Tasarımı ve E-Dergi Mizanpaj
Deniz ÖZDEMİR
Melek BULUT

İletişim
uzunovaokuldergisi2021@hotmail.com

Masal Nasıl Okunur?

Çocuğunuza ne zaman ve nasıl masal okumalısınız?

Çocuğunuza okuyacağınız masalları seçerken bilişsel ve duygusal gelişim basamaklarını göz önünde bulundurmayı unutmamak gerekiyor.

Masalı gün içinde keyif alacağınız zamanda ya da yatmadan önce okuyun. Masal okurken kullanacağınız ses tonu, ifade, mimik, jest ve tavırlara dikkat edin.

Kitaptaki resimler üzerine konuşun ama ilk önce çocuğunuzun fikrini alın.

Sabırla okuyun. 10 kere bile aynı kitabı okumanızı isterse, üşenmeden okumaya devam edin.

Masalı her gün okumayı alışkanlık haline getirin.

Bütün enerjinizle orada olun. Çocuklar sizin masalı sıkılarak anlattığınızı anında fark ederler. Çocuğunuz uyumak üzereyse yumuşak, hareketliyse canlı bir ses tonu kullanın. Kelimeleri ne çok yavaş ne de çok hızlı okuyun. Çocuğunuzun algılama düzeyini kontrol edin.

Masal anlatırken, "Sence bir sonraki sayfada ne olacak?", "Bu masalın sonu nasıl olabilirdi?" gibi sorularla çocuğunuzun bilişsel becerilerinin ve problem çözme yetisinin gelişmesine katkıda bulunmaya gayret edin.

Masalı okuduktan sonra, çocuğunuzun masalın bir resmini yapmasını isteyerek masalı onun gözünden görebilirsiniz.

Sadece resimlerine bakarak masalı onun anlatmasını istemek de gelişimini destekleyecek bir etkinlik olabilir.

Anlatıcıya düşen en önemli görev, masalı sabırla okumak ya da anlatmaktır.

Mimiklerinizi canlı tutun. Bir tiyatro sanatçısı gibi davranmanız gerekmiyor elbette; ama en azından el-kol hareketleriyle canlılık kazandırabilirsiniz

Eğitimde Dijital Oyun

Dijital oyunların üretiminden itibaren öncelikli olarak eğlence amacı ile kullanıldığı görülmektedir. Dijital oyunlar her ne kadar önce bir tür hobi olarak görülmeye başlanmış olsa da zamanla bu oyunlara ciddi bir zaman ayrılmaya başlanmıştır.

İlerleyen zamanlarda oyunlar eğitsel amaçla da kullanılmaya başlanmış ve bu durum giderek yaygınlaşmıştır. Dijital eğitsel oyunlar öğrencilere teknolojinin yardımı ile eğitimsel hedeflere yönelik bilişsel, davranışsal ve sosyal yeteneklerini ortaya çıkartmakta ve eğlenerek öğretmeyi amaçlamaktadır. Oyunların eğitime diğer bir katkısı ise öğrencilerin oyun oynarken psikolojik olarak rahatlamaları ve ders dışı bir etkinlikle farkında olmadan öğrenmeleridir. Oyun temelli öğrenmenin faydalarına bakacak olursak;

Verilen eğitimleri eğlenceli hale getirir,
Eđitim konularını pekiştirmeye yardımcı olur,
Dersteki öğrenme amacını destekler,
Deneyimsel öğrenmeye katkı sağlar,
Çocuklarda öğrenme farklılıklarını azaltmaya yardımcı olur,



Google

Q "2022'de Türkiye en çok ne aradı?"

Google

En çok aranan kelimeler

- Q Dolar/TL
- Q Bayram tatili
- Q ÖBA
- Q Bergen
- Q Kedi

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

En çok aranan diziler

- Q Yeli Çapkını
- Q Duy Beni
- Q Gel'in Hayat Bildiği Gibi
- Q Tozlu Yaka
- Q Pera Palas'ın Gece Yarısı

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

En çok aranan "neden?"

- Q Ben neden sevmiyorum
- Q Ben neden bu kadar gırlıyım
- Q Ben neden doğdum
- Q Ben neden dışlanıyorum
- Q Ben neden eziliyim

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

En çok aranan rüyalar

- Q Rüyada deprem görmek
- Q Rüyada erkek bebek doğurduğunu görmek
- Q Rüyada yazın kar yağdığını görmek
- Q Rüyada taze kızı görmek
- Q Rüyada mezarlık görmek

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

En çok aranan yerler

- Q Faros Adaları nerede
- Q Andropoz nerede çökeldi
- Q Çernobil nerede
- Q Sakarya Meydan Muharebesi nerede oldu
- Q Elhamra Surayı nerede

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

En çok aranan kombin

- Q Kar kombini
- Q Bayram kombini
- Q Sek erkek kombini
- Q Pilekik kombini
- Q İlk buluşma kombini

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Google

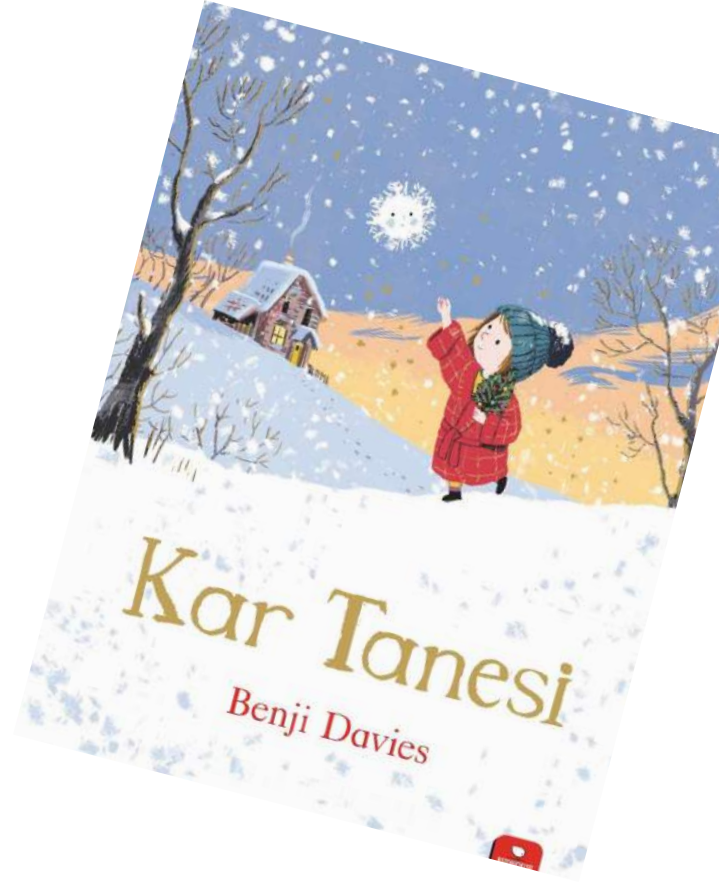
En çok aranan meslekler

- Q Özel Güvenlik nasıl olunur
- Q Gessel nasıl olunur
- Q Rüzgar Türbini Servis Teknisyeni nasıl olunur
- Q Büyükelçi nasıl olunur
- Q Vatman nasıl olunur

Google'da Ara

Kendimi Şanslı Hissediyorum

Kitap Önerisi



Bugünün iyi hissettiren kitabı Kar Tanesi



Benji Davies , büyümemişlerin kalbinden seslenmeyi başarabilen sevdiğim yazarlardan biri ♥ Bu yeni kitabında eğer denemezsek belirsiz bir ânın bizlere neler sunacağını nasıl bilebiliriz ? diyerek kalplerimize dokunuyor.

Küçük bir kar tanesinin soğuk bir kış gününde bulutların arasından istemsizce düşmesiyle başlıyor hikâye. Onu dileyen küçük bir çocuktan habersiz , seçme şansının olmadığı bu yolculuk başta korkutuyor onu. Zamanla kendini ve etrafını keşfederek durmanın bir yolunu arıyor.

Kardelen , pencerenin önüne koyduğu ağacının minik dallarının gerçek karla kaplı olmasını umut ederken bizim kar tanesi ha kondu ha konacak...Sonrası bu ikili arasında



KAYNAKÇA

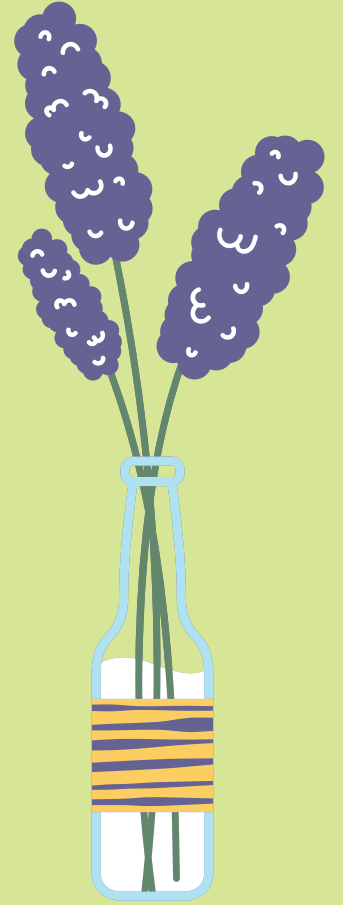
<https://www.instagram.com/p/CmQyPXTNnfU/>



Hayatta yapmak istediğimiz eylemi seçmekte özgürüz, ancak eylemlerimizin sonuçlarından özgür değiliz. Düşündüğümüz, söylediğimiz ve yaptığımız her şeyin kendimiz ve başkaları için sonuçları vardır. Bir göletteki dalgacıklar gibi, eylemlerimiz yayılır ve başkalarını etkiler çünkü her şey birbirine bağlıdır.

Birbirine bağlı olduğumuzu hissetmek, eylemlerimizin başkalarını nasıl etkilediği konusunda bizi duyarlı kılar. Bu bilinci benimsemiş kişiler başkalarını incitmekten çekinir çünkü bunun kendisini de mutsuz edeceğinin idrakı içindedirler.

Toplum olarak nezaket dolu eylemlerin katlanarak artmasının ihtiyacı içindeyiz. İyi olalım... nazik olalım... Duyarlı olalım...





KARANLIKTAKİ FİL

Bir Hintli, hayatlarında hiç fil görmemiş insanların yaşadığı bir köye bir fil getirdi; fili karanlık bir ahıra koydu. Ertesi gün, fili köylülere gösterecekti. Ama meraklı birkaç kişi hayvanı hemen görmek için o kapkaranlık ahıra toplandı. Ancak ahır o kadar karanlıktı ki, fil gözle görüleliyordu. Adamlardan hiçbiri de yanlarında mum getirmeyi akıl edememişti. O göz gözü görmeyecek kadar karanlık ahırda, file ellerini sürerek onu tanımaya çalıştılar.

Birinin eline filin kulağı geldi; "Fil bir oluğa benzer," dedi.

Başka birinin eline ayağı geldi; "Fil bir direğe benzer," dedi.

Bir başkası da sırtını ellemiştir; "Fil bir taht gibidir," dedi.

Herkes neresini elledi, nasıl sandıysa fili ona göre anlatmaya başladı. Bundan dolayı fili tarifleri de farklı farklıydı. Eğer herkesin elinde bir mum olsaydı, fili tariflerinde bir farklılık kalmazdı.

Duygu gözü, ancak avuca, köpüğe benzer; avuç bütün fili birden elleyemez ki! Denizi gören göz başka, köpüğü gören göz başkadır. Köpüğü bırak da, denizi görmeye bak sen. Köpükler, gece gündüz denizden meydana gelir, onları deniz harekete getirir. Ama ne şaşılacak şeydir ki, sen köpüğü görüyorsun da denizi görmüyorsun.

Mesneviden Alıntılar- Mevlana

Memleketten Öyküler

BORÇKA KARAGÖL REHBERİ – ARTVİN

Borçka Karagöl, Türkiye’de gördüğüm en güzel yeşil alanlardan birisi. Muhteşem güzellikte bir bitki çeşitliliği var ve neredeyse yeşilin her tonunu barındırıyor.

Borçka Karagöl’e ulaşmak için Borçka Merkez’den çıkacağınız yol boyunca doğanın güzellikleri size eşlik ediyor. Henüz Borçka Karagöl’e varmadan yol üzerinde defalarca durup fotoğraf çekmek isteyeceğinize eminim. Sağ tarafınızda akan dere vadi boyunca sizi takip edecek. Arabadan inip kısa bir yürüyüş ile ulaşacağınız göl manzarası ise insanın aklını başından alıyor. Üzerinde yüzen renkli sandallarla birlikte cennetten farksız bir görüntüyle karşı karşıya kalıyorsunuz. Gölün üzerindeki fotojenik iskeleye çıkıp; panoramik olarak gölü seyrederken, alacağınız nefes doğru yere gelmişim ben dedirtiyor.



Borçka Karagöl ülkenin en kuzeydoğusunda yer alan göllerden biri de olsa ulaşımı sanıldığı kadar zor değil. Bu güzellikte bir yere ulaşmak için gidilecek her kilometre hakkını sonuna kadar veriyor. İlk olarak ulaşımdan bahsederek yavaşça bilgileri vermeye geçeyim.

BORÇKA KARAGÖL ULAŞIM:

Borçka Karagöl, Artvin Merkez’den yaklaşık 60 km uzaklıkta. Yolun büyük bölümü asfalt olup son 6 km’si taş döşenmiş halde. Her türlü binek araçla rahatça ulaşabilirsiniz.

Borçka’dan ise 25 km uzaklıktadır.

Petrol Ofisi’nden kalkan minibüslerin yeri Borçka Karagöl yolu üzerine alınmış. Borçka Belediyesi tarafından minibüslerin kalktığı yerde market, kafe ve wc gibi ihtiyaçlarınızı karşılayabileceğiniz bir alan oluşturulmuş.

BORÇKA KARAGÖL KONAKLAMA

Borçka Karagöl Tabiat Parkı’nın içerisinde konaklayacak herhangi bir yer bulunmuyor.

Pansiyonlar Karagöl’e yaklaşık 10-15 km uzaklıkta kalıyorlar.

Borçka Karagöl’e gitmişken göl kıyısında kamp atmak en güzel konaklama şekli olacaktır.

Göl kıyısında kamp yapmak için özel bir alan var. Bütün kampçılar birlikte orada kamp atıyorlar. Bahsettiğim yer göle sıfır konumda yani uyanır uyanmaz göl manzarası sizi karşılıyor.

Kamp ücreti çadır başına 20 TL olarak geçiyor.

Çadırınız yoksa ve kiralamak istiyorsanız orada kiralayabilirsiniz. 2 kişi için 50 TL, 3 kişi için ise 60 TL bir ücreti var.



GİDERKEN YANINIZA ALMANIZ GEREKENLER:

- Yanınızda kesinlikle bir yağmurluk bulundurun.
- Fotoğraf makinesiz gitmeyin çok üzülürsünüz.
- Kamp yapmayı düşünüyorsanız yanınıza çadır, uyku tulumu ve mat almayı unutmayın.

Borçka Karagöl'de Kamp Yapmak için Güncel Bilgiler:

Göl etrafında kamp yapılması yasaklanmış. Otoparkın üst tarafında bulunan ormanlık alana yeni kamp alanı yapılmış. Yalnızca orada kamp atılabiliyor. Kamp ücretleri kaldırılmış; kamp yapmak için herhangi bir ücret ödemek gerekmiyor. Çadır kiralama hizmeti bulunmuyor. Kendi çadırınızı ve ekipmanlarınızı götürmek zorundasınız.

ARAGÖL'E GİRİŞ ÜCRETİ: (Araçlar için)

Motosiklet : 6 TL, Araba : 9 TL, Minibüs : 25 TL (Ayrıca otopark ücreti vermeniz gerekmiyor.)

Borçka Karagöl için herhangi bir giriş çıkış saati mevcut değildir. Dilediğiniz saatte ve günde ziyaret edebilirsiniz.

YEME – İÇME:

Borçka Karagöl'de girişte bir restaurant bulunuyor. Orada birçok yiyecek ve içecek seçeneği mevcut. Biz tost-ayran almıştık, fiyatları fena değil.

BORÇKA KARAGÖL YAPILACAK ŞEYLER:

- Sandal kiralayıp göl üzerinde gezintiye çıkabilirsiniz.
- Göl çevresindeki parkurda yürüyüş yapabilirsiniz.
- Göl kıyısında kamp atarak unutulmaz bir gece geçirebilirsiniz.
(Artık göl kıyısında kamp yapmak yasak.)
- Muhteşem doğa fotoğrafları çekebilirsiniz.



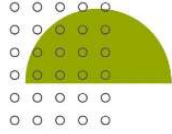


KAYNAKÇA

<https://www.yoloykuleri.com/artvin-borcka-karagol/>

Konuşacak konu bulmakta sıkıntı geçtiklerinde,
arkadaşlarının sırlarını ifşa etmeyen çok az kişi vardır.
Friedrich Nietzsche, İnsanca, Pek İnsanca 1

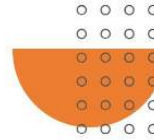
Bir hamamböceğini öldürürsen kahraman, bir kelebeği
öldürürsen şeytansın. Ahlakın estetik standartları
vardır.
Friedrich Nietzsche, İyinin ve Kötünün Ötesinde



Kim bilir belki herkesten ustayımdır
olta atmakta... Hiçbir şey
vurmadıysam belki benim suçum
değildi. Belki Balık yoktu.
Friedrich Nietzsche, Ecce Homo

Nietzsche'den Gerçekleri Hatırlatan 7 Alıntı

İnsan gördüğü zararın çarelerini bulur. Kötü tesadüflerden
kendi çıkarları için yararlanır
Ve onu öldürmeyen şey, Onu güçlendirir
Friedrich Nietzsche, Ecce Homo



Beni başkalarıyla karıştırmalarını istemem;
bunun için önce ben kendimi başkalarıyla
karıştırmamalıyım.
Friedrich Nietzsche, Neden Bu Kadar
Akıllıyım?

Yaradılanla yaradılmıyan üzerinde serbest bıraktım
seni, ruhum: Gelecekteki nesnelere zevkini senden iyi
bilen kim var?

Friedrich Nietzsche, Seçilmiş Düşünceler

...önce sen kendini inşa etmelisin, dimdik bir beden ve
dimdik bir ruhla.
Friedrich Nietzsche, Böyle Söyledi Zerdüşt
Sayfa 117 - epub

İnsanlar sizi övdüğü müddetçe, kendi
gerçek yolunuzu yaratmadığınızdan ve
onların yolundan ilerlediğinizden emin
olabilirsiniz
Hayat Dedigin Nedir ki? Friedrich
Nietzsche



İki ana zihniyet vardır. Gelişim odaklı zihniyet ve sabit zihniyet. Gelişim odaklı zihniyet bir kişinin kapasitesini ve yeteneklerini zaman içinde geliştirebileceği inancıdır. Bu kafa yapısına sahip insanlar öğrenme için güçlü bir tutku duyarlar. Sabit zihniyet ise niteliklerimizin değişmez olduğuna duyulan inançtır. Bu kafa yapısı bize hatalarımızdan ders almak yerine kendimizi tekrar tekrar kanıtlamak istediğimiz bir hayatı sunar.

Gelişim odaklı ve sabit zihniyet kavramı, psikolog Carol Dweck tarafından 2006 tarihli *Mindset: The New Psychology of Success* adlı kitabında ortaya atıldı.

Dweck'e göre, zorlu durumlar, sabit zihniyete sahip olanlar için felaket olabilir, çünkü bir görevi tamamlamak için zaten beceri veya zekaya sahip değillerse, gelişme şansları yoktur. Gelişim zihniyetine sahip olduğumuzda ise başarılı olmak için gerekli bilgi ve becerileri kazanabileceğimize inanırız ve bu da her zorluğu bir öğrenme fırsatı haline getirir.

Hayat motivasyonumuzda belirleyici olan bu zihniyetleri bir düşünelim; kendimizle konuşurken nasıl cümleler kullanıyoruz? Olayları ele alış şeklimiz nasıl? Sabit zihniyete mi yoksa gelişim odaklı zihniyete kendimizi daha yakın hissediyoruz?



“Noel” deyince aklınıza ne geliyor? Eğer Hristiyan değilseniz ya da sadece hediye hayali kuran bir çocuksanız, ilk olarak Noel Baba’yı düşünmeniz muhtemel.

4. yüzyılda Demre, Antalya’da yaşadığı tahmin edilen Aziz Nikola’ya dayandırılan bu figür, Hristiyanların önemli bayramı Noel’in sembollerinden yalnızca biri. Bir diğer sembol de, yurdumuzda ufak bir anlam sapmasıyla “yılbaşı ağacı” olarak yer bulmuş “Noel ağacı”. Bazen yanlış bir şekilde “yılbaşı”nın eş anlamlısı olarak kullanılan “Noel” kelimesinin geldiği dil Fransızca. Kaynağı olan “natalis” Latince’de “doğuma dair / doğum günü” anlamına geliyor. Hatırlarsanız, #kandil_ng maddesinde bahsettiğimiz “mevlit” kelimesi de "doğum" anlamına geliyordu!

Arapça “mevlit” Hz. Muhammed’in doğumunu; Fransızca “noel” ise Hz. İsa’nın doğumunu anlatıyor. Her iki kültürde de “doğum” hakkında genel bir kelimeyle, ilgili dinin peygamberinin doğumunun kastedilmesi ilginç bir benzerlik değil mi?

Hristiyanların çoğu Hz. İsa’nın 24 Aralık’ı 25 Aralık’a bağlayan gece doğduğuna inanıyor. Bazı Ortodokslar ise Gregoryen yerine Jülyen takvim üzerinden, Noel’i 6, 7 veya 19 Ocak’ta kutluyorlar.

Peki Miladî takvim İsa’nın doğumuyla başlıyorsa, Noel neden 1 Ocak’ta değil de 25 Aralık’ta kutlanıyor dersiniz? 4. yüzyılda başlayan bu uygulamanın kaynağı, Hz. İsa’nın gerçek doğum tarihi gibi tartışma konusu.

Galiba en akla yatan açıklama, 25 Aralık’ın Roma takviminde kış gündönümüne (bkz: #gündönümü_ng) yani yılın en uzun gecesine denk gelmesi. Bu görüşe göre, yılın en karanlık gününde doğan İsa, beraberinde aydınlığı yani git gide uzayan günleri getirmiş oluyor.

Tüm Hristiyanlara sevdikleriyle birlikte mutlu bir Noel akşamı diliyoruz!

Tüm inançların, dünya görüşlerinin barış içinde var oldukları bir ülke ve dünya dileklerimizle!

KAYNAKÇA

<https://www.instagram.com/p/CmjsgNroasy/>

1



PEGİ ETİKETLERİ NE ANLAMA GELİYOR BİLİYOR MUSUNUZ?

Pek çok aile çocuklarının oynadıkları oyunlardaki etiketlere dikkat etmiyor. Aslında bu etiketler bize birçok mesaj veriyor. Bu etiketler oyunların alt köşelerinde bulunmaktadır. İşte bu etiketlerin anlamları;

PEGİ 3: Bu etikete sahip oyunlar hemen hemen tüm yaş grupları için uygundur.

PEGİ 7: İçeriği PEGI 3 ile aynı olsa da bazı içerikler küçükleri korkutabilir. Yayınlanan içerikte ses ve görüntü yardımı ile 7 yaş altı çocukları korkutabilecek öğeler bulunabilir.

PEGİ 12, fantastik karakterler, bazı argo kelimeler ve bazı cinsel içerikler burada daha belirgin.

PEGİ 16: Oyunun içeriğinin daha belirgin olduğunu ve cinsel içerikli argo, tütün ve uyuşturucu teşviki ve daha kötü bir dil içerdiğini gösterir.

PEGİ 18: Oyun içeriğinin dil, şiddet içerikli içerik, ani tepki, iğrenme içerdiğini ve yeni bir sınıf oluşturacak kadar kötü olduğunu belirtir.

KUMAR : Yayınlanan içerik hem kumarı teşvik ediyordur hem de kumarı öğretici niteliktedir. Bu etiketi alan oyun / içerik PEGI 18 sınıflandırmasından düşük olamaz.

KÜFÜR-ARGO : Yayınlanan içerikte küfür ve kötü sözler vardır. PEGI 12 seviyesinde orta derece hakaret, PEGI 16 seviyesinde cinsel içerikli küfür ve nefret, PEGI 18 seviyesinde ise bunlara ek olarak dini /dine küfür, ağır cinsel tasvirler içermektedir.

ŞİDDET İÇERİR : Genelde oyunlarda kullanılan bu kategori PEGI 7 seviyesinde gerçek olmayan detaysız şiddeti belirtirken, PEGI 12 seviyesinde fantastik çevre, insan benzeri olmayan karakterlere uygulanan şiddet, PEGI 16-18 seviyesinde ise gerçeğe yakın, insana ve hayvana şiddeti adreslemektedir.

KORKU ÖĞELERİ BARINDIRIR : Bu etiket PEGI 7 seviyesinden çocuğu korkutabilecek ses ve resimlerin olabileceğini, PEGI 12 seviyesinde orta şiddette, sürekli korku objelerinin gösterildiğini, PEGI 16 da ise korku sahnelerin ve ileri derece rahatsız edici resimlerin bulunduğunu bildirmektedir.

SICAK ÇİKOLATA ZAMANI

ÜŞENGEÇ



MEKSİKALİ



İTALYAN



KARAMELLİ



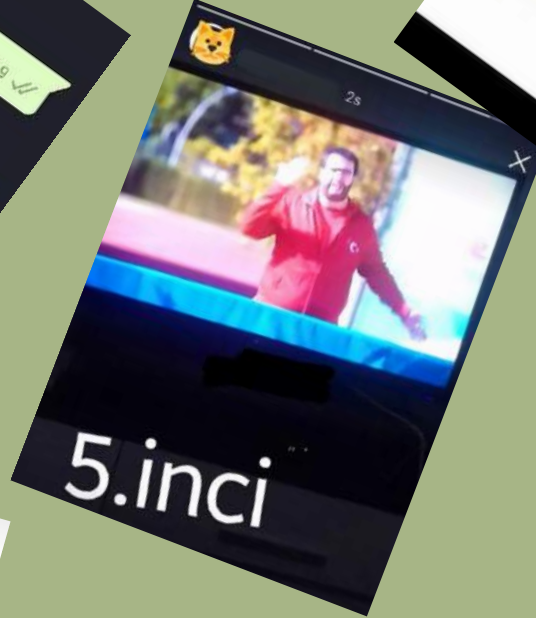
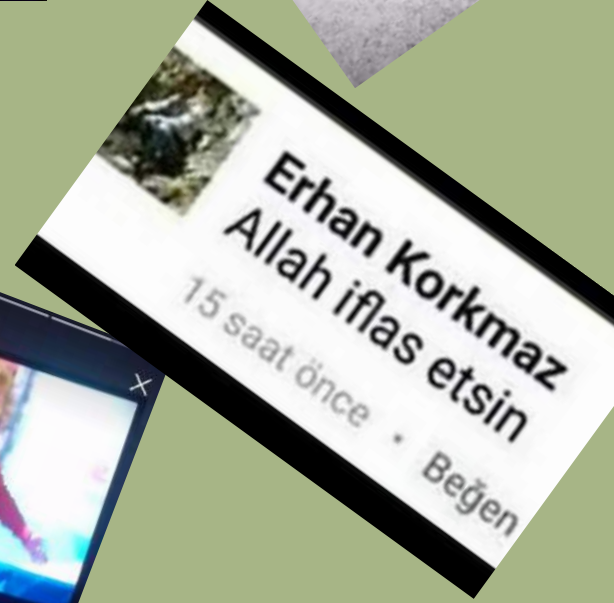
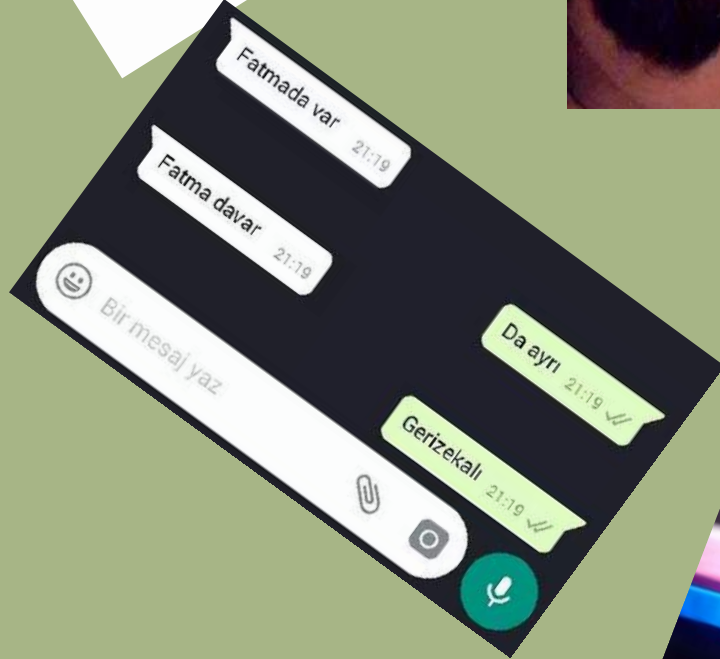
AMERİKALİ



KAHVELİ



Sosyal Medyada Gözümüzü Kör Eden Yazım Yanlışları



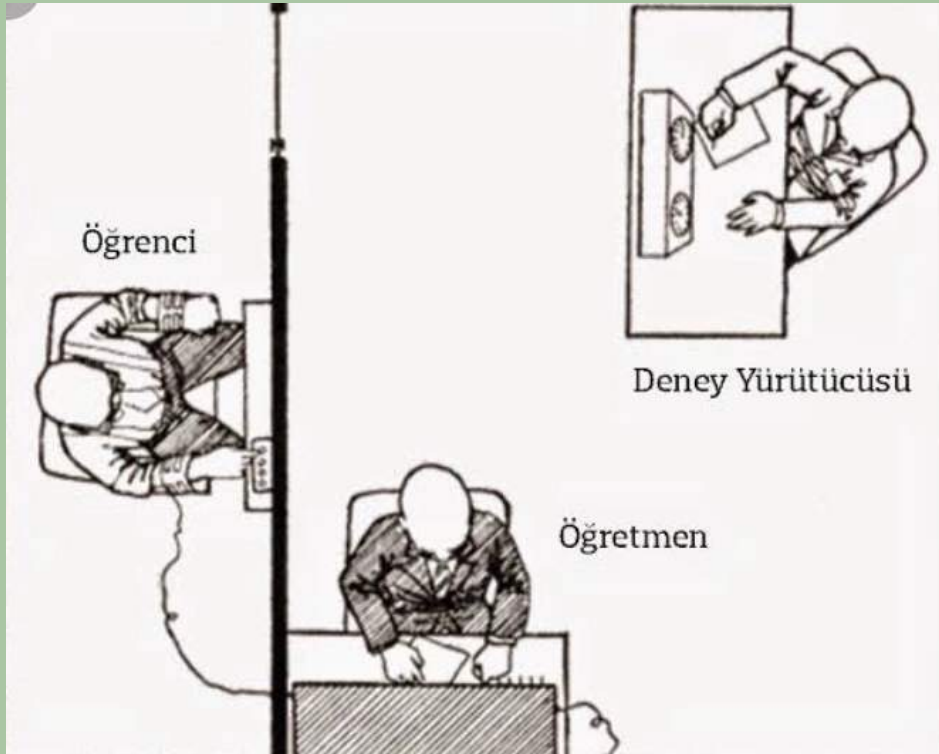


Stanley Milgram – Milgram Deneyi (1961)

Yale Üniversitesi'nde araştırmalar yapan Stanley Miligram'ın deneyinde insanların şahsi görüş, düşünce ve vicdanlarına rağmen otorite karşısında verdikleri tepkiler ve boyun eğip eğmediklerinin gözlemlenmesi amaçlandı.

Katılımcılara hafızayla ilgili bir çalışmaya katıldıkları söylendi. Başka bir kişiye (aslında aktör olan) bir hafıza testi yapmaları ve yanlış cevap verdiklerinde elektrik vermeleri istendi. Soruları cevaplayacak olan oyuncu aslında gerçek bir elektrige maruz kalmayacak ama öyle görünecekti. Öğretmen rolünü üstlenen katılımcılardan, öğrenen rolündekiler (oyuncular) her yanlış cevap verdiğinde acı çekiyor gibi görünseler de elektrik şokunu arttırmaları istendi. Bu deneyde araştırmacı ise otoriteyi temsil ediyor ve emirleri veriyordu. Deneğin yani öğretmen rolündeki katılımcının önceden elektrik şoklarını deneyimlemesi sağlandı. Yani her yanlış cevap sonucu verdiği elektrikte karşdakinin ne kadar acı çekeceğini biliyordu.

Deney boyunca elektrik verenler karşı taraf her acı çektiğinde vazgeçmek isterler ve otoriteden “Lütfen devam edin”, “Deney gereği devam etmeniz gerekmektedir.”, “Devam etmeniz gerçekten çok önemlidir.”, “Başka seçeneğiniz bulunmuyor, devam etmek zorundasınız.” şeklinde cümleler duyarlar. 4. cümleden sonra denek hala devam etmek istemiyorsa deney durdurulur. Ne yazık ki birçok denek ölümcül olan 450 volta kadar devam etmiştir. Bu deney insanların vicdanlarına ve ahlaklarına ters olsa da otoriteye uyum sağlayabileceğini gösterir.





Subliminal Mesaj Nedir? Bilinçaltı Telkin Mesajları Davranışlarımızı Değiştirebilir mi?

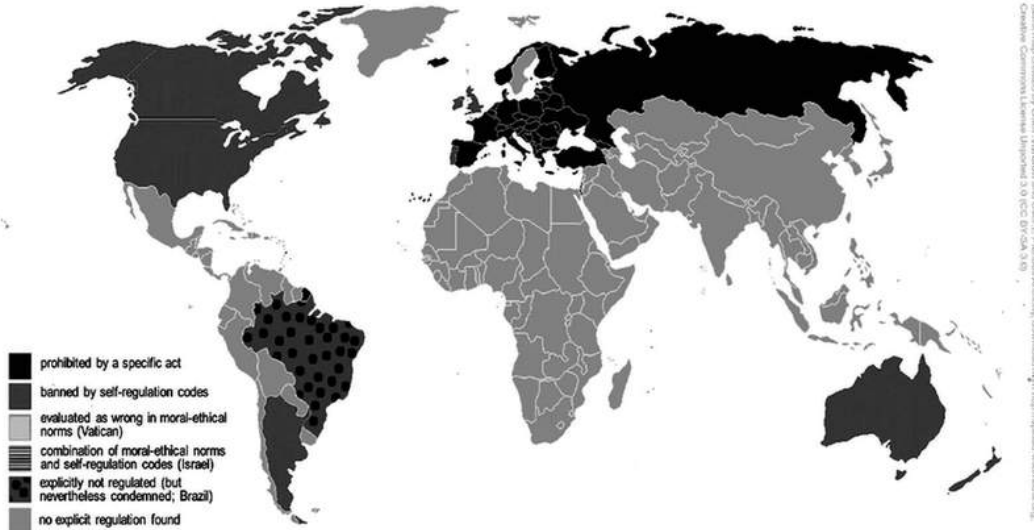
1957 yılında Amerikalı piyasa araştırmacısı James Vicary, ABD'nin Fort Lee kentindeki bir sinema salonunda gösterilen bir filmin içine, üzerinde "Patlamış Mısır Yiyin" ve "Coca Cola İçin" yazan mesajlar gizleyerek, o sinemada patlamış mısır satışlarını %57.5, kola satışlarını %18.1 artırmayı başardığını iddia etti. Vicary, bu yazılı mesajları, ekranda gösterilen filmin sadece 1 veya birkaç karesi boyunca, birkaç sefer gösterdi.

Vicary'e göre bu mesajlar, bireylerin bilinçli olarak algılayamayacağı kadar hızlıydı; ama sonuçta gözlerine ve dolayısıyla beyinlerine bu mesajlar gidiyordu ve bilinçaltıları da bunların içeriğini, onlar fark etmeden algıyordu. Yani bu mesajların gösterildiği 45.699 kişinin bilinçleri, örneğin "Coca Cola İçin" mesajını fark etmemiştir, ama Vicary'e göre bilinçaltılarına mesajı ulaşmıştı ve bu yüzden sinemaya giden kişiler, kendilerine gösterilen bu mesaja uyarak, daha fazla patlamış mısır ve kola satın almıştı. Vicary'nin bu deneyi, "subliminal reklamcılık" veya "subliminal mesaj" adı verilen bir psikoloji sahasının en meşhur örneği olarak tarihe geçti.

Ne var ki Vicary'nin subliminal mesaj deneyi, gerçekte yapılmamıştı. Sinema kayıtları incelediğinde, deneyin yapıldığı söylenen dönemde satışlarda hiçbir artış olmadığı görüldü. Bu sırada tekrar deneyleri de yapıldı; ancak Vicary'nin iddia ettiği sonuçlar hiçbir deneyde elde edilemedi. Bir süre sonra Vicary, aslında böyle bir deneyi asla yapmadığını, sadece batmakta olan reklamcılık firmasına ilgi çekmek için böyle bir yalan uydurduğunu itiraf etti.

Bu sahtekarlığın oldukça başarılı bir viral reklam olduğu da söylenebilir. Çünkü Vicary yalanını itiraf etmiş olsa da, iş işten geçti. Aradan 60 küsur yıl geçmesine rağmen, insanların %70 kadarı hala firmaların subliminal mesajlarla kendilerini yönlendirdiğine inanmaktadır. [6] Bazı radyo ve televizyon reklamlarında subliminal mesajlar kullanıldı, fakat birçok kanal ve profesyonel firma bunları yasakladı. 1974'de ise ABD'nin RTÜK'ü olarak görülebilecek FCC (Federal Communications Commission- Federal İletişim Komisyonu), subliminal reklamcılığı yasakladı.

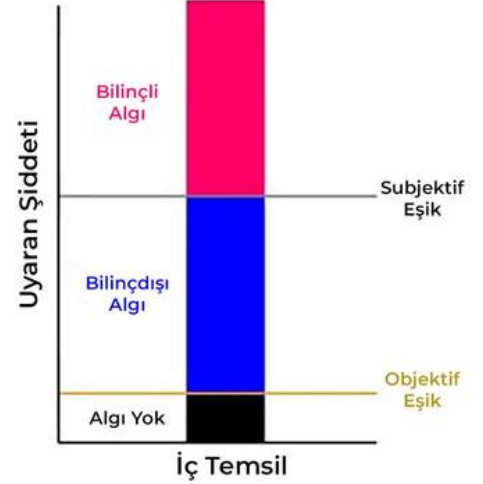
Aşağıdaki haritanın siyah yerlerde ve dolayısıyla Türkiye'de subliminal reklamcılık hukuki olarak yasaktır, daha açık koyu renkli gösterilen yerlerde yönergelerle yasaklanmış haldedir, diğer yerlerde ise ya yasak yok ya da denetlenmemektedir.[7]



Subliminal Algı Nedir?

Biraz terim temizleyerek başlayalım: "Subliminal algı" teriminde "sub" ön eki, "alt" demektir; "limen" ise "eşik" anlamına gelmektedir. Yani subliminal, "eşik-altı olan" demektir. Bir şeyi bilinçli olarak algılayabileceğiniz eşiğinin altındaki uyarılara, "subliminal uyarı", bir şeyleri bilinçli olarak algılamayı sağlayan eşiğin üzerindeki uyarılara ise "supraliminal", yani "eşik üstü uyarı" adı verilmektedir.

İşte bilinç dışından bilince geçişin yaşandığı eşiği, genellikle milisaniyelerle ölçeriz. Eğer bir uyarı aşırı kısa süreliğine, genellikle **1 milisaniyenin altında** bir süre boyunca size gösterilecek olursa, bunu algılamayı mümkün olmayacaktır. Süreyi yavaş yavaş artırıp, yaklaşık **3 milisaniye ve üzerine** çıkardığımızda, bilinçli olarak olma da bilinç dışınızla o uyarıyı algılayabilmeye başlarsınız. İşte bu geçişin yaşandığı eşiğe "**objektif eşik**" denmektedir. Bu uyarı süresini biraz daha arttırırsanız, mesela 40-60 milisaniye düzeyine çıkarırsanız, artık bilinç dışınızla değil, bilinçli olarak o uyarıyı algılamaya başlarsınız. Bu ikinci geçişin yaşandığı eşiğe de "**subjektif eşik**" denmektedir. Yan tarafta bu terimlerin grafik karşılıklarını bulabilirsiniz.



Subliminal Reklamcılık Daha Etkili mi?

Peki, subliminal mesajlar yoluyla firmalar ve hükümetler size gizli mesajlar verip, tıpkı bir kukla ustasının kuklaya hükmetmesi gibi sizin davranışlarınıza hükmedebilirler mi? Hayır, en azından o düzeyde edemezler.

Yani bir içecek firmasının size subliminal mesaj vermesi pek anlamlı değildir; çünkü normal bir reklam verecek olsalar, aksi durumdan çok daha başarılı sonuçlar elde edeceklerdir. Örneğin Vicary, eğer sinema deneyini gerçekten yapmış olsaydı ve "Kola için!" mesajını subliminal olarak vermek yerine, seyircilere doğrudan kola ve patlamış mısır reklamı izletseydi, elde ettiği sözde sonuçlardan en az 10 kat daha başarılı sonuçlar elde ederdi.

Burada, reklamcılığın temel prensiplerinden birini hatırlamakta fayda vardır: Bir ürün reklamının ana amacı, tüketiciler bir karar verecekken, o firmayı da bir seçenek olarak hatırlamalarıdır. Yani bir reklamın ana amacı, insan hafızasında yer etmektir. Dolayısıyla ürünü veya markayı subliminal olarak vermek, "reklam" dediğimiz şeyin mantığıyla tamamen ters düşmektedir. Bu yüzden reklamcılıkta bu yöntem pek başvurulmaz.



Dondurma Deneyi

Bir kişiye dondurma verilmeden önce, dondurma yiyen biri izletilecek olursa, o kişiye dondurma verildiğinde, videoda veya karşılarında izledikleri kişiyle neredeyse birebir aynı miktarda dondurma yemeye meyilli oldukları görülmüştür. Burada da, kişi zaten dondurma yemeye hazırды, yani rızaları dışında veya makul düzeyin ötesinde bir faaliyet sergilemediler. Sadece tercihleri ve davranışları, istenen yönde bir miktar şekillendirildi.

The Simpsons ve Susama Deneyi

Princeton Üniversitesi'nden araştırmacılar, The Simpsons çizgi dizisi içine subliminal içerikli mesajlar gömmüşlerdir. Örneğin ekranda sadece 12 kare boyunca "Susadın!" yazan bir mesaj ve yine sadece 12 kare boyunca kutu kola veya terli bir boksör göstermişlerdir. Bu bölümü izleyen deneklere, subliminal mesajda ne yazdığı veya ne gösterildiği sorulduğunda hiçbir tahmin edememiştir. Yani bilinçli olarak bu mesajı görememişlerdir. Buna karşılık, bölümü izledikten sonraki susama hissi algıları **%27 oranında artmıştır**. Deneyde, kontrol grubuna da 12 kare boyunca beyaz ekran gösterilmiştir ama onların susuzluk hissinde hiçbir artış gözlenmemiştir.

Yani görünen o ki subliminal mesajlar, sizi baştan yaratamayabilir; ama tıpkı bir reklamın yaptığı gibi, kararsız olduğunuz anlarda sizi belli bir tercihe yönlendirebilmektedir.

Subliminal Mesajların Güç Sınırları

Bu çalışmalar, farkında olmasak bile akıllıca yerleştirilmiş uyarıların bizlerin tüketim davranışına öngörülebilir bir şekilde etki ettiğini göstermektedir. Yani subliminal mesajlar, halihazırda içinde bulunduğumuz fizyolojik ve psikolojik durumlara uygun davranışlar sergileme ihtimalimizi arttırıyor gibi gözükmektedir; ancak bize sıfırdan, yeni davranışlar kazandıramamaktadır veya kararlarımızı köklü bir şekilde değiştirememektedir.

Sonuç

Subliminal mesajlara yönelik akademik araştırmaların ortak bulgularını şu 5 maddede toplamak mümkündür

1. Subliminal mesajların işe yaradığını gösteren çalışmalar, araştırmacıların subliminal mesajların gerçek anlamıyla çalışması halinde görmeyi bekledikleri etkiden 10 kat az etki yaratabiliyor. Dolayısıyla bu mesajların çalışma oranları çok ama çok düşük ve hatta bazı diğer faktörler, davranışlardaki değişimin subliminal mesajlardan kaynaklanmadığını açıklayabilir.
2. Subliminal mesaj araştırmalarında, deneklerin verdikleri tepkiler son derece muğlak; dolayısıyla anlamlı sonuçlar çıkarmak pek mümkün değildir.
3. Subliminal mesajların gerçek bir davranışsal değişim yarattığı iddiası kuşkuludur.
4. Subliminal mesajların gücü, mesajın etkisinin açık edilmesi halinde ortadan kalkmaktadır.
5. Deneklerin subliminal içerikli reklamlara verdikleri olumlu tepkilerin (yani mesajın istediği yönde davranış değişikliği yaşayan bireylerin tepkilerinin), gerçekten subliminal mesajlardan kaynaklanıp kaynaklanmadığını tespit etmeye yönelik çalışmalarda, deneklerin kararlarını etkileyen ana unsurun subliminal mesajların içeriği olmadığı, çeşitli dış etkenlerin daha işlevsel olduğu gösterildi.



Eğer subliminal mesajların size hükmedebileceğine inanıyorsanız, yanılıyorsunuz; bu türden mutlak bir kontrol bir mittir (bir uydurmadır). Reklamın veya filmin beyninizi yeniden programlayabileceği konusunda endişe etmenize gerek yoktur. Yine de en nihayetinde genel bir konsept olarak "reklamcılık" olgusunun tüketim davranışlarına uzun vadede etki edebildiği unutulmamalıdır. Burada analiz edilen, spesifik olarak subliminal mesajların anlamlı ve özgün davranış değişikliklerine neden olup olmadığını.

Öte yandan psikoloji araştırmalarında subliminal algı, yani şartlama veya "priming", aktif olarak kullanılan bir kavramdır. Eğer bir kişi, belli bir davranışı sergilemeye hazır veya meyilli ise, o yönde bir şartlandırma veya dürtme, o davranışı harekete geçirebilir.

Tüm Reklamları Kapat

Subliminal algının en tehlikeli olduğu yere, kuşkusuz önyargılarımızdır. Hepimizin geçmişine, yaşamışlıklarına, eğitimine, deneyimlerine bağlı olarak edindiğimiz önyargılarımız ve inançlarımız vardır. Subliminal mesajlar gibi bilinçdışı algıya hitap eden uyarılar, bu önyargılarımızı tetiklemekte kullanılabilir. Örneğin Amerikalılara bilinçdışı algı seviyesinde SİYAH kelimesi gösterildiğinde, deri rengine yönelik sahip oldukları basmakalıp önyargılar tetiklenmektedir ve negatif uyarılara daha hızlı tepki vermeye başlamaktadırlar. Yani subliminal mesajlar üzerinizde mutlak bir hakimiyet kurmasa da, halihazırda içinizde barındırdığınız eğilimlerin bir kısmını tetikleyebilirler. Bu nedenle subliminal mesajlardan ziyade, kendi önyargı ve basmakalıp kabullerimize odaklanmakta fayda vardır. Etrafımızda olan bitenden ve kendi dürtülerimizden haberdar olmakta, tabiri yerindeyse "ot gibi" yaşayıp gitmemekte fayda vardır. Eğilimlerimizi iyi anlar ve kendimizi iyi tanırsak, kendimizi kandırmamayı iyi öğrenirsek, hiçbir video, hiçbir sinema filmi ve hiçbir otorite bize hükmedemeyecektir.



YARGISIZ İNFAZLAR

Kimileri seninle ilgili kararlarını çoktan vermiştir.

Seni zihninde bir yere oturtmuştur.

Senin davranışlarını sebeplerini kendince yorumlamıştır.

Seninle ilgili atıfları alıp başını gitmiştir. Sen ne desen kâr etmeyecek bir

noktadadır artık

onun seninle ilgili fikirleri.

Tanımlanmıştır her şeyi sana ihtiyaç duymadan. Sana sormadan yapmıştır

bunları.

Yargısız infazlara maruz kalmışsındır. Bu kişiler niyet okuyuculardır. Bu kişiler

zihin okuyuculardır. Bu kişiler senin içindekileri senden daha iyi bilenlerdir.

Onların gözündeki halini(seni) değiştirmek için çabalayışlarını ve çaresizliğini

duyuyorum.

Ben böyle demek istemedim. Ben böyle düşünmedim.

Bu amaçla yapmadım.

Niyetim bu değildi.

Hayır bu senin düşüncen.

Cümlelerini ne kadar çok kullanmak zorunda kaldığına bak.

Seninle ilgili Varılmış sonuçlarla karşıladığın da öfkelenişlerine bak.

Bu kişiler aslında seninle ilişkilerini sen olmadan, kendi zihninde ki SEN ile yaşıyorlar.

Böyle kişilerin seninle ilgili düşüncelerini ve inançlarını değiştirmek için çabalamak altı delik kovaya su doldurmaya çalışmak gibidir. Kovanın dolmasını sağlamak için sürekli olarak su taşımak gerekir ki bu da seni kovaya mahkum yapar. Tükenirsin.

Yani yapmaya çalıştığın şey zor bir şey. Bırak seninle ilgili ne düşünüyorsa düşünsün. Eğer sen orada değilsen, seni etkilemez. Onun yargısız infazlarını duymak için orada olma.

Ziya ÜNLÜTÜRK

YERLİ MALI



→ 13

→ 13 A

FILM NEGATIVE



→ 14

→ 14 A

FILM NEGATIVE

FILM NEGATIVE

YERLİ MALI

→ 13

→ 13 A



FILM NEGATIVE

→ 14

→ 14 A



FILM NEGATIVE

FILM NEGATIVE

YERLİ MALI

→ 13

→ 13 A



→ 14

→ 14 A



FILM NEGATIVE

FILM NEGATIVE

DART TURNUVASI





EV ZİYARETLERİMİZ



BİLGİ YARIŞMAMIZ