



Dr. Mücahit KIVRAK¹

¹ BAÜN Edremit Myo

Zeytincilik ve Zeytin İşleme Teknolojisi Programı



kivrak@gmail.com

0505 772 44 46



İLETİŞİM TEKNİKLERİ

Ders Notu: 184

Mesele yabancıların isimlerini yada soyadlarını telaffuz etmeye gelince her halde yeryüzünde pek az millet Amerikalılar kadar kendinden emin davranırdı. Mesela bir Türk, Türkiye'deki bir Amerikalı'nın adını yanlış telaffuz etmiş olduğunu fark etmeye görsün büyük ihtimalle hayli huzursuz olur bundan ve durumun kendi hatası olduğuna, en azından kendisinden kaynaklanan bir şey olduğuna hükmeder o anda. Oysa Birleşik Devletler'de bir Amerikalı bir Türk'ün adını yanlış telaffuz ettiğini fark ettiğinde muhtemelen kendisini değil olsa olsa ismi sorumlu tutacaktır bu hatadan...

SES TONU

Ses, tonu, yüksekliği, rezonansı ve temposu ile duygularımızın en önemli aktarıcısıdır. Mutluluđumuzdan hüznümüze, samimiyetimizden tereddüdümüze kadar bütün duygular sesin bu özelliğiyle aktarılır.

Ne söylediğiniz değil, onu nasıl söylediğiniz önemlidir."



Eğer Subay değilseniz,
ricada bulunmak emir
vermekten daha etkili olacaktır.

Napoleon Hill



Sert ve kesin konuşma biçimi, çoğunlukla dinleyenlerde savunuculuğa sebep olur ve rahatsızlık doğurur.

Ayrıca sesine özür diler gibi bir ton veren kişilerin, karşısındakiler tarafından istekleri kolayca geri çevrilir veya söyledikleri önemsiz olarak görülür.

ses tonunun yumuşak ve sakin olması çatışmayı önler ve işbirliğini kolaylaştırır.





20.01.2025

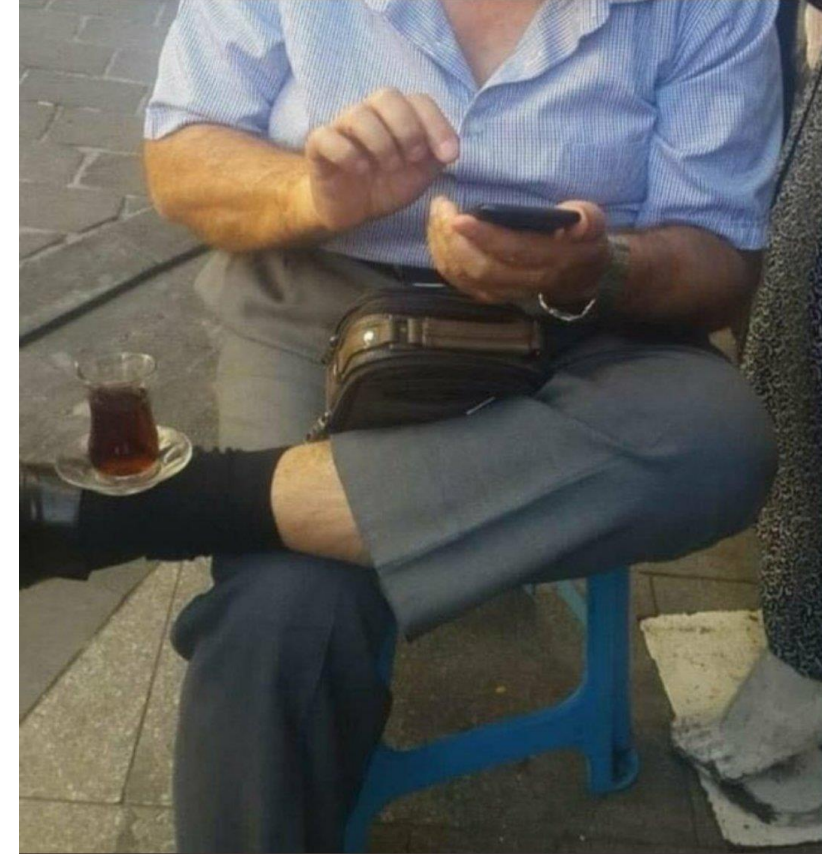
© zeytinist

kivrak@gmail.com

www.mucahitkivrak.com.tr

WWW.HAYALEVI.COM

Etkileşimde her zaman ilk dakika
çok önemlidir.



İLETİŞİM TEKNİKLERİ



SINIFLANDIRMA

- **Toplumsal İlişkiler Sistemi Olarak**

- Kişilerarası iletişim
- Grup iletişimi
- Örgütsel iletişim
- Toplumsal iletişim

- **Kullanılan Kodlara Göre**

- Sözlü iletişim
- Sözsüz iletişim
- Yazılı İletişim

- **Kullanılan Kanallara ve Araçlara Göre**

- Görsel iletişim
- İşitsel iletişim
- Dokunma ile İletişim
- Telekomunikasyon
- Kitle iletişimi

- **Zaman ve Mekana Göre**

- Yüzyüze iletişim
- Uzaktan iletişim

DUYGU İFADELERİ

Mutlu

İyimser

Gevşemek

Heyecanlı

Cesaretsiz

Yalnız

Keyifsiz

Korkmuş

Endişeli

Kaygılı

Defansif

Şaşkın

Kararsız

Güvensiz

Şüpheli

İçerlemiş

Sıkıntılı

Sinirli

DİNLEME BECERİSİ

Karşınızdakinin açıkça anlaşılmayan bir mesajı olduğunda soru sorarak konuyu netleştirin.

Mesajı aynı kelimelerle veya farklı kelimelerle yeniden ifade edin.

Hastanızın duygularını yansıtın veya tekrar ifade edin.

Özetleyin.

Sağlıklı ve etkin bir iletişimin iyi dinleyiciler ile kendi duygularını samimi ve dürüst ifade eden kişilere ihtiyaçı vardır.

Etkin Dinleme

Söylenenlere ilgi gösterir.

Gerçek sorunun ne olduğunu duyana kadar yargıda bulunmaz.

Konuştuğu kişi ile göz teması kurar.

Söylenenleri anlayıp anlamadığını kontrol eder.

Karşısındakinin beden dilini anlamaya çalışır.

Sırasını bekler, anladığını düşündüğü şeyin hemen üstüne atlamaz.

Daha önemlisi, etkin dinleme sonucu karşımızdaki kişinin yaşayacağı rahatlık, onun bizim vereceğimiz öneriye uyum gösterme ihtimalini arttırır.

Bu nedenle sonucu artırmak için;

Karşıımızdaki Őikayetlerini veya onu huzursuz eden konuları söylerken onun yüzüne bakarak dinlemek,

Uygun aralılarla baŐını sallamak, ve “anlıyorum”, “evet” gibi ilgiyi gösteren kısa geri bildirimlerde bulunmak.

Daha uzun boŐluklarla karşıımızdaki kişinin söylediğinin tekrarlamak.

SONUÇTA;

- Kişiler yargılanmadıkları için başlangıçta söylemeyi düşündüklerinin daha fazlasını söyler,
- Kendileri ile ilgili temelde yatan esas sorunun farkına varabilir,
- Kendi sorunlarına çözüm bulabilir,
- Yaşanmış ve bitmiş bir olay ile ilgili olarak çözümsüzlüğü kabullenir,

Etkin Dinleme İle Kazanılan Özellikler

Anlaşıldım” duygusunu yaşar, karşısındaki kişiye olumlu duygular besler,
Amaçları aşan bir şey söylediklerinde, bunu fark edip kendilerini düzeltebilir,
Karşısındaki kişiyi dinlemeye ve anlamaya hazır duruma gelir.

ilgisizlik önemsememe

seçici dinleme

dikkatle dinleme

empatik dinleme

Sonuç olarak,

insanlarla daha iyi ilişkiler kurabilmek için; öncelikle beden dilini iyi kullanmak, ayrıca; karşımızdakinin yansıttığı kişiliği olduğu gibi kabul edip, ona seçim hakkı tanıyarak, asla utandırmayarak, zaman zaman övgü ve onay vererek, yardım etmesine olanak sağlayarak ve onu iyi dinleyerek bu ilişkiyi daha da geliştirebileceğimiz açıktır.

Halkla ilişkiler, bir kuruluřu, çalıřanlara, müřterilere,
ilişkide olduğu kişilere sevdirme ve saydırma sanatıdır.

Halkla iliřkilere bazı rnekler

- Doğrudur
- Sözünü yerine getirir.
- İnsanlara karşı yumuşak huyludur.
- Ara bozmaz.
- Kolaylaştırıcıdır.
- Güler yüzlüdür.
- Konuşurken zorlanmaz.
- Ahlaklıdır.
- İyi işlere taliplidir.
- Hastaları ve yaşlıları ziyaret eder.

Güçlü bir lider olabilmek için neler yapmalı?

Astlara güvenmek

Vizyon geliřtirmek

Soğukkanlı olmak

Riske atılmak

Bir uzman olmak

Karşı çıkmalara izin vermek

Basitleřtirmek

Güç ve Cesaret

Emin olmak güç gerektirir, kuşkulara sahip olmak cesaret gerektirir.

Bir yere ait olmak güç gerektirir, öne çıkmak cesaret gerektirir.

Bir arkadaşının acısını paylaşmak güç gerektirir, kendi acını hissetmek cesaret gerektirir.

Kendi acını saklamak güç gerektirir, onu göstermek ve onunla başa çıkmak cesaret gerektirir.

Kazanmak güç gerektirir, teslim olmak cesaret gerektirir.

Tek başına durmak güç gerektirir, bir arkadaşa yaslanmak cesaret gerektirir.

Sevmek güç gerektirir, sevilme cesaret gerektirir.

Yaşamda kalmak güç gerektirir, yaşamak cesaret gerektirir.

Savunmaya geçmek güç gerektirir, savunmayı bırakmak cesaret gerektirir.

Yönetici ile lider arasındaki farklar

- Yönetici idare eder, lider yenilik yapar.
- Yönetici bir kopyadır, lider ise orijinal.
- Yönetici muhafaza eder, lider geliştirir.
- Yönetici sistemler ve yapı üzerine yoğunlaşır, lider insanlar üzerinde.
- Yönetici kontrole güvenir, lider güven ilham eder.
- Yönetici kısa görüşlüdür, liderin uzun bir perspektifi vardır.
- Yönetici nasıl ve ne zaman diye sorar, lider ise ne ve niçin.

- Yöneticinin gözü her zaman kar / zarar çizgisindedir, liderin gözü ufuklarda.
- Yönetici taklit eder, lider meydana getirir.
- Yönetici statükoyu kabullenir, lider ona meydan okur.
- Yönetici klasik askerdir, lider ise başına buyruk.
- Yönetici işlerini doğru yapar, lider doğru işi yapar.

GİYİM KUŞAM





Giyim-kuşam bireyin, sözleri ve bedeni kadar, beğenilerini, o anda içinde bulunduğu ruhsal durumu, karşısındakilere verdiği önemi değeri yansıtır.

Büyüklerimizin “İnsan kıyafetiyle ağırlanır, bilgisiyle uğurlanır”

Cenap Şahabetin; “Güzel bir kıyafet iyi bir tavsiye mektubudur.”

der. Kıyafet insanın kimliğidir, dünyasıdır. Çevreye verdiği mesajdır.

Nasreddin Hoca'nın "ye kürküm ye" fıkrasını unutmayın

Tanımadığınız birisine seslenmeniz gerekti. Adını bilmiyorsanız nasıl hitap edeceksiniz. Yapacağınız ilk iş karşınızdaki kişinin kıyafetine bakarak seslenmedir. Eğer seslenmemiz gereken kişi köylü giyimli bir erkekse "dayı," amca" bayan ise "teyze" eğer şık, iyi giyimli kravatlı ise "bey efendi," bayan ise "hanım-efendi" diye sesleniriz.



İLETİŞİMİN TEMEL KURALLARI

Konuşulanları yarıda kesmemek

Yargılamamak ve eleştirmemek

Çok fazla konuşmamak

Kişiler hakkında yorum yapmamak

Anlatılanlara gülmemek; insanları utandırmamak

Dinlerken başka şeyler yapmamak

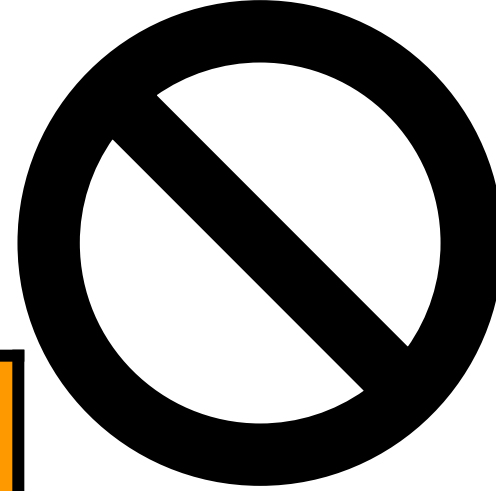
Saldırgan tavırlar takınmamak

Kişileri karar vermeye, yorum yapmaya zorlamamak

Duygularını gizlemeye çalışmamak

Savunmaya geçmemek ve sadece dinlemek.

Zıtlaşmamak ve tartışmamak



İLETİŞİMİN TEMEL KURALLARI

Gerçekçi ve belirli önerilerde bulunmak.

Daha iyi anlamak için sorular sormak

Dikkatli bir şekilde dinlemek ve dinlediğinizi davranışınızla belli etmek.

Geribildirim vermek

Empatik sabırlı ve kabul edici olmak

Yumuşak bir dille ve acele etmeden konuşmak

Yeri ve zamanı uygun olduğunda şaka yapmak ve gülümsemek.

Göz teması kurmak

Yüzyüze konuşmak, gerekirse yanına oturmak

Açık uçlu sorular sormak

Basit ve anlaşılır bir dil kullanmak

Etkileşime önem vermek uygun olduğunda kişiye dokunmak ve sarılmak

Kültür boyutları

Dünya görüşü

İnsanın doğası

İnsanın doğayla ilişkisi

İnsanın toplumla ilişkisi

Sosyal değişim

Zamana karşı tutum

İlişkilerde güç dengesi

Yarışkanlığa karşı tutum

İletişim tarzı

Pratiklik

Nesnel kazanç

Eğitim

Birey devlet ilişkisi

Kadın erkek ilişkisi

Din devlet ilişkisi

Kültür boyutu	Geleneksel anlayış	Çağdaş anlayış
Dünya görüşü	İnsanoğlu doğayı anlayamaz	Anlama yeteneği vardır
İnsanın doğası	İyiye kötünden ayırt edemez	İyiye kötünden ayırt edebilir
Doğayla ilişki	Boyun eğmelidir.	Denetlemelidir
Birey / ilişki dengesi	Bağımlı birey değerlidir.	Bağımsız birey değerlidir
Değişim	Kötüdür, sakınılmalıdır	İyidir teşvik edilmeli
Zaman	Kadercidir yapacak bir şey yoktur	Denetlenecek büyük potansiyeldir.
Saygınlık	Güçlü kişi saygındır	Her insan saygındır
Yarışkanlık	Kötüdür sakınılmalı	İyidir teşvik edilmelidir
İletişim biçimi	Dolaylı ve örtük iletişim iyidir	Doğrudan açık seçik iletişim iyidir
Pratiklik	Düşüncenin kaynağı daha önemlidir	Düşüncenin uygulanabilirliği önemlidir
Nesnel kazanç	Kazanç hırsı kötüdür sakınılmalı	Kazanç hırsı iyidir teşvik edilmelidir
Eğitim	Mevcudu ezber ve taklit	Bağımsız eleştirel düşünme
Birey devlet	Birey devlet içindir	Devlet birey içindir
Kadın erkek	Erkek üstündür	Hayır eşit olmamalı
Din devlet	ayrılmamalıdır	Ayrılmalıdır

GENÇLERLE İLETİŞİM VE DANIŞMANLIK TEKNİKLERİ

Gençler kuruluşlara geldiklerinde genellikle gergindirler, sorunlarını anlatıp ve ilgili personelinin sorularına cevap verecek becerileri olmayabilir, personelin diline ile alışık olmayabilir ve huzursuz hissedebilirler. Bu konular gençlere danışmanlığa başlamadan önce değerlendirilmesi gereken temel konulardır.

Sözel Olmayan İletişim

Gençler iyi bir şekilde karşılanıp saygı gördüklerinde kendilerini daha iyi hissederler. Bu yüzden sözel olmayan iletişim konusunda da sözel iletişimde olduğu kadar dikkatli olunmalıdır.

İletişimin büyük bir kısmı kelimeleri kesinlikle içermez. Bu sözel olmayan iletişim olarak adlandırılır. Hem olumlu hem de olumsuz sözel olmayan iletişim örnekleri şu şekildedir:

Olumlu sözel olmayan iletişime örnekler

- Hizmet alıcıya eğilerek konuşmak
- Gülümseme
- Gergin davranışlardan kaçınma
- İlgili bir yüz ifadesi
- Göz temasının korunması
- Cesaretlendirici mimiklerin kullanılması, baş ile onaylama gibi

Olumsuz sözel olmayan iletişime örnekler

- Notlardan/karttan okuma
- Saatinize göz atmak
- Esnemek
- Cama bakmak
- Huzursuz oturmak
- Çatık kaşlı olmak
- Göz temasını korumamak

Genç hizmet alıcılara yardım etmede size gerekli olan bilgiyi alabilmeniz için, aktif olarak dinlemelidir. Bu sayede, konuşmasa da gencin gereksinimlerine ilgi gösterilir. Olumlu sözel olmayan örnekler kullanarak aktif dinleme yapılabilir.

Aktif dinlemenin diğer önemli bir yönü “sözel cesaretlendirme” olarak adlandırılır. Bu, hizmet alıcıya hizmet sunucunun ilgilendiği ve ilgi gösterdiği izlenimini verir. Bazı sözel cesaretlendirme ifadeleri şunlardır:

Sözel cesaretlendirme

- ‘Evet’
- ‘Anlıyorum’
- ‘Doğru’
- ‘Tamam’
- ‘Gerçekten mi? Bana daha fazla bilgi verir misiniz?’
- ‘Bu çok ilginç’

Sözel cesaretlendirme ifadelerinin bir kısmı ‘açık-uçlu sorular’ içerir. Bu kişinin ‘evet’ veya ‘hayır’ gibi basit cevaplar yerine tam cevaplar vermesini sağlar. Sadece ‘evet’ veya ‘hayır’ cevaplarını gerektiren sorular ‘kapalı-uçlu sorulardır.

Gençlerle konuşurken anlayabilecekleri basit bir dil kullanmak önemlidir.

Gençlere danışmanlık verecek personelinin sahip olması özellikler:

- Açık
- Esnek
- Basit
- Doğrudan yanıt veren
- Güvenilir
- Gizliliği vurgulayan
- Yaklaşımcı
- Saygılı
- Sabırlı



Japonya’da ay seyretme toplantısı diye bir toplantı vardır. Sizi bu toplantıya davet ederler, fakat orada konuşmanıza izin vermezler. Güzel zevkli bir çevrede oturur, ayın doğmasını seyreder ve bundan zevk almayı öğrenirsiniz. Japonlar doğaya karşı olan hayranlıklarında bizim anlayamadığımız kadar ileri gitmişlerdir. Kışın ilk karını seyretmek ve kutlamak için toplantılar yaparlar. Karın birden çevreyi nasıl değiştirdiğinin tüm çizgileri nasıl yumuşattığının ışıkla gölge arasındaki farkları nasıl ortadan kaldırdığının zevkini tadarlar. Japonlar güzel bir yaz gecesi kırlara dinlemeye giderler. Neyi dinlerler? Böceklerin müziğini ve orada sessizce kalırlar. Mangalın üzerine değişik ağaçların odunlarını atarlar ve onları koklarlar.

Santhe Rome Tou – Fahrettin Telseven

Hangisi iç dünyanızı temsil ediyor?

Canlı	cansız
İstekli	isteksiz
İlgili	ilgisiz
Meraklı	bıkkın
Şevkli	şevksiz
Sakin	yorgun
Girişken	çekingen
Güvenli	güvensiz
Neşeli	hüzünlü
Uyanık	yorgun
Açık	kapalı
Güçlü	zayıf
Rahat	kaygılı
Umutlu	karamsar

Hz. Ali'den Devlet Adamlarına Öğütler

Dördüncü halife Hz Ali'nin, Mısır'a vali olarak görevlendirdiği Malik bin el-Haris'e yazdığı yönetim mektubu, özellikle kamu yönetimi ilkeleri hususunda referans olarak kabul edilmiştir. Bu mektubun ilk tercümesi İstiklal Şairi Mehmet Akif Ersoy tarafından yapılmış ve 1959 yılında Diyanet İşleri Başkanlığı tarafından yayınlanmıştır.

Kimlerin güzel ahlak sahibi olduğu, ancak Allah'ın insanlara söylediği sözlerden anlaşılır. Onun için sahip olacağın en büyük birikim iyiliğe yönelik işlerin olsun.

Halkın için sevgi ve merhamet duyguları besle, onlara iyi, yumuşak ve dostça davran. Sakın halkından uzun süre uzak veya saklı durma.

Sakın çaresizlerin başına, kendilerini yutmayı ganimet bilen yırtıcı bir canavar kesilme.

Öfkeni yen, haddini bil, eline, diline ve kendine sahip ol. Öfkenin kötü sonuçlarından korunabilmek için vereceğin karşılık ve cezayı ertele.

Alçak gönüllü ve ölçülü ol. Sakın affettiğinden dolayı asla pişman olma ve cezalandırman için de asla sevinme. Sakın 'ben tam sahibiyim, emrederim, itaat ederler' deme. Çünkü böyle bir davranış felaketle sonuçlanır.

Adaletten asla ayrılma. Şayet böyle yapmazsan haksızlık yapmış olursun. Halbuki insanlara zulmedenlere karşı bu mazlumların davacısı bizzat Hz. Allah'ın kendisidir.

Toplumun genel hoşnutluğunu esas al. Zira toplumun hoşnutsuzluğu karşısında şahısların rızası hükümsüz kalır.

Şunu bunu gammazlayanların sözüne sakın çarçabuk inanma. Halkın ayıplarını araştırma, araştıranları da yanına alma. Evet, ayıplarını gücün yettiği kadar ört ki Allah'ta senin halkından gizli kalmasını istediğin ayıplarını örtsün.

Zor ve ağır işlere karşı azmini gevşetecek, adaletsizliğe saparak, sana hırsı iyi gösterecek kişileri sakın yakınına yaklaştırma.

Alkışa ve yersiz övgüye hoşgörü gösterme. Bu insanı büyüklenmeye sevk eder ve kibre yaklaştırır.

Sakın insanların iyisiyle, kötüsü senin yanında bir olmasın.

İnsanların arasında iyi niyetin gelişmesini sağla. Zira seni zorluk ve sıkıntılardan ancak onların iyi niyeti kurtaracaktır.

Herkesin benimsediği ve halkın iyi bir şekilde uyguladığı güzel bir adeti sakın kaldırayım deme. Bu güzel adetlerin faydasını giderecek yeni bir şey oluşturmaya da asla kalkışma.

Memleketin faydasına olan işleri tespit etmek ve senden önce insanlara huzur, güven, doğruluk ve iyilik sağlama gelmiş şeyleri devam ettirmek hususunda ilim adamları ve konuya vakıf insanlarla sürekli olarak görüş ve danış.

Etrafindakilerden, ileri gelenlerinden ve akrabalarından hiçbirine katiyen devlet elindeki imkânlardan yararlanma hakkı verme.

İyi bil ki toplumda çeşitli kesimler vardır. Bunlardan her birinin iyiliği, diğerlerinin iyiliğine bağlı olup, bunlardan hiçbiri diğerinden müstağni olamaz. Bunların hepsine iyi muamele et.

Halk arasında hüküm vermek için öyle birisini seç ki, hatasında ısrar etmesin, hakkı gördüğü an döneceği yerde dili tutulup kalmasın, zaman şiddetli istediği bir menfaatin kaybolacağı gibi bir endişeye düşmesin.

Sakın şahsi yakınlıktan dolayı veya etki altında kalarak hiçbir kimseye görev verme.

Denetime önem ver.

Zor durumdakilere yardım et. Bu konuda hiçbir fedakârlık sana ağır gelmesin. Bu öyle bir yatırımdır ki onlar bir gün yatırdığın sermayeyi memleketin refahı ve imarı için sana fazlasıyla iade edeceklerdir.

Kalkınmayı esas al.

Büyük, küçük hiçbir işi ihmal etme.

Yetimleri ve yaşlı bulunduğu halde hiçbir çaresi olmayan kimselerin geçimini üzerine al.

Dilek ve ihtiyaç sahipleri için, sadece kendileriyle ilgileneceğin bir zaman ve mekan ayır ve hepsiyle beraber otur da seni yaratan Allah'ın rızasını kazandıracak bir alçakgönüllülük göster.

Bir sözleşme yapmışsan yahut bir taahhüdün varsa, yapılan sözleşmeye riayet et, sözünü yerine getir. Verdiğin sözü muhafaza gerekirse hayatını bile feda et.

Sakın halkına yaptığın iyilikleri, onların başına kakma veya yaptığın işleri abartılı gösterme.

Sakın işlere vaktinden evvel atılma.

Sakın açıklık kazanmayan işlerde inat etme, açıklık kazandığı zamanda gevşeklik gösterme.

Sonra işlerin her birini yerli yerine koy, işlerinin her birini zamanında yerine getir.

Herkesin üzerinde ittifak ettiği konularda kendi fikrinde ısrar etmekten kaçın.

Görevlendirdiğin kişilerin açığa çıkmış kötülüklerine karşı habersizmiş gibi davranma. Aksi takdirde başkası yerine sen cezaya kalırsın. Az zaman sonra işlerin üzerindeki perdeler, gözlerin önünde açılır ve mazlumun hakkı senden alınır.

Şunu iyi bil ki; bir gün seni yaratana geri döneceğini, ona hesap vereceğini, çok iyi ve açık bir şekilde hatırlamadıkça nefsine hakim olmak imkanını katiyen bulamazsın.

Ne mutlu insanlar arasında hoş bir seda; kurumlar ve şehirlerde de en güzel eserleri bırakabilmek için var gücüyle çalışan yöneticilere,

Ne mutlu kurumun ve şehrin gerçek sahibinin millet olduğu ve görev süresi sonunda gerçek mülk sahibi olan milletin her bir ferdiyle ayrı ayrı helalleşmenin imkansız olduğunun bilincinde olup, ona göre çalışan ve yönetenlere, Ne Mutlu Hizmetkâr Liderlere

Geçinmeye gönlü olan geçinir,
anlaşmak isteyen orta yolu bulur,
telafi etmek isteyen eder,
önemseyen gösterir.

Kısacası ben böyleyim diye bir şey yok, ben sana karşı böyleyim diye
bir şey var.

Sorularınız varsa cevaplayayım.

Daha sonra aklınıza soru gelirse lütfen yüz yüze, e posta veya telefon yoluyla ulaşınız.





Bu ders notları zeytincilik programı öğrencileri, Kursiyerler, sektör temsilcileri, diğer üniversitelerde okuyan önlisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile araştırmacılara yönelik hazırlanmıştır. Daha detay bilgiye ulaşmak isterseniz lütfen iletişime geçiniz.

DERS NOTLARI SÜREKLİ YENİLENMEKTEDİR.
LÜTFEN DAHA ÖNCE İNDİRDİĞİNİZ DERS NOTU VARSA
YENİ TARİHLİ OLAN DERS NOTUNU TERCİH EDİNİZ.
NOTLARDA HATALI ve
EKSİK BİR YER GÖRDÜĞÜNÜZDE LÜTFEN BİLDİRİNİZ.

Dr. Mücahit KIVRAK

0 505 772 44 46

kivrak@gmail.com

www.zeytin.org.tr

www.mucahitkivrak.com.tr

Sosyal medya iletişim

<https://www.facebook.com/mucahit.kivrak>

<https://twitter.com/zeytinist>

<https://instagram.com/zeytinist/>

<https://www.youtube.com/channel/UCNDXadH7jpB0FVRLbEvtqHA>