ÇAĞDAŞ YAŞAMIN SESSİZ DİLİ





ASHISH DUTTA

BEDEN DİLİ





ARUNAS YAYINCILIK - 45
KİŞİSEL GELİŞİM

ASHISH DUTTA

BEDEN DİLİ

ÇEVİREN: ALİ BEYAZ

arunas®
YAYINCILIK

BEDEN DİLİ
ASHISH DUTTA

Copyright © 2011 ASHISH DUTTA

Bu kitabın Türkçe yayın hakları Goodwill Publishing House aracılığı ile Kirpi yayıncılık San.Tic.Ltd.Şti.'ne aittir. Yayınevimizden izin alınmaksızın, kısmen ya da tamamen, alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayınlanamaz.

YAYIN YÖNETMENİ : ERCAN PORTAKAL
EDİTÖR : AYŞEGÜL ŞAHİN
ORİJİNAL ADI : BODY LANGUAGE
ÇEVİREN : ALİ BEYAZ
KAPAK - DİZGİ - GRAFİK : ARUNAS MUTFAK
REDAKSİYON : EZGİ CEYLAN
BASKI : KAYHAN MATBAA
Davutpaşa Cd. Güven San.Sit.
C Blok No:244 Topkapı
Zeytinburnu / İstanbul
Tel: 0212 612 31 85
ISBN : 978-605-4429-97-4
YAYIN EVİ SERTİFİKA NO : 15870
1. BASIM : MAYIS 2011



ARUNAS YAYINCILIK
Bir Kirpi Yayıncılık San.Tic.Ltd.Şti. Markasıdır.

İnönü Mh. Prof.Muammer Aksoy Cd. No:102
Sefaköy - Küçükçekmece / İstanbul
Tel.: 0212 471 66 30 - Fax.: 0212 471 57 30
www.arunasyayincilik.com
info@arunasyayincilik.com

İÇİNDEKİLER

7 - Bedeninize Kulak Veriyor musunuz?

10 - Beden Dili

25 - Jestler

54 - Dış Görünüş Çoğu Zaman Aldatıcıdır

59 - Davranışlarımız Konuşmalarımızdan Daha Çok Şey Söyler

70 - Yapıcı Beden Dili

76 - Farklı Durumlarda Beden Dili

83 - Uluslararası Davranış Biçimleri

Kelimelerin Kifayetsiz Kalması...

Beden Dili

Birinci Bölüm

BEDENİNİZE KULAK VERİYOR MUSUNUZ?

Hepimiz telefonda konuşan birilerini görmüşüzdür. Telefonda ne konuştuklarını duymayız. Tek görebildiğimiz şey, gülümsemeler, kaş çatmalar, baş sallamalar gibi sürekli değişen hareketlerdir. Telefonun öbür ucundaki dinleyici jestlerimizi göremediği halde bu tür jestleri neden kullandığımıza şaşırabiliriz. Bunun nedenini açıklamanın en kolay yolu jest ve mimik yapmamaya yoğunlaşmamız. Jest ve mimiklerimiz konuşmalarımızla birbirine o kadar karışmış ki onları birbirinden ayırmak zor bir iştir. Jest ve mimikler sayesinde, konuşulanları duymasak bile ne konuşulduğu üzerine bazı ipuçları alabiliriz.

Bazı zamanlar vardır ki, kişi önemli bir telefon görüşmesinden sonra karşısındakini çok iyi tanımıyorsa, tarifi güç bir huzursuzluk hisseder ve telefonda laf aralarında ne söylendiğini merak eder. Bu, söylenenleri anlamak için kişinin yüz ifadelerini okumaya ve beden diline ne kadar bağlı olduğumuzu gösterir.

Tanıştığınız anda antipati duyduğunuz kişiler oldu mu hiç? Nedenini bilmiyorsunuz ama böyle kimselere karşı anlık bir antipati oluşur. İş ilk izlenime ve biri hakkındaki sezgilere gelince, hepimiz olumsuz içgüdülerimizi kullanmaya meyilliyizdir. Hiç görmesek bile, insana şüphe etmenin faydasını gösteren, onu insandaki iyiye inanmayı sağlayan şey belki de insanın kendi doğasıdır. Araştırmalar gösteriyor ki edindiğimiz sözlü olmayan bazı ipuçları temelinde, birisine güvenmeyle ilgili karar veren mekanizma, 'içimizdeki ses' olan bilinçaltı aklımızdır. Bilinçli düzeydeyken gördüğümüzü ya da duyduğumuzu sevebiliriz ama daha derinlerde biliriz ki kişinin konuştuklarıyla beden diliyle söyledikleri çelişir.

Hepimiz aynı tarzda sözlü mesaj örneği görmüşüzdür, fakat konuşmacı tamamen farklı bir mesaj ileten açıkça bir iletişim tekniği sunuyor olabilir. Birisi kaş göz işareti yaparak çok kötü bir şey dediğinde, içindeki iğnelemeyi hissetmediğimiz olur. Ama yüz buruşturarak söylenen övgü dolu bir şey karşıdakine övgü sayılmaz. Bir insan karşısındakini parıldayan gözlerle veya bir gülümsemeyle azarladığında bu, karşıdakine o insanın gerçekten sinirli olmadığı hissini verir. Yani demek oluyor ki, söylediklerimizle mimiklerimiz tamamıyla farklı şeyler iletebilir.

Zamanımızın büyük çoğunluğunu insanlarla konuşurken yüz ifadelerini incelemekle harcarız. Sadece

diyaloglardaki söz akışıyla değil, konuşmalarımıza eşlik eden beden diliyle de sürekli yakın bir ilişki içindeyiz. Konuşmacının jest ve mimikleriyle ne söylediği ve ne kastettiğiyle ilgili ne kadar ipucu aldığımızın tamamıyla farkında değilizdir. Çoğu zaman, görsel ipuçları adeta kelimelerin vurgulanmasına yardımcı olur. Gözlerin genişlemesi ya da kısılması, önemli anlarda kaşları kaldırmak, başı öne eğmek, el kol hareketleri gibi şeyler hiç farkında bile olmadığımız bir tür noktalama işareti görevi yapar. Sürekli bu tür bilinçaltı ipuçlarını içselleştirir ve özümseriz. Bu dilsel ipuçları yardımıyla konuşmalarla neyin iletildiğinin anlaşılması ve bunun bizi doğru bir sonuca götürmesi, bizim fark ettiğimizden çok daha sık olur.

Jest ve mimiklerimiz, özellikle dilini bilmediğimiz yabancı bölgelerde işimize yarar. Anlatmak istediğimizi, birbirimizin mimiklerine ve jestlerine bakarak karşımızdakine iletebiliriz. Jest ve mimikler, genelde kendi dillerine sahiptirler. İlginçtir ki, konuşmalarımızla yakın bir biçimde sözlü ifadelerle bağdaşırlar. Kelimelerin söz dizim kuralları olduğu gibi, jest ve mimiklerin de kendilerine uygun sözdizimleri vardır. Farklı bir dilin ayrı jest grubu olsa bile, 'bu noktalama işaretleri' tüm toplumlarda aynıdır.

İkinci Bölüm
BEDEN DİLİ

Kişinin, duygularını ifade ederken iletişiminin %55'ini beden diliyle,%38'ini ses tonlamasıyla ve sadece %7'sini de kelimelerle gerçekleştirdiği söyleniyor. Bu da, duygu ve düşüncelerimizin çoğunu(%93) sözsüz bir şekilde ifade ettiğimiz ve kullandığımız kelimelerle de duygularımızın sadece %7'sini aktardığımız anlamına gelir.

Konuşmaya nazaran beden dilinin rolü niçin bu kadar büyük?

Öncelikle, sürekli konuşamayacağımızın farkına varma-mız gerekir; fakat beden dilimizle birtakım insanların mevcut olduğu dış dünyaya sürekli sinyaller verebiliriz. İletişim kurarken farklı düzeylere bakmak bize ayrıca yardımda bulunur. Çoğu zaman, birbirimizle içeriksel aynı zamanda ilişkisel düzeyde iletişim kurarız. Mesajımızın içeriğini ve kelimelerle olan ilişkisini de beden dilimizle anlatırız.

İçerik Düzeyi

Diğer insanlarla konuşurken, bir şeylerden, birilerinden ya da bazı özel konular vb. şeylerden bahsederiz. Özel bir konuyu karşıdakine açık bir şekilde anlatmak, onu aydınlatmak isteriz. İşte bu, konuşmanın içerik düzeyidir. Bununla karşımızdaki insana mesajımızın ne ile ilgili olduğunu anlatırız. Genellikle, herkes tarafından bilinen jestleri ya da konuşma dilini kullanarak mesajın içeriğini anlatmak çok kolaydır. Kullandığımız kelimelerin anlamı, şekilleri ve sinyalleri tek taraflı olduğu için, bunun ifade biçimiyle ne ifade edildiği benzerlik göstermek zorunda değildir. Örneğin 'saat' kelimesini ele alalım. Bu kelimenin zaman kavramıyla hiç bir alakası yoktur. Karşıdaki insanı anlamak için onun dilini konuşmanız lazım. Mesajımızı vermek için kullandığımız kelimeler ya da sinyaller, ifade ettikleri şeyle benzerlik göstermiyorsa buna dijital dil denir.

İçerik ve ilişki

Diğer insanlarla iletişime geçtiğimizde, içeriksel ve ilişkisel düzeyde mesajlar verebiliriz. İçerik düzeyi, somut ve önemli bilgileri iletmeyle ilgilidir. İlişkisel düzey ise bir mesajın nasıl yorumlandığı ve ilgili kişiler arasındaki ilişkinin nasıl olduğuyla ilgilidir. Bir mesaj içerik düzeyinde ve ilişkisel düzeyde anında karşıdakine iletilebilir.

Örneğin biri ''*Aman Tanrım, tam bir milyonere benziyorsun!*'' dediğinde içeriksel düzeyde bu kişinin iyi görünüşü olarak yorumlanır; ama ilişkisel düzeyde bu farklı yorumlanabilir.

Ne hoş bir elbise!

Bu elbiseye bayağı para bayılmışsın!

Çok güzel görünüyorsun.

Kendine ve elbiselerine harcamak için bu kadar çok paran olmasını çok kıskanıyorum.

Senin gibi görünmek isterim.

Pahalı bir elbise gibi görünüyor; ama bence hiç güzel değil.

İlişkisel düzey

İletişimde iletilmesi gereken tek şey içerik değildir. Kullandığımız kelimelerle beraber, hem karşımızdaki insanı nasıl algıladığımızı hem de onun mesajı nasıl yorumlaması gerektiğini göstermek için sinyaller iletiriz. İlişkisel düzeyde, mesajın ne anlama geldiğini ve mesajın alıcısıyla ilgimizin ne düzeyde olduğunu dile getiririz. Bu bağlamda, duygu ve düşüncelerimizi iletmek için dijital dil burada yetersiz kalır. Konuşmalarımızla ima ettiklerimizi, aslında kelimelerle ifade etmek öyle basit değildir. Ayrıca, karşıdaki insan hakkındaki duygularımızı ifade etmek de zordur.

Bu yüzden, duygu ve isteklerimizi açıkça belirtmek için açıklayıcı bir dil tercih ederiz. Böylece, hiç öğrenmeden ya da özellikle üzerinde mutabakat sağlamadan ifade ettiğimiz şey, jest veya sinyalin içinde bulunur. Örneğin, saatinizi gösterme hareketinizin, zamanla ilgili bir şey kastetmenizle ilgisi vardır. Saatin kaç olduğuna bakmaktan ziyade, onunla herkesin anlayabileceği bir mesaj verebilir ve buna da benzer (analog) dil diyebiliriz.

İlişkisel düzeydeki iletişim aşağıdaki üç bakış açısından oluşur:

Açıklayıcı görüş

İlişkisel görüş

Hitap etme görüşü

Açıklayıcı görüş, göndericinin kendini nasıl ifade ettiği ve bunun alıcının üzerinde nasıl bir etki bıraktığı konusunda bize bilgi verir. Profesyonel bir izlenim bırakıyor mu, yoksa bizim meslekten değil mi? Güvenilir gibi mi geliyor? Arkadaş canlısı mı, değil mi? Huzursuz mu, yoksa acelesi varmış gibi mi görünüyor? İçten mi, yoksa yapmacık mı davranıyor? Küstah mı, yoksa nazik mi?

İlişkisel görüş, alıcının göndericiyle ilişkisine nasıl baktığıyla ilgili bize bilgi verir. Göndericinin pozisyonu alıcıyla eşit mi, ondan daha yüksek ya da daha aşağıda

mı? Alıcı, göndericinin zekâsını hafifsiyor mu, yoksa çok mu önemsiyor? Alıcı göndericiyle ilişkisinde takdirkâr mı yoksa aşağılayıcı mı? Alıcı ilgili mi ilgisiz mi?

Hitap etme görüşü ise alıcının mesajın içeriğini nasıl ilettiği hakkında bize bilgi verir. Mesaj isteme, sorma, yalvarma veya bilgilendirme gibi farklı yollarla iletilebilir.

Çoğu zaman, mesajın içeriğini kelimelerimizle, mesajın ilişkisini de beden dilimizin yardımıyla veririz. Yüz ifadeleri ve tonlamalar, burada çok büyük rol oynar. Daha önce bahsettiğimiz elbiseyle ilgili örnekteki gibi, cümleyi değişik tonlamalarda söylediğimizde, birçok farklı anlam çıktığını görebiliriz. Sözlü olmayan iletişim, sözlü olanla iletişim kurar. Konuşmacının samimiyeti ve mesajın gerçekliği hakkında şüphe duyduğumuzda, biz insanlar sözlü olan yerine sözlü olmayan iletişime inanırız.

İçeriğin yanı sıra, iletişimin ilişkisel yönlerini açık hale getirmekte fayda vardır. Bunun için, karşıdakine iletişim metodu hakkında sorular yöneltmek gerekir. Böylece, mesajın içeriğinden değil de, altında yatan anlamından ve ilişkisel yönünden bahsedebiliriz. Aslında, burada iletişim üzerine iletişimde bulunmaktayız. İletişim kelimelerle ya da kelimeler olmadan gerçekleşir ve her iki durumda buna üst iletişim denir. 'Her ne kadar buluşma iptal oldu diye üzülmediğini söylesen de, yüzündeki ifadeden ve sesinden hayal kırıklığına

uğradığını anlıyorum.' Çoğu zaman mesajın içeriğini ve konuşmalarımızla olan ilişkisini beden dilimizle anlatırız.

Mesela insanlara, verdikleri mesajın içeriğinden ziyade, yüz ifadeleriyle ilgili bir şey söylediğimizde, iletişimin ilişkisel yönünden bahsettiğimiz için şaşırabilirler. İlişki ve istekleri daha açık hale getirmek için, bir ilişki bünyesinde üst iletişim önemli bir yer tutar. Ne var ki, bazı insanlar ters zamanlarda üst iletişimle iletişimi nasıl sekteye uğratacaklarını bilirler. Mesajın içerikle olması gerektiğinde, ilişkisel düzeyde cevap verirler. İletişim metotları istendiğinde ise içeriğin öneminden bahsederler.

Örneğin, bir meslektaşları bu tür insanlara işlerindeki hataları söylediğinde, bu meslektaşlarıyla ilişki düzeylerini gösteren, hiç de iyi olmayan bir cevap oluştururlar. Meslektaşları, onların iletişim yolları hakkında bir şey dediğinde, içerikle ilgili fakat kesinlikle konuyla ilgisi olmayan bir durumdan mesela meslektaşlarının görevlerini yapma şeklinden bahsederler.

İletişimle ilişki kurma

Çoğu zaman ilişkilerimiz ve duygularımız hakkında konuşmak zor gelir. Karşıdaki insanı incitmeden ona ne hissettiğimizi söylemek oldukça zor bir iştir. Bu yüzden, sık sık eleştirilerimizi hatta övgülerimizi sunmayı bile erteleriz.

Hâlbuki bütün gün boyunca üst iletişimi beden dilimizle beraber kullanırız. Beden hareketleri genellikle daha etkilidir. Öfke dolu bir bakış, el hareketiyle reddetme, kaş çatma, bir nebze gülümseme ya da arkadaşça bir çimdik, bir diyalog da geçen konuşmalardan daha çok şey anlatır.

Beden diliyle duyguları ifade etme

Duygularımızı karşıdaki insana beden dilimizle iletmek konuşma dili ile iletmekten çok daha kolaydır. Örneğin; birisini sevmediğinizi kelimelerle anlatmanız zordur; fakat beden dilinizi kullanarak bunu açıkça gösterebilirsiniz. Konuşma dilinin(dijital) etki alanı kısıtlıdır. Bu yüzden, iletişimimizde beden dili(benzer analog) çok gereklidir. Hemen hemen bütün sözel iletişim, dijital dildir ve neredeyse tüm beden dilleri analogdur; yani benzerdir.

Kelimeler ve jestler birbirlerine uyarlar. Biri, bir şey dediğinde, bilgi aynı zamanda beden diliyle de ifade edilmiş olur. Bu konuşulmayan artı bilgi, sözel mesaja bir şeyler ekler ya da onunla çelişebilir.

Beden diliyle neyin nasıl söylendiği, kişinin söylediklerileriyle çelişir. Mesela, diş doktoruna gelen, bekleme odasında sandalyede otururken yerinde duramayan ve sorulduğunda da endişeli olmadığını söyleyen bir

adamı ele alalım. Söylediklerine göre iyi hissediyor ve endişeli değil. Beden dilinin ilettiği ise doktorun sandalyesinde yatacağı için titremesi, yerinde duramamasıdır.

Kişi hangisine inanmalı? Biri, beden diliyle konuşma dili açısından zıt bir şeyler söylediğinde, beden diliyle yalan söylemek çok zor olduğu için en doğru mesajın sözlü olmayan mesaj olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Biri yalan söylediğinde, davranışlarına bakarak bir şeylerin doğru gitmediğini sezeriz. Genellikle bu durumdan dolayı hissettiklerimize güveniriz ve karşıdakine inanmayız. Beden dilinin çok daha yüksek güvenilirlik değeri vardır.

Erken öğrenme

Beden dilinin güvenilirlik değerinin bu kadar yüksek olması, sözlü olmayan davranışların çok genç yaşta aynı biçimde öğrenilmesinden ya da edindiğimiz sözlü olmayan birçok davranışın kalıtımsal olmasından kaynaklanır. Aşkı, duygularımızı, nefretimizi, korkumuzu, sevincimizi, sıkıntımızı, üzüntümüzü ve bunun gibi insanın diğer başlıca duygularını, beden dilini öğrenmeye gerek kalmadan da diğer insanlara aktarabiliriz. Beden diliyle ifade edilen duygu anlayışı belki de kalıtımsaldır. Fakat bu, toplumdan topluma farklılık gösteren jestleri öğrenmek zorunda olmadığımız anlamına

gelmez. Bedensel hareketlerimizin çoğu evrensel değildir ve toplumdan topluma farklı anlamlar taşırlar.

Mesela, birçok Avrupa ülkesinde ve Amerika'da insanlar, 'hayır' demek istediklerinde başlarını sağa sola sallarlar ve 'evet' demek istediklerine başlarını aşağı yukarı sallarlar. Ama bazı toplumlar vardır ki, hareketler, tam tersi anlamda kullanılır. Aşağı yukarı kafa sallama, 'hayır', sağa sola sallama ise 'evet' anlamına gelebilir. İkinci örnek bize beden dilinin doğuştan gelmediğini; aksine öğrenilen bir şey olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Durum her ne olursa olsun, kişinin beden diline dayanarak verdiği izlenime, duygularıyla ilgili söylediklerine nazaran daha çabuk inanılır. İnsanlar, sık sık sözlü olmayan üst iletişime, insanların gerçek sözlerinden daha çok dikkat ederler. Bunun nedeni bir insanın beden diliyle verdiği mesajın gerçek sözleriyle verdiğinden daha ağır basmasıdır. İşte bu yüzden kelimeler, sözlü olmayan sinyaller ya da hareketlerle tutarsızlık gösterdiğinde sezgilerimizi kullanarak kelimelerin doğruluğunu sorgularız.

İletişimimizin kontrolü önemlidir.

Analog dil, beynin sağ tarafında, dijital dil ise beynin sol tarafında yürütülür. Beynimizin sağ tarafı, görüntülerin tamamıyla ilgili sezgisel süreçlerle başka

şeylerden daha çok ilgilenir(Analog dil). Sözüm ona, başka bir jestin sezgiyle elde edilen tanımlaması ya da davranış örnekleri ve diğer bir insanın hareketlerinin bilinçaltı anlayışı bu yüzden sezgi kadar muğlâk bir konuyla ilgili yapılacak bir şeyi yoktur.

Beynimizin sol tarafı konuşma diliyle ilgilenir. Bu taraf, beynimizin sağ tarafına göre görüntüleri kelime konumuna getirmeye daha az elverişlidir. Bu nedenle, diğer insanların davranışlarındaki izlenimleri kelimelere dökmek bizim zor için bir iş olur. Ama yine de bu sözel olmayan davranışları tanıyıp onları tercüme edebiliriz.

Ses ve tonlama

Mesajımızı vermek için kullandığımız kelimelere, ses tonumuzla ayrıca vurgu yapabiliriz. Tonlamayla alıcıya, bir mesajın nasıl yorumlanması gerektiği hakkında ne bilmesi gerektiğini iletebiliriz. Örneğin; '' Daha önce bana bunu niye söylemedin?'' sorusu üzerinde de deneyebileceğimiz gibi değişik tonlamalarla farklı şekillerde mesajımızı iletebiliriz. Tonlamalarımızla vereceğimiz mesajı, kelimelere yükleyeceğimiz nefret, hayal kırıklığı, hoşlanmama ya da mutluluk gibi ifadelerle geliştiririz. Telefonda konuşurken karşımızdaki beden dilimizi görmediği için bedensel sinyalleri karşı tarafa aktaramayız. İşte bunu telafi etmek için tonlamayı kullanırız.

Duygusal ses

Sesimizi farklı duygularla ilişkilendirebiliriz. Kendimizi çok duygusal hissediyoruz, ama bir yandan da konuşmaya devam etmek istiyoruz. İşte o an, sesimizde bir titreme olur. Bu titreme, duygu yoğunluğunun bir göstergesidir ve her insanda olduğu gibi kadın ve erkeklerde farklı yorumlanabilir. İçinde bulunulan durumun, cinsiyetin ve kültürün bu farklılıkların oluşmasında büyük bir rol oynadığını unutmamalıyız. Duygularımızın çeşitliliğiyle onları ifade şeklimiz sadece tonlama ve beden dilimizle değil, nefes alıp vermemizle de yakından ilgilidir.

Altın sessizlik

İletişim sanatında, sessiz kalma hayati bir role sahiptir. Konuşmasak bile, yine iletişim kurarız. Karşıdakine ne aktaracağımız, sessizliğin türüne bağlıdır. Bu yüzden sohbetin konusu, bunun üzerinde çoğunlukla büyük bir rol oynar. Konuşmalar arasındaki zaman aralığı hissetmemizi ve düşünmemizi sağlar. Konu ne kadar duygu yüklüyse, bir o kadar da sessizliğe ihtiyacımız olur. Çok konuşulan bir ortamda bir arada sessiz kalmak kendince bir sanattır. Birçok insan, sessiz bir ortam oluşunca, söylenecek bir şeyin kalmadığı anlamını çıkarıyor. Oysaki bu, çok yanlış bir davranıştır. Aslında insanlar, kendileri ya da diğer insanlar ile ilgili şeyleri sezgisel olarak anlamaya çalışırlar. İnsanlar, karşıdakinin beden diliyle

anlattıkları şeylerin oldukça sık farkına varır ve buna dikkat ederler.

Derin sessizlikler

İnsanların diğerleriyle ne kadar samimi olmak istediklerine karar vermeleri bazı zamanlarda sessizlik gerektirir.. Ama çoğu insan, grup içindeki sohbette geçici bir durulma olduğunda, durumun üstesinden gelemiyor. Kendilerini bir şeyler söylemek zorunda hissediyorlar ve huzursuzlaşıyorlar. O anda eğer sohbete bir şey eklemezlerse, mahcup oluyorlar. Saçma sapan, sıkıcı şeyler söyleyip ardından da böyle saçma şeyler söylediğimiz için akıl sağlığımızdan şüphe duyduğumuz zamanlar işte tam bu anlardır.

Nedeni ne olursa olsun, belirli bir konuda konuşmak istemeyen insanlar, konuyu değiştirerek dikkati dağıtmak için bazı aralar kullanır. Normal bir dünyada sessizlikler, insanlara kendilerinin ve ne dediklerinin farkına varma şansı verir. Grup içindeki bir sessizlik, ya grup üyeleri arasındaki samimiyetin ve rahatlığın ya da güvensizliğin bir göstergesidir. Sessizlik, bazı insanların kendilerini tehdit altında hissetmesine sebep olabilir.

Beden Duruşu

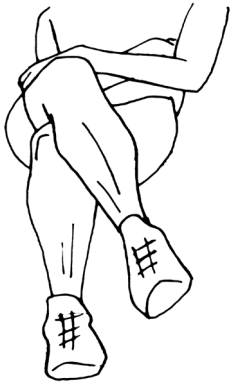
Birisinin beden duruşunu okumak bize o kişi hakkında bir sürü bilgi verir. Örneğin; bir insanın can sıkıntısını

sarkık omuzlarıyla ve hiç göz temasında bulunmamasıyla açıklarız. Bu hareketlerle dünyada ne olup bittiği umurumda değil mesajı verilir. Bir diğer taraftan, emin adımlarla odaya giren bir kişi pozitif bir tavrı ve güveni beraberinde getirir. Beden duruşumuz, duygularımızı çok iyi yansıtır. Duruşumuzla karşıdaki insana olan ilgimizi ve saygımızı gösterebiliriz. Konuşan kişiye dönmek, onun dedikleriyle ilgilendiğimizi gösterir.

Açık ya da Kapalı Beden Duruşu

Kişinin beden duruşu, açık ya da kapalı olabilir. Kişi, kendini rahat hissetmediğinde kapalı bir pozisyona bürünür. Kollarını ya da bacaklarını çapraz hale getirir veya bir bariyer olarak çanta gibi bir şeyleri önünde tutar. Kavuşuk kollar ve bacaklar ya da çanta gibi şeyler, bir tür koruma görevi yaparlar.

Kişinin kendi pozisyonunu belirlemesinde güven duygusu çok önemlidir. Birini tanımaya başlarken belirli bir düzeyde güven duygusunu kurana kadar, kişinin kapalı beden duruşu pozisyonunda olması oldukça normaldir. Güven duygusu hem beden dili etkileşimlerimizle hem de konuştuklarımızla yerleşir.



Söz Dışı İletişim ve Nörolinguistik Programlama

Beden dilini inceleyen bilim dalına *kinesica* denir. İnsan doğası üzerine geliştirilen teoriler, nörolinguistik programlamanın (NLP) ortaya çıkmasını sağladı. NLP, insan doğasının yalnız veya birileriyle beraberken nasıl işlediğini anlatmak için beden dilini temel kaynak olarak kullanır.

Örneğin; halka açık yerlerde ya da bir arkadaşlayken çevremizle bağlantılı olarak vücut pozisyonumuzu sürekli değiştiririz. Araştırmalar, bir insanla aynı pozisyonu aldığımızda mesajımızı ona iletmede yüksek bir başarı oranı olduğunu göstermektedir. Bilinçaltında diğer insanların kol ve bacaklarını kavuşturması, bedenlerini farklı yönlere çevirmesi gibi hareketlerini taklit ederiz. Bu sürece NLP' de modelleme denir.

Beden Hareketleri

Beden dilimizle diğer insanlara gönderdiğimiz sinyallerin farkında olmasak da, bilinçsiz bir şekilde onların beden dilini okuyabiliriz. Karşıdakinin satır aralarında, bize ne söylediğini anlama ve yorumlama sürecinde sezgilerimize güveniriz. Hareketler de beden dilinin bir parçası olduğu gibi yüzümüzle, kol ve bacaklarımızla, başımızla ve tüm vücudumuzla yaptığımız hareketler,

beden dilimizle bir ahenk içinde bir araya gelir. Küçük hareket, dizileri olan jestleri öğrenebiliriz.

Mesela "tamam" diyeceğimiz zaman başparmağımızla işaret parmağımız bir daire oluşturur ve diğer parmaklarımız da yukarı doğru şekil alır. Bu sırada, mimiklerimiz de bu sinyalle ne demek istediğimizi tamamlar. Bazen, bu tür sinyalleri yeni öğrenen çocukların çabasını izlemek çok eğlencelidir. Bir jest, farklı toplumlarda ayrı anlamlara sahip olduğunda, bu eğlenceli olabilir ama aynı zamanda karışıklıklara da sebep olabilir. Bu yüzden, kişi ne zaman ve nerede hangi jestleri kullanacağını iyi bilmelidir.



Üçüncü Bölüm

JESTLER

El Hareketleri ve Mimikler

Yüzümüz, gözle görülür biçimde bedenimizin en çok açık veren bölgesidir. Altı tane uluslararası mimik vardır bunlar: mutluluk, üzüntü, şaşırma, korku, öfke ve kuşkudur. İfadelerin her birine anlaşılır jestler eşlik eder. Ellerimiz de yüzümüzden sonra vücudumuzun en açık veren yerlerindendir. Konuşmalarımızı pekiştirmek için ya da tam tersi için ellerimizi kullanırız.

1. Avuç Hareketleri

Açık Avuç Hareketi

Açık avuç hareketi güvenilirliğe, samimiyete ve doğruluğa işaret eder. Örneğin; bir mahkemede tanıklık ederken avuçlar havaya kaldırılır ya da yine şahitlik yaparken kutsal kitaba elimizi basarız.

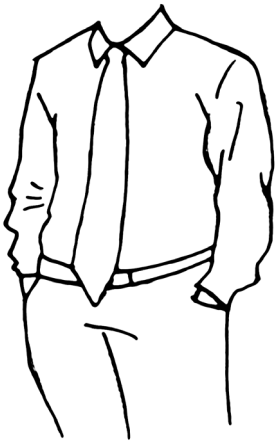
Gündelik karşılaşmalarda insanlar iki temel avuç

konumunu kullanırlar. Birincisinde avuçlar yukarı dönüktür ve yiyecek veya para dilenen dilencinin tipik hareketidir. İkinci harekette ise avuçlar sanki bir şeyi tutuyor veya kısıtlıyormuşçasına aşağıya dönüktür.

Bir insan gerçekten samimi ve güvenilir olduğunu göstermek istediğinde, bir veya iki avucunu karşısındakine uzatır ve böylece onunla açıkça konuşmak istediğini iletir.

Bir çocuk yalan söylediğinde ya da elinde bir şey tutuyorsa avuçlarını saklar.

- Arkadaşlarıyla dışarıda bir gece geçirdikten sonra nerede olduğunu söylemek istemeyen bir erkek nerede olduğunu açıklamaya çalışırken avuçlarını ya ceplerine saklayacak ya da kollarını birbirine kavuşturacaktır. Böylece, gizlediği avuçlarından karısı doğruyu söylemediği hissine kapılacaktır.



- Zeki bir satıcı müşterisinin açık avuç pozisyonuna bakarak aslında müşterinin ürünle gerçekten ilgilenmediğini anlar.

Avuç Gücü

Avuçla kumanda hareketinin üç temel hareketi vardır: avuçlar yukarıya bakar, avuçlar aşağıya bakar ve avuç kapalı parmak ileride konumda.

- Avuçların yukarı bakması, boyun eğme ve tehdit içermeme anlamına gelir.
- Avuçlarınızı aşağı doğru çevirdiğinizde daha otoriter olursunuz. Karşınızdaki, ilişkinize bağlı olarak size tepki gösterebilir ya da sizi normal karşılar.
- İleriye doğru uzatılan parmak özellikle konuşma temposuna göre hareket ettirildiğinde bir konuşmacının konuşurken kullanabileceği en rahatsız edici hareketlerden biridir.

Parmağını sık kullanan birisi avuçlarının yukarı ya da aşağı bakan konumlarını denerse daha rahat bir yaklaşım oluşturduğunu ve insanlar üzerinde daha olumlu bir etki bıraktığını görecektir.

El Sıkışmalar

Eski bir gelenek olan el sıkışmaları, avuçların birleşmesi ve sallanmasıyla gerçekleşir. İngilizce konuşulan ülkelerde el sıkışmaları birini hem karşılarken hem de uğurlarken kullanılır. El sıkışmayla üç temel hareketten biri iletilir. Bunlar hâkimiyet, edilgenlik ve eşitlik tavırlarıdır.

Avucun yukarı baktığı el sıkışma şekli edilgen bir tavır gösterir. Örneğin; ellerinde arterit olan birisi, durumu nedeniyle size zayıf bir el uzatabilir. Mesleğinde ellerini kullanan cerrah, müzisyen, sanatçı gibi insanlar ellerini korumak için size zayıf bir el uzatabilir.



- Egemenlik, el sıkışma sırasında avucunuzu aşağıya bakacak şekilde çevirerek iletilir.

İki baskın kişinin el sıkışması durumunda, her ikisi de karşısındakinin avcunu etkin duruma getirmeye çalışır ve böylece her iki taraf da birbirlerine saygılarını iletirken birbirinin avcunu dikey bir durumda, sıkıca kavrıyormuşçasına sıkar.

Baskın el sıkıcıyı etkisiz hale getirmek için uygulayabileceğiniz aşağıdaki teknik, kontrolü sadece size vermekle kalmaz karşınızdakinin kişisel alanına girerek onu ürkütmenizi de sağlar. El sıkışırken sol ayağınızla ileri adım atın ve ardından sağ ayağınızı öne getirirken sol ayağınızı karşınızdakinin önüne yani kişisel alanına getirin. Ardından sol ayağınızı sağ ayağınızın yanına getirin ve el sıkışmayı yapın.

Sağ elini kullananların çoğu, baskın bir el sıkışmayla karşılaştıklarında, el sıkışmanın sınırları içerisinde hareket etmek için alanlarının çok dar olmasından ve bunun da karşıdakinin kontrolü ele almasını sağlamasından dolayı dezavantajlı durumdadırlar.

Birisi üzerinde egemenlik kurmanın başka yolu da karşıdakinin elini yüksekte yakalayıp el sıkışmaktır. Böylece, aşağı bakan avuç konumunda olan eliniz karşınızdakinden daha üst bir pozisyonda olacaktır. Tabi ki bu dikkatli bir şekilde ve akıllıca yapılmalıdır.

Her ne kadar, el sıkışma bir karşılama göstergesi olsa da, pazarlamacılara, bir alıcıyla randevusuz bir iş görüşmesi girişiminde bulunduklarında, alıcının onları kabul etmeme ihtimalinden ötürü eylemin kötü sonuçlar doğurabileceği öğretilir.

Eldiven şeklinde el sıkışmaya bazen politikacı el sıkışması da denir. Bu hareketi yapan insan yeni tanıştığı birinin aklında kuşku yaratır ve karşıdakinin temkinli davranmasına sebep olur. Bu tür bir el sıkışma sadece aşina olunan kişilerle tatbik edilmelidir.

Ölü balık el sıkışı çok itici bir selamlama biçimidir. Ölü balık hissi veren soğuk ve terli el sıkışma zayıf karakterlilikle ilişkilendirilir ve bu yüzden rağbet görmez

Parmak ezici el sıkışma hareketi, sizde, karşınızdakine bir yumruk sallama isteği uyandırabilir!

Gergin kol uzatma hareketi, saldırgan tipler tarafın-

dan kullanılmakta olup alıcıyı belli bir mesafede ve hareketi yapanı alıcının kişisel alanının dışında tutmaktır. Kırsal bölgede yaşayan ve daha büyük mahrem bölgeye sahip kişiler tarafından kişisel mülklerini korumak amacıyla kullanılır.

Parmak ucu tutma hareketinde, kişi karşıdakinin parmaklarını yanlışlıkla tutar. Karşısındakine karşı istekli ve hevesli bir tavrı varmış gibi görünse de bunu yapan kişi, aslında kendine güven eksikliği çekmektedir. Parmak ucu tutmanın da asıl amacı, karşıdakini rahat edebileceği bir mesafede tutmaktır.

Karşıdakini kendi bölgesine çekmek isteyen birisi ya kendini sadece kişisel alanında rahat hissettiği için ya da daha küçük mahrem bölgeye sahip insanların yaşadığı bir kültürden geldiği için böyle yapar.

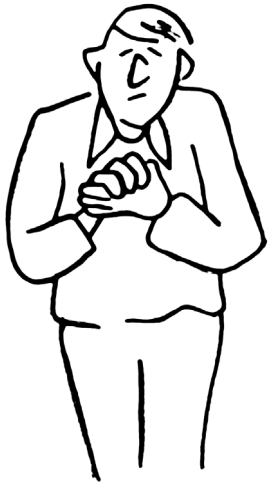
İki eli kullanarak el sıkışmanın anlamı, karşıdakine duyulan güven ve içtenliği belirtmektir. Bu el sıkışmasında dirsek kavrama, bilek tutmadan daha fazla duygu iletirken, omuz tutuşu, üst kol kavramadan daha fazla duygu iletir. Hareketi yapan, avuçlarıyla alıcının koluna doğru ne kadar ilerlerse o kadar çok duygu iletir.

Kişi, karşılıklı olarak duygularından emin olmalı ve el sıkışmada iki elini kendinden emin kullanmalı aksi takdirde karşıdaki insan, hareketi yapanın niyetinden şüphelenir.

Bilek tutma ve dirsek kavrama, sadece yakın arkadaşlar ve akrabalar arasında kabul edilir ve bu durumda el sıkışmayı başlatanın sol eli, sadece karşıdakinin mahrem bölgesine girer.

Omuz tutuşu ve üst kol kavrama, bu hareketleri yapan kişinin, karşı tarafın mahrem bölgesine oldukça yakın bir alana girdiğini gösterir ve vücut teması içerir.

Elleri ovuşturma hareketi



Elleri ovuşturma, karşıdakinden olumlu bir beklenti anlamına gelir. Örneğin; herhangi bir sunucu, zar atan bir kişi ya da bir sihirbaz, olumlu bir beklenti içinde olduğu için ellerini sıvazlar.

Kişinin ellerini sıvazlamasındaki hızı, karşıdaki insanın yararına bir şey olacağını anlatır. Mesela, bir araba alacağınızı varsayalım. İstediğiniz arabanın özelliklerini saydıktan sonra satıcı, ellerini hızlı bir şekilde sıvazlayıp elinde tam size göre bir araba olduğunu söylerse, bu sizin yararınıza bir işlem olacağını gösterir.

Eğer ellerinizi yavaşça sıvazlarsanız karşıdaki insan, sizin hilekâr ve düzenbaz olduğunuz fikrine kapı-

lır. Bunu, araba satın alma örneğine uygularsak; alıcı kendisinin değil de sadece satıcının işine yarayacak bir alışveriş olacağını düşünür.

2. El ve Kol Hareketleri

Kenetlenmiş El hareketi

Kenetlenmiş el hareketi, olumsuz bir tavır takınma, düşmanlık ya da hayal kırıklığının göstergesidir. Bu hareket üç konumda gerçekleşir. Bunlar: Yüz hizasında olan, bir sırada ya da kucakta olan ve yüksek bir konumda olan kenetlenmiş el hareketi.

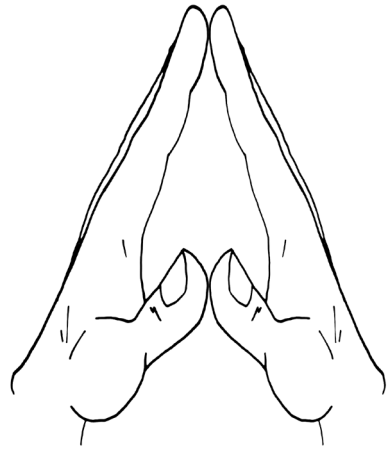
Ellerin yüksekliğiyle kişinin olumsuz ruh hali arasında bir bağlantı vardır. Örneğin, ellerini yüksek bir konumda tutan birisiyle başa çıkmak, ellerini bir masaya koyan ve kenetleyen birisiyle başa çıkmaktan daha zordur.

Elleri kenetli olan bir insanın, saldırgan yaklaşımının ortadan kalkması için kişinin ellerini çözerek avuçlarının ve vücudunun ön tarafının açık hale getirilmesi adına bir şeyler yapılması gerekmektedir.

Kule Şeklindeki Eller

Diğer hareketlerden ayrı olarak kule şeklindeki el hareketi sık ve bireysel kullanılır. Kendine güvenen ve beden hareketleri az olan müdür, avukat muhasebeci gibi insanlar bu hareketi kullanırlar.

Bu hareketin yüksek ve alçak kule şeklinde iki çeşidi vardır.



İlgili kişi, fikir ve düşüncelerini aktarırken yüksek kule el hareketini kullanır.

Bu hareketi kullanan kişi, dinleyici konumundaysa alçak kule el hareketini kullanır.

Genellikle, kadınlar alçalmış kule hareketini diğerine göre daha sık kullanırlar.

Kule şeklinde el hareketini yapan kişi, yüksek kule hareketini yapıp kafasını geriye yatırdığında bu hareket küstahlık ve kibir anlamına gelir.

Kule hareketi, olumlu bir göstergedir; fakat olumsuz durumlarda yanlış anlaşılabilir.

Potansiyel bir müşteri açık avuç, öne eğilme, baş hareketleri gibi jestlere olumlu bir tepki vermiş olabilir. Bu tür bir durumda, kule hareketi, kolları katlama, bacak çaprazlama, el ve yüz hareketleri gibi zincirleme olumsuz hareketler sağlıyorsa, müşteri satın alma kararından vazgeçmekten hiç çekinmez ve böylece sonuç pazarlamacı için olumsuz olur.

El-Kol Ve Bileklerin Tutulması

Bilek tutma hareketini yapan bir insan, üstünlük ve kendine güven duygusunu gösterir. Bu hareket, devriye gezen polisler, okul bahçesinde yürüyen okul müdürü, üst düzey askeri personel ve otorite sahibi kişiler tarafından kullanılır.

Bu hareketi kullanan kişi, bedeninin ön kısmını korkusuz bir tavırla gösterir ve çok gergin durumlarda kendini rahatlatmak için bu hareketi kullanır.

Arkada el kavuşturma hareketi, hayal kırıklığı göstergesi ve bir çeşit kendini kontrol etme girişimi olan el ile bileği tutma hareketinin aynısı değildir. Bu durumda bir el, diğer bilek veya kolu sağa sola vurmasını engellemek istermişçesine sımsıkı tutar.

Bu hareket, genellikle süresiz olarak beklemesi istenen pazarlamacılarda görülür.

Başparmak Gösterme

Başparmaklar, karakterin güçlülüğünü ve egoyu gösterir. Ayrıca egemenliğin, üstünlüğün, hatta saldırganlığın da göstergesidirler. Başparmak hareketleri ikincil hareketler, bir hareket grubunun destekleyici kısmıdırlar. Başparmak gösterme, olumlu bir hareket olup astlarının önündeki yöneticiler, potansiyel bir kadın partnerin önünde kur yapan erkekler ya da üst düzey ve güzel giyimli insanlar tarafından kullanılır. Yeni,

güzel elbiseler giyinen insanlar, modası geçmiş eski giysiler giyinenlere göre bu hareketi daha sık kullanır.

Üstünlük göstergesi olan başparmaklar, kişi bununla çelişen sözel bir mesaj verdiğinde dikkat çeker. Örneğin; hâkime dönerek: ''Sayın hâkimim, benim naçizane görüşüme göre…'' diyen; ama bu arada da, başparmak hareketleri yapan ve başını kaldıran bir avukatı ele alalım. Bu hareket, hâkimde avukatın dürüst olmadığı, hatta kendini pohpohladığı hissini uyandıracaktır.

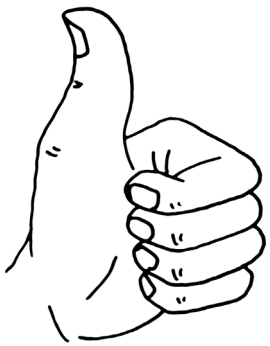
Başparmakların ceplerden dışarı fırladığı olur. Bazen de kişinin baskın tavrını gizleme girişimi olarak başparmakların arka ceplerden dışarı fırladığı görülebilir. Baskın ve saldırgan çoğu kadın bu hareketi kullanır.

Diğer bir başparmak gösterme hareketi de kollar kavuşturulmuşken başparmakların yukarıya bakmasıdır. Bu, savunma ve olumsuz bir tavra (kavuşturulmuş kollara) ek olarak, üstünlük tavrını (başparmaklar) gösteren ikili bir harekettir. Bu hareketi yapan kişinin başparmaklarını hareket ettirmesi ve ayaktayken de ayakuçlarında sallanması oldukça yaygındır.

Başparmak, başka birini göstermek için kullanıldığında alay ve saygısızlık işareti olarak da kullanılabilir.

Başparmak sallama, kadınlar arasında pek yaygın olmasa da, bu hareketi bazen hoşlanmadıkları kişileri göstermek için kullanırlar.

Başparmağıyla parmak uçlarına ovalamak para beklentisinin göstergesidir. Pazarlamacılar, bu hareketi kullanırken profesyonel insanlar ise bu hareketi kullanmaktan kaçınırlar.



Başparmak-yukarı hareketi, Hindistan, İngiltere ve bunun gibi milletlerde olduğu gibi otostopçular tarafından kullanılır.

İtalya gibi birkaç ülkede daha parmak sayımı, başparmak-yukarı hareketiyle başlayıp işaret parmağıyla devam ederken, Avustralya, Amerika ve İngiltere gibi ülkelerde ilginçtir ki parmak sayımı, işaret parmağıyla başlar, orta parmakla devam eder ve başparmaksa beş sayısını gösterir.

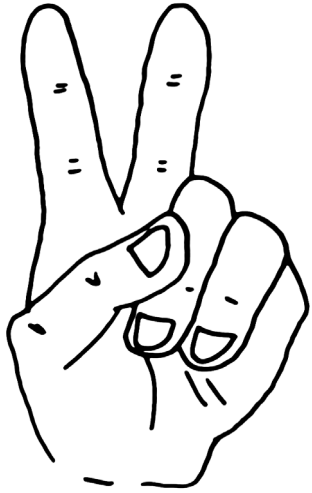


El ile Halka Hareketi

Bu hareket, 'tamam', 'her şey yolunda' anlamına gelir. Japonya'da para, Fransa'da sıfır ya da hiçbir şey, bazı Akdeniz ülkelerinde eşcinsellik, Hindistan'ın bazı şehirlerinde ise aferin anlamına gelir.

V İşareti

Elin diğer parmakları kapalıyken, işaret ve orta parmağının açık ve birbirinden ayrık olma durumudur. İkinci Dünya Savaşı sırasında, zafer işareti olarak kullanıldı. Barışı ve aynı zamanda iki sayısını da simgeler.



3. El-Yüz Hareketleri

Ağız koruma hareketiyle kişi, söylenen yalan dolu sözleri bastırmaya çalışırken, eliyle ağzını örter ve başparmağıyla yanağına bastırır. Konuşan kişi, bu hareketi kullanıyorsa bu, yalan söylediği anlamına gelir. Kişi, bu hareketi karşıdaki konuşurken yapıyorsa bu, karşıdakinin kendisine yalan söylediğini fark ettiğini gösterir. Bazı insanlar, bu hareketi yapmacık bir kahkaha atarak kamufle ederler.

Göz Ovuşturma

Erkekler, yalan söylediklerinde genellikle gözlerini bayağı güçlü bir biçimde ovuştururlar ve söyledikleri büyük bir yalansa, normalde yere doğru olmak üzere bakışlarını kaçırırlar. Kadınlarsa gözün hemen altında

bir ovuşturma hareketi yaparlar. Dinleyicinin bakışlarından tavana bakarak kaçmak isterler.

Kulak Ovuşturma

Karşıdakinin ne dediğini duymak istemeyen dinleyici elini kulağına götürür. Küçük çocuklar, ebeveynlerinin azarlarını duymamak için her iki ellerini kulaklarına koyarlar. Kulak memesinin çekiştirilmesi veya kulağın tamamının kulak deliğine çevrilmesi, dinleyicinin yeterince dinlediği veya konuşmak istediği anlamına gelir.

Yaka Çekiştirme

Yalan söyleyen ve yakalandığını hisseden insan, muhtemelen söylediği yalanın verdiği boyun kaşıma hissinden dolayı yakasını çekiştirir veya boynunu kaşır. Ayrıca bu hareket, sinirli ya da hayal kırıklığına uğramış insanlar tarafından kullanılır. İlgili kişinin yakasını çekiştirmesindeki amacı, kendisini sakinleştirmek için boynunun etrafının hava alabilmesini sağlamaktır.

Parmaklar Ağızda

Baskı altında olan bir kişi, parmaklarını ağzına götürür. Bazen, stresini azaltmak için sigara, kalem gibi nesneleri ağzına götürmeye meyillidir. Parmakları ağza sokmak, güven ihtiyacının dışavurumudur.

Çene Ve Yanak Hareketleri

Bir insan, başını eliyle destekliyorsa bu, onun canın sıkıldığının, ilgisiz olduğunun ya da uyuya kalmamak için çabaladığının göstergesidir. Ayakla sürekli ses çıkarmak ve parmakları çatırdatmak, sıkılmanın değil de sabırsızlığın göstergesidir. Kişi, ilgili olduğunu göstermek istediğinde, işaret parmağı yukarı bakacak şekilde elini kapatır ve yüzüne yaslar. Olumsuz ve eleştirel düşüncelere sahip olan kişi, başparmağını çenesine, işaret parmağını ise yüzüne dikey gelecek şekilde yerleştirir. Karar verme aşamasında olan birisi de eliyle çenesini ovuşturur.



Karar Verme

Bir şeyle ilgili karar verme aşamasında olan gözlüklü bir insan, yüzünü ovuşturmak yerine, gözlüklerini çıkarır ve gözlüğün bir çerçevesini ağzına götürebilir. Bir başka kişi de parmağını ya da kalemi ağzına götürür. Bu hareketle vermek istediği mesaj, emin olmadığı bir durumun söz konusu olduğu ve çabuk karar vermede yardıma ihtiyacı duyduğudur. Bir şeye karar verirken

kişi, yüzünü ovuşturur; fakat konuşmacıya dair ilgisini kaybetmeye başladığı zaman başını çene hizasına getirir.

Baş Ovuşturma ve Enseye Tokat Atma

Kişi, yalan söylediğinde bazen boynunu kaşır ya da gözlerini sizden kaçırmaya çalışır. Sinirli veya hayal kırıklığına uğramış birisi ise ensesine vurur ve orayı ovuşturur; ki böyleleri eleştirel ve olumsuz düşünen insanlardır. Örneğin; beklenen bir işi yapmayı unutan birisini ele alalım. İş, ona hatırlatıldığında kendini suçlayarak alnına vurur ya da ensesine bir şaplak atar. Genellikle alınlarını daha sık ovuşturanlar rahat, iyi geçinen insanlardır.

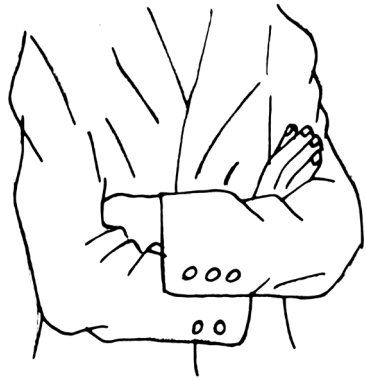
4. Kol Engelleri

Kollar, kişiyi olumsuz durumlarda koruma görevi üstlenirler.

Katlanmış Eller

Kolları kavuşturma, olumsuz bir durumda ve ya yaklaşan bir tehlikeye karşı tampon bir bölge görevi görür. Bu hareket, kişinin gergin, kötümser, savunmacı olduğunu gösterir. Başka bir anlamı da karşıdakinin dediklerine dikkatini vermemektir.

Standart Kol Kavuşturma



Üç tane kol hareketi vardır. Bunlar: her yerde aynı olumsuz ve savunmacı tavrı gösteren evrensel hareket, kişinin yumrukları sıkılı saldırgan ve savunmacı tavrını gösteren güçlendirilmiş kol hareketi ve dizginlenen olumsuz bir tavrı gösteren kolları kavrama hareketi. Duyduklarına katılmayan çoğu insan, kolları katlama hareketini yapar. Ayrıca, burada statü de kol hareketlerini etkiler. Örneğin, üst düzey bir kişi, kollarını katladığında iki başparmağı yukarı bakacak şekilde katlar ve bu, onun rahat, kendine güveni olan birisi olduğunu gösterir.

Kısmi Kol Kavuşturma

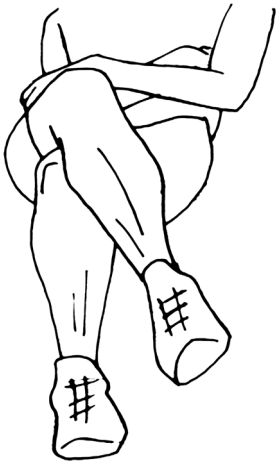
Bu harekette bir kol, vücudun yanında durur, diğer kol ise yana doğru gelip diğer kolu tutarak engel oluşturur. Bu hareketin bir başka şekli de bir eli diğeriyle tutmaktır.

Gizlenen Kol hareketi

Bir kol, diğer kolu tutmak üzere bedenin önünü

kapatır ve kişi, tedirginliğini örtmek için kolları kavuşturmak yerine elinde bir nesne tutar. Tedirgin ve kendilerine güvenmeyen insanların içeceklerini iki elle tuttuklarını görmek oldukça yaygındır.

Bacak Bacak Üstüne Atma



Bacak bacak üstüne atma, olumsuz ve savunmacı bir tavrın işaretidir. Standart bir harekette bir bacak diğerinin üzerine düzgün şekilde atılır ve bu sinirli, çekingen ve savunmacı tavrı gösterir. Bu hareket, kavuşturulmuş kollarla bir araya geldiği zaman kişi konuşmadan çekilmiş demektir. Amerikalı pozisyonu, dört (4) sayısına benzer ve bu hareket tartışmaya meyilli veya rekabet içeren bir tavrın varlığını gösterir. Kişinin bacaklarını 4 şekline getirirken iki eliyle bacağını tutması, o kişinin ne kadar katı ve inatçı bir olduğunu gösterir.

Çok üşüyen bir kişi, bedenini kollarıyla sarar ve bacaklarını birbirine çok sıkı bir şekilde kavuşturur. İnsanların, yabancı kimselerin arasında kollarını ve bacaklarını kavuşturmuş şekilde durduklarını, ceketlerinin

düğmeleri ilikli ve rahat olmayan bir tavırda olduklarını görmek çok normaldir. Diğer bir taraftan tanıdık kişiler arasında insanların, kolları ve avuçları açık, düğmelerini iliklemeksizin rahat bir tavırda olacaklarını gözlemleyebiliriz.

Ayak Bileği Kilitleme

Bacak ve kollarda olduğu gibi bilek kilitleme hareketinde de savunmacı ve olumsuz bir tavır görürüz.. Bilek kilitlemenin erkeklerde görülen şeklinde, yumruklar kenetlenmiş olarak dizlerin üzerinde durur ya da savunmacı bir tavır göstermek için bilekler kilitliyken eller sandalyenin kollarını sımsıkı kavrar. Kadınlar ise dizlerini yapışık tutar, ayaklar yana bakabilir ve eller bacakların üstünde veya yan yana durabilir.

Ayak Kilitleme

Bu hareket, neredeyse tamamıyla utangaç kadınlar tarafından kullanılır. Ayağını diğer ayağına savunmacı tavrını güçlendirmek için kilitleyen kadın, kendi kabuğuna çekilmeyi sevdiğini gösterir.

5. Göz İşaretleri

Gözlerimiz, ruhumuzun pencereleridir ve insani iletişim işaretlerinin en doğrusunu belli eder. Kişi heyecan-

landığında göz bebekleri büyür sinirli veya şüpheli olduğunda da gözbebekleri küçülür.

Bakma Davranışı

Dürüst olmayan birisi, karşıdakinin bakışlarını uzun süre kaldıramazken, karşıdaki insanı çekici bulan bir insan, büyümüş gözbebekleriyle bakışlarını uzun süre üzerinde tutabilir. Sözlü olmayan bir iş yapan kişinin gözleri küçülür ve bakışlarını uzun süre tutabilir.

İş Bakışı

İş tartışmaları yaparken karşınızdakinin alnında bir üçgen olduğunu hayal edin. Bakışlarınızı bu bölgeye yönelterek daha ciddi bir ortam yaratırsınız. Bakışlarınızın karşınızdakinin göz seviyesinin altına düşmemesi koşuluyla etkileşimi kontrol edebilirsiniz.

Mahrem Bakış

Bakış gözlere ve çenenin altından kişinin diğer bölgelerine doğrudur. Yakın karşılaşmalarda gözler ve göğüs veya memeler arasındaki üçgen, daha uzak karşılaşmalarda ise gözlerle apış arasındaki üçgendir.

Yan Bakış

Yan bakış ilgi veya saldırganlık iletmekte kullanılır. Hafif kalkmış kaşlar ve bir gülümsemeyle birlikteyse flört işareti anlamına gelir. Aşağıya dönük kaşlar, çatık alın veya aşağıya dönük ağız, köşeleriyle birlikte şüpheli, saldırgan veya eleştirel bir tavır anlamına gelir.

Gözle Dışarıda Bırakma

Bu hareket, kişinin gözlerini birkaç saniyeliğine kapatıp karşıdakini bir anlığına kafasından atmasını sağlar. Kişinin, karşıdakinden sıkılması, artık onla ilgilenmemesi ya da kendini ondan daha üstün görmesi durumunda gözlerini bir kaç saniyeliğine kapatır. Biri kendinin üstün olduğunu düşünüyorsa bu hareketi, ''burun üzerinden bakmak'' olarak da bilinen kafayı geri atıp size uygun bir bakış fırlatma hareketiyle yapar.

6. Diğer Popüler Hareketler

Sözlü ve fiziksel saldırı altında olan kişi, vücudu için kalkan olarak kullandığı sandalyeye ayakları açık bir şekilde oturur. Bu tür insanlar, genellikle sıkılan bir grubun kontrolünü sağlamaya çalışan, saldırgan ve baskın kişilerdir. Sandalyenin arkasıyla, gruptan gelebilecek herhangi bir saldırıya karşı kendilerini korurlar.

Pamukçuk Toplama

Birisi, başkalarının görüşlerini onaylamadığı ama kendi görüş ve düşüncelerini söylemekten de çekindiği zaman, kıyafetlerinden hayali pamukçuklar toplar ve bunu yaparken de bakışlarını diğer insanlardan kaçırır ve yere bakar.

Baş Hareketleri

Onay için başı öne sallama ve reddetme için yana sallama hareketleri evrensel baş hareketleridir. Ama bazı yerler vardır ki bu hareketler, tam tersi anlama gelebilir. Kişi, duyduğu şeylerle ilgili tarafsız bir tavırdaysa baş yukarıda olur. Kafasını yana doğru eğerse bu, duyduklarına karşı ilgili bir tavırda olduğunu gösterir. Başı aşağıya eğme, tavrın olumsuz hatta yargılayıcı olduğunu gösterir.

Her İki El Başın Arkasında



Her iki eli başında olan insanlar, bu hareketi güçlerini, üstünlüklerini ve kendilerine güvenlerini göstermek için kullanırlar. Bu hareketi, aynı zamanda 'her şeyi bilirim' tavrında olan insanlar kullanır ve çoğu zaman bu hareket sinir bozucudur.

Saldırganlık ve Hazır Bulunma

En yaygın saldırganlık hareketi, karşıdakine hazır olduğunuzu gösteren eller kalçada hareketidir. Erkekler, bu hareketi sıkça kadınların yanında saldırgan, baskın bir erkek tavrı göstermek ve diğer erkeklere meydan okumak için kullanırlar. Ceketinin önü kapalı hazır olan bir kişi, saldırganlığını ve kızgınlığı gösterirken, ceketinin önü açık olan insanlar, sözlü olmayan bir korkusuzluk gösterirler. Profesyonel modeller, bu saldırıya hazır olma hareketlerini, sergiledikleri kıyafetlerin daha çekici olması için kullanırlar.

Otururken Hazır Olma

Bir karar alırken kişi, çenesini ovuşturuyorsa kararın olumlu çıkacağından emin olabilirsiniz; ama eğer kararını aldıktan sonra kollarını kavuşturuyorsa sonuç olumsuz olacaktır. Sinirli bir insan, bu hareketi birini dışarı atmak istediğinde kullanır. Bir konuşma ya da görüşmeyi sona erdirme arzusu gösteren birisi her iki eli de dizlerin üstünde olarak ya da her iki elle sandalyeyi kavrayarak öne eğilir.

Cinsel Saldırganlık

Kemer veya ceplere sokulmuş başparmaklar, cinsel olarak saldırgan bir tavır göstermek için kullanılır. Erkekler, bu hareketi diğer erkeklerden korkmadıklarını

göstermek için kullanırken öte yandan kadınların yanında bu hareket baskınlık göstergesidir.

Erkek Erkeğe Saldırganlık

Farkında olmadan birbirini değerlendiren iki erkek, başparmaklar kemerde, eller kalçada hareketini kullanır. Her ikisi de belirli bir açıyla birbirlerinden uzağa dönük ve her ikisinin de vücutlarının alt kısımları gevşek olur. Konuşmaları havadan sudan olabilir; ama eller kalçada hareketi sona erip de eller açık hale geçmeden, tamamen rahat bir ortam olmayacaktır. Ayakları yere sımsıkı basarak birbirlerine bakarlarsa, kavga çıkması pek muhtemeldir.

Gözlük Hareketleri

Gözlüğün bir çerçevesini ağza ya da dudaklara götürmek, bir güven ve rahatlama hareketi olduğu gibi aynı zamanda bu hareket, karar alma aşamasında bekletmek veya geciktirmek için kullanılır. Sürekli olarak gözlükleri çıkarıp temizlemek de bir oyalama metodudur.

7. Flört Hareketleri

Erkek Flört Hareketleri

Erkekler, dişi yaklaşırken kendilerine çeki düzen verirler. Örneğin, kravatlarını veya yakalarını düzeltirler, üzerlerinden hayali toz silkelerler ve kol düğmelerini, ceketlerini, saçlarını düzeltirler. Dişiye karşı yapabileceği en saldırgan gösteri, genital bölgeyi ima eden başparmaklar kemerde hareketidir. Ayrıca, vücudunu kadına çevirerek ayağını uzatabilir veya mahrem bakışı kullanır ve eğer gerçekten dişiyle ilgileniyorsa büyümüş gözbebekleriyle bakışlarını normalden daha uzun tutar. Fiziğini ve dişiyle ilişkiye girme konusunda hazır olduğunu göstermek için elleri kalçalarında olarak durur. Otururken veya bir duvara yaslanırken dişinin dikkatini çekmek için bacaklarını açabilir.

Dişi Flört Hareketleri

Kadınlar da erkekler gibi saça dokunma, giysileri düzeltme, bir eli veya iki eli birden kalçaya koyma, ayak ve vücudun erkeğe çevrilmesi, daha uzun mahrem bakışlar ve artan göz teması gibi hareketleri kullanırlar. Baş hafifçe savrularak saçlar, omuzlardan geriye veya yüzden uzağa atılır. İlgilenen bir dişi, erkek eşine bileklerinin iç tarafındaki düzgün yumuşak teni gösterecektir ki, bu bölge, vücudun en erotik bölgelerinden

biri olarak kabul edilmektedir. Otururken veya ayaktayken dişi, erkek geldiğinde bacaklarını normalden daha fazla açar. Göz kapakları kısmen düşük olarak kadın, erkeğin bakışına erkek fark edene kadar karşılık verir ve ardından bakışlarını kaçırır. Dudaklarını ıslatabilir ve bu da cinsel bir davet anlamına gelir. Dişi, bir bacağını diğerinin altına toplayıp ilgilendiği kişiyi gösterir. Bacak dolama, bir kadının dikkat çekmek için yapabileceği en çekici harekettir. Dişinin ayağını ayakkabısına sokup çıkarması, bileklerini ve avuçlarını erkeğe doğru çevirmesi, onunla konuşmasa bile erkeğe bakıp gülümsemesi ya da erkeğin söylediklerine gülmesi diğer flört işaretleridir.

8. Bölgesel Hareketler ve Sahiplik Hareketleri

Bölgesel Hareketler

Bir nesneye ya da insana göz diken biri, baskınlığını göstererek onların üzerlerinde bölgesel haklar iddia eder. Kişi, bir şeye dokunduğunda o şey onun bir eklentisi olur ve o şeyin üzerinde hak iddia eder. Örneğin; sevgililer ellerini birbirlerine dolar, müdürler, bacaklarını masalarına atarlar veya ofis kapısına dayanırlar. Kişi, karşıdakinin alanını işgal ederek ona gözdağı verebilir.

Sahiplenme Hareketleri

Yüksek pozisyonlardaki insanlar, bu tür hareketleri sık kullanırlar. Bacak sandalyenin üzerinde hareketi, kişinin sandalyeyi sahiplenmesi anlamına gelir ve kişinin rahat, kaygısız biri olduğunu gösterir. Kişi karşısında oturan ve problemli bir insanın önünde bu hareketi yapıyorsa bu, onun ilgisizliğini gösterir. Eğer sandalyenin kolları yoksa kişinin ayaklarını masaya uzatması pek muhtemeldir ki, bu da sahiplik bildirir.

İkiz Görüntüler

Duruşu ve hareketleri, konuştuğu kişiyle aynı olan biri, karşıdakiyle her ikisini de ilgilendiren konularda aynı fikirde olur ve bu karşıdakiyle karşılıklı hoşlanma anlamına gelir. Bazen benzer hareketler, sözlü olmayan durumlar yansıtabilir. Bir işçi, patronunun hareketlerinin aynısını, yüz yüze görüşmelerde etkilemek için kullanabilir. Bu da patronu yenilikçi ve rahat bir durum içine sokar.

İşaretçiler

Birçok insan, bedenini öyle bir açıya getirir ki, bu tavırlarını açıklamak için bize birçok sözlü olmayan ipucu verir. Her ne kadar, yanındaki insanla beraberliğinden hoşnut gibi görünse de kişinin başka bir yerde olmak istediği ve bunu da ona nazikçe gösterdiği olmuştur.

Kafasını sallayıp gülümsese de, vücudunu başka bir insana veya çıkışa yöneltebilir.

9. Kişisel Alanlar

Kişilerarası alanlar, insanların diğer insanlarla etkileşim içindeyken ya da onlara karşı kendilerini savunurken özel bölgeler belirlemek için kullandıkları alanlardır. Beş tane kişisel alan vardır ve bunlar toplumdan topluma değişebilir.

1. Yakın mahrem alan.(0 – 0.5m)
2. Mahrem alan (0.5m)
3. Kişisel alan(0,5 – 1.5m)
4. Sosyal alan(1,5 – 3m)
5. Ortak alan(3m)

- Kuzey Amerikalı veya Batı Avrupalı biri el uzatma hareketiyle selamlaşır.
- Latin Amerikalı biri kucaklayarak selamlaşır.
- Koreli biri, elini uzaktan sıkı bir şekilde sallar ve doğrudan gözlere bakar.
- *"Selam",* Arapça konuşan ülkeler ve İslam ülkelerinde geleneksel bir selamlaşma sözcüğüdür.
- *Namaste,* Hindistan'da görülen bir selamlaşmadır. Bu selamlaşma hareketi, iki el, avuçlar yapı-

şık bir şekilde göğsün önündeyken hafif bir eğilmeyle gerçekleşir.

- Eğilme, Japonya'da geleneksel bir selamlaşma hareketidir.

Değişik kültürlerdeki farklılıklara rağmen, biriyle karşılaştığımız ya da birinden ayrılacağımız zaman belirli hareketlerle niyetimizin arkadaşça olduğunu gösteririz. Gülümseme, gözleri açma, el sallama, el sıkışma gibi hareketler, farklı ülkelerdeki insanlar tarafından tanınıyor olabilir.

Dördüncü Bölüm

DIŞ GÖRÜNÜŞ ÇOĞU ZAMAN ALDATICIDIR

Yüz Görünüşü

Bir kişinin yüzünü incelediğinizde ne görürsünüz? Etnik köken, yaş cinsiyet, mücevher, makyaj, korumak istediği görüntü... Bütün bu faktörlerin bir araya gelmesi, size ilgilendiğiniz kişinin nasıl biri olduğu konusunda ipuçları verir. Karakter değerlendirmesi yaparken sadece dış görünüşe bakmak çok yüzeysel olur. Yüz görünüşü, dikkate almanız gereken, sözlü olmayan göstergelerin geniş kollarından sadece birisidir. Kişinin yüz ifadesi, mutluluk, şaşkınlık, üzüntü, korku, ilgi, sinir ve bu gibi bir sürü duygunun dışavurumunda iyi bir göstergedir. Farklı tip gülümsemeler, sözlü olmayan farklı bilgiler taşır. Örneğin; ağzın köşesinde hafif bir gülümseme ve büyük mutluluk ve şaşkınlıkla ağzı genişçe açarak gülümseme, sözlü olmayan bir mesaj iletir. Bazı insanlar, diğerlerine göre, ifadelerini kontrol etmede kendilerini daha çok geliştirmiş olabilir.

Göz Teması

Göz teması, toplumumuzda sözlü olmayan en önemli ipuçlarından birisidir. İletişim kurarken, karşınızdaki insanlarla göz göze gelmeniz beklenir. Eğer bunu yapmazsanız, aldatıcı, zayıf, sıkılmış veya sinirli olarak yorumlanabilirsiniz. Göz temasını kontrol hususunda birtakım karmaşık kurallar vardır, Bunlar, bakışın yönüyle ilgili değişiklikler ve birisine bakarkenki sürecin uzunluğu ile ilgilidir.

Örneğin, yalan söylediğinizde, utandığınızda veya konuştuğunuz kişiden hoşlanmadığınızda bakışlarınız daha kısa süreli olur ve karşıdakine daha az bakarsınız. Bakışın uzunluğu, samimiyet anlamına gelir ve ilgi ve dikkati gösterir. İçerik ve ilişkiye bağlı olarak seksi, arkadaşça veya düşmanca olur. Göz teması, batılı ülkelerde çok önemli olsa da bazı ülkelerde, birçok Asya ülkesinde mesela, utanç verici ve uygunsuz olabilir. Eğer farklı kültürlerden insanlarla ilgileniyorsanız, geçmişlerinin farkında olup kültürlerindeki farklılıkları hesaba katmak zorundasınız.

Ses

Sesiniz, milliyet, bölgesel köken, sosyal sınıf, eğitim düzeyi, yaş ve cinsiyetle ilgili güvenilir bir belirteçtir. Konuşma dışı iletişime bağlı olarak ses, mesajın %38'ini taşır. Aynı zamanda, kişinin duygusal durumunu açığa vurur ve iğneleme gibi tavırları iletir.

Beden

Beden, genelde yüzdeki ifadeleri güçlendirir. Örneğin, yüzde hüzün ifadesi varsa aynı şekilde vücut da düşüşe geçer. Duyguları olan her insanda olduğu için şaşırtıcı değildir bu. Beden, insanların öz saygılarına işaret ederek kişinin kendisini yansıtır.

Giyim

Sözlü olmayan iletişimin bu yönü bize birçok bilgi verir. Kişinin giyimi, ekonomik ve sosyal sınıf, kişilik, meslek ve değerlerini açığa çıkarır. Giysiler bir görüntüyü korumak ve grup üyeliği ile bağlantıları göstermek için kullanılır.

Hareketler ve Kişiye Has Tavırlar

Özel hareket ve jestler, kişinin size ne iletmek istediğini gösterir. Örneğin; sohbet sırasında dinleyici kafasını sallayabilir veya bir polis, 'dur!' işaretini göstermek için avuçlar açık vaziyette ellerini kaldırabilir. Birini parmağınızla çağırma hareketini yapabilir veya 'güle güle' demek için kolunuzu sallayabilirsiniz. Sık sık kullandığımız birçok hareket vardır. Değişik hareketlerin diğer kültürlerde farklı anlamlarının olduğunun farkında olmak önemlidir.

Beden Duruşu

Beden duruşunuz, bedeninizi nasıl konumlandırdığınıza karşılık gelir ve çoğu zaman duygu veya tavırlarınızı da gösterir. Beden duruşu açık ya da kapalı olabilir. Göğsünüzün önünde kolları kavuşturma, bacak veya bilekleri kilitleme kapalı beden duruşunu gösterir. Bu duruşla karşıdakine savunma ve reddetme sinyalleri gönderirsiniz ve tavırlarınız ona karşı olumsuzdur. Karşınızdakiyle aranızda hiçbir engel olmadığında ise kabul etme ve anlayış gösterirsiniz. Örneğin, vücudun üst yarısını karşıdakine doğru eğme, onun ne yaptığıyla veya ne dediğiyle ne kadar ilgili ve alakalı olduğunuzu gösterir. Bu, açık beden duruşuna sadece bir örnektir. Bunun gibi daha birçok örnek verebiliriz.

Alan

Her birimizin farklı kişisel alan gereksinimi vardır ve bu yüzdendir ki, hepimizin farklı bireysel deneyim ve kişilikleri vardır. Belirli durumlar ve kültürel arka plan, gereken alanın miktarını etkileyebilir. Bir insanın kişisel alanını işgal etme, o insanı rahatsız ve anlayışsız biri yapar. Yakın durarak ve yüzüne bakarak bir insanın kişisel alanını işgal edersiniz. Tekerlekli sandalye kullanıcısının kişisel alanı sandalyeyi kapsar. Bu yüzden, bu alana saygı duymak gerekir.

Dokunma

Bu tip sözlü olmayan iletişim, oldukça etkilidir; ama toplumumuzda dikkatli kullanılmalıdır. Dokunma, etkili olması açısından doğru zaman ve doğru içerikte olmalıdır; aksi takdirde şiddetle reddedilebilir ve kötü sonuçlar doğurabilir. Genelde, diğer insanların bize dokunmasını istemeyiz.

Beşinci Bölüm

DAVRANIŞLARIMIZ SESİMİZDEN DAHA GÜR SESLİDİR

Beden Dilinin Kullanımı

İnsan sosyal bir hayvandır ve tek başına yaşayamaz. Bir insanla karşılaştığımız andan itibaren onunla iletişime gireriz. Bu amaçla, yazı ve konuşma dilini kullanırız ve böylece karşımızdaki insana anlatmak istediğimizin içeriğini açık hale getiririz. Ne var ki, kelimeleri kullanmadan da iletişim kurabiliriz. Bu tür sessiz iletişim, insan ilişkileri hakkında bize bir şeyler söyler. Çoğu zaman bu, anlatmak istediğimizi karşı tarafa belirtmekten çok daha önemlidir. Bu sözsüz iletişimdeki fikirlerin değişimi, bize insan ilişkileri hakkında bir şeyler söyler. Buna da üst iletişim denir.

Sadece Sözler Yetmez

Biriyle bağlantı kurduğumuzda, sözlü bir mesajın nasıl yorumlanması gerektiğini birbirimize açık hale getiririz. Bunu nasıl yaptığımız, karşımızdakiyle aramızda nasıl bir ilişki olduğu hakkında bize bir şeyler söyler veya

bizi ilişki üzerine düşündürür. Bu amaçla, sözler çoğu zaman yetersiz kalır.

Mesela, birbirimize diğer bir insan hakkında neler hissettiğimizi ya da bir mesajın sözlerinin nasıl yorumlanması gerektiğini kolayca söyleyemeyiz. Sözlerimizin anlamını açık hale getirmek için, beden dilini kullanırız. Bu dil sözsüz bir dildir. Bu yüzden, buna sözel olmayan iletişim de denmektedir. Sürekli bu dili kullanırız. Örneğin; birinin gözlerine bakmak veya bakmamak farklı anlamlar taşıyabilir. Kişi, diğer insanlarla ilişki içinde olduğunda, bir iletişimin söz konusu olmadığını söyleyemeyiz. Bu yüzden birilerine sürekli bir şeyler iletiriz.

Tamamlayıcı Dil

Genellikle, beden dili, biz farkında olmadan gerçekleşir ama kullandığımız bu beden dili, bir yere kadar iletişimimizin kalitesini oluşturur. Bu yüzden, diğer insanların beden dilleriyle ne dediklerini okumak ve beden dilimizin dış dünyaya ne ilettiğini öğrenmek oldukça önemli bir konudur. Bir amaç için beden dilimizi kullanmada ustalaşabiliriz. Aynı zamanda da diğer insanların beden dilini anlayıp yorumlamayı öğrenebiliriz.

Beden dilinin farklı kültürlerde değişik anlamlara geldiğini söylemeliyiz. Bu yüzden, beden dilini nasıl yorumladığımız duruma, kültüre, cinsiyete ve karşıdakiyle

aramızda nasıl bir ilişki olduğuna bağlıdır. Bu demek oluyor ki, dünyada aynı anlama gelen sadece bir gösterge yoktur. Bunu aklınızdan çıkarırsanız, kendinizi ciddi bir karışıklık içinde bulabilirsiniz.

Beden dili, konuşma diliyle ve kişinin davranış biçimiyle de bağlantılıdır. Bununla birlikte değişik beden dili hareketleri, birbirlerini tamamlar veya sözlerimizin anlamını güçlendirir. Bazı gruplar çıkarım yapması oldukça açık olan ve kelimeleri kullanmanın zor ve tehlikeli olduğu zamanlarda haberleşmek için özel bir beden dili yaratmışlardır. Bunun örnekleri genellikle, gayler, esirler veya köleler gibi insan topluluklarıdır. Bunlar, yaşadıkları bölgedeki baskın kültürün getirdiği önyargıya maruz kalmışlardır.

Duyguları Tarif Etme

Beden dilimizle duygularımızı tarif etmek kolay bir iştir. Örneğin, birinden hoşlanmadığımız zaman bunu direk ona söylemek çoğu zaman oldukça zordur. Ama bunu ister istemez beden dilimizle yapabiliriz. Tersini de yapmak mümkündür. Sözlerimizle sinirli olduğumuzu söyleyebiliriz; ama bedenimiz açık ve sesli bir biçimde sinirli olmadığımızı söyleyebilir ve bu da alıcı için karmaşık bir durum oluşturabilir. Bir mesajı sözlerimizle verirken tersini beden dilimizle aktarma işlemi çifte mesaj verme olarak adlandırılır.

Beden dilimizle yalan söylemek veya duygularımızı saklamak çok zor bir iştir. İnsanlar, gerçek duygularını beden dillerinin farkında olmadan, beden dilleriyle verirler. Araştırmalar gösteriyor ki, insanların çoğu, kişinin beden diliyle verdiği izlenime, sözlerle verdiği izlenime nazaran daha çabuk inanmaktadırlar. Sonuç olarak, sözler, beden dilinin ilettiğiyle uyuşmadığında şüphe duyarız ve söylenenlere karşı soru işaretlerimiz olur.

İletişimin Önemi

Sarf ettiğimiz kelimeler, karşıdaki insanın bizimle ilgili anlayışında çok az bir role sahiptir. Arkamızda iyi bir izlenim bırakmak için, örneğin; bir iş görüşmesinde, beden dilimizin ne söylediğini bilmek ve kontrol etmek çok önemlidir. Beden dilimizi kullandığımız kişi, anlatması güç, sözlerle ifade edilmesi zor ya da aslında ne konuşulduğunun kanıtlaması güç olduğu gibi bir izlenime kapılır.

"Sanki benden hoşlanmadı", "Söylediklerinin gerçekten doğru olduğuna inanmıyorum" gibi cümleleri çoğu zaman sarf ettiğimiz olur. Bu tür duyguya sezgi denir. Karşıdakinin beden dili, sezgide çok büyük bir rol oynar; çünkü bu, bize karşıdaki hakkında sezgisel seviyede yorumlayabileceğimiz ipuçları verir. Bu yüzden, öncelikle kendi beden dilimizi öğrenmemiz gerekir. Hem kendimizde, hem de diğer insanlarda görebilmek için beden dilini öğrenmekle işe başlamalıyız.

İletişimin Bir Bölümü Beden Dili

Beden dili, kesinlikle duygu ve düşünceleri açığa vurur; ama aynı zamanda, iletişimin diğer kollarından ayrı tutulmamalıdır.

İlişki Kurma Ve Etkileşim

Herhangi bir arama motoruna 'iletişim' yazdığınızda telefonla ve bilgisayarla ilgili web sitelerine birçok yönlendirmeyle dolu bir ekran göreceksiniz. Neredeyse iletişimin ilişki kurma ve etkileşimle ilgili olduğunu unutmuştuk. Tabi ki telefon, faks veya bilgisayar bunun için kullanılabilir; ama etkileşim, genellikle uzak mesafedeki iletişimle alakalıdır; fakat aynı zamanda bir meslektaşın yan odadaki iletişimiyle de alakalı olabilir.

Kısa mesafelerde, yani doğrudan bir ilişki içine girdiğimiz bir insanla olduğumuzda, genellikle hiçbir araç kullanmayız. Böyle durumlarda konuşma ve beden dilimizi kullanırız. İletişim teorisinde, aynı terimler herhangi bir araçla olsun veya olmasın iletişimin biçimini açıklamak için kullanılır.

Mesaj, Gönderici Ve Alıcı

İki veya daha fazla insan arasında iletişim olduğunda bir bilgi akışı gerçekleşir. İletişim teorisinde buna 'mesaj' denir. Diğer bir kişiye mesaj iletene 'gönderi-

ci', mesajı alana da 'alıcı' denir. İletişim çift yönlü bir trafiktir. Çünkü alıcı, genellikle göndericinin mesajına cevap verir.

İnsanlar birileriyle beraberken iletişimin olmamasının imkânsız olduğunu söyledik. Hiçbir şey konuşulmasa bile insanlar, beden diliyle birbirlerine bir şeyler aktarırlar. Kişinin karşıdakine bakıp bakmaması ya da yakın veya uzak durması çok büyük fark yaratır. Kişinin dalıp gitmesi, sessizliği ya da hazır cevapları diğer insana mesaj iletir. İletişim bilinçli ya da bilinçaltında gerçekleşir.

Kodlama, Görüntü Oluşumu, Çözümleme Ve Yorumlama

Oturma odasında oturan iki kişiden birinin televizyon izlediği diğerinin de kitap okuduğu bir durumda bile, bu iki kişinin aralarında sürüp giden bir iletişim söz konusudur. Ama bunu iletişim olarak ele alamayız.

Günlük yaşamda, iletişimle ilgili konuştuğumuzda genellikle bilinçli bilgi geçişini kastederiz. Bununla demek istediğimiz, göndericinin bilinçli olarak alıcıya aktardığı mesaj, aynı zamanda alıcı tarafından da anlaşılacak. Alıcıya göndermek istediği mesajın en iyi şekilde aktarabilmesi için gönderici, kendisini alıcının yerine koymalıdır(anlama düzeyi, duygusal durum, önceki deneyimler ve hoşlantı). Buna 'görüntü oluştur-

ma safhası' denir ve bu, daima göndericinin düşüncelerini ilgilendirir.

İnsanların düşüncelerini okumak, herkese bağışlanmış bir yetenek değildir. Bu yüzden, birisine duygularımızı aktarmak istediğimizde öncelikle, onları diğer insanların anlayabileceği bir şeye tercüme etmeliyiz. Duyguların sözlere tercüme edilmesine iletişim teorisinde 'kodlama' denir. Kişi, bu sözleri tekrar duygu ve düşüncelere çevirdiğinde bu 'çözümleme' olur.

İnsanlar birbirleriyle konuşurken gönderici, mesajını konuşma diline kodlar ve alıcı da bu konuşmaları çözümler. Alıcı, mesajı çözdükten sonra bilgiyi yorumlamaya çalışacaktır. Buradaki ana soru: ''bana ne demek istedi?'' olacaktır.

Kanallar

Mesajı iletmede, yazma, konuşma veya jest gibi sürekli kullandığımız bir araç vardır. Mesajı iletmede kullanılan araca 'kanal' denir. Duyusal ve mekanik kanal olmak üzere iki kanal vardır. Duyusal kanalda görme, duyma, koklama, tatma ve hisler varken, mekanik kanalda ise radyo, televizyon ve bilgisayar gibi aletler vardır.

Referans Çerçevesi

Mesajın karşıdakine açık bir şekilde ulaşıp ulaşmaması değişik faktörlere bağlıdır. Örneğin, göndericinin, alıcının geçmişi ve arka planı hakkında bir şeyler bilmesi önemlidir.

Almanya'da tatil yapan birisinin, Fransızca yön sorması çok çocukça olur. Karşıdakinin ne denildiğini anlama şansı çok düşüktür. Ama beden dili kodları, kültürden kültüre değişiklik gösterir. Farklı kültürlerden insanların basit bir hareketi yanlış anladığı birçok trajik durum olmuştur. Bu yanlış anlama da, farklı şeyler kastedilmesinden dolayı meydana çıkan bir çerçevedir.

Dikkati Dağıtan Dış Etkenler

Biriyle iletişim kurarken bir sürü şeyin kötü gitme ihtimali vardır. Biri, size gürültülü bir diskotekte bir şeyler söylerken sizin söylenilen şeyi kaçırma olasılığınız çok yüksektir. Biri, sizden eliyle işaret ederek oturmanızı isterken bu hareket, bardakları düşürmesine de sebep oluyorsa orada bulunan biri olarak, muhtemelen mesajı kaçırırsınız. Alıcının dikkatini dağıtan ve böylece iletişimin sekteye uğramasına neden olan faktörlere dış parazitler denir.

Parazit, aynı zamanda iletişim kanallarında bir bozukluk olduğunda da ortaya çıkar. Örneğin; duyula-

rın birinde bir bozukluk, telefon hattında bir çatırtı sesi veya göndericinin el yazısının okunmaz olması iletişimi sekteye uğratır.

İletilen bilginin doğru anlaşılmasını kişinin içsel faktörleri de engelleyebilir ve buna iç parazit denir. Örneğin; alıcı mesajla ilgili tutarsız beklentiler içine girebilir, duygusal olabilir veya konu hakkında yeterince ön bilgiye sahip olmayabilir. Dikkatini vermiyor olabilir ve böylece kendi düşünceleri tarafından dikkati dağılabilir.

Sözlü Ve Sözsüz Geri Dönüt

Mesajın alıcıya istediği gibi iletildiğini bilmek, mesajın göndericisi için önemlidir. Bunu alıcının tepkisini ölçerek yapabilir. Alıcı, ona bakıp başını salladığında, gönderici alıcının dinlediğini çıkartabilir. Ama iletmek istediğini alıcının gerçekten anlayıp anlamadığını görmek için alıcıya mesajı kendi sözleriyle tekrar etmesini ister. Mesaja tepki verilirse buna geri dönüt denir.

Sözlü veya sözsüz geri dönüt arasında ayrım yapabiliriz. Sözlü olmayan geri dönüt; kaş çatma, masaya sağlam bir yumruk atma veya bir haber ardından derin bir iç geçirme gibi hareketleri içerir. Bunlardan dolayı, gönderici mesajının karşı tarafa iletildiğinin farkına varabilir. Geri dönüt, bilinçli veya bilinçdışı bir şekilde gerçekleşebilir. Birine, web sitesinin içeriğiyle ilgili bir

e-mail göndermek bilinçli bir geri dönüttür. Bilinçdışı geri dönütse, bir sitenin sayacının sitenin sahibine kaç ziyaretçinin olduğunu göstermesidir. Aynı zamanda site, başka sitelere bağlandığında, sitenin sahibi sitenin içeriğinin beğenildiği ve diğerlerine yararlı olduğu sonucuna varabilir.

Tepkisiz kalmak bile önemli bir tepkidir. Eğer hiç kimse, siteye tepki göstermezse takım çalışanları bunun nedenini merak ederler ve hedef kitleye ulaşmada nerede yanlış yaptıkları üzerine kafa yormaya başlarlar.

Sözsüz İletişimin Yedi İşlevi

İletişim teorisinde sözsüz iletişimin ayırt edilebilir yedi fonksiyonu vardır.

1. Sözlerle ifade edileni tekrarlama('hayır' derken başı sallamak, yön vermek ve işaret etmek)

2. Sözlü iletişimi değiştirmek('evet' veya 'hayır' diye baş sallamak, yüz ifadelerini sorgulamak, sembol hareketler)

3. Sözlü iletişimle uyuşmama(bir şeyi doğrularken, kararsızca başı sallamak ya da omuzları silkmek)

4. Konuşulanları sevecen, sezgisel destekleme(kaygıyla kaş çatma veya sırt sıvazlama)

5. Karşılıklı ilişkideki detaylar(gülümseme, göz teması, dokunma, uzaklık, duruş)

6. Sözlü iletişimi vurgulama(bir suçlamayı anlatırken sallanan bir parmak, birini yüksek sesle azarlamak veya masaya sert bir yumruk atmak)

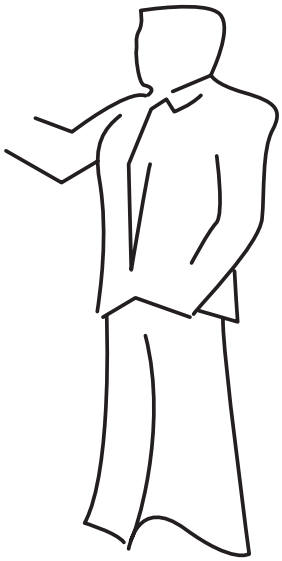
7. Sözlü iletişimi birleştirme ve kontrol etme(söylenen cümlelerin nokta ve virgülleri, birine bakıp başka tarafa bakma, duraksamalar ve destekleyici el hareketleri)

Altıncı Bölüm

YAPICI BEDEN DİLİ

Başarmanın sırrı sen başarıymışsın gibi davranmaktır. İyi ve olumlu bir beden dili gösterme, sizi öven bir ses yerine, iki sesin varlığına sahip olmak demektir. Bunun yanı sıra insanlar, her zaman gördüklerini hatırlar ve birkaç saniyelik beden hareketi konuşmanın tümüne değer. Ama nasıl iyi bir beden diline sahip oluruz?

Aşağıdaki ipuçları, duruşunuzu ve ifadelerinizi kullanarak kendinizi anlatma adına size daha iyi bir fikir verecektir.



Dik Durun

Kambur durma, bir şey sakladığınız izlenimi verir. O yüzden, başınızı dik tutun ve yürürken gülümseyin. Rahat olun ve elle-

rinizin her iki yanınızda sallanmalarına izin verin. Bu yürüyüş tarzı, saklayacak bir şeyinizin olmadığı izlenimini verir ve birileri tarafından dinlenilmeye alışkın olduğunuzu gösterir.

Hareketli Olun

Konuşurken ellerinizi kullanın. Ellerinizi kullanma, karşıdakinin söylediklerinize yoğunlaşma şansını daha çok arttırır. Hareketli olma, karşıdakine anlatılan konu hakkında kişinin heyecan duymasını sağlar ve bu heyecan, ne kadar çok insan varsa, o kadar fazla yayılır.

Dikkatinizi Verin

Beden dilinin anahtar noktalarından birisi de karşıdakine dikkatini vermektir. Aynı zamanda dikkatini veriyormuş gibi görünüp, konsantrasyonunuzu kaybetmemek de anahtar bir noktadır. Başı sallamak ve olumlu tepkiler vermek, sizin ilgili olduğunuzu, karşıdakinin fark etmesini sağlayacaktır. Gerekiyorsa not bile alabilirsiniz.

Yavaş ve Dikkatlice Konuşun

Kendinden emin olmayan ve gergin olan biri çok hızlı bir tempoda konuşur. Yavaş ve sakince konuşma, karşıdakine sizdeki sakinlik duygusunu verir ve normal

bir tempoda konuşmak, sizin daha güvenilir görünmenizi, hissetmenizi ve davranmanızı sağlar.

Göz Teması Kurun

Karşıdaki insana güvenilir olduğunuzu göstermek için onun gözlerine bakın; çünkü bu bakış, geleneksel olarak ilgi çekicidir ve hedeflerinizin arkasında durduğunuz ve karşıdaki insandan korkmadığınız mesajını verir. Çok uzun süreli bakmamaya çalışın ve gerektiği kadar bakın, sonra başka yere bakın.

Bedeninizi Rahat Bırakın

İnsanlarla ilişki içindeyken bazen tansiyon yükselebilir. Kişi, stresli ve gergin olduğu zamanlarda, diğer insanlar da aynı stresi ve gerginliği hissedebilir. Önemli bir randevu ya da toplantıdan önce, derin nefes alın ve rahatlamaya çalışın. Ellerinizi gevşek bırakın ve omuzlarınızla başınızı dik ve rahat bir konuma getirin.

Görünmez Duvara Tırmanın

İnsanlar, çoğu zaman kişisel alanlarının etrafında görünmez bir alan tutarlar ve bu alanın içine bir dakikalığına bile girme, güven kazanımına yardımcı olur. Ele, omuza dokunma ya da sıkı bir el sıkışması gibi hareketlerin hepsi, güven ve güç göstergesidir ve duvarı yıkmanıza yardımcı olur.

Kesin Eylemler Yapın

Kişi, ne kadar sorumlu görünürse insanlar onu o kadar beğenir. Hareketlerinizi canlı aynı zamanda az ve öz tutun. Bunun sonucunda yapacak çok şeyiniz olacak ve birçok şeyi tek seferde yapacaksınız

Aşağıda güvenilirliğinize etki edebilecek birkaç beden dili hareketi anlamlarıyla birlikte verilmiştir.

Olumlu izlenim bırakan hareketler:

- Uzun adım atma: Kendinden emin, Açık sözlü
- Dik durma: Kendinden emin, Dürüst, Başarılı
- Diğerleri otururken ayakta durma: Otoriter
- Kaşları hafif kaldırma: İlgili, Canlı, Dikkatli
- Başı sallama: İlgi, Görüş birliği
- Avuçlar yukarı elleri gösterme: Anlayışlı, Yeni fikirlere açık olma
- Eli yüze koyma: Düşünceli olma

Olumsuz bir hava veren hareketler:

- Enseye şaplak atma: Öfke, Kızgınlık
- Yerinde duramamak: Gerginlik

- Kulak çekme: Gizleme, Saklama
- Yakayı çekiştirme: Gerginlik, Endişe
- Gözleri ovuşturma: Saklama, Gizleme
- Parmakları tıkırdatmak: Bitse de gitsek durumu
- Kaşıma: Yalan söyleme
- Gözleri düşürme: Başarısızlık
- Göğsün önünde kolları katlama: Direnme, Korku
- Uzun süreli bakma: Agresif, Tehditkâr olma

Davranışların yorumlanması:

- Hareketli bir şekilde, dik yürümek: Güven
- Eller kalçada hazır durmak: Hazır olma, Agresiflik
- Bacaklar çapraz durumda oturma: Sıkılma
- Bacaklar açık oturma: Rahatlık, Açık olma
- Kolları göğüste kavuşturma: Savunuculuk
- Eller cepte, omuzlar düşük yürüme: Keyifsizlik, Moral bozukluğu
- Eller çenede: Değerlendirme, Düşünme
- Burunla oynama: Reddetme, Şüphe, Yalan söyleme
- Gözleri ovuşturma: Şüphe, İnanmama

- Elleri arkada tutma: Öfke, Hayal kırıklığı, Kaygı
- Kapalı ayak bileği: Kaygı, Endişe
- Eller başta, gözler yerde: Can sıkıntısı
- Elleri ovuşturma: Beklenti
- Eller başın arkasında bacaklar kavuşturulmuş oturma: Kendine güven, Üstünlük
- Açık avuç: Samimiyet, Masumiyet
- Gözler kapalı vaziyette burun köprüsünü sıkmak: Olumsuz beklenti
- Parmakları Çatırdatma: Sabırsızlık
- Kule şeklinde parmaklar: Otoriter, Baskın
- Saçlarla oynama: Güven eksikliği
- Yana yatmış baş: İlgi, Merak
- Çeneyi okşama: Karar vermeye çalışma
- Yere bakma, yüzü çevirme: Şüphe duyma
- Tırnak yeme: Endişe, Güvensizlik
- Kulak çekme: Kararsızlık

Yedinci Bölüm

FARKLI DURUMLARDA BEDEN DİLİ

1) Başarılı Bir Mülakat İçin Beden Dili

- Bir gülücük, verebileceğiniz en olumlu sinyaldir. İyi yönünüzü ve hevesinizi göstermiş olursunuz..
- Sürekli; fakat dikkatli bir şekilde göz teması kurmaya çalışın ama bunu yaparken bakakalmamak için sık sık bakışlarınızı kaçırın. Soğukkanlı olduğunuzun sinyallerini verin, atılgan olmayın ve zamanın farkında olun ama mülakatın gidişatını belirleme işini görüşmeyi yapana bırakın.
- Mülakatı yapan kimseyi taklit etmeye çalışın. Örneğin; gülerse siz de onunla gülün. Bir noktayı vurgulamak için öne doğru eğilirse, siz de dikkatinizi göstermek için ileriye doğru eğilin.
- Telaşlanmayın ve size aldatıcı bir soru sorulduğunda, soruyu cevaplamadan önce olumsuz beden dili hareketlerini aklınıza getirin.

• Tetikte olmaya çalışın. Dik oturun ve rahatsız olduysanız konumunuzu hafifçe düzeltin ama iki de bir de kımıldamayın.

• Her zaman, samimi ve güvenilir bir tutum sergilemeye çalışın. Bu, bilinçaltında beden dilini kontrol etmenin başlangıç noktasıdır.

2) İş hayatında beden dili

1. Renkler

Kırmızı: Otorite kurmak için kırmızı giyinin. Kırmızı renk, sizin güvenilir görünmenize ve hissetmenize yardımcı olur. Ayrıca enerjinizi arttırır. Ne var ki, eğer birilerinin size açılmasını istiyorsanız, karşıdakine gözdağı vereceğinden, bu rengi kullanmaktan kaçının.

Yeşil: Konsantrasyonunuzu sağlamak için yeşil giyinin. Bu renk, dikkatinizi ne yapılması gerektiği üzerine toplar.

Mavi: Stresli olduğunuz zamanlar, mavi renkli şeyler giyinin çünkü stresinizi alır ve sizi sakinleştirir. Ama yaratıcı olmak istediğiniz zamanlar maviden kaçının.

Mor: Mor renk, zekâ geliştiricidir. Bu yüzden, fikir patlaması yaşamak istediğinizde mor giyinin.

Siyah: Siyah renk, ciddiye alınmanızı sağlar; ama sizi

klişe yapar. Kendinizi göstermeyi zorlaştırır ya da özel bir yeteneğinizin olmasını güçleştirir.

Dikkat Çekin

Mülakatı yapan işverenin söylediklerine karşı dikkatli bir tutum içerisinde olduğunuzu gösterirseniz, onun gözünde puan kazanırsınız. Hafif öne eğilin, başınızı bir yana azıcık eğin ve bir kaç saniyeliğine göz teması kurun. Gözlerinizin işverenin kafasının üzerine bir yerlere bakmasına izin vermeyin; aksi takdirde işveren numara yaptığınızı anlayacaktır. Bir toplantı ya da paneldeyseniz herkesle göz teması yapmaya çalışmayın. Bu, söylediklerinize yoğunlaşmanızı engeller. Temel kural, konuşan son kişi üzerine odaklanmaktır.

3. Eller

İşverenle konuşurken ellerinizi onun görebileceği yere koyun. Kimse, işvereninize bıçak sallayıp onu bıçaklayacağınızı sanmaz; ancak işverenin bilinçaltında, sakladığınız eller güvensizlik göstergesi olarak algılanabilir. Bu, konuşurken ellerinizi sallamanız gerektiği anlamına da gelmez. Kaba hareketler, konuşmanızın içeriğinden çok dikkati ellerinize toplar.

Kendinden emin bir konuşmacının beden dili

Bir yere girerken

Kendinizden emin bir giriş yapın. İnsanlara hitap etme, bütünüyle bir eylemdir ve performansınız sandalyeden kalktığınız veya yürümeye başladığınız andan itibaren başlar. Seyircilerin dikkatini, kendinizden emin bir hava vererek üzerinizde toplayın. Uzun adımlarla yürüyün, dik durun, başınızı dik tutun, seyircilerinize bakın ve onlara bakarken göz temasında bulunun.

Konumunuz ve duruşunuz

Dik durduğunuzdan emin olun ve oradaki insanlarla göz göze gelin. Otururken ya da ayaktayken, iki ayağınızla yere sağlam bastığınızdan emin olun. Ağırlığınızı tek bir yöne vermeyin ve bacaklarınız kapalı bir konuma getirmeyin; çünkü bu dengesiz bir izlenim yaratır ve seyircilerinizin bilinçaltında, kendinizden ve söylediklerinizden emin olmadığınızı düşünmelerine yol açabilir. Platformun üzerine çok eğilmeyin ya da notlarınızı sımsıkı tutmayın; çünkü bu sizin gergin olduğunuzu ve ikna edici olmadığınızı gösterebilir. Gözlerinizi kullanın; çünkü bu seyircilerle bağlantı kurmanızı sağlar ve sizi daha ikna edici kılar. Görsel hareketler yapın; çünkü bu hareketler salonun her bir köşesine gözünüzün ilişmesini sağlar. İnsanlarla göz göze gelmek, onları ilgilenen ve dinleyen bir konumda tutar.

Ses tonu ve jestler

Konunuzu vurgulamak için farklı el ve kol hareketleri kullanın. Monoton ve sönük bir ses, dinleyicilerin uyumasına sebep olacağından sesinizin hızını ve ritmini değiştirin. Konuşma esnasında, sesinizi yükseltip alçaltın ve söylediklerinize duygularınızı da katmaya çalışın. Dinleyicilerinizin söylediklerinize katılmalarını istermişçesine konunuzu vurgulamak için el ve kol hareketlerini kullanın. Samimi bir şekilde, el kol hareketi yapın ve vücudu öne bükme hareketiyle, karşıya iletmek istediğiniz mesajı güçlendirin. Konuşmanızı sonuna kadar güçlü ve ilgi çekici kılmayı sürdürün. Yavaş konuşun ve ortamda bir yandan süregiden diğer kişi ve olayların hızına uymayın. Açık ve net bir ses tonu kullanın ve dinleyicilerinizle göz göze gelmeyi sürdürün. Hafif bir gülümseme ve size uzatılmış bir el varmış gibi el uzatma hareketiyle konuşmanızı bitirin. Bu, dinleyicilerinize konuşmanın bittiğini ve sizin onlardan olumu tepki beklediğinizi gösterir.

4. Aşkın dili

''İlk görüşte birbirimize âşık olduk!'' Yaşlı ya da genç fark etmez, birçok çift, onlara ilk karşılaşmaları sorulduğunda bunu söyler. Sahi diğer insanlarla ilk karşılaşmalarımızda bizi bu kadar çok etkileyen nedir?

Âşık olanlara sorarsanız, muhtemelen şu tür cevaplar alacaksınız:

''Bana bakış şekline âşık oldum.''

''Onda bir şeyler farklıydı.''

''Kesinlikle doğru insan o gözüküyordu''

Erkek ve kızlar arasında ne olduğu, kimin kimden hoşlandığı gibi konular, bütün insanların ilgilendiği bir şeydir. Birinin dikkatini çekmek veya onun aşkını kazanmak için neler yapabileceğini kim bilmek istemez?

Söylediklerimiz mi? Yaptıklarımız mı?

Çoğu zaman, kalbimizin daha hızlı atmasına sebep olan, konuşulan sözler değildir. Hemen hemen hepimiz için, duygularımız hakkında konuşmak zor gelir. Özellikle de, ilk karşılaşma durumunda… Ama endişelenmeyin; çünkü duruşumuzla, gözlerimizle, yüz ifadelerimizle duygularımızı, farkında olduğumuzdan daha çok gösteririz. Bazen konuşmalarımız, beden diliyle zaten kurmuş olduğumuz bağın arasına girebilir. Bu yüzden gürültülü, birbirinizin ne söylediğini duymada güçlük çektiğiniz bir diskotek, ilk karşılaşmalar için mükemmel bir yer olabilir. Konuşmak yerine, bedenlerimizi konuştururuz.

Ne bütünlük ama!

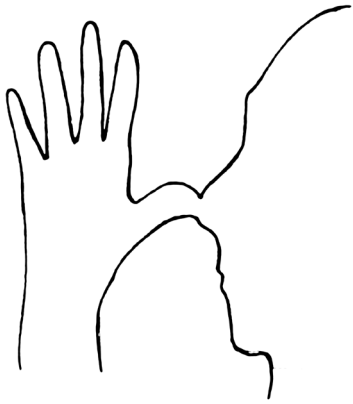
Karşıdaki insanda ilk fark ettiğimiz şey, yürüyüş tarzı, bakışı, duruşu, kımıldayışı ve diğer insanlarla olan etkileşimidir. Bu, tek bir şey değildir; aksine kişinin karşıdaki insanı etkilemesinde çok önemli bir role sahip bir bütündür. Kendinizi açıklarken akıcı olmalısınız. Romeo'nuz veya Juliet'iniz, bir bütün olarak aşkınızı konuşturduğunuzda sizi daha fazla fark edecektir.

Sekizinci Bölüm

ULUSLARARASI DAVRANIŞ BİÇİMLERİ

Kişi, dünyanın diğer bölgelerindeki beden dili farklarının farkında olmalıdır. Bizim toplumumuzda kabul gören bir şey, başka bir toplumda kabul görmeyebilir. Değişik yerlerde alay konusu olmaktan kaçınmak ve yanlış anlaşılmanın önüne geçmek için takip edebileceğimiz belirgin davranış biçimleri vardır.

Başparmak burunda diğer parmakları sallamak, yani bildiğimiz 'nanik' hareketi, hemen hemen tüm dünyada alay etme göstergesidir. Dünyanın bazı yerlerinde elleri kalçaya koymak kaba bir harekettir. Bazı yerlerde ise başparmaklar yukarda hareketi saldırganlık göstergesiyken, bazı yerlerde de göz kırpma, kabul edilmeyen bir hareket olur.



- Avustralya'da bir kadına göz kırpmak kaba bir harekettir.



- Brezilya'da dinleyici, sağ gözünün alt kapağını çekerse, söylenenlerden şüphe duyduğu anlamına gelir.

- Çin'de birini parmağınızı kullanarak çağırmak, kaba bir hareket olarak görülür. Bu yüzden birini çağıracağınız zaman, açık bir el kullanın ve avuç aşağı bakacak şekilde bir hareket yapın.

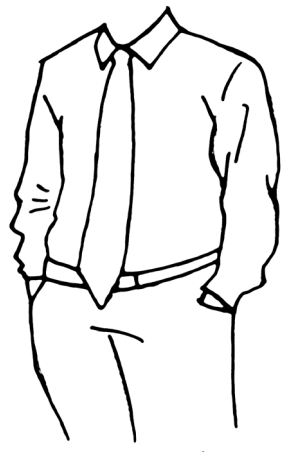
- Hong Kong'da birini yanınıza gelmesi için çağıracağınız zaman, elinizi uzatın ve avuç aşağı bakacak şekilde parmaklarınızı sallayın.

- Hindistan'da kulağı tutma dürüstlük ya da bir şey için üzgün olma anlamına gelir.

- Endonezya'da konuşurken ellerinizi kalçaya koymanız, sizin sinirli olduğunuz anlamına gelir ve bu aynı zamanda kaba bir harekettir. Birini çağırmak için avuç aşağı parmak hareketini kullanın.

- Japonya'da, aynı cinsiyette iki gencin yürür-

ken el ele tutuşması kabul edilmez. Başparmak kapalı, diğer dört parmak açık bir şekilde birine işaret etmek karşıdakine bir hakaret sayılır. Biri sizi övdüğünde, elinizi yüzünüzün önünde öne ve arkaya sallayarak ona cevap verin. Dişleri gösterme, nezaket dışı bir hareket olduğu için kadınlar güldüklerinde ağızlarını kapatırlar. Japonlar, birbirlerine söz vermek için küçük parmaklarının ikisini birbirine çengellerler.



- Kore'de insanların önünde sümkürmek kaba bir harekettir. Biriyle konuşurken ellerinizi görünür bir yerde tutun; çünkü elleri arkada tutma ya da ceplere sokma nezaket dışı bir harekettir.

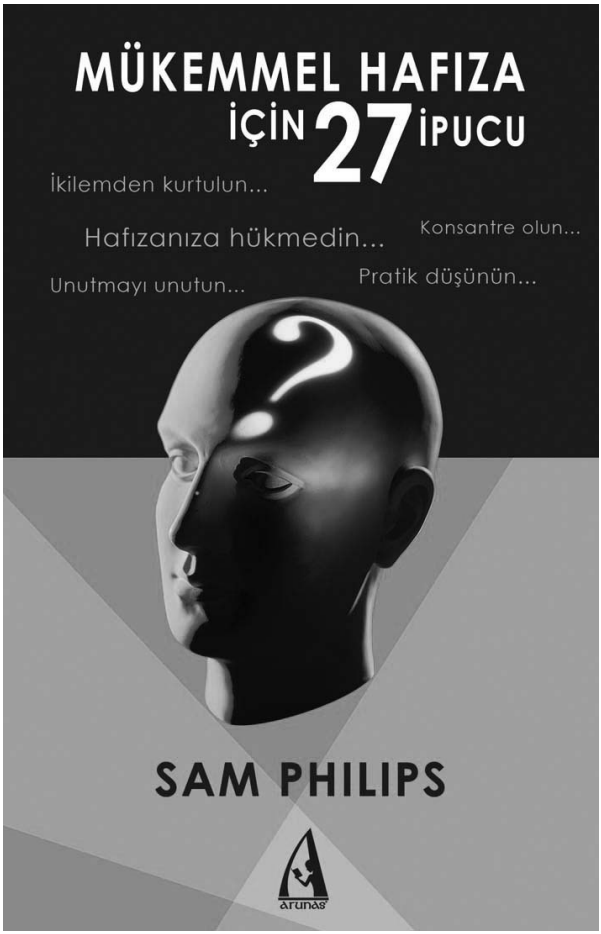


- İspanya'da başparmakla işaret parmağını birkaç kez şaklatma bir tür alkış çeşididir. Karşıdakinin cimri olduğunu belirtmek için sağ elinizle sol dirseğinizi tutun. Bir hikâyeyi daha önceden duymuşsanız sağ elinizi başınızın arkasına dolayın ve sol kulağınızı çekin.

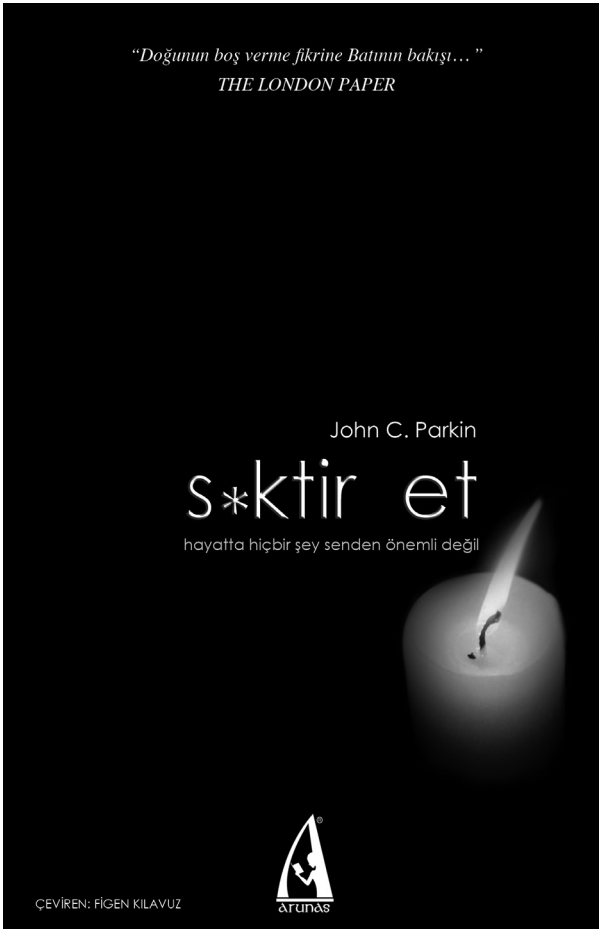
- Sri Lanka'da başınızı sağa sola sallamanız 'evet', aşağı yukarı sallamanızda 'hayır' anlamına gelir.

- Tayvan'da 'hayır' demek için avucunuzu ileriye doğru açıp elinizi sağa sola sallayın. Nesnelere ya da insanlara dokunmak için ayağı kullanmak kaba bir harekettir.

- Tayland'da insanlar bir şeyi gösterirken ellerini değil yüzlerini kullanırlar.



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!

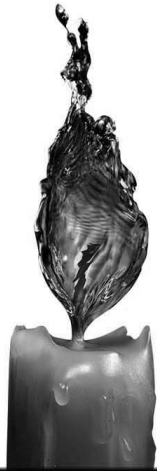


Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!

HAYATTA HİÇBİR ŞEY SENDEN ÖNEMLİ DEĞİL

John C. Parkin

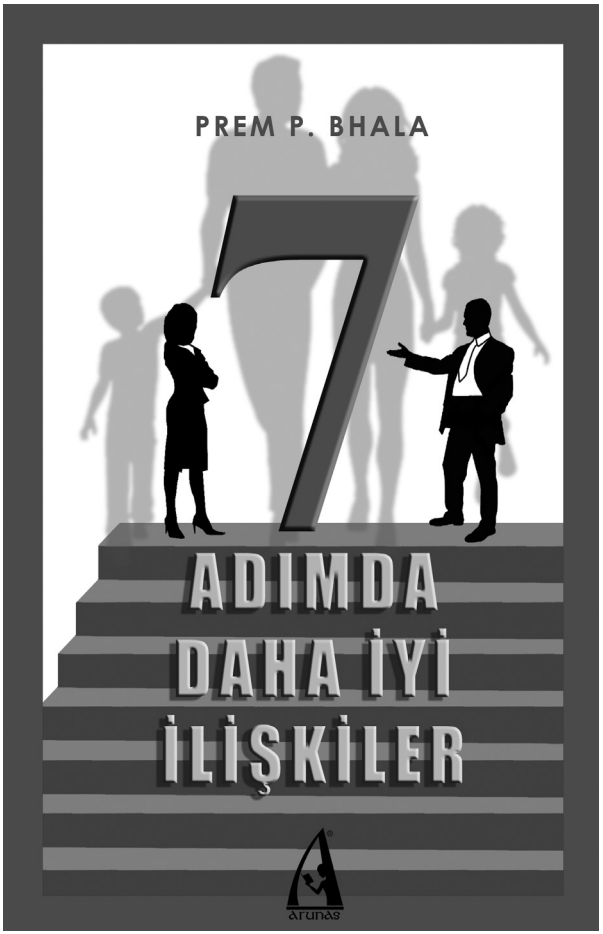
"s*ktir et" demenin yolları



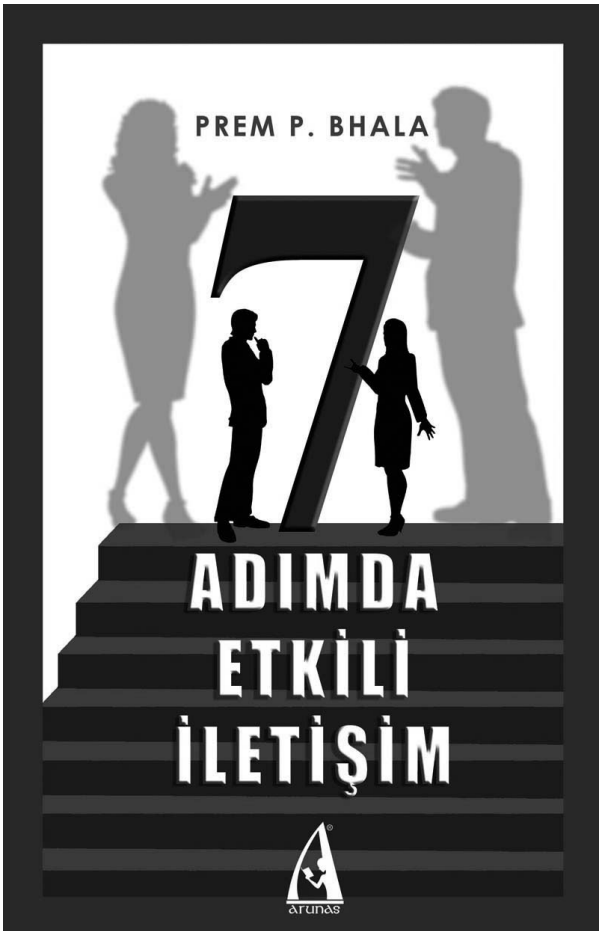
ÇEVİREN: FİGEN KILAVUZ

ARUNAS

Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!

SIRADIŞI, EZBER BOZAN BAŞARI KİTABI

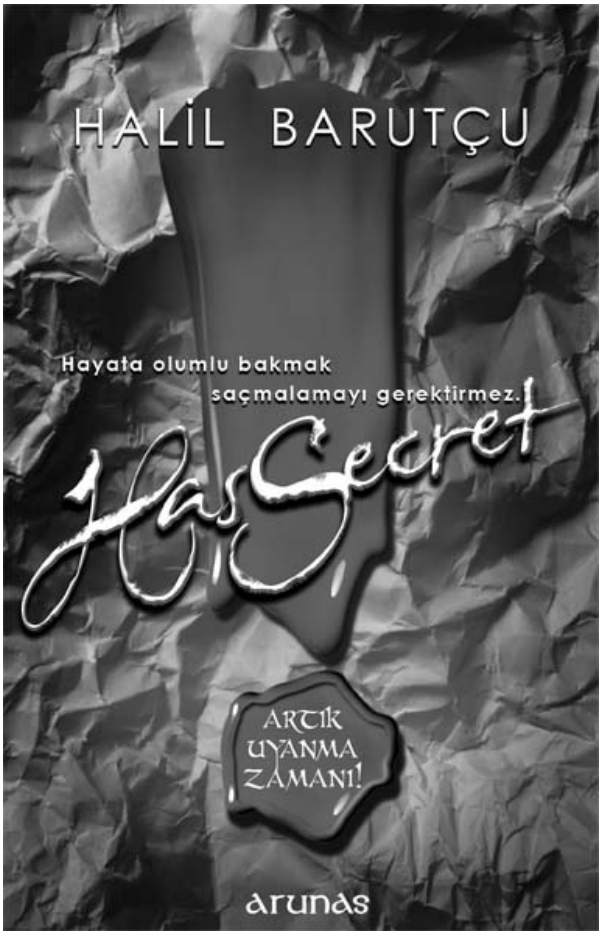
ALİYE ARSLAN
ARİF ARSLAN



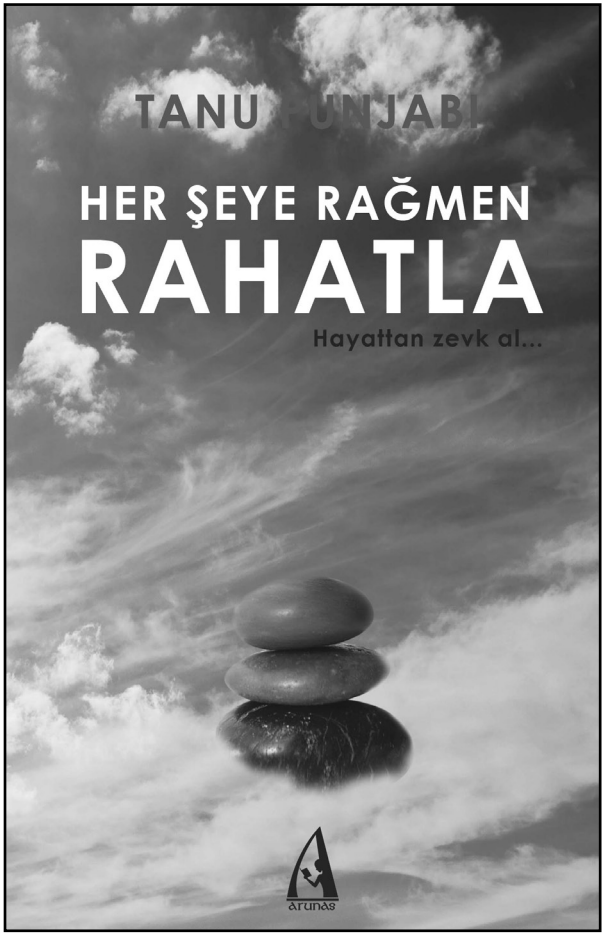
BÜYÜK İNSANLAR GİBİ OLMAK

arunas

Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!



Dünyanın
en çok satan
kişisel gelişim
kitapları!



Dünyanın en çok satan kişisel gelişim kitapları!