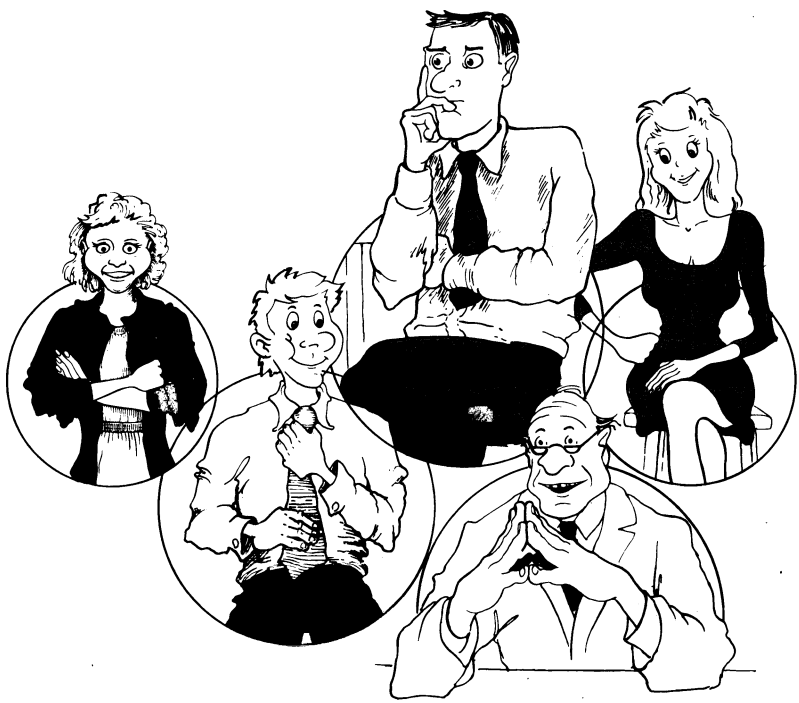
Body Language
Beden Dili

"Karşınızdakinin Davranışlarından
Düşüncelerini Anlamanın Yolu"

Allan Pease



Body Language BEDEN DİLİ ALLAN PEASE

Body Language

Beden Dili

"Karşınızdakinin Davranışlarından
Düşüncelerini Anlamanın Yolu"

Allan Pease

YAYINLARI
rota

ROTA YAYINLARI • SİYAH BEYAZ SERİSİ

7- Body Language Beden Dili

© Allan Pease / Sheldon Press

© Rota Yayın Yapım Tanıtım Ticaret Ltd. Şti., 1997

Çizimler © Peter Cox

Her hakkı saklıdır. Bu kitabın hiçbir kısmı yayıncısının izni olmaksızın elektronik veya mekanik, fotokopi, kayıt ya da herhangi bir bilgi saklam erişim sistemi de dahil olmak üzere herhangi bir şekilde çoğaltılamaz.

ISBN 975-7805-60-2

5. Basım Ekim 2002

Yayın Yönetmeni:Günseli Özen Ocakoğlu

Çeviri :Yeşim Özben

Dizgi-Tasarım:Tor Basım Yayın Tic. Ltd. Şti.

Baskı:Kelebek Matbaası

ROTA YAYIN YAPIM TANITIM TİC. LTD.ŞTİ.
Ortaklar Cad.No:29 Mecidiyeköy 80290 İSTANBUL
Tel:(0-212) 288 30 87-266 98 66 Fax:(0-212) 272 52 30

İÇİNDEKİLER

Giriş 7
1. Anlamaya Yönelik Bir Çerçeve 9
2. Bölgeler 25
3. Avuç Hareketleri 39
4. El ve Kol Hareketleri 53
5. Eli Yüze Götürme Hareketleri 65
6. Kol Engelleri 81
7. Bacak Engelleri 91
8. Diğer Popüler Davranış ve Hareketler 103
9. Göz İşaretleri 117
10. Flört Hareket ve İşaretleri 127
11. Purolar, Sigaralar, Pipolar ve Gözlükler 137
12. Bölge ve Sahiplenme Hareketleri 145
13. Kopyalar ve Ayna Görüntüleri 151
14. Vücut Eğme ve Statü 155
15. Göstergeler 159
16. Masalar, Yemek Masaları ve Oturma Düzenleri 171
17. İktidar Oyunları 183
18. Hepsini Toparlarken 189
Kaynakça 203

BEDEN DİLİ

Allan Pease Sydney, Avustralya'da bulunan bir yönetim danışmanlık şirketinin genel müdürüdür. Dünyanın dört bir yanındaki pek çok kuruluşun iletişim becerileri konusunda personel eğitiminde kullandıkları kitap, film ve kasetlerin yapımcısıdır. BEDEN DİLİ kitabı on yıllık bir çalışma, röportaj ve araştırmanın eseridir.

GİRİŞ

1971'de katıldığım bir seminerde'vücut dilinden' bahsedildiğini ilk kez duyduğumda o kadar heyecanlandım ki derhal daha fazla bilgi edinmek istedim. Konuşmacı bize Louisville Üniversitesi'nden Profesör Ray Birdwhistell'in yaptığı ve insan iletişiminin çok büyük bir bölümünün hareket, duruş, konum ve mesafelerle gerçekleştiğini gösteren araştırmaların bir kısmından bahsetmişti. O sırada birkaç yıldır prim sistemiyle pazarlamacılık yapmaktaydım ve satış teknikleri üzerine pek çok uzun ve yoğun kursa katılmıştım. Ama bu kurslardan hiçbirinde bize yüz yüze karşılaşmaların sözel olmayan yönleri veya anlamlarından bahsedilmemişti.

Kendi araştırmalarım vücut dili üzerine erişilebilir bilginin pek az olduğunu ve kütüphane ve üniversitelerde bu konuda yapılmış çalışmalar konusunda kayıtlar olsa da bu bilgilerin çoğunun başka insanlarla iletişim konusunda hiçbir deneyimi olmayan insanlar tarafından nesnel olarak derlenmiş kuramsal bilgiler ve el yazmalarından oluştuğunu gösterdi. Bu çalışmaların önemli olmadığını söylemeye çalışmıyorum sadece çoğu pratik uygulamaya sokulmak ya da benim gibi sıradan insanlar tarafından kullanılmak için fazla teknikti.

Bu kitabı yazarken önde gelen davranış bilimcilerin çalışmalarının çoğunu özetlerken bir yandan da bunları başka alanlardaki - sosyoloji, antropoloji, zooloji, eğitim, psikiyatri, aile danışmanlığı, profesyonel görüşme teknikleri ve satış gibi- kişilerin yaptığı benzer araştırmalarla birleştirdim. Bu kitapta ayrıca benim ve başkalarının Avustralya ve diğer ülkelerde kaydettiğimiz makaralar dolusu görüntü ve film ve son on beş yıl boyunca mülakat yaptığım, işe aldığım, eğittiğim, yönettiğim ve satış yaptığım binlerce insanla karşılaşmamdan edindiğim deneyimlerden geliştirdiğim pek çok 'nasıl yapılır' kısmı da vardır.

Bu kitap ne vücut dili üzerine söylenebilecek son sözü söyler ne de kitapçılardaki bazı kitapların taahhüt ettikleri büyülü

formülleri içerir. Amacı okuyucunun sözel olmayan işaret ve hareketlerinin bilincine varmasını sağlamak ve insanların bu ortamı kullanarak nasıl iletişim kurdukların göstermektir.

Aslında çok az hareket başka hareketlerden bağımsız olarak yapılsa da bu kitapta vücut dili ve hareketlerinin her bir öğesi bağımsız olarak incelenmektedir. Aynı zamanda aşırı basitleştirmelerden kaçınılmaya çalışılmıştır. Ancak sözel olmayan iletişim insanlar, sözcükler, ses tonu ve vücut hareketlerini içeren karmaşık bir süreçtir.

Karşımıza her zaman ellerini korkuyla havaya kaldırarak vücut dilini incelemenin insanların sırlarını veya düşüncelerini okuyarak başkalarının üzerinde egemenlik kurmak için bilimsel bilgiyi kullanmanın yeni bir yolundan başka bir şey olmadığını söyleyenler çıkacaktır. Bu kitap okuyucuyu, hemcinsi olan insanlarla iletişimi konusunda aydınlatarak başkalarını ve dolayısıyla da kendini daha derinden anlamasını sağlamayı amaçlamaktadır. Bir şeyin nasıl çalıştığını bilmek onunla yaşamayı kolaylaştırır. Oysa anlayış eksikliği ve cehalet korku ve batıl inançları teşvik ederek başkalarına daha eleştirel yaklaşmamıza neden olurlar. Bir kuş gözlemcisi kuşları vurmak ve doldurarak saklamak amacıyla gözlemez. Aynı şekilde sözel olmayan iletişim konusunda bilgi ve beceri edinmek de başka birisiyle her karşılaşmamızı heyecanlı bir deneyim haline dönüştürür.

Bu kitap başlangıçta pazarlamacılar, satış müdürleri ve yöneticiler için bir çalışma el kitabı olarak düşünülmüştü. Ancak araştırma ve derlemeyle geçen on yılın sonunda o kadar genişledi ki mesleği veya hayattaki konumundan bağımsız olarak herkes bu kitabı yaşamın en karmaşık olayını - başka birisiyle yüz yüze bir karşılaşmayı - daha iyi anlamak için kullanabilir.

ALLAN PEASE

Bir

ANLAMAYA YÖNELİK BİR ÇERÇEVE

Yirminci yüzyılın sonlarına yaklaşırken yeni bir bilim adamı türünün ortaya çıkışına tanık oluyoruz. Bu bilim adamı sözel olmayan iletişim biçimleriyle ilgilenir. Bir kuş gözlemcisi nasıl kuşları ve onların davranışlarını seyretmekten haz duyarsa sözel olmayan iletişim biçimleriyle uğraşan bilim adamı da insanların sözel olmayan hareket ve işaretlerini seyretmekten zevk alır. Sosyal etkinliklerde, plajlarda, televizyonda, işyerinde veya insan etkileşimlerinin olduğu her yerde onları seyreder. Sonuçta o, kendisi hakkında daha fazla şey öğrenebilmek ve başkalarıyla ilişkilerini geliştirebilmek amacıyla türdeşleri olan insanların hareketleri hakkında bilgi edinmek isteyen bir davranış öğrencisinden başka bir şey değildir.

İnsanın bir milyon yıl veya daha uzun süren evrimi boyunca iletişimin sözel olmayan yönlerinin sadece 1960'lardan beridir aktif olarak incelenmeye başlanmış olması ve kamuoyunun bunların varlığından haberdar olmasının 1970'te Julius Fast'ın vücut diliyle ilgili bir kitap yayınlamasından sonra gerçekleşmesi bana neredeyse inanılmaz gelmektedir. Fast'ın kitabı davranış bilimcilerin sözel olmayan iletişim konusunda o güne kadar yaptıkları çalışmaların bir özeti niteliğindeydi ve bugün bile pek çok kimse bırakın vücut dilinin yaşamlarındaki önemini bilmeyi böyle bir şeyin varlığının bile farkında değildir.

Charlie Chaplin ve pek çok başka sessiz film aktörü sözel olmayan iletişim becerilerinin öncüleriydi. Sözel olmayan iletişim perdede kullanılabilen tek iletişim yoluydu. Her aktör davranışlarını ve diğer vücut işaretlerini etkin bir iletişim için ne kadar iyi şekilde kullanabildiğine göre iyi veya kötü aktör olarak sınıflandırılmaktaydı. Sesli filmler popülerleşip oyunculuğun sözel olmayan yönlerine daha az önem verilmeye başlandıkça pek çok sessiz film aktörü silindi ve sadece iyi sözel becerilere sahip olanlar sivrildi.

Vücut dilinin teknik olarak incelenmesine gelince belki de en önemli yirminci yüzyıl öncesi eser Charles Darwin'in 1872'de yayınlanmış olan İnsanlarda ve Hayvanlarda Duyguların İfade Edilmesi kitabıydı. Yüz ifadeleri ve vücut diliyle ilgili modern çalışmalar bu kitaptan türedi ve o günden bugüne Darwin'in fikir ve gözlemlerinden pek çoğu dünyanın dört bir yanındaki araştırmacılar tarafından doğrulandı. O günden beri araştırmacılar neredeyse bir milyon sözel olmayan hareket ve işaret kaydetmişlerdir. Albert Mehrabian bir mesajın toplam etkisinin yaklaşık yüzde 7'sinin sözel (sadece sözcükler), yüzde 38'inin sesli (ses tonu, sesin yükselip alçalması ve diğer sesler) ve yüzde 55'inin de sözel olmayan öğelerden oluştuğunu ortaya koymuştur. Profesör Birdwhistell de insanlar arasında gerçekleşen sözel olmayan iletişim için bazı benzer tahminlerde bulunmuştur. Onun tahminlerine göre ortalama insanın bir gün içerisindeki sözcüklerle konuşma süresi toplam on veya on bir dakika civarında olup ortalama bir cümle de yaklaşık 2,5 saniye sürmektedir. Mehrabian gibi o da yüz yüze konuşmadaki sözel öğenin yüzde 35'ten az olduğunu ve iletişimin yüzde 65'inden fazlasının sözel olmayan yollarla gerçekleştiğini ortaya koymuştur.

Araştırmacıların çoğuna göre sözel kanal temelde bilgi aktarmak için kullanılırken sözel olmayan kanal da kişiler arası tavırların aktarılmasında kullanılır ve bazı durumlarda sözel mesajların yerini tutar. Örneğin bir kadın bir erkeğe "öldürücü bir bakış" atabilir ve bu durumda karşısındaki erkeğe hiç ağzını açmadan çok açık bir mesaj gönderir.

Kültürden bağımsız olarak sözler ve hareketler öylesi bir tahmin edilebilirlikle bir arada bulunurlar ki Birdwhistell iyi eğitilmiş bir kişinin karşısındakinin sadece sesini dinleyerek hareketlerini tahmin edebileceğini söyler. Benzer şekilde Birdwhistell sa-

dece karşısındakinin hareketlerini izleyerek o kişinin hangi dili konuştuğunu anlamayı öğrenmiş.

Pek çok kişi insanların halen biyolojik olarak hayvan olduklarını kabul etmekte zorlanır. *Homo sapiens*, bir tür primattır. İki bacağı üzerinde yürümeyi öğrenmiş olan ve akıllı, ileri bir beyne sahip bir tür tüysüz maymun. Tüm diğer türler gibi biz de hareketlerimizi, tepkilerimizi, vücut dili ve davranışlarımızı kontrol eden biyolojik kuralların egemenliği altındayız. İnsan denen hayvanın, sesiyle anlattığı hikayeden tamamen bambaşka bir hikaye anlatabilen duruş, hareket ve davranışlarının çok ender farkına varması ise gerçekten şaşırtıcıdır.

ALGILAMA, SEZGİ VE İÇİNE DOĞMA

Teknik açıdan bakıldığında birisinin "algılama yeteneğinin" veya "sezgilerinin" kuvvetli oluşundan her bahsedişimizde aslında o kişinin başkalarının sözel olmayan işaretlerin okuma ve bu işaretleri sözel işaretlerle karşılaştırma yeteneğinden bahsederiz. Başka bir deyişle birinin bize yalan söylediğinin "içimize doğduğunu" veya "bize öyle geldiğini" söylediğimizde aslında vücut diliyle söylediklerinin çeliştiğini ifade ederiz. Bu, aynı zamanda konuşmacıların dinleyiciyi fark etme veya grupla ilişki kurma olarak adlandırdıkları şeydir. Örneğin, dinleyiciler koltuklarında kafaları aşağıda ve kolları kavuşturulmuş olarak oturuyorlarsa algılama yeteneği güçlü olan bir konuşmacı dinleyicilerine ulaşamadığını hisseder. Dinleyicinin ilgisini çekmek için farklı bir yaklaşım kullanması gerektiğini anlar. Buna karşılık "algılama yeteneği" zayıf olan bir konuşmacıysa hiçbir şeyle ilgilenmeden konuşmasına devam eder.

Genel olarak kadınların algılama yeteneği erkeklerinkinden daha güçlüdür ve bu da yaygın olarak "kadın sezgileri" adı verilen bir inanışa yol açmıştır. Kadınların küçük ayrıntıları fark eden bir göze ek olarak sözel olmayan işaretleri yakalamak ve çözmek konusunda doğuştan gelen bir yetenekleri vardır. Bu nedenle erkeklerin çoğu yakalanmadan karılarına yalan söylemeyi başaramazken pek çok kadın hiç anlaşılmadan kocasını aldatabilir.

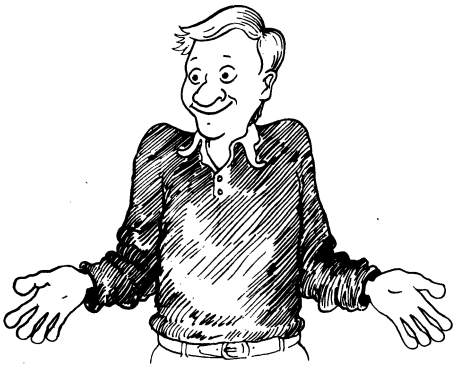
Bu kadın sezgisi özellikle çocuk yetiştirmiş kadınlarda daha açık şekilde görülebilir. Çocuğun yaşamının ilk birkaç yılında anne onunla iletişim kurabilmek için tamamen sözel olmayan kanalı kullanır. Genellikle kadınların algılama yeteneğinin erkeklerden daha kuvvetli olmasının nedeninin bu olduğuna inanılır.

DOĞUŞTAN GELEN, GENETİK, SONRADAN ÖĞRENİLEN VE KÜLTÜREL İŞARETLER

Sözel olmayan işaretlerin doğuştan gelme, sonradan öğrenilme, genetik olarak aktarılmış veya başka bir şekilde edinilip edinilmiş olup olmadıklarını anlamak için epeyce araştırma ve tartışma yapılmıştır. Kanıtlar, sözel olmayan işaretleri görsel veya işitsel kanallardan öğrenmeleri mümkün olmayan kör ve sağırların, dünyanın dört bir yanındaki pek çok farklı kültürdeki davranışların ve en yakın antropolojik akrabalarımız olan maymunların gözlenmesinden elde edildi.

Bu araştırmanın sonuçları bazı davranışların bu kategorilere girdiğini gösterdi. Örneğin, çoğu primat bebeği doğar doğmaz emme becerisine sahiptir. Bu da bu davranışın doğuştan gelme ya da genetik olduğunu gösterir. Alman bilim adamı Eibl-Eibesfeldt kör ve sağır çocuklardaki gülümseme yeteneğinin de öğrenme veya taklit etmeden bağımsız olarak geliştiğini ve bunun da doğuştan gelme bir davranış olması gerektiğini göstermiştir. Ekman, Friesen ve Sorensen, beş farklı kültürden gelen insanların yüz ifadelerini incelediklerinde Darwin'in doğuştan gelen davranışlarla ilgili inanışlarının bir kısmını desteklediler. Her kültürde duyguları göstermek için aynı temel yüz hareketlerinin kullanıldığını gördüler ve bundan dolayı da bu davranışların doğuştan gelmesi gerektiği sonucuna vardılar.

Kollarınızı göğsünüzde kavuşturduğunuzda sol kolunuzu sağ kolunuzun üstünden mi geçirirsiniz yoksa bunun tam tersini mi yaparsınız? Çoğu kişi denemeden bu sorunun cevabını veremez. Bazıları bir şekilde rahat ederken başkaları bunu rahatsız bulur. Kanıtlar bu davranışın da değiştirilmesi imkansız davranışlardan olabileceğini göstermektedir.



Şekil 1 *Omuz silkme hareketi*

Bazı davranışların kültürel olarak öğrenilen ve alışkanlık halini alan davranışlar mı yoksa genetik davranışlar mı olduğu konusunda tartışma sürmektedir. Örneğin çoğu erkek ceket giyerken önce sağ kolunu geçirirken, çoğu kadın önce sol kolunu geçirir. Kalabalık bir caddede bir erkek bir kadının yanından geçerken vücudunu kadına çevirir, kadınsa genellikle ters yöne döner. Bunu göğüslerini korumak için içgüdüsel olarak mı yapar? Bu doğuştan gelen bir kadın tepkisi midir yoksa başka kadınları görerek bilinçsizce bunu yapmayı mı öğrenmiştir?

Sözel olmayan temel davranışlarımızın çoğunu sonradan öğreniriz ve pek çok hareket ve davranışın anlamı kültürel olarak belirlenir. Gelin şimdi de vücut dilinin bu yönlerine bakalım.

BAZI TEMEL HUSUSLAR VE ÇIKIŞ NOKTALARI

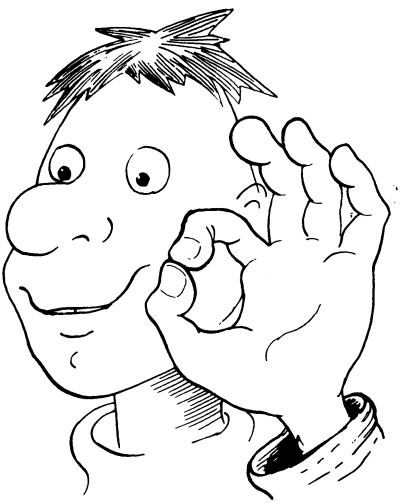
İletişimde kullanılan temel davranışların çoğu dünyanın her yerinde aynıdır. İnsanlar mutluyken gülümserler, üzgün veya kızgınken kaşlarını çatarlar. Kafa sallama neredeyse evrensel olarak 'evet' veya onay anlamına gelir. Bir çeşit baş eğme olan bu hareket sağır ve körler tarafından da kullanıldığından doğuştan gelen bir davranış olabilir. 'Hayır' ya da reddetme anlamında kafayı iki yana sallama da evrensel bir davranış olup bebeklikte öğrenilen bir davranış olabilir. Bebekler süte doyduklarında annelerinin memesini reddetmek için kafalarını yana çevirirler. Küçük çocuklarsa, karınları doyduğunda ebeveynlerinin kendilerini yedirmesini engellemek için kafalarını iki yana sallarlar. Bu şekilde kısa sürede kafa sallama hareketini bir şeyi istemediklerini veya reddettiklerini göstermek için kullanmayı öğrenirler.

Bazı davranışların evrimsel çıkış noktası ilkel hayvan geçmişimizde bulunabilir. Dişlerini göstermek saldırma eyleminden ortaya çıkar ve modern insan artık dişleriyle saldırmasa da bunu bir tür dudak bükme hareketi veya daha başka saldırgan hareketlerde kullanmaktadır. Gülümseme başlangıçta bir tehdit hareketi idiyse de bugün tehdit edici olmayan hareketlerle birlikte keyiflenmeyi göstermekte kullanılır.

Omuz silkme hareketi de karşınızdakinin sizin bahsettiğiniz şeyden haberi olmadığını veya anlamadığını belirtmekte kullandığı evrensel bir harekettir. Üç ana kısımdan oluşan çok parçalı bir harekettir: açık avuçlar, kamburlaştırılmış omuzlar ve kalkık kaşlar.

Sözel dilin kültürden kültüre farklılık göstermesi gibi sözel olmayan dil de farklılık gösterebilir. Bir davranış belli bir kültürde yaygın ve açık bir anlama sahip olabilirken başka bir kültürde anlamsız veya tamamen ters bir anlama sahip olabilir. Örneğin, halka hareketi, başparmak kaldırma hareketi ve V işaretinin oluşan üç yaygın el hareketinin yorum ve anlamlarını ele alalım.

Halka veya 'Her şey Tamam' Hareketi



Şekil 2 *'Her şey yolunda!'*

Bu hareket on dokuzuncu yüzyıl başlarında ABD'de o sırada yaygın cümleleri kısaltmak için kısaltma kullanma çılgınlığını başlatmış olan gazeteler tarafından popülerleştirilmiştir. 'OK' kısaltmasının ne anlama geldiği konusunda pek çok farklı görüş vardır. Bazıları 'oll korrect' olarak yanlış yazılan 'all correct' (her şey tamam) anlamına geldiğini söylerken bazıları da 'knock-out' (nakavt) sözcüklerinin kısaltmasının yani KO'nun

tersi olduğunu söylerler. Başka bir popüler kuram da bunun bu kısaltmayı kampanyasında slogan olarak kullanan on dokuzuncu yüzyıldaki bir Amerikan başkanının doğduğu yerden hareketle 'Old Kinderhook' (Yaşlı Kinderhook) sözcüklerinden geldiğini söyler. Hangi iddianın doğru olduğunu bilemesek de 'OK' işaretinde halka 'O' harfine karşılık geliyor gibi görünür. Hareketin 'OK' anlamı İngilizce konuşulan tüm ülkelerde yaygın olarak biliniyor ve Avrupa ve Asya'da hızla yayılıyorsa da başka yerlerde farklı çıkış noktaları ve anlamları vardır. Örneğin Fransa'da aynı zamanda 'sıfır' veya 'hiç' anlamına gelirken Japonya'da 'para' anlamına gelir. Bazı Akdeniz ülkelerindeyse bir erkeğin eşcinsel olduğunu ifade etmekte kullanılan bir delik işaretidir.

Yurtdışına seyahat edenler için uyulacak en güvenli kural 'Roma'da Romalılar gibi davranmaktır'. Bu, herhangi bir utanç verici durumu engellemeye yardımcı olabilir.

Başparmak Kaldırma Hareketi



Şekil 3 *'Sorun yok'*

Britanya, Avustralya ve Yeni Zelanda'da başparmak kaldırma hareketinin üç anlamı vardır: otostopçular tarafından yaygın olarak otostop yapmakta kullanılır, Tamam işaretidir ve başparmağın sert bir şekilde yukarı kaldırılması durumunda 'kıçına sok' veya 'bunun üstüne otur' anlamına gelen bir hakaret işaretidir. Yunanistan gibi bazı ülkelerde bu işaret 'kıçına sok' anlamı taşır. Bu ülkede otostop yapmak için bu hareketi kullanan Avustralyalı otostopçunun halini bir düşünün! İtalyanlar birden beşe kadar saydıklarında bu hareketi 'bir' anlamında kullanırlar ve işaret parmağı 'iki' anlamına gelir. Öte yandan pek çok Avustralyalı, Ameri-

kalı ve İngiliz için işaret parmağı 'bir', orta parmak da 'ikidir'. Bu durumda başparmak 'beş' rakamını temsil eder.

Başparmak ayrıca başka hareketlerle birlikte bir güç ve üstünlük işareti olarak veya insanların bizi 'başparmaklarının altında ezmek istedikleri' durumlarda kullanılabilir. Daha ilerideki bir bölümde bu özel bağlamlarda başparmağın durumu daha ayrıntılı olarak incelenmektedir.



Şekil 4 *"Uluslararası ...çına sok hareketi"*

V İşareti

Bu işaret Avustralya, Yeni Zelanda ve Büyük Britanya'da popüler olup "..çına sok" anlamı taşır. İkinci Dünya Savaşı sırasında Winston Churchill V işaretini zafer işareti olarak popülerleştirdiyse de onun iki parmakla yapılan işaretinde avuç içi dışarıya dönükken küfür işaretinde avuç içi konuşmacıya bakar. Ancak Avrupa'nın çoğu bölgesinde avuç içi içeriye dönük işaret 'zafer' anlamı taşır ve bu yüzden de bir Avrupalıya '.....çına sokmasını' söyleyen İngiliz'in karşısındaki Avrupalı onun hangi zaferden bahsettiğini

merak edecektir. Bu işaret aynı zamanda Avrupa'nın pek çok bölgesinde iki rakamını göstermekte olup hakaret edilen Avrupalının barmen olması durumunda cevabı karşısındaki İngiliz veya Avustralyalıya iki bardak bira vermek olabilir.

Bu örnekler hareketlerin kültürel olarak yanlış yorumlanmasının utanç verici sonuçlara yol açabileceğini ve bir kişinin vücut dili veya hareketleriyle ilgili kararlar vermeden önce onun kültürel geçmişinin göz önüne alınmasının şart olduğunu gösterir. Bu nedenle aksi belirtilmedikçe tartışmamız kültürel olarak belli bir gruba özgü olarak kabul edilmelidir. Bu da genel olarak Avustralya, Yeni Zelanda, Büyük Britanya, Kuzey Amerika ve İngilizce'nin ana dil olduğu diğer yerlerde yetişmiş yetişkin, beyaz, orta sınıf insanlardır.

HAREKET GRUPLARI

Vücut dili konusunda acemi olan birisinin yapabileceği en büyük hata tek bir hareketi diğer hareket veya durumlardan bağımsız olarak yorumlamaktır. Örneğin, kafayı kaşımak aynı anda yapılan diğer hareketlere bağlı olarak bir dizi anlama gelebilir - kepek, bit, terleme, kendinden emin olmama, unutkanlık veya yalan. Bu nedenle doğru bir okuma yapabilmek için her zaman hareket gruplarına bakmalıyız.

Tüm diğer diller gibi vücut dili de sözcükler, cümleler ve noktalama işaretlerinden oluşur. Her bir hareket tek bir sözcük gibidir ve bir sözcüğün de birden fazla anlamı olabilir. Bir sözcüğün tam anlamını ancak onu diğer sözcüklerle birlikte bir cümlede kullandığınızda anlayabilirsiniz. Hareketler de 'cümleler' halindedirler ve bu şekilde kaçınılmaz olarak bir kişinin davranış veya duyguları hakkındaki doğruyu söylerler. 'Algılama yeteneği kuvvetli' olan kişi sözel olmayan cümleleri okuyarak bunları o kişinin sözel cümleleriyle doğru şekilde karşılaştırabilen kişidir.

Şekil 5'te yaygın olarak kullanılan bir eleştirel değerlendirme hareket grubu görülmektedir. Buradaki ana hareket işaret parmağı yanaktan yukarıyı gösterirken, başka bir parmağın ağzı kapattığı ve başparmağın çeneyi desteklediği eli yüze götürme hare-



Şekil 5 Yargın eleştirel değerlendirme grubu

ketidir. Bu dinleyicinin konuşmacıya eleştirel yaklaştığına dair ilave kanıt bacakların sıkıca üst üste atılmış olması ve baş ve çene aşağıdayken (saldırganlık) kolun vücudu sarmasında (savunma) görülebilir. Bu sözel olmayan cümle 'söylediklerini beğenmedim ve sana katılmıyorum' gibi bir anlama gelmektedir.

Uyuşma

Konuşmacı olarak Şekil 5'teki dinleyiciye söylediklerinizi hakkındaki görüşünü sorsanız ve size katılmadığını söylese sözel olmayan sinyalleri sözel cümleleriyle uyuşacak yani tutarlı olacaktır. Ancak söylediklerinizden hoşlandığını söylese hareketleriyle sözleri uyuşmadığından yalan söylediği anlaşılırdı. Araştırmalar sözel olmayan sinyallerin sözel kanalın en az beş katı daha etkili olduğunu ve ikisi arasında uyuşmazlık olduğu durumda insanların sözel içeriğe aldırmadan sözel olmayan mesajı dikkate aldıklarını göstermiştir.

Sık sık önemli bir politikacıyı bir kürsünün arkasında kolları göğsünün üzerinde kavuşmuş (savunmada) ve çenesi aşağıda (eleştirel veya saldırgan) olarak dinleyicilerine gençlerin fikirlerine ne kadar açık olduğunu anlatırken görürüz. Kürsüye kısa ve sert karate vuruşları yaparken dinleyicilerini ne kadar sıcak ve insancıl bir yaklaşımı olduğuna ikna etmeye çalışabilir. Sigmund Freud bir keresinde bir hastasının sözleriyle evliliğinin ne kadar mutlu olduğunu anlatırken fark etmeden alyansını parmağından çıkarıp çıkarıp geri taktığını fark etmiş. Bu bilinçdışı hareketin anlamının farkında olan Freud hastanın evliliğiyle ilgili sorunları ortaya çıkmaya başladığında hiç şaşırmamış.



Üşümüş, savunmada değil

Hareket grupları ve sözel ve sözel olmayan kanallar arasındaki uyuşmanın gözlenmesi vücut dilinin doğru yorumlanmasında kilit önem taşırlar.

Hareketlerin Bağlamı

Hareket gruplarına ve konuşma ve vücut hareketlerinde uyuşmaya bakmanın yanı sıra tüm hareketleri meydana geldikleri bağlama göre değerlendirmek gerekir. Örneğin, birisi otobüs terminalinde kolları ve bacakları sımsıkı kavuşmuş ve çenesi aşağıda olarak oturuyorsa ve soğuk bir kış günündeyseniz bu hareketlerin anlamı büyük olasılıkla savunmaya geçtiği değil üşümüş olduğudur. Ancak, bu kişi bir masada karşınızda oturuyor ve siz de ona bir fikir, ürün veya hizmeti satmaya çalışıyorsanız bu hareketleri rahatlıkla onun durumla ilgili olumsuz düşüncelere sahip olduğu veya savunmaya geçtiği anlamında yorumlayabilirsiniz.

Bu kitapta hareketler belli bağlamlar içerisinde ele alınacak ve mümkün oldukça hareket grupları incelenecektir.

Yorumlamayı Etkileyen Diğer Faktörler

El sıkışma stili 'ölü balık' stili olan bir adam zayıf karakterli olmakla suçlanabilir ve el sıkışma teknikleriyle ilgili bölüm bu popüler kuramın nedenini açıklayacaktır. Ancak parmaklarında artrit olan birinin kuvvetli bir el sıkışmanın vereceği acıdan kaçınmak için 'ölü balık' el sıkışmasını kullanması olasıdır. Benzer şekilde sanatçılar, müzisyenler, cerrahlar ve ellerini hassas kullanmalarını gerektiren mesleklerde çalışanlar genellikle el sıkışmamayı tercih ederler ama mecbur kaldıklarında da ellerini korumak için 'ölü balık' el sıkışmasını kullanabilirler.

Üzerine uymayan veya dar kıyafetler giyen birisi belli hareketleri yapamayabilir ve bu da vücut dili kullanımını etkileyebilir. Bu bir azınlık için geçerli olsa da kişinin fiziksel kısıtlamaları veya yetersizliklerini vücut hareketleri üzerindeki etkisini göz önüne almak önemlidir.

Statü ve İktidar

Dilbilim alanında yapılan araştırmalar bir kişinin kullandığı sözcük dağarcığıyla o kişinin sahip olduğu statü, iktidar ve prestij miktarı arasında doğrudan bir ilişki olduğunu göstermiştir. Başka bir deyişle, bir kişi sosyal veya idari merdivenin ne kadar yukarısındaysa sözcüklerle o kadar daha iyi iletişim kurabilmektedir. Sözel olmayan iletişimle ilgili araştırmalar kişinin sözcükler üzerindeki hakimiyetiyle mesajını iletmek için kullandığı jestlerin miktarı arasında bir ilişki olduğunu göstermiştir. Bu da, kişinin statü, iktidar veya prestijinin kullandığı hareket veya vücut hareketi sayısıyla da doğrudan ilişkili olduğu anlamına gelir. Sosyal veya idari ölçekte tepelerde olan birisi anlatmak istediği bir şeyi ağırlıklı olarak sözcüklerle anlatırken daha az eğitim görmüş veya daha az vasıflı birisi iletişim kurmak için sözcüklerden çok hareketlere güvenecektir.

Bu kitapta verilen örneklerin çoğu beyaz, orta sınıf insanlar içinse de genel bir kural olarak sosyo-ekonomik düzey arttıkça kullanılan jest ve vücut hareketleri azalmaktadır.



Şekil 6 *Yalan söyleyen bir çocuk*



Şekil 7 *Yalan söyleyen bir genç*

Bazı hareketlerin hızı ve karşıdakiler için ne kadar açık oldukları aynı zamanda kişinin yaşıyla da ilgilidir. Örneğin beş yaşında bir çocuk anne babasına bir yalan söylediğinde hemen ardından ağzını iki eliyle birden kapatacaktır (Şekil 6). Ağzını kapatma hareketi ebeveynlerine yalan söylediğini haber verirken sadece yapılma hızı değişerek yaşam boyu kullanılacaktır. Ergenlik çağındaki birisi yalan söylediğinde elini beş yaşındaki çocuk gibi ağzına getirecek ama ağzını çok belli ederek kapatmak yerine parmaklarını hafifçe ağzının etrafına sürtecektir (Şekil 7).



Şekil 8 *Yalan söyleyen bir yetişkin*

Bu ağız kapatma hareketi yetişkinlikte daha da rafine bir hal alır. Yetişkin birisi yalan söylediğinde beyni ona beş yaşındaki çocuk ve ergenlik çağındaki gençte olduğu gibi çıkan sözleri durdurmak üzere ağzını kapatmasını söylerse de son anda elini

yüzünden çeker. Bunun sonucu hafif bir burna dokunma hareketidir (Şekil 8). Bu hareket çocuklukta kullanılan ağız kapama hareketinin daha rafine halinden başka bir şey değildir. Bu da kişinin yaşı ilerledikçe hareketlerinin daha sofistike ve daha az anlaşılır hale gelmesine bir örnek olup elli yaşındaki birisinin hareketlerini okumanın çok daha genç birininkileri okumaktan niye genellikle daha zor olduğunu gösterir.

VÜCUT DİLİYLE YALAN SÖYLEME

'Vücut diliyle yalan söylenebilir mi?' sıkça sorulan bir sorudur. Bu soruya verilecek yanıt ana hareketler, vücudun mikro işaretleri ve söylenen sözler arasında ortaya çıkacak uyuşma eksikliğinden dolayı 'hayır' olacaktır. Örneğin, açık avuçlar dürüstlük gösterir ama karşınızdaki yalan söylerken avuçlarını açıp size gülümsese bile mikro hareketleri onu ele verir. Gözbebekleri küçülebilir, bir kaşı kalkabilir veya ağzının köşesi seğirebilir ve bu işaretler açık avuç hareketi ve içten gülümsemeyle çelişir. Sonuç olarak karşısındaki söylenene inanmama eğilimi gösterir.

İnsan beyninde, bir dizi uyuşmayan sözel-olmayan mesaj aldığında 'tilt' mesajı veren yanılmaz bir mekanizma var gibidir. Ancak, belli avantajlar kazanmak için vücut diliyle bilerek yalan söylenen bazı durumlar vardır. Örneğin Dünya veya Kainat Güzeli yarışmalarında her bir yarışmacı çalışarak öğrendikleri bazı vücut hareketlerini kullanarak sıcak ve içten oldukları izlenimini uyandırmaya çalışırlar. Her yarışmacı bu sinyalleri verme başarısına bağlı olarak jüriden puan alsa da uzmanlar bile vücut diliyle çok kısa bir süre için yalan söyleyebilirler ve eninde sonunda vücut kasıtlı yapılan hareketlerden bağımsız işaretler verecektir. Çoğu politikacı seçmenlerini söylediklerine inandırabilmek için vücut dili yalancılığı konusunda uzmanlaşmışlardır. Hatta bunu başarıyla yapan politikacıların 'karizmatik' olduğu söylenir.

Yalanları örtbas etmek için vücudun başka herhangi bir yerinden daha sık olarak yüzümüzü kullanırız. Örtbas edebilmek için gülümsemeler, kafa sallamalar ve göz kırpmalar kullansak da maalesef vücut işaretlerimiz burada da doğruyu söyler ve yüz işaretlerimizle vücut hareketlerimiz arasında bir uyuşmazlık ortaya çıkar.

Yüz işaretlerinin incelenmesi kendi başına bir sanattır. Bu kitapta bu konuya çok az yer ayrılmış olup daha fazla bilgi için Robert L. Whiteside'ın Yüz Dili kitabını tavsiye ediyorum.

Özetle vücut diliyle uzun bir süre boyunca yalan söylemek çok zorsa da ileride de tartışacağımız gibi başkalarıyla iletişim kurmak ve olumsuz işaret verme olasılığı olan hareketleri ortadan kaldırmak için olumlu ve açık hareketleri öğrenmek ve benimsemek iyi olabilir. Bu insanlarla birlikte oluşunuzu daha rahat kılabildiği gibi başkalarının sizi daha kolay kabul etmesini de sağlayabilir.

Yalan Söylemeyi Başarmak

Yalan söylemekle ilgili zorluk bilinçaltı zihnimizin otomatik ve sözel yalanımızdan bağımsız olarak hareket etmesi ve vücut dilimizin bizi ele vermesidir. Çok ender yalan söyleyen insanların ne kadar inandırıcı olurlarsa olsunlar kolayca yakalanmalarının nedeni de budur. Yalan söylemeye başladıkları anda vücutları çelişkili işaretler göndermeye başlar ve bu da bize doğruyu söylemedikleri hissini verir. Yalan sırasında bilinçaltı zihin kişinin söylediğiyle çelişebilen bir hareket gibi görünen sinirsel bir enerji yayar. İşleri yalan söylemeyi gerektiren politikacılar, avukatlar, aktörler ve televizyon spikerleri gibi bazı kimseler vücut hareketlerine karşılarındakinin yalanı 'anlamayacağı' şekilde incelik kazandırmışlardır ve insanlar da onlara kanar.

Bu insanlar hareketlerine iki şekilde incelik kazandırabilirler. Birincisi yalan söylerken doğru olduğunu 'hissettikleri' hareketlerle pratik yapmaktır ancak çok uzun bir süre sonunda ve sayısız yalan söyleyerek pratik yaptıktan sonra başarılı olabilirler. İkinci olarak yalan söylerken hiçbir olumlu veya olumsuz hareketi kullanmayacakları şekilde çoğu hareketi ortadan kaldırabilirler ama bu da çok zordur.

Elinize bir fırsat geçtiğinde aşağıdaki basit testi yapın. Bir tanıdığınıza isteyerek yalan söyleyin ve karşınızdaki vücudunuzu tamamen görebiliyorken tüm vücut hareketlerinizi bastırmak için çaba harcayın. Ana vücut hareketlerinizi isteyerek bastırdığınızda bile sayısız mikro hareket karşınızdakine iletilecektir. Bunlar ara-

sında yüz kası seğirmeleri, gözbebeklerinin küçülmesi ve büyümesi, alın terlemesi, yanakların kızarması, göz kırpma hızında artış ve yalan söylediğinizi gösteren sayısız minik hareket sayılabilir. Yavaş çekim kameralarla yapılan araştırmalar bu mikro hareketlerin bir anda gerçekleştiği ve konuşma sırasında bunları ancak profesyonel görüşme uzmanları, pazarlamacılar ve algılama yeteneği yüksek olarak adlandırdığımız insanların görebildiğini göstermiştir.

O halde, başarılı şekilde yalan söyleyebilmek için vücudunuzu gözden uzakta tutmanız gerektiği açıktır. Bu nedenle polis sorgulamalarında şüpheli ya ortadaki bir sandalyeye oturtulur ya da sorgucuların vücudunu tamamen görebilecekleri şekilde ışıklar altına yerleştirilir. Bu koşullar altında yalanları çok daha kolay görülebilir. Doğal olarak bedeninizin kısmen saklı olduğu bir şekilde bir masada oturuyorsanız, bir çitin üzerinden bakıyorsanız veya kapalı bir kapının arkasındaysanız yalan söylemek daha kolaydır. En iyi yalan söyleme şekliyse telefonda yalan söylemektir!

VÜCUT DİLİ NASIL ÖĞRENİLİR

Başkalarının hareketlerini incelemek ve okumak için olduğu kadar kendi hareketlerinizin de bilinçli bir şekilde farkına varmak için günde en az on beş dakika ayırın. Bu tür okumalar yapmak için iyi bir yer insanların bir araya gelip etkileşime girdikleri bir yerdir. İnsanlar buralarda bekleme, kızgınlık, üzüntü, mutluluk, sabırsızlık ve daha başka pek çok duygularını hareketleriyle açıkça ifade ettiklerinden havaalanları insan hareketlerinin tamamını incelemek için özellikle iyi bir yerdir. Sosyal etkinlikler, iş toplantıları ve partiler de mükemmeldir. Vücut dili sanatını çalıştıktan sonra bir partiye gidip bütün akşamı saksı gibi bir köşede oturarak geçirip insanların vücut dili ayinlerini seyrederek çok iyi vakit geçirebilirsiniz! Televizyon seyretmek de sözel olmayan iletişim öğrenmek için mükemmel bir yoldur. Sesini kısın ve önce sadece görüntülere bakarak neler olduğunu anlamaya çalışın. Her beş dakikada bir sesi açarak sözel olmayan okumalarınızın ne kadar doğru olduğunu kontrol edebilirsiniz. Çok geçmeden bir programın tamamını sessiz olarak seyredip sağırlar gibi neler olduğunu anlayabileceksiniz.

İki

BÖLGELER

Hayvanlar, kuşlar, balıklar ve primatların bölgelerini belirleme ve korumalarıyla ilgili binlerce kitap ve makale yazılmışsa da insanların da kendi bölgeleri olduğu ancak son yıllarda keşfedilmiştir. Bunu öğrenip ne anlama geldiğini anladıktan sonra kişi başkalarının ve kendinin davranışlarıyla ilgili inanılmaz bir anlayış elde etmekle kalmaz aynı zamanda başkalarının yüz yüze gelindiğindeki tepkilerini tahmin edebilir. Amerikalı antropolog Edward T. Hall insanların mekansal ihtiyaçları konusunda öncülerden biriydi ve 1960'ların başında 'proksemik' ('yakınlık' anlamına gelen 'proximity' den) sözcüğünü uydurdu. Bu alandaki araştırmaları hemcinslerimizle ilişkilerimizi daha iyi anlamamızı sağlamıştır.

Her ülke iyi tanımlanmış sınırlarla belirlenmiş ve bazen de silahlı nöbetçilerle korunmuş bir bölgedir. Genelde her ülkenin içerisinde il ve ilçeler gibi daha küçük bölgeler vardır. Bunların da içinde daha küçük olan ve semtleri ve içinde yaşayanlar için kapalı bir bölge olan pek çok sokağı içeren şehirler vardır. Her bölgede yaşayanlar o bölgeye karşı bir bağlılık duyarlar ve bölgelerini korumak için vahşet ve öldürme yollarına başvurdukları görülmüştür.

Bir bölge aynı zamanda bir kişinin sanki vücudunun uzantısıymışçasına kendinin olarak benimsediği bir alan veya boşluktur. Her birimizin çitlerle çevrili evi, arabasının içi, yatak odası veya sandalyesi ve hatta Dr. Hall'un keşfettiği gibi vücudunun etrafında tanımlanmış bir boşluktan oluşan kendi mallarını çevreleyen alanı içeren kendi bölgesi vardır.

Bu bölümde daha çok vücudun etrafındaki bu boşluk ve bu boşluğa müdahale edildiğinde insanların tepkileri üzerinde duracağız.

KİŞİSEL ALAN

Çoğu hayvanın vücudunun etrafında kendi kişisel alanları olarak sahip çıktıkları belli bir boşluk vardır. Bu boşluğun büyüklüğü temelde hayvanın yetiştiği alanın ne kadar sıkışık olduğuyla ilişkilidir. Afrika'nın uzak bölgelerinde yetişen bir aslanın bölgesindeki boşluk o bölgedeki aslan popülasyonunun yoğunluğuna bağlı olarak elli kilometre veya üzerinde bir çapa sahip olabilir. Aslan bölgesel sınırlarını işeyerek ve dışkılayarak işaretler. Öte yandan esaret altında yetiştirilen bir aslanın kişisel alanı sıkışık koşulların doğal bir sonucu olarak sadece birkaç metrelik bir büyüklüğe sahip olabilir.

Diğer hayvanlar gibi insanın da kendisiyle taşıdığı portatif bir 'hava kabarcığı' vardır ve bu kabarcığın büyüklüğü yetiştiği bölgedeki nüfus yoğunluğuyla ilişkilidir. O halde bu kişisel bölge mesafesi kültürel olarak belirlenir. Japonlar gibi bazı kültürler kalabalığa alışıkken bazı başka kültürler 'geniş açık alanlara' alışıktırlar ve mesafeyi korumayı severler. Ancak, burada, temelde Batı kültüründe yetişen kişilerin bölgesel davranışlarını ele alacağız.

Statü de bir kişinin diğerlerine göre gerek duyduğu mesafeyi etkileyebilir ve bu da daha sonraki bir bölümde tartışılacaktır.

Bölge Mesafeleri

Avustralya, Yeni Zelanda, İngiltere, Kuzey Amerika ve Kanada'da yaşayan orta sınıf, şehirli kişilerin etrafındaki hava kabarcığının yarıçapı genel olarak aynıdır. Dört farklı bölgeye ayrılabilir.

1 *Mahrem Bölge* (15 ila 45 cm. arasında)

Kişiler bu bölgeyi kendi mallarıymışçasına koruduklarından tüm bölgeler arasında en önemlisi budur. Sadece o kişiye duygusal olarak yakın olan kişilerin bu bölgeye girmesine izin verilir. Bura-

da bir de sadece fiziksel temas sırasında girilebilen ve vücuttan uzaklığı 15 cm olan bir alt-bölge vardır. Bu da yakın mahrem bölgedir.

2 *Kişisel Bölge* (46 cm ila 1.22 m. arasında)

Bu da kokteyllerde, ofis partilerinde, sosyal etkinliklerde ve arkadaş toplantılarında başkalarıyla aramızdaki mesafedir.

3 *Sosyal Bölge* (1.22 ila 3.6 metre arasında)

Yabancılar, örneğin evimizde tamirat yapan tesisatçı veya doğramacı, postacı, bakkal, işyerindeki yeni eleman ve çok iyi tanımadığımız kimselerle aramızdaki mesafe budur.

4 *Ortak Bölge* (3.6 metrenin üzerinde)

Kalabalık bir gruba hitap ettiğimizde durmayı tercih ettiğimiz rahat mesafe budur.

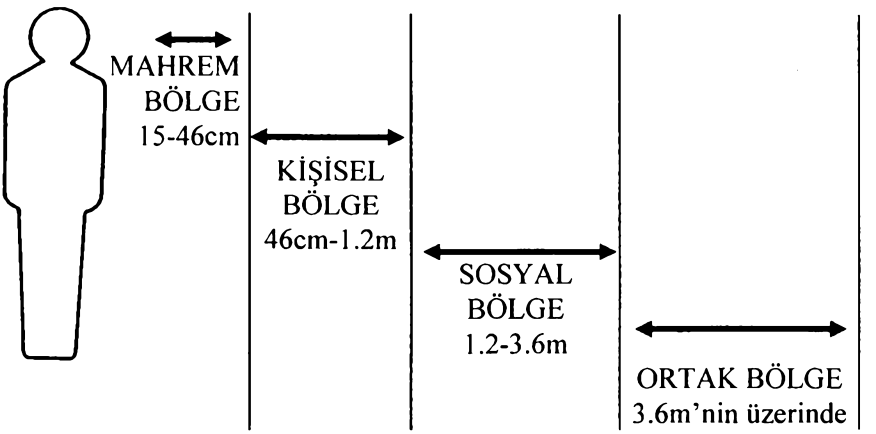
Bölge Mesafelerinin Pratik Uygulamaları

Normal olarak mahrem bölgemize başka birisi aşağıdaki iki nedenle girer. Birincisi yakın bir akraba veya arkadaştır ya da bize cinsel olarak yaklaşmaya çalışmaktadır. İkincisi ise karşımızdakinin saldırgan olması ve bize saldırmak üzere olmasıdır. Kişisel ve sosyal bölgelerimize yabancıların girmesine dayansak da bir yabancının mahrem bölgemize girmesi vücudumuzda fizyolojik değişikliklerin olmasına neden olur. Kalp kanı daha hızlı pompalar, kanımıza adrenalin akar ve olası bir 'kaç veya saldır' durumuna hazırlık yapılırken beyin ve kaslara daha fazla kan pompalanır.

Bu da yeni tanıştığınız birinin omzuna elinizi koymanızın veya ona sarılmanızın karşınızdaki sizi gücendirmemek için gülümsese bile onun size karşı olumsuz duygular beslemesine yol açacağı anlamına gelir. İnsanların yanınızda rahat olmasını istiyorsanız altın kural 'mesafeli davran'dır. Başka insanlarla ilişkilerimiz yakınlaştıkça bölgelerinde daha yakına girmemize izin verilir. Örneğin, yeni bir eleman diğer personelin başlangıçta kendisine soğuk davrandıklarını düşünebilir ama aslında onu daha iyi tanıyana kadar sosyal bölge mesafesinde tutmaktadırlar. Diğer çalışanlar

onu daha iyi tanıdıkça kişisel bölgelerine ve hatta bazı durumlarda mahrem bölgelerine girmesine izin verirler.

Şekil 9 *Bölge mesafeleri*



Öpüşmekte olan iki kişinin kalçalarının mesafesi bize aralarındaki ilişki hakkında bilgi verir. Sevgililer bedenlerini birbirlerininkine bastırırlar ve birbirlerinin mahrem bölgelerinde hareket ederler. Bu yılbaşı gecesi bir yabancıyı veya en iyi arkadaşınızın eşini öpmekten farklıdır. Bunların her ikisi de pelvislerini sizinkinden en az 15 santim uzakta tutarlar.

Mesafe/mahremiyet kuralının istisnalarından biri mekansal mesafenin kişinin sosyal statüsüyle ilgili olduğu durumdur. Örneğin bir şirketin müdürü astlarından biriyle hafta sonları balığa gidiyor olabilir ve balığa gittiklerinde birbirlerinin kişisel veya mahrem bölgesinde dolaşıyor olabilirler. Ancak, büroda müdür, yazılı olmayan sosyal tabaka kurallarına uymak için 'balık' arkadaşını sosyal mesafede tutar.

Konserler, sinema, asansörler, tren veya otobüslerin kalabalık olması başka kişilerin mahrem bölgelerine girilmesini kaçınılmaz kılar ve insanların bu müdahaleye tepkilerini seyretmek eğlenceli olabilir. Batı kültürlerinde insanların sıkışık bir asansör ve-

ya toplu taşıma aracı gibi kalabalık bir durumda katı bir şekilde uydukları bir dizi yazılı olmayan kural vardır. Bu kurallar arasında şunları sayabiliriz:

Tanıdığınız birisi dahil olmak üzere kimseyle konuşmamalısınız.

Asla başkalarıyla göz teması kurmamalısınız.

'Poker suratı' takınmalısınız - hiçbir şekilde duygular belli edilmemelidir.

Elinizde kitap veya gazete varsa ona gömülmüş görünmelisiniz.

Kalabalık ne kadar fazlaysa o kadar az hareket edebilirsiniz.

Asansörlerde başınızın üzerindeki kat numaralarını seyretmek zorundasınız.

Sabah ve akşam saatlerinde işe giden insanları tarif ederken 'mutsuz', 'üzgün' ve 'umutsuz' gibi sözcüklerin kullanıldığını sık sık duyarız. Bu ifadeler genellikle yolcuların yüzündeki boş, anlamsız ifadeler yüzünden kullanılırsa da gözlemci yanlış hükümlere varmaktadır. Gözlemcinin aslında gördüğü kalabalık bir kamu alanında mahrem bölgelerine kaçınılmaz olarak müdahale edilmesinde geçerli olan kurallara uyan bir grup insandır.

Bu konuda şüpheniz varsa kalabalık bir sinemaya tek başınıza bir daha ki sefere gidişinizde nasıl davrandığınıza dikkat edin. Yer gösterici sizi tanımadığınız suratlardan oluşan bir kalabalıkla çevrili olan koltuğunuza doğru yönlendirirken nasıl önceden programlanmış bir robot gibi kalabalık yerler için yazılı olmayan davranış kurallarını uygulamaya başlayacağınıza dikkat edin. Yanınızdaki tanımadığınız kişiyle koltuğun kol dayanağı için bölgesel bir savaşa başladığınızda kalabalık bir sinemaya tek başına gidenlerin neden ışıklar sönüp de film başlamadan yerlerine geçmediklerini anlarsınız. Kalabalık bir asansör, sinema veya otobüsteyken etrafımızdaki insanlar insan olmayan varlıklara dönüşür - yani bizim açımızdan yok olurlar ve biz de mahrem bölgemize müdahale edildiğinde saldırıya uğramış gibi davranmayız.

Ortak bir amaç için savaşan kalabalık bir grup veya protestocular bölgelerine müdahale edildiğinde bireylerle aynı şekilde davranmazlar, hatta çok daha farklı bir durum ortaya çıkar. Kalabalığın yoğunluğu arttıkça her bir bireye daha az kişisel alan düşer ve kişiler gitgide saldırganlaşır. Bu da kalabalığın büyüdükçe daha kızgın ve çirkin olmasının ve saldırganlaşmaya başlamasının nedenidir. Bu bilgi, herkesin daha fazla kişisel alana sahip olarak sakinleşmesini sağlamak amacıyla kalabalığı dağıtmaya çalışan polis tarafından kullanılır.

Yüksek yoğunluklu yerleşim projelerinin kişilerin kişisel alanlarını ellerinden almaktaki rolünü hükümet ve şehir plancılarının anlaması ancak son yıllarda olmuştur. Yüksek yoğunluklu yaşam ve aşırı kalabalığın etkilerini yakın zamanda Amerika Birleşik Devletleri'nde Chespeake Körfezi'nde Maryland kıyılarından iki kilometre uzakta yer alan James Adası'ndaki geyik nüfusu üzerinde yapılan bir araştırma göstermiştir. Bol miktarda yiyecek olması, avcılara rastlanmaması ve enfeksiyon olmamasına rağmen geyiklerin çoğu topluca ölmekteydi. Önceki yıllarda sıçan ve tavşanlar üzerinde yapılan benzer çalışmalar da benzer bir eğilimi göstermişti ve araştırmaların sürdürülmesi geyiklerin, nüfus arttıkça her bir geyiğin kişisel bölgesinin yok olmasından kaynaklanan stresin yol açtığı adrenalin bezlerinin aşırı çalışmasından öldüğünü ortaya çıkardı. Adrenalin bezleri büyüme ve üremenin düzenlenmesi ve vücut savunma seviyelerinin belirlenmesinde önemli bir rol oynarlar. Böylece ölümlere yol açanın açlık, enfeksiyon veya saldırı değil aşırı nüfusun yol açtığı strese karşı fizyolojik bir tepki olduğu anlaşılmıştır.

Bunun ışığında en yüksek insan nüfusu yoğunluğuna sahip bölgelerin neden en yüksek suç ve şiddet oranına da sahip olduğunu görmek mümkündür.

Karakolda sorgucular genellikle sorgulanan suçluların direncini kırmak için bölge müdahale tekniklerini kullanırlar. Suçluyu odanın boş bir yerindeki kolsuz, sabit bir sandalyeye oturtarak soru sorarken onun mahrem ve yakın mahrem alanına girerler ve soruya cevap alıncaya dek de orada kalırlar. Bu bölgesel tacizin suçlunun direncini kırması genelde çok kısa sürede gerçekleşir.

Yöneticiler aynı yaklaşımı astlarından gizlemekte oldukları bilgileri elde etmek için kullanabilirler ama bir pazarlamacının müşterilerine karşı bu yaklaşımı kullanması için salak olması gerekir.

Uzaklık Belirleme Ayinleri

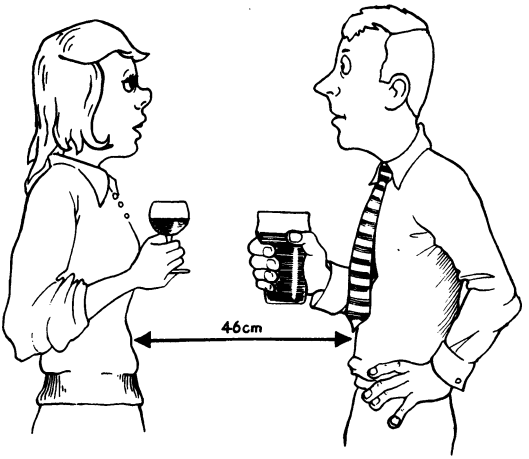
Kişi yabancılar arasında sinemada bir koltuk, toplantı masasında bir sandalye veya squash kortunda bir havlu askısı gibi bir boşluk veya alana el attığında bunu çok tahmin edilebilir bir şekilde yapar. Genellikle başka iki kişinin arasında en fazla mesafe olan yeri seçer ve ortasındaki alanı kendinin olarak ilan eder. Sinemada bir sıranın sonuyla oturan en yakın insan arasındaki mesafenin ortasındaki bir koltuğu seçer. Squash kortunda etrafına en geniş boşluk olan havlu askısını seçer. Ya iki havlunun ortasında ya da en yakın havluyla askılığın kenarı arasındaki mesafenin ortasında. Bu ayinin amacı başkalarını onlardan fazla uzağa veya fazla yakınlarına giderek rahatsız etmemektir.

Sinemada, sıranın sonuyla en yakın kişi arasındaki mesafenin yarısından daha uzakta bir koltuk seçtiğinizde o kişi kendisinden fazla uzağa otururseniz gücenebilir fazla yaklaşırsanız da rahatsız olabilir. Bu nedenle bu uzaklık belirleme ayinlerinin amacı uyum sağlamaktır.

Bu kuralın bir istisnası genel tuvaletlerdir. Bir araştırma insanların %90 oranında sonda ve baştaki tuvaletleri seçtiğini ve bunların dolu olması durumunda da orta yol ilkesini kullandığını göstermiştir.

Bölge Mesafelerini Etkileyen Kültürel Faktörler

Danimarka'dan Sidney'e yakın zamanda göç eden genç bir çift Jaycees'in yerel şubesine katılmak üzere davet edildiler. Kulübe kabul edilmelerinden birkaç hafta sonra bazı kadın üyeler Danimarkalı adamın kendilerine asıldığını ve bu nedenle ondan rahatsız olduklarını söylerken kulübün erkek üyeleri de Danimarkalı kadının kendilerine sözel olmayan şekilde cinsel olarak elde edilebilir olduğunu hissettirdiğini söylediler.



Şekil 10 *Çoğu şehirli için kabul edilebilir sohbet mesafesi*



Şekil 11 *Erkeğin bölgesine girmesi üzerine kadının olumsuz tepkisi. Geriye doğru yaslanarak rahat edebileceği mesafeyi korumaya çalışıyor. Buradaki sorun, adamın daha yakın kişisel bölgesi olan bir ülkeden gelmesi ve daha rahat edebilmek için yaklaşmaya çalışıyor olabileceğidir. Kadın bunu asılma olarak algılayabilir.*

Bu durum çoğu Avrupalının mahrem mesafesinin 20 ila 30 santim arasında olduğunu ve bazı kültürlerde bunun daha bile az olduğunu göstermektedir. Danimarkalı çift Avustralyalıların 46 santimlik mahrem bölgelerine girdiklerini fark etmeden onlardan 25 santim uzakta kendilerini oldukça rahat hissetmekteydiler. Danimarkalılar ayrıca insanların gözlerinin içine bakmayı Avustralyalılardan daha sık kullanmaktaydılar. Bu da yanlış yorumlamaların artmasına yol açmıştı.

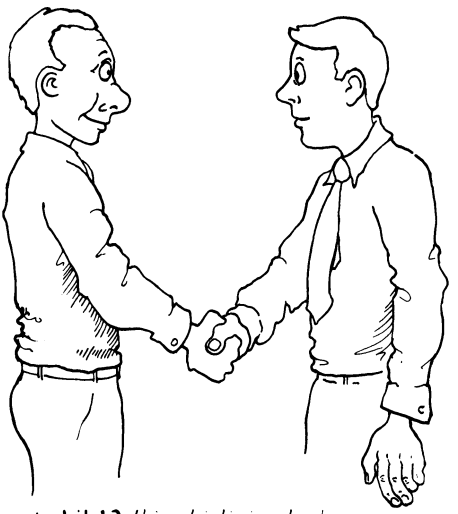
Karşı cinsten birinin mahrem bölgesine girilmesi insanların o kişiyle ilgilendiklerini göstermekte kullandıkları bir yöntem olup yaygın olarak 'asılma' olarak adlandırılır. Mahrem bölgeye girme girişimi reddedilecek olursa karşıdaki bölge mesafesini korumak için geriye çekilir. Girişim kabul edilirse karşıdaki bulunduğu yerde kalarak bölgesine girenin mahrem bölgede kalmasına izin verir. Danimarkalı çifte normal bir sosyal karşılaşma gibi görünen şey Avustralyalılar tarafından asılma olarak yorumlanmıştı. Avustralyalıların rahat ettikleri mesafeyi korumak üzere geri çekilmelerini de Danimarkalılar onların soğuk ve düşmanca oldukları şeklinde yorumlamışlardı.

ABD'de yakın zamanda gerçekleşen bir konferansta Amerikalı katılımcıların birbirleriyle karşılaşıp sohbet ettiklerinde birbirlerinden makul bir mesafede yani 46 ile 122 santimetre uzaklıkta durduklarını ve konuşurken aynı yerde durmaya devam ettiklerini fark ettim. Ancak, Japon bir katılımcı bir Amerikalıyla konuşurken ikisi yavaş yavaş odanın etrafında dolaşmaya başladılar. Amerikalı Japon'dan uzaklaşmaya çalışırken Japon da Amerikalıya yaklaşmaya çalışıyordu. Aslında her ikisi de birbirlerinden kültürel olarak rahat edebilecekleri bir mesafede durmaya çalışıyorlardı. Japon daha küçük olan 25 santimetrelik mahrem bölgesiyle mekansal ihtiyacını karşılamak için ileriye doğru adım atmaya devam ettikçe Amerikalının mahrem bölgesine giriyor ve onun kendi mekansal ayarlaması için geri adım atmasına neden oluyordu. Bu olgunun hızlı çekimle oynatılan video çekimleri iki adamın Japon önde olmak üzere odanın etrafında dans ettikleri izlenimini uyandırıyordu. Böylece iş görüşmeleri sırasında Asyalılar ve Avrupalılar veya Amerikalıların birbirlerine bir miktar şüpheyle yaklaşmaları ve Avrupalılar veya Amerikalıların Asyalıları "fazla sa-

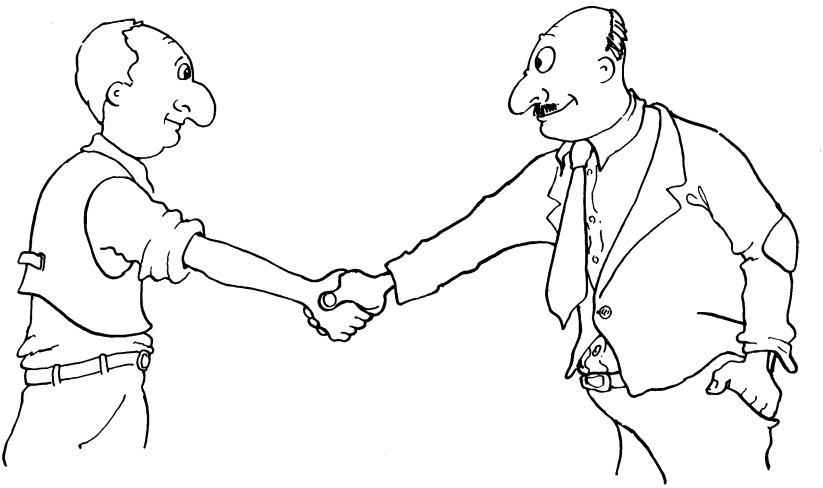
mimi" ve "saldırgan" olarak nitelerken Asyalıların da Avrupalılar veya Amerikalıları 'soğuk', 'mesafeli' ve 'ilgisiz' olarak nitelemeleri anlaşılmaktadır. Farklı kültürlerde mahrem bölge mesafelerinin farklı oluşu konusunda bilgi sahibi olmamak bir kültürün diğerini yanlış anlamasına veya yanlış varsayımlarda bulunmasına yol açabilir.

Şehir ve Kırsal Alan Mekansal Bölgeleri

Yukarıda da belirtildiği gibi bir bireyin ihtiyaç duyduğu kişisel alan yetiştirildiği bölgenin nüfus yoğunluğuyla ilgilidir. Nüfus yoğunluğu düşük kırsal alanlarda büyüyen insanların nüfus yoğunluğu yüksek olan şehirlerde yetişenlere kıyasla daha fazla kişisel alana ihtiyaçları vardır. Bir kişinin el sıkışırken elini ne kadar uzattığı şehirden mi köyden mi geldiği konusunda iyi bir ipucu olabilir. Şehirlilerin 46 santimetrelik kişisel bir kabarcıkları vardır, bu aynı zamanda el sıkışmak için uzandıklarında bedenleriyle bilekleri arasındaki mesafedir (Şekil 12). Bu da ellerinin karşıdakinin eliyle tarafsız bölgede karşılaşmasını sağlar Nüfus yoğunluğunun çok daha düşük olduğu kırsal alandaki kasabalarda yetişmiş kişilerin bölgesel 'kabarcığı' 100 santimetre veya daha fazla olabilir ve bu da kırsal alandan gelen birisi el sıkışmak için elini uzattığında bedeniyle bileği arasında ölçülebilen mesafedir (Şekil 13).



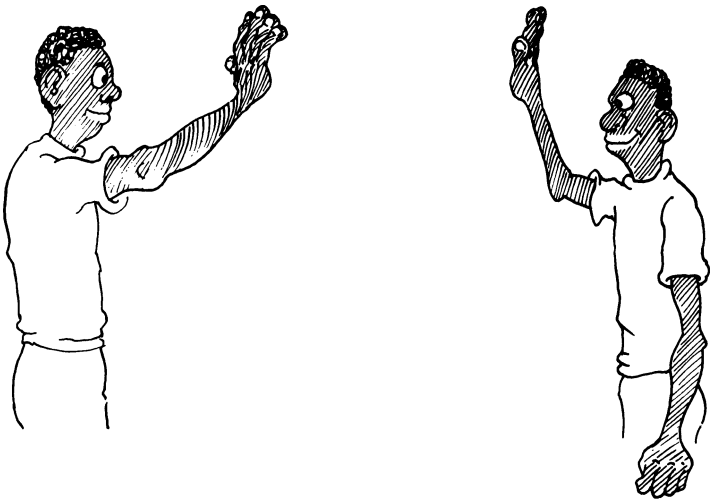
Şekil 12 *İki şehirlinin el sıkışması*



Şekil 13 *Kırsal alandan iki kişi*

Kırsal alanda yaşayan kişiler el sıkışırken ayakları yere sağlam basar ve sizinle el sıkışmak için eğilebildikleri kadar ileri doğru eğilirler. Öte yandan bir şehirli el sıkışmak için öne doğru adım atar. Uzak veya tenha yerlerde yetişen insanların genel olarak kişisel alan gereksinimleri daha fazla olup 6 metreye kadar çıkabilir. Bu kişiler el sıkışmaktansa uzakta durup el sallamayı tercih ederler (Şekil 14).

Şehirden gelen pazarlamacılar özellikle tarım malzemeleri satmak için tenha kırsal bölgelerdeki çiftçileri ziyaret ederken bu tür bilgilerden faydalanırlar. Çiftçinin 100 ila 200 santimetre veya üzerinde bir 'kabarcığı' olabileceği göz önüne alındığında el sıkışmak onun bölgesine bir müdahale olarak görülerek çiftçide olumsuz tepkiye yol açabilir ve onun savunmaya geçmesine neden olabilir. Kırsal alanda çalışan başarılı pazarlamacılar en iyi görüşme koşullarının kırsal alandaki kasaba sakinleriyle uzaktan el sıkışarak ve ıssız bir bölgedeki çiftçiye de uzaktan el sallayarak sağlandığında neredeyse oybirliğiyle fikir birliğine varırlar.



Şekil 14 *Tenha bir bölgede yaşayan kişiler*

BÖLGE VE MÜLKİYET

Bir kişinin sahip olduğu mülkler veya düzenli olarak kullandığı yerler onun için özel bir bölge özelliğine sahip olup tıpkı kişisel alanı gibi korumak için savaş verebilir. Kişinin evi, ofisi ve arabası gibi şeylerin her biri bir bölgedir ve her birinin de duvar, bahçe kapısı, çit veya kapı gibi kesin belirlenmiş sınırları vardır. Her bir bölgenin birkaç alt bölgesi olabilir. Örneğin, evde bir kadının özel bölgesi mutfağı veya çamaşırhanesi olabilir ve kendisi burala-rı kullanırken kimsenin girmesini istemeyebilir. Bir işadamının toplantı odasında yeri, yemekhaneye takılan birisinin orada masası ve babanın da evde koltuğu vardır. Bu bölgeler genellikle üzerlerinde veya etraflarında kişisel eşyalar bırakılarak veya sık kullanımla işaretlenirler. Yemekhaneye sürekli takılan kişi masasına adını kazıyacak kadar ileri gidebilir. İşadamıysa toplantı masasındaki bölgesini 46 santimetrelik mahrem bölge sınırına yaydığı kül tablası, kalemler, kitaplar ve kıyafetleriyle işaretleyebilir. Dr. Desmond Morris, kütüphanelerdeki oturma konumlarıyla ilgili olarak yapılan çalışmalarda bir masaya bırakılan kitap veya kişisel eşyanın orayı ortalama yetmiş yedi dakika süreyle boş tutarken, bir sandalye üzerinde bırakılan bir ceketin iki saat süreyle boş tuttu-

ğunu gözlemlemiştir. Evde aile fertlerinden biri sandalyesinin üzerine veya yakınına piposu veya dergisi gibi kişisel bir eşyayı bırakarak o alanın mülkiyetini ilan edebilir.

Aile reisi pazarlamacıya oturmasını söyler ve o da farkında olmadan aile reisinin koltuğuna otururşa müstakbel alıcı bölgesine girilmesi nedeniyle elde olmayan nedenlerle ajite olur ve savunmaya geçebilir. 'Hangi koltuk sizin?' gibi basit bir soru böyle bir bölgesel hata yapmanın olumsuz sonuçlarının önüne geçebilir.

Motorlu Araçlar

Psikologlar motorlu araç kullanan kişilerin sık sık bölgeleriyle ilgili sosyal davranışlarından tamamen farklı şekillerde davrandıklarını görmüşlerdir. Motorlu taşıtların kişilerin kişisel alanını büyütücü bir etkisi varmış gibi görünür. Bazı durumlarda bölgeler normal büyüklüğün on katına kadar çıkabilir böylece sürücü aracının 9-10 metre önünde ve arkasında hak iddia edebileceğini düşünür. Başka bir sürücü önünü kestiğinde, tehlikeli bir durum olmasa bile sürücü fizyolojik bir değişim geçirerek sinirlenebilir ve hatta diğer sürücüye saldırabilir. Bunu aynı adam asansöre binerken önüne birisinin geçerek kişisel alanına girmesi durumuyla kıyaslayın. Böyle bir durumda normal tepkisi özür dileyerek diğer adamın önce geçmesine izin vermek olur. Bu da açık bir yolda başka bir sürücü tarafından önü kesildiğindeki tepkisinden çok farklıdır.

Bazı kişiler için araba dış dünyadan saklanabilecekleri koruyucu bir koza haline gelir. Kaldırım hizasında, neredeyse şarampole düşecek şekilde yavaş yavaş giderken kişisel alanı genişlemiş bir şoför epeyce tehlikeli olabilir.

Özetle başkalarının kişisel alanlarına duyduğunuz saygı ölçüsünde kabul görür veya reddedilirsiniz. Bu da tanıştığı herkesin sırtına bir şaplak atan veya sohbet sırasında sürekli olarak insanlara dokunan kaygısız birisine herkesin gizlice gıcık olmasının nedenidir. Bir kişinin diğerlerine göre duracağı mekansal mesafeyi bir dizi faktör etkilediğinden bir kişinin neden belli bir mesafede dur-

duğuyla ilgili bir sonuca varmadan önce tüm kriterleri gözden geçirmek akıllıca olur.



Şekil 15 *Kim kimdir ve nerelidir?*

Artık Şekil 15' ten hareketle aşağıdaki varsayımlardan herhangi birini yapabiliriz.

Kadın da erkek de şehirlidirler ve erkek kadına asılıyor.

Erkeğin mahrem bölgesi kadınınkinden daha dardır ve farkında olmadan kadınınkine müdahale ediyor.

Erkek dar bir mahrem bölgeye sahip bir kültürden geliyor ve kadın kırsal alanda yetişmiş.

Birkaç basit soru ve çiftin biraz daha incelenmesi doğru cevabı ortaya çıkaracak ve yanlış varsayımlarla utanç verici bir duruma düşmenizi engelleyecektir.

Üç

AVUÇ HAREKETLERİ

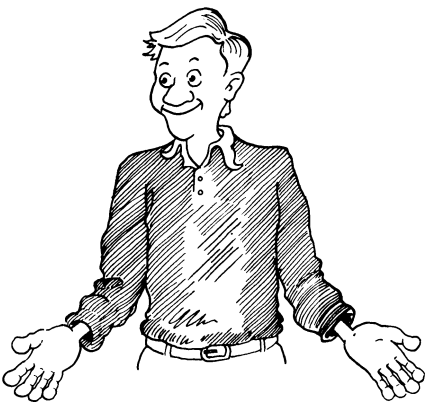


Açık avuçlar dürüstlük anlamına gelebilir

AÇIKLIK VE DÜRÜSTLÜK

Tarih boyunca açık avuç gerçek, dürüstlük, sadakat ve teslimiyetle bağdaştırılmıştır. Pek çok yemin el kalbin üzerindeyken edilirken mahkemelerde tanıklık ederken avuç havada tutulur. İncil sol elde tutulurken sağ avuç da mahkeme üyelerinin görebileceği şekilde yukarıda tutulur.

Gündelik karşılaşmalarda insanlar iki temel avuç konumunu kullanırlar. Birincisinde avuç yukarı dönüktür ve yiyecek veya para dilenen dilencinin tipik hareketidir. İkinci harekette ise avuç sanki bir şeyi tutuyor veya kısıtlıyormuşçasına aşağıya dönüktür.



Şekil 16 *'Sana karşı tamamen dürüst olacağım.'*

Birinin açık ve dürüst olup olmadığını anlamanın en anlamlı yollarından biri avuç hareketlerine bakmaktır. Nasıl bir köpek teslimiyet veya yenilgiyi belirtmek için boynunu gösterirse insan denen hayvan da aynı tavır veya duyguyu belirtmek için avuçlarını kullanır. Örneğin, insanlar tamamen açık veya dürüst olmak istediklerinde her iki avuçlarını da karşılarındaki insana açık tutarak 'Sana karşı tamamen dürüst olacağım' gibi bir şeyler söylerler (Şekil 16). Birisi açılmaya veya gerçeği söylemeye başladığında avuçlarının tamamını veya bir kısmını karşısındakine açmaya başlar. Vücut dilinin çoğu öğeleri gibi bu da tamamen bilinçsiz olarak yapılan ve sizde karşıdakinin doğruyu söylediği hissini uyandıran bir harekettir. Bir çocuk yalan söylediğinde veya bir şeyi gizlediğinde avuçlarını arkasına saklar. Benzer şekilde arkadaşlarıyla dışarıda bir gece geçirdikten sonra nerede olduğunu söylemek istemeyen bir erkek de nerede olduğunu açıklamaya çalışırken avuçlarını ya ceplerine saklayacak ya da kollarını kavuştura-

caktır. Böylece gizlediği avuçlarından karısı doğruyu söylemediği hissine kapılacaktır.

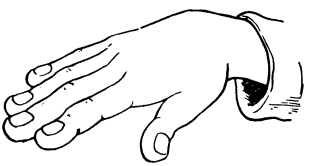
Pazarlamacılara, müşteri satılan malı neden alamayacağını anlatırken onun avuçlarına bakmaları öğretilir. Gerçek nedenler sadece avuçlar açıktayken söylenir.

AVUÇLARIN KANDIRMAK AMACIYLA BİLEREK KULLANILMASI

Okuyucu, 'Yani avuçlarımı göstererek yalan söylersem insanlar bana inanır mı?' diye soracaktır. Bu sorunun cevabı hem evet - hem de hayırdır. Avuçlarınız açık olarak yalan söylerseniz dürüstlükle ilgili hareketlerin çoğu eksik olacağından ve yalanla ilgili olumsuz hareketleri de açık avuçlarla çelişkili biçimde yapacağınızdan samimi olmadığınız anlaşılabilir. Daha önce de belirtildiği gibi profesyonel yalancılar sözel olmayan işaretlerinin sözel yalanlarıyla uyuşması sanatını öğrenmiş insanlardır. Profesyonel yalancı yalan söylerken dürüstlükle ilgili sözel olmayan işaretleri ne kadar etkili olarak kullanırsa işini o kadar daha iyi yapar.



Şekil 17 *Edilgen avuç konumu*



Şekil 18 *Baskın avuç konumu*

Ancak başkalarıyla iletişim kurarken açık avuç hareketlerini kullanarak kendinizi daha inandırıcı kılmanız mümkündür. Buna karşılık açık avuç hareketleri alışkanlık halini aldıkça doğruyu söylememe eğilimi de azalır. İlginçtir ki çoğu insan avuçları açıkken yalan söylemekte zorlanırlar ve avuç işaretlerini kullanmak başkalarının vereceği yanlış bilgilerin azalmasını sağlayabilir. Bu ayrıca size karşı daha açık davranmalarını da teşvik eder.

Avuç Gücü

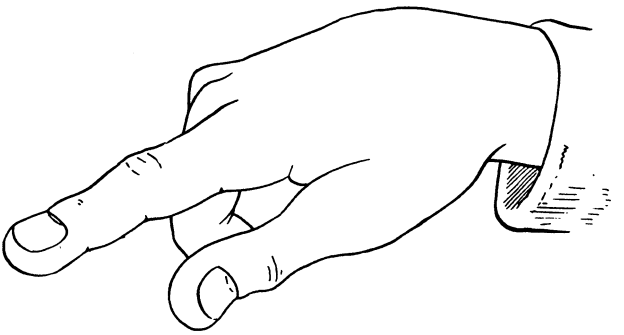
En az fark edilen ama en güçlü sözel olmayan işaretlerden bir tanesini avcumuzla yaparız. Doğru kullanıldığında avuç gücü kullanıcıya bir otorite ve diğerlerinin üzerinde sessiz bir iktidar sağlar.

Üç tane temel avuçla kumanda hareketi vardır: avuç yukarıya bakıyor, avuç aşağıya bakıyor ve avuç kapalı parmak ilerde konumu. Üç konumun farklarını şu örnekle gösterebiliriz: birisinden bir kutuyu kaldırıp aynı odadaki başka bir yere taşımasını istediğinizi varsayalım. Aynı ses tonu, aynı sözcükler ve aynı yüz ifadesini kullandığınızı ama sadece avuç konumunuzu değiştirdiğinizi varsayalım.

Avcun yukarı bakması sokaktaki dilencinin dilenme hareketini andıran şekilde edilgin ve tehdit etmeyen bir harekettir. Kutuyu taşıması istenen kişi bu isteğin baskısını hissetmeyecek ve normal ast/üst ilişkisinde bu talebin kendisini tehdit ettiğini düşünmeyecektir.

Avuç aşağı doğru çevrildiğinde anında daha otoriter olursunuz. İstekte bulunduğunuz kişi kutuyu kaldırması için bir emir verdiğiniz hissine kapılır ve onunla ilişkinize bağlı olarak size tepki duyabilir. Örneğin, istekte bulunduğunuz kişi sizinle eşit statüde bulunan bir iş arkadaşınızsa avcunuz aşağıya bakarak yaptığınız isteği reddedebilir ve isteğinizi avcunuz yukarı bakarak belirttiğinizde gerçekleştirmesi daha olasıdır. İstekte bulunduğunuz kişi astınızsa kullanmak için yeterli otoriteye sahip olduğunuzdan avcun aşağı baktığı hareketiniz kabul edilebilir.

Şekil 19'da avuç yumruk şeklinde kapalıdır ve ileriye uzatılan parmak konuşanın dinleyicisini figüratif olarak dövdüğü sembolik bir copa dönüşür. İleriye uzatılan parmak özellikle konuşma temposuna göre hareket ettirildiğinde bir konuşmacının konuşurken kullanabileceği en rahatsız edici hareketlerden biridir. Parmağınızı ileriye uzatma alışkanlığınız varsa avcun yukarı ve aşağı baktığı konumları deneyin. Daha rahat bir yaklaşım oluşturduğunuzu ve insanlar üzerinde daha olumlu bir etkiniz olduğunu göreceksiniz.



Şekil 19 *Saldırgan avuç konumu*

EL SIKIŞMA

El sıkışma mağara adamı döneminin bir kalıntısıdır. Mağara adamları karşılaştıklarında silahları olmadığını veya silah gizlemediklerini göstermek için avuçları açık olarak kollarını havada tutarlardı. Bu avuçlar havada hareketi geçen yüzyıllar süresince değişime uğrayarak avuç havada, avuç kalbin üzerinde ve sayısız diğer varyasyonun türemesine yol açmıştır. Bu eski selamlama töreninin modern biçimi İngilizce konuşulan çoğu ülkede karşılaşıldığında ve ayrılırken kullanılan ellerin kilitlenerek sallandığı harekettir. Eller normal olarak beş ila yedi kere arasında sallanır.

Baskın ve Edilgen El Sıkışmalar

Avuç aşağıya ve yukarıya bakarken verilen emrin etkisi konusunda söylenenleri göz önüne alarak bu iki avuç konumunun el sıkışmadaki anlamlarına bakalım.

Birisiyle ilk kez karşılaştığınızı ve geleneksel bir el sıkışmayla selamlaştığınızı varsayalım. El sıkışmayla üç temel tavırdan biri iletilir. Bunlar hakimiyet: 'Bu insan üzerimde egemenlik kurmaya çalışıyor, temkinli olmalıyım", edilgenlik: 'Bu insanın üzerinde egemenlik kurabilirim. Ne istersem yapar.' ve eşitliktir: 'Bu insandan hoşlandım. İyi anlaşacağa benziyoruz.' tavırlarıdır.

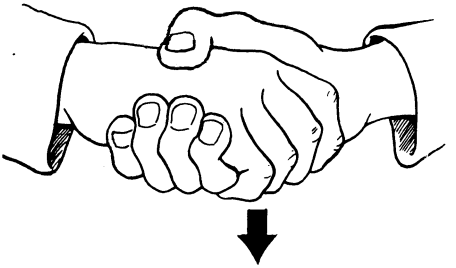
Bu tavırlar bilinçdışı olarak iletilir ama biraz çalışma ve bilinçli uygulamayla aşağıdaki el sıkışma teknikleri başkalarıyla yüz yüze görüşmelerin sonucunu anında etkileyebilir. Bu bölümdeki bilgiler el sıkışma denetleme teknikleri üzerine mevcut çok az yazılı çalışmadan biridir.

Egemenlik, el sıkışma sırasında elinizi avcunuz aşağıya bakacak şekilde çevirerek (koyu renk gömlek kolu) iletilir (Şekil 20). Avcunuz doğrudan yere bakmamalı ama karşınızdakinin avcuna göre aşağıya bakmalıdır. Bu da ona gerçekleşecek görüşmede denetimi ele almak istediğiniz mesajını iletir. Başarılı elli dört üst düzey yönetici üzerinde yapılan incelemeler bunların kırk ikisinin sadece el sıkışmayı başlatmakla kalmayıp aynı zamanda egemen el sıkışma denetimini kullandıklarını göstermiştir.

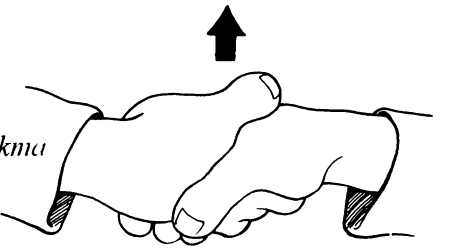
Köpeklerin teslimiyetlerini sırt üstü dönüp gırtlaklarını ortaya çıkararak göstermeleri gibi insanlar da karşıdakine teslimiyetlerini avuçlarını yukarıya çevirerek gösterirler (Şekil 21). Bu hareket özellikle denetimi karşınızdakine bırakmak veya onun kendini durumu kontrol ediyor olarak hissetmesini istediğinizde etkilidir.

Ancak, avcun yukarı baktığı el sıkışma şekli edilgen bir tavır gösterse de ele alınması gereken bazı hafifletici durumlar olabilir. Örneğin ellerinde artrit olan birisi durumu nedeniyle size zayıf bir el uzatır ve bu da avcunu edilgen konuma çevirmeyi kolaylaştırır. Mesleklerinde ellerini kullanan cerrah, sanatçı ve müzisyen gibi insanlar sırf ellerini korumak amacıyla zayıf bir şekilde el sıkışabilirler. El sıkışmasından sonraki hareketler o kişiyi değerlendirmeniz için ilave ipuçları sağlayacaktır - edilgen kişi edilgen hareketler kullanırken, baskın kişi de daha saldırgan hareketler kullanacaktır.

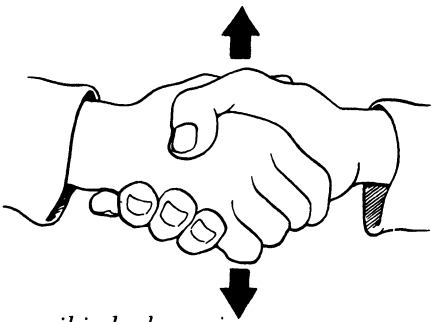
İki baskın kişinin el sıkışması durumunda her ikisi de karşısındakinin avcunu edilgen konuma getirmeye çalışacağından sembolik bir savaş yaşanır. Sonuçta her ikisi de birbirlerine saygı duygularını iletirken her iki avuç da dikey olarak mengene gibi bir el sıkışma yaşanır (Şekil 22). Bu mengene gibi dikey avuç kavrama babanın oğluna 'adam gibi el sıkışmayı' gösterirken öğrettiği el sıkışmadır.



Şekil 20 *Kontrolü ele alma*



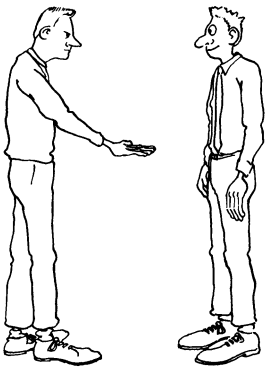
Şekil 21 *Kontrolü bırakma*



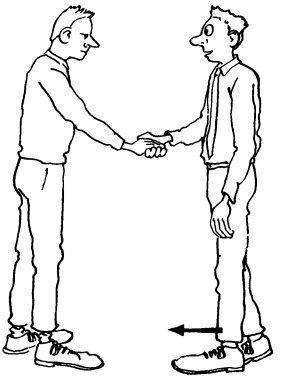
Şekil 22 *'Adam gibi el sıkışma'*

Birisi size baskın bir el uzattığında avcunu edilgen konuma getirecek şekilde çevirmek sadece zor olmakla kalmaz bir de ne yapmaya çalıştığınızı belli edersiniz. Baskın el sıkıcıyı etkisiz hale getirmek için uygulayabileceğiniz aşağıdaki teknik sadece kontrolü size vermekle kalmaz karşıdakinin kişisel alanına girerek onu ürkütmenizi de sağlar. Bu etkisiz hale getirme tekniğini mükemmelleştirmek için el sıkışırken sol ayağınızla ileri adım atma egzersizi yapmanız gerekmektedir (Şekil 24). Ardından sağ ayağınızı öne getirirken sol ayağınızı karşınızdakinin önüne ve kişisel alanına

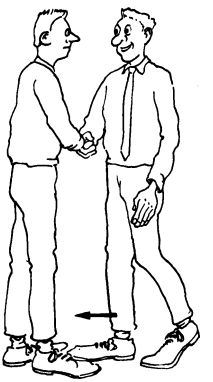
(Şekil 25) getirin. Ardından sol ayağınızı sağ ayağınıza çapraz getirerek manevrayı tamamlayın ve el sıkışmayı yapın. Bu taktik el sıkışma konumunu düzeltmenizi veya karşınızdakinin elini edilgin konuma getirmenizi sağlar. Ayrıca karşınızdakinin mahrem bölgesine girerek kontrolü ele geçirmenizi sağlar.



Şekil 23 *Soldaki adama baskın bir el uzatılır*



Şekil 24 *Eli alır ve sol ayağıyla öne adım atar*



Şekil 25 *Sağ ayağını çapraz getirerek karşıdakinin mahrem bölgesine girer ve el sıkışmayı dikey hale getirir.*

El sıkışmak üzere kolunuzu uzattığınızda sağ ayağınızı mı sol ayağınızı mı ileri uzattığınızı görmek için kendi el sıkışma tarzınızı inceleyin. Çoğu kişi ayak olarak da sağ ayağını kullandıklarından baskın bir el sıkışmayla karşılaştıklarında el sıkışmanın sınırları içerisinde hareket etmek için yerleri olmadığı ve bu da kar-

şıdakinin kontrolü ele almasını sağladığından dezavantajlı durumdadırlar. El sıkışırken sol ayağınızla ileri adım atmayı çalışın. Baskın bir el sıkışmayı nötrleştirmek ve kontrolü ele almanın ne kadar basit olduğunu göreceksiniz.

İlk Kim Uzanır?

Birisiyle ilk tanıştığınızda el sıkışmak genel olarak kabul gören bir adetse de bazı durumlarda el sıkışması için ilk hareketi sizin yapmanız akıllıca olmayabilir. El sıkışmanın bir tür hoş geldin işareti olduğunu düşünecek olursak ilk hareketi yapmadan önce kendi kendinize birkaç soru sormanızda fayda var: Gerçekten isteniyor muyum? Bu kişi beni gördüğüne memnun mu? Pazarlamacı adaylarına haber vermeden ve davet edilmeden ziyaret ettikleri bir alıcıda el sıkışma için ilk hareketi kendilerinin yapması durumunda alıcının onlara hoş geldin demek istemiyor olabileceği ve yapmak istemediği bir şeye zorlanıyor olabileceği için olumsuz tepki verebileceği öğretilir. Ayrıca artritli insanlar veya elleri meslekleri için önemli olan insanlar el sıkışmaya zorlandıklarında savunmaya geçebilirler. Böyle durumlarda pazarlamacı adaylarına karşıdakinin el sıkışmak için ilk hareketi yapmasını beklemeleri ve yapmadığı durumda başlarıyla selam vermeleri tavsiye edilir.

El Sıkışma Stilleri

Avuç içinin aşağıya baktığı durum karşıdakine eşit bir ilişki kurma şansı vermediğinden kesinlikle en saldırgan el sıkışma stilidir. Bu el sıkışma şekli her zaman el sıkışmada ilk hareketi yapan saldırgan ve baskın erkeklerde tipik olarak görülür ve avuç içi aşağıda olarak uzatılan gergin kol karşıdakini avuç yukarıda olarak karşılık vererek edilgen konuma geçmeye zorlar.

Avuç aşağıya bakan el sıkışmayı karşılamak için birkaç yol geliştirilmiştir. Sağa adım atma tekniğini (Şekil 23-25) kullanabilirsiniz ama karşıdakinin kolu genellikle bu gibi taktikleri engellemek üzere gergin ve kaskatı durduğundan bunu yapmak zor olabilir. Karşıdakinin elini üstten tutarak el sıkışmak (Şekil 27) başka bir basit manevradır. Bu yaklaşımla, sadece karşıdakinin eli-

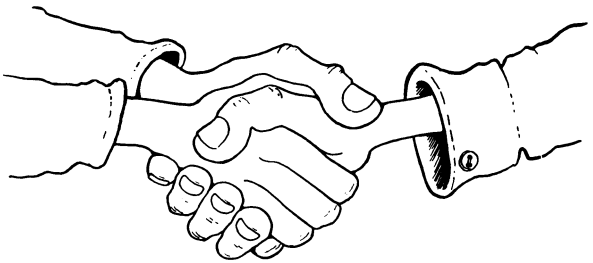


Şekil 26 *Avuç aşağıya doğru el uzatma*



Şekil 27 *Avuç aşağıya doğru el uzatmanın etkisiz hale getirilmesi*

ni kontrol ettiğinizden değil ama aynı zamanda sizin eliniz avuç aşağıya bakarak onunkinin üzerinde üstün konumda olduğundan baskın taraf siz olursunuz. Karşıdaki için utanç verici olabileceğinden bu hareketin dikkatle kullanılmasını tavsiye ederiz.



Şekil 28 *Eldiven*

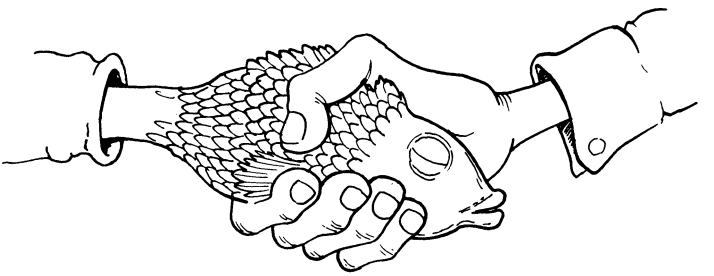
Eldiven şeklinde el sıkışmaya bazen politikacı el sıkışı denir. Bu hareketi yapan karşısındakine güvenilir ve dürüst olduğu izlenimini vermeye çalışırsa da bu tekniği yeni tanıştığı biri üzerinde kullandığında tam ters etki yapabilir. Karşıdaki hareketi yapanın niyeti hakkında şüpheye kapılarak temkinli davranır. Eldiven el sıkışı sadece iyi tanıdığınız insanlara yapılmalıdır.

Çok az el sıkış biçimi ölü balık el sıkışı kadar iticidir - özellikle de el soğuk ve terliyse. Ölü balığın yumuşak, uysal dokunuşu onu evrensel olarak istenmeyen bir şey kılar ve çoğu kişi özellikle de elin ters çevrilmesinin kolaylığı nedeniyle bunu zayıf karakter göstergesi olarak algılar. Şaşırtıcı olan ölü balık el sıkışını kulla-

nan çoğu kimsenin bunun farkında olmamasıdır. Bu nedenle ileride kullanacağınız el sıkış tekniğine karar vermeden önce arkadaşlarınızın kendi el sıkış şekliniz hakkındaki görüşlerini alın.

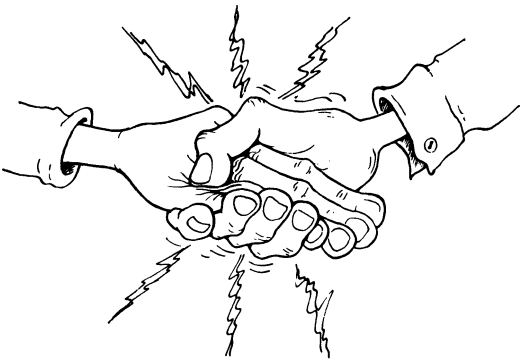


Politikacı el sıkışı



Şekil 29 *Ölü balık*

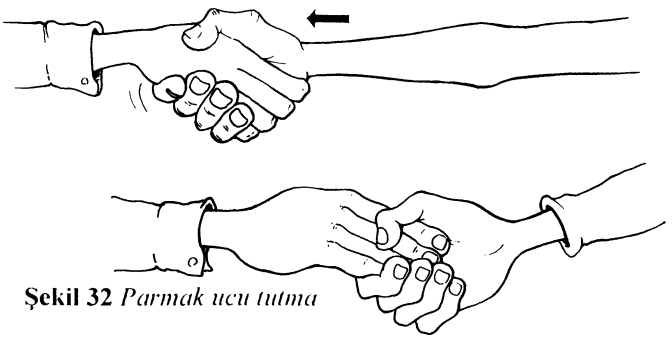
Parmak ezici saldırgan 'kabadayı' tipinin işareti gibidir. Maalesef, karşılığında bir laf etmek ya da burnuna yumruğu çakmak gibi fiziksel eylemler dışında bunu engellemenin bir yolu yoktur!



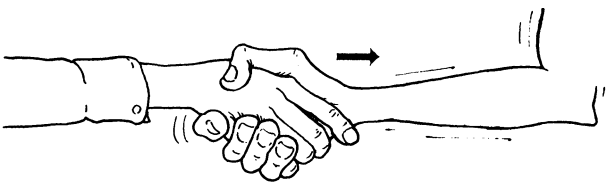
Şekil 30 *Parmak ezici*

Avcun aşağıya bakması gibi gergin kol uzatma da saldırgan tipler tarafından kullanılmakta olup amacı sizi belli bir mesafede ve hareketi yapanın mahrem bölgesinin dışında tutmaktır. Kırsal bölgede yetişen ve daha büyük mahrem bölgeye sahip kişiler tarafından da kişisel bölgelerini korumak amacıyla kullanılır. Ancak taşralılar genellikle öne eğilme veya hatta kollarını gergin olarak uzatırken tek ayaklarının üzerinde durma eğilimindedirler.

Şekil 31 *Gergin kol uzatma*



Şekil 32 *Parmak ucu tutma*



Şekil 33 *Kol çekme*

Parmak ucundan tutma da hedefini şaşırmış bir gergin kol uzatma gibidir; kullanıcı karşıdakinin parmaklarını yanlışlıkla tutar. Hareketi yapanın karşısındakine karşı hevesli ve istekli bir tavrı varmış gibi görünse de aslında kendine güven eksikliği çekmektedir. Gergin kol uzatma gibi parmak ucu tutmanın da esas amacı karşıdakini rahat edebileceği bir mesafede tutmaktır.

Hareketi başlatanın karşıdakini kendi bölgesine çekmesinin iki anlamı olabilir. Birincisi hareketi başlatan sadece kendi kişisel alanı içerisinde rahat eden güvensiz bir tiptir veya ikincisi hareketi başlatan daha küçük bir mahrem bölgesi olan bir kültürden gelmektedir ve normal davranmaktadır.

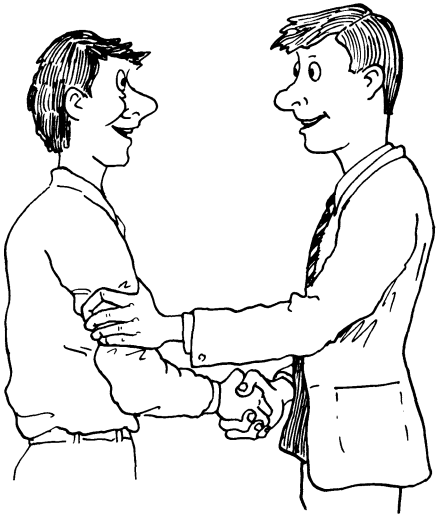
İki eli kullanarak el sıkışmanın anlamı karşıdakine duyulan içtenlik, güven veya hislerin derinliğini belirtmektir. Burada iki önemli öğeye dikkat edilmelidir. Birincisi sol elin el sıkışmayı başlatanın hissettiği ilave duyguları iletmekte kullanıldığı ve bu duyguların derecesinin sol elin karşı tarafın sağ kolunun ne kadar yukarısına götürüldüğüyle ilişkili olduğudur. Örneğin, dirsek kavrama (Şekil 35), bilek tutmadan (Şekil 34) daha fazla duygu iletirken omuz tutuşu (Şekil 37) üst kol kavramadan (Şekil 36) daha fazla duygu iletir. İkinci olarak, el sıkışmayı başlatanın sol eli karşı tarafın mahrem ve yakın mahrem bölgelerine bir giriştir. Genel olarak bilek tutma ve dirsek kavrama sadece yakın arkadaşlar ve akrabalar arasına kabul edilebilir ve bu durumlarda el sıkışmayı başlatanın sol eli sadece karşıdakinin mahrem bölgesine girer. Omuz tutuş (Şekil 37) ve üst kol kavrama (Şekil 36) karşı tarafın yakın mahrem bölgesine girmekte olup vücut teması da içerebilir. Bu hareket sadece el sıkışma sırasında yakın duygusal bir bağ hisseden insanlar arasında kullanılmalıdır. Bu ilave duyguların karşılıklı olmaması veya el sıkışmayı başlatanın çift elli bir el sıkışma kullanmak için iyi bir nedeni olmaması durumunda karşıdaki şüphelenerek el sıkışmayı başlatanın niyetlerine karşı bir güvensizlik duyacaktır. Bunun karşıdakinin tetikte olmasına neden olarak sosyal bir intihar olduğunu fark etmeden seçmenlerini iki elli el sıkışmayla selamlayan politikacılar ve yeni müşterilerini benzer şekilde selamlayan pazarlamacılarla karşılaşabiliriz.



Şekil 34 *Bilek tutma*



Şekil 35 *Dirsek kavrama*



Şekil 36 *Üst kol kavrama*



Şekil 37 *Omuz tutma*

Dört

EL VE KOL HAREKETLERİ

EL HAREKETLERİ

Elleri Ovuşturmak

Geçenlerde yakın bir arkadaşımız gideceğimiz bir kayak tatilinin ayrıntılarını tartışmak üzere bize geldi. Konuşmamız sırasında birdenbire arkadaşımız sandalyesinde dikleşti, geniş bir gülümsemeyle ellerini ovuşturdu ve "Beklemeye dayanamayacağım!" dedi. Sözel olmayan mesajlarıyla bize gezinin çok başarılı olmasını umduğunu iletmişti.



Şekil 38 *'Ne kadar heyecanlı değil mi?'*

Ellerini ovuşturmak insanların olumlu beklentilerini ilettikleri sözel olmayan yollardan biridir. Zar atan kazanma umudunu göstermek için zarı ellerinin arasında ovuşturur, tören düzenleyici ellerini ovuşturarak izleyicilere 'Bir sonraki konuşmacıyı dinlemeyi uzun süredir istiyorduk' der ve heyecanlı pazarlamacı satış müdürünün odasına dalar ve ellerini ovuşturarak 'Büyük bir sipariş aldık, patron!' der. Ancak, akşamın sonunda ellerini ovuşturarak masanıza gelen ve 'Başka bir arzunuz var

mı?' diye soran garson, sözel olmayan yollarla size bahşiş beklediğini bildirmektedir.

Kişinin ellerini ovuşturma hızı beklenen olumlu sonuçların kimin yararına olacağını düşündüğünü gösterir. Örneğin, bir ev almak istediğinizi ve emlakçıya gittiğinizi varsayalım. Nasıl bir ev istediğinizi dinledikten sonra emlakçı ellerini hızlı hızlı ovuşturarak 'Tam size göre bir yerim var!' der. Emlakçı sonucun *sizin* için olumlu olmasını beklediğini göstermiştir. Ama eğer ellerini yavaş yavaş ovuştururken sizin için ideal evi bildiğini söyleseydi kendinizi nasıl hissederdiniz?Bu durumda büyük olasılıkla üçkağıtçı veya çıkarcı birisi gibi görünecek ve sonuçların sizden çok onun iyiliğine olacağı hissine kapılacaktınız. Pazarlamacılara müşterilerine ürün veya hizmet tanıtımı yaparken ellerini ovuşturacak olurlarsa alıcının savunmaya geçmemesi için hareketi hızlı hızlı yapmaları söylenir. Öte yandan alıcı ellerini ovuşturarak pazarlamacıya "Neleriniz var bir bakalım?" derse bu alıcının iyi bir şey görmeyi umduğu ve satın alma olasılığının yüksek olduğu anlamına gelir.

Küçük bir uyarı: otobüs durağında soğuk bir kış günü beklerken ellerini ovuşturan birisi büyük olasılıkla bunu otobüs beklediğinden yapmıyordur. Sadece elleri üşümüştür!



'Elimde tam size göre bir yer var!!!'

Başparmağın Parmağa Sürtülmesi

Başparmağın parmak uçlarına veya işaret parmağına sürtülmesi genellikle bir para bekleme hareketi olarak kullanılır. Genellikle başparmaklarını parmaklarına sürterek müşterilerine "Size %40 indirim öneriyorum' diyen satıcılar veya başparmağını işaret parmağına sürterek arkadaşına 'Bana on milyon borç ver' diyen birisi tarafından kullanılır. Bu hareketin profesyonel birisi tarafından müşterileriyle ilişki sırasında kullanılmaması gerektiği açıktır.

Kenetlenmiş Eller

Bu hareketi kullanan kişiler genellikle gülümseyip mutlu göründüklerinden başlangıçta bu hareket bir güven hareketi gibi görünür. Ancak bir sefer, henüz kaçırdığı bir satışı anlatan bir pazarlamacıyı izledik. Hikayesi ilerledikçe sadece ellerini kenetlemekle kalmadığını ve parmaklarının sanki birbirlerine yapışmış gibi beyazlaşmaya başladıklarını gördük. Buna göre bu hareket hayal kırıklığına uğramış veya saldırgan bir durumu göstermekteydi.

Nierenberg ve Calero kenetlenmiş eller üzerine yaptıkları araştırmalar sonucunda bunun kişinin olumsuz bir yaklaşımı dizginlemeye çalıştığını gösteren bir hayal kırıklığı hareketi olduğuna karar verdiler. Hareketin üç ana konumu vardır: eller yüzün karşısında kenetlenmiş (Şekil 39), otururken eller masanın üzerinde veya kucakta (Şekil 40) ve ayaktayken eller apış arası hizasında (Şekil 41).

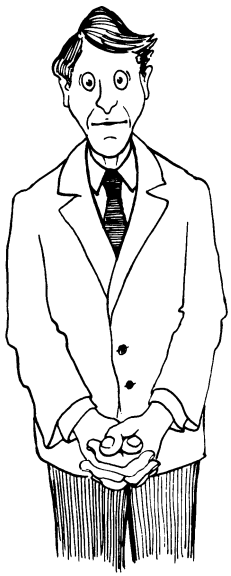
Ayrıca ellerin tutulduğu yükseklikle kişinin olumsuz duygularının derecesi arasında da bir ilişki varmış gibi görünmektedir. Yani eller Şekil 39'daki gibi yüksekteyken kişinin kontrol edilmesi Şekil 40'taki konuma göre daha zor olabilir. Tüm olumsuz hareketler gibi saldırgan yaklaşımın ortadan kalkması için kişinin ellerini çözerek avuçların ve vücudun ön tarafının açık olacağı duruma getirilmesi için bir şeyler yapılması gerekmektedir.



Şekil 39 *Eller yukarıda kenetli*



Şekil 40 *Eller orta konumda kenetli*



Şekil 41 *Eller alçakta kenetli*

Ellerin Çatı Şeklinde Birleştirilmesi

Bu kitabın başlarında hareketlerin bir cümledeki sözcükler gibi gruplar halinde bulunduklarını ve gözlendikleri bağlam içerisinde yorumlanmaları gerektiğini söylemiştim. Birdwhistell'in adlandırdığı şekilde 'çatı' yapmak bu kurallara bir istisna olarak görülebilir çünkü bu harekete genellikle diğer hareketlerden bağımsız olarak rastlanır. Aslında, bu hareketi kullananlar genellikle kendine güvenen üstün tipler veya minimal veya kısıtlı miktarda vücut hareketi kullanan kişiler olup bununla kendilerine olan güvenlerini belirtiler.

Bu büyüleyici hareket konusundaki gözlem ve araştırmalarım genellikle üst/ast etkileşimi içerisinde kullanıldığını ve kendine güven veya 'ben her şeyi bilirim' tavrını gösteren bağımsız bir hareket olduğunu göstermiştir. Yöneticiler genellikle astlarına talimat veya tavsiyelerde bulunurken bu hareketi kullanırlar ve hareket özellikle muhasebeciler, avukatlar, yöneticiler ve benzeri mesleklere mensup kişilerde yaygındır.



Şekil 42 *Yüksek çatı*



Şekil 43 *Alçak çatı*

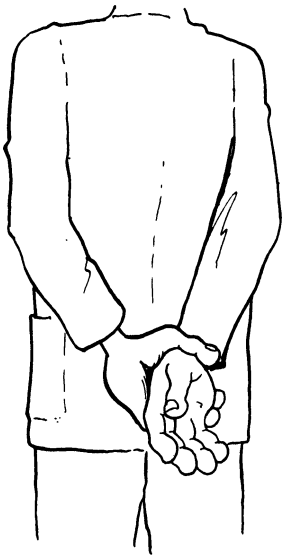
Hareketin iki biçimi vardır: birincisi hareketi yapanın fikir veya düşüncelerini belirttiği ve konuşmayı yapan olduğu durumlarda kullanılan yüksek çatı (Şekil 42). Alçak çatı (Şekil 43) hareketi ise normalde hareketi yapanın dinleyici olduğu durumlarda kullanılır. Nierenberg ve Calero kadınların alçak çatı hareketini yüksek çatı hareketinden daha sık kullandıklarına dikkat çekmişlerdir. Yüksek çatı hareketi geriye atılmış baş hareketiyle birlikte yapıldığında genellikle ukalalık veya kibir ifade eder.

Çatı hareketi olumlu bir işaret olsa bile hem olumlu hem de olumsuz durumlarda kullanılabildiğinden yanlış yorumlanabilir. Örneğin, potansiyel bir alıcıya ürününü tanıtan bir pazarlamacı konuşma sırasında alıcının birkaç olumlu hareketini gözlemlemiş olabilir. Bunlar arasında açık avuçlar, öne eğilme, başın yukarıda tutulması gibi hareketler sayılabilir. Satış sunuşunun sonuna doğru müşterinin çatı hareketlerinden birini yaptığını varsayalım.

Çatı hareketini, pazarlamacı alıcıya sorunun çözümünü gösterdiği sırada yapılan bir dizi başka olumlu hareket izliyorsa satıcıya sunuşu bitirerek sipariş verilip verilmeyeceğini sorması ve satışı yapmayı umması iletiliyordur. Öte yandan çatı hareketini kol kavuşturma, bacak bacak üzerine atma, bakışlarını kaçırma ve çeşitli eli yüze götürme hareketleri gibi olumsuz hareketler izliyor ve alıcı çatı hareketini satış sunuşunun sonuna doğru yapıyorsa alıcı malı almayacağından veya pazarlamacıdan kurtulacağından emin olabilir. Her iki durumda da çatı hareketi kendine güven anlamına gelse de birinin pazarlamacı için olumlu sonuçları diğerininse olumsuz sonuçları vardır. Sonucun belirlenmesinde önemli olan çatı hareketinden önce gelen hareketlerdir.

EL, KOL VE BİLEKLERİN TUTULMASI

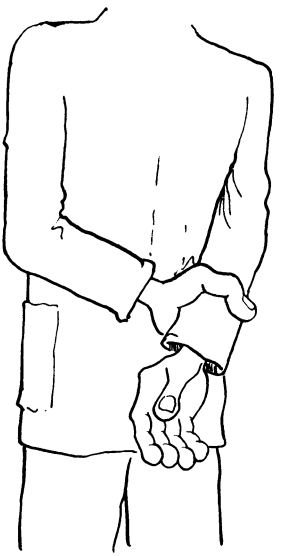
İngiliz Kraliyet Ailesi'nin bazı önde gelen erkek üyeleri başları yukarıda, çeneleri çıkık ve bir avuçları arkada diğer ellerini tutarak yürüme alışkanlıklarıyla tanınırlar. Bu hareket sadece İngiliz Kraliyet Ailesi'ne özgü değildir, çoğu ülkenin Kraliyet Aileleri arasında yaygındır. Daha yerel bir düzeyde bakacak olursak bu hareket, devriye gezen polisler, okul bahçesinde yürüyen okul müdü-



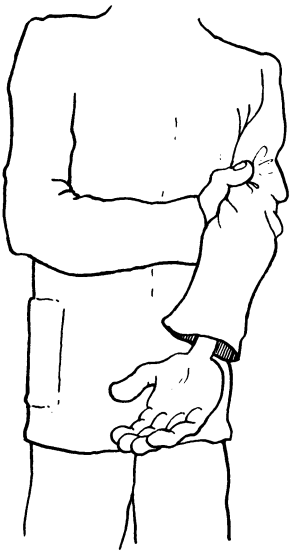
rü, üst düzey askeri personel ve otorite sahibi diğer kişiler tarafından kullanılır.

Öyleyse bu hareket bir tür üstünlük / kendine güven hareketidir. Aynı zamanda kişinin bilinçaltı bir korkusuzluk ifadesiyle karın, kalp, gırtlak gibi hassas yerlerini diğerlerine göstermesine de olanak tanır. Deneyimlerimize göre gazetecilerle röportaj sırasında veya diş hekiminin bekleme salonundaki gibi yüksek stres yüksek durumlarında bu hareketi yaparsanız kendinizi oldukça rahatlamış, kendine güvene ve hatta otoriter bulabilirsiniz.

Şekil 44 *Üstünlük-kendine güven hareketi*



Şekil 45 *Elle bileği tutma hareketi*



Şekil 46 *Üst kolu tutma hareketi*

Avustralyalı polisler üzerindeki gözlemlerimiz ateşli silahları olmayan polislerin bu hareketi sık kullandıklarını ve ayrıca sık sık ayak uçlarının üzerinde ileri geri sallandıklarını göstermiştir. Ancak ateşli silahları olan polisler bu hareketi pek kullanmayarak onun yerine eller kalçada saldırgan hareketini (Şekil 98) kullanmaktadırlar. Görünüşe göre ateşli silahın kendisi taşıyana yeterince otorite sağladığından otorite gösterisi olarak bu harekete ihtiyaç duymamaktadırlar.

Arkada el kavuşturma hareketi hayal kırıklığı göstergesi olan ve bir çeşit kendini kontrol etme girişimi olan elle bileği tutma hareketiyle (Şekil 45) karıştırılmamalıdır. Bu durumda bir el diğer bilek veya kolu sanki sağa sola vurmasını engellemek istermişçesine sımsıkı tutar.

İlginç olan el arkada ne kadar yukarıdaysa kişinin o kadar kızgın olmasıdır. Örneğin, Şekil 46'da el sadece bileği değil kolun üst kısmını tuttuğundan Şekil 46'daki adam Şekil 45'teki adama göre kendini kontrol etmek için daha fazla çaba harcamaktadır. 'Kendine hakim olmakla' ilgili ifadelere yol açan da bu tip hareketlerdir. Bu harekete potansiyel bir alıcıyı ziyaret eden ve beklemeleri istenen pazarlamacılarda sık rastlanır. Sinirliliği gizlemek için pazarlamacının yaptığı bu zayıf hareketi kurnaz bir alıcı hemen fark edebilir. Kendini kontrol hareketi arkada el kavuşturma hareketine çevrilirse bunun sonucunda daha rahatlatıcı ve kendine güven dolu bir his elde edilebilir.

BAŞPARMAK GÖSTERME

El falcılığında başparmaklar karakter güçlülüğü ve egoyu gösterir ve başparmakların sözel olmayan kullanımları da buna uyar. Başparmaklar egemenlik, üstünlük hatta saldırganlık gösterirler. Başparmak hareketleri ikincil hareketler, bir hareket grubunun destekleyici kısmıdırlar. Başparmak gösterme olumlu bir hareket olup astlarının yanında 'serinkanlı' görünmeye çalışan tipik yönetici durumunda görülebilirler. Flört eden bir erkek bu hareketleri potansiyel bir dişi eşin yanında kullanır ve bu hareketlere yüksek statülü veya prestijli giysiler giyen insanlarda sık rastlanır. Yeni,



Şekil 47 *Yelek veya hırka cebinden başparmak çıkarma*

çekici giysiler giyen kişiler başparmak hareketlerini eski, modası geçmiş giysiler giyen kişilerden daha sık kullanırlar.

Üstünlük göstergesi olan başparmaklar özellikle kişi bununla çelişen bir sözel mesaj verdiğinde daha fazla dikkat çekerler. Örneğin, hakime dönerek 'Sayın hakimim, benim naçizane görüşüme göre .....' diyen ama bu arada da baskın başparmak hareketleri yapan ve 'burnunun üzerinden bakarak' başını kaldıran bir avukatı ele alalım (Şekil 48). Bu hareket hakimde avukatın dürüst olmadığı hatta kendini pohpohladığı hissini uyandıracaktır. Avukat alçakgönüllü görünmek istiyorsa hakime bir ayağı ona doğru ilerde, ceketinin önü açık, avuçları görünür durumda olarak ona dönmeli ve alçakgönüllülük hatta boyun eğme işareti olarak da hafif öne eğili durmalıdır.

Başparmakların ceplerden dışarıya fırladığı, bazen de kişinin baskın tavrını gizleme girişimi olarak arka ceplerden dışarıya fırladığı (Şekil 49) görülebilir. Baskın veya saldırgan kadınlar da bu hareketi kullanır. Kadın hareketi onların da erkek hareket ve davranışlarını kullanmalarını sağlamıştır (Şekil 50). Tüm bunlara ek olarak başparmak hareketlerini yapanlar daha uzun boylu görünmek için ayak uçlarında sallanırlar.

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



Şekil 48 *'Sayın hakimim, benim naçizane görüşüme göre...*

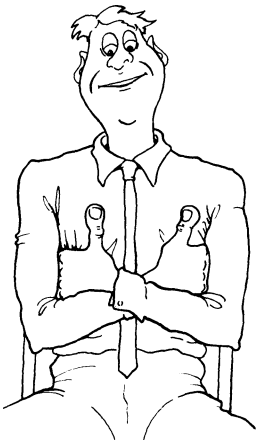


Şekil 49 *Başparmaklar arka cepten dışarı çıkıyor*

Başparmak ayrıca başka birisini göstermek için kullanıldığında alay veya saygısızlık işareti olarak da kullanılabilir. Örneğin, arkadaşına doğru eğilerek karısını kapalı yumruk başparmak hareketiyle gösterirken 'Kadınlar, hepsi birbirinin aynı' diyen koca karısıyla bir tartışmaya davetiye çıkarmaktadır. Bu durumda sallanan başparmak zavallı kadınla alay etmek için kullanılmaktadır. Bunun bir sonucu olarak başparmakla göstermeyi pek çok kadın özellikle yapan erkekse itici bulmaktadır. Başparmak sallama kadınlar arasında pek yaygın olmasa da bazen kocalarını veya pek hoşlanmadıkları kişileri göstermek için kullanırlar.



Şekil 50 *Baskın dişi*



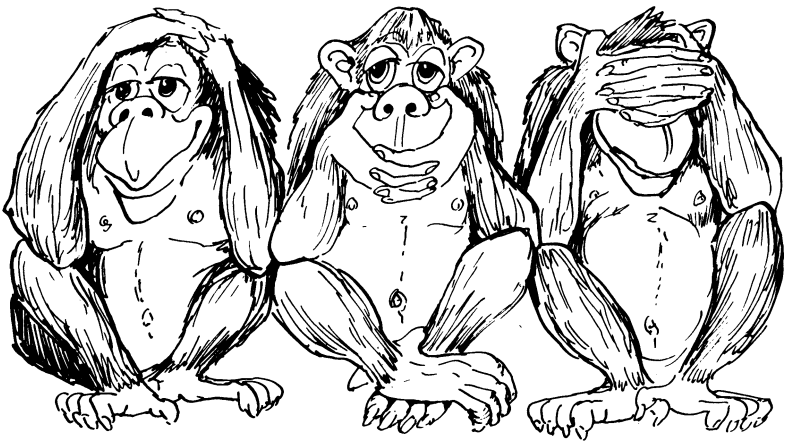
Şekil 51 *Başparmaklar yukarıda konumu*



Şekil 52 *'Kadınlar mı... Hepsi birbirine benzer!'*

Beş

ELİ YÜZE GÖTÜRME HAREKETLERİ



Şekil 53 *Görmedim, duymadım, söylemedim*

ALDATMA, ŞÜPHE, YALAN

Birisinin yalan söylediğini nasıl anlarsınız? Sözel olmayan aldatma işaretlerinin anlaşılması edinilebilecek en önemli gözlem

becerilerinden biri olabilir. Öyleyse ne tür aldatma işaretlerini yakalayabiliriz?

En yaygın kullanılan aldatma işaretlerinden birisi şu üç maymunla ilgili olandır. Buradaki eli yüze götürme hareketleri insanların yaptıkları aldatma hareketlerine benzerler (Şekil 53). Başka bir deyişle yalan veya aldatma hareketlerini görür, söyler ve duyarsak genellikle gözlerimizi, ağzımızı ve kulaklarımızı ellerimizle örtmeye çalışırız. Çocukların bu bariz aldatma hareketlerini çok açık şekilde kullandıklarından daha önce bahsetmiştik. Küçük bir çocuk yalan söylüyorsa sözcüklerin ağzından çıkmasını engellemek için ağzını elleriyle örtecektir. Kendisini azarlayan ebeveynini dinlemek istiyorsa elleriyle kulaklarını kapatacaktır. Bakmak istemediği bir şey gördüğündeyse elleriyle veya kollarıyla gözlerini kapatacaktır. Yaş ilerledikçe eli yüze götürme hareketleri daha rafine ve daha az anlaşılır hale gelseler de birisi yalan söylerken, bir başkasını korurken veya bir aldatmaya tanık olurken bu hareketler yapılmaya devam edilir. Aldatma aynı zamanda şüphe, belirsizlik, yalan veya abartma anlamına da gelebilir.

Birisi bir eli yüze götürme hareketi yaptığında bu her zaman onun yalan söylediği anlamına gelmez. Ancak sizi aldatıyor olabileceğini gösterir ve şüphelerinizi kontrol etmek için diğer hareket gruplarını gözlemeniz yeterli olabilir. Eli yüze götürme hareketlerini tek başlarına yorumlamamanızda fayda vardır.

Dr. Desmond Morris bir gerçek hayatı canlandırma durumunda hastalarına sağlık durumları hakkında yalan söylemeleri istenen hemşireler üzerinde araştırmalar yapan Amerikalı araştırmacılardan bahsetmiştir. Hastalarına yalan söyleyen hemşireler eli yüze götürme hareketlerini hastalarına doğru söyleyen hemşirelere göre daha sık yapmışlardır. Bu bölümde eli yüze götürme hareketlerinin türlerine bakılmakta ve hangi durumlarda yapıldıkları tartışılmaktadır.

Ağız Koruyucu

Ağız koruyucu bir çocuğunki kadar kolay anlaşılır olan çok az yetişkin hareketinden biridir. Beyin bilinçaltından söylenen ya-



Şekil 54 *Ağız koruyucu*

lan dolu sözleri bastırmaya çalışırken el ağzı örter ve başparmak da yanağa bastırılır. Bazen bu hareket ağzın üzerine getirilen birkaç parmak veya hatta kapalı bir yumruktan ibaret olabilir ama anlamı aynı kalır.

Ağzı koruma hareketinin bu bölümde daha sonra bahsedilecek olan değerlendirme hareketleriyle karıştırılmaması gerekir.

Çoğu kimse sahte bir öksürükle ağzı koruma hareketini saklamaya çalışırlar. Gangster veya suçlu rolünü oynadığı durumlarda rahmetli Humphrey Bogart da diğer gangsterlerle yapacakları işi tartışırken veya polis tarafından sorguya çekilirken dürüst olmadığını sözel olmayan şekillerde göstermek için bu hareketi kullanırdı.

Konuşan kişi bu hareketi kullanıyorsa bu yalan söylediği anlamına gelmektedir. Ancak bu hareketi siz konuşuyorken yapıyorsa bu da *sizin* yalan söylediğinizi düşündüğü anlamına gelir! Kalabalık önünde konuşma yapan birisinin başına gelebilecek en rahatsız edici şeylerden biri konuşması sırasında dinleyicilerinin bu hareketi yapmasıdır. Küçük bir dinleyici topluluğu veya samimi bir ortam olması durumunda sunuş veya konuşmayı keserek 'Söylediklerim konusunda yorumları olan var mı?' diye sormak akıllıcı olur. Bu da dinleyicilerin itirazlarının açığa çıkarılarak size kendinizi temize çıkarma ve sorulara cevap verme şansı verir.

Burna Dokunma

Özünde burna dokunma ağız koruma hareketinin daha sofistike ve daha belirsiz şekilde yapılmış bir halidir. Parmağın burnun altının hafifçe birkaç kere sürtülmesinden oluşabileceği gi-

bi hızlı ve neredeyse fark edilemeyecek tek bir dokunuştan da oluşabilir.



Şekil 55 *Burna dokunma*

Burna dokunma hareketinin kaynağıyla ilgili bir açıklama olumsuz düşünce akla gelince bilinçaltının ele ağzı kapatma talimatını verdiği ama son anda belli etmemek için elin yüzden uzaklaşmaya çalışarak sonuçta çabuk bir burna dokunma hareketine dönüştüğü yolundadır. Başka bir açıklama ise yalan söylemenin burundaki hassas sinir uçlarının kaşınmasına yol açtığı ve sürtme hareketinin de bu hissin önüne geçmek için yapıldığıdır. 'Peki ya sadece adamın burnu kaşınıyorsa?' diye sık sık sorulur. İnsanlardaki burun kaşınması genellikle burna dokunma hareketinin hafif dokunuşlarından çok farklı bariz bir sürtme veya kaşıma hareketiyle geçer. Ağzı koruma hareketi gibi hem yalan söyleyen konuşmacı hem de karşıdakinin yalan söylediğini düşünen dinleyici tarafından kullanılabilir.

Göz Ovuşturma

Akıllı maymun 'Hiçbir şey görmedim'der ve bu hareket de beynin gördüğü bir aldatma, yalan veya şüpheli durumu dışarıda bırakmak veya yalan söylediği kişinin yüzüne bakmaktan kaçınmak hareketidir. Erkekler genellikle gözlerini bayağı güçlü bir biçimde ovuştururlar ve eğer söyledikleri yalan büyük bir yalansa normalde yere doğru olmak üzere bakışlarını kaçırırlar. Kadınlarsa ya kaba hareketler yapmaktan kaçınmaları öğretilerek yetiştirildiklerinden ya da makyajlarını bozmak istemediklerinden gözün



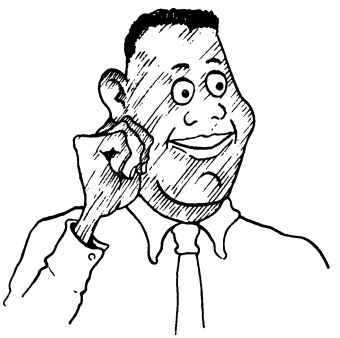
Şekil 56 *Göz ovuşturma*

hemen altında hafif bir ovuşturma hareketi yaparlar. Dinleyicinin bakışlarından tavana bakarak kaçmaya çalışırlar.

'Dişlerinin arasından yalan söylemek' yaygın olarak kullanılan bir deyimdir. Bu da kenetlenmiş dişler, sahte bir gülümseme ve göz ovuşturma hareketiyle bakışları kaçırmadan oluşan hareket grubundan bahseder. Bu hareket aktörler tarafından içten olmayan birisini göstermek için kullanılırsa da gerçek hayatta çok ender karşımıza çıkar.

Kulak Ovuşturma

Bu aslında dinleyicinin elini kulağının çevresine getirerek 'kötü şeyleri duymaktan kaçınmasından' ibarettir. Ebeveynlerinin azarlarını duymamak için her iki kulağını da elleriyle kapatan küçük çocuk hareketinin sofistike yetişkin versiyonudur. Kulak ovuşturmanın diğer versiyonları arasında kulağın arkasının ovuşturulması, parmak ucunun kulağın içerisinde döndürülerek ileri geri götürülmesi, kulak memesinin çekiştirilmesi veya kulağın tamamının kulak deliğine doğru çevrilmesi sayılabilir. Bunlardan sonucu dinleyicinin yeterince dinlediği veya konuşmak istiyor olabileceği anlamına gelir.



Şekil 57 *Kulak ovuşturma*



Şekil 58 *Ense Kaşıma*



Şekil 59 *Yaka Çekiştirme*

Boyun Kaşıma

Bu durumda yazı yazarken kullanılan elin işaret parmağı kulak memesinin altını veya boynun yan tarafını kaşır. Bu hareketle ilgili gözlemlerimiz ilginç bir durumu ortaya koymuştur: kaşıma işlemi yaklaşık beş kez yapılır. Kaşıma sayısının beşten az veya fazla olduğu çok ender görülür. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olmama işareti olup 'Sana katıldığımdan emin değilim' diyen kişiye özgü olan bir harekettir. Sözel dille çeliştiğinde, örneğin kişi bu hareketi yaparken 'Kendini nasıl hissettiğini anlıyorum' diyorsa özellikle dikkat çeker.

Yaka Çekiştirme

Desmond Morris yalan söyleyenlerin hareketleriyle ilgili araştırmaların yalan söylemenin hassas yüz ve boyun dokularında hafif bir kaşınma duygusu uyandırdığını ve bunun geçmesi için kaşımak veya ovuşturmak ihtiyacı hissedildiğini gösterdiğini söylemiştir. Bu da bazı kişilerin yalan söyleyip de yalanlarının anlaşıldığından şüphelendiklerinde neden yaka çekiştirme hareketini kullandıklarının makul bir açıklaması gibi görünmektedir. Sanki yalan söyleyen sizin onun yalan söylediğinden şüphelendiğinizi hissettiğinde yalanı boynunda bir ter çizgisine yol açmaktadır. Bu hareket aynı zamanda birisi kızgın veya sinirliyken ve boynun etrafını havalandırmak için yakasını boynundan uzaklaştırmak istediğinde de

kullanılır. Bu hareketi yapan birisiyle karşılaştığınızda 'Tekrarlayabilir misiniz?' ya da 'Şurayı açıklayabilir misiniz?' diye sormak sizi aldatmaya çalışanın kendini ele vermesini sağlayabilir.

Parmaklar Ağızda

Morris'in bu hareketle ilgili açıklaması parmakların kişi baskı altındayken ağza götürüldüğü yolundadır. Bu da annesinin memesini emen çocuğun güvenli durumuna dönmek için yapılan bilinçsiz bir çabadan başka bir şey değildir. Küçük çocuklar meme yerine başparmaklarını ağızlarına koyarken yetişkinler bununla da kalmayıp sigara, pipo, kalem gibi şeyleri de ağızlarına koyarlar. Çoğu eli ağıza götürme hareketi yalan veya aldatma anlamına gelirse de parmakları ağza sokmak güven ihtiyacının dışa gösterilmesidir. Bu hareketi gördüğünüzde karşıdaki insana garanti ve güvence vermek (Şekil 60) uygun olur.

YORUMLAMAK VE YANLIŞ YORUMLAMAK

Eli yüze götürme hareketlerini belli bir durum çerçevesinde yorumlamak için oldukça fazla zaman ve gözlem gerekir. Gene de birisi yukarıda bahsedilen eli yüze götürme hareketlerinden birini yaptığında kafasından olumsuz bir düşünce geçtiğinden emin olabiliriz. Mesele olumsuz olanın ne olduğudur? Şüphe, aldatma, güvensizlik, abartı, endişe veya yalan olabilir. Gerçek yorumlama becerisi adı geçen olumsuzluklardan hangisinin doğru olan olduğunu bulabilme yeteneğidir. Bunu yapmanın en iyi yolu da eli yüze götürme hareketinden önceki hareketleri de çözümlemek ve hareketi bağlam içerisinde yorumlamaktır.

Örneğin, sık sık birlikte satranç oynadığım bir arkadaşım oyun sırasında kulağını ovuşturur veya burnuna dokunur ama bunu sadece bir sonraki hamlesinden emin olmadığında yapar. Yakın zamanda yorumlayabildiğim ve oyunda faydalandığım başka hareketleri olduğunu da fark ettim. Bir satranç taşına dokunarak onu oynamak istediğimi işaret ettiğimde bu hamlemle ilgili olarak ne düşündüğünü belli eden hareket grupları kullandığını keşfettim. Sandalyesinde arkaya dayanır ve çatı hareketini (güven) kullanırsa bu hamleyi beklediğini ve bir karşı hamle düşünmüş olduğunu varsa-

yabilirim. Ben, satranç taşıma dokunurken ağzını örter veya kulak ya da burnunu ovuşturursa bu, benim hamlem, kendi bir sonraki hamlesi veya her ikisiyle ilgili endişeleri olduğu anlamına gelir. Bu da, hamlelerimin ne kadarını o olumsuz bir eli yüze götürme hareketleri yaptıktan sonra yaparsam kazanma şansım o kadar daha yüksek demektir.

Son günlerde bizim şirkete bir iş başvurusu yapmış olan yurtdışından bir genç adamla mülakat yaptım. Mülakat boyunca kol ve bacaklarını kavuşturdu, eleştirel değerlendirme hareket grupları kullandı, ellerini pek göstermedi ve bakışlarımız ancak toplam zamanın üçte birinde karşılaşabildi. Kesinlikle dert ettiği birşey vardı ama mülakat sırasında olumsuz hareketlerini doğru şekilde değerlendirebilmeme yetecek kadar bilgi sahibi değildim. Anavatanında daha önce çalıştığı yerdeki işverenleri hakkında bir kaç soru sordum. Cevap verirken gözlerini ovuşturup, burnuna dokunda ve bakışlarını kaçırmaya devam etti. Bu durum mülakat boyunca devam etti ve sonuçta 'içgüdülerime' güvenerek onu işe almamaya karar verdim. Aldatma hareketleri konusunda meraklandığımdan yurtdışındaki referanslarını kontrol etmeye karar verdim ve geçmişi hakkında yalan söylemiş olduğunu keşfettim. Başka bir ülkedeki potansiyel işverenlerin yurtdışındaki referansları kontrol etmekle uğraşmayacaklarını düşünmüş olmalı. Ben de sözel olmayan işaret ve hareketleri bilmeseydim onu işe alma hatasını yapabilirdim.

Bir yönetim semineri sırasında bir mülakat oyununun videosunda mülakatçı bir soru sorduktan sonra aniden karşısındaki ağzını kapayıp burnunu ovuşturmaya başladı. Oyunun o aşamasına kadar mülakata katılan önü açık ceketi, ellerini ortada tutuşu, soruları cevaplarken öne eğilmesiyle açık bir duruşa sahipti. Bu nedenle bunların tek başlarına duran ve diğer hareketleriyle ilgisi olmayan bir hareket grubu olabileceğini düşündük. Soruyu yanıtlamadan önce birkaç saniye süreyle ağız koruma hareketini yaptı, ardından açık duruşuna geri döndü. Rol çalışmasının sonunda elini ağzına götürme hareketi hakkında sorguladığımızda kendisine sorulan soruya biri olumlu biri olumsuz olmak üzere iki şekilde cevap verebileceğini ve olumsuz yanıtı ve mülakatçının tepkisini düşünürken elini ağzına götürme hareketinin meydana geldiğini, öte yandan

olumlu cevabı düşününce de elinin ağzından düşerek açık duruşuna döndüğünü söyledi. İzleyicilerin olumsuz yanıta olası tepkileri konusundaki tereddüdü ani ağız koruma hareketine neden olmuştu.



Şekil 60 *Burada güven vermek gerekir*

Bu örnekler eli yüze götürme hareketlerini yanlış yorumlayarak hatalı sonuçlara varmanın ne kadar kolay olduğunu göstermektedir. Başkalarının düşüncelerini doğru şekilde değerlendirmeyi ancak bu hareketlerin sürekli olarak incelenmesi ve gözlenmesi ve içinde bulunulan bağlamın göz önüne alınmasıyla öğrenebiliriz.

YANAK VE ÇENE HAREKETLERİ

İyi bir konuşmacının izleyicinin söylediklerine ne zaman ilgilendiğini ve ne zaman yeterince konuştuğunu 'içgüdüsel' olarak bilen bir konuşmacı olduğu söylenir. İyi bir pazarlamacıysa müşterinin 'kırmızı düğmelerine' bastığını yani onun neyle ilgilendiğini hissedebilir. Tüm pazarlamacılar çok az konuşan ve sadece bir kö-

şede oturarak seyreden bir müşteriye bir satış sunuşu yapmanın insanda ne kadar büyük bir boşluk duygusu uyandırdığını bilirler. Neyse ki bir dizi eli yanağa ve eli çeneye götürme hareketleri pazarlamacıya müşteri karşısında ne kadar başarılı olduğunu gösterebilir.

Can Sıkıntısı

Dinleyici başını desteklemek için elini kullanmaya başladığında bu can sıkıntısının başladığı ve eliyle başını destekleme nedeninin aslında uyuyakalmamak için olduğuna dair bir işarettir. Dinleyicinin can sıkıntısının derecesi kol ve elinin başını ne kadar desteklediğinden anlaşılabilir. Kafanın el tarafından tamamen desteklendiği durumda (Şekil 61) aşırı can sıkıntısı ve ilgisizlik gösterilir ve bunun son noktası da başın masanın üzerine düşmesi ve kişinin horlamaya başlamasıdır.



Şekil 61 *Can sıkıntısı*

Parmakların masa üzerinde davul çalması ve ayakların yere vurulması profesyonel konuşmacılar tarafından can sıkıntısı işaretleri olarak yorumlanırlarsa da bunlar aslında sabırsızlık işaretleridir. Konuşmacı olarak bu işaretleri fark ettiğinizde parmaklarıyla davul çalan veya ayaklarıyla yere vuran dinleyici konuşmanıza dahil ederek diğer izleyiciler üzerindeki olumsuz etkisini engellemek için stratejik bir hareket yapmanız gerekir. Hem can sıkıntısı hem de sabırsızlık belirtileri gösteren dinleyiciler konuşmacıya konuşmasını bitirme zamanının geldiği mesajını verirler. Parmak veya ayak vurmanın hızının kişinin ne kadar sabırsızlandığını gösterdiğini belirtmekte de fayda var - vuruşlar ne kadar hızlıysa dinleyici o kadar sabırsız demektir.

Değerlendirme

Değerlendirme, genellikle işaret parmağı yukarıya doğru olarak yanağa dayalı duran kapalı bir elle gösterilir (Şekil 62). Karşınızdakinin ilgisi azalmaya başlamışsa ama nezaketen ilgili görünmek istiyorsa konumu biraz değiştirecek böylece avcun alt kısmı Şekil 61'deki gibi başı destekleyecektir. Genç ve yükselmekte olan yöneticilerin sıkıcı bir konuşma yapmakta olan şirket mü-



Şekil 62 *İlgili değerlendirme*



Şekil 63 *Olumsuz düşünceleri var*

dürüne saygı göstermek için bu ilgi hareketini kullandıkları sayısız yönetim toplantısını katıldım. Ancak şanssızlıklarına bakın ki elin herhangi bir şekilde kafayı desteklemeye başladığı anda mesele anlaşılmakta ve müdür genç yöneticilerden bir kısmının pek içten davranmadığını ya da yaltakçılık yaptığını hissedebilmektedir.

Elin kafa desteği olarak kullanılmayıp yanakta durduğu durumlarda gerçek ilgi gösterir. Müdürün hepsinin ilgisini çekmek için uygulayabileceği kolay bir yöntem 'Hepinizin dikkatle dinlediğine çok sevindim çünkü biraz sonra soru sormaya başlayacağım!' gibi bir şey söylemek olurdu. Bu da sorulara cevap verememek korkusuyla dinleyicilerin dikkatinin artmasını sağlar.

İşaret parmağını dik olarak yanaktan yukarıya bakması ve başparmağın çeneyi desteklemesi durumunda dinleyicinin konuş-

macı veya konuyla ilgili olumsuz veya eleştirel düşünceleri var demektir. Sık rastlanan bir durum olumsuz düşünceler devam ederken işaret parmağının gözü çekiştirmesi veya ovuşturmasıdır. Davranış konumu kişinin tavrını da etkilediğinden hareket ne kadar devam ederse eleştirel tavır da o kadar sürer. Bu hareket konuşmacının ya söylediklerine dinleyici de katarak ya da konuşmayı bitirerek hemen bir şeyler yapması gerektiğini gösterir. Duruşunu değiştirmesini sağlamak için konuşmacıya bir şeyler vermek gibi basit bir hareket tavrını değiştirmesini sağlayabilir. Bu hareketin ilgi işareti olarak yanlış anlaşılmasına sık rastlansa da destekleyen başparmak eleştirel tavrı ortaya koyar (Şekil 63).

Çene Okşama

Bir grup insana bir düşünceyi sunmak için elinize bir fırsat geçtiğinde bu düşünceyi sunarken onları dikkatle izleyin, büyüleyici bir şey fark edeceksiniz. Dinleyicilerinizin çoğu, hatta tümü bir ellerini yüzlerine getirerek değerlendirme hareketleri kullanmaya başlayacaklar. Sunuşunuzu tamamlayıp gruptan bu fikirler ilgili görüş veya öneri istediğinizde değerlendirme hareketleri sona erecektir. Bir el çeneye inerek çene okşama hareketini başlatacaktır.



Şekil 64 *Çene okşamanın dişi versiyonu*

Bu çene okşama hareketi dinleyicinin bir karar vermekte olduğunu gösterir. Dinleyicilerden bir karar vermelerini isteyip de hareketleri değerlendirme hareketlerinden karar verme hareketlerine değiştiğinde aşağıdaki hareketlerden kararın olumlu mu olumsuz mu olduğunu anlamak mümkündür. Alıcıya satın alma konusundaki kararı sorulduğunda çene okşama hareketine başlarsa

satıcı o anda müdahale ederek soru sorarsa aptallık etmiş olur. İzlenebilecek en iyi strateji alıcının alacağı kararları gösterecek olan hareketleri gözlemektir. Örneğin, çene okşama hareketinin ardından alıcı kollarını ve bacaklarını kavuşturur ve sandalyesinde arkaya yaslanırsa pazarlamacıya sözel olmayan yollardan 'hayır' demiştir. Satışı kaybetmemek için alıcı kararını söze dökmeden önce sunuşunun ana noktalarını tekrarlaması akıllıca olur.

Çene okşama hareketini bir tür hazır olma hareketi (Şekil 100) izliyorsa satıcının alıcıya sadece ödemeyi nasıl yapmak istediğini sorması gerekmektedir. Alıcı satın almaya hazırdır.



Şekil 65 *Karar verme*

Karar Verme Hareketlerinin Varyasyonları

Gözlüklü birisi değerlendirme hareket gruplarının ardından çene okşamak yerine gözlüklerini çıkarır, çerçevenin saplarından birini ağzına götürür. Pipo içen birisi piposunu ağzına götürecektir. Birisinden karar vermesi istendikten sonra kalem veya parmağı gibi bir şeyi ağzına götürecek olursa bu emin olmadığını ve ağzındaki nesne hemen karar vermeyi geciktirmesini sağladığı için daha fazla telkin edilmeyi istediğini gösterir. Ağız doluyken konuşmak

görgü kurallarına aykırı olduğundan alıcı kendisini hemen karar bildirmemekte haklı hisseder.

Eli Yüze Götürme Grupları Bileşimi

Ara sıra can sıkıntısı, değerlendirme ve karar verme hareketleri her biri kişinin tavrının bir parçasını gösterecek şekilde bir araya gelirler.

Şekil 66'da değerlendirme hareketinin çeneye kaydırılmış halini görüyoruz. Bazen de el çeneyi okşayabilir. Bu durumda söz konusu kişi teklifi değerlendirirken aynı zamanda karar da vermektedir. Dinleyici konuşmacının söylediklerine olan ilgisini kaybetmesi durumunda başını eline dayamaya başlar. Şekil 67'de dinleyicinin ilgisini kaybettikçe başını başparmağına dayadığı bir değerlendirme hareketi görülmektedir.



Şekil 66 *Değerlendirme/karar hareket grubu,*



Şekil 67 *Değerlendirme, karar can sıkıntısı hareket grubu*

KAFA OVUŞTURMA VE KAFA TOKATLAMA HAREKETLERİ

Yaka çekiştirme hareketinin abartılı bir hali de Calero'nun 'Boyun ağrısı' hareketi adını verdiği şekilde ensenin ovuşturulmasıdır. Yalan söylerken bu hareketi yapan birisi genellikle gözlerini sizden kaçıracak ve yere bakacaktır. Bu hareket aynı zamanda kızgınlık ve sinirlenme işareti olarak da kullanılır. Bu durumda önce



Şekil 68 *'Boyun ağrısı' hareketi*



Şekil 69 *'Ne genç mi!'*

enseye hafif bir tokat vurulur ve ardından ense ovuşturulmaya başlanır. Örneğin, altınızda çalışan birisinden sizin için belli bir işi tamamlamasını istediğinizi ve onun da bunu gereken zamanda yapmayı unuttuğunu varsayalım. Sonuçları istediğinizde unuttuğunu sözel olmayan yollarla sanki kendi kendini dövüyormuşçasına ya alnını ya da ensesini tokatlayarak belirtir. Kafanın tokatlanması unutkanlık anlamına gelirse de kişi siz veya durum hakkında ne hissettiğini alnını veya ensesini tokatlayarak belirtir. Alnını tokatlıyorsa (Şekil 69) sözel olmayan yollarla size unutkanlığından bahsetmiş olmanıza aldırmadığını iletirken ensesini tokatlıyorsa (Şekil 68) aynı yollarla size hatasını hatırlattığınız için 'baş belası' olduğunuzu söylemektedir. Enselerini ovuşturma alışkanlığına sahip kişiler daha olumsuz yaklaşımlı veya eleştirel olurlarken hata yaptıklarını alınlarını ovuşturarak belirtenler daha açık, daha rahat kişilerdir

Altı

KOL ENGELLERİ

KAVUŞTURULMUŞ KOLLARLA YAPILAN HAREKETLER

Bir engelin arkasına saklanmak kendimizi korumak için erken yaşlarda öğrendiğimiz normal bir insan tepkisidir. Çocukken ne zaman kendimizi tehdit altında hissetsek masa, sandalye, mobilyalar ve annemizin eteği gibi somut şeylerin arkasına saklanırdık. Yaşımız büyüdükçe bu saklanma davranışı gitgide daha sofistike bir hal aldı ve somut şeylerin arkasına saklanmanın makul bir davranış olmamaya başladığı altı yaşından itibaren tehdit edici bir duruma maruz kaldığımızda kollarımızı göğsümüzde sımsıkı kavuşturmayı öğrendik. Ergenlik çağındayken kollarımızı birazcık gevşeterek ve hareketi bacak kavuşturmayla birleştirerek bu hareketi biraz daha az anlaşılır şekilde yapmayı öğrendik.

Yaşımız büyüdükçe kol kavuşturma hareketini dışarıdan gitgide daha az anlaşılacak şekilde geliştiririz. Bir veya iki kolu göğüste kavuşturarak aslında bir tehdidi veya istenmeyen durumları dışarıda tutmaya yarayan bir barikat oluştururuz. Kesin olan bir şey, birisi kendini tedirgin, olumsuz veya savunmada hissettiğinde kendini tehdit altında gördüğüne dair kati bir işaret olan kollarını göğsünde kavuşturma hareketini yapacağıdır.

Kol kavuşturma ile ilgili olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan araştırmalar çok ilginç birtakım sonuçlar ortaya koymuşlardır. Bir öğrenci grubundan bir dizi konferansa katılmaları istenmiş ve her öğrenciye kol ve bacaklarını kavuşturmamaları ve

rahat, gevşek bir oturma biçimi benimsemeleri talimatı verilmiş. Konferansların sonunda her bir öğrencinin konuyu ne kadar hatırladığı ve bildiği test edilmiş ve konferansçıya karşı tavrı not edilmiş. Aynı sürece maruz kalan ikinci bir grup öğrenciye konferans süresince kollarını sımsıkı kavuşturmaları talimatı verilmiş. Sonuçlar kolları kavuşulu olarak oturan grupta diğer gruba göre yüzde otuz sekiz daha az öğrenme ve hatırlama olduğunu göstermiş. İkinci grup ayrıca konferanslar ve konferansçı konusunda da daha eleştirel bir yaklaşıma sahipmiş.

Bu testler dinleyicinin kollarını kavuşturduğunda sadece konuşmacıyla ilgili daha olumsuz düşüncelere sahip olmakla kalmayıp ayrıca söylenenleri de daha az dikkatle dinlediğini göstermektedir. İşte bu nedenle eğitim merkezlerinde dinleyicilerin kollarını kavuşturmadan oturmalarını sağlayacak kolçaklı sandalyeler kullanılmalıdır.

Pek çok kişi daha rahat ettikleri için kollarını kavuşturduklarını savunurlar. Herhangi bir harekete karşılık gelen tavır içerisinde olduğunuzda o hareket size rahat gelecektir. Yani, sinirli, olumsuz veya savunma tavrı içerisindeyseniz kollarınızı kavuşturmuş olarak rahat edersiniz.



Şekil 70 *Standart kol kavuşturma*

Sözel olmayan iletişimde iletinin anlamının sadece gönderende değil aynı zamanda alıcı da olduğunu unutmayın. Siz kollarınızı kavuşturmuş ve sırtınız ve ensenizi germiş olarak rahat edebilirsiniz ama araştırmalar bu hareketlerin karşıdakinde de olumsuz duygular uyandırdığını göstermiştir.

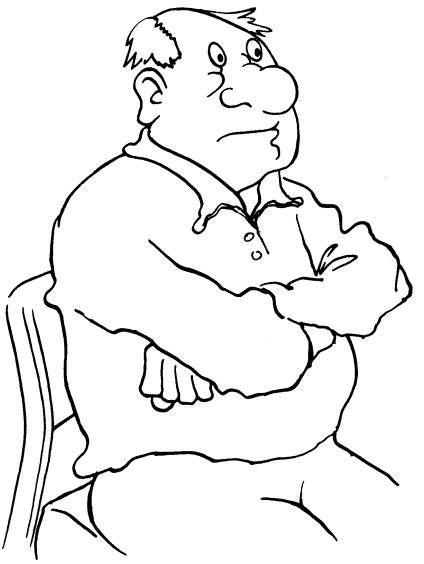
Standart Kol Kavuşturma Hareketi

Hoş olmayan bir durumdan 'saklanma' girişimi olarak her iki kol da göğüste kavuşturulur. Pek çok kol kavuşturma şekli olsa da bu kitapta en yaygın üç tanesi tartışılacaktır. Standart kol kavuşturma hareketi (Şekil 70) neredeyse her yerde aynı savunma veya olumsuz tavrı gösteren evrensel bir harekettir. Özellikle kişi toplantılar, kuyruklar, kafeteryalar, asansörler veya kendisini güvensiz hissettiği başka herhangi bir yerde yabancılar arasındayken yaygın olarak görülür.

Amerika Birleşik Devletleri'nde yakın zamanda verdiğim bir konferanslar dizisinde bir konferansa katılımcıların iyi tanıdığı ve aralarında bulunan saygın birkaç kişiye saldırıda bulunarak başladım. Sözel saldırının hemen ardından da dinleyicilerden konum ve hareketlerini sabit tutmalarını istedim. Sözel saldırımın hemen arkasından yaklaşık yüzde 90'ının kollarını kavuşturduğunu söylediğimde çok eğlendiler. Bu da duydukları şeylere katılmayan çoğu kişinin kollarını kavuşturduğunu göstermektedir. Topluluk önünde konuşma yapan pek çok kişi dinleyicilerin kavuşmuş kollarını görmediklerinden dinleyicilerine ulaşmayı başaramazlar. Deneyimli konuşmacılar bu hareketin dinleyicilerin konuşmacıya karşı olan tavırlarını değiştirmelerini sağlayacak iyi bir 'ısınmaya' ihtiyaçları olduğu anlamına geldiğini bilirler.

Yüz yüze bir karşılaşma sırasında kol kavuşturma hareketiyle karşılaşırsanız karşınızdakinin katılmadığı bir şeyler söylemekte olduğunuzu varsaymak ve karşınızdaki sözel olarak sizinle aynı fikirde görünse bile aynı çizgiyi sürdürmekten vazgeçmek akıllıca olabilir. Burada unutulmaması gereken sözel olmayan iletişim yalan söylemezken sözel iletişimin yalan söylemesidir. Bu noktadaki amacınız kol kavuşturma hareketinin nedeni bularak karşınızdakini daha alıcı bir konuma getirmektir. Kol kavuşturma hareketi devam ettiği sürece olumsuz tavrın süreceğini unutmayın. Tavır harekete neden olurken hareketin sürmesi de tavrın devam etmesine neden olur.

Kol kavuşturma hareketini kırmanın basit ama etkili bir yolu karşınızdakine bir kalem, kitap veya başka herhangi bir şey uzatarak ileri uzanmasını ve kollarını çözmesini sağlamaktır. Bu da



Şekil 71 *Yumruklar saldırgan bir tavır anlamına geliyor*

onun daha açık bir duruş ve tavır takınmasını sağlayacaktır.

Karşınızdakinden ileri uzanarak görsel bir sunuşa bakmasını istemek de kolları çözmenin etkili bir yolu olabilir. Başka bir etkili yöntem de elleriniz açık olarak ileriye uzanarak 'Kafanızda bir soru olduğunu görüyorum, neyi merak ediyorsunuz?' veya 'Neyi bilmek istiyorsunuz?' diye sorarak ardından da konuşma sırasının karşınızdakine geçtiğini göstermek için oturmaktır. Avuçlarınızın görünmesini sağlayarak karşınızdakine açık ve dürüst bir cevap beklediğinizi sözel olmayan yollarla iletirsiniz. Bir pazarlamacı olarak müşterinin kollarını kavuşturma nedenini çözmeden asla sunuşuma devam etmezdim. Çoğu durumda müşterilerin, başka satıcıların müşterinin satış sunuşunun belli bir yönünü beğenmediğini gösteren sözel olmayan işaretlerini görmedikleri için kaçırdıkları gizli bir itirazları olduğunu keşfettim.

Güçlendirilmiş Kol Kavuşturma

Tam kol kavuşturma hareketine ek olarak kişinin yumrukları da sıkılı durumdaysa bu saldırgan ve savunmaya geçmiş bir tavrı gösterir. Bu hareket grubuna sıkça kenetlenmiş dişler ve kızarmış bir yüzle birlikte rastlanır. Böyle bir durumda sözel veya fiziksel bir saldırı beklenebilir. Saldırgan tavrın nedeni anlaşılmıyorsa bunu öğrenmek için edilgen ve avuçların açıkta olduğu bir yaklaşım gerekebilir. Bu hareket grubunu yapan kişi Şekil 70'deki savunmaya geçmiş kişinin aksine saldırgan bir tavra sahiptir.

Kol Kavrama Hareketi

Bu kol kavuşturma hareketinde ellerin, hareketi daha güçlü kılmak ve hareketi çözerek vücudu ortaya çıkarmak için yapılacak herhangi bir girişimi engellemek üzere üst kolları sıkıca kavradığını göreceksiniz. Bazen kollar o kadar sımsıkı kavranır ki kan dolaşımının durmasıyla parmaklar ve parmak eklemleri beyaz kesilir. Bu kol kavuşturma stili doktor ve diş hekimlerinin bekleme odalarında bekleyen kişilerde veya ilk defa uçağa binecek olup uçağın kalkışını bekleyen kişilerde görülür. Dizginlenen olumsuz bir tavır olduğunu gösterir.



Şekil 72 *Sağlam bir duruş*

Bir avukatlık bürosunda davacı taraf yumruklar sıkılı kol kavuşturma pozisyonunu alırken davalı tarafın kol kavrama pozisyonunu aldığı görülebilir.

Statü de kol kavuşturma hareketlerini etkileyebilir. Üstünlük iddiasındaki bir tip üstünlüğünü yeni tanıştığı kişilere hissettirmek için kollarını kavuşturmamayı tercih edebilir. Örneğin, bir şirket eğlencesinde genel müdürün daha önce tanışmamış olduğu birkaç yeni elemanla tanıştırıldığını varsayalım. Baskın bir el sıkışıyla onları selamladıktan sonra yeni elemanlardan elleri yanda, iç içe konumda (Şekil 44) arkada kavuşturulmuş veya bir eli cebinde olarak sosyal mesafede durur. En ufak bir tedirginlik belirtisi göstermemek için kollarını çok ender kavuşturur. Tam aksine, yeni çalışanlarsa patronla el sıkıştıktan sonra şirketin bir numaralı adamın varlığından duydukları tedirginlikle tam veya kısmi kol kavuşturma hareketleri yaparlar. Her biri diğerine göre statüsünü belirttiğinden genel müdür de yeni çalışanlar da yaptıkları hareketlerde kendilerini rahat hissederler.



Şekil 73 *Üstünlük tavrı gösteriliyor*



Şekil 74 *Kendi kendiyle el ele tutuşmuş*

Peki ama genel müdür, üstünlük iddiaları olan hatta kendini genel müdür kadar önemli bulan yükselen genç bir yöneticiyle karşılaştığında neler olur? Bunun beklenen sonucu her ikisinin de baskın bir el sıkışla birbirlerini selamlarının ardından genç yöneticinin her iki başparmağı da dik olarak yukarıya bakar şekilde kollarını kavuşturacağıdır (Şekil 73). Bu hareket her iki kol da vücudun önünde yatay şekilde tutulurken başparmakların kişinin 'serinkanlı' olduğunu göstermek için yukarıda tutulmasından oluşan ve *Mutlu Günler* dizisinde Fonz rolünü oynayan Henry Winkler'e özgü olan hareketin savunmaya geçmiş halidir. Başparmakları yukarıya doğru kaldırmak kendimize güvendiğimizi göstermenin bir yoluyken kavuşturulmuş kollar da bir korunma hissi sağlar.

Pazarlamacıların yaklaşımlarının etkili olup olmadığını anlayabilmek için bir alıcının neden bu hareketi yaptığını çözümlemeleri gerekir. Başparmaklar yukarıya hareketi satış sunuşunun sonuna doğru yapılmışsa ve alıcının başka çok sayıda olumlu hare-

ketiyle birlikteyse satıcı tereddüt etmeden satışı sonlandırarak sipariş isteyebilir. Öte yandan alıcı yumrukları sıkılı kol kavuşturma konumuna geçer (Şekil 71) ve poker suratı takınırsa sipariş isteyen bir satıcı berbat sonuçlara davetiye çıkartıyor olabilir. Bunun yerine hızla satış sunuşuna geri dönerek alıcının itirazlarını keşfetmek amacıyla sorular sorması daha iyi olabilir. Satış sırasında, alıcının ağzından 'Hayır' sözcüğü bir kez çıktıktan sonra kararını değiştirmesi çok zor olabilir. Vücut dilini okuma yeteneği olumsuz kararı dile getirilmeden görmenizi ve eylem biçiminizi değiştirmenizi sağlar.

Silah taşıyan veya çelik yelek gibi koruyucu aksesuarlar giyen kişilerin silah veya aksesuarları yeterince vücut koruması sağladığından savunmaya geçerek kol kavuşturma hareketlerini yaptıkları pek enderdir. Örneğin, silah taşıyan polisler nöbet bekledikleri durum haricinde kollarını çok ender kavuştururlar ve bu durumda da durdukları yerden kimsenin geçemeyeceğini göstermek için yumrukları sıkılı konumda dururlar.



Şekil 75 *Kısmi kol engeli*

KISMİ KOL KAVUŞTURMA ENGELLERİ

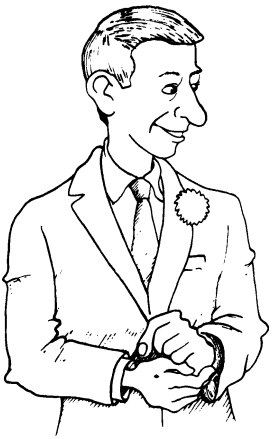
Tam kol kavuşturma hareketini bazen başkalarının yanında korkumuzu fazla açığa vuracağından kullanmak istemeyiz. Bazen bu hareketi daha az anlaşılır bir biçimde yapmayı tercih ederiz Şekil 75'te görülen ve bir kol vücudun yanında dururken diğer kolun yana doğru gelerek diğer kolu tutup bir engel oluşturduğu kısmi kol kavuşturma gibi.

Kısmi kol kavuşturmaya kişinin gruba yabancı olduğu toplantılarda veya kendine güveninin az olduğu durumlarda rastlanabilir. Kısmi kol engellerine başka

bu yaygın örnek de bir ödül almak veya konuşma yapmak için topluluk karşısına çıkan insanlarda sık rastlanan bir hareket olan kendi kendiyle el tutuşmadır (Şekil 74). Desmond Morris, bu hareketin kişinin çocukken korktuğunda ebeveyninin elini tutarak yaşadığı rahatlamayı yeniden yaşamasını sağladığını söyler.

GİZLENEN KOL KAVUŞTURMA HAREKETLERİ

Gizlenen kol kavuşturma hareketleri sürekli olarak başkalarının önünde olan kişiler tarafından kullanılan çok sofistike hareketlerdir. Bu grubu politikacılar, pazarlamacılar, televizyon sunucuları ve tedirgin olduklarını veya kendilerine güvenmediklerini izleyicilerinin anlamasını istemeyen benzer kişiler oluşturur. Tüm kol kavuşturma hareketleri gibi bu durumda da bir kol diğer kolu tutmak üzere bedenin önünü kapatır ama kolları kavuşturmak yerine ellerden biri çanta, bilezik, saat, gömlek kolu veya diğer kolun üzerinde veya yakınında olan başka bir şeye dokunur (Şekil 76). Bir kez daha engel oluşturulmuş ve kişi kendini güvende hissetmeye başlamıştır. Kol düğmeleri modayken başkalarının kendilerini görebileceği şekilde oda veya dans pistini geçen erkeklerin kol düğmelerini ayarladıkları görülürdü. Kol düğmelerinin modası geçtikçe bunun yerine kollarının bedeninin önünü kapatmasına olanak sağlayacak kol saatinin kayışını düzeltmek, cüzdanını karıştırmak, ellerini kenetlemek veya ovuşturmak, yenlerindeki bir düğmeyle oynamak gibi hareketler yapmaya başladılar. Eğitimli bir gözlemci bu hareketlerin sinirliliği gizlemekten başka hiçbir amacı olmadığını hemen anlar. Bu hareketleri gözlemek için en iyi yerler genç bir adamın güzel bir genç kızı dansa kaldırmak için dans pistinden geçmesi veya ödül alacak birisinin odayı baştan sona kat etmesi gibi insanların kendilerini seyreden bir grubun önünden geçtiği yerlerdir.



Şekil 76 *Gizlenen tedirginlik*



Şekil 77 *Engel oluşturmak için kullanılan çanta*



Şekil 78 *Engel oluşturmak için kullanılan çiçekler*

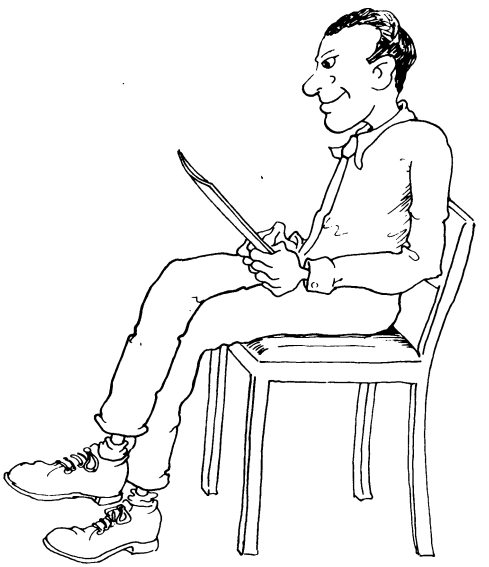
Kendilerine güvenlerini kaybettiklerinde el çantaları veya cüzdanlar gibi birtakım nesneleri tutabildiklerinden kadınlar gizlenen kol hareketlerinin kullanılması konusunda erkeklerden daha zor yakalanırlar (Şekil 77). Bunun en yaygın hallerinden biri bira bardağı veya şarap kadehinin iki elle tutulmasıdır. Bir kadeh şarabı tutmak için sadece tek elin yeterli olduğu hiç aklınıza geldi mi? İki elin birden kullanılması tedirgin kişinin neredeyse anlaşılması imkansız bir kol engeli oluşturmasını sağlar. Gizlenen kol engeli işaretlerini pek çok durumda kullanan insanları gözledikten sonra bu hareketlerin neredeyse herkes tarafından yapıldığına karar verdik. Toplum içerisinde tanınan kişilerin çoğu da gergin durumlarda gizlenen engel işaretlerini kullanırlar ve bunu yaparken ne yaptıklarının hiç de farkında değildirler (Şekil 78).

Yedi

BACAK ENGELLERİ

BACAK BACAK ÜSTÜNE ATMA HAREKETLERİ

Kol kavuşturma hareketleri gibi bacak bacak üstüne atma hareketleri de olumsuz veya defansif bir tavrın varlığına işaret edebilirler. Kol kavuşturmanın başlangıçtaki amacı nasıl kalp ve bedenin üst kısmını korumaksa bacak bacak üstüne atmak da jenital bölgeyi koruma girişiminden başka bir şey değildir Kavuşturulmuş kollar üst üste atılmış bacaklardan daha olumsuz bir tavır anlamına geldikleri gibi daha kolay da fark edilirler. Kadınlarda üst üste atılmış bacak hareketlerini yorumlarken dikkatli olmak gerekir çünkü çoğuna 'hanımların böyle oturduğu' öğretilmiştir. Ancak maalesef bu ha-



Şekil 79 *Standart bacak bacak üstüne atma hareketi*

reket onların savunmaya geçmiş gibi görünmelerine neden olabilir.

İki temel bacak bacak üstüne atma hareketi vardır: standart bacak bacak üstüne atma hareketi ve 4 şeklinde bacak kilitleme hareketi.

Standart Bacak Bacak Üstüne Atma Hareketi

Genellikle sol bacağın üzerine sağ bacak olmak üzere bir bacak düzgünce şekilde diğerinin üzerine atılır. Bu Avrupalı, İngiliz, Avustralya ve Yeni Zelanda kültürlerinde kullanılan normal bacak atma hareketi olup sinirli, çekingen veya savunma tavrını gösterir. Ancak bu hareket başka olumsuz hareketlerle bir arada olan destekleyici bir hareket olup tek başına veya bağlam dışında yorumlanmamalıdır. Örneğin, konferanslarda veya rahatsız bir sandalyede uzun süre oturan kişiler de bu hareketi yaparlar. Ayrıca bu hareketi soğuk havalarda görmek daha yaygındır. Bacak bacak üstüne atma hareketinin kavuşturulmuş kollarla bir araya geldiği durumda (Şekil 80) kişi konuşmadan çekilmiş demektir. Bu pozdaki birisinin kararını sormak için bir Pazarlamacının çıldırmış olması gerekir ve bu durumda yapılabilecek en iyi şey neye itirazı olduğunu öğrenmeye çalışarak sorular sormaktır. Bu poza pek çok ülkede özellikle kocaları veya erkek arkadaşlarından memnuniyetsizliklerini ifade eden kadınlarda rastlanır.



Şekil 80 *Memnuniyetsizlik gösteren kadın*

Amerikalıların 4 Şeklinde Bacak Kilitleme Pozisyonları

Bu bacak bacak üstüne atma hareketi tartışmalı veya rekabet içeren bir tavrın varlığını gösterir. Bu hareket rekabetçi bir yapıya sahip pek çok Amerikalı erkek tarafından kullanılan normal oturma pozisyonudur. Böyle bir durumda konuşma sırasında bir Amerikalının tavrını yorumlamak zor olsa da hareketi bir İngiliz yaptığı zaman durum çok açıktır.



Şekil 81 *Amerikalı oturuşu*

Geçenlerde Yeni Zelanda'da dinleyicilerini 100 civarında yönetici ve 500 civarında pazarlamacının oluşturduğu bir dizi toplantı sundum. Oldukça tartışmalı bir konu tartışılmaktaydı - şirketlerin pazarlamacılara karşı olan tavrı. Dinleyicilerin iyi tanıdığı ve ortalığı karıştırmakla ünlü bir pazarlamacıdan gruba hitap etmesi istendi. Kürsüye çıkmasıyla neredeyse tüm yöneticiler Şekil 80'de gösterilen savunma duruşuna geçtiler. Bu da pazarlamacının ne söyleyeceğini tahmin ettiklerini düşündüklerini gösteriyordu. Korkuları haklı çıktı. Pazarlamacı sektördeki şirketlerin çoğundaki yönetimin kalitesizliği hakkında şikayet ederek bunun da sektörün personel sorunlarını artırdığını düşündüğünü söyledi. Konuşması sırasında dinleyiciler arasındaki pazarlamacılar öne eğilerek ilgilendiklerini gösteriyorlar, çoğu da değerlendirme hareketleri yapıyorlardı. Yöneticiler ise savunma pozisyonlarını sürdürüyorlardı. Ardından pazarlamacı konuşmasını değiştirerek yöneticilerin pazarlamacı ilişkisindeki rolünün ne olması gerektiğini düşündüğünü söylemeye başladı. Sanki şeflerinden komut almış bir orkestra üyeleriymişçesine yöneticiler rekabet/tartışma (Şekil 81) konumuna geçtiler. Pazarla-

macının görüşlerini değerlendirmekte oldukları anlaşılıyordu ve çoğu da bunu daha sonra onayladı. Ancak birkaç yöneticinin bu poza geçmediklerini fark ettim. Toplantıdan sonra bunun nedenini sorduğumda pazarlamacının fikirlerine katılmasalar da şişmanlık ve artrit gibi nedenlerle Şekil 81'deki gibi oturamadıklarını söylediler.

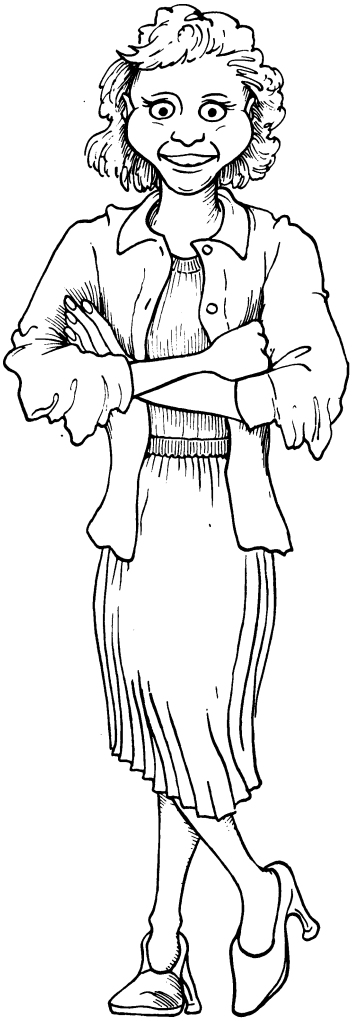
Bir satış görüşmesinde alıcı bu konumdayken satışı bitirmeye çalışarak sipariş istemek hata olur. Pazarlamacının bu durumda avuçları yukarıda olarak ileri eğilerek açık bir çağrıda bulunması ve 'Bu konuda birtakım fikirleriniz olduğunu görüyorum. Bunları duymak isterdim' demesi ve ardından da konuşma sırasının alıcıya geldiğini göstermek için arkasına dayanması gerekebilir. Bu da alıcıya kendi fikrini belirtmesi için bir fırsat verir. Pantolon veya kot giyen kadınların da bazen 4 şeklindeki bacak hareketini yaptıkları görülebilir.



Şekil 82 *Bacak kollarla yerine sabitlenir*

4 Şeklinde Bacak Kenetleme

Bir tartışmada katı bir tavrı olan birisi bacaklarını 4 şekline getirirken bir veya iki elini kullanarak da bacağını sabitleyecektir. Bu da onun direncinin kırılması özel bir yaklaşım gerektirebilen inatçı, katı bir kişi olduğunu gösterir.



Şekil 83 *Savunmada durma konumu*

Ayaktayken Yapılan Bacak Kavuşturma Hareketleri

Büyük bir toplantı veya sosyal etkinliğe bir daha ki katılışınızda kolları ve bacakları kavuşturulmuş (Şekil - 83) olarak ayakta duran insanlardan oluşan küçük gruplar fark edeceksiniz. Biraz daha fazla gözlemle aralarında alışılmış olan mesafeden daha uzak bir mesafe bulunduğunu ve ceket veya palto giymeleri durumunda bunların düğmelerinin iliklenmiş olduğunu fark edeceksiniz. Bu kişilere sorular sormanız durumunda birinin veya tümünün gruba yabancı olduklarını öğrenirsiniz. Bu da insanların iyi tanımadıkları insanların arasındayken ki duruş şekilleridir.

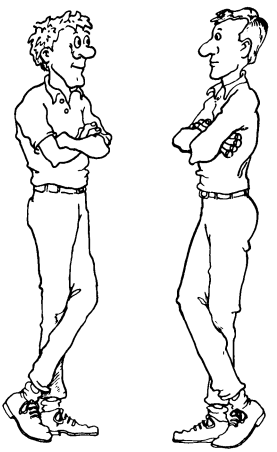
Şimdi de kolları kavuşturulmamış, avuçları açıkta, önleri açık, rahat bir görünüşle ve bir ayakları grubun diğer üyelerini gösterir ve kişilerin mahrem bölgelerine girip çıkacak şekilde hareket ederken diğer ayaklarının üzerine

yaslanarak duran insanlardan oluşan başka bir küçük grup görürsünüz. Biraz araştırmayla bunların arkadaş veya birbirlerini yakından tanıyan kişiler olduklarını öğrenirsiniz. İlginç olan kavuşturulmuş kol ve bacak duruşunu kullanan insanların rahat yüz ifadeleri olabilmesi ve konuşmalarının da rahat ve serbest bir izlenim uyandırmasına rağmen kol ve bacaklarının bize onların rahat ve güvenli olmadıklarını söylemesidir.

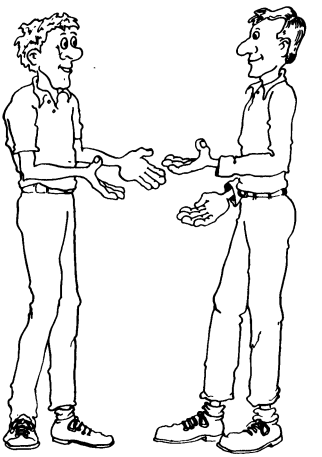
Açık ve dostça bir duruşa sahip olan ama aralarında kimseyi tanımadığınız bir gruba bir daha ki katılışınızda kollarınızı ve bacaklarınızı sıkıca kavuşturarak durun. Sırayla grubun tüm üyeleri de kol ve bacaklarını kavuşturarak siz ayrılana dek öyle kalacaklardır. Ardından gruptan uzaklaşın ve nasıl birer birer eski açık duruşlarına geçtiklerini seyredin!

'Açılma' Süreci

İnsanlar bir grupta kendilerini rahat hissetmeye ve gruptaki insanları tanımaya başladıkça bacak ve kolları kavuşturulmuş konumdan rahat açık konuma doğru bir dizi yazılı olmayan hareket kodundan geçerler. Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada ve Amerika'da yaşayan kişiler üzerinde yapılan çalışmalar bu ülkelerdeki ayakta 'açılma' süreçlerinin aynı olduğunu göstermiştir.



Şekil 84 *Kapalı vücut ve kapalı tavır*



Şekil 85 *Açık vücut ve açık tavır*

1. aşama: Savunmada, kol ve bacaklar kavuşturulmuş (Şekil 84).

2. aşama: Bacaklar açık ve ayaklar yan yana nötr konumda.

3. aşama: Kol kavuşturmada üstte olan kol açılır ve konuşurken avuç anlık olarak görünür ve geri kavuşturulmuş konuma dönmez. Diğer kolun dış tarafını tutar.

4. aşama: Kollar açılır ve bir kol hareketlenir veya kalça üzerine ya da cebe konabilir.

5. aşama: Birisi tek bacak üzerinde arkaya yaslanırken diğer ayağını grupta en ilginç bulduğu kişiyi gösterecek şekilde ileri uzatır (Şekil 85).

Alkol bu süreci hızlandırabilir veya bazı aşamaları ortadan kaldırabilir.

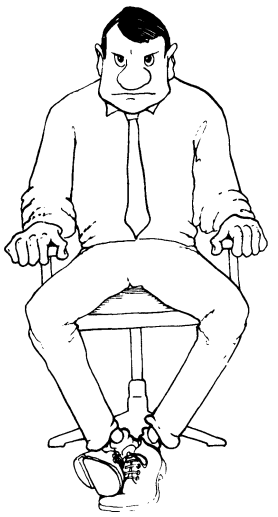
Savunmada mı Üşümüş mü?



Şekil 86 *Bu kadın üşümüş de olabilir sıkışmış ve tuvalete gitmek istiyor da*

Çoğu kişi savunmaya geçmediklerini ama kol veya bacaklarını üşüdükleri için kavuşturduklarını iddia ederler. Genellikle bu sadece bir bahanedir ve savunmada duruşla üşüyen birinin duruşu arasındaki farklara bakmak ilginç olabilir. Öncelikle ellerini ısıtmak isteyen birisi bunları savunma kol kavuşturmasındaki gibi dirseklerini altına koymak yerine koltuk altlarına sokar. İkinci olarak üşüyen birisi kollarını kavuştururken bir tür kendini kucaklama hareketi yapar ve bacaklarını kavuşturduğunda da bacakları düz, kaskatı ve birbirine yapışmış durumdadır (Şekil 86). Oysa savunma duruşunda bacaklar daha rahattır.

Kollarını veya bacaklarını kavuşturmak alışkanlığında olan kişiler üşüdüklerini veya böyle rahat ettiklerini söylemeyi sinirli, utangaç veya savunmada olduklarını itiraf etmeye tercih edebilirler.



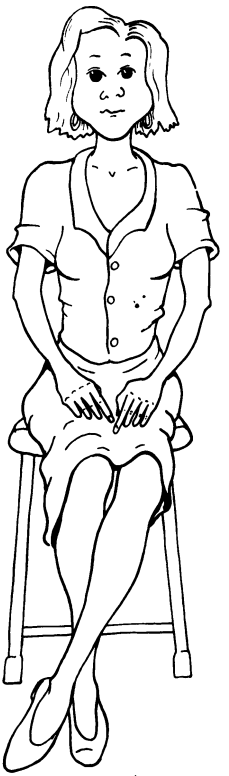
Şekil 87 *Bilek kilitlemenin erkeklerde görülen hali*

Bilek Kilitleme Hareketi

Bacak veya kolları kavuşturmak olumsuz veya savunma tavrına işaret eder ve bilek kilitleme hareketi için de aynı şey geçerlidir. Bilek kilitleme hareketinin erkeklerde görülen şeklinde yumruklar da kenetlenmiş olarak dizlerin üzerinde durur ya da eller sandalyenin kollarını sımsıkı kavrar (Şekil 87). Kadınlarda görülen hali biraz daha farklıdır, dizler yapışık tutulur, ayaklar yana bakabilir ve eller bacakların üstünde yan yana veya üst üste durabilir (Şekil 88).

İnsanlarla görüşmeler yaparak ve satışla geçen on yıldan uzun bir sürenin sonunda gözlemlerimiz karşıdakinin bileklerini kilitlediğinde aslında zihinsel olarak 'dudaklarını ısırmakta' olduğunu göstermiştir. Bu hareket olumsuz bir tavır, duygu, sinirlenme veya korkuyu gizlemeye çalışma hareketidir. Örneğin, avukat bir arkadaşım mahkemeye çıkmadan önce bir davayla ilgili kişilerin her zaman bilekleri sımsıkı kilitli olarak oturduklarını söylemiştir. Ayrıca bu kişilerin bir şey söylemek için beklediklerini veya duygusal durumlarını denetlemeye çalıştıklarını fark etmiş.

İşe alınacak adaylarla yapılan görüşmeler sırasında adayların çoğunun görüşmenin belli bir noktasında bileklerini kilitlediklerini yani bir tavır ya da duyguyu gizlemeye çalıştıklarını gördük. Bu hareketle ilgili araştırmalarımızın başlangıcında mülakat yapılanın duyguları hakkında sorular sormanın bilek ve dolayısıyla da



Şekil 88 *Bilek kilidinin kadınlarda görülen hali*

zihnini açmak konusunda başarısız olduğunu gördük. Ancak, çok geçmeden mülakat yapanın masanın karşı tarafına geçmesi ve mülakat yapılanın yanına oturarak masa engelini ortadan kaldırması durumunda mülakat yapılanın bileklerinin çözüldüğünü ve daha açık ve kişisel bir ortam oluştuğu keşfedildi.

Geçenlerde bir şirkete müşterilerle bağlantı kurulması sırasında telefonun etkin kullanımı üzerine tavsiyelerde bulunurken borçlarını ödememiş müşterileri aramak gibi pek de hoş olmayan bir işten sorumlu bir gençle tanıştık. Birkaç telefon ederken onu izledik ve rahat görünmesine rağmen sandalyesinin altında bileklerinin kilitli olduğunu fark ettik. 'İşinden hoşlanıyor musun?' diye sordum. Cevabı 'Evet, çok eğlenceli' oldu. Söyledikleri kulağa inandırıcı gelse de bu sözel ifade sözel olmayan işaretleriyle çelişiyordu. 'Emin misin?' diye sordum. Bir an durakladı, bileklerini çözdü, avuçları açık olarak bana döndü ve 'Aslında beni çıldırtıyor!' dedi. Daha sonra telefonda birkaç müşterinin kendisine kaba davranmış olduğunu ve diğer müşterilere hissettirmemek için duygularını gizlemeye çalıştığını anlattı. İlginç olan bir şey de telefonu kullanmaktan hoşlanmayan pazarlamacıların bilekleri kilitli konumda oturduklarını fark etmemiz oldu.

Pazarlık ve görüşme teknikleri konusunda lider olan Nierenberg ve Calero bir görüşme sırasında ne zaman taraflardan birisi bileklerini kilitlese bunun onun değerli bir itirafta bulunmaktan kaçındığı anlamına geldiğini keşfettiler. Sorgulama tek-

nikleri kullanılarak bu kişinin bileklerini çözmeye ve itirafta bulunmaya teşvik edilebildiğini gördüler.

Her zaman alışkanlık gereği bilekleri kilitli olarak oturduklarını veya olumsuz el veya bacak hareket gruplarından herhangi birini öyle rahat ettikleri için yaptıklarını söyleyen insanlarla karşılaşırız. Siz de bunlardan biriyseniz böyle bir kol veya bacak hareketinin ancak savunmada olduğunuzda veya olumsuz ya da kendini uzak tutmaya çalışan bir tavrınız varsa rahat olacağını unutmayın. Olumsuz bir hareketin olumsuz bir tavrı kuvvetlendirebileceğini veya daha uzun sürmesine neden olabileceğini de düşünerek kendine olan güveninizi ve başkalarıyla olan ilişkinizi geliştirmek için olumlu ve açık hareketleri kullanmaya başlamanız tavsiye edilir.

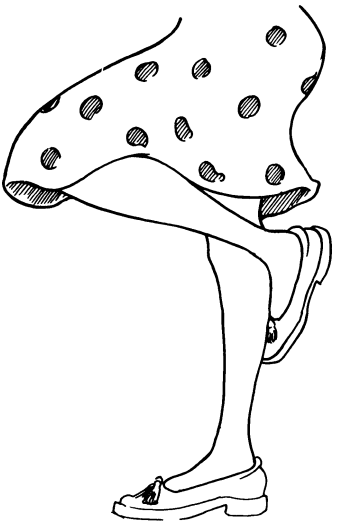
Mini etek modası varken genç kız olan kadınlar bacak ve bileklerini çok anlaşılır ve gerekli nedenlerle kavuşturdular. Alışkanlık gereği bu kadınlardan çoğu hâlâ böyle oturmaktadırlar ve bu da başkaları tarafından yanlış anlaşılmalarına yol açabilmektedir. Herhangi bir sonuca varmadan önce moda akımlarını ve özellikle bunların kadınların bacak konumlarını nasıl etkileyebileceğini dikkate almakta fayda olabilir.

Ayak Kilitleme

Bu hareketi neredeyse tamamen sadece kadınlar kullanır. Bir ayağın üst kısmı savunma tavrını güçlendirmek amacıyla diğer bacağın etrafına kilitlenir ve bu hareketle karşılaştığınızda kadının tamamen kabuğuna çekildiğinden emin olabilirsiniz. Bu kabuğu açmayı umuyorsanız sıcak, dostça ve alttan alan bir yaklaşım gerekir. Bu konuma genellikle utangaç kadınlarda rastlanır.

Yeni bir pazarlamacının genç bir çifte sigorta satmaya çalıştığı bir görüşmeyi hatırlıyorum. Satış başarılı olmamıştı ve genç pazarlamacı da satış yöntemini mükemmel şekilde uyguladığından niye başarısız olduğunu anlayamıyordu. Ona kadının görüşme boyunca ayakları sıkıca kilitlenmiş konumda oturduğunu fark edemediğini söyledim. Pazarlamacı bu hareketin anlamını biliyor olsa kadını da satış sunuşuna katmaya çalışır ve belki daha başarılı bir sonuç elde ederdi.

Şekil 89 *Ayakta dururken ayak kilitleme*



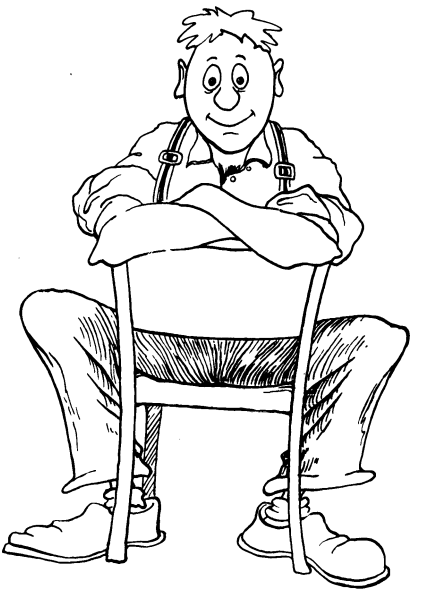


Şekil 90 *Otururken ayak kilitleme*

Sekiz

DİĞER POPÜLER DAVRANIŞ VE HAREKETLER

Sandalyeye Binmek



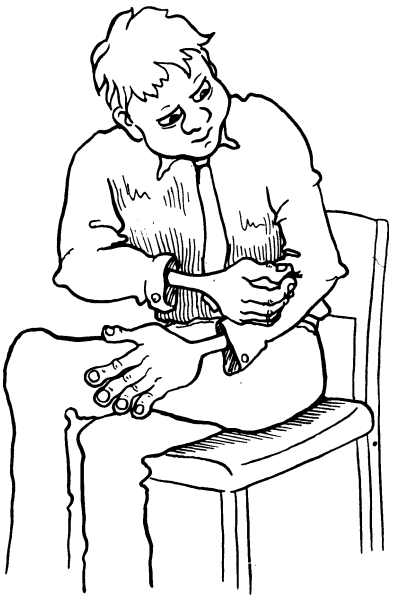
Şekil 91 *Sandalye binicisi*

Yüzyıllar önce insanlar kendilerini düşmanların mızrak ve sopalarından korumak için kalkanlar kullanırlardı. Bugünse, uygar insan fiziksel veya sözel olarak saldırıya uğradığında aynı korunma hareketini simgelemek üzere etrafında ne bulursa onu kullanır. Buna bir kapı, çit, masa, arabasının kapısının önünde durmak veya bir sandalyeye binmek (Şekil 91) dahildir. Sandalyenin arkalığı vücudunu koruyan bir kalkan görevi yaparken onun saldırgan ve egemen bir savaşçıya dönüşmesini sağlayabilir. Sandalye binicilerinin çoğu konuşulanlardan sıkıldıklarında başkalarının veya grupların kontrolünü

ellerine geçirmeye çalışan baskın kişiler olup sandalyenin arkalığı da grubun diğer üyelerinden gelebilecek 'saldırılara' karşı iyi bir koruma olanağı sağlar. Bu kişiler genellikle sessiz tipler olup sandalyeye binme pozisyonuna fark edilmeden geçebilirler.

Sandalye binicisini etkisiz hale getirmenin en kolay yolu arkasında durmak veya oturarak onun kendini saldırılara maruz hissetmesine neden olmak ve konumunu değiştirmeye ve daha az saldırgan olmaya zorlamaktır. Grup içerisinde bu işe yarayan bir yöntemdir çünkü sandalye binicisinin arkası açıkta kalır bu da onu konumunu değiştirmeye zorlar.

Peki ya döner bir sandalyeye binmiş biriyle teke tek karşılaşmayı nasıl halledersiniz? Özellikle döner bir atlı karıncanın üzerindeyken onu mantığa davet etmenin hiçbir anlamı olmadığından en iyi savunma sözel olmayan saldırıdır. Konuşmaya ayakta durarak ve sandalye binicisine yukarıdan bakarak devam edin ve kişisel alanına girin. Bu onu çok rahatsız edecek ve belki de konum değiştirmeden kaçınmaya çalışırken sandalyesinden geriye düşebilecektir.



Şekil 92 *Pamukçuk toplayıcı*

Bir sandalye binicisi ziyaretinize gelecekse ve Saldırgan tavrı sizi rahatsız ediyorsa en sevdiği pozisyonu almasını engellemek için onu kolları olan sabit bir sandalyeye oturtmaya çalışın.

Hayali Pamukçuklar Toplamak

Birisi başkalarının görüş veya davranışlarını onaylamadığı ama kendi görüşünü bildirmekten de çekindiğinde yaptığı sözel olmayan hareketler açığa vurulmayan bir görüşten

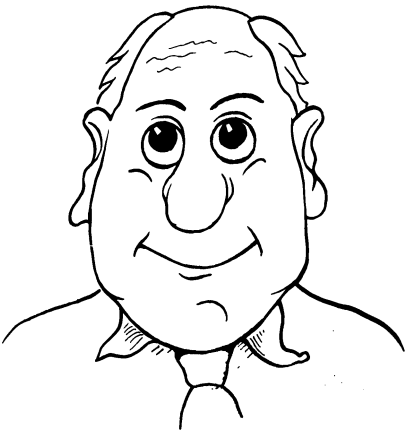
kaynaklanan hareketler olup bunlara yerine koyma hareketleri denir. Kıyafetlerinin üzerinden hayali pamukçuklar toplamak da bu hareketlerden biridir. Pamukçuk toplayıcı genellikle bu önemsiz ve ilgisiz hareketi yaparken bakışlarını diğer insanlardan kaçırır ve yere bakar. Bu onaylamamayı gösteren en önemli işaretlerden birisi olup dinleyici sürekli olarak kıyafetlerinden hayali pamukçukları topluyorsa sözel olarak her şeyle fikir birliğinde olduğunu belirtse bile söylenenlerden hoşlanmadığı rahatlıkla anlaşılabilir.

Bu durumda avuçlarınızı açarak 'Peki ne düşünüyorsun?' veya 'Bu konuda bazı düşüncelerin olduğunu görüyorum. Bunları bana anlatır mısın?' deyin. Kollarınız ayrı, avuçlarınız görünür şekilde arkanıza yaslanın ve cevabı bekleyin. Karşınızdaki sizinle fikir birliğinde olduğunu söyler ama pamukçuk toplamaya devam ederse gizli itirazını keşfetmek için daha doğrudan bir yaklaşım gerekebilir.

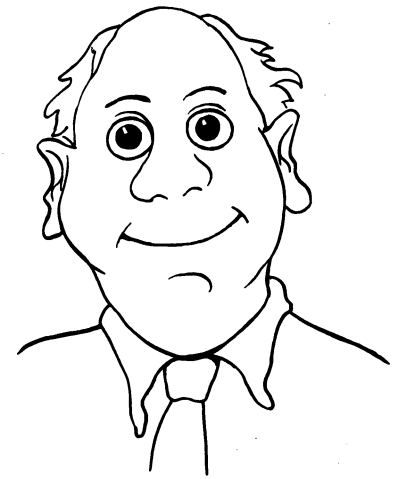
BAŞ HAREKETLERİ

En yaygın olarak kullanılan iki tanesi onay için baş sallama ve reddetmek için başı yana sallama olmak üzere temel baş hareketleri tartışılmadan bu kitabın tam kabul edilmesi imkansızdır. Onay için başı sallama hareketi çoğu kültürde 'Evet' veya onay anlamına gelen olumlu bir harekettir. Doğuştan sağır, dilsiz ve kör olan kişilerle yapılan araştırmalarda bu kişilerin de onay amacıyla bu hareketi kullandıklarını göstermiştir. Bu da bu hareketin doğuştan gelebileceği kuramına yol açmıştır. Genellikle 'Hayır' anlamına gelen kafayı yana sallama hareketinin de doğuştan geldiğini iddia edenler olduğu gibi bunun insanların ilk öğrendikleri hareket olduğunu iddia edenler de vardır. Bunlara göre yeni doğan bebek yeterince süt içtiğinde annesinin memesini reddetmek için kafasını yana sağlar. Aynı şekilde karnı doyan küçük bir çocuk da ebeveynlerinin kendisini kaşıkla yedirme girişimlerini reddetmek için aynı kafa sallama hareketini kullanır.

Başkalarıyla ilişkilerinizde gizlenen bir itirazı keşfetmenin en kolay yolu karşınızdaki sözleriyle sizinle aynı fikirde olduğunu söylerken kafasını yana sallayıp sallamadığına bakmaktır. Örneğin 'Ne demek istediğini anlıyorum' veya 'Burada çalışmak gerçekten



Şekil 93 *Nötr baş pozisyonu*



Şekil 94 *İlgilenmiş baş pozisyonu*

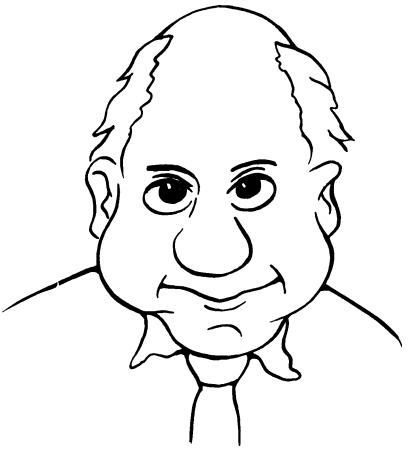
hoşuma gidiyor' veya 'Noel'den sonra kesinlikle birlikte çalışalım' derken bir yandan da kafasını yana doğru sallayan birini ele alalım. Kulağa ne kadar inandırıcı gelirse gelsin kafa sallama hareketi olumsuz bir tavrı olduğunu ve söylediklerini ciddiye almayarak onu biraz daha sorgulamanızın iyi bir fikir olacağını gösterir.

Temel Baş Pozisyonları

Üç temel baş pozisyonu vardır. Birincisinde baş yukarıda olup (Şekil 93) duydukları konusunda nötr bir tavra sahip birisinin pozisyonudur. Baş genellikle hareketsiz olup ara sıra ufak eğilme hareketleri yapabilir. Bu konumda eli yanağa götürme değerlendirme hareketleri sık kullanılır.

Kafa bir yana doğru eğildiğinde (Şekil 94) bu kişinin ilgilenmeye başladığı anlamına gelir. Hayvanlar kadar insanların da bir şeyle ilgilenmeye başladıklarında başlarını yana eğdiklerini ilk fark edenlerden biri Charles Darwin'di. Bir satış sunuşu veya bir konuşma yapıyorsanız dinleyicilerinizin bu hareketi yapıp yapmadıklarına bakın. Başlarını yana eğip eli çeneye götürme değerlendirme hareketlerini yaparak öne eğildiklerini görürseniz onlara ulaşabiliyorsunuz demektir.

Kadınlar bu baş hareketini çekici bir erkekle ilgilendiklerini göstermek için kullanırlar. Birileri sizinle konuşurken onların size karşı sıcak duygular beslemelerini sağlamanız için kafa yana eğik pozisyonu kullanarak ara sıra başınızı öne eğmeniz yeterlidir.



Şekil 95 *Onaylamayan pozisyon*

Baş aşağıya eğikken tavrın olumsuz hatta yargılayıcı olduğunu gösterir (Şekil 95). Eleştirel değerlendirme hareket gruplarında genellikle baş aşağıya eğiktir ve karşınızdakinin başını kaldırmasını veya yana eğmesini sağlayamazsanız bir iletişim sorunuyla karşı karşıya kalabilirsiniz. Topluluk önünde konuşan birisi olarak sık sık tamamı kafası aşağıya eğik ve kolları göğsünde kavuşturulmuş kişilerden oluşan dinleyici gruplarıyla karşılaşabilirsiniz. Profesyonel konuşmacılar ve eğitmenler genellikle konuşmalarına başlamadan önce dinleyici katılımı gerektiren bir şeyler yaparlar. Bunun amacı dinleyicilerin başlarını yukarıya kaldırmalarını ve katılmalarını sağlamaktır. Konuşmacının hilesi başarılı olursa dinleyicilerin bir sonraki baş pozisyonu yana eğik olacaktır.

Her İki El de Başın Arkasında

Bu hareket muhasebeci, avukat, satış müdürü, banka müdürü gibi mesleklerden olan veya kendilerine güvenli veya bir konuda kendilerini baskın ya da üstün hisseden kişilere özgü bir harekettir. O kişinin düşüncelerini okuyabilsek büyük olasılıkla 'Tüm cevaplar bende' ya da 'Bir gün belki benim kadar akıllı olursun' veya hatta 'Her şey kontrolüm altında' gibi bir şey söylüyor olurdu. Bu hareketi aynı zamanda 'her şeyi bilenler' kullanır ve çoğu kişi bu hareketi sinir bozucu bulur. Avukatlar meslektaşlarıylayken bu



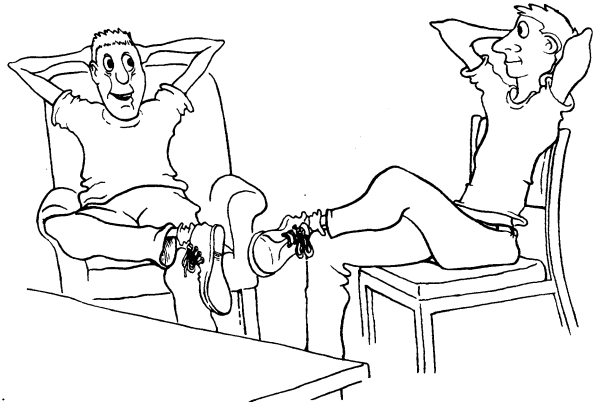
Şekil 96 *'Belki bir gün benim kadar akıllı olabilirsin.'*

hareketi ne kadar bilgili olduklarının bir göstergesi olarak sık sık kullanırlar. Ayrıca kişinin o bölgenin sahibi olduğuna dair bir alan işareti olarak da kullanılabilir. Şekil 96'daki adam aynı zamanda bacaklarını 4 şeklinde de kilitlemiş olup sadece kendini üstün hissetmekle kalmayıp aynı zamanda tartışmak istediğini de göstermektedir.

Meydana geldiği duruma bağlı olarak bu hareketle başa çıkmanın birkaç yolu vardır. Kişinin üstün tavrının nedenini öğrenmek istiyorsanız avuçlarınız yukarı doğru olarak öne eğilin ve 'Bu konuda bilgili olduğunu görüyorum. Yorumda bulunmak ister misin?' deyin. Ardından avuçlarınız hâlâ görünür şekilde olarak geriye yaslanın ve cevap bekleyin. Başka bir yöntem de karşınızdakini konumunu değiştirmeye zorlayarak tavrını değiştirmesini sağlamaktır. Bunu yapmak için yetişemeyeceği bir yere bir şey koyup 'Bunu gördün mü?' diyerek onu öne eğilmeye zorlayabilirsiniz. Bu hareketle baş etmenin başka iyi bir yolu da taklit etmektir. Karşınızdakiyle aynı fikirde olduğunuz göstermek istiyorsanız yapabileceğiniz en iyi şey hareketlerini taklit etmektir.

Öte yandan eller başın arkasında hareketini yapan kişi sizi azarlıyorsa hareketini taklit ederek onu sözel olmayan yollarla tedirgin etmiş olursunuz. Örneğin, iki avukat birbirine karşı eşitlik ve anlayış göstermek için bu hareketi yapabilirler (Şekil 97) ama okul müdürünün odasında hareketi taklit eden haylaz öğrenci müdürü çıldırtabilir.

Bu hareketin kökeni çok açık olmasa da ellerin kişinin arkaya yaslanıp rahatladığı hayali bir koltuk gibi kullanıldığı düşünülebilir.



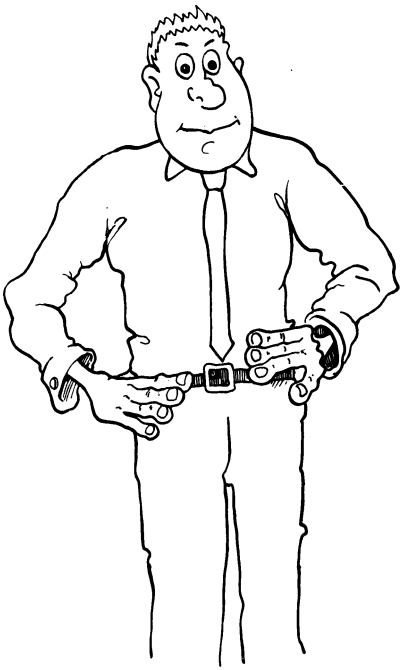
Şekil 97 *'Ben de senin kadar akıllıyım!'*

Bu hareketle ilgili olarak yapılan araştırmalar bir sigorta şirketindeki otuz satış müdüründen yirmi yedisinin bu hareketi pazarlamacıları veya astlarının yanında düzenli olarak kullanırken üstlerinin yanında çok ender kullandıklarını gösterdi. Üstlerinin yanında aynı müdürler edilgen ve savunma hareket gruplarını kullanıyorlardı.

SALDIRGANLIK VE HAZIR OLMA HAREKETLERİ

Aşağıdaki durumlarda hangi hareket kullanılır: ebeveynleriyle tartışan küçük çocuk, yarışın başlamasını bekleyen atlet ve dövüşten önce soyunma odasında bekleyen boksör?

Bu durumların hepsinde de kişiyi saldırgan bir tavır belirtmek için kullanılan en yaygın hareketlerden biri olan eller kalçada pozunda görürüz. Bazı gözlemciler bu harekete 'hazır olma' adını vermişlerdir. Bu da bazı bağlamlarda doğru olsa da temel anlamı saldırganlıktır. Bu duruşa ayrıca hedeflerini elde etmek üzere hazır durumdayken bu duruşu kullananlardan hareketle 'iş bitirici' duruşu da denmektedir. Her iki durumda da kişi bir şey konusunda



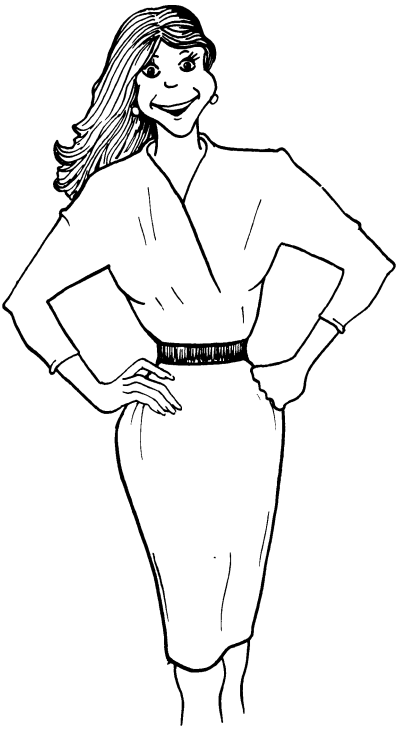
Şekil 98 *Eyleme hazır*

harekete geçmeye hazır olduğundan bu gözlemler de doğru olsa da saldırgan, ileriye doğru bir hareket olarak kalır. Erkekler bu hareketi yaygın olarak kadınların yanında saldırgan, baskın bir erkek tavrı göstermek için yaparlar.

Kuşların da kavga veya flört durumunda daha iri görünmek için tüylerini kabarttıklarına dikkat çekmek isterim. İnsanlar da ellerini kalçalarına aynı amaçla, daha iri görünmek için koyarlar. Erkekler bunu bölgelerine giren diğer erkeklere karşı bir meydan okuma olarak kullanırlar.

Kişinin tavrını doğru değerlendirebilmek için elleri kalçaya götürme hareketinden hemen önceki durum ve hareketleri de dikkate almak gerekir. Birkaç başka hareket de vardığınız sonucu destekleyebilir. Örneğin, saldırgan poza geçildiğinde ceketin önü açık ve ceket kalçalara doğru geriye itilmiş durumda mı yoksa önü ilikli mi? Ceketin önü kapalı olarak hazır olma saldırgan bir kızgınlığı gösterirken ceketin önü açık ve geriye itilmiş durumda (Şekil 98) kalp ve boğazını sözel olmayan bir korkusuzlukla sergilemek anlamına geldiğinden doğrudan saldırgan bir pozdur. Bu poz ayrıca ayakları yere düzgün bir aralıkla yerleştirerek veya hareket grubuna sıkılmış yumrukları ekleyerek güçlendirilebilir.

Saldırgan-hazır olma hareket grupları profesyonel modeller tarafından kıyafetlerinin modern, saldırgan, ileri düşünceli kadınlar için olduğu izlenimini vermek için kullanılır. Bazen bu hareket sadece tek el kalçada diğer else başka bir hareket yaparak görülebilir

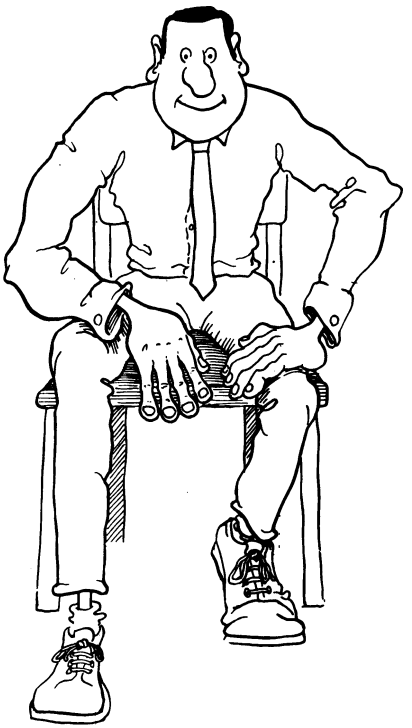


Şekil 99 *Kıyafetleri daha çekici göstermek için kullanılan eli kalçaya koyma hareketi*

(Şekil 99). Eleştirel değerlendirme hareketlerine de eller kalçada hareketiyle birlikte sık sık rastlanır.

Otururken Hazır Olmak

Bir görüşme veya pazarlık uzmanının tanımayı öğrenebileceği en değerli hareketlerden biri otururken hazır olma hareketidir. Örneğin, satış durumunda potansiyel alıcının satış sunuşunun sonunda bu poza geçmesi ve görüşmenin o noktaya kadar başarılı geçmiş olması satıcının siparişi alabileceği anlamına gelir. Sigorta satış elemanlarının potansiyel alıcılarla yaptıkları görüşmelerin videodan tekrar izlenmesi çene okşama hareketinin ardından (karar verme) ne zaman otururken hazır olma hareketi gelse müşterinin poliçeyi satın aldığını gösterirdi. Tam aksine satışın sonlarına doğru çene okşama hareketinin hemen ardından müşteri hemen kollarını kavuşturduysa satış genellikle başarısız oldu. Maalesef çoğu satış kursunda müşterinin beden pozisyonu ve hareketlerinden bağımsız olarak her zaman sipariş istenmesi öğretilmektedir. Bu gibi hazır olma hareketlerini öğrenmek sadece daha fazla satış yapmayı sağlamakla kalmaz daha çok insanın satış mesleğini sürdürmesini de sağlar. Otururken hazır olma hareketi aynı zamanda başka bir şeye - sizi dışarıya atmaya - hazır olan kızgın birisi tarafından da kullanılabilir. Bu hareketten



Şekil 100 *Harekete hazır*

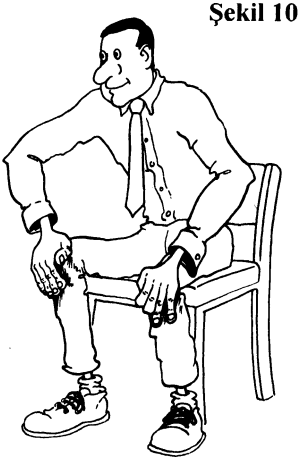
önceki hareket grupları kişinin niyetlerinin en doğru değerlendirilmesinin yapılmasını sağlar.

Başlangıç Pozisyonu

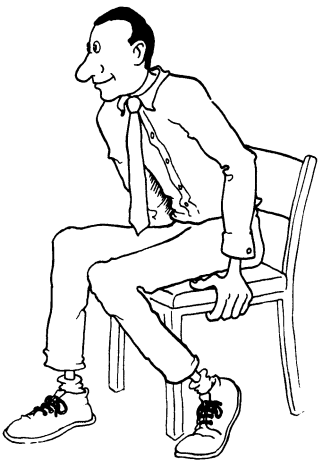
Bir konuşma veya görüşmeyi sona erdirme arzusunu gösteren hazır olma hareketleri her iki el de dizlerin üzerinde olarak öne eğilme (Şekil 101) veya her iki elle de sandalyeyi kavrayarak öne eğilmedir (Şekil 102). Bir konuşma sırasında bu hareketlerden biriyle karşılaşmanız durumunda öncülüğü ele alıp konuşmayı sizin bitirmeniz daha akıllıca olabilir. Bu da psikolojik bir avantaj elde ederek kontrolü elinizde tutmanızı sağlar.

Cinsel Saldırganlık

Kemer veya ceplere sokulmuş başparmaklar cinsel olarak saldırgan bir tavrı göstermek için kullanılan harekettir. Televizyondaki Western'lerde halka en sevdikleri silahşörün erkekliğini (Şekil 103) göstermek için kullanılan en yaygın hareketlerden biridir. Kollar hazır olma konumuna geçer ve eller de jenital bölgeyi vurgulayarak ana gösterge görevini yapar. Erkekler bu hareketi bölgelerini belirlemek veya diğer erkeklere korkmadıklarını göstermek için kullanırlar. Kadınların yanında kullanıldığında bu hareket 'Ben erkeğin, sana hükmedebilirim' anlamına gelir.



Şekil 101 *Bir görüşme veya konuşmayı sona erdirmeye hazır olma: eller dizlerde*

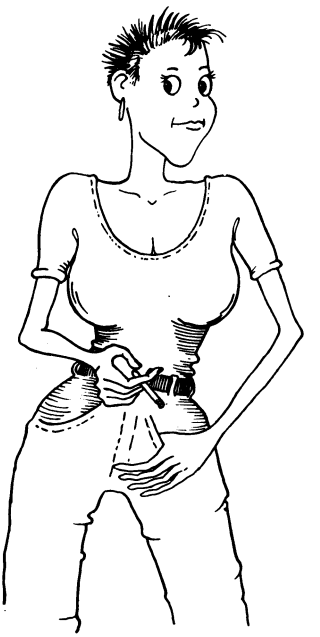


Şekil 102 *Yerlerinize, hazır: sandalyeyi kavrayarak öne eğilmiş*

Büyümüş göz bebekleri ve ayaklardan birini dişiye çevirmeyle birlikte bu hareket çoğu kadının kolayca tespit edebileceği bir harekettir. İstemeden akıllarından geçeni kadınların anlamasına neden olan çoğu erkek için sözel olmayan yollarla kendilerini ele vermelerini sağlayan hareket bu harekettir. Bu hareket grubu her zaman erkeklere özgü olmuş olsa da kadınların kot ve pantolon giymeleri onların da bu hareket grubunu kullanmaya başlamalarını sağlamıştır (Şekil 104). Gene de kadınlar bu hareketi sadece kot veya pantolon giyerken yapmaktadırlar. Elbise veya benzeri kıyafetlerle cinsel olarak saldırgan kadın bir başparmağını kemer veya cebine sokar (Şekil 104).



Şekil 103 *Kovboy duruşu*



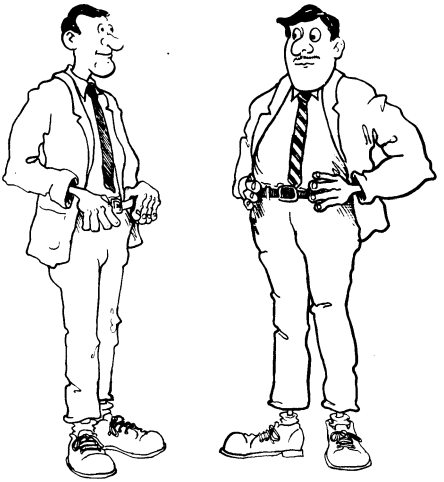
Şekil 104 *Cinsel olarak saldırgan dişi*

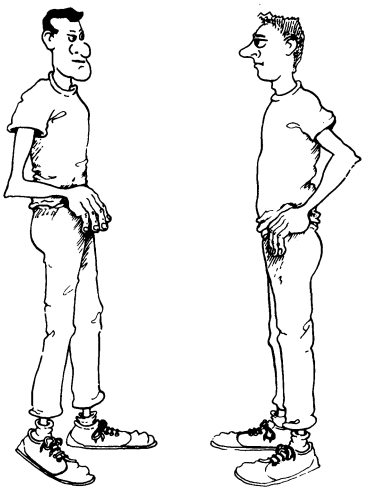
Erkek Erkeğe Saldırganlık

Şekil 105'te tipik eller kalçada ve başparmaklar kemerde hareketleriyle birbirlerini ölçüp biçen iki erkek görülmektedir. Her ikisinin de belli bir açıyla birbirlerinden uzağa dönük olması ve vücutlarının alt kısımlarının gevşek olması nedeniyle bu iki erkeğin farkında olmadan birbirlerini değerlendirmekte olduklarını ve saldırmalarının beklenmeyeceği sonucuna varmak hatalı olmaz. Konuşmaları havadan sudan veya dostça olabilir ama eller kalçada hareketleri sona erip de eller açık hareketlere geçmeden tamamen rahat bir ortam olamayacaktır.

Bu iki adam ayakları yere sımsıkı basarak doğrudan birbirlerine bakıyor olsalardı (Şekil 106) kavga çıkması pek muhtemel olurdu.

Şekil 105 *Birbirini ölçüp biçme*

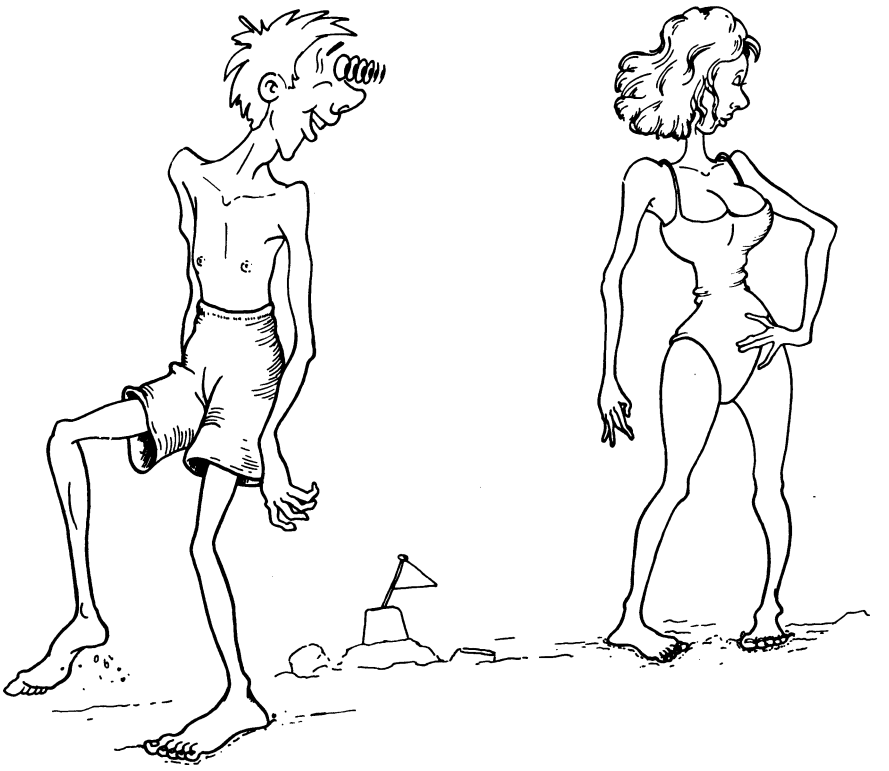




Şekil 106 *Bela Geliyor*

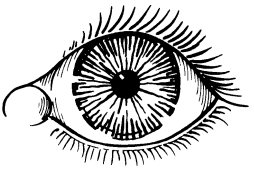
Dokuz

GÖZ İŞARETLERİ

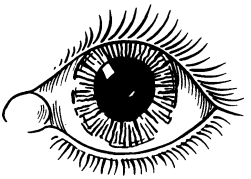


Gözler birinin düşünceleri hakkında ipucu sağlayabilir

Tarih boyunca göz ve insan davranışı üzerindeki etkileriyle uğraştık durduk. Hepimiz 'Gözleriyle onu parçaladı', 'Kocaman bebek gözleri var', 'Gözlerini kaçırıp duruyor', 'Çok davetkâr gözleri var', 'Gözünde öyle bir pırıltı vardı' ya da 'Bana en kötü bakışıyla baktı' gibi ifadeler kullanmışızdır. Bu gibi ifadeleri kullandığımızda farkında olmadan kişinin gözbebeklerinin büyüklüğünden ve bakışla ilgili davranışlarından bahsederiz. *The Tell-Tale Eye* adlı kitabında Hess, vücudun odak noktası olduklarından ve gözbebekleri de bağımsız hareket ettiğinden gözlerin tüm insan iletişim işaretleri arasında en açıklayıcı ve doğru bilgileri verdiğini söylemiştir.



Şekil 107 *Minik boncuk gözler*



Şekil 108 *Yatak odası gözleri*

Belli ışık durumlarında, kişinin ruh hali ve tavrı olumludan olumsuza veya olumsuzdan olumluya geçerken gözbebekleri küçülür veya büyür. Heyecanlanan birisinin gözbebekleri normal büyüklüklerinin dört katına çıkabilir. Tam tersine, kızgın, olumsuz bir ruh hali gözbebeklerinin 'minik boncuk gözler' ya da 'yılan gözleri' olarak bilinen şekilde küçülmesine yol açar. Flört sırasında gözler oldukça fazla kullanılır, kadınlar gözlerini vurgulamak için göz makyajı yaparlar. Bir kadın bir erkeği severse ona bakarken gözbebeklerini büyütecek ve erkek de farkında olmadan bu bilgiyi doğru yorumlayacaktır. Bu nedenle romantik buluşmalar gözbebeklerinin büyümesine neden olan loş yerlerde gerçekleşir.

Birbirlerinin gözlerine bakan genç aşıklar farkında olmadan gözbebeklerinin büyüyüp büyümediğine bakmaktadırlar. Her biri diğerinin gözbebeklerinin büyümesinden heyecanlanır. Araştır-

malar, kadın ve erkekleri cinsel pozisyonlarda gösteren pornografik filmler erkeklere gösterildiğinde gözbebeklerinin normal büyüklüklerinin üç katına kadar çıkabildiğini göstermiştir. Aynı filmler kadınlara gösterildiğinde gözbebeklerindeki büyüme erkeklerdekinden daha fazladır. Bu da kadınların pornografiden erkeklere göre daha az etkilendikleri iddiasıyla ilgili şüphelere neden olmaktadır.

Bebekler ve çocukların gözbebekleri yetişkinlerinkinden daha büyüktür yetişkinlerin yanındayken onlara olabildiğince çekici görünerek sürekli olarak dikkatlerini çekme çabasıyla gözbebekleri sürekli olarak büyür.

Uzman kağıt oyuncularıyla yapılan deneylerde rakipleri koyu renk gözlük taktığında oyuncuların daha az el kazandıkları görülmüştür. Örneğin, bir poker oyununda rakibine dört as gelmesi durumunda uzman onun gözbebeklerindeki hızlı büyümeyi bilinçli olmadan fark edecek ve bu elde oyunu yükseltmemesi gerektiğini hissedecektir. Rakiplerin koyu gözlük takması gözbebeği işaretlerini ortadan kaldırarak uzmanların daha az el kazanmalarına neden oldu.

Gözbebeği takibi fiyat pazarlığı sırasında alıcıların gözbebeği büyümesini izleyen eski Çinli mücevher tacirleri tarafından kullanılırdı. Yüzyıllar önce, fahişeler gözbebeklerini büyüterek daha arzulanır olabilmek için gözlerine dulavratotu losyonu damlatırlardı. Merhum Aristotle Onassis'in düşüncelerinin gözlerinden okunmaması için iş görüşmeleri sırasında koyu renk gözlük taktığı bilinirdi.

Eski bir söz 'Biriyle konuşurken gözlerinin içine bak' der. Başkalarıyla konuşurken veya pazarlık yaparken 'gözbebeklerine bakma' egzersizi yaparak gerçek duygularını gözbebeklerinden öğrenmeye çalışın.

BAKIŞLARLA İLGİLİ DAVRANIŞLAR

İletişim için gerçek bir temel ancak karşınızdakiyle 'göz göze' geldiğinizde atılabilir. Bazı insanlarla konuşurken kendimizi çok rahat hissederken başkalarıyla rahatsız olur hatta bazılarını da

güvenilmez buluruz. Bu aslında bize baktıkları veya konuşurken bakışlarımıza karşılık verdikleri süreyle ilişkilidir. Birisi dürüst değilse veya bir şeyler gizliyorsa bakışları bizimkilerle toplam zamanın üçte birinden daha az oranda karşılaşacaktır. Bakışlarınız karşınızdakinin bakışlarıyla toplam zamanın üçte ikisinden daha uzun süreyle karşılaşıyorsa bunun anlamı şunlardan biridir: birincisi sizi çok ilginç veya çekici buluyordur; ikincisi de size karşı saldırgan bir tavrı vardır ve gözbebekleri de büzüşüyorsa sözel olmayan bir meydan okumada bulunuyor olabilir. Argyle'a göre A, B'den hoşlanıyorsa ona çok bakacaktır. Bu da B'nin A'nın kendisinden hoşlandığını düşünmesine neden olacak ve bunun sonucu olarak B de A'dan hoşlanacaktır. Başka deyişle başka birisiyle iyi bir ilişki kurmak için toplam zamanın yüzde 60-70'inde onunla göz göze gelmeniz gerekir. Bu onun sizden hoşlanmasını da sağlayacaktır. Bu nedenle bakışları sizinkilerle toplam zamanın üçte birinden daha az süreyle karşılaşan çekingen ve utangaç birine pek güven duymamanız çok normaldir. Görüşmeler sırasında karşınızdakilerin kendilerin süzdüğünüz hissine kapılmamaları için koyu renk gözlük takmaktan kaçınmalısınız.

Vücut dili ve hareketlerin çoğu gibi bir insanın başka birisine bakış süresi de kültüre bağlı bir şeydir. Güney Avrupalıların başkalarına rahatsız edici gelebilecek yüksek bir bakış sıklığı varken Japonlar da konuşurken karşıdakinin yüzü yerine boynuna bakarlar. Herhangi bir sonuca varmadan önce kültürel durumu değerlendirmeyi unutmayın.

Bakışın süresi kadar bakışınızı karşınızdakinin yüzünün hangi coğrafi bölgesine yönlendirdiğiniz de önemlidir. Bu da bir görüşmenin sonucunu etkileyebilir. Bu işaretler sözel olmayan şekillerle iletilir ve alınır ve alıcı tarafından da doğru şekilde yorumlanır.

Aşağıdaki göz tekniklerinin iletişim becerilerinizi iyileştirmek amacıyla kullanılabilmesi için yaklaşık otuz günlük bilinçli bir çalışma gerekmektedir.



Şekil 109 *İş bakışı*

sosyal bir karşılaşma sırasında bakanın bakışlarının karşıdakinin yüzünde gözler ve ağız arasındaki bir üçgene baktığını göstermiştir.

Mahrem Bakış (Şekil 111)

Bakış gözlere ve çenenin altından kişinin vücudunun diğer bölgelerine doğrudur. Yakın karşılaşmalarda gözler ve göğüs ya da memeler arasındaki üçgen, daha uzak karşılaşmalarda ise gözlerle apış arası arasındaki üçgendir. Kadın ve erkekler bu bakışı birbirleriyle ilgilendiklerini göstermek için kullanırlar

İş Bakışı (Şekil 109)

İş tartışmaları yaparken karşınızdakinin alnında bir üçgen olduğunu hayal edin. Bakışlarınızı bu bölgeye yönelterek ciddi bir ortam yaratırsınız ve karşınızdaki sizin iş yapmak konusunda ciddi olduğunuzu anlar. Bakışlarınızın karşınızdakinin göz seviyesinin altına düşmemesi koşuluyla etkileşimi kontrol edebilirsiniz.

Sosyal Bakış (Şekil 110)

Bakış karşıdakinin göz seviyesinin altına düştüğünde sosyal bir ortam oluşur. Birisine bakmayla ilgili deneyler



Şekil 110 *Sosyal bakış*



Şekil 111 *Mahrem bakış*

ve ilgi karşılıklıysa aynı bakışlarla cevap verilir.

Yan Bakış

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

Özet

Bakışlarınızı karşınızdakinin vücudunun hangi bölgesine yönelttiğinizin herhangi bir yüz yüze karşılaşmanın sonucu üzerinde çok büyük bir etkisi olabilir. Tembel bir çalışanı azarlamak üzere olan bir müdür olsanız hangi bakışı kullanırdınız? Sosyal bakışı kullanacak olsanız sesinizin ne kadar yüksek ve tehditkâr olursa olsun çalışan söylediklerinizi daha az dikkate alırdı. Sosyal bakış sözlerinizin batıcılığını ortadan kaldırırken mahrem bakış da çalışanı ya rahatsız eder ya da utandırırdı. Burada kullanılması uygun olan bakış karşıdaki üzerindeki güçlü etkisi ve sizin ciddi olduğunuzu bildirmesi nedeniyle iş bakışıdır.

Erkeklerin kadınlarda 'hadi gel' bakışı olarak adlandırdıkları bakış bir yan bakışla mahrem bakışa karşılık gelmektedir. Bir kadın veya erkek elde edilmesi zor görünmek istiyorsa tek yapması gereken mahrem bakışı kullanmaktan kaçınarak sosyal bakışı kullanmaktır. Flört sırasında iş bakışının kullanılması erkek ya da kadının soğuk veya sert olarak görülmesine neden olur. Buradaki önemli nokta potansiyel bir cinsel eş üzerinde mahrem bakışı kullandığınızda kendinizi ele vermenizdir. Kadınlar bu tip bakışlar göndermek ve almak konusunda uzmansalar da erkekler değildir-

ler. Erkekler mahrem bakışı kullandıklarında genellikle bu hemen anlaşılır ve daha da kötüsü mahrem bakış atan kadının inadına kendilerine bu bakışla bakıldığını da anlamazlar.

Gözle Dışarıda Bırakma Hareketi

Karşılaştığımız en sinir bozucu insanlardan bazıları konuşurken gözle dışarıda bırakma hareketini kullananlardır. Bu hareket bilinçsizce yapılır ve o kişinin sizden sıkılması veya artık ilgilenmemesi ya da kendini sizden üstün görmesi nedeniyle sizi görmemeye çalışmasından oluşur. Konuşma sırasında altı ila sekiz göz kırpış olan normal hızdan farklı olarak göz kapakları kapanarak bir saniye ve daha uzun süre kapalı kalırlar ve bu arada da karşınızdaki sizi anlık olarak kafasından atar. Bunun son hali gözleri kapalı bırakarak uykuya dalmaksa da birebir karşılaşmalarda bu pek ender olur.

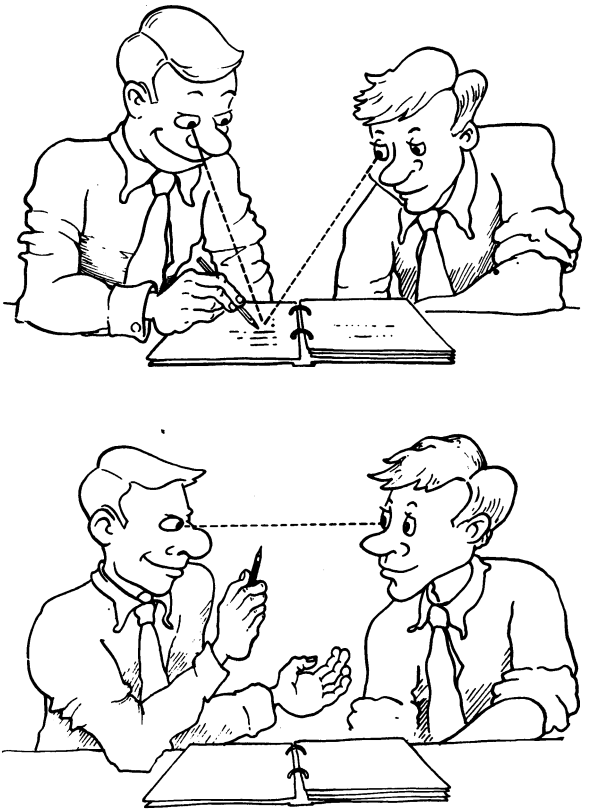


Şekil 112 *Herkesi dışarıda bırakma*

Birisi sizden üstün olduğunu düşünüyorsa gözle dışarıda bırakma hareketini yaygın olarak 'burnunun üzerinden bakmak' olarak bilinen kafayı geriye atarak size uzun bir bakış atma hareketiyle birlikte yapar. Konuşma sırasında bir gözle dışarıda bırakma hareketiyle karşılaşırsanız bu kullandığınız yaklaşımın olumsuz bir tepkiye yol açıyor olabileceği ve etkin bir iletişimi için yeni bir taktik gerektiği anlamına gelir (Şekil 112).

BİRİSİNİN BAKIŞLARININ DENETLENMESİ

Birisine kitaplar, şemalar, grafikler vs. kullanarak görsel bir sunuş yapıyorsanız bakışlarını nasıl denetleyeceğiniz önemli olabilir. Araştırmalar beyne iletilen bilgilerin yüzde 87'sinin gözler,



Şekil 113 & 114 *Karşıdakinin bakışını denetleyebilmek için kalem kullanımı*

yüzde 9'unun kulaklar ve yüzde 4'ünün de diğer duyular aracılığıyla iletildiğini göstermiştir. Örneğin, siz konuşurken karşınızdaki görsel sunuşunuza bakıyorsa ve söylediklerinizi gördükleriyle doğrudan ilişkili *değilse* mesajınızın sadece yüzde 9'unu özümseyecektir. Mesajın görsel sunuşunuzla ilgili olması durumunda görsel sunuşa bakıyorsa söylediklerinizin sadece yüzde 25-30'u ona ulaşacaktır. Bakışlarını azami şekilde kontrol edebilmek için görsel

sunuşu göstermek için bir kalem veya işaret çubuğu kullanın ve aynı zamanda gördüklerini sözlü olarak ifade edin (Şekil 113). Ardından kalemi görsel sunuştan kaldırarak onun ve sizin gözlerinizin arasında tutun (Şekil 114). Bu hareket mıknatıs varmışçasına başını yukarıya kaldırmasını sağlayacak ve böylece söylediklerinizi görecek ve duyacaktır. Konuşurken diğer elinizin avcunuzun görünür olduğundan emin olun.

On

FLÖRT HAREKET VE İŞARETLERİ

Pek çok erkeğin sahip olmak isteyeceği bir yetenek geliştirmiş olan Graham diye bir arkadaşım var. Ne zaman sosyal bir etkinliğe katılsa hemen uygun kadınları 'tespit edip' seçimini yaparak neredeyse rekor sürede (bazen on dakikayı bile bulmuyor) kadınla kapıdan çıkarken ve onu arabasına ve evine atarken görülüyor. Bazen bir saat içinde partiye dönerek bu inanılmaz işlemi aynı akşam içerisinde iki üç kere yaptığını bile gördüm. Doğru kızı doğru anda bulup onun kendisiyle gelmesini sağlamak için bir radarı varmış gibi görünüyor. Başarısının sırrını merak eden pek çok kişi var. Belki siz de Graham gibi birini tanıyor ve onun başarısının sırrını merak ediyorsunuz.

Zoolog ve davranış bilimcilerin hayvanların flört davranışları üzerinde yaptıkları araştırmalar erkek ve dişi hayvanların bir dizi karmaşık flört hareketleri kullandıklarını, bunların bir kısmı oldukça açıkken bir kısmının zor anlaşılır olduğunu ve çoğunun bilinçsizce yapıldığını göstermiştir. Hayvanlar aleminde her türün flört davranışları belli ve önceden belirlenmiş modellere uyar. Örneğin, bazı kuş türlerinde erkek kuş dişinin dikkatini çekmek için şarkı söyleyerek, tüylerini kabartarak ve sayısız karmaşık vücut hareketi yaparak dişinin etrafında dolaşırken dişi hiç veya çok az ilgi gösterir. Bu ayin flört başlangıcında insan denen hayvanın yaptıklarına çok benzemektedir. Graham'ın tekniği de olası dişilere erkek flört hareketleri yapmaktı. İlgilenen dişiler buna karşılık gelen

dişi flört sinyallerini verdiklerinde Graham'a daha mahrem bir şekilde yaklaşması için sözel olmayan bir yeşil ışık yakmış oluyorlardı.

İnsanların karşı cinsle cinsel karşılaşmalarındaki başarıları flört sinyalleri gönderme ve gönderilen sinyalleri anlama yetenekleriyle doğrudan ilişkilidir. Kadınlar diğer çoğu vücut hareketi gibi flört hareketlerinin de farkındadırlar ama erkeklerin algıları çok daha zayıf olup genellikle bu hareketlere karşı duyarsızdırlar.

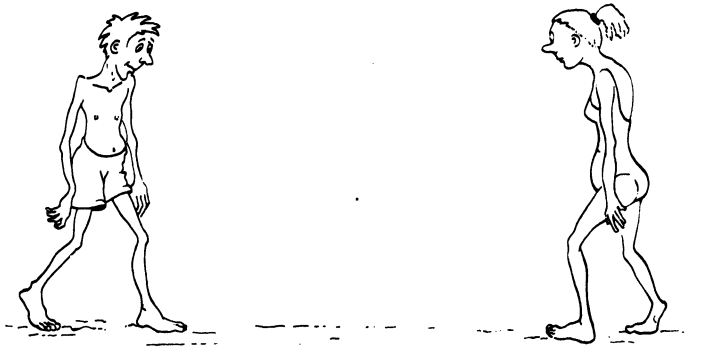
Graham'ın flört sinyallerine karşılık olarak kadınların onu 'seksi', 'erkeksi' ve 'kendinizi dişi hissetmenizi sağlayan' birisi olarak tanımlamaları ilginçtir. Erkeklere gelince Graham'ı 'Saldırgan', 'dürüstlükten yoksun' ve 'kaba' olarak tanımladılar. Bu da onların Graham'ın saldırgan rekabetine verdikleri tepkiydi. Bunun sonucu olarak Graham'ın çok az erkek arkadaşı vardı ve bunun da nedeni açıktı - hiçbir erkek dişilerin ilgisi konusunda rekabetten hoşlanmaz.

Sık sorulan bir soru ilişkiye girme arzusunu iletmek için insanların hangi davranış ve vücut hareketlerini yaptıklarıdır. Şimdi her iki cinsin de potansiyel cinsel eşleri çekmek için yaptıkları hareketlere bakacağız. Dişi flört hareketlerine erkek flört hareketlerine göre daha fazla yer ayrıldığını fark edeceksiniz. Bunun nedeni kadınların erkeklere göre daha zengin bir flört hareketi çeşitliliğine sahip olmalarıdır.

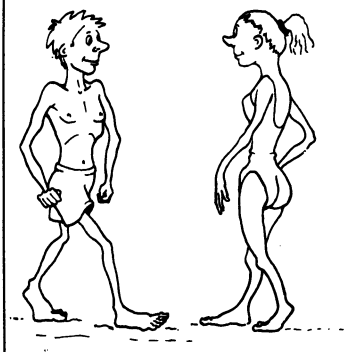
Bazı flört hareketlerinin çalışılmış ve bilinçli olmasına karşın bazıları da tamamen bilinçsizce yapılır. Bu işaretleri nasıl öğrendiğimizi açıklamak oldukça zor olup, popüler bir kuram bunların doğuştan bilindiği şeklindedir.

'Quasi-courtship behaviour in psychotherapy'[1] başlıklı makalesinde Dr. Albert Scheflen karşı cinsten birinin yanına gelindiğinde belli fizyolojik değişimlerin olduğunu belirtir. Onun bulgularına göre olası bir cinsel karşılaşma için kas tonları artarken yüz ve gözlerdeki 'torbalanma' azalıyor, göğüs ileriye çıkıyor, karın otomatik olarak içeriye çekiliyor, kamburlaşma ortadan kalkıyor, dik bir duruş alınıyor ve kişi daha genç görünüyor. Bu değişimleri

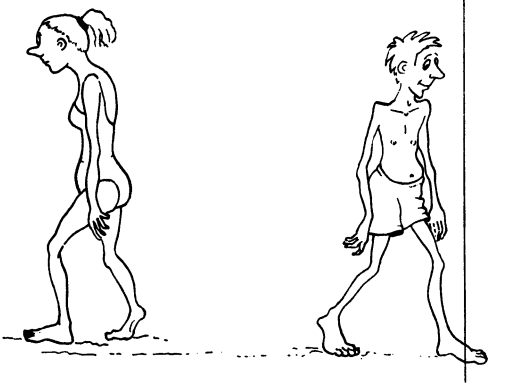
[1] Psikoterapide Flört Benzeri Hareketler (ç.n.)



Şekil 115 *Plajda birbirine yaklaşan kadın ve erkek*



Şekil 116 *Birbirlerini fark ederler*



Şekil 117 *Birbirlerinin yanından geçerler*

gözlemek için ideal yer bir kadın ve erkeğin uzaktan birbirlerine yaklaştıkları bir plaj olabilir. Kadın ve erkek birbirleriyle bakışabilecek kadar yakınken bu değişiklikler meydana gelmeye başlayıp birbirlerini geçene kadar devam eder. Ardından ilk duruşlarına geri dönerler (Şekil 115-117).

ERKEK FLÖRT HAREKETLERİ

Çoğu havyan türleri gibi insanların da erkeği dişi yaklaşırken hazırlık hareketleri yapar. Daha önce bahsedilen otomatik fizyolojik tepkilere ek olarak elini boğazına götürerek kravatını düzeltir. Kravatı yoksa yakasını düzeltir veya omuzlarından hayali tozları silkeler ve kol düğmelerini, gömleğini, ceketini ve diğer giysilerini düzeltir. Ayrıca saçını da düzeltebilir.



Şekil 118: *Erkek hazırlık hareketleri*

Dişiye karşı yapabileceği en saldırgan cinsel gösteri jenital bölgeyi vurgulayan saldırgan başparmaklar kemerde hareketidir (Şekil 103). Ayrıca vücudunu kadına çevirerek ayağını ona doğru uzatabilir. Mahrem bakışı kullanır (Şekil 111) ve bakışlarını normalden bir an daha uzun tutar. Gerçekten ilgileniyorsa gözbebekleri büyür. Genellikle boyutlarını vurgulamak ve dişiyle ilişkiye geçmek konusundaki hazır olma durumunu göstermek için elleri kalçalarında olarak durur (Şekil 98). Otururken veya bir duvara yaslanırken apış arasını göstermek üzere bacaklarını da açabilir.

İş flört ayrıntılarına geldiğinde çoğu erkek nehir kenarında durup kafalarına büyük bir sopayla vurarak balık avlamaya çalışan biri kadar başarılıdır. Aşağıda göreceğimiz gibi kadınların balıklarını avlamak için hiçbir erkeğin hayal edemeyeceği kadar çok hileleri ve avcılık becerileri vardır.

DİŞİ FLÖRT HAREKETLERİ VE İŞARETLERİ

Kadınlar da erkekler gibi saça dokunma, giysileri düzeltme, bir veya iki ellerini birden kalçalarına koyma, ayak ve vücudun erkeğe çevrilmesi daha uzun mahrem bakışlar ve artan göz teması



Şekil 119 *Sigara satmakta kullanılan flört hareket grubu*

gibi aynı temel hazırlık hareketlerini kullanırlar. Ayrıca erkek saldırganlık hareketi olmasına rağmen bir dişi inceliğiyle kullanılan ve sadece tek başparmağın kemere sokulduğu veya bir çanta veya cepten dışarı çıktığı başparmaklar kemerde hareketini yaparlar.

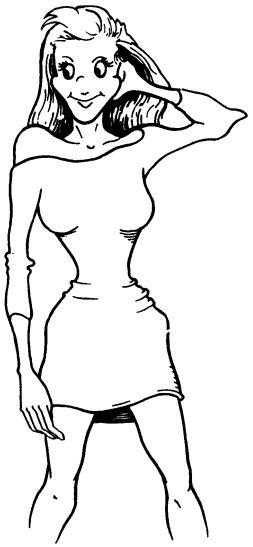
Heyecan dolu bir ilgi kadınlarda da gözbebeklerinin büyümesine ve yanakların kızarmasına yol açar. Bunun ardından diğer dişi flört sinyalleri gelir.

Saç Atma

Baş hafifçe savrularak saçlar omuzlardan geriye veya yüzden uzağa atılır. Kısa saçlı kadınların bile bu hareketi yaptıkları görülebilir.

Bilek Gösterme

İlgilenen bir dişi potansiyel erkek eşine bileklerinin iç tarafındaki düzgün yumuşak teni gösterecektir. Bilek bölgesi uzun zamandır vücudun en erotik yerlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Konuşurken avuçlar da erkeğe gösterilir. Sigara içen kadınlar



Şekil 120 *Kadın hazırlık hareketleri*

bu tahrik edici bilek / avuç göstermeyi sigara içerken çok kolay yaparlar. Bilek gösterme ve saç atma hareketleri dişi bir görünüme sahip olmak isteyen eşcinsel erkekler tarafından da taklit edilir.

Bacak Açma

Bacaklar erkek orada olmasaydı açılacaklarından daha fazla açılırlar. Bu hareket kadın oturur pozisyonda da olsa ayakta da olsa ve sürekli olarak bacaklarını çapraz ve bitişik tutan cinsel olarak savunmaya geçmiş kadınla tezat oluşturur.

Kalça Yuvarlama

Pelvik bölgeyi vurgulayacak şekilde yürürken kalçaların rolü önem kazanır.

Aşağıda verilen daha rafine dişi flört hareketlerinden bazıları yüzyıllardır mal ve hizmetleri satmak için yapılan reklamlarda kullanılmaktadır.

Yan Bakış

Göz kapakları kısmen düşük olarak kadın erkeğin bakışına erkek fark edene kadar karşılık verir ardından hemen bakışlarını kaçırır. Bu tahrik edici bir gözetlenme ve gözetleme hissi uyandırır ve çoğu normal erkeği ateşlendirmek için yeterlidir.

Ağız Hafif Aralık, Islak Dudaklar

Bu hareket dişi jenital bölgesini simgelemek amacını güttüğünden Dr. Desmond Morris bunu 'kendi kendini taklit' olarak ta-

nımlar. Dudaklar yalanarak veya kozmetiklerle ıslak gösterilir. Her iki durumda da kadının cinsel bir davette bulunduğu izlenimini uyandırır.

Ruj

Bir kadın cinsel olarak uyarıldığında dudakları, memeleri ve cinsel organları kanla dolarak daha büyük ve daha kırmızı olurlar. Ruj da binlerce yıldır kullanılan ve cinsel olarak uyarılmış dişinin kızarmış cinsel organını taklit etmeyi amaçlayan bir tekniktir.

Silindir Şeklinde Bir Nesnenin Ellenmesi

Sigara, şarap kadehinin ayağı, parmak veya herhangi uzun ince bir nesnenin ellenmesi ne düşünüldüğünün bilinçaltı bir göstergesi olabilir.

Kalkık Omuz Üzerinden Yana Bakma

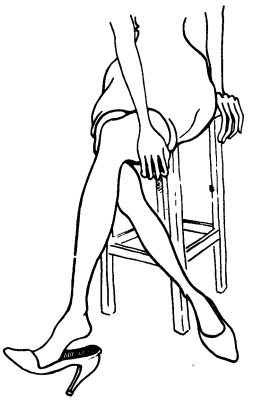
Bu da yuvarlanmış kadın göğüslerinin taklit edilmesidir. Şekil 119'da da büyümüş göz bebekleri, saç atma, bilek gösterme, yan bakış, isteyerek uzun uzun bakma, ıslak dudaklar, yukarıda tutulan baş ve silindir şeklinde bir nesneyi elleme gibi hareketleri kullanarak belli bir sigara markası için arzu uyandırmaya çalışmaktadır.



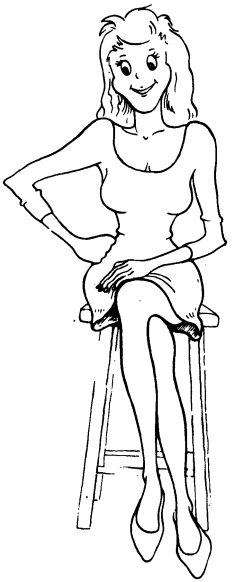
Şekil 121 *Dizle gösterme*

Kadınlarda Bacak Atma Hareketleri

Erkekler genellikle bacakları açık ve saldırgan bir şekilde apış aralarını sergileyerek otururlarken kadınlar bacak bacak üstüne atmayı hassas jenital bölgeleri için bir koruma olarak kullanırlar. Kadınlar flört ettiklerini göstermek için üç temel pozisyonu kullanırlar.



Şekil 122 *Ayakkabı yeterli ipucu sağlar*



Şekil 123 *Bacak dolama*

Dizle göstermede (Şekil 121) bir bacak öbürünün altına toplanırken ilginç bulduğu kişiyi gösterir. Bu çok rahat bir pozisyon olup konuşmanın resmiyetini ortadan kaldırır ve uylukları sergiler.

Ayakkabıyla oynama (Şekil 122) da rahat bir tavrı gösterir ve bazı erkekleri çıldırtabilen bir şekilde ayağın ayakkabıya sokup çıkarılması gibi baştan çıkartıcı bir etkiye sahiptir.

Çoğu erkek bacak dolamanın (Şekil 123) bir kadının yapabileceği en çekici oturuş pozisyonu olduğunu düşünür. Bu, kadınların dikkat çekmek için bilinçli olarak kullandıkları bir harekettir. Dr Sheflen bir bacağın diğerine daha önce de belirtildiği gibi kişi cinsel performansa hazır olduğunda vücutta görülen durumlardan biri olan yüksek kas tonu görünümü vermek üzere bastırılır.

Kadınlar tarafından kullanılan diğer işaretler arasında bacakların erkeğin karşısında yavaşça kavuşturulup ayrılması ve dokunulma arzusunu gösterircesine eliyle uyluklarını hafifçe okşamak sayılabilir Genellikle buna alçak sesle konuşmak eşlik eder.



Şekil 124 *Az önce okuduklarınıza dönüp tekrar bakmadan kaç tane flört hareket ve işareti görebiliyorsunuz?*

Onbir

PUROLAR, SİGARALAR, PİPOLAR VE GÖZLÜKLER

SİGARA İÇME HAREKETLERİ

Sigara içme içerdeki bir karmaşa ya da çelişkinin dışarıya vurulması olup nikotin bağımlılığıyla çok az ilişkisi vardır. Günümüzün yüksek stres içeren toplumunda insanların sosyal ve işle ilgili karşılaşmalardan biriken gerilimleri rahatlatmak için kullandıkları yerine koyma hareketlerinden biridir. Örneğin, çoğu kişi dişini çektirmek için diş hekimine gittiğinde bekleme odasında bir iç gerilim yaşar. Sigara tiryakisi olan birisi sigara içerek endişelerini gizlerken sigara içmeyenler süslenmek, tırnak yemek, parmak ve ayak takırdatmak, kol düğmesi düzeltmek, yüzüklerini takıp çıkarmak, kravatlarıyla oynamak ve rahatlamaya ihtiyaçları olduğunu görmemizi sağlayan sayısız başka hareketler yaparlar.

Sigara içme hareketleri kişinin tavrıyla ilgili olarak bize önemli ipuçları veren tahmin edilebilir ve ayinsel bir şekilde yapıldıklarından birisinin tavrını değerlendirmek konusunda önemli bir rol oynayabilirler.

Pipo Tiryakileri

Pipo tiryakileri pipolarıyla bir temizleme, yakma, boşaltma, doldurma, sıkıştırma ve üfleme ayini yaparlar ve bu da baskı altında olduklarında rahatlamaları için iyi bir yöntemdir. Satış araştırmaları pipo tiryakilerinin satın alma kararını sigara tiryakileri veya sigara içmeyenlere göre daha geç verdiklerini ve pipo ayininin genellikle satış görüşmesinin gerilimli anlarında yapıldığını göstermiştir. Görünüşe göre pipo tiryakileri karar verme anını geciktir-

meyi seven ve bunu da bir şeyleri engellemeden ve sosyal olarak kabul edilebilir bir şekilde yapmayı beceren kişilerdir. Bir pipo tiryakisinin çabuk karar vermesini istiyorsanız görüşmeden önce piposunu saklayın.

Sigara Tiryakileri

Pipo içmek gibi sigara içmek de iç gerilimin yerine konan bir eylem olup kişiye oyalanması için zaman verir. Ama sigara tiryakisi pipo tiryakisinden daha hızlı bir şekilde karar verir. Aslında pipo tiryakisi karar verirken sigarasın sağladığı zamandan daha fazla oyalanmak isteyen bir sigara tiryakisidir. Sigara ayini vurma, bükme, atma, sallama ve kişinin normal olandan daha fazla gerilim altında olabileceğini gösteren daha başka hareketler içerir.

Özel bir işaret kişinin durum veya olaylara karşı tavrının olumlu mu olumsuz mu olduğunu gösterir: dışarıya üflenen dumanın yönünün yukarı mı aşağıya mı doğru olduğu. Olumlu duygulara sahip olan, kendini üstün hisseden veya kendine güvenen kişi çoğunlukla dumanı yukarıya doğru üfleyecektir. Bunun tersine, olumsuz, kapalı veya şüpheli bir ruh hali içerisinde olan kişi de dumanı çoğunlukla aşağıya doğru üfleyecektir. Aşağıya doğru ve ağzın köşesinden üflemek daha olumsuz veya kapalı bir tavra işaret eder. Bu arada, sigara içen kişinin dumanı başkalarını rahatsız etmemek için belli bir yöne doğru üflemediği varsayılmaktadır. Bu durumda dumanı hangi yöne üflediğinin hiçbir anlamı yoktur.

Filmlerde bir motosikletli grubunun ya da çetenin lideri genellikle sigara içerken başını sertçe geriye atan ve çetenin geriye kalanına üstünlüğünü göstermek için dumanı kontrollü bir şekilde tavana doğru üfleyen sert, saldırgan biri olarak gösterilir. Tam aksine, Humphrey Bogart genellikle hapisten kaçma veya başka suçlarla ilgili planlar yaparken sigarasını elinde ters tutan ve dumanı ağzının köşesinden aşağı doğru üfleyen bir gangster ya da suçlu olarak çizilmiştir. Ayrıca, kişinin ne kadar olumlu bir tavra sahip olduğuyla dumanı üfleme hızı arasında da bir ilişki varmış gibi görünmektedir. Duman yukarı doğru ne kadar hızlı bir şekilde üflenirse kişi kendini o kadar üstün veya güvenli hissediyor demekken aşağı doğru ne kadar hızla üflerse tavrı da o kadar olumsuz demektir.

Şekil 125 *Duman yukarıya: kendine güvenen, üstün olumlu*



Şekil 126 *Duman aşağıya: olumsuz, kapalı, şüpheli*

Sigara içen bir kağıt oyuncusuna iyi bir el gelirse dumanını büyük olasılıkla yukarı üflerken kötü bir el durumunda aşağı üfler. Bazı kağıt oyuncuları kağıt oynarken 'poker suratı' takınarak kendilerini ele verecek hiçbir vücut işaretinde bulunmamaya çalışırken diğerleri de rol keserek diğer oyuncuları kandırmak için sahte vücut dili kullanmayı tercih ederler. Örneğin, bir poker oyuncusuna dört as gelmiş olsa ve diğer oyunculara blöf yapmak istese kartları ters olarak hırsla yere atarak, küfredecek ya da kollarını kavuşturarak elinin kötü olduğuna dair sözel olmayan bir gösteri yapacaktır. Ama ardından sessizce arkaya yaslanır, sigarasından bir nefes çeker ve dumanı yukarıya doğru üfler! Bu bölümü okuduktan sonra diğer oyuncuların bir sonraki ele girmelerinin aptalca olacağını görebilirsiniz. Sigara içmeyle ilgili hareketlerin satış sırasında gözlenmesi sigara içen birisinden satın alması istendiğinde olumlu bir karara varanların dumanlarını yukarı doğru üflediklerini oysa satın almamaya karar verenlerin dumanlarını aşağıya doğru üflediklerini göstermiştir. Satışın sonuna doğru dumanın aşağıya üflendiğini gören uyanık bir satıcı ürünün alıcıya getireceği avantajları hızla tekrarlayarak müşteriye kararını gözden geçirmesi için zaman tanıyabilir.

Dumanın burun deliklerinden üflenmesi üstün, kendine güvenen bir bireye işaret eder. Duman burun deliklerinin fiziksel yerleşimi nedeniyle aşağıya doğru üflenirse de kişi genellikle 'burnunun üstünden bakma' hareketiyle kafasını geriye atar. Dumanı burnundan üflerken kafası aşağıdaysa bu o kişinin sinirli olduğu ve kızgın bir boğa gibi görünmeye çalıştığı anlamına gelir.

Puro Tiryakileri

Purolar pahalılıkları ve büyüklükleri nedeniyle her zaman bir üstünlük işareti olarak kullanılmışlardır. Büyük patron, çete reisi ve yüksek statülü konumlardaki kişiler genellikle puro içerler. Purolar ayrıca bir bebeğin doğumu, evlenme, bir iş anlaşması veya piyango kazanmak gibi zafer ve başarı durumlarını kutlamakta da kullanılırlar. Puro içenlerin dışarıya üflediği dumanın çoğunun yukarıya doğru olması şaşırtıcı değildir. Geçenlerde puroların bedava dağıtıldığı bir kutlama yemeğine katıldım ve dışarıya üflendiği

kaydedilen 400 puro dumanından 320'sinin yukarıya doğru olduğunu gördüm.

Sigara İçmeyle İlgili Genel İşaretler

Puro veya sigara ucunun sürekli olarak kül tablasına vurulması bir iç çelişkinin söz konusu olduğunu ve sigara içeni rahatlatmanız gerekebileceğini gösterir. Aşağıda bahsedeceğimiz de ilginç bir sigara olgusudur. Çoğu tiryaki sigaralarını kül tablasında söndürmenden önce belli bir noktaya kadar içerler. Tiryaki bir sigara yakar ve aniden normalde söndüreceğinden daha erken söndürürse konuşmayı bitirmeye karar verdiğini gösterir. Bu sonlandırma işareti için tetikte olursanız kontrolü elinize alabilir veya sanki sizin fikrinizmişçesine konuşmayı bitirebilirsiniz.

GÖZLÜKLERLE YAPILAN HAREKETLER

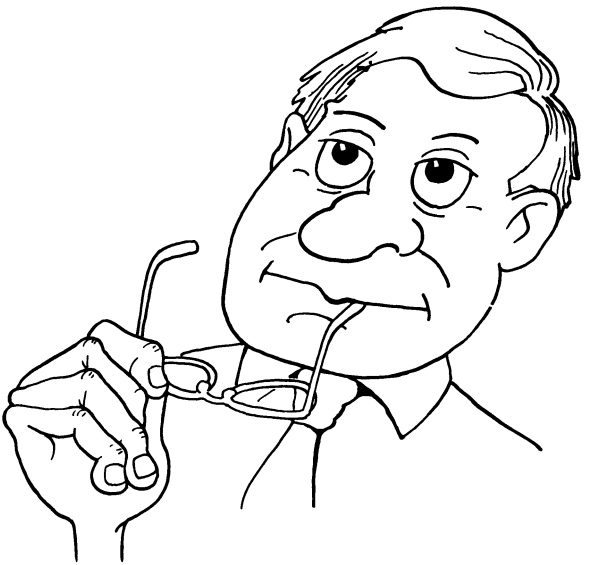
Neredeyse insanlar tarafından kullanılan tüm yapay yardımcılar kullanıcısına pek çok açıklayıcı hareket yapma fırsatı tanır ve gözlükler de kesinlikle buna istisna değillerdir. En yaygın hareketlerden biri çerçevenin saplarından birini ağza götürmektir (Şekil 127).

Desmond Morris nesneleri dudaklara veya ağza götürmenin kişinin bebekken annesinin göğsünde hissettiği güvenlik duygusunu anlık olarak yeniden yaşamaya çalışması olduğunu söyler. Yani gözlükleri ağza götürme bir güven ve rahatlama hareketidir. Sigara tiryakileri sigaralarını aynı amaçla kullanırlarken çocuklar da parmak emerler.

Oyalama

Pipo içmek gibi gözlükleri ağza götürmek de bir kararı bekletmek veya geciktirmek için kullanılabilir. Görüşmeler sırasında bu hareketin genellikle tartışmanın sonunda kişiden karar vermesi istendiğinde ortaya çıktığı görülmüştür. Sürekli olarak gözlükleri çıkarıp camlarını temizlemek de gözlük takanların karar verirken zaman kazanmak için uyguladıkları başka bir yöntemdir. Birisinden karar vermesi istendikten sonra bu hareketle karşılaşılırsa genellikle sessizlik en iyi taktiktir.

Bu oyalama hareketinin ardından gelen hareketler kişinin niyetini göstererek uyanık görüşmecinin buna göre tepki verebilmesini sağlarlar. Örneğin kişi gözlüklerini geri takarsa bu duruma bir daha 'bakmak' istediğini gösterir. Öte yandan gözlükleri katlar ve kaldırırsa bu konuşmayı bitirmek istediğini gösterir.



Şekil 127 *Vakit kazanmaya çalışmak*

Gözlüklerin Üzerinden Bakmak

1920'ler ve 1930'larda yapılan filmlerdeki aktörler İngiltere'deki bir devlet okulunda öğretmen gibi eleştirel ve yargıcı bir kişiyi canlandırmak için bu bakma hareketini kullanırlardı. Genellikle yakın gözlüğü takan birisi karşıdakine bakmak için gözlüğünü çıkarmaktansa üzerinden bakmayı tercih eder. Karşıdaki kim olursa olsun kendini yargılanıyor veya inceleniyor gibi hisseder. Dinleyici kaçınılmaz olarak bu bakışa karşılık kol ve bacaklarını kavuşturup olumsuz bir tavır takınacağından gözlüklerin üzerinden bakmak bedeli yüksek bir hata olabilir. Gözlük takanlar konuşur-

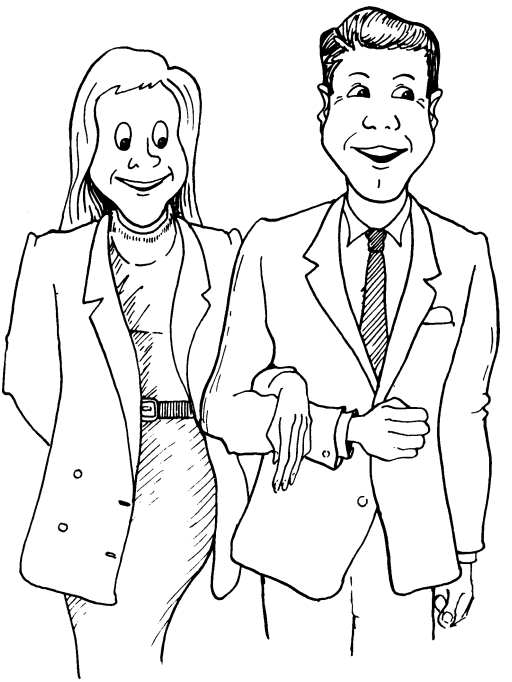
ken gözlüklerini çıkarmalı ve dinlerken geri takmalıdırlar. Bu sadece karşıdakinin rahatlamasına neden olmakla kalmaz aynı zamanda gözlük takanın konuşmanın kontrolünü ele almasını da sağlar. Dinleyici gözlükler olmadığında konuşmayı kesmemesi gerektiğini ve takıldığında da konuşmaya başlaması gerektiğini çabucak öğrenir.



Şekil 128 *Saldırgan*

Oniki

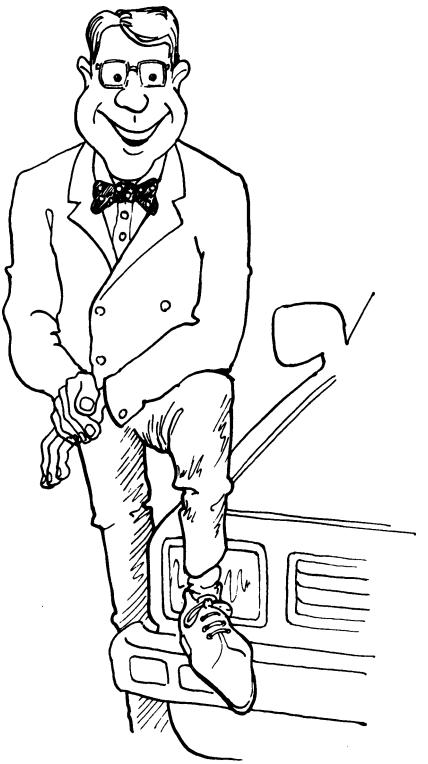
BÖLGE VE SAHİPLENME HAREKETLERİ



Şekil 129 *Sahiplenme*

BÖLGE HAREKETLERİ

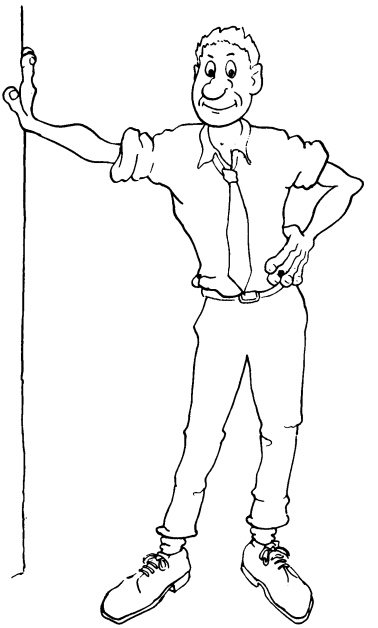
İnsanlar bir kişi veya nesneyi sahiplenmek için onlara yaslanırlar. Yaslanmak aynı zamanda yaslanılan nesne başkasına aitse bir tür hakimiyet veya korkutma yöntemi olarak da kullanılabilir. Örneğin, bir arkadaşınızın yeni arabası, teknesi, evi veya başka bir şahsi eşyasıyla fotoğrafını çekecekseniz onun kaçınılmaz olarak buna yaslandığı, üzerine ayağını koyduğu veya etrafına kolunu doladığını görürsünüz (Şekil 130). Malına dokunduğunda onun vücudunun uzantısı haline gelmesini sağlayarak kendisine ait olduğunu gösterir. Genç aşıklar topluluk içerisinde sürekli olarak el ele tutuşarak veya birbirlerine sarılarak birbirlerini sahiplendiklerini gösterirler. İşadamı ayaklarını masasının üzerine koyarak veya kapı eşiğine dayanarak buranın kendi bürosu ve eşyaları olduğunu göstermeye çalışır.



Şekil 130 *Mal sahibi olmaktan duyulan gururu gösteren hareket*

Ancak birini tedirgin etmenin kolay bir yolu da izin almadan onun bir malına dayanmak, üzerine oturmak veya kullanmaktır. Başka birisinin bölgesi veya eşyalarına yapılabilecek masasına oturmak veya sormadan arabasını almak gibi çok açık ihlallerin yanı sıra daha ince te-

dirgin etme teknikleri de vardır. Bunlardan biri başkasının bürosunda kapıya yaslanmak veya kasıtsızca sandalyesine oturmaktır.



Şekil 131 *Tedirgin edici*

Daha önce de belirtildiği gibi bir müşterisini evinde ziyaret eden bir satıcının oturmadan önce 'Hangi koltuk sizin?' diye sorması yanlış sandalyede oturmanın müşteriyi tedirgin ederek satışı tehlikeye sokabilmesi nedeniyle tavsiye edilir.

Bazı insanlar Şekil 131 de gösterilen adam gibi kapılara yaslanma alışkanlığına sahiptirler ve yaşamları boyunca karşılaştıkları insanları daha ilk karşılaşmadan başlayarak tedirgin ederler. Bu kişilerin başkaları üzerinde iyi bir izlenim bırakabilmeleri için elleri açık ve avuçları görünür şekilde dik durmayı denemeleri tavsiye edilir. İnsanlar sizin hakkınızdaki görüşlerinin yüzde 90'ını tanışmanızın ilk doksan dakikasında oluştururlar ve iyi bir ilk izlenim yaratmak için asla elinize ikinci bir fırsat geçmez!

SAHİPLENME HAREKETLERİ

Yönetimde çalışan personelin aşağıdaki hareketleri sürekli olarak yaptıkları görülmüştür. Yönetici pozisyonlara yeni atananların da terfi öncesi bu hareketleri çok seyrek kullanmalarına rağmen terfi sonrasında aniden kullanmaya başladıkları görülmüştür.

Şekil 132'deki adamın konumunun rahat, aldırmaz ve kayıtsız bir tavır anlamına geldiğini kabul etmek zor olmayacaktır. Sandalye üzerine bacak atma hareketi sadece adamın o sandalye veya mekan üzerindeki mülkiyetini göstermekle kalmayıp alışılmış nezaket kurallarının da uygulanmayabileceğini gösterir.

İki yakın arkadaşı bu şekilde oturur ve gülüp birbirleriyle şakalaşırken görmek normal olabilir ama gelin bu hareketin farklı durumlardaki anlam ve etkisine bakalım. Şöyle tipik bir durumu ele alalım: bir çalışanın kişisel bir sorunu var ve olası bir çözümle ilgili olarak tavsiyesini almak üzere patronunun odasına girer. Çalışan sorununu açıklarken sandalyesinde öne eğilir, ellerini dizlerinin üzerine koyar, yüzü aşağıya bakar ve hüzünlüdür ve ses tonu alçaktır. Patron hareketsiz bir şekilde oturarak dikkatle dinler sonra birdenbire sandalyesinde arkaya yaslanır ve bir bacağını sandalyenin kolunun üzerine atar. Bu koşullarda kayıtsız hareketi nedeniyle patronun tavrı ilgisizlik veya aldırmazlık olmuştur. Başka bir deyişle çalışan veya sorunuyla çok az ilgilenmekte ve hatta belki de zamanının 'aynı hikayeler' yüzünden harcandığını düşünmektedir.

Bu konuda ilave bir soruya daha cevap verilmesi gerekir: patron hangi konuda kayıtsızdır? Çalışanın sorunu üzerinde düşünmüş ve gerçekten önemli bir sorun olmadığına karar vermiş ya da hatta çalışana olan ilgisini yitirmiş olabilir. Büyük olasılıkla bacağı sandalyenin üzerinde dururken ilgilenmiyor olduğunu gizlemek için tartışma boyunca yüzünde çok ilgili bir ifade olacaktır. Hatta tartışmayı çalışanına merak etmesini ve sorununun geçeceğini söyleyerek bitirebilir. Çalışan odadan çıktığında da patron derin bir iç çekişiyle 'Oh nihayet gitti!' diyerek bacağını sandalyeden indirebilir.

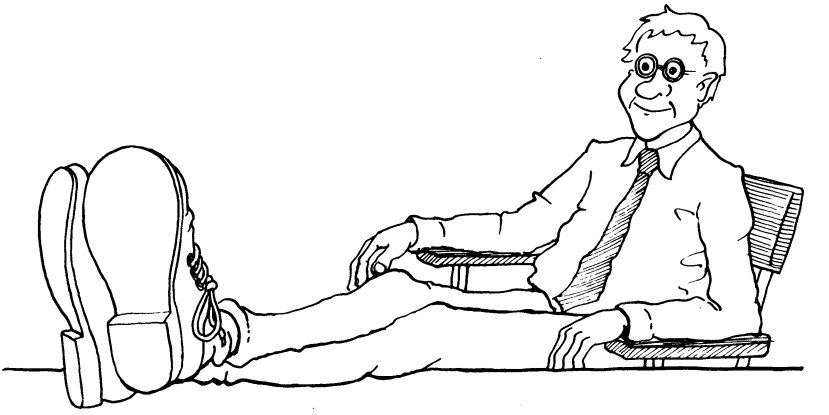
Patronun sandalyesinin kolları yoksa (pek olası değil ama, genelde misafir sandalyesinde kol olmaz) bir veya iki bacağını masaya dayadığı görülebilir (Şekil 133). Odasına üstü olan birisi girerse patronun böyle açık bir bölge/sahiplenme hareketini kullanmayacağı onun yerine ayağını masasının en alt çekmecesine koymak ya da çekmece yoksa ayağını masasının ayağına dayayarak mülkiyet iddiasında bulunmak gibi daha ince yöntemler deneyebilir.

Bu gibi hareketlerin bir görüşme sırasında yapılması oldukça rahatsız edici olabilir ve bacak sandalyede veya ayak masada pozisyonları ne kadar uzun sürerse kayıtsız veya saldırgan tavrı da o kadar uzun süreceğinden kişinin biran önce pozisyonunu değiştirmek çok önemlidir. Bunu yapmanın kolay bir yolu ona uzanamayacağı bir şey uzatarak eğilip ona bakmasını istemeniz veya benzer mizah anlayışlarına sahipseniz pantolonunun söküldüğünü söylemektir.

Şekil 132 *İlgisizlik*



Şekil 133 *Masayı sahiplenmek*



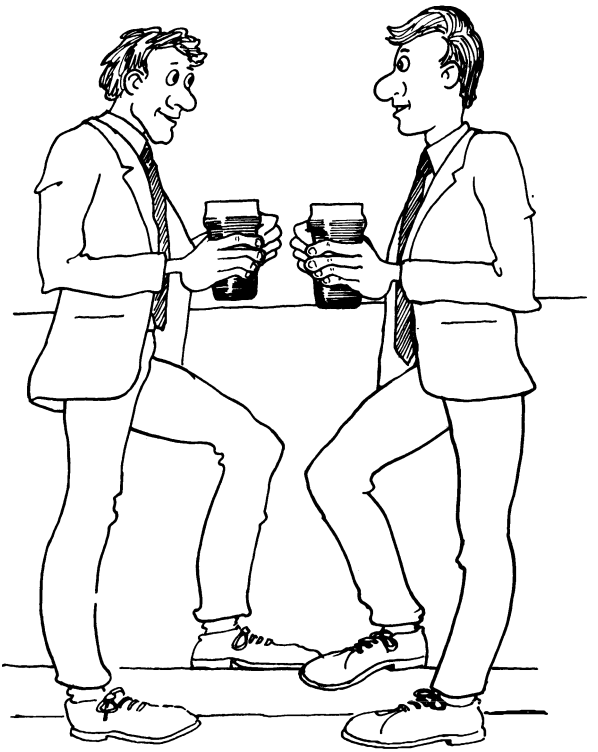
Onüç

KOPYALAR VE AYNA GÖRÜNTÜLERİ

Sosyal bir etkinliğe bir sonraki katılışınızda veya insanların karşılaşıp etkileşimde bulundukları bir yere gidişinizde konuştukları kişinin duruş ve hareketlerinin aynısını benimsemiş olan kaç kişi göreceğinize bir bakın. Bu 'kopyalama' işlemi kişinin karşısındakine fikir ve tavırlarına katıldığını söyleme şeklidir. Bu yöntemle kişi karşısındakine sözel olmayan yollarla 'Görebildiğin gibi ben de seninle aynı şekilde düşünüyorum bu nedenle hareketlerini ve duruşunu benimseyeceğim' der.

Bilinçsizce yapılan bu taklidi izlemesi oldukça ilginçtir. Örneğin, Şekil 134'te otel barında duran iki adamı ele alalım. Birbirlerinin hareketlerini taklit ettiklerinden aynı düşünce ve duyguları paylaştıkları bir konuyu tartıştıklarını varsaymak yanlış olmaz. Adamlardan biri kol ve bacaklarını açar veya diğer ayağının üstünde durmaya başlarsa diğeri de onu izleyecektir. Biri elini cebine koyacak olursa diğeri de aynısını yapacak ve bu taklit iki adam aynı fikirde oldukları sürece devam edecektir. Bu taklit işlemi aynı zamanda iyi arkadaşlar veya aynı statü seviyesindeki kişiler arasında da olur ve evli çiftlerin aynı şekilde yürüdüklerini, durduklarını, oturduklarını ve hareket ettiklerini yaygın bir şekilde görebilirsiniz. Scheflen, birbirlerine yabancı kişilerin aynı pozisyonları almaktan özenle kaçındıklarını bulmuştur. Karşıdakini taklit etmenin anlamı öğrenebileceğimiz en iyi sözel olmayan derslerden biri olabilir. Bu karşımızdakinin bize bizden hoşlandığını veya bizimle

aynı fikirde olduğunu söyleme yollarından biridir. Aynı zamanda bizim de başkalarına onlardan hoşlandığımızı sadece hareketlerini taklit ederek söylememiz mümkündür.

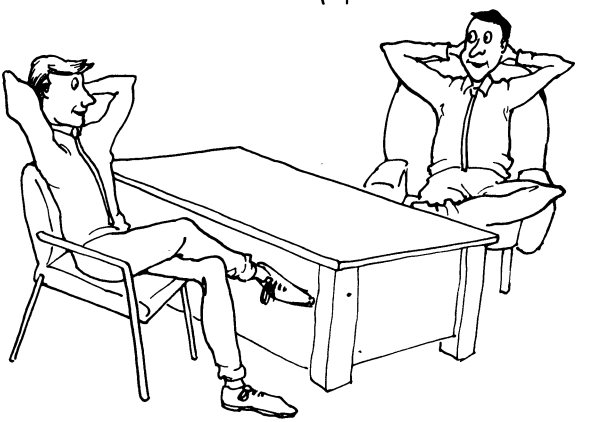


Şekil 134 *Aynı şekilde düşünüyorlar*

Bir işveren çalışanıyla yakın bir ilişki kurmak ve rahat bir ortam yaratmak isterse bu amaca ulaşmak için yapması gereken tek şey çalışanın duruşunu taklit etmektir. Aynı şekilde yükselme yolundaki bir elemanın aynı fikirde olduğunu göstermek için patronunun hareketlerini taklit ettiğini görebiliriz. Karşınızdaki bakış açısını anlayabildiğinizi 'gördüğünden' bunun karşıdakini alıcı ve rahat bir ruh haline sokmak gibi bir etkisi vardır (Şekil 135).

Şekil 135 *Kabul edilmek için karşıdakinin hareketlerinin taklit edilmesi*





Şekil 136 *Sözel olmayan meydan okuma*

Sigorta pazarlamacılığı yaparken bunun 'soğuk' müşteri adayları için çok etkili bir teknik olduğunu gördüm. Müşteri adayıyla aramda sunuşa geçmemi sağlayacak kadar güçlü bir ilişki kurduğumdan emin oluncaya dek onun her hareketini taklit ediyordum. Sonuçta müşteri adayının benim hareketlerimi taklit etmeye başladığı her seferde satış başarılı oldu.

Ancak, bir görüşme sırasında karşıdakinin hareketlerini taklit etmeye başlamadan önce o kişiyle olan ilişkinizi hesaba katmanız şarttır. Örneğin, büyük bir şirketteki önemsiz bir katibin zam istemiş olduğunu ve müdürün odasına çağrıldığını varsayalım. Katip içeri girerken müdür oturmasını söyler ve ardından bir T ka-

vuşturma üstünlük hareketiyle (Şekil 96) ve 4 şeklinde bacak kilidiyle (Şekil 81) arkasına yaslanarak katibine üstün, baskın ve rekabete hazır tavrını gösterir. Bu durumda katip de zam meselesini tartışırken müdürün baskın duruşunu taklit etse neler olurdu (Şekil 136)?

Katip sözel iletişimi sırasında alttan alsa bile müdür onun sözel olmayan davranışından tedirgin olacak hatta kendini hakarete uğramış hissedecek ve katip işini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalacaktı. Bu manevra kontrolü ellerine almaya çalışan 'üstün' tipleri etkisiz duruma getirmek için çok iyi bir yöntemdir. Muhasebeciler, avukatlar ve yöneticilerin kendilerinden aşağı kabul ettikleri kişilerin yanında bu duruşları aldıkları bilinir. Aynı duruşu alarak onları tedirgin edebilir ve duruşlarını değiştirmeye zorlayarak kontrolü ele alabilirsiniz.

Araştırmalar, bir grubun liderinin belli hareket ve duruşları kullanması durumunda altındakilerin de aynılarını yaptıklarını göstermiştir. Liderler ayrıca bir grupta kapıdan ilk geçen olup bir bank veya kanepenin ortasından çok kenarına oturmayı tercih ederler. Bir grup yönetici bir odaya ilk girdiklerinde ilk olarak patron girer. Yöneticiler toplantı odasında otururlarken patron masanın başına genellikle kapıdan en uzak yere oturur. Patron eller başın arkasında T hareketiyle (Şekil 96) otururşa astları taklit eder.

Evli çiftlere evlerinde satış yapmaya gideceklerin hareketleri ilk kimin başlattığını ve kimin takip ettiğini görmek için çiftin hareketlerini izlemeleri tavsiye edilir.

Örneğin, konuşmanın tamamını adam yapsa ve kadın hiçbir şey söylemiyor olsa bile adamın karısının hareketlerini taklit ettiğini fark ederseniz kararları veren ve çekleri yazanın kadın olduğunu anlar ve sunuşunuzu ona yöneltirsiniz.

Ondört

VÜCUT EĞME VE STATÜ

Tarihsel olarak bedenin başka birisinin karşısında eğilmesi veya alçaltılması üst/ast ilişkilerinin belirlenmesinde kullanılmıştır. Kraliyet ailesinden birine 'Yüce majesteleri' diye hitap ederken hoşlanmadığımız hareketlerde bulunanlardan 'alçak' diye bahsederiz. Protesto gösterisi konuşmacısı herkesten daha yüksek olmak için bir deterjan kutusunun üzerine çıkarken hakim mahkemenin geriye kalanından daha yüksekte oturur, çatı katında oturanlar bahçe katında oturanlardan daha otoriterdirler ve bazı kültürlerde sosyal sınıflar 'üst sınıf' ve 'alt sınıf' olarak ikiye ayrılır.

Çoğu kişinin inanmak istediğinin aksine uzun boylu kişiler kısa boylulardan daha otoriterdirler. Ancak 'aynı seviyede konuşmak' veya birisiyle 'göz göze' tartışmak gerektiği durumlarda boy uzunluğu sorun yaratabilir.

Çoğu kadın Kraliyet ailesi üyeleriyle karşılaştığında reverans yapar, erkeklerse başlarını eğerek ya da şapkalarını çıkararak kendilerini o kişiden daha kısa göstermeye çalışırlar. Günümüzün selamı da vücut eğme eylemine bir gönderidir. Bir kişi karşısındakine göre kendini ne kadar aşağı veya alçakgönüllü hissederse vücudunu o kadar eğer. İş dünyasında yönetime sürekli olarak 'boyun eğenler' 'ayak öpücüler' veya 'yalakalar' olarak aşağılanırlar.

Maalesef insanların boylarını uzatmak veya kısaltmak için yapılabilecek pek fazla şey yok bu nedenle gelin boyla ilgili bazı kullanışlı uygulamalara bakalım.



Şekil 137 *'Yüce Majesteleri'*

Bilinçli olarak kendinizi karşınızdakinden daha ufak tefek göstererek onları tedirgin etmekten kaçınabilirsiniz. Gelin sürat yaparken polis tarafından durdurulduğunuz durumun sözel olmayan yönlerine bakalım. Bu gibi durumlarda polis memuru arabanıza yaklaşırken sizi düşman olarak görebilir. Sürücülerin normal tepkisi arabasından inmeden camını açarak hız sınırını aşması konusunda bahaneler göstermek olur. Bu davranışın sözel olmayan

olumsuz yönleri şunlardır: (1) Polis memurunu kendi bölgesini (devriye arabası) terk etmeye ve kendi bölgenize (arabanız) gelmeye zorlamak. (2) Gerçekten de hız sınırını açmışsanız bahaneleriniz memura bir saldırı gibi görünebilir. (3) Arabanızdan inmeyerek kendinizle polis memuru arasında bir engel yaratırsınız.

Bu koşullarda polis memurunun sizden üstün bir konumda olduğunun açık olduğunu göz önüne alacak olursak bu tür bir davranış olayların daha kötüye gitmesi ve ceza yazması olasılığının artmasından başka bir işe yaramaz. Bunun yerine polis tarafından durdurulduğunuzda şunu deneyin: (1) Hemen arabanızdan inin (sizin bölgeniz) ve polis arabasına gidin (onun bölgesi). Bu şekilde bölgesinden ayrılma zahmetine maruz kalmaz. (2) Öne eğilerek ondan daha ufak olun. (3) Polise ne kadar aptal ve sorumsuzca davrandığınızı söyleyerek kendi statünüzü düşürürken hatanızı gösterdiği için ona teşekkür ederek ve etrafta sizin gibi salaklar varken işinin ne kadar zor olduğunu belirterek onun statüsünü yükseltin. (4) Avuçlarınızı uzatarak, titrek bir sesle size ceza yazmamasını rica edin. Bu tip davranış polis memuruna onun için bir tehdit olmadığınızı gösterecek ve onun kızgın ebeveyn rolünü benimsemesine neden olarak sizi azarlamasını ve ceza vermeden göndermesini sağlayacaktır! Bu tekniğin doğru şekilde kullanılması sizi ceza yemekten yüzde 50 oranında koruyacaktır.

Aynı teknik bir dükkana bozuk çıkan malları iade etmekte olan öfkeli bir müşteriyi sakinleştirmekte de kullanılabilir. Bu durumda tezgah dükkan sahibiyle müşteri arasında bir engel gibidir. Dükkan sahibinin tezgahın kendi tarafında kalması durumunda bölgelerin belirlenmesi müşteriyi daha da kızdıracağından kızgın müşterinin kontrol edilmesi daha zor olabilir. Dükkan sahibi için en iyi yaklaşım vücudu öne eğik ve avuçları açık olarak tezgahın müşteri tarafına gelmesi ve polis memurunda kullanılan tekniğin aynısını kullanmasıdır.

İlginç şekilde vücudu eğmenin hakimiyet işareti olabileceği durumlar da vardır. Bunlar başka birisinin evinde ev sahibi ayaktayken kendinizi rahat bir koltuğa atıp yayıldığınız durumlardır. Baskın veya saldırgan tavrı gösteren başka birisinin bölgesinde tamamen rahat olabilmenizdir.

Ayrıca bir kişinin kendi bölgesinde özellikle kendi evinde her zaman üstün olacağını hatırlayarak o kişiyi tarafınıza çekmek için edilgen hareket ve davranışlarda bulunmak gerektiğini unutmamak da çok önemlidir.



Şekil 138 *'Nolur ceza yazmayın!'*

Onbeş

GÖSTERGELER

Hiç konuştuğunuz birisinin çok eğleniyor görünmesine rağmen başka bir yerde olmayı tercih ettiği hissine kapıldınız mı? Böyle bir sahnenin fotoğrafı büyük olasılıkla şöyle olurdu: (1) O kişinin başı size dönük olup gülümseme ve kafa sallama gibi yüz işaretleri yapmaktadır. (2) Kişinin vücudu ve ayakları sizden *uzağı* belki başka bir kişiyi ya da çıkışı göstermektedir. Bir insanın beden veya ayaklarını çevirdiği yön ne tarafa gitmeyi tercih ettiğinin bir işaretidir.



Şekil 139 *Beden beynin nereye gitmek istediğini gösterir*

Şekil 139'da bir kapıda konuşmakta olan iki adamı görürüz. Soldaki adam diğerinin dikkatini cezbetmeye çalışmaktaysa da dinleyicisi başını ona çevirmiş olsa bile vücudunun gösterdiği yönde yoluna devam etmek istemektedir. Ancak

sağdaki adam vücudunu da ötekine çevirdiğinde karşılıklı olarak gerçekten ilgi çekici bir konuşma yapabilirler.

Görüşmelerde, kişilerden birinin görüşmeyi sonlandırmaya karar verdiği ya da gitmek istediği durumda vücudunu ya da ayaklarını en yakın çıkışa doğru döndürmesi sık rastlanan bir durumdur. Yüz yüze bir görüşme sırasında bu işaretlerle karşılaşırsanız karşınızdakini konuşmaya katmak ve ilgisini çekmek için bir şeyler yapmanız ya da konuşmayı kendiniz sona erdirerek kontrolü elinizde tutmaya çalışmanız gerekir.



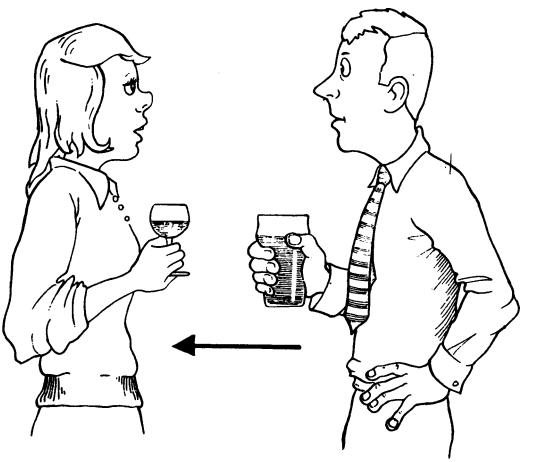
Şekil 140 *Açık üçgen pozisyonu*

AÇILAR VE ÜÇGENLER

Açık Oluşum

Daha önceki bir bölümde kişiler arasındaki fiziksel mesafenin yakınlık dereceleriyle ilişkili olduğunu söyledik. İnsanların vücutlarını yönlendirme açıları da tavır ve ilişkileri konusunda pek çok sözel olmayan ipucu sağlar. Örneğin, konuşulan dilin İngilizce olduğu pek çok ülkede insanlar olağan sosyal ilişkiler sırasında vücutlarını 90 derecelik bir açı yapacak şekilde yönlendirirler. Şekil 140'ta bedenleri bir üçgen oluşturacak şekilde hayali bir üçüncü noktaya yönlendirilmiş iki adam görülmektedir. Bu aynı zamanda üçüncü bir kişinin üçüncü noktada durarak konuşmaya katılması için sözel olmayan bir davettir. Şekil 140'taki iki adam benzer hareketler ve benzer duruşlarla aynı statüde olduklarını göstermekte ve bedenlerinin yaptığı açı da büyük olasılıkla aralarında kişisel olmayan bir konuşmanın geçtiği anlamına gelmektedir. Üçgen oluşumu aynı statüdeki üçüncü bir kişiyi konuşmaya katılmaya davet etmektedir. Gruba dördüncü bir kişi kabul edildiğinde bir kare ve beşinci kişi için de ya bir daire ya da iki üçgen oluşturulacaktır.

Kapalı Oluşum



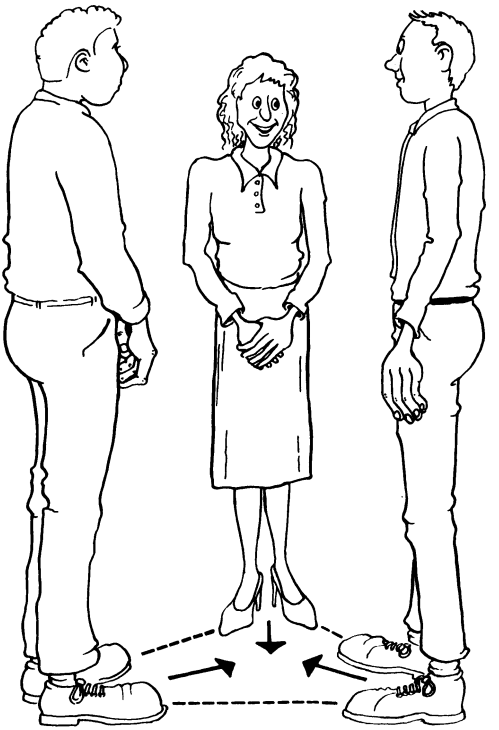
Şekil 141 *Kapalı oluşumda doğrudan beden yönlendirme*

İki kişinin yakınlık veya gizlilik aradıkları durumda bedenlerini oluşturduğu açı 90 dereceden 0 dereceye düşer. Dişi bir eşi tavlamaya çalışan bir erkek bu sırada diğer flört hareketlerine ek olarak bunu da kullanır. Sadece bedenini ona çevirmekle kalma-

yıp onun mahrem bölgesine girecek şekilde aralarındaki mesafeyi de azaltır. Erkeğin bu yaklaşımını kabul etmek için kadının beden açısını 0 dereceye düşürmesi ve bölgesine girmesine izin vermesi yeterlidir. Kapalı bir oluşumla duran iki kişi arasındaki mesafe genellikle açık oluşumdakinden daha azdır.

Olağan flört hareketlerine ek olarak taraflar birbirleriyle ilgileniyorlarsa birbirlerinin hareketlerini taklit eder. Diğer bazı flört hareketleri gibi kapalı oluşum da birbirlerine düşman olan insanlar arasında sözel olmayan bir meydan okuma olarak kullanılabilir (bkz. Şekil 106).

İçeriye Alma ve Dışarıda Bırakma Teknikleri



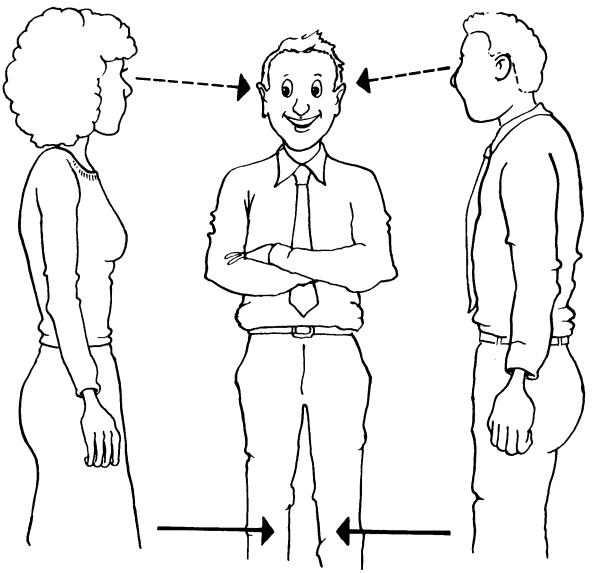
Şekil 142 *Kabul gösteren açık üçgen pozisyon*

Hem açık üçgen pozisyonu hem de kapalı pozisyon konuşmaya yeni birisini almak veya dışarıda bırakma için kullanılır. Şekil 142' de üçüncü bir kişiyi kabul ettiklerini göstermek için ilk iki kişinin aldıklar üçgen oluşum görülmektedir.

Üçüncü bir kişinin kapalı bir oluşumla duran başka iki kişiye katılmak istemesi durumunda sadece diğer iki kişi bedenlerini bir üçgen oluşturacak şekilde ortak bir

üçüncü noktaya çevirirlerse konuşmaya davet edilebilir. Üçüncü kişi kabul edilmezse diğerleri kapalı oluşumu koruyarak sadece başlarını üçüncü kişiye çevirecekler ama bedenlerinin yönü onun kalmasını istemediklerini gösterecektir (Şekil 143).

Sıklıkla üç kişi arasındaki bir konuşmanın açık üçgen biçiminde başladığını fakat sonunda iki kişinin kapalı oluşuma geçerek üçüncüyü dışarıda bıraktıklarını görürüz (Şekil 143). Bu grup oluşumu üçüncü kişiye daha fazla utanılacak duruma düşmemek için gruptan ayrılması gerektiği işaretini verir.

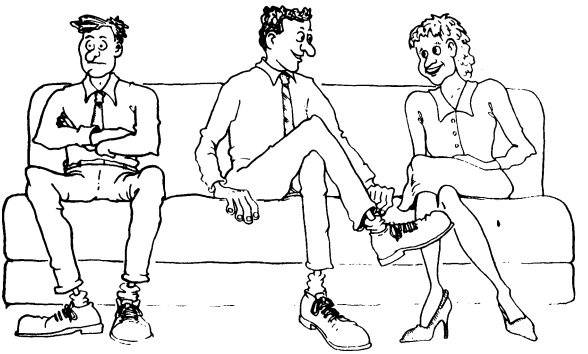


Şekil 143 *Üçüncü kişi diğer ikisi tarafından kabul edilmiyor*

Otururken Bedenle İşaret Etme

Dizleri başka birisini gösterecek şekilde kavuşturmak o kişiyi kabul ettiğinizi veya ona ilgi duyduğunuzu gösterir. Karşıdaki kişi de ilgilenmeye başlayacak olursa o da dizlerini Şekil 144'te gösterildiği gibi size doğru kavuşturacaktır. İki kişi birbirleriyle daha fazla ilgilenmeye başladıkça Şekil 144'te olduğu gibi birbir-

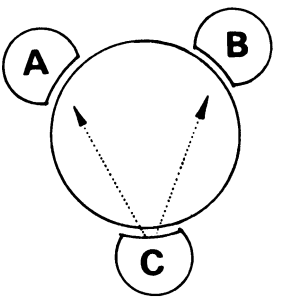
lerinin hareket ve davranışlarını taklit etmeye başlayacaklar ve sağdaki adam gibi geriye kalan herkesi dışarıda bırakan kapalı bir oluşum meydana gelecektir. Sağdaki adamın konuşmaya katılmak için yapabileceği tek şey bir sandalye alarak onu çiftin önündeki bir konuma getirmek ve üçgen oluşturmaya çalışmak ya da oluşumu kıracak başka herhangi bir harekette bulunmak olacaktır.



Şekil 144 *Bedenle işaret etme sağdaki adamı dışarıda bırakmak için kullanılmaktadır*

İki Kişiyle Birden Görüşme

Gelin sizin C olduğunuzu, A ve B'yle mülakat yapacağınızı veya onlarla konuşacağınızı ve seçim veya koşullar nedeniyle yuvarlak bir masada üçgen şeklinde oturduğunuzu varsayalım. Ayrıca A'nın çok konuşkan olup bir sürü soru sorduğunun B'ninse sessiz kaldığını varsayalım. A size bir soru sorduğunda B'nin kendisini dışarıda kalmış hissetmesine neden olmadan onun sorusuna nasıl cevap verir ve konuşmayı sürdürürsünüz? Bu basit ama çok etkin dahil etme tekniğini kullanın: A bir soru sorduğunda cevaplamaya başlarken ona bakın ardından başınızı B'ye çevirin, ardından A'ya ve sonra B'ye bakarak



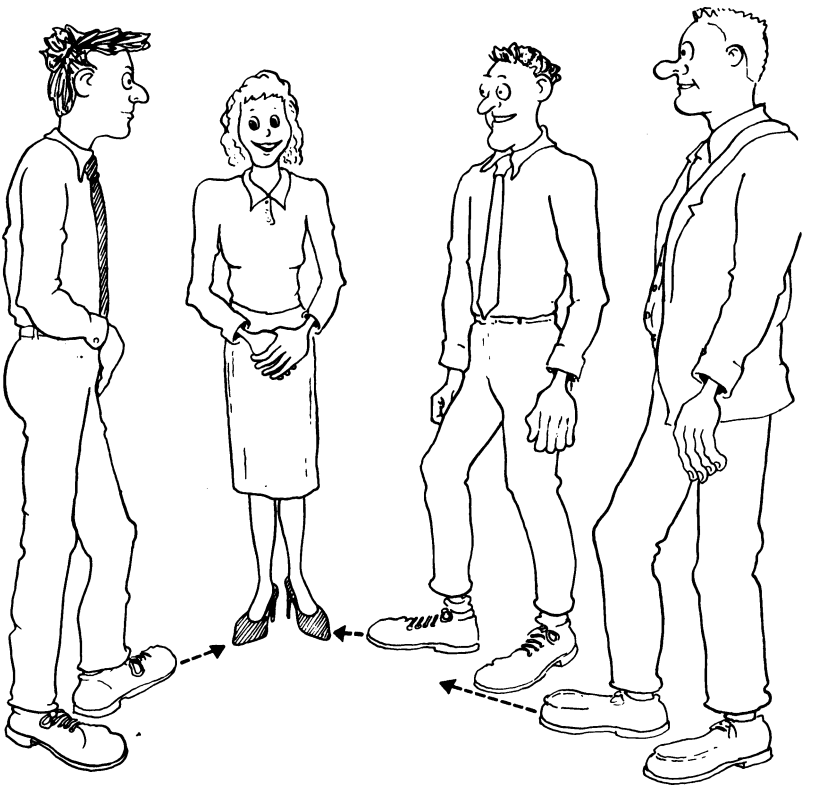
Şekil 145 *İki kişiyle görüşme*

son cümlenizi A'ya bakarak (soruyu soran) söyleyerek cevaplamayı sona erdirin. Bu teknik B'nin kendisini konuşmaya katılmış hissetmesini sağlar ve onun sizinle aynı tarafta olmasını istiyorsanız çok işe yarayabilir.

Ayakla Gösterme

Ayaklar sadece bir kişinin hangi yöne gitmek istediğin gösteren göstergeler olmakla kalmaz aynı zamanda ilginç veya çekici

Şekil 146 *Ayaklar sahibinin kafasındakini gösteriyor*



bulunan insanları işaret etmekte de kullanılırlar. Sosyal bir etkinlik sırasında üç erkek ve çok çekici bir kadından oluşan bir grup (Şekil 146) gördüğünüzü varsayın. Konuşmaya hakim olanlar erkeklermiş gibi görünmekte olup kadın sadece dinlemektedir. Der-

ken ilginç bir şey fark edersiniz - erkeklerin hepsinin bir ayağı kadını işaret etmektedir. Bu basit ve sözel olmayan işaretle erkekler kadına onunla ilgilendiklerini söylemektedirler. Bilinçaltında kadın ayak hareketlerini fark etmektedir ve bu ilgiyi görmeye devam ettikçe grupla kalacaktır. Şekil 146'da kadın her iki ayağı da nötr pozisyonda olarak durmaktaysa da sonuçta bir ayağını en ilginç veya çekici bulduğu erkeğe doğru çevirebilir. Ayrıca başparmaklar kemerde hareketini yapmakta olan erkeğe yan bakış atmakta olduğunu da fark etmişsinizdir.

Oturma Durumundaki Vücut Oluşumları

Aşağıdaki durumu ele alalım: denetici sıfatına sahipsiniz ve işle ilgili performansı yetersiz ve hatalı olan bir astınıza tavsiyede bulunmak üzeresiniz. Bu hedefe ulaşmak için doğrudan cevaplar gerektiren doğrudan sorular sormanız gerekeceğini ve astınızı baskı altına sokabileceğinizi hissetmektesiniz. Ayrıca bazen astınıza duygularını anladığınızı ve hatta zaman zaman da düşünce veya eylemlerine katıldığınızı göstermeniz gerekecektir. Tüm bu tavırları vücut oluşumlarını kullanarak sözel olmayan yollarla nasıl iletebilirsiniz? Sorgulama ve görüşme tekniklerini bir yana bırakarak aşağıdaki hususları değerlendirin: (1) Görüşmenin odanızda yapılıyor ve sizin de patron olmanız masanızın arkasından masanın karşı tarafına (işbirlikçi pozisyon) geçerken gene de kontrolün sizde olmasını sağlar. (2) Astınızı sabit ayaklı ve kolları olmayan bir sandalyeye oturtarak tavırlarını daha iyi anlamanıza yardımcı olacak vücut hareketleri ve duruşlar kullanmasını sağlayın. (3) Hem daha fazla kontrol sahibi olmanızı hem de sizi ele verebilecek bazı hareketleri dönerek gizlemenize yardımcı olacak kollu bir döner koltukta oturmalısınız.

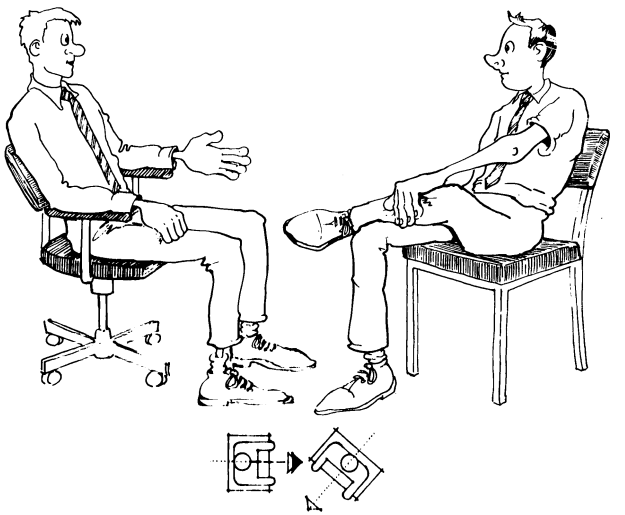
Kullanılabilecek belli başlı üç açı oluşumu vardır.

Ayakta durarak üçgen oluşum gibi açık üçgen oluşum da toplantıya resmi olmayan rahat bir hava getirir ve bir danışma oturumunu açmak için iyi bir pozisyondur (Şekil 147). Hareket ve davranışlarını taklit ederek bu pozisyondayken sözel olmayan yollarla astınızla aynı fikirde olduğunuzu ifade edebilirsiniz. Ayaktayken olduğu gibi her iki beden de bir üçgen oluşturacak şekilde

ortak bir üçüncü noktaya dönüktür. Bu karşılıklı anlaşmayı gösterir.

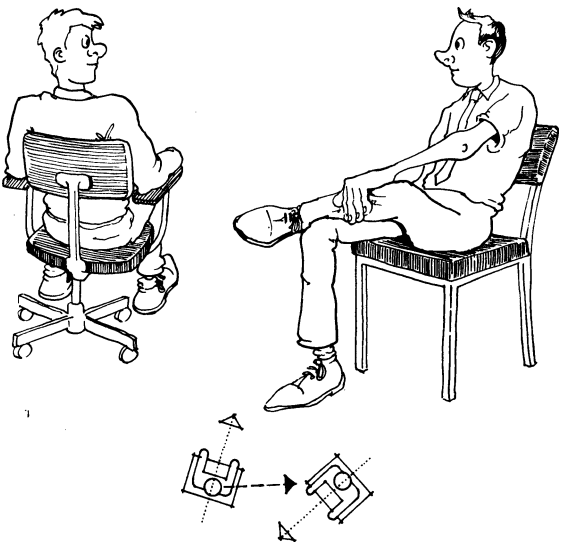


Şekil 147 *Açık üçgen oluşumu*



Şekil 148 *Doğrudan bedenle işaret etme*

Sandalyenizi bedeniniz doğrudan astınızı gösterecek şekilde çevirerek (Şekil 148) ona sözel olmayan yollarla sorularınızı dolaysız cevaplar istediğinizi söylersiniz. Bu pozisyonu iş bakışı (Şekil 109) ve azaltılmış beden ve yüz hareketleriyle birleştirirseniz karşınızdaki korkunç bir sözel olmayan baskı hissedecektir. Örneğin, sizin bir sorunuzdan sonra gözünü ve ağzını ovuşturur ve cevap verirken bakışlarını kaçırırsa sandalyenizi doğrudan onu gösterecek şekilde çevirin ve 'Emin misin?' diye sorun. Bu basit hareket üzerinde sözel olmayan baskı yaratarak onu doğruyu söylemeye zorlayabilir.



Şekil 149 *Dik açı pozisyonu*

Bedeninizi dik açıyla karşınızdakinden uzaklaştırırsanız görüşmedeki baskıyı kaldırırsınız (Şekil 149). Bu pozisyon hassas veya utanç verici soruları sormak için mükemmel bir pozisyon olup baskı yapmadan sorularınıza daha açık cevaplar verilmesini teşvik etmenizi sağlar. Kırmaya çalıştığınız ceviz çetin bir cevizse gerçekleri öğrenmek için doğrudan beden gösterme pozisyonuna dönmeniz gerekebilir.

Özet

Bir kişiyle ilişkiye geçmek için üçgen pozisyonu ve sözel olmayan baskı yapmak istediğinizde de doğrudan bedenle göstermeyi kullanın. Dik açı pozisyonu karşınızdakinin sizden sözel olmayan baskı olmadan bağımsız bir şekilde düşünüp hareket etmesini sağlar. Şimdiye kadar karşılarındakinin tavrını ve cevaplarını etkilemek için bedenle göstermeyi kullanmayı çok az kişi düşünmüştür.

Bu tekniklerde uzmanlaşmak için epeyce pratik gerekse de çok geçmeden 'doğal' hareketler haline gelebilirler. Hayatınızı başkalarıyla uğraşarak kazanıyorsanız bedenle gösterme ve döner koltuk tekniklerinde uzmanlaşmak çok işinize yarayacak beceriler olabilir. Başkalarıyla gündelik karşılaşmalarınızda ayakla gösterme, bedenle gösterme ve açık kollar, görünen avuçlar, öne eğilme, kafa eğme ve gülümseme gibi olumlu hareketler başkalarının sizden sadece hoşlanmalarını değil aynı zamanda bakış açılarınızdan da etkilenmelerini sağlar.

Onaltı

MASALAR, YEMEK MASALARI VE OTURMA DÜZENLERİ

MASADA OTURMA KONUMLARI

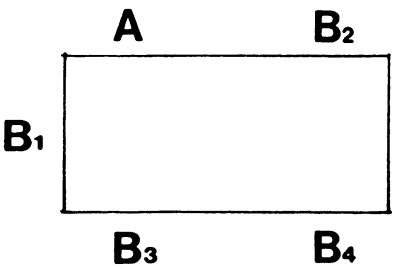
Başkalarına göre stratejik konumlanma onlardan yardım almak için etkili bir yoldur. Size göre konumlanışlarına göre size karşı tavırlarıyla ilgili hususlar ortaya çıkabilir.

Mark Knapp '*Non-Verbal Communication in Human Interaction*'[2] adlı kitabında oturma konumlarının yorumlanması için genel bir formül olsa da ortamın da seçilen konum üzerinde etkisi olabileceğini söylemiştir. Beyaz, orta sınıf Amerikalılarla yapılan araştırmalar bir otelin halka açık barındaki oturma konumlarının yüksek sınıf bir restorandaki oturma konumlarından farklı olabileceğini ve sandalyelerinin baktığı yön ve masalar arasındaki mesafenin de oturma davranışları üzerinde düzeni bozucu bir etkisi olabileceğini göstermiştir. Örneğin, birbirine yakın çiftler normalde mümkün oldukça yan yana oturmayı tercih ederken kalabalık bir restoranda bu mümkün olmaz ve normalde bir savunma konumu olan şekilde karşı karşıya oturmaları gerekir.

[2] İnsan Etkileşiminde Sözel Olmayan İletişim (ç.n.)

Duruma müdahale eden koşulların çeşitliliği nedeniyle aşağıdaki örnekler temelde sadece standart dikdörtgen bir masa başında ve bir büro ortamındaki oturma düzeniyle ilgilidirler.

B kişisi A'ya göre dört temel oturma pozisyonundan birini seçebilir.



Şekil 150 *Temel oturma pozisyonları*

B1: Köşe pozisyonu

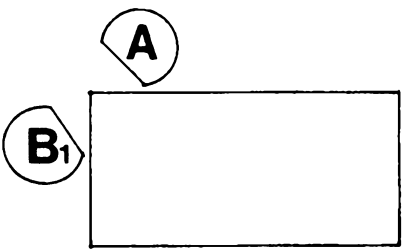
B2: İşbirliği pozisyonu

B3: Rekabet-savunma pozisyonu

B4: Bağımsız pozisyon

Köşe Pozisyonu (B1)

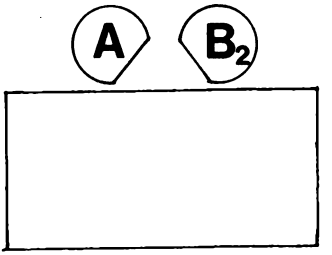
Bu pozisyon normalde dostça ve gündelik konuşmalara dalmış kişiler tarafından kullanılır. Pozisyon sınırsız göz temasına ve sayısız hareket kullanma ve karşıdakinin hareketlerini gözlemeye olanak tanır. Kişilerden birinin kendini tehdit altında hissetmeye başlaması durumunda masanın köşesi bir engel görevini görür ve pozisyonla masanın üzerinde bölgesel bir paylaşım yapılamaz. Bir pazarlamacının yeni müşteriye sunuş yapabileceği en başarılı stratejik konum A'nın alıcı olduğu durumda B1'dir. Sandalyeyi B1'e çekmekle gerilimli bir ortamı rahatlatabilir ve hoş bir görüşme olması şansını artırırsınız.



Şekil 151 *Köşe pozisyonu*

İşbirliği Pozisyonu (B2)

İki kişinin karşılıklı olarak birbirlerine yönlendikleri, yani aynı şekilde düşündükleri veya aynı iş üzerinde birlikte çalıştıkları durumda bu pozisyonlar karşılaşırız. Bir vakayı sunmak



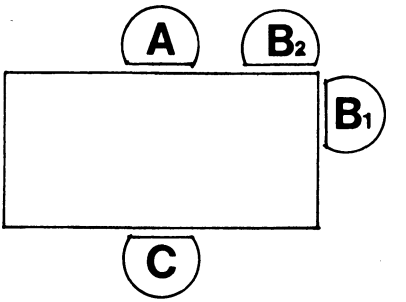
Şekil 152 *İşbirliği pozisyonu*

ve kabul edilmesini sağlamak için en stratejik pozisyonlardan biridir. Ancak buradaki mesele B'nin bu pozisyona A'nın bölgesine girilmesinden rahatsız olmasına engel olarak geçebilmesidir. Bu ayrıca B, yani pazarlamacının görüşmeye üçüncü bir kişiyi sokabilmesi için en uygun pozisyondur. Örneğin, pazarlamacının bir müşteriyle ikinci bir görüşme yapmakta olduğunu ve pazarlamacının teknik bir uzman getirdiğini varsayalım. En uygun strateji aşağıdaki olurdu.

Teknik uzman müşteri A'nin karşısında C pozisyonuna oturtulur. Pazarlamacı ya B2 (işbirliği) ya da B1 (köşe) pozisyonuna oturur. Bu da pazarlamacının 'müşterinin tarafında' olmasını ve teknisyeni müşteri adına sorgulamasını sağlar. Bu pozisyona genellikle 'muhalefetle aynı tarafı tutmak' adı verilir.

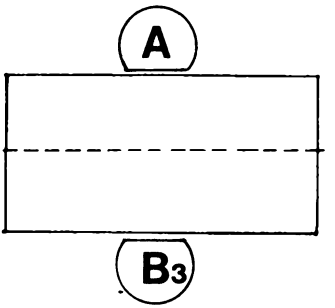
Rekabet-Savunma Pozisyonu (B3)

Masada birisinin karşısına oturmak masa her iki taraf arasında somut bir engel teşkil edeceğinden bir tür rekabet ve savunma ortamı yaratabilir ve tarafların her birinin kendi bakış açısına sımsıkı bağlanmasına neden olabilir. Bu pozisyon birbiriyle rekabet eden veya biri diğerini azarlayan kişiler tarafından alınır. A'nın bürosunda kullanılması durumunda bir ast/üst rolünün varlığını ortaya koymakta da kullanılabilir.



Şekil 153 *Üçüncü bir kişinin katılması*

Argyle bir doktor muayenehanesinde yapılan bir deneyde masanın kullanılıp kullanılmamasının hastanın kendini rahat hissedip hissetmemesi üzerinde büyük bir etkisi olduğunu söylemiştir. Arada doktor masası olması durumunda hastalardan sadece yüzde 10'unun kendilerini rahat hissettikleri görülmüştür. Masanın olmadığı durumda bu sayı yüzde 55'e yükselmiştir.



Şekil 154 *Savunma-rekabet pozisyonu*

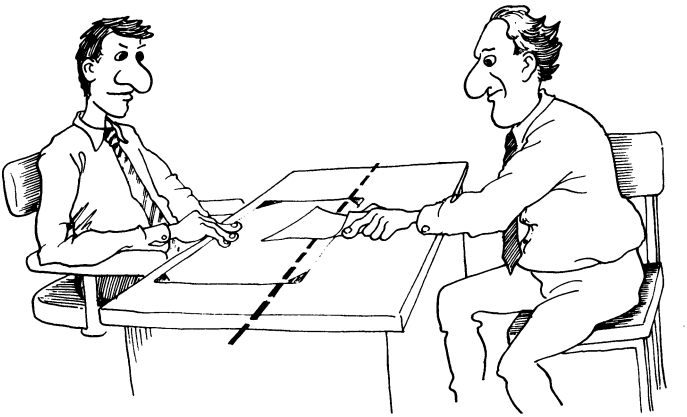
B, A'yı ikna etmeye çalışıyorsa B'nin önceden planlanmış bir strateji sonucunda kasıtlı olarak A' nın karşısında oturması haricinde rekabet-savunma pozisyonu başarılı bir görüşmenin yapılması olasılığını düşürür. Örneğin, A, B çalışanını sertçe azarlaması gereken bir müdür olabilir ve bu durumda rekabet pozisyonu azar güçlendirir. Öte yandan B'nın A'nın kendini üstün hissetmesini sağlaması gerekebilir, bu durumda da B kasıtlı olarak A'nın tam karşısına oturur.

Ne iş yapıyor olursanız olun, işiniz insanlarla bir arada olmayı gerektiriyorsa etkileme işindesiniz demektir ve hedefiniz her zaman karşıdakinin bakış açısını anlamak, onu rahatlamak ve sizinle çalışmak konusunda kendini rahat hissetmesini sağlamaktır. Rekabet pozisyonu bu amaca hizmet etmez. Köşe ve işbirliği pozisyonlarından rekabet pozisyonuyla kıyaslanamayacak kadar daha fazla işbirliği elde edilecektir. Bu pozisyonda diğerlerine göre daha kısa ve kesin konuşmalar yapılır.

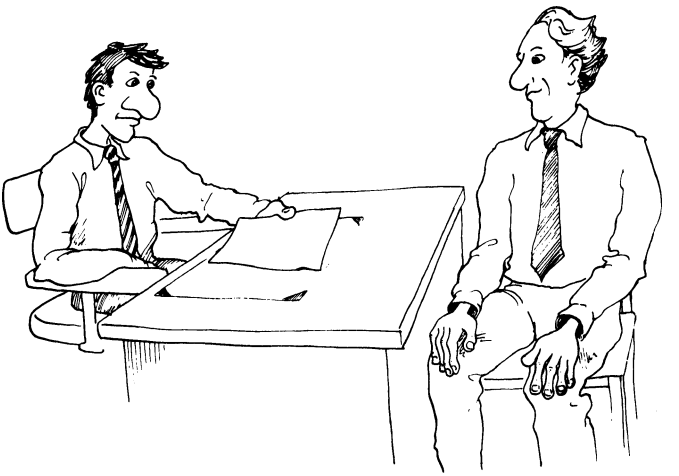
İnsanlar bir masada karşılıklı olarak oturduklarında bilinçaltı olarak masayı iki eşit bölgeye ayırırlar. Her biri masanın yarısını kendi bölgesi olarak belirler ve ötekinin kendi bölgesine tecavüzünü reddeder. Bir restoranda rekabet pozisyonunda oturan iki kişi bölge sınırlarını tuz, biber, şekerlik ve peçetelerle belirlerler.

Gelin karşınızdakinin bölgesine tecavüz edilmesine nasıl tepki göstereceğini görmek için yapabileceğiniz küçük bir test ya-

palım. Geçenlerde şirketimizde çalışmasını teklif etmek için bir pazarlamacıyı öğlen yemeğine çıkardım. Köşe pozisyona geçemeyeceğim kadar küçük olan dikdörtgen şeklinde küçük bir restoran masasına oturduk ve rekabet pozisyonuna geçmek zorunda kaldım.



Şekil 155 *Kağıt bölge çizgisinin üzerinde*



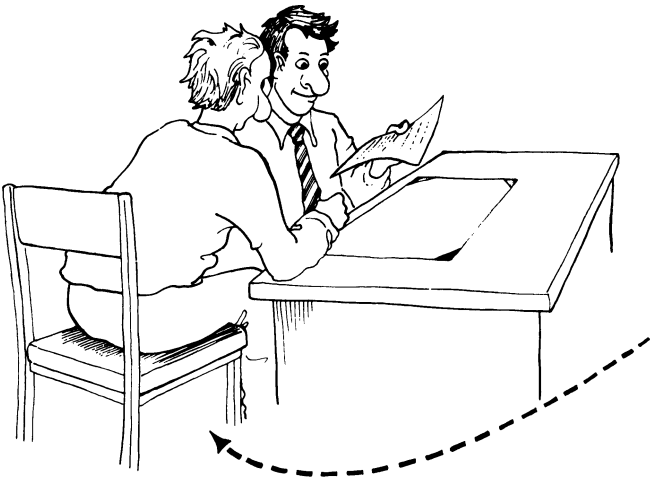
Şekil 156 *Kağıdı kendi bölgesine alarak sözel olmayan şekilde kabul işareti verir*

Masada olağan yemek malzemeleri vardı: kül tablası, tuz ve karabiberlik, peçeteler ve bir de mönü. Mönüyü aldım, okudum ve ardından karşımdakinin bölgesine ittim. O da mönüyü aldı, okudu ve sağına masanın ortasına koydu. Mönüyü bir kez daha aldım, okudum ve bir kez daha onun bölgesine koydum. Bu noktada ileriye eğilmiş durumda oturuyordu ve bu ince tecavüz arkasına yaslanmasına neden oldu. Kül tablası masanın ortasında duruyordu ve sigaramın külünü silkelerken tablayı onun bölgesine ittim. Sonra o da kendi sigarasının külünü silkeleyerek kül tablasını tekrar ortaya itti. Gene çaktırmadan sigaramın külünü silkeledim ve tablayı onun tarafına ittim. Ardından yavaşça şekerliği ortadan onun tarafına ittim ve rahatsız olduğunu belli etmeye başladı. Artık sandalyesinde sanki bir karınca yuvasının üzerinde oturuyormuşçasına kıvranıyor ve alnında ter damlacıkları beliriyordu. Peçeteleri de onun tarafına ittiğimde artık dayanamadı ve özür dileyerek tuvalete gitti. Döndüğünde aynı şeyi ben yaptım. Masaya döndüğümde masadaki her şeyin tekrar orta çizgiye konmuş olduğunu gördüm!

Bu basit ama etkili oyun kişinin bölgesine yapılacak bir tecavüze ne kadar büyük bir direnç gösterdiğine bir örnektir. Artık herhangi bir görüşme veya tartışmada rekabet pozisyonunda oturmaktan neden kaçınılması gerektiği anlaşılmış olmalıdır.

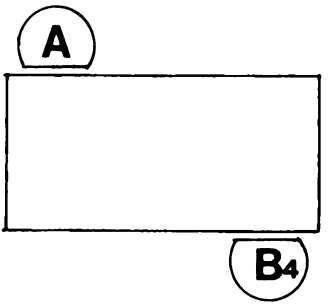
Bazen sunuşunuzu yapmak üzere köşe pozisyonuna geçmek uygun veya mümkün olmayabilir. Gelin dikdörtgen bir masanın arkasında oturan birisine sunulacak kitap, alıntı veya numune gibi görsel bir sunuşunuz olduğunu varsayalım. Önce malzemeyi masanın üzerine koyun (Şekil 155). Karşıdaki öne eğilerek buna bakacak, kendi bölgesine alacak ya da geri sizin bölgenize itecektir.

Eğer bakmak için öne eğilirse bu hareketi sözel olmayan yollarla size sizi masanın kendi tarafında istemediği mesajını verdiğinden sunuşunuzu oturduğunuz yerden yapmalısınız. Malzemeyi kendi bölgesine alırsa bu size köşe veya işbirliği pozisyonlarından birini almak üzere onun bölgesine geçmek için izin alma olanağı verir (Şekil 157). Ancak, malzemeyi geriye itmişse başınız dertte demektir! Altın kural sözel veya sözel olmayan bir şekilde size izin verilmedikçe karşıdakinin bölgesine geçmemenizdir.



Şekil 157 *Alıcının bölgesine girmek için sözel olmayan anlaşma*

Bağımsız Pozisyon (B4)



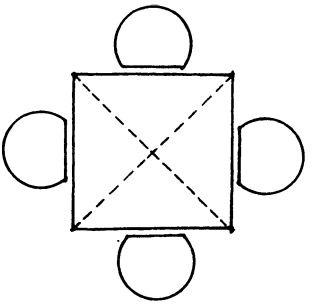
Şekil 158 *Bağımsız pozisyon*

Bu pozisyon birbirleriyle etkileşime girmek istemeyen insanların aldığı pozisyondur. Kütüphane, park bankları veya restoranlarda karşımıza çıkar. İlgi olmadığını gösterir ve bölge sınırlarına tecavüz olması durumunda karşıdaki tarafından saldırgan olarak bile yorumlanabilir. A ile B arasında açık bir tartışmanın istendiği durumlarda bu pozisyondan kaçınılmalıdır.

KARE, YUVARLAK, DİKDÖRTGEN MASALAR

Kare Masa (Resmi)

Daha önce de bahsedildiği gibi kare masalar eşit statüye sahip kişiler arasında bir rekabet veya savunma ilişkisi yaratırlar.

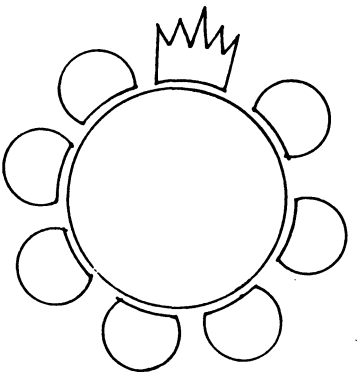


Şekil 159 *Kare Masa (resmi)*

Kare masalar kısa, belli bir amaca yönelik konuşmalar yapmak ya da ast üst ilişkisi oluşturmak için idealdirler. En fazla yardım genellikle yanınızda oturandan ve bu durumda da soldakinden çok sağdakinden gelir. En fazla direnç se tam karşınızdaki kişiden gelir.

Yuvarlak Masa (Teklifsiz)

Kral Arthur Yuvarlak Masa'yı şövalyelerinden her birine eşit otorite ve statü sağlamakta kullanırdı. Yuvarlak bir masa rahat bir teklifsizlik ortamı yaratır ve herkes eşit miktarda masa bölgesi üzerinde hak iddia edebildiğinden eşit statüdeki kişiler arasındaki tartışmalarda idealdir. Masayı kaldırarak daire şeklinde oturmak da aynı sonucu verir. Ancak, maalesef Kral Arthur grupta bir kişinin statüsünün diğerlerinden yüksek olması durumunda bunun herkesin güç ve otoritesini etkilediğinin farkında değildi. Yuvarlak Masa'da en fazla güç kraldaydı ve bu da sağındakine daha fazla olmak üzere her iki yanında oturan şövalyelere sözel olmayan bir biçimde biraz daha fazla güç verildiği anlamına gelmekteydi. Güç sıralaması bu şekilde kraldan oturma uzaklığına göre azalarak sürmekteydi.



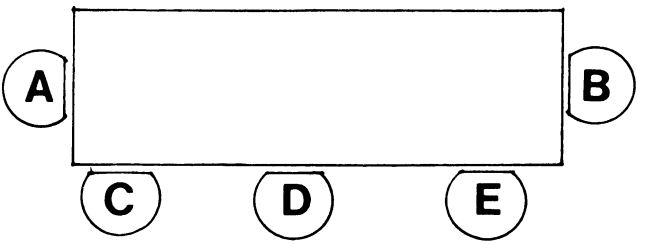
Şekil 160 *Yuvarlak masa (teklifsiz)*

Bunun sonucu olarak masada Kral Arthur'un tam karşısında oturan şövalye rekabet-savunma pozisyonunda olup en fazla sorun çıkaranın o olması çok olasıdır. Günümüzde yöneticilerin çoğu hem kare hem de

yuvarlak masalar kullanırlar. Normal olarak çalışma masası da olan kare masa iş çalışmaları, kısa konuşmalar, azarlama ve benzeri şeyler için kullanılırken genellikle etrafına toplanılabilen bir kahve masası gibi olan yuvarlak masa ise teklifsiz rahat bir ortam yaratmak veya karşıdakini ikna etmekte kullanılır.

Dikdörtgen Masalar

Dikdörtgen bir masada A pozisyonu her zaman en fazla etkililiğe sahip olmuştur. Eşit statüye sahip kişilerle yapılan bir top-



Şekil 161 *Dikdörtgen masada pozisyonlar*

lantıda arkası kapıya dönük olmadıkça A pozisyonundaki kişinin sözü en çok geçecektir. A'nın arkasında kapı olması durumunda B noktasında oturan kişi en etkili kişi olacak ve A için güçlü bir rakip olacaktır. A'nın en iyi güç pozisyonunda olduğunu varsayarsak B ikinci otoriter kişi olacak ardından C onun ardından da D gelecektir. Bu bilgilerle herkesin oturmasını istediğiniz yerlere isimlerini yerleştirerek üzerlerinde en fazla etkiniz olacak şekilde toplantılarda iktidar oyunları kurabilirsiniz.

Evdeki Yemek Masası

Bir ailenin yemek odasındaki masa seçimi yemek odalarının her biçimdeki masaya uygun olması ve masa biçiminin düşünülerek seçilmiş olması durumunda ailedeki güç dağılımıyla ilgili ipuçları verir. 'Açık' aileler yuvarlak masaları, 'kapalı' aileler kare masaları ve 'otoriter' tipler de dikdörtgen masaları tercih ederler.

YEMEKTE KARARLARA VARILMASI

İnsanların bölgeleri ve kare, dikdörtgen ve yuvarlak masalar hakkında şimdiye kadar söylenenleri akılda tutarak gelin şimdi de bir teklife olumlu bir cevap almayı umarak birisini yemeğe çıkarmanın dinamiklerine bakalım. Gelin olumlu bir atmosfer yaratan faktörleri inceleyelim, çıkış noktalarını ve potansiyellerini tartışalım ve insanın beslenme davranışlarının geçmişine bir bakalım.

Antropologlar bize insanın kökeninde tamamen vejetaryen olan ve ağaçlarda yaşayanların olduğunu söylemektedirler. Kökler, yapraklar, böğürtlenler, meyveler ve benzeri şeylerle beslenmekteymiş. Yaklaşık bir milyon yıl önce ağaçlardan av veya avcı olmak üzere ovalara inmiş. Karada yaşamaya başlamasından önce insanın yemek alışkanlıkları maymununkiler gibiymiş - gün boyunca sürekli olarak çöplenip dururmuş. Her birey kendi hayatta kalmasından ve kendi yiyeceğini bulmaktan sorumluymuş. Ancak avcı olarak büyük avları yakalayabilmek için diğerlerinin yardımına ihtiyaç duyduğundan büyük ve birbirleriyle işbirliği yapan insanlardan oluşan av grupları kurulmuş. Her grup gün boyunca avlanmak üzere şafakta hareket ediyor ve günün ganimetleriyle birlikte günbatımında dönüyormuş. Ardından o gün avladıkları avcılar arasında eşit şekilde paylaştırılmakta ve komünal bir mağarada yenmekteymiş.

Mağaranın girişinde tehlikeli hayvanları kaçırmak ve sıcaklık sağlamak için bir ateş yakılırmış. Mağara adamlarından her biri yemek yerken arkadan saldırıya uğrama olasılığından kaçınmak için sırtını mağaranın duvarına vererek otururmuş. Duyulan tek sesler dişlerin parçalama ve kemirme sesleri ve ateşin çıtırtıları olurmuş. Eski çağlarda gerçekleşen açık bir ateş etrafında yemek paylaşma süreci bugün mangal partileri, piknikler ve yemek partileri şeklinde modern insanın yeniden yaşamaya çalıştığı sosyal bir olayın başlangıcıymış. Modern insan aynı zamanda bu etkinliklerde aynen bir milyon yıldan daha uzun bir süre önce davrandığı gibi davranmaktadır.

Şimdi de restoranımıza veya yemek davetimize dönelim. Karşınızdaki rahat, gerilimden arınmış ve savunma barikatları indirilmişken lehinize ve olumlu bir karar elde etmeniz daha kolaydır.

Bu amaca ulaşmak için atalarımızla ilgili söylediklerimizi de akılda tutarak uyulması gereken birkaç kural vardır.

Birincisi ister evde ister bir restoranda yemek yiyor olun muhatabınızı arkası duvar veya perdeye gelecek şekilde oturtmanız gerekir. Araştırmalar kişi arkası açıkta kalacak şekilde oturduğunda, özellikle de etrafta hareket eden başkaları varsa solunum, kalp atışı, beyin dalgası frekanslarının arttığını ve tansiyonun hızla arttığını göstermiştir. Kişinin sırtı açık bir kapı veya zemin seviyesindeki bir pencereye dönükse gerilim daha da artar. Ardından ışıklar loşlaştırılmalı ve alçak bir arka plan müziği çalınmalıdır. Pek çok üst düzey restoranda, girişte eski mağara şölenlerinde yanan ateşi yeniden canlandırmayı amaçlayan açık bir ateş veya ocak vardır. Yuvarlak bir masa kullanmak ve bir perde veya yeşil bitki yardımıyla muhatabınızın başkalarını görmesini engellemek de daha iyi bir dinleyiciniz olmasını sağlar.

Parlak ışıklar, açıklık yerlere yerleştirilmiş masa ve sandalyeler ve tabak, çatal, bıçak gürültülerinin duyulduğu bir restorana göre böyle bir ortamda olumlu bir karar elde etmek çok daha kolay olacaktır. İyi restoranlar sıradan yemekler için müşterilerinin ceplerinden büyük miktarlarda para sökmek için bu tür rahatlatma tekniklerini kullanırlarken erkekler de binlerce yıldır aynı tekniklerle kadınları için romantik ortamlar yaratmaya çalışmaktadırlar.

Onyedi

İKTİDAR OYUNLARI

KOLTUKLARLA OYNANAN İKTİDAR OYUNLARI

Hiç bir iş görüşmesine gittiğiniz ve misafir koltuğuna oturduğunuzda paniğe kapıldığınız ya da kendinizi çaresiz hissettiğiniz oldu mu? Mülakatı yapan size çok büyük ve korkunç görünürken kendinizi minik ve önemsiz hissettiniz mi? Böyle bir durumda mülakatı yapanın büro mobilyalarını kurnazca kendi statü ve gücünü artıracak ve böyle yaparken de sizinkini azaltacak şekilde düzenlemiş olması olasıdır. Koltuk ve oturma düzenlerini kullanan belli stratejiler bir büroda böyle bir atmosfer yaratabilirler.

Koltukları kullanarak statü ve güç artırmakla ilgili faktörler: koltuğun büyüklüğü ve aksesuarları, koltuğun yerden yüksekliği ve koltuğun diğer kişiye göre yeridir.

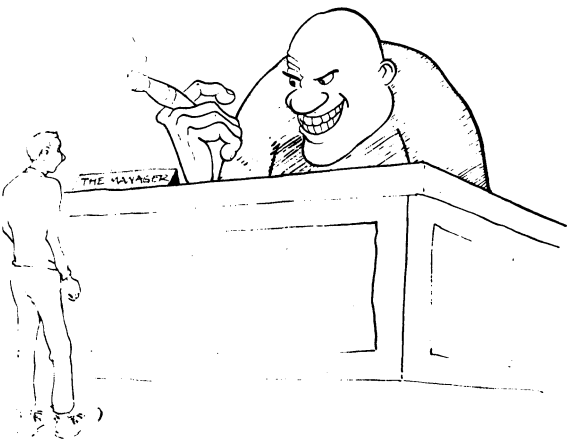
Koltuk Büyüklüğü ve Aksesuarları

Koltuk arkalığının yüksekliği kişinin statüsünü artırır veya azaltır ve yüksek arkalıklı koltuk iyi bilinen bir örnektir. Koltuğun arkalığı ne kadar yüksek olursa oturan kişinin güç ve statüsü de o kadar yüksek olur. Krallar, kraliçeler, papalar ve diğer yüksek statülü kişilerin taht veya resmi koltuklarının arkalığı tebalarına kısasla statülerini göstermek üzere 250 cm yüksekliği bulurken üst düzey yönetici yüksek arkalıklı bir deri koltukta oturur ve misafir koltuğunun arkalığı alçaktır.

Döner koltukların kullanıcıya baskı altında kaldığında hareket serbestisi tanımalarının yanı sıra sabit koltuklara göre daha fazla güç ve statüleri vardır. Sabit koltuklar çok az hareket olanağı sağlarlar veya hiç sağlamazlar ve bu hareket eksikliği kişinin tavır ve duygularını ortaya koyabilecek vücut hareketleriyle kapatılmaya çalışılır. Kollukları olan koltuklar, geriye yaslananlar ve tekerlekli olanlar bunlara sahip olmayanlardan daha iyi koltuklardır.

Koltuk Yüksekliği

Boy ve yükseklikle güç kazanmaktan 14. Bölüm'de bahsetmişsek de sandalyenizin yerden yüksekliğinin karşınızdakinin sandalyesinin yerden yüksekliğinden daha fazla olmasının size statü sağladığını da hatırlatalım. Bazı reklam sektörü yöneticileri kendileri azami yüksekliğe ayarlı koltuklarda otururlarken misafirlerini rekabet pozisyonunda gözleri neredeyse masa hizasında olacak alçaklıkta bir kanepe veya koltukta oturtmalarıyla tanınırlar (Şekil 162). Yaygın olarak uygulanan bir taktik de kül tablasını misafirin yetişemeyeceği bir yere koyarak sigarasının külünü silkelerken rahatsız olmasını sağlamaktır.



Şekil 162 *'Kendini evinde hisset!'*

Koltuk Yerleşimi

Oturma düzenleriyle ilgili bir önceki bölümde de bahsedildiği gibi misafirin koltuğu rekabet pozisyonundayken üzerinde en fazla güç uygulanır. Yaygın bir iktidar oyunu misafirin koltuğunu yöneticinin masasından olabildiğince uzağa sosyal veya toplum bölgesine iterek onun statüsünü iyice azaltmaktır.

STRATEJİK BÜRO YERLEŞİMİ

Bu kitabı okuduktan sonra ofis mobilyalarınızı başkalarının üzerinde istediğiniz kadar iktidar, statü veya kontrol elde edecek şekilde düzenleyebilmeniz gerekir. Denetici/çalışan ilişkisi sorunlarından bazılarını çözmek amacıyla birisinin odasını nasıl yeniden düzenlediğimize dair bir vaka incelemesini sunuyoruz.

Bir sigorta şirketinde çalışan John müdür konumuna terfi etmiş ve bir odası olmuştu. Bu roldeki ilk birkaç ayından sonra John diğer çalışanların kendisiyle ilişkiye girmekten hoşlanmadıklarını ve onlarla ilişkisinin özellikle de kendi odasındayken bazen düşmanca olabildiğini fark etti. Talimatlarına ve tavsiyelerine uymalarını sağlamakta zorlanıyordu ve arkasından konuştuklarını fark etti. John'un başarısızlığıyla ilgili gözlemlerimiz çalışanlar onun odasında geldiklerinde iletişim kopukluklarının en üst düzeye çıktıklarını gösterdi.

Bu egzersiz için yönetim becerilerini dikkate almayarak sorunun sözel olmayan yönleriyle ilgileneceğiz. John'un bürosunun yerleşimiyle ilgili gözlemlerimiz ve vardığımız sonuçlar şunlardır.

Ziyaretçi koltuğu John'unkine kıyasla rekabet pozisyonunda yerleştirilmişti.

Odasının duvarları dışarıya bakan bir pencere ve genel ofis alanına bakan cam bir bölme haricinde ahşap kaplamaydı. Bu cam bölme John'un statüsünü azaltmakta ve diğer çalışanlar doğrudan arkasında olup neler olduğunu görebildiklerinden misafir sandalyesinde oturan bir astın gücünü artırabiliyordu.

John'un masasında bedeninin alt kısmını kapatarak astlarının John'un hareketlerinin çoğunu görmelerine engel olan masif bir ön parça vardı.

Misafir koltuğunun yeri misafirin arkası açık kapıya gelecek şekildeydi.

Odada bir astı olduğunda John genellikle iki eli başın arkasına pozisyonu (Şekil 96) ve bacak sandalye üzerinde pozisyonunda (Şekil 132) oturmaktaydı.

John'un yüksek arkalıklı ve tekerlekli bir döner koltuğu varken misafir koltuğu basit, alçak arkalıklı kolsuz ve sabit ayaklı bir sandalyeydi.

İnsan iletişiminin yüzde 60'ıyla 80'i arasında bir kısmını sözel olmayan yollarla yapıldığını düşünecek olursak John'un sözel olmayan iletişiminin bu yönleri felaket habercisi gibiydiler. Sorunu düzeltmek için aşağıdaki yeniden düzenlemelere gidildi.

John'un masası cam bölmenin önüne yerleştirilerek odasının daha büyük görünmesi ve kendinin de odasına girenler tarafından görülebilmesi sağlandı.

'Sahne koltuğu' köşe pozisyona yerleştirilerek iletişimin daha açık olması ve gerektiğinde de köşenin bir engel görevi görmesi sağlandı.

Cam bölmeye ayna kaplaması sıkılarak John'un dışarıyı görmesi ama dışarıdan içerinin görülememesi sağlandı. Bu John'un statüsünü artırırken odasında da daha mahrem bir ortam yarattı.

Resmi olmayan toplantıların eşit bir seviyede yapılabilmesini sağlamak amacıyla Etrafında birbirinin aynısı üç döner koltuk olan bir yuvarlak masa odanın diğer ucuna yerleştirildi.

İlk yerleşimde (Şekil 163) John'un masasının yarı bölgesi misafire ait olurken ikinci düzenlemede (Şekil 164) John masanın üzerinin tamamına sahip oldu.

John odasında astlarıyla konuşurken rahat açık kol ve bacak hareketleriyle birlikte avuçlarını sık sık kullandığı hareketler yaptı.

Bunun sonucu olarak denetici/çalışan ilişkileri düzelirken çalışanları John'u rahat ve stressiz bir denetici olarak tanımlamaya başladılar.

STATÜ ARTIRICILAR

Büro içerisine stratejik olarak yerleştirilen belli nesneler ince bir şekilde oda sahibinin statü ve gücünü artırabilir. Bazı örnekler şunlardır:

Misafirlerin oturması için alçak kanepeler.

Üzerinde kilidi olan bir telefon.

Misafirin rahat uzanamayacağı bir yere yerleştirilmiş olan ve sigarasını külünü silkelerken onu rahatsız edecek pahalı bir kül tablası.

Yurtdışından gelme bir sigaralık.

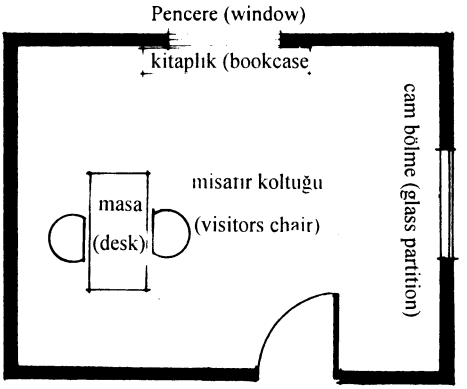
Masanın üzerine bırakılmış şekilde duran ve üzerlerinde 'Gizli' yazan bir takım kırmızı dosyalar.

Oda sahibinin fotoğrafları ve aldığı ödül ve belgelerle dolu bir duvar.

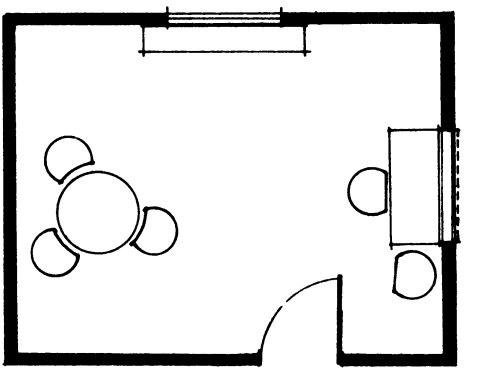
Şifreli kilidi olan ince bir evrak çantası. Büyük, şişman evrak çantaları sadece bütün angaryayı yapanlar tarafından taşınır.

Statünüzü, artırmak ve başkalarının yanındaki güç ve etkililiğinizi artırmak için ihtiyacınız olan büronuzda veya evinizde sözel olmayan jimnastiğe biraz kafa yormanızdır. Maalesef çoğu yönetici büroları Şekil 163'teki gibi düzenlenmiş olup istemeden başkalarına verilen olumsuz sözel olmayan işaretler konusunda hiç kafa yorulmamıştır.

Size tavsiyemiz kendi odanızın yerleşimini inceleyerek gerekli olumlu değişiklikleri yapmak için yukarıdaki bilgilerden faydalanmanızdır.



Şekil 163 *Başlangıçtaki ofis yerleşimi*



Şekil 164 *Yeni ofis yerleşimi*

Onsekiz

HEPSİNİ TOPARLARKEN

Vücut dili aracılığıyla iletişim bir milyon yıldan daha uzun süredir devam etmesine rağmen 1970'lerde popüler olarak sadece son yirmi yıldır bilimsel olarak incelenmiştir. Bu yüzyılın sonuna gelindiğinde dünyanın dört bir yanındaki insanlar tarafından 'keşfedilmiş' olacaktır. İnsan iletişimindeki etki ve anlamının resmi eğitimin bir parçası olacağı tahmininde bulunuyorum. Bu kitap vücut diline bir giriş görevini yapmakta olup kendi araştırma ve deneyleriniz ve aşağıda verilen örnekleri kullanarak daha fazla bilgi edinmeye çalışmanızı teşvik ediyorum.

Son kertede toplum en iyi araştırma ve deney sahanız olacaktır. Kendi eylemlerinizi ve başkalarının eylemlerini bilinçli olarak gözlemek dünyanın en karmaşık ve ilginç hayvanı olan insanın iletişim yöntemlerini anlayabilmeniz için en iyi yöntemdir.

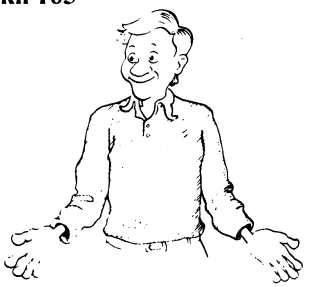
Bu kitabın geriye kalanı sosyal ve iş yaşamıyla ilgili durumlara ayrılmış olup hareket ve vücut işaretlerinin nasıl gruplar halinde yapıldıklarını ve koşulların yorumunuzu nasıl etkileyebileceğini gösterir. Ancak, notları okumadan önce her resim dizisini inceleyerek bu kitapta okuduklarınız ışığında kaç tanesini yorumlayabildiğinize bir bakın. Algı gücünüzün ne kadar arttığına siz de şaşacaksınız.

Günlük Karşılaşmalarda Hareket Grupları, Koşullar ve Hareketler

Şekil 165 Açıklık hareket grubuna iyi bir örnek. Avuçlar edilgin pozisyonda iyice açılmış olup parmaklar da hareketi daha etkili kılmak üzere geniş açılmıştır. Baş nötr pozisyonda olup kollar ve bacaklar açıktır. Bu adam edilgen ve tehdit etmeyen bir tavır iletmektedir.

Şekil 166 Bu klasik aldatma hareket grubudur. Gözlerini ovuştururken gözlerini kaçırarak yere bakmakta ve her iki kaşını da inanmaz inanmaz kaldırmaktadır. Başı hafif uzağa ve aşağı dönük olup olumsuz bir tavır gösterir. Ayrıca içten olmayan, dudakları kapalı bir gülümsemesi vardır.

Şekil 165

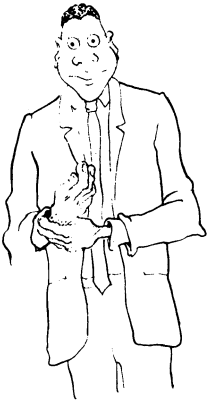


Şekil 166



Şekil 167 Burada hareketlerin tutarsızlığı açık şekilde görülmektedir. Adam odadan geçerken kendine güven dolu bir gülümsemesi varsa da bir eli saatiyle oynamak üzere bedenini geçerek kendine ve/veya ortama güvenmediğini gösteren kısmı bir kol engeli yapmaktadır.

Şekil 168 Bu kadın bakmakta olduğu kişiyi onaylamamaktadır. Ne başını ne de bedenini ona doğru çevirmemiş ama başı hafifçe aşağıda olarak (onaylamama), kaşları aşağıya dönük (kızgınlık) ve tam bir kol kavuşturma hareketiyle (savunma) yan gözle ona bakmaktadır ve ağzının köşeleri de aşağıya bakmaktadır.



Şekil 167



Şekil 168

Şekil 169 Burada egemenlik, üstünlük ve bir bölgeyi sahiplenme görünmektedir. Her iki elin de başın arkasında olması üstün bir 'her şeyi ben bilirim' tavrını gösterirken ayakların da masanın üzerinde olması masayı sahiplenmeyi göstermektedir. Statüsünü daha da vurgulayabilmek için yüksek statülü, arkası yaslanan, tekerlekli bir koltuğu ve üzerinde kilit olan bir telefonu vardır. Ayrıca rekabet/savunma pozisyonunda oturmaktadır.



Şekil 169

Şekil 170 Eller kalçada hareketi çocuk tarafından daha büyük ve tehditkâr görünmek için kullanılmaktadır. Çenesi ileriye çıkarak meydan okuma anlamı verirken ağzı da hayvanların saldır-

madan önce yaptıkları gibi dişlerini göstermek üzere kocaman açılmıştır.



Şekil 170

90'ının ilk doksan saniyede belirlendiği düşünülürse başka birisiyle yakın ilişki kurması zor görünüyor.

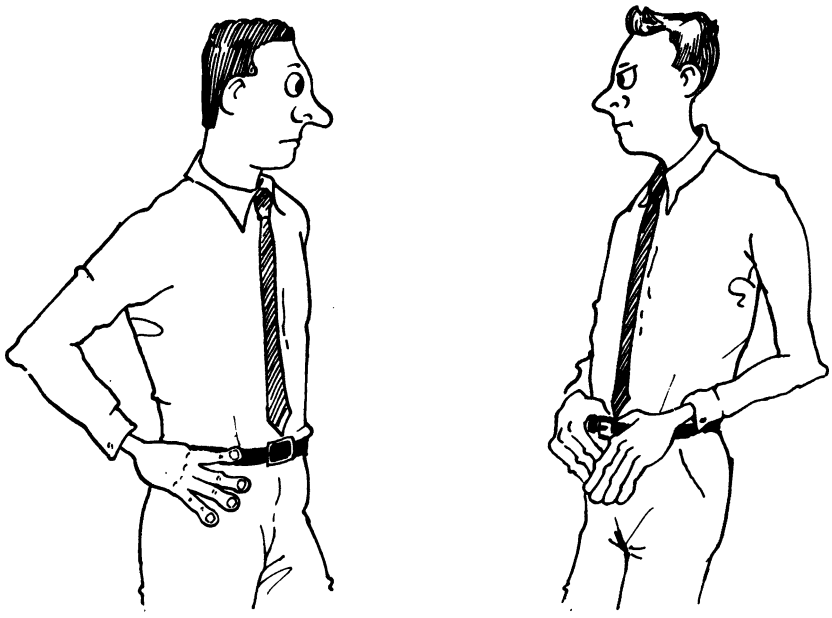
Şekil 172 Her iki adam da hazır olma ve saldırganlık hareketleri kullanıyorlar. Soldaki adam eller kalçada hareketini kullanırken sağdaki de başparmaklar kemerde hareketini kullanıyor Arkaya yaslanıyor olması ve vücudunun karşısındaki adamı göstermiyor olması nedeniyle soldaki adam sağdakinden daha az saldırgan.

Şekil 171 Bu hareket grubu tek kelimeyle özetlenebilir - olumsuz. Dosyanın bir engel olarak kullanılmasına ek olarak kol ve bacaklar da tedirginlik nedeniyle veya savunma amaçlı olarak kavuşturulmuş. Ceketinin düğmeleri iliklenmiş ve güneş gözlükleri de olabilecek göz veya gözbebeği işaretlerini gizliyor. Yüzünün büyük bir kısmını örten sakalı ona şüpheli bir ifade veriyor. Birisiyle ilgili fikirlerin yüzde



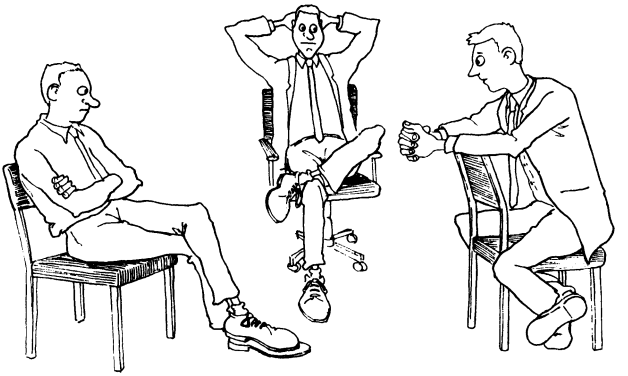
Şekil 171

Ancak sağdaki adam vücudunu doğrudan diğerine yönlendirerek rahatsız edici bir poz takınmış durumda. Yüz ifadesi de vücut hareketleriyle tutarlı.



Şekil 172

Şekil 173 Soldaki adam tartışmanın kontrolünü ele almak veya sağdaki adama hakim olmak için sandalyesine biniyor. Ayrıca sağdaki adam üzerinde doğrudan bedenle gösterme kullanıyor. Parmaklarını kenetlenmiş ve ayaklarının da sandalyesinin altında kilitlenmiş olması sinirli ve hayal kırıklığına uğramış bir tavrı olduğunu gösteriyor ve bu da belki de karşısındakiler tarafından anlaşılmadığı anlamına geliyor. Ortadaki adam yaptığı eller kafanın arkasında hareketi nedeniyle kendini diğer ikisinden daha üstün hissediyor. Ayrıca 4 şeklindeki bacak kilitleme hareketini yapıyor olması da rekabetçi veya tartışmacı bir davranış sergileyeceğini gösteriyor. Yüksek statülü ve dönen, arkaya yaslanan, tekerlekleri ve kolları olan bir sandalyesi var. Sağdaki adam sabit ayaklı ve aksesuarları olmayan düşük statülü bir sandalyede oturuyor. Kol ve bacakları sıkıca kavuşturulmuş olup (savunma) başının da aşağıya eğik olması (saldırgan) duyduklarına pek de inanmadığını gösteriyor.



Şekil 173

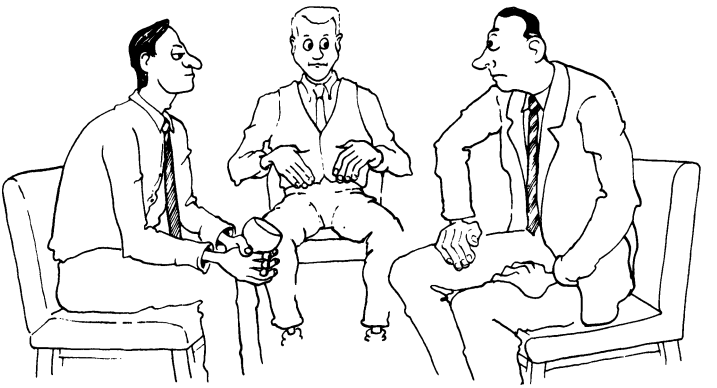
Şekil 174 Kadın klasik flört hareketlerin yapıyor. Bir ayağı önde olup en soldaki adamı gösteriyor (ilgi), el kalçada ve başparmak kemerde hareketlerinin bir kombinasyonu (cinsel olarak hazır



Şekil 174

olma) görülüyor, sol bileğini gösteriyor ve sigara dumanını yukarı doğru üflüyor (kendine güvenen, olumlu). Ayrıca en solundaki adama yan bir bakış atmaktadır. Adamsa onun flört hareketlerine kravatını düzelterek (hazırlık) ve ayağıyla onu göstererek cevap veriyor. Başı yukarıda (ilgili). Ortadaki adamsa görünüşe göre diğer adamla pek ilgilenmiyor çünkü bedeni ona doğru değil ve ay-

rıca saldırgan bir yan bakış da atıyor. Avuçları görünmüyor ve sigara dumanını aşağıya doğru üflüyor (olumsuz). Ayrıca duvara da dayanıyor (bölgesel saldırganlık).



Şekil 175

Şekil 175 Soldaki adam üstünlük hareketleri kullanmakta olup karşısında oturan adama karşı küstah bir tavrı varmış gibi görünüyor. Beyni diğer adamı görmemeye çalışırken gözden uzaklaştırma hareketini yapıyor. Aynı zamanda kafası da 'burnunun üstünden bakmak' üzere arkaya atılmış. Dizlerinin sımsıkı yapışmış olmasından ve şarap kadehini iki eliyle birden tutarak bir engel oluşturma çabasından da savunmada olduğu anlaşılıyor. Diğer ikisi onu da aralarına alacak şekilde bir üçgen oluşturmadıklarından ortadaki adam konuşmanın dışında kalmış durumda. Ancak başparmaklar yelekte hareketinden (üstünlük) de anlaşılacağı üzere buna pek aldırmıyor. Arkasına dayanmış ve apış arasını gösteriyor. Başı nötr konumda. Sağdaki adam yeterince dinlediğini düşünüyor ve hareket pozisyonunu almış (gitmeye hazır) ve ayağı ve bedeni en yakın çıkışı gösteriyor. Kaşları ve azının köşeleri aşağıya dönük ve kafası hafif aşağıda. Tüm bunlar onaylamadığını gösteriyor.

Şekil 176 Soldaki adamla sağdaki adam kapalı vücut oluşumuyla ortadaki adama konuşmada istenmediğini göstermeye çalışıyorlar. Ortadaki adamın tavrı üstünlük ve alay içeriyor ve ka-

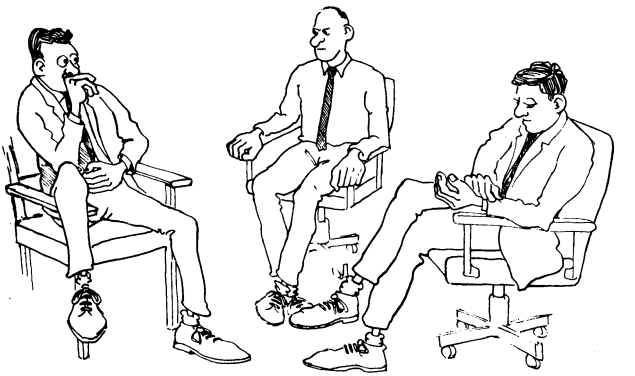
vuşturulmuş bacaklarıyla savunmaya geçen ve üst kol kavrama (kendini kontrol) hareketi ve yan bakışıyla saldırgan davranan solundaki adama karşı başparmak işareti (alay) ve başparmağı yukarıda olarak yaka kavrama hareketini (üstünlük) kullanıyor. Bu grubun solundaki adam da ortadaki adamın tavrından etkilenmemişe benziyor. Onun da bacakları kavuşturulmuş (savunma), eli cebinde (katılmak istemiyor) ve boyun ağrısı hareketini yaparken yere bakıyor.



Şekil 176

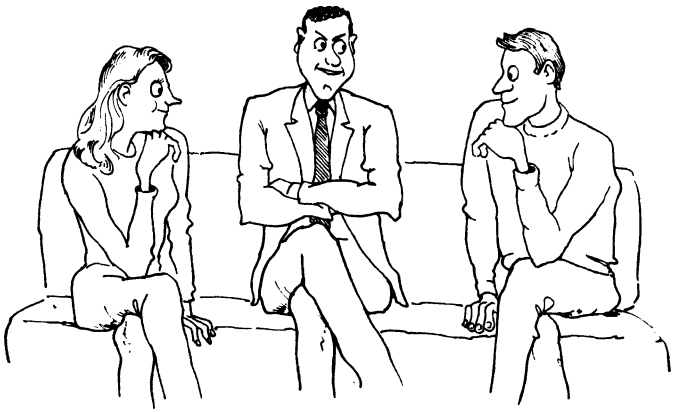
Şekil 177 Bu grupta da gergin bir ortam var. Adamlardan üçü de birbirinden olabilecek en uzak mesafede olabilmek için arkalarına yaslanmışlar. Olumsuz hareket grubu nedeniyle sorunu yaratan sağdaki adam. Konuşurken burna dokunma hareketini (al-

datma) yapıyor ve sağ kolu da vücudunu geçerek kısmi bir kol engeli (savunma) oluşturuyor. Diğer iki adamın fikirleri konusundaki ilgisizliğini bacaklar sandalyenin üzerinde hareketiyle gösteriyor, vücudu da onlara doğru dönük değil. Soldaki adam pamukçuk toplama hareketini (onaylamama) yaptığından, bacaklarını kavuşturmuş olduğundan (savunma) ve uzağı gösterdiğinden (ilgisiz) sağdakinin söylediklerini onaylamıyor. Ortadaki adamsa bir şey söylemek istiyor ama sandalyenin kollarını kavrayışından ve ayak bileklerini kilitleyişinden de anlaşılacağı üzere kendini tutuyor. Ayrıca vücudunu ona çevirerek sağdaki adama sözel olmayan bir meydan okumada bulunuyor.



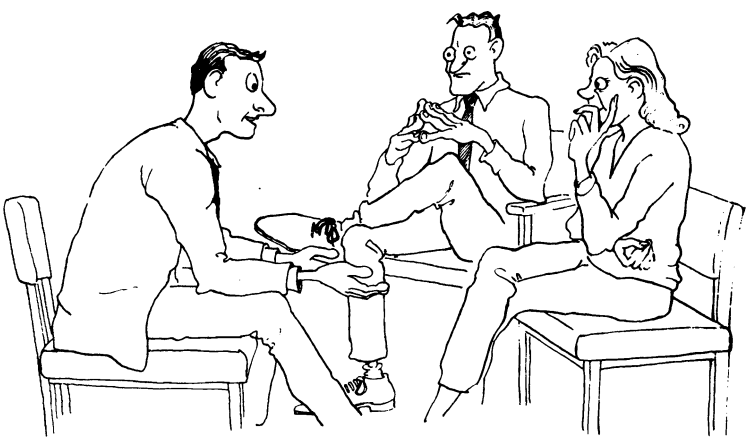
Şekil 177

Şekil 178 Bu sahnede soldaki adam ve kadın birbirlerinin hareketlerini taklit ediyorlar ve kanepede 'raf sabitleyici' oluşturmuşlar. Bu çift birbirleriyle çok fazla ilgileniyor ve ellerini bileklerini gösterebilecekleri şekilde yerleştirirken bacaklarını birbirlerine doğru kavuşturmuşlar. Ortadaki adamın kapalı ağızla gülümsemesi onu diğer adamın söyledikleriyle ilgileniyor gibi gösterebilirken diğer yüz ve vücut hareketleriyle tutarlı değil. Başı aşağıda (onaylamama), kaşları aşağıya bakıyor (kızgınlık) ve diğer adama yan bakış atıyor. Buna ek olarak, kolları ve bacakları sıkıca kavuşturulmuş (savunma) olup bunların tamamı çok olumsuz bir tavrı olduğunu gösteriyor.



Şekil 178

Şekil 179 Soldaki adam açıklık ve dürüstlük belirtmek için mükemmel bir hareket grubu kullanıyor - açık avuçlar, ayak ilerde, baş yukarıda, ceketin önü açık, öne eğilmiş ve gülümsüyor. Fakat maalesef karşısındakilere ulaşamıyor. Kadın arkasına dayalı olarak



Şekil 179

oturmuş ve bacakları ters yönde kavuşturulmuş (savunma), kısmı bir kol engeli oluşturmuş (savunma), yumruğu sıkılı (düşmanca) başı aşağıda ve eleştirel değerlendirme hareketini yapıyor (eli yüze götürme). Ortadaki adamın yaptığı yüksek çatı hareketi kendine güvendiğini veya kendini üstün hissettiğini gösterirken 4 şeklindeki bacak hareketini yaparak oturması da rekabetçi veya tartışmacı

bir tavrı olduğunu gösteriyor. Arkaya yaslanmış olması ve başının öne eğik olması nedeniyle genel tavrının olumsuz olduğunu varsayabiliriz.

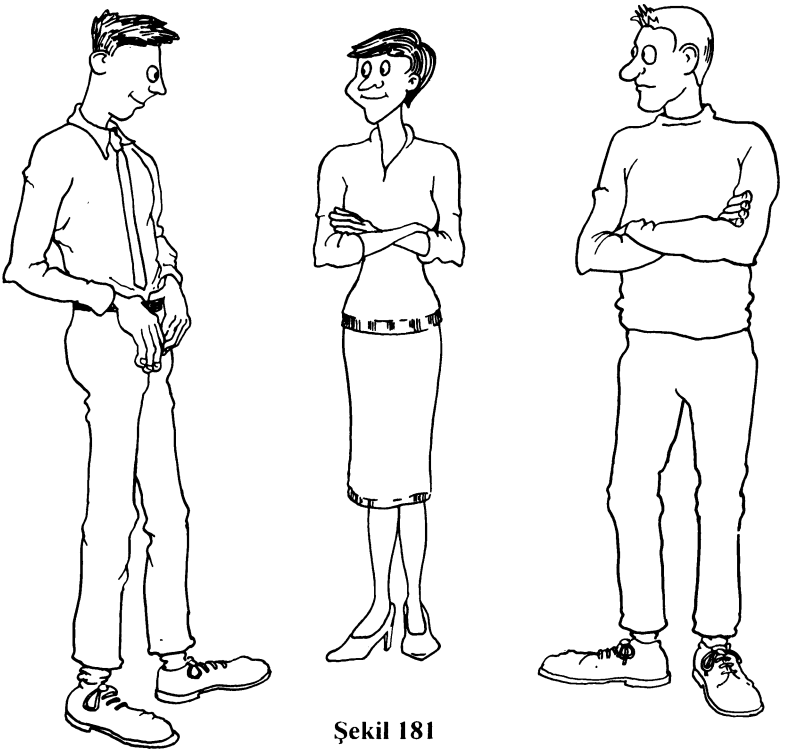
Aşağıdaki üç şekilde tipik savunma, saldırganlık ve flört hareket grupları gösterilmektedir.



Şekil 180

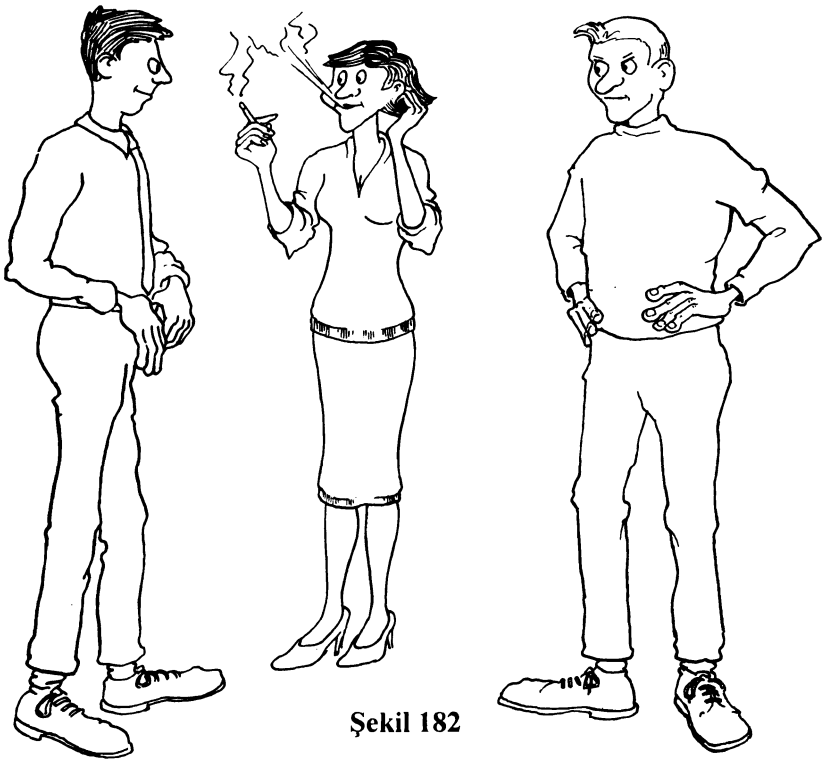
Şekil 180 Bu üç kişinin hepsinin de kolları kavuşturulmuş, ikisinin bacakları kavuşturulmuş (savunma) ve hepsinin de bedenleri birbirinden uzağa bakıyor. Tüm bunlar bu kişilerin yeni tanışmış olduklarını gösteriyor. Sağdaki adam sağ ayağını kadına çevirmesi ve yan bakışının yanı sıra kalkık kaşları (ilgi) ve gülümse-

yişinden de anlaşılacağı üzere kadınla çok ilgilenmekte. Vücudunun üst kısmıyla kadına doğru eğiliyor.



Şekil 181

Şekil 181 Sözel olmayan tavırlar değişmiş durumda. Kadın bacaklarını çözmüş ve nötr pozisyonda duruyor. Soldaki adamsa bacaklarını açmış ve bir ayağını kadına çevirmiş (ilgi). Diğer adamı veya kadını hedefleyen ve birinci durumda saldırganlık ikinci durumdaysa cinsel bir işaret anlamına gelen başparmaklar kemerde hareketini yapıyor. Ayrıca daha iri görünmek için daha dik duruyor. Sağdaki adamın daha dik duruşundan anlaşılabileceği gibi diğer adamdan tedirgin olduğu anlaşılıyor. Soldaki adama yan bakış atıyor, kaşları aşağıya dönük (onaylamama) ve gülümsemesi kaybolmuş.



Şekil 182

Şekil 182 Bu kişilerin tavır ve duyguları artık hareketlerinden açık şekilde anlaşılmaktadır. Soldaki adam başparmaklar kemerde, ayak önde pozisyonunu korumuş ve vücudunu hafifçe kadına çevirerek tam bir flört hareketine geçmiştir. Başparmakları hareketi daha fark edilir kılmak için kemeri daha sıkı kavramakta ve vücudu da daha dik hale gelmiştir. Kadın bu flört hareketine kendi flört hareketleriyle cevap vererek adamla ilgilendiğini göstermektedir. Kollarını açmış, vücudunu adam çevirmiş ve bir ayağıyla adamı göstermekte. Flört hareketleri arasında saçını elleme, bilek gösterme, göğüs arasını gösterecek şekilde göğsü ileri atma ve olumlu yüz ifadesi olup sigara dumanını yukarı doğru üflemektedir (kendine güven). Sağdaki adam dışarda bırakılmış olmaktan dolayı mutsuz görünmekte olup eller kalçada hareketiyle (saldırgan hazır olma durumu) memnuniyetsizliğini göstermektedir.

Özet olarak soldaki adam kadının ilgisini kazanmıştır ve diğerinin eş bulmak için başka bir yerlere gitmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Ardrey, R., *The Terriotrial Imperative*, Collins, Londra, 1967

Argyle, M., *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, Penguin Books, 1967

Argyle, M., *Bodily Communication*, Methuen, Londra, 1975

Argyle, M., *Skills with People: A Guide for Managers*, Hutchinson, Londra, 1973

Argyle, M., *Training Managers*, The Acton Society Trust, Londra, 1962

Argyle, M., *Social Interaction*, Methuen, Londra, 1968

Bacon, A.M., *A Manual of Gestures*, Griggs, Chicago, 1875

Benthall, J ve Polhemus, T., *The Body as a Medium of Expression*, Allen Lane, Londra, 1975

Berne, E., *Games People Play*, Grove Press, New York, 1964

Birdwhistell, R.L., *Introduction to Kinesics*, University of Louisville Press, Louisville, Kentucky, 1952

Birdwhistell, R.L., *Kinesics and Context*, Allen Lane, Londra, 1971

Blacking, J., *Anthropology of the Body*, Academic Press, Londra, New York, 1977

Bryan, W.J., *The Psychology of Jury Selection*, Vantage Press, New York, 1971

Brun, T., *The International Dictionary of Sign Language*, Wolfe Publishing, Londra, 1969

Calero, H., *Winning the Negotiation*, Hawthorn Books, New York, 1979

Carnegie, D., *How to Win Friends and Influence People*, Angus and Robertson, Sydney, 1965

Collett, P., *Social Rules and Social Behaviour*, Blackwell, Oxford, 1977

Critchley, M., *The Language of Gesture*, Arnold, Londra, 1939

Critchley, M., *Silent Language*, Butterworth, Londra, 1975

Cundiff, M., *Kinesics*, Parker Publishing, New York, 1972

Dale-Guthrie, R., *Body Hot-Spots*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1976

Darwin, C., *The Expression of Emotion in Man and Animals*, Appleton-Century-Crofts, New York, 1872

Davitz, J.R., *The Communication of Emotional Meaning*, McGraw-Hill, New York, 1964

Duncan, S., ve Fiske, D.W., *Face-to-Face Interaction*, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1977

Dunkell, S., *Sleep Positions*, Heinemann, Londra, 1977

Effron, D., *Gesture, Race and Culture*, Mouton, The Hague, 1972

Eibl-Eibesfeldt, I., *Ethology: The Biology of Behaviour*, Holt, Rinehardt and Winston, New York, 1970

Eibl-Eibesfeldt, I., *Love and Hate: The Natural History of Behaviour Patterns*, Holt, Rinehardt and Winston, New York, 1971

Ekman, P., *Darwin and Facial Expression*, Academic Press, New York, 1973

Ekman, P., Friesen, W. ve Ellsworth, P., *Emotion in the Human Face*, Pergamon Press, New York, 1972

Ekman, P. ve Friesen, W., *Unmasking the Face*, Prentice-Hall, Londra, 1975

Fast, J., *Body Language*, Pan Books, Londra ve Sydney, 1970

Fast, J. ve B., *Reading Between the Lines*, Viking, New York, 1979

Feldman, S., *Mannerisms of Speech and Gesture in Everyday Life*, International University Press, 1959

Gayle, W., *Power Selling*, Prentice-Hall, New York, 1959

Goffman, E., *Interaction Ritual*, Allen Lane, Londra, 1972

Goffman, E., *The Presentation of Self in Everyday Life*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1956

Goffman, E., *Behaviour in Public Places*, Free Press, Illinois, 1963

Gordon, R.L., *Interviewing Strategy, Techniques and Tactics*, Dorsey, Homewood, Illinois, 1976

Hall, E.T., *Silent Language*, Doubleday and Co., New York, 1959

Hall, E.T., *The Hidden Dimension*, Doubleday and Co., New York, 1966

Harper, R.G., *Non-Verbal Communication; the State of the Art*, Wiley, New York, 1978

Henley, N.M., *Body Politics: Power, Sex and Non-Verbal Communication*, Prentice-Hall, New Jersey, 1977

Hess, E., *The Tell-Tale Eye*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1975

Hind, R., *Non-Verbal Communication*, Cambridge University Press, Londra, 1972

Hore, T., *Non-Verbal Behaviour*, Australian Council for Educational Research, 1976

James, W., *Principles of Psychology*, Holt, Rinehardt, New York 1892

Jung, C., *Man and His Symbol*, Aldus, Londra, 1964

Kahn, R.I. ve Cannell, C.F., *The Dynamics of Interviewing*, Wiley, New York, 1957

Kendon, A., *Organization of Behaviour in Face-to-Face Interaction*, Mouton, The Hague, 1975

Key, M.R., *Non-Verbal Communication: a Research Guide and Bibliography*, Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1977

Key, M.R., *Paralinguistics and Kinesicus; Non-Verbal Communication*, Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1975

Knapp, M., *Non-Verbal Communication in Human Interaction* (2. Baskı), Holt, Rinehart and Winston, New York, 1978

Korda, M., *Power! How To Get It, How To Use It*, Weidenfeld & Nicolson, Londra, 1975

Korda, M., *Power in The Office*, Weidenfeld & Nicolson, Londra, 1976

Korman, B., *Hands: The Power of Awareness*, Sunridge Press, New York, 1978

Lamb, W., *Posture and Gesture*, Duckworth, Londra, 1965

Lamb, W., *Body Code*, Routledge and Kegan Paul, Londra, 1979

Lewis, D., *The Secret Language of Your Child*, Souvenir Press, Londra, 1979

Liggett, J., *The Human Face*, Constable, Londra, 1974

Lorenz, K., *On Aggression*, Methuen, Londra, 1967

Lorenz, K., *King Solomon's Ring*, London Reprint Society, 1953

McCroskey, Larson ve Knapp, *An Introduction to Interpersonal Behaviour*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1971

MacHovec, F.J., *Body Talk*, Peter Pauper Press, New York, 1975

Mallery, G., *The Gesture Speech of Man*, Salem, 1881

Masters, W.H. ve Johnson, V.E., *Human Sexual Response*, Little, Brown, Boston, 1966

Mehrabian, A., *Tactics in Social Influence*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969

Mehrabian, A., *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont, California, 1971

Mitchell, M.E., *Howw to Read the Language of the Face*, Macmillan, New York, 1968

Morris, D., *The Naked Ape*, Cape, Londra, 1967

Morris, D., *The Human Zoo*, Cape, Londra, 1969

Morris, D., *Intimate Behaviour*, Cape, Londra, 1971

Morris, D., *Manwatching*, Cape, Londra, 1977

Morris, D., Collett, Marsh ve O'Shaughnessy ile birlikte, *Gestures, their Origins and Distribution*, Cape, Londra, 1979

Nierenberg, G., *The Art of Negotiating*, Hawthorn Books, New York, 1971

Nierenberg, G. ve Calero, H., *How to Read a Person like a Book*, Hawthorn Books, New York, 1971

Pease, A.V., *The Hot Button Selling System*, Elvic & Co, Sydney, 1976

Pliner, O., Kramer, L., Alloway, T., *Non-Verbal Communication*, Plenum Press, New York, 1973

Reik, T., *Listening with the Third Ear*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1948

Saitz, R.L. ve Cervenka, E.C., *Handbook of Gestures: Columbia and the United States*, Mouton, The Hague, 1972

Sathre, F., Olson, R. ve Whitney, C., *Let's Talk*, Scott Foresman, Glenview, Illinois, 1973

Scheflen, A.E., *Body Language and the Social Order*, Prentice-Hall, New Jersey, 1972

Scheflen, A.E., *Human Territories*, Prentice-Hall, New Jersey, 1976

Schutz, W.C., *A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behaviour*, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1958

Siddons, H., *Practical Illustration of Rhetorical Gestures*, Londra, 1822

Sommer, R., *Personal Space: The Behavioural Basis of Design*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969

Szasz, S., *Body Language of Children*, Norton, New York, 1978

Whiteside, R.L., *Face Language*, Pocket Books, New York, 1975

Whitney, Hubin ve Murphy, *The New Psychology of Persuasion and Motivation in Selling*, Prentice-Hall, New Jersey, 1978

Wolfe, C., *A Psycholgy of Gesture*, Methuen, Londra, 1948

Von Cranach, M., *Social Communication and Movement: Studies of Interaction and Expression in Man and Chimpanzee*, Academic Press, Londra, 1973

Body Language

Beden Dili

1970 li yıllara kadar üstünde çok fazla düşünülmeyen ancak sezgiler olarak ifade edilen duyumsamaları fark eden davranış bilimciler vücut hareketlerinin insan ilişkilerindeki etkinliğini fark ettiler.

Bir mesajın toplam etkisinin yaklaşık % 7'sini sözel (sadece sözcükler), % 38'ini sesli (ses tonu, sesin yükselip alçalması ve diğer sesler) ve % 55'ini de sözel olmayan öğelerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Bireyin davranışlarını çözümlerken sadece bir hareketi yorumlamanın sakıncalarına dikkat çeken Allan Pease farklı bir yaklaşımla birbiri ardına yapılan hareketleri gruplamış ve bu grupların toplu değerlendirmelerini de yapmış.

Resimlerle canlandırılan yorumlar kitabın rahat okunabilir ve anlaşılır olmasını sağlamış.

Beden Dili son dönemde iletişim konusunda yazılan en iyi kitaplardan biri.

YAYINLARI
rota

ISBN 975-7805-60-2
9 799757 805600

Body Language BEDEN DİLİ ALLAN PEASE rota