BAŞUCU KİTABI

Ve ZARAFET

İş Hayatında ve Sosyal Yaşamda



Gökhan Dumanlı

DESTEK yayınları

DESTEK • KİŞİSEL GELİŞİM

Gökhan Dumanlı

Ve
İş Hayatında ve Sosyal Yaşamda
ZARAFET

DESTEK
yayınevi

DESTEK YAYINLARI: 660
KİŞİSEL GELİŞİM: 152
GÖKHAN DUMANLI / VE ZARAFET
Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü,
telif hakkı sahibinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.
İmtiyaz Sahibi: Yelda Cumalıoğlu
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Yayın Koordinatörü: Özlem Esmergül
Editör: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: İlknur Muştu
Sayfa Düzeni: Cansu Poroy
Sosyal Medya-Grafik: Tuğçe Budak
Destek Yayınları: Mart 2016
Yayıncı Sertifika No. 13226
ISBN 978-605-311-095-8
© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel.: (0) 212 252 22 42
Fax: (0) 212 252 22 43
www.destekyayinlari.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
instagram.com/destekyayinlari

Gökhan Dumanlı

Ve
İş Hayatında ve Sosyal Yaşamda
ZARAFET

“Başucu Kitabı”

DESTEK
yayınevi

YAZAR HAKKINDA

Gökhan Dumanlı, İstanbul Aydın Üniversitesi'nde "insan kaynakları", ardından "halkla ilişkiler" yüksek lisansını tamamladı. Üniversite öğrenimi öncesinde başlayan iş hayatı aralıksız devam etti ve yaklaşık beş yıl halkla ilişkiler alanında çalıştıktan sonra bir süre Berlin'de yaşamaya karar verdi. Almanya dönüşü kendi reklam ajansını kurarak iletişim danışmanı olarak görev aldı.

İnsanların yaşamlarını daha iyiye taşıma anlamındaki doğuştan gelen yeteneğini aldığı eğitimlerle birleştirdi ve uluslararası koç unvanını aldı.

Türkiye'nin çocuklar, gençler ve yetişkinler olmak üzere geniş kapsamlı eğitim veren ilk zarafet akademisini kurdu. İsviçre'deki dünyanın en önemli zarafet okulları ile yaptığı ortak çalışmalar neticesinde kendi programını oluşturarak bu alanda da bir ilki gerçekleştirdi.

Şimdiye kadar yazılı ve görsel basında çalışma alanları ile ilgili onlarca mecrada yer aldı. Bu anlamda Türkiye'de zarafet kavramını kişilerin öncelikler listesine taşımalarında büyük rol oynadı.

Şu anda kişisel gelişim alanında bireysel ve kurumsal eğitimler vermekte, söyleşi ve seminerleri ile tüm Türkiye'yi dolaşmakta ve çeşitli etkinliklerde konuşmacı olarak yer almaktadır.

TEŞEKKÜR

Her zaman varlıklarından güç aldığım anneme ve babama...

Kardeş olmanın bütün güzelliklerini yaşatan ağabeyime, ablama ve eşine...

Varlığı ile hayatımı değiştiren yeğenim Efe’ye...

Güzel yemekleri ve enerjisiyle bu süreçte bana büyük desteği olan şef Ayhan Şekerci’ye...

Beni hep kalplerinde ayrı bir yerde tutan sevgili Gürhan Gezer ve Alçay Sarıdoğan’a...

Ve dostum, yol arkadaşım, her zaman yanımda olan, bu hayatta tanıdığım ve tanıyacağım en özel insan Mikail Coşar’a sonsuz teşekkürlerimle...

GIRIŞ

Herkese merhaba...

Yaklaşık üç yılı aşkın bir süredir Türkiye'nin ilk ve tek zarafet akademisinin kurucu ve eğitmenlerinden biri olarak uzun zamandır üzerinde çalıştığım kitabımla sizlerleyim...

Zarafet, sosyal yaşamda nezaketli olmayı, iş yaşamında iş etiketini ve kamusal yaşamda da protokol kurallarını ifade eder. Tarihsel sürecine baktığımızda ise hem toplumsal yaşamda hem de bireysel ve kurumsal alanda daha güçlü, daha saygın, daha başarılı ve daha profesyonel olmak için bu kuralların bütünlüğüne başvurulmuş olduğunu görüyoruz.

İlk kez 1330'lu yıllarda Fransa'da ortaya çıkan bu kurallar Fransızcada "protocole" kelimesi ile karşılığını bulurken, Türkçeye de bu kelimeden yola çıkarak "protokol" olarak girmiştir.

Protokol kuralları Türkiye'de ilk kez Osmanlı'da Tanzimat ile birlikte kullanılmaya başlanmış. Tören ve biçimsel kuralların bütününü birden kapsayan bu kelime, Osmanlı döneminde "teşrifat" kelimesiyle formüle edilmiş ve Osmanlı'da resmi alanda "teşrifat" kelimesi kullanılırken, sosyal alanda da adabımuaşeret kelimesi kullanılmaya başlanmış. Kanuni Sultan Süleyman tarafından da devlet büyüklerinin unvanları, resmi kıyafetleri, devlet büyüklerine gösterilecek saygı kuralları, padişahın huzuruna kabul esasları ve haremdeki hiyerarşik unvanlar ile törensel kurallar "Teşrifat Nizamnamesi/Protokol Tüzüğü" olarak düzenlenmiş ve ilk defa sarayda Teşrifat-ı Divan-ı Hümayun/Protokol Dairesi kurulmuş. Öyle ki tarihin sayfalarını karıştırıp araştırdığımızda da şu anda İngiltere ve Fransa gibi protokol kurallarını en iyi uygulayan ülkeler olarak bilinen bu iki ülkenin aslında o süreçte, bu eğitimleri bizim atalarımız olan ve o döneme damgasını vuran Osmanlı'dan aldıklarını kolaylıkla görebiliriz.

Gelişerek ve değişerek günümüze doğru gelen süreçte özellikle Avrupa'da zarafet okulları bir dönem çok büyük ilgi görmeye başlıyor. Özellikle aristokrat aileler, çocuklarını eğitmek ve toplumsal kurallarla daha saygın yetiştirmek

amacı ile bu okullara rağbet ediyor. Hem sosyal yaşamda hem de iş yaşamında bu kuralların ne kadar önemli olduğu, seçkin ve profesyonel görünmenin bu kuralları bilmek ve uygulamaktan geçtiği daha o dönemde fark ediliyor.

Ve bugün baktığımızda 21. yüzyıl, hem kişisel gelişimde, hem yönetimde ve liderlikte, hem de kurum kültüründe farklı dinamikleri kabullenme ve kendi değerlerimiz ile birlikte uygulama ve geliştirme gibi denge değişimlerinin yaşanmasına vesile oldu. Yani artık bilgiye sahip olmaktan daha çok sahip olduğumuz bilgiyi nasıl sunduğumuz önem kazandı. Ve yapılan araştırmalar gösteriyor ki kişilerin, bu kuralların farkındalığında olmadıklarında mükemmel oldukları konularda bile başarısız olmaları mümkün olabiliyor. Son araştırmalara göre, IQ ile ifade edilen zekânın, kişilerin iş yaşamında başarılı olmasındaki payı yüzde 4-10 arasında görülürken, sosyal beceriler ise, profesyonel başarı söz konusu olduğunda eğitim ve deneyimin de önüne geçerek yüzde 90 oranında önemli bir etken halini alıyor. Aynı şekilde ikili ilişkilerimizde de bu kuralların gücüne sahip olmak bizi daha başarılı bir iletişimci yapıyor ve birlikte yaşamanın, ilişki sürdürmenin, iletişimi anlamanın ve yorumlamanın erdemini bilen herkese istediği kapıyı açma anahtarı veren sihirli bir değnek görevi görüyor.

Teknoloji, yeni dünya düzeni ve değişen ilişki dengeleri ile birlikte unutmaya yüz tuttuğumuz ya da üzerinde hiç düşünmediğimiz eskilerin söylemiyle adabımuaşeret kuralları sizi kalabalıklar içerisinde fark edilir kılacak tek özelliktir.

Asil ve zarif olun. Görgü, herkesi pozitif olarak etkiler...

Sevgi, ışık ve zarafetle...

Gökhan Dumanlı
İletişim ve Zarafet Uzmanı

VE ZARAFET

Kitap bitmek üzereydi ve artık ismi ne olsun diye konuşmaya başladığımız günlerdi. Sevgili dostum ve iş ortağım Mikail Coşar aradı ve kitabın ismi için yaptığımız toplantının ışığında bulduğu ismi açıkladı. “Kitabın adı *Ve Zarafet* olmalı” dedi ve sonra da kafasında tasarladıklarını kitabın kapağı da dahil olmak üzere yetenekli elleriyle hemen bir kâğıda çizip anlatmaya başladı:

“*Ve Zarafet*, çünkü Türkiye’de hem eğitim anlamında hem de yazılı ve görsel basında bu kavramın önemini anlatan ilk kişi olarak, ayrıca gerek eğitimlere katılan kişilerden gerekse izleyip okuyan takipçilerimizden kitap için aldığımız dönüşler bir beklenenin gerçekleşmesini ifade ettiği için kitabın ismi bu olmalı” dedi. Aslında “Ve” ile ilgili onlarca güzel şey daha söyledi. Her zaman fikirlerine çok değer verdiğim bir yol arkadaşımın bu betimlemeleri de beni ayrıca mutlu etmişti. Bundan sonraki kitaplarımda bu seri ile devam edecek ve “İş Etiketi” konulu ikinci kitabım da çok yakında bu isimle sizlerle buluşacak.

Zerafet Değil Zarafet!

Zarafeti anlatmaya başladığım ilk günlerde ki aslına bakarsanız aradan geçen üç yıla rağmen hâlâ daha da bunu düzeltmeye devam ediyorum –sevgili Perran Kutman’ın canlandırdığı Afet Hoca karakterinin “Hoca camide!” uyarısına döndüğünü bile düşündüğüm zamanlar oldu☺ – ancak dili doğru kullanmak da bir zarafet göstergesidir. Bu sebeple ben gerek eğitimlerimde gerekse katıldığım televizyon programlarında bu düzeltmeyi yapmaya devam edeceğim...

Zarafet Nedir?

Zarafete kavram olarak baktığımızda Arapça bir kelime ve zarftan geliyor. Ama bu bildiğimiz zarf değil elbette, buradaki anlamı “bir şeyin dış görüntüsü, kabı” anlamına gelen bir zarf. Aslında sahip olduğu anlam ile o kadar doğru orantılı ki yani hem içsel duygu ve düşünceler hem de dışarıya yansıttığınız

davranışlarınızı kapsıyor. Ben de kişiyi diğer herkesten ayıran özellikler diyorum.

Hani bazı insanlar vardır, girdikleri her ortamda gözler onların üzerine çevrilir. Güzel bir enerjileri, söz, tavır ve davranışlarında bir sihir vardır. İşte bu özeliklerin hepsinde zarafet kavramı gizlidir.

Her tavrın bir zarafeti vardır. Oturmanın, kalkmanın, söz söylemenin, eşyaya bakmanın, sosyal ilişkilerin, çalışmanın, dinlemenin... Sosyal yaşam içerisinde kadının feminenliğini koruması, erkeğin de centilmenliğini, asaletini göstermesidir. Nerede, nasıl davranılması gerektiğini bilmektir. Sade ve ölçülü olmaktır. Teşekkür etmeyi, özür dilemeyi eksik etmemektir. Sahici, sevgi ve barış dolu olmaktır.

İş hayatında ise konumuna uygun hareket etmektir. Kurumsal duruşu, ast-üst ilişkisini, makam odası adabını bilmektir. Bazen de bir davette nasıl davranmanız gerektiğidir. Kısacası hayatın her alanında olmazsa olmaz önemli bir parçadır.

Siz kendinize nasıl davranırsanız, başkaları ile de öyle iletişim kurarsınız. Başkaları ile kurduğunuz iletişim şekli de onların size nasıl davranacağını gösterir. Çünkü, insanlar onlara ne söylediğinizi unutabilir ama nasıl hissettirdiğinizi asla unutmazlar...

HOŞ GELDINIZ

Bundan birkaç ay önce katıldığım bir televizyon programında şunları söyleyerek başlamıştım konuşmama: Daha mutlu olmak, daha başarılı, güçlü, azimli, kararlı, sahici, zarif ve her kim ya da ne olmak istiyorsanız önce bu hayattaki görevinizi yani yaşam amacınızı keşfetmeniz ve bu keşifle beraber bu yolda yürümeniz gerekiyor...

Yaşam amacını bulmuş ve bu yolda kendine koyduğu hedefler doğrultusunda planlı ve sistemli bir şekilde ilerleyen kişi yukarıda saydığım özelliklere doğal olarak sahip olacaktır. Yaşam amacını bulmuş kişilerin gözlerinde bir ışıltı, ruhlarında bir derinlik ve yaydıkları enerjinin özünde mutluluk vardır.

Bu mutluluk ve kararlılıkla kendini geliştirmek için bir adım atan herkes bunun karşılığını fazlası ile alır...

Eğitimlerime başlamadan önce katılımcılarıma yaptığım hoş geldiniz sohbeti de bu yukarıda yazdıklarımdan oluşur her zaman... Evet, kişisel gelişim çalışmalarına katılmak insana değer katar, onu farklı kılar ve kalabalıklar içerisinde bir adım öne çıkarır ancak bu kişi kendi içdünyasındaki önemli taşları yerine oturttuğunda ancak bu çalışmalar kendini gösterir ve kişinin dünyasında gerçekten arzu ettiği değişimi yaşamasını sağlayarak etrafına da hissettirir...

Demek ki zarafet de dahil olmak üzere birçok iyi unsura sahip olmanın ilk adımı bu dünya üzerindeki amacımızı bulmak ve bu amaç için planlı ve sistemli bir şekilde harekete geçmek. Emin olun bu en zor ancak en keyifli adımlardan biri... (İleriki sayfalarda bu konuya tekrar döneceğiz.)

Koçluk eğitimi almış ve bu alanda birçok önemli çalışmaya imza atmış bir eğitimci olmamın etkisinden ve insanın bu dünya üzerinde önce kim olmak istediğine karar verip daha sonra da yaşam amacını keşfedip bu yolda planlı ve istekli hedefler oluşturmadan hiçbir konuda yol alacağına inanmayanlardan biri olarak hem eğitimlerimde, hem katıldığım söyleşilerde her zaman anlatacağım konu ne olursa olsun öncelikle bu söylemimin üzerinde duruyorum ve iletişimin kavramsal anlamında ifade edildiği gibi iki kişi arasındaki bilgi, duygu ve düşüncelerin paylaşımı değil, kişinin kendisi ile olan bilgi, duygu ve düşünce

paylaşımları ile başladığının altını çiziyorum.

1. BÖLÜM

İLETİŞİMDE İLETİŞİM

Bu koca evrenin geliştirebileceğimizden
emin olabileceğimiz bir tek noktası vardır:
Kendimiz!

– Henry Huxley

İletişim Nedir?

İletişim kavramsal olarak, iki birim arasındaki karşılıklı bilgi, duygu ve düşünce alışverişidir. Karşılıklı etkileşim sürecidir. Bir başkasını niyetli ya da niyetsiz olarak etkilemeyi amaçlayarak mesajlarını iletmesi ve onların mesajlarını almasıdır. Ancak kişinin kendisi ile olan iletişim sürecini tamamlamadan çevresiyle sağlıklı bir iletişim kurması mümkün değildir. Zaman zaman ilişkiler üzerine ya da yöneticilerle yaptığım yönetim ve liderlik/koçluk çalışmalarımda da bu duruma örnek oluşturacak birçok hikâye ile karşılaşıyorum.

İlişkilerde: Eşimle anlaşamıyorum, en yakın arkadaşımdan hiç beklemediğim bir davranışla karşı karşıya kaldım. Ben herkese çok iyi niyetle yaklaşıyorum ama kimse beni sevmiyor. Sevgi doluyum ama insanlar bunu görmüyor. Her şeyimi paylaşıyorum ama bana kimse bir şey anlatmıyor.

Yönetici ya da yönetici adaylarında: Ekibimle bir türlü ortak bir noktada buluşamıyoruz. Söylediklerimin dinlenmediğini düşünüyorum. Yeni alternatifler bulmakta sıkıntı çekiyorum. İstediğim sonuç bir türlü ortaya çıkmıyor. Yönetici vasıflarımdan şüphe ediyorum. İşyerinde fark edilmiyorum. Patronum benim dışımda herkesin yaptığını takdir ediyor...

Bu ve buna benzer sözlerle çok sık karşılaşıyorum. Oturup konuştuğumuzda ise sorun yaşadığı kişiler ve olaylarla ilgili attıkları ilk adımın o sorunun kendisiyle ilgilenmek olduğunu söylüyorlar. Ve çoğu zaman kusur hep karşı tarafta aranıyor. O zaman hemen şunu söylüyorum: Birini suçlarken bir parmak karşı tarafı gösterirken üç parmağın da sizi gösterdiğini unutmayın. Yani siz gerçekten kendinizin en iyi halinde misiniz? Kendinizden gerçekten memnun musunuz? Yaratmak istediğiniz kişi şu an yaşattığınız siz mi? Daha güçlü olabilir misiniz? Daha cesur, daha kararlı, daha şefkatli, daha...

Konu her ne ise elinizden gelen her şeyi yaptınız mı sahi? Bu soruları istediğimiz kadar uzatabiliriz. Yani eğer iletişim problemleri yaşıyorsak önce bir aynayı kendimize çevirip birtakım soruların yanıtlarını objektif bir şekilde kendimize vermemiz gerekiyor. Ve ardından sağlıklı bir iletişim için, önce kendimizi çok iyi tanımak ve sevmek, ardından insanları oldukları gibi kabul

etmek ve ona göre davranmak ve en önemlisi onlara hoşgörü ve empati ile yaklaşmak olduğunu da unutmamamız gerekiyor.

Bütün bunların yanında bu işin aynı zamanda bir matematiği olduğunu da unutmamalıyız.

Yani gerçekten karşınızdaki kişinin anladığı dilden mi konuştunuz?

Örnek vermek gerekirse, bir doktorun meslektaşı ile konuşurken kullandığı sözcük ve terimleri bir hastası ile konuştuğunu düşünün. Bu şekilde kurulan bir iletişim ikisi arasında anlaşılması zor bir durum oluşturacak ve bu süreç her iki taraf için de verimsiz olacaktır. Ayrıca bu durum hem zaman hem de enerji kaybına yol açacaktır. Önemli olanın mesajı aktarmak değil, karşı tarafın kabul ve anlayışını sağlamak olduğunu unutmamalıyız.

İletişimin Matematiği!

Yıllardır iletişim söz konusu olduğunda sosyal psikolog Albert Mehrabian'ın yaptığı araştırmadan yola çıkarak bu işin matematiği olduğunu ve iletişim denilen denklemi çözmek ve iyi bir iletişimci olmak için bu tabloyu baz almalarını söylüyorum.

Başarılı insanların iletişimde dikkat ettikleri başlıkların sıralaması şu şekilde: %55 beden dili, %38 ses tonu, %7 kullanılan kelimeler.

Yani söz konusu iletişim olunca, beden dilini doğru kullanmak büyük önem taşıyor. İletişim denilen şey artık sadece konuşmaktan ibaret değil. Kendini en etkili şekilde ortaya koyan kişiler iletişimin bu sihirli gücünü kullanıyorlar. Sağlıklı ve etkili bir iletişim için söylediklerinizle hareketlerinizin uyum içerisinde olması gerekiyor. Bu ikisi arasında bir tutarsızlık olduğunda karşımızdaki kişiler bizi samimiyetsiz ve güvensiz biri gibi algılıyor. Kısacası dilimiz ne söylerse söylesin bedenimiz onu desteklemiyorsa istediğimiz etkiyi yaratmakta yetersiz kalıyoruz.

Beden dili de başlı başına eğitim verdiğim konulardan biri. Zarafet eğitimlerimde ve bu kitapta da beden dilinin genel doğruları yanında içinde taşıdığı incelikler ise bizim konumuzun içeriğini oluşturuyor. Elbette vurgusu, tonlaması, nüansı ile kendini gösteren bir *ses tonu* da olmazsa olmazımız oluyor ve sonra da kullandığımız *kelimeler* bizimle ilgili karşı tarafta bir imaj oluşmasını sağlıyor. Eğer bunların nasıl kullanılacağıyla ilgili bilgiye sahip değilse kişi, mükemmel olduğu konularda bile başarısız olabiliyor.

Beden Dili ve Kullanımı

Dilimiz yalan söylese de bedenimiz her zaman doğruyu söyler...

Dikkat ederseniz bizi etkileyen de zaten karşımızdaki kişinin söylediklerinden çok nasıl söylediği, enerjisi, duruşu, bedenini kullanma şekli...

Düşündüklerimiz bedenimize, bedenimize yaptıklarımız da düşüncelerimize dönüşür...

İnsanlar, büyük çoğunlukla içlerinden geldiği gibi davrandıklarını düşünürler. Oysa aslında, hissettiğimiz gibi davranmaktan çok, davrandığımız gibi hissederiz. Buna da o durum ya da kişi karşısında düşündüklerimiz sebep olur. Yani bir anlamda beden dilimiz zihnimizden geçen düşüncelerimizdir. Bir kişi ya da olay karşısında olumsuz bir fikre sahipken olumlu duygular içinde olamayız. Bu da davranışlarımıza yansır. Yani, gerçekte beden dilimizin doğru yorumu duruma, nerede olduğumuza, kiminle olduğumuza ve hangi ruh halinde olduğumuza göre anlam değiştirir.

Bu sebeple beden dilinde tek bir hareketten yola çıkarak karşı taraf şunu söylemeye çalışıyor ya da bunu söylemek istiyor gibi bir sonuca ulaşmak büyük yanlış olur. Aynı mesajı veren ikinci ve üçüncü unsurlara da bakmak gerekir.

Öncelikle bedenin merkezi göğüskafesinin olduğu noktadır. Genelde karşımızdaki kişinin niyetiyle ilgili ilk sinyali oradan alırız. Örneğin karşılıklı konuşma sırasında karşınızdaki kişinin göğüskafesi başka bir yere çevrili ise, ilgisi sizde değil, o yönde demektir. Tabii bu noktada ikinci bir merkez noktaya da bakmak gerekiyor. O da ayak uçları. Eğer kişinin ayak uçları da o yönü destekliyorsa çok büyük ihtimalle ilgisinin sizde olmadığını düşünebilirsiniz. Tabii bütün bunlarla beraber iletişim sürecindeki genel atmosfer, yüz ifadeleri, göz teması, aldığınız geribildirim, hepsi bir bütün olarak değerlendirilmeli ve bir çıkarım yapılmalıdır.

Beden diliyle ilgili bütün konuşmalarımda ilk sorulan sorulardan yola çıkarak vereceğim bir başka örnek de, kol kavuşturma örneği.

Kollarımızı kavuşturduğumuzda iletişime kapalıyım sinyali mi vermiş oluruz?

Hayır. Kişi tek başına kollarını kavuşturdu diye iletişime kapalı diyemeyiz. Yukarıda da söylediğim gibi bu hareketin verdiği mesajı veren bir ikinci ve üçüncü hareketi okumalıyız. Yine genel atmosferi de göz önünde tutmalıyız. Kişinin kolları kapalı ama bedeni size dönükse, dinlerken hafif öne eğilmiş, kafası yine hafif yana düşmüşse ve iletişim sırasında aldığınız geribildirimler sizi tatmin ediyorsa karşınızdaki kişi sizi etkili dinlemek için kollarını kapatmış

diyebiliriz.

Özellikle dinleme ve düşünme eylemlerimiz sırasında hayati fonksiyonlarımızın olduğu bölgeyi kapatma ihtiyacı hissederiz. Çünkü vücut o an savunmasız durumdadır ve bilinçaltı bunu bildiğinden koruma ihtiyacı hisseder.

İkiden fazla insanla bir grup oluşturuyorsanız, sizin için önemli olanların dışındakilere merkezinizi kapatmayın. Çünkü bu en çok yapılan hatalardan biri. Her zaman merkeziniz herkesi karşılayacak şekilde açık olsun. Diğeri büyük bir nezaketsizlik olur.

Jestlerinizi kullanın. Elleriniz hep görünür olsun. Her zaman kemer üstünde ve karşı tarafın avuç içlerinizi göreceği şekilde kullanın. Bir masada oturduğunuzda ister ikili bir görüşme için ister yemek için olsun mutlaka elleriniz masanın üstünde olsun. Bu gücünüze güç katacaktır.

Ellerimiz en çok kullandığımız bölgemizdir. Ve içinde bulunduğumuz ruh haliyle ilgili karşımızdaki kişilere çok net bilgiler verir.

Ellerin birbirine sürtülmesi, keyif alınması, olumlu duygular içerisinde olmak olarak algılanır.

Ellerin çenede durarak başı desteklemesi, sıkıntı ve bezginlik ifadesi olarak yorumlanır.

Elle çenenin kaşınması, düşünme ve karar vermeye çalışma olarak hissedilir.

Ellerin saçta dolaşması, sıkıntı, düşünme, flört etme isteği olarak algılanabilir.

Ellerin başın arkasında kenetlenmesi, bacakların çapraz tutulması veya öne doğru uzatılması, kendine güven, üstünlük, otorite olarak algılanır.

Ellerin cepte ya da kemer üzerinde tutulması, bu pozisyonda olan erkeklerin güçlü ve korkusuz oldukları; kadınların da feminen bir güce sahip oldukları ve sizi yönetebilecekleri mesajını verir.

Bir el cepte, dik bir beden duruşu ile konuşma, kendine güven ve üstünlük olarak algılanır.

Elin açık olması ve avuç içinin karşıdaki kişi tarafından rahatlıkla görülmesi – ki bunu hemen her yerde söylüyorum çünkü kişi ne anlatıyor olursa olsun bu kullanım şekli her zaman daha etkili olmasını sağlayacaktır– kişinin karşı taraftan gelebilecek her türlü soru, görüş ve öneriye açık olduğunu gösterir. Açık, samimi, uzlaşmacı bir yaklaşım olarak algılanır. Anlattıklarına güvendiğini de gösterir.

Avuç içinin aşağı bakması, dış dünyaya kapalı, kendine güveni olmayan biri olarak algılanmanıza sebep olur.

Ellerin yumulmuş olması, kişinin sinirli ve kavga etmeye hazır olduğunu gösterir.

İki elin avuç içlerinin karşıdaki kişiye dönük olması, karşıdan gelen eleştiriyi durdurma isteği olarak algılanır.

Ellerin açık olarak kişinin kendinden dışarı doğru hareketi ise, kişinin ya kendinden bazı şeyleri uzaklaştırmaya çalışması ya da reddetme refleksi olarak algılanır.

Kafayı kaşımak, düşünme, tereddüt, zor durumda olma, karar verememe olarak algılanabilir.

Kollar yanda ellerin belde tutulması, saldırı, meydan okuma, hesap sorma, üstünlük taslama olarak algılanabilir. Olumsuz bir harekettir.

Avucun ve parmakların aşağı doğru bakması ve avuç içini aşağıya doğru bastırma, üstünlük sağlama, bastırma, kontrol etme, "otoriteyi konuşturma" olarak algılanır. Türk Milli Takımı teknik direktörü Fatih Terim bu beden dilini çok sık kullanır ve ekip çalışması içerisinde olan takım liderleri de bu gücü kullanabilirler. Elbette her zaman altını çizdiğim gibi her şey bir bütün olarak sergilenirse karşı tarafta o etkiyi bırakır, aksi halde mesela bu hareket muhatabında direnç yaratan olumsuz bir hareket olarak da hissedilebilir.

Ellerin önde birleşik tutulması, hep eleştirdiğim ve asla kullanmayın dediğim duruşlardan bir tanesi. Ne yazık ki "saygı" ifadesi olarak yerleşmiş yanlış bir beden dili işareti. Daha çok suçluluk, mahcup olma, kendine güvenmeme olarak algılanır.

Ellerin arkada birleşik tutulması, insanı rahatlatan bir harekettir. Kendine güvenme, meydan okuma olarak da algılanabilir. Eğer ellerden biri arkada kolu tutuyorsa bu iç gerginliği bastırma olarak da yorumlanabilir.

Elin yüzde olması, el eğer yüzü kapatıyorsa endişe, şüphe ya da yalan söyleme olarak algılanabilir. Yalan ile ilgili beden dili de çok sorulan soruların başında geliyor. Hep şunu söylüyorum, bir kere yalan söyleyen kişiyi tanıyorsanız zaten anlamanız kolay. Çünkü yalan söyleyen kişi her zamankinden farklı davranışlar sergiler. Onun dışında konuyu değiştirme, sesin çatallanması, ellerle burna dokunma ya da kaşıma, gözün ovuşturulması da bütünsel olarak değerlendirildiğinde yalan söyleme olarak algılanabilir.

Elin yüzde, işaretparmağının şakakta olması, ilgi, odaklanma ve dinleme pozisyonu olarak algılanır.

Elin yanakta, başparmağın çene altında duruşu, karşınızdaki kişinin sizinle aynı görüşleri paylaşmaması, eleştiri anlamında algılanır.

Parmakların ağzın içinde olması, heyecan, panik, korku, çaresiz kalmak olarak algılanabilir.

Baş ve Yüzün Kullanımı

Baş sallamak: Aşağı doğru salladığınızda karşınızdaki kişi onu dinlediğinizi ve onayladığınızı düşünür. Baş yukarı doğru sallanır, kaşlar da yukarı doğru kaldırılırsa, bu anlaşmazlığı, uyumsuzluğu, karşıdaki kişiyle aynı fikrin paylaşılmadığını gösterir.

Başın aşağı doğru eğik durması: Göz teması yoksa ve baş da aşağı eğikse, bu birkaç şekilde yorumlanabilir. Karşınızdaki kişi utangaç olabilir ya da hatalı olduğundan, suçluluk duygusu ile başını önüne eğmiş olabilir. Başın öne eğik durma hali, bazı kişilerin "düşünme hali" de olabilir.

Başın yukarı doğru dik durması ve burnun havaya kalkık durumda olması: Yürürken de otururken de başın dik olma durumu kişinin kendine güvendiğini, kendini üstün gördüğünü ve olan bitenden haberdar olmak istediğini gösterir. Kişi bu duruşla, karşıdaki kişiye "Senden gizlediğim bir şey yok!" demeye çalışıyor da olabilir. Sürekli altını çizdiğim noktalardan biridir başın dik durması. Dışarıda yürüyen ya da herhangi bir yerde oturan insanlara bakın, büyük bir çoğunluğun hep yere baktığını göreceksiniz. Hayır, başınız her zaman dik olsun. Bu her anlamda önemli bir güçtür.

Başın yukarı aşağı, sağa sola dönmesi: Bu durum, genelde dinleyen kişinin konsantrasyonunun dağıldığı, ilgisinin azaldığı şeklinde yorumlanır. Kişi bu davranışıyla, aynı zamanda karşısındaki kişiye değer vermediğini, onu ciddiye almadığını da gösterebilir.

Kaşların yukarı kalkması: Bu, şaşkınlık ya da karşıdaki kişiyi ve söylediklerini onaylamama olarak da algılanabilir.

Kaşların çatılması: Kişi sinirli ve kızgın olabilir. İletişime kapalıdır. Üzgün olabilir. Ya da düşünceli ve kafası karışıktır. Özellikle dikkat ettiğim bir şey var ki, o da özellikle eğitim, sunum, seminer gibi dinlemeye yönelik alanlarda kişilerin dinleme pozisyonlarında çoğu zaman yüzlerini fazla kasmaları. Buna dikkat etmekte fayda var. Farkında olmadan istemediğiniz bir intiba bırakabilirsiniz.

Dudakların serbest durumda hafif aralık olması: Flört isteği, çekici olma arzusu olarak algılanabileceği gibi belli durumlarda şaşırma olarak da

algılanabilir. Sert mizaçlı kadın ve erkeklerin bunu yumuşatmaları adına da kullanabilecekleri bir harekettir.

Bedenin ve Bacakların Kullanımı

Bacak bacak üstüne atma: Bu, iletişime kapalılık ve savunma olarak algılanabilir. Bununla birlikte, oturmanın getirdiği monotonluktan kurtulma ve fiziksel değişiklik isteği olarak da algılanmalıdır. Hem kollar hem bacaklar kapalıysa, bu kişi tamamen iletişimden uzaklaşmıştır diyebiliriz.

Bacakların ve kolların serbestçe açık pozisyonu: İletişime açıklık, samimiyet, rahatlık olarak algılanabilir. Tüm bu hareketlerin estetik duruşlarını ilerleyen sayfalarda anlatacağım.

Ayak bileklerini çapraz konumda tutma: Bu olumsuz bir harekettir. Memnuniyetsizliği artırır.

Bir bacak diğerinin üzerinde dizde kilitleme: Rekabete ve tartışmaya hazır olma olarak algılanır.

Beden duruşunun dik olmaması, genelde “kambur olma”, başın öne eğik durumda olması: Bu, kişinin kendisine güveninin olmadığı ya da utangaç, çekingen bir mizacı olduğu şeklinde algılanır.

Beden ve hareketlerle geniş bir alan kullanma: Bu, kişinin kendine güveni olduğu, rahat bir kişi olduğu ve konuşurken geniş bir alan kaplamaktan korkmadığı olarak algılanır.

Bedenle ve hareketlerle küçük alan kullanma: Genelde böyle hareket eden kişilerin hareketleri kesik kesiktir. Kendine güveni olmayan, çekingen ve ürkek kişiler, konuşurken alan kaplamaktan ve büyük hareket yapmaktan çekinirler.

Bir de bir bacağı diğerinin altına alıp ev oturması şeklinde oturma pozisyonu vardır ki, bunu da hemen sevgili arkadaşım Gül’ün hikâyesi ile anlatayım.

Gül, işe yeni başlayan kız arkadaşı ile hafta sonu dışarı çıkıyor ve akşam vakit geç olduğu için birlikte eve dönüyorlar. Sabah kahvaltıda Gül’ün annesi ve anneannesi de bulunuyor.

Kahvaltı bitip koltuklara geçtiklerinde Gül’ün arkadaşı ayağını altına toplayıp başlıyor evdekilerle sohbet etmeye. Öğlen oluyor ve Gül, kız arkadaşını uğurladıktan sonra, anneannesi yanına çağırıyor. Kızım, bu arkadaşın kim, ne zaman tanıştınız, ne iş yapıyor gibi sorular sormaya başlıyor. Gül ne olduğunu anlamadım diyor. Çünkü bana göre her şey gayet normaldi. Dikkat ettiğim bir

şey olmamıştı diyor. Oysa anneannesi ve annesi eve yeni gelen kız arkadaşı karşılarında bacaklarını toplayarak oturduğu an göz göze gelmiş ve bu durumdan hoşnut olmamışlardır. Gül, hakikaten ben hiç dikkat etmemiştim ama ben olsam yapmazdım dedi. Anneannesi haklı. Her şeyin bir adabı var. Baktığınızda bu oturuşta bir şey yok ancak bu aşırı rahatlık göstergesidir. Herkes evinde istediği gibi oturabilir ancak yeni geldiği bir evde yeni tanıştığı insanların yanında bu şekilde oturamaz, dahası oturmamalıdır.

Gözlük Hareketleri

Ah bu gözlükler! Tam altı yaşından beri gözümdeler. Ne zordur gözlüklü çocuk olmak. Yaşıtlarınızla her kavgada ilk duyduğunuz sözün dört göz olması. ☺ Şimdi düşününce ne kadar gülüyorum. Beni bu sıkıntıdan kurtaran gözlüklü şirin oldu. Ne zaman ki onunla tanıştım ve kendi karakterimle de bir bağ kurdum ondan sonra gözlüklerimi sever oldum.

Yıllar geçtikçe de gözlüklerim imajımın bir parçası oldu ve elbette gözlüklü insanların gözlükleri ile verdikleri mesajları öğrenince de iletişim araçlarımdan biri haline geldi.

Bakın gözlüklerle insanlar hangi mesajları veriyorlar:

Gözlüğün ağza götürülmesi, karşınızdaki kişinin karar vermeye çalıştığını gösterir.

Gözlüğü çıkarıp camlarını temizlemek, karar verirken zaman kazanma hareketidir ve bu hareketten sonra gözlüğü tekrar takarsa bu da duruma bir daha “bakmak” istediğini gösterir ki benim de çok sık yaptığım bir harekettir.

Gözlükleri katlar ve kaldırırsa bu da görüşmeyi bitirmek istediğini gösterir.

Gözlüklerin üstünden bakma, karşınızdakini aşağılama, büyüklük taslama, ona tepeden bakma olarak algılanabileceği gibi, şaşırma olarak da algılanabilir.

Göz Temasının Önemi

Madem konu gözlerden açıldı o zaman gelelim göz temasının önemine. Gözler yalan söylemez. Gözler yalan söyleyemez. Vücudun odak noktası olduklarından ve gözbebekleri de bağımsız hareket ettiğinden, gözler tüm insan iletişim işaretleri arasında en açıklayıcı ve doğru bilgileri verir.

Karşınızdaki kişi gözünüzün içine bakmıyorsa, onun hakkında şu sorular

aklınıza gelebilir:

“Acaba ne saklıyor?”

“Bir şeyden mi korkuyor?”

“Söylemek istediği bir şey mi var?”

Göz teması kurmak kendine güvenin göstergesidir. Az göz teması güvensiz bir imaj ortaya çıkarırken, aşırı göz teması kurmak saldırganlık izlenimi bırakır. Normal bir konuşmanın yüzde 70-80’inde göz teması kurmak ideal olanıdır.

Yalan söylediğimizde göz temasından kaçınırız ve göz kırpma sayımızda belirgin bir artış olur. Konuştuğunuz kişi bu durumu biliyorsa bu sefer de, yalan söylerken gözlerini sizin gözlerinize diker. Doğal olmayan her davranış kişinin yalan söylediğinin bir belirtisidir.

Gözbebekleri, olumlu bir duygu ve mutluluk halinde kat kat büyür. Olumsuzluk ve mutsuzluk halinde ise küçülür. Gözlerin ve gözbebeklerinin kontrol edilmesi çok zor hatta imkânsızdır. En usta poker oyuncuları bile gözlerini ve gözbebeklerini kontrol edemezler.

Gözler kapandıkça anlatılan bilgiye olan ilgi azalıyor diyebiliriz. Aynı şekilde gözler açıldıkça da konuya olan ilginin arttığını söyleyebiliriz.

Gözlerin birdenbire yani aniden açılması hayret etmek anlamına gelir.

Gözlerin hafif kısılması, anlatılanı anlamak için zamana ihtiyaç duyulduğu anlamını taşır. Gözlerini hafif kısan bir kişi anlatılan şeyi anlamak için karşısındaki kişiden kendisine zaman tanımasını istiyordur.

Gözün birisinin kapatılması, verilen bilgilerin eksik bulunulduğunun bir göstergesidir. “Bana daha fazla bilgi vermelisin” demek istiyordur.

Yandan bakış yani gözlerin sağa veya sola doğru kayarak bakması, karşı tarafı etkilemek, karşıyı kendine çekmek, bir aktris veya aktör edası oluşturmak için yapılan hareketlerden biridir ve bu davranış karşı tarafa kur yapma anlamı da taşıyabilir. Tabii flört de başlı başına bir beden dili konusu. Eğitimlerimde konu ilişkilere ve flörte geldiğinde hem gülüyoruz hem de aslında herkesin kendine ayna tuttuğu bir an yaşıyoruz. Çünkü hepimiz her şart ve durumda buradaki beden dili hareketlerini sergiliyoruz. O zaman biraz daha tüyo verelim.

Bir erkek, karşısında hoşlandığı bir kadın varsa mutlaka göz teması kurmaya çalışır. Bedenin merkezini o kişiye doğru döner. Saçının arkasını düzeltme ihtiyacı hisseder, manşetleri ile ve varsa kravatı ile oynar. Kadınlar da böyle durumlarda omuz üzerinden bakış atma, saçları düzeltme, kolye, fular gibi aksesuvarlarla oynama eğilimi gösterir.

Biliyorum devam edelim istiyorsunuz ama o artık başka bir kitap konusu. ☺

Biz gözlerin anlamına devam edelim:

Gözleri dikerek bakmak yani karşı tarafa dik dik bakmak ise karşı tarafın alanına tecavüz olarak algılanabilir ve böyle bir bakışın sonucunda kişi karşı taraftan tepkiyle karşılaşabilir.

Dik dik bakmak sinirlenildiğinin de bir işaretidir.

Konuşma esnasında başka bir yere ise bakmak konuşmanın önemini azaltır. Böyle bir durum karşısında konuşan kişi de bir süre sonra konuşmak istemeyecek ve yanınızdan ayrılmak isteği duyacaktır.

Birisine bakmamak o kişiyi yok saymak anlamına gelir. Eğer birisiyle konuşurken karşımızdaki kişiye hiç bakmıyorsak bu o kişiyi yok saydığımız anlamına gelir. Dikkat edin, kendilerine bakılmayan çocuklar bile daha çok hırçınlaşır ve daha çok yaramazlık yapma isteği duyar. Çünkü çocuklar kendilerine bakılsın isterler, kendilerine bakılması için de ellerinden geleni yaparlar.

Kişiler genelde kendilerine bilmedikleri bir soru sorulduğunda hemen karşısındaki kişiyle göz temasını keserek kontrolsüz bakışlar atarlar. Cevabı bilmeyen kişiler sağa, sola, yere, tavana bakmaktadırlar ki bu davranışlarıyla da cevabı bilmedikleri konusunda kendilerini elevermektedirler. Ve bu özellikle iş görüşmelerinde daha fazla karşılaşılan bir durumdur.

İş Görüşmelerinde Göz Teması

Göz temasının en çok önem taşıdığı alanlardan biri de iş görüşmeleri.

Özgeçmişiniz ne kadar güçlü olursa olsun eğer görüşme sırasında beden dilinizi iyi kullanamıyor ve göz teması kurmakta zorlanıyorsanız o işi kaybettiniz demektir. Ya da bir müşteri ziyaretinde bu gücün etkisinden yoksun iseniz oldukça başarısız ve verimsiz bir görüşme olacaktır. Özellikle böyle anlarda ve uzun süren görüşmelerde göz teması kurmakta zorlanıyorsanız karşınızdaki kişinin alnında bir üçgen olduğunu hayal edin. Yani T bölgesi dediğimiz alan. Uzun soluklu ikili görüşmelerde direkt göz teması her iki taraf için de yorucu olacağından bu nokta sizi rahatlatacaktır.

Yüz İfadesi

Ne güzel söylemiş Mark Twain, “Gülümseme iki kişi arasındaki en kısa

mesafedir” diye...

Hem sosyal hayatta hem de iş yaşamınızda bu sihirli gücün etkisinden faydalanın. Gülümsediğiniz an karşınızdaki kişi nasıl biri olursa olsun bundan etkilenecek ve aynı etkiyle sizinle iletişim kuracaktır.

Etkin Dinleme

Dinlemenin önemi üzerine onlarca özlü söz söylenmiştir. Daha ilkokula başladığımız an itibariyle öğretilmeye çalışılan dinleme özelliği, sağlıklı bir iletişim kurmanın en temel adımlarından biri kabul edilir. Son yıllarda “gerçekten dinleyen insan” sayısı ne yazık ki çok azaldı. Herkes birisi ile konuşurken kendi söyleyeceğini düşündüğünden iki tarafı da tatmin etmeyen buluşmalar yaşanıyor.

Hem sosyal hayatta hem de iş hayatında durum böyle. Özellikle teknolojinin de bu kadar hayatımıza girmesi ve onu yanlış kullanmamızın etkisi ile durum ciddi anlamda kişiler arası iletişimsizliğe doğru gitmeye başladı. Baktığınızda uzlaşma sağlanamayan birçok diyaloğun temelinde de yine dinlememe sıkıntısı olduğunu görürsünüz. Dinledikçe bilgilenir insan ve iyi bir dinleyici aynı zamanda iyi bir konuşmacıdır da...

Peki tamam, dinleyeceğiz ama, bunu karşı tarafa hissettirmezsek de bir anlamı olmaz. Dinlediğimizi göstermek çok önemli. Dinlerken bedenle hafifçe öne doğru eğilmek, baş sallamak, göz temasında bulunmak, sözel olarak da “Evet...” “Hımmm...” “Anlıyorum...” “Tabii...” gibi sözcüklerle, dinlediğimizi gösterebiliriz. Bu sözel teyitler, özellikle birbirimizi görmediğimiz, sadece dinleyebildiğimiz telefonla iletişim halinde daha da dikkat edilmesi gereken bir konudur.

Söylenenleri kabul edip etmemeniz önemli değil, önemli olan sizinle konuşana anlaşıldığı duygusunu yaşatmanız.

Kişisel Alan Sınırı

İletişim temelli bütün eğitimlerimde önemle altını çizdiğim bir diğer konu da kişisel alan sınırı konusu.

İnsanlarla aramızdaki mesafe iletişim yönetiminin en önemli noktasıdır. Öyle ki doğru kullanıldığında ikili ilişkilerimizde büyük bir ivme kazanabilecekken

yanlış kullanımında daha iletişim kurmaya başlamadan bile karşımızdakini kaybedebiliriz. İnsanlarla aramızdaki mesafe her zaman bir kol mesafesi kadar olmalıdır. Yani kolunuzu uzatın, evet, işte o uzaklık birbirini çok iyi tanımayan insanlar arasındaki en ideal mesafedir. Çocuklarla yaptığımız çalışmalarda da hem onlara hem de ailelerine bunu bilmeleri gerektiğini ve bir yabancı onlarla iletişime geçtiğinde, eğer yanlarında bir tanıdıkları, aile üyesi, öğretmenleri gibi bir büyükleri yoksa mutlaka oradan uzaklaşmaları gerektiğini söylüyorum.

Biz yetişkinlerde de durum çok farklı değil aslında. Bu kol mesafesini aşan bir yabancı ile karşılaştığımızda kendimizi taciz edilmiş hissederiz ve oradan uzaklaşma isteği duyarız.

Ben de çok yakın bir zamanda Zarafet Akademi'ye bir televizyon programı adına haber yapmak için gelen bir muhabirle tam olarak aynı şeyi yaşadım. Çekim başladı ve muhabir arkadaş işinin de gereği olarak bir anda mikrofonla birlikte özel alanıma girerek sorular sormaya başladı. Bir iletişimci olarak bile o anı yönetmekte ne kadar zorlandığımı anlatamam. Yani işin uzmanı dahi olsanız bu kurallar söz konusu şey iletişim olduğunda herkeste aynı etkiyi yaratıyor ve başarılı ilişkiler kurmak bunları doğru uygulamaktan geçiyor.

Sosyal eğitim bilimcisi Edward Hall, kişilerin birbirlerine yaklaşabilecekleri mesafeler hakkında bir araştırma yapmış ve bu araştırma sonuçlarına göre 4 temel mesafe alanı tespit etmiştir. Ve yukarıda da dediğim gibi doğru kullanılması büyük önem taşıyor.

Tüm bu alanlar ülkeden ülkeye ve ülke içindeki yörelere göre değişir. Kırsal alanlarda yetişmiş insanların bu özel bölgeleri, şehirde büyüyenlere göre çok daha geniştir. Bu nedenle el sıkışırken, sarılırken, şehirde yetişmiş biri yanınıza girerken, köy kökenli bir insan mümkün olduğunca uzağınızda kalır.

Mahrem Alan (0-30 cm)

Burası tamamen kişinin kendisine aittir. Bu bölge özen ve dikkatle korunur. Bu alana sadece anne, baba, kardeş, eş, sevgili, çocuk gibi duygusal olarak çok yakın bulunan kişilerin girmesine izin verilir. Onun dışındaki kişilerin bu alanı işgal etmesi huzursuzluk yaratır. Bakın büyükşehirlerde kalabalık sebebiyle toplu taşıma araçlarının kapasitesinin üstünde insan taşımasından dolayı herkes birbirinin özel alanını ihlal etmiş bir şekilde yolculuk ediyor. Bu da haliyle sabahları bu kişilerin gergin ve mutsuz olmasına yol açıyor. Yani yabancıların mahrem bölgemize girmesi dayanılabilir bir şey olsa da fizyolojik olarak bazı

değişikliklere sebep oluyor.

Kalp kanı daha hızlı pompalıyor, kanımıza adrenalin akıyor ve olası bir “kaç veya saldır” durumuna hazırlık yapılırken beyin ve kaslara daha fazla kan hücum ediyor. Bu da yeni tanıştığınız birinin omzuna elinizi koymanızın veya ona sarılmanızın, karşınızdaki kişi sizi gücendirmemek için gülümsese bile onun size karşı olumsuz duygular beslemesine yol açacağı anlamına gelir. Sohbete odaklanmamız da bu durumda çok zor olur. İnsanların yanınızda rahat olmasını istiyorsanız altın kural “mesafeli davran” kuralıdır. Mahrem alanın işgaline ilk tepki geriye doğru bir adım atıp, uzaklaşmaya çalışmaktır. Amaç mahrem alanı tekrar yaratmaktır.

Sevgili Erkan Yolaç’ın “Evet-Hayır” programını hatırlayanlar o anları gözünde canlandırsın. Erkan Yolaç, beden dilini çok iyi kullanan ve çok iyi gözlem yapan bir sunucuydu. Yarışmacı olarak çağırdığı kişilere “evet” ya da “hayır” dedirtmekte zorlandığı an onlara bir adım daha yaklaşarak özel alanlarına girerdi ve yarışmacı anında zorlanmaya başlardı. Bir de üzerine onlara dokunurdu ve işte o anda istediği “evet” ya da “hayır” cevabını elde ederdi.

Kişisel Alan (30-100 cm)

Arkadaş ve dostlarımızın kullandığı alandır. Birbirlerini tanıyan ve rahat konuşabilen iki kişi için uygun bir mesafedir. Bu mesafede insanlar kendilerini daha rahat hissettikleri için daha iyi iletişim kurarlar. Kokteyllerde, sosyal etkinliklerde, arkadaş toplantılarında başkalarıyla aramızdaki mesafedir.

Kişisel alanın ihlali de huzursuzluk ve stres yaratır. Şöyle ki Amerika Birleşik Devletleri’nde Chesapeake Körfezi’nde Maryland kıyılarından iki kilometre uzakta yer alan James Adası’ndaki geyik nüfusu üzerinde bir araştırma yapılmış. Bu araştırmaya göre James Adası’nda yaşayan geyikler, adada bol miktarda yiyecek olmasına, hiç avcı bulunmamasına ve enfeksiyon olmamasına rağmen topluca ölmüşler. Sonuçta araştırmalar geyiklerin, nüfus arttıkça her bir geyiğin kişisel bölgesinin yok olmasından kaynaklanan stresin yol açtığı adrenalin bezlerinin aşırı çalışmasından dolayı öldüğünü ortaya çıkarmış. Adrenalin bezleri büyüme ve üremenin düzenlenmesi ve vücut savunma seviyelerinin belirlenmesinde önemli 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 mümkün.

Sosyal Alan (120-350 cm)

Yabancılar, örneğin evimizde tamirat yapan tesisatçı veya doğramacı, postacı, bakkal, işyerindeki yeni eleman ve çok iyi tanımadığımız kimselerle aramızdaki mesafe budur. Ayrıca resmi görüşmelerimizin de yapıldığı alandır. Mesela iş görüşmeleri için uygun bir mesafedir.

Kamusal Alan (350 cm ve üstü)

Topluma açık, tanımadığımız kişilerle birlikte kullandığımız alandır. Baktığımızda yine büyük şehirlerde bu alanında tıpkı toplu taşımalar gibi kalabalıkla doğru orantılı olarak ihlal edildiğini görüyoruz. Bir öğle ya da akşam iş çıkışı saati Nişantaşı'nda iseniz kaldırımda yürümek için bile yaya trafiğini aşmanız gerekiyor. Ancak bu bilinçle hareket ettiğimizde bu stres daha asgari düzeyde yaşanacaktır. Bu mesafe aynı zamanda kalabalık bir gruba hitap ettiğimizde de durmayı tercih ettiğimiz rahat bir mesafedir.

İyi Bir İletişimcinin Özellikleri

Beden dilini, mekânı ve zamanı iyi kullanır.

Genel görüntüsünün, giysilerinin, aksesuvarlarının beden dilinin bir parçası olduğunu bilir.

Renkleri tanır ve etkin kullanır.

Çevresini iyi yönetir. Bağlantıları ile iletişim halindedir. Network'ün önemini bilir.

İyi bir konuşmacıdır. Ses tonunu iyi ayarlar ve kullandığı kelimeler özenlidir.

Sunumu, hitabeti güçlüdür. Yazı dilinde de bu güç kendini gösterir.

İyi bir dinleyicidir.

Özgüvenli, karizmatik ve saygıyı kendiliğinden kazanan bir tavrı vardır.

Yeterliliklere önem verir. İşiyle ilgili çalışmaları takip eder. Birikimli ilerler.

Kişisel gelişimi ve sosyal hayatı için zaman harcar. Deneyim kazanmaya önem verir.

Davranış ve tavırları bellidir. Her zaman göze çarpar.

Özgüvenin Gücü

Bu hayatta bizi olmak istediğimiz kişiye ve varmak istediğimiz noktaya taşıyan temelde tek bir gerçek var ki, o da özgüven duygusunun varlığı. Çocukluk döneminde temeli atılan, ergenlikte şekillenen ve her anlamda yetişkinlikte kendini gösteren bu olgu ne kadar sağlam olursa, üzerine koyduğumuz her bilgi, duygu ve düşünce de aynı sağlamlıkta kendini gösterir ve karakterimizi, davranışlarımızı, iş yapış şeklimizi ve ilişkilerimizi yürütme biçimimizi etkiler. Ve biz bütün hayatımızı onun varlığı üzerine kurarız.

Hayatta sahip olmak istediğimiz her ne var ise onun gücünden faydalanırız.

Amacımıza giden yolda güçlü adımlar atmamız için onun varlığına ihtiyaç duyarız.

Öyle ki bazen çok iyi olduğumuzu düşündüğümüz konularda bile onun eksikliği bizim başarısız olmamıza sebep olur. Birileri ile tanışırken çok güzel ya da yakışıklı olsanız bile kendinizi beğenmez, iki lafı bir araya getirerek anlamlı bir cümle kurmakta zorlanırsınız. Arkadaşlık ilişkilerinizde hep daha fazlasını veren ve bu sebeple de ilk fırsatta gözden çıkarılan kişi siz olursunuz. Çok iyi okullardan mezun olsanız dahi iş görüşmelerinde onun eksikliği sizi tercih edilmeyen bir aday yapar. Liderlik pozisyonlarına seçilseniz bile ekibinizi yönetemez, gücü elinizde tutamazsınız.

Özgüven eksikliğine birçok şey sebep olmuş olabilir. Özellikle çocukluk döneminde yaşanılanlar bu eksikliğe en büyük sebep olarak gösterilir. Aile bireylerinin yolda, okulda, alışverişte hatalarımızı düzeltmek adına seslerini yükselterek konuşmaları, evde veya okulda aşırı baskı altında tutulmak, sürekli birtakım kurallara uymak zorunda bırakılmak ve özellikle yaşanmış büyük travmalar, bizde çocukluk yaşlarımızda oluşmaya başlayan ve gelişen özgüvenimizin sarsılmasına sebep olur.

Bu eksiklik, başkalarının bizden daha iyi veya daha başarılı olduğunu düşündürtür. Bizi çevreye, insanlara ve olaylara karşı güvensiz kılar.

Eğitim ve söyleşilerimde de anlatacağım konu ne olursa olsun her zaman ilkönce özgüvenden bahseder ve onun öneminin altını çizerek başlarım konuşmama. Çünkü özgüven, insanın kendine yani sahip olduğu değerlere, yetilere, duygu ve davranışlara güvenmesi demektir. Yapabilme, başarabilme, üstesinden gelebilmesine inanmasıdır.

Kişi bu duyguya sahipse korkmaz, ürkmez, vazgeçmez ve umutsuzluğa kapılmaz. Başarıyı tatmış, zorlukları aşmıştır ve aşmasında da özgüveni

yardımcı olmuştur. Her zaman desteklenmiş, değer verilmiştir. Hata yaptığında kızılmamış, aksine hatasının telafisi için fırsat tanınmıştır. Başarılı olmak tek amaç olarak gösterilmemiştir ona. Her hatanın, her yanlışın onu daha güçlü yapacağı anlatılmıştır. Mükemmeliyetçilik aşılanmamıştır. İşte böyle olunca da özgüven yavaş yavaş oluşmaya başlamıştır.

Özgüven Kazanmak İçin

Yapılması Gerekenler

Herkes hata yapabilir. Hiç kimsenin mükemmel olamayacağını unutmayın.

Yapabilecekleriniz üzerine yoğunlaşmaya çalışın, yapamayacaklarınız için yapamayacağım endişesi taşımayın.

Kendi yeteneklerinizin farkına varın, eksi yanlarınızı bu yeteneklerinizle destekleyin.

Kişisel gelişim çalışmalarına katılın.

Kendinizle konuşun. Bunun için vakit ayırın.

Kim olmak istediğinize, nasıl bir hayat sürmek istediğinize karar verin ve bunları yazarak kendinizi motive edin.

Her zaman kendine güvenen, cesaretli ve pozitif insanlarla birlikte olmaya çalışın.

Sosyalleşin ve farklı insanlar, çevreler, kültürler tanıyın.

Kendinizi geliştirmek için işte, okulda, sosyal yaşamınız içerisinde bol bol sorumluluk alın ve sorumluluk almaktan asla çekinmeyin.

Her başarınızdan sonra kendinizi ödüllendirin.

Başarılarınızı düşünün ve daha neler yapabileceğinizi programlayın.

Özgüven konusunu özellikle paylaşmak istedim. Kişilerin bu konuda kendileri ile ilgili farkındalığı benim için çok önemli. Yukarıda da söylediğim gibi her şeyi özgüvenin üzerine inşa ediyoruz ve eğer bu konuda bir problem yaşıyorsa kişi ivedilikle bunu çözmek için adımlar atmalı. İlk adım da bu konuyla ilgili kendisini nerede gördüğüdür. Düşünüp bir karara bağladığınıza ve bunun için çalışmalar yapacağınızın notunu aldığınıza göre ikinci bölüme geçebilirsiniz.

2. BÖLÜM

ZARAFET EĞİTİMİ

“Nezaket para ile satın alınamaz, ama her şeyi satın alır.”

– Lady Mary Montagu

Zarafet Eğitimi

Zarafet Akademi'de genel katılıma açık zarafet eğitimini yetişkinler için yaklaşık 20 saati bulan bir programla ve tamamen uygulamalı olarak sunuyorum. Ve eğitimimde olduğu gibi hem kadınlar hem de erkekler için geçerli olan evrensel kuralları ve konuları uygulamalı olarak anlatıyorum. Bu kitapta da bu eğitim programının içerisinde yer alan konularla ilgili ciddi farkındalıklar yaşayacak, işlenen konu başlıklarını en temel halleri ile bulacak ve kendi kendinize de uygulama yapabileceksiniz. Eğitimlerimde ilk konu her zaman yürüyüştür. Burada da sıralamayı koruyorum ve yürüyüş konusu ile zarafet eğitimine başlıyoruz.

Etkili Yürüyüş Dersi

"Doğru yürümek nasıl olur?"
"Herkes için geçerli doğru bir yürüyüş şekli var mıdır?"
"Yürürken elimi kollumu sallamalı mıyım yoksa hareketsiz mi kalmalılar?"
"Yürürken nereye bakmalıyım?"
"İfadem nasıl olmalı?"
"Dikliğin derecesi nedir?"
"Ayakkabı seçimim nasıl olmalı?"
"Topuklu ayakkabıyla nasıl güzel yürüyebilirim?"

Bunlar eğitimlerime katılan hanımlardan ve beylerden en çok duyduğum soruların başında geliyor...

Öncelikle herkes için geçerli diyebileceğimiz doğru bir yürüyüş şekli yoktur. Ancak doğru yürümek denilince mutlaka yapılması gereken birtakım fiziksel kurallar ve bunlarla birlikte her kişi için en uygun ve en estetik yürüme şekli vardır. Bunun için de önce postür ve proporsiyon dediğimiz vücut analizini yaparak başlıyorum yürüyüş çalışmalarına.

Yapılan analizde hemen hemen herkeste benzer sıkıntıların olduğunu görüyorum.

Bedenin kaldırabileceğinden daha fazla kiloya sahip olmak, ayakları içe basma ya da tam tersi dışa doğru basma, ayağın yere sürtmesi, kolların çok sabit durması ya da aşırı hareketi, omuz düşüklüğü, öne doğru eğilme (kambur), ciddi derecede bel boşluğu, üst bedenin alt bedenden daha önde gidiyor gibi görünmesi, ya da tam tersi, aşırı diklik, el, kol ve bacakların tam uyumsuzluğu, başın eğik duruşu vb.

Sağlıklı bir vücut anatomisinde bunların hiçbiri olmaz. Elbette bunlara birçok şey sebep olmuş olabilir. Doğuştan süregelen fiziksel sıkıntıların dışında, bugüne kadar süregelen yanlış yürüyüş, bilinçsizce yapılan spor ve fiziksel aktiviteler ve elbette bazı psikolojik sorunlar.

Çözüm doğru egzersiz ve yüksek farkındalık. Ancak bazen tıbbi müdahalenin de gerekebileceği aşırı ciddi bozuklukların da olabileceğini unutmamak gerekiyor. Böyle durumlar için mutlaka ortopedistlerle birlikte hareket edilmelidir.

Peki Ne Yapmalıyız?

Her şeyden önce vücut kitle endeksi ölçümüyle (internet ortamında rahatlıkla bulabilirsiniz) ideal kilonuzu bulmalı ve şu an eğer o kilodan çok uzakta iseniz ona ulaşmak için bir beslenme düzeni ve spor programı oluşturmalısınız.

Diyet kelimesini özellikle kullanmıyorum çünkü diyet yapmak diye bir şey yok. Sağlıklı beslenmektir onun doğrusu. Ve şu herkese aynı yemek listesini veren diyetisyenlere ve doktorlara da güvenmeyin. Her bünye farklıdır ve her kişinin yaşam içindeki hareketliliği, düzeni aynı değildir. Daha da mühim olanı bu kişilerin hiçbir sağlık analizi yaptırmadan bu listeleri insanlara veriyor olmaları. Eğitimlerimde kilo ile ilgili problemi olan katılımcılarımla yaptığım sohbetlerde çok fazla tanık olduğum bir şeydi bu ve birçok katılımcıma ben bazı testleri yaptırıp uzman doktorlara göstermelerini söyleyerek neden kilo veremediklerini ya da alamadıklarını bulmalarını sağlamış oldum.

Kilolu insan zarif olamaz mı? Olur, hem de çok güzel olur ancak kişi taşıması gereken ağırlığın çok üzerinde ya da altında ise fiziksel sorunlar oluşacaktır ve bu da göze hoş gelmeyecektir.

Yürüyüş Düzeltme Egzersizleri

İlk uygulamamız kendi yürüyüşünüzü kameraya almak olacak. Bu çalışmanın kendi analizinizi yapmanıza büyük yardımı olacak. Ayrıca kendinizi yürürken görmek birazdan sayacağım beden kusurlarını ve yürüyüş hatalarını da görmenizi sağlayacak. Ailenizden ya da arkadaşlarınızdan yürürken videonuzu çekmelerini isteyin. Bu kendi analizinizi yapmanız, kendinizi değerlendirmeniz ve vereceğim egzersizleri doğru bilinçle yapabilmeniz açısından çok önemli. Videoyu çekme işlemi bittikten sonra aşağıdaki adımları takip ederek daha etkin ve estetik bir yürüyüş için egzersizlere başlayabilirsiniz. Yürüyüş konusundaki bütün uygulamalar ve anlatılanlar hem kadınları de hem erkekleri kapsamaktadır.

1. Adım: Karnımızı içeri çekmeli ve omuzlarımızı dikleştirmeliyiz.

Karnınızı içeri çekmekte ilk etapta zorlanabilirsiniz ama bu alışkanlığı kazandığınızda artık fark etmeden karnınızın çekildiğini göreceksiniz. Spor yapanların işi bu konuda daha kolay olacaktır. Ancak kişi kendi için doğru sporu yaptığında bu gerçekleşecektir.

Eğer spora yeni başlanıyorsa da şu uyarıyı mutlaka yapmalıyım: Herkesin ilk spora başladığında mutlaka yanında bir spor hocası olmalı ve her kişi için yine ayrı olarak bir spor programı oluşturulmalıdır. Beden çok doğru bir şekilde analiz edilmeli ve kişinin varsa kusurlarını da iyileştirebilecek egzersizlerin de içinde olduğu bir program hazırlanmalıdır.

Şimdi büyük bir boy aynasının karşısına geçiyorsunuz –ki olduğunu düşünmek istiyorum çünkü şu dakikadan sonra artık aynalar en yakın dostumuz olacak– ve karnınızı içeri çektikten sonra elinizle bel boşluğunuzu kontrol ediyorsunuz. Sağlıklı bir belde hissedilir derecede bir boşluk olmaması gerekir.

Kilo problemi yaşayan kişilerde göbeğin öne doğru çekmesi sebebiyle bu boşluk olabilir ancak kilo problemi olmayan pek çok kişide de bu bel boşluğunun oluşmuş olduğunu görüyoruz. Bunun sebebi yanlış yürüyüş ve duruş bozuklukları olacağı gibi yine spor yaparken bedenin doğru kullanılmaması da etken olmuş olabilir. Bu boşluğun giderilmesi için bel kaslarını kuvvetlendirici egzersizler yapabilir ve en önemlisi bu konudaki farkındalığınızı yükselterek bedeninizi onun istediği gibi değil, sizin istediğiniz şekilde tutmaya çalışarak bu problemi gidermeye çalışabilirsiniz.

Şimdi varsa o boşluğu da asgari ölçüde düzleştirmeye çalışıp –bu noktada kalçayı sıkmak yardımcı olacaktır– ayna karşısında omuzlarımızı dik konuma getirip yürümeye başlıyoruz.

Bu şekilde en az beş dakika yürüdükten sonra tekrar ayna karşısına geliyoruz ve ikinci adıma geçiyoruz.

2. Adım: Ayak uçlarımız karşıyı gösterecek ve kollarımız salınacak.

Tıpkı bir dans koreografisi gibi her bir adımı birbirine ekleyerek yürüyüş çalışmasına devam ediyoruz. İlk adımda karnımı içeri çektim ve bel boşluğumu düzelttim. Omuzlarım dik –yani sağ ya da sol omuzda veya ikisinde birden düşüklük olmayacak– ve ikinci adımda ayak uçlarımı karşıyı gösterecek şekilde ayarlıyorum, kollarım da ne çok hızlı ne çok yavaş, belli bir oranda salınacak şekilde yürümeye başlıyorum. Bu şekilde beş dakika yürüyoruz.

Zaman zaman ayakların yana doğru açılma ya da içe doğru basma ihtiyacı hissettiğini görüyoruz ki erkeklerde dışa basma, kadınlarda içe basma çok daha yaygın görülüyor.

Buna da yine şimdiye kadarki yanlış yürüyüş, spor vb. fiziksel aktivitelerin sebep olduğunu söyleyebiliriz. Yine çözüm doğru egzersiz ve yüksek farkındalık.

Ve elbette kişiye özel analiz yapıldıktan sonra verilecek yürüyüş egzersizleri.

3. Adım: Yüz yere paralel ve boyun dik.

Üçüncü adımda diğer iki adımda gördüklerinize bir de yüzünüzü tam karşıya bakar pozisyondan bir tık yukarı kaldırıyorsunuz –ki buna yüzün yere paralel olması deniyor– ve başınızın üstünde bir kanca varmış da yukarıdan bir zincirle çekiliyormuşçasına boynumuzu dikleştiriyoruz. Sert mizaçlı kadın ve erkeklerin yürürken ifadelerini yumuşatmaları adına hafif bir dudak boşluğu yaratmaları da bu adımda kendinize farklı bakmanızı sağlayacaktır. Şimdi kendinden emin bir şekilde yürümeye başlıyorsunuz.

Bu adımı da beş dakika yaptıktan sonra yürüyüş alanınızı genişleterek kaslarınızda ufaktan ağrıma hissi başlayana kadar devam etmenizi istiyorum.

4. Adım: Doğru ayakkabı seçimi.

Bütün gün vücudun ağırlığını taşıyan ve yere doğru ve sağlam basmanıza kolaylık sağlayan en önemli faktör ayakkabıdır. Bu yüzden ayakkabı alırken her zaman kaliteli olmasına özen gösterilmelidir. Hatta kıyafet bütçesi içinde en fazla yer ayrılması gereken parçadır. Öncelikle ayak numaranıza uygun olması çok önemli. Ayağınızı biraz sıkınca giydikçe esner, büyük gelince de ayağım rahat eder gibi yaygın yanlışlardan mutlaka kaçının. Aynı şekilde düz plastik tabanlı ayakkabılardan, yere sıfır tabanlı son yıllarda her kadının ayağında gördüğüm babetlerden ve ergonomik yapıda olmayan her türlü ayakkabıdan mümkünse uzak durun! Ayağınıza her açıdan doğru ayakkabı giydiğinizde yürüyüşünüze ciddi katkısı olacaktır.

Topuklu Ayakkabılarla Yürüyüş

Topuklu ayakkabı ile yürüme konusunda da çok fazla sorular geliyor.

Öncelikle topuklu ayakkabının ayağınıza uygun, gerçekten üzerinde yürüyebildiğiniz bir ayakkabı olması önemli. Hiç topuklu ayakkabı kullanmamış birinin bir anda stiletto denemesi elbette hayal kırıklığı yaratacaktır. Burada da adım adım gitmek çok önemli. Önce ayağınıza uygun belki biraz kalın topuklu ve çok da yüksek olmayan bir ayakkabı ile başlayacaksınız yürümeye ve bol bol pratik yapacaksınız. Çünkü sadece özel günlerde giyiyorsanız, ayağınıza uygun bir yapıda bile olsa yine de zorlanacaksınızdır. Eğitimlerimde her katılımcımın eğitimden sonra yapması gereken egzersizler oluyor. Topuklu ayakkabıyla yürüyemeyenler için verdiğim ilk ödev de evin içinde *Aşkı Memnu*'nun Bihter Ziyagil karakteri gibi dolaşmaları oluyor. Madem her eğitimimde mutlaka bana Bihter karakterinin zarafetinden bahsediyorsunuz işte size fırsat diye de uğraşıyorum. ☺

Bu arada sevgili Beren Saat'in muhteşem oyunculuğu ile hayat verdiği bu karaktere ve oyuncuya şapka çıkarmak gerekiyor ancak işin gerçeği şu ki, Beren Saat topuklu ayakkabılarla yürüme sınavından geçemedi. Bütün bu farkındalıklarla tekrar izlediğinizde ne kadar zorlandığını göreceksiniz. Biz yine kendimize dönelim.

Evet, artık kadın olmanın ve bunu hissetmenin temeli olan bu ayakkabılarla barışacaksınız ve eğer dediğim gibi sadece özel günlerde giyiyorsanız artık gündelik yaşamınıza da bu ayakkabıları katacaksınız.

Erkeklerde Ayakkabı Seçimi ve Yürüyüş

Erkeklerin şıklığını tamamlayan en önemli parçalardan biridir ayakkabılar. Özellikle son yıllarda çıkan kolej tipi ve Oxford tipi ayakkabılar (bu şekilde internette arama yaptığınızda her iki modelin de görsellerine çok net ulaşabilirsiniz) hem klasik takımların hem de spor, şık, gündelik kıyafetlerin tamamlayıcıları oldular. Farklı taban modelleri ile de renklenen bu ayakkabılarla daha güçlü ve kendinden emin bir duruş ve yürüyüş sergileyebilirsiniz. Spor ayakkabılarda da ergonomik ve kaliteli bir seçim yapmak hem gündelik giyimde hem de spor yaparken her açıdan sağlıklı bir form kazandıracaktır.

Yürüyüş çalışmalarımızla ilgili başta da dediğim gibi yapılan bire bir analizler

sonucunda genelden özele doğru giden bir uygulama yapılması en doğru sonucu veriyor. Ancak yukarıdaki çalışmalar da yüksek bir farkındalık oluşturması ve kendinizi görebilmeniz açısından büyük fayda sağlayacaktır. Özellikle fiziksel bir sorununuz varsa ya da herhangi bir operasyon geçirdiyseniz doktorunuza danışmadan bu genel egzersizleri de tek başınıza yapmanız doğru olmayacaktır.

5. Adım: Yürüyüş konusundaki beşinci ve son adımımızda sıra. Şimdi çalışmanın başında yaptığımız video çalışmasını bir de çalışmanın sonunda yapmanızı istiyorum. Böylelikle bir öncesi ve sonrasının değerlendirmesini yapmış olacak ve farkındalığınızı daha da artıracaksınız. Ne kadar egzersiz yaparsak yapalım yüksek farkındalık olmadan hatalarımızı düzeltemez ve doğruları içselleştiremeyiz. Haydi bakalım, kayıt başlasın. ☺

Dönüş Hareketleri

Yürüyüş çalışmalarımızın bir sonraki aşaması ise dönüşler. Dönüş hareketlerinin hem bedensel sağlığa uygun hareket edilmesi gereksiniminden, hem daha klas ve şık olmasından, hem de özellikle bu dönüşü sağladığımızda etkili bir imaj yaratabilmek için kuralına uygun yapılması büyük önem taşır. Bu noktada yine boy aynamızın karşısına geçiyoruz. Kendimizi bir toparlıyoruz. Daha sonra şöyle uzunca bir yürüyüş alanı yaratıyoruz. Tüm öğrendiğimiz yürüyüş kuralları eşliğinde yürümeye başlıyoruz. Belli bir noktaya geldiğinizde eğer sağ ayağınız önde ise solunuzdan, sol ayağınız önde ise sağınızdan dönüş yapıyorsunuz.

Bedeni sabit tutup, sadece kafayı çevirerek bakmak ya da bedenin alt kısmını sabit tutarak, üst kısmı döndürerek bakmak hem sağlık açısından sakıncalı hem de görsel açıdan hoş değildir. Dönüşlerde her zaman bedeni bir bütün olarak çevirmektir doğru olan.

Doğru ve Güçlü Duruş Sergileme

Yürüyüşümüz ve duruşumuz bütün düşünce yapımızı etkiliyor. Hep söylüyorum kendinizi kötü hissettiğinizde, enerjiniz düştüğünde, karamsar düşüncelere kapıldığınızda hemen duruşunuza bakın. Çünkü düşüncelerimizin duruşumuzu etkilediğinden daha çok duruşumuz düşüncelerimizi etkiliyor. Ve doğru kullanıldığında da hem bu olumsuz tablo değişiyor hem de güçlü ve etkin

bir tavır sergilemiş oluyoruz. Doğru bir duruş dediğimizde ilk akla getirilmesi gereken elbette dik duruş. Yürürken, otururken, yemek yerken, bir şeyler okurken, telefonla uğraşırken her zaman dik durmalıyız.

Siz yemeğe gitmeyin, yemek size gelsin. Omuzları düşürüp, boynunuzu iki büklüm yapıp telefona doğru eğilmeyin. Dik durun ve başınızı kaldırın. Telefon size gelsin. Otururak bir şey okuduğunuzda kitabı yukarı doğru kaldırın. Kitap size gelsin. Ayaktayken de dik durun ve okuduğunuz metni yüzünüzü kapamayacak şekilde yaklaştırın kendinize.

Bizim anahtar kelimemiz farkındalık!

Farkındalığınız arttığında sokakta, metroda, restoranda bu yanlışları yapan ne çok insan olduğunu göreceksiniz ve bu farkındalıkla kendinizi de yanlış durduğunuz her noktada düzelteceksiniz.

Peki daha zarif ve klas bir dik duruş için başka neler yapılmalı?

Erkeklerde ayak açıklığı bir omuz hizası kadar olacak ve ayak uçları tıpkı yürüyüşte de olduğu gibi karşıyı gösterecek. Kadınlar ayaklar bitişik, isterlerse sağ ya da sol bacaklarını hafif kırarak estetik bir duruş sergileyebilirler. Hem kadınlarda hem erkeklerde eller asla kemer altına düşmeyecek. Bir yerde sabit bekliyor olsanız da konuşuyor olsanız da elleriniz mutlaka kemer üstünde olacak. Sosyal bir ortamda erkeklerin ellerini ceplerine sokmasının hiçbir sakıncası yoktur. Kadınlar ellerini birleştirip sağa ya da sola alabilirler. Ya da hem kadınlar hem erkekler ellerini birleştirip yine kemer üstünde tutabilirler. Kişinin kendiyle teması rahatlatıcı bir etkiye sahip olduğundan birçok kişi özellikle kalabalık bir insan grubunun olduğu bir yere girdiğinde ellerini birleştirir ya da cebine sokmayı tercih eder.

Saygı ifadesi olarak öğretilen, ellerin kemer altında birleştiği, başın öne eğildiği duruş ise, saygıdan daha çok sizin pasif, etkisiz bir insan olarak görülmenize sebep olur. Bu duruşun saygı ile ilgisi yoktur.

Çok Merak Edilen Duruş

Hani kadınların sağ bacaklarını solun önüne aldıkları –ya da tam tersi– ve ayaklarını çarpı şeklinde yaparak aldıkları duruştan bahsediyorum. Daha çok sahne ya da podyum duruşu dediğimiz bu duruş da yanlış değildir. Ancak dikkat edilmesi gereken şey bacaklarımız bu konumdayken kollarımızı kavuşturmamamızdır. İkisi bir aradayken iletişime kapalı olduğunuz mesajını veriyorsunuzdur.

O duruşu destekleyen bir de ellerin birbirine dokunduğu Haldun Dormen duruşu vardır ki yıllardır televizyon ekranlarında sunuculuk yapan birçok kadın ve erkekte gördüğümüz ve yine anlamı çok sorulan hareketlerden biridir. O duruş da sahne duruşunun bir göstergesidir. Beden dilindeki anlamı kendime, anlattıklarıma güveniyorumdur.

Doğru ve Estetik Oturup Kalkma Pozisyonları

Zarafet eğitimlerini vermeye başladığım gün itibariyle hem katılımcılarımın hem de katıldığım televizyon programlarının en çok merak ettiği konuların başında kadın ve erkeğin doğru ve estetik nasıl oturması gerektiği oluyor.

Estetikten ve beden dilini doğru kullanarak ilk izlenimde etkili bir duruş sergilemenin öneminden doğmuş bu kuralları aynanın karşısında uygulamalı olarak yapmanızı istiyorum.

Bir kadın bacak bacak üstüne attığında ilkönce sağ bacağını solun üzerine atmalı ve hafif yan oturmalıdır. Bu kalça ve basen bölgesini olduğundan daha ince gösterecek ve daha zarif bir görüntü sergilemesini sağlayacaktır. Bacak bacak üstüne atmadığında ise bacakları bitişik olmalı ve yine yan açıyı koruyarak oturmalıdır. Bu anlamda Candan Erçetin çok güzel bir örnektir.

Erkekler ise bacak bacak üstüne atacakları zaman ilkönce sol bacaklarını sağın üzerine atmalılar ve ayak uçları her zaman karşıyı gösterecek şekilde oturmalılar. Normal oturuşlarında ise bacak açıklığı bir omuz hizası kadar olmalıdır. Elbette uzun süreli oturuşlarda bacaklar yer değiştirebilir, burada önemli olan ilk intibada en etkili duruşumuzu sergilemek.

Otururken de önemli konulardan biri ellerin duruşu. Burada da tıpkı duruşta üzerinde durduğumuz gibi özenle tekrar dikkat etmenizi istiyorum. Otururken de elleriniz kemer altına düşmeyecek. Bacaklarınızın oluşturduğu o boşluğa ellerinizi birleştirip yerleştirmeyin. Sağa ya da sola alabilirsiniz. Erkekler bacak bacak üstüne atmadıklarında ellerini dizlerinin üzerine rahat bir şekilde koyabilirler. Kadınlar sağa ya da sola alabilecekleri gibi bacak bacak üstüne attıklarında bileklerini hafif aşağı salınacak şekilde tutabilirler. Başta da dediğim gibi bunların yapılmaması bizi çekingen ve edilgen yapıda bir karakter olarak gösterebileceği gibi aynı zamanda klas da durmayacaktır.

Herhangi bir yerde otururken iş kalkma kısmına geldiğinde dikkat edilmesi gereken birkaç küçük nüansı da paylaşmadan geçmeyelim. Öncelikle uzun

soluklu oturuşlarda kan dolaşımı azalacağı için bacaklarınızda uyuşma meydana gelecektir ve aniden kalkmak istediğinizde kalkamayacak ya da yanlış bir hareketle kaslarınızın kasılmasına sebep olacaksınız. Otururken zaman zaman pozisyonunuzda küçük değişiklikler yapmak bu riski azaltacaktır. Ve yine ani kalkışlarda kişinin etrafındaki herhangi bir nesneye çarpma, oturduğu sandalyenin düşmesine sebep olma gibi riskleri olduğundan önce ufak bir hareketle kıyafetimizi toparlıyoruz. Akabinde küçük hareketlerle oturduğumuz koltuk/sandalyeden destek alarak kalkıyoruz. Bacak bacak üstüne atarak yapmış olduğumuz oturuşlarda da bacağı aşağı alırken öne doğru uzatmadan, zarif bir şekilde bunu yapıyoruz. Bu noktada yine kıyafetimizin duruşuna da dikkat etmemiz gerekiyor.

Poz Verme

Madem kalktık. Ayaktayız ve en estetik duruşumuzu sergiliyoruz o zaman bunu güzel bir fotoğraf ile ölümsüzleştirelim. Yani sıra geldi poz vermeye...

Fotojenik değilim, fotoğraflarda istediğim gibi bir görüntü elde edemiyorum diyorsanız şimdi birkaç küçük nüans ile bu sorunu ortadan kaldıracağız.

Öncelikle ayaktaysanız hafif yan durabilirsiniz. Ellerinizi arkanızda birleştirebilir, kollarınızı kavuşturabilir ya da kemer üstünde birleştirerek düz durabilirsiniz. Kimi zaman başınızın hafif yan durması çok hoş dururken saçınızın şekline göre kimi zaman da tam karşıya bakacak şekilde dik durması doğru olacaktır.

Şimdi alın elinize akıllı telefonunuzu ve kendinizi farklı açılardan çekin ya da şu an en yakınınızda kim varsa verin ona telefonu ve tüm bu duruşlarla sizi çekmesini isteyin. Herkesin tam da görünmek istediği gibi bir açısı mutlaka vardır.

Yere Düşen Eşyayı Alma

Her şey çok güzel. Ayaktasınız ve en güzel pozunuzu veriyorsunuz ve birden elinizde o an bulunan bir eşyanız yere düşüyor. Ve siz tüm şıklığınıza gölge düşürecek şekilde eğilip alıyorsunuz.

“Nasıl yani! Eşyayı almanın da mı bir kuralı var?” dediğinizi duyar gibiyim. ☺

Evet, hem kadınlar hem de erkekler için yere düşen bir eşyayı en doğru şekilde almanın bir kuralı var.

Ama bu anlamda en önemli zarafet kuralı bir kadının yanında bir erkek var ise o düşen eşyayı almak o erkeğin görevidir.

Peki bir erkek yere düşen bir eşyayı en klas şekilde nasıl alacak?

Bir dizi yere yakın ama tam değmeyecek şekilde yerdeki nesneyi almalı.

Hanımlar da almaları gerektiği zaman bir bacaklarını hafif yan kırmalı ve çok eğilmeden ellerini uzatıp almalılar.

Araca Binmek

Yere düşen eşya arabanın anahtarıydı ve aldığınız gibi doğruca aracınıza yöneldiniz.

Peki ya yanınızdakiler?

Bir gün Maslak'ta eğitimdeyim. Çıkışta o civardaki yakın bir alışveriş merkezine gideceğim.

Hava çok yağmurlu olduğu için aracımı almak istemedim. Katılımcılarımdan biri "Ben de o tarafa gideceğim, sizi bırakayım" dedi ve ben de teşekkür ederek bu nazik teklifi kabul ettim. Bu esnada bir başka katılımcımız da o tarafa gideceğini söyledi ve olduk üç kişi.

İki öğrenci bir hoca.

Eğitim sonunda aşağıya indiğimde hanımların araca binmeyip beklediklerini gördüm.

Aracı kullanacak olan Zeynep Hanım, "Hocam, bilemedik siz nasıl oturmalısınız diye o yüzden bekledik" dedi büyük bir zarafetle. Ve ben de başladım anlatmaya.

Protokol araçlarında bir aracın en önemli yeri arka sağ koltuktur. İkinci önemli yeri arka sol koltuktur. Üçüncü önemli yer şoför yanı ve en önemsiz yer de, arka ortadır.

Bu şekilde anlatınca hanımlar bana hemen arka sağ tarafı bırakıyorlar ama diyorum ki eğer birisi sizi bırakmayı teklif etmiş ise yani siz onun misafiriyseniz özel araçlarda en önemli yer bu defa şoförün yanındaki koltuk oluyor ve ben de bunu söyleyerek Zeynep Hanım'ın yanına oturuyorum. Böylelikle diğer katılımcımızın da arka sağ koltuğa oturmasını sağlayarak ona da aynı önemi sağlamış oluyorum.

Bir de özel araçlarda dikkat edilmesi gereken bir konu daha var ki, o da eğer şoför koltuğunun yanındaki yer boşalırsa arka koltukta oturan kişinin hemen ön tarafa geçmesidir. Aksi halde aracı kullanan eşinize, dostunuza, misafirinize özel şoförünüz muamelesi yapmış olursunuz.

Ertesi gün konuyu sınıfta diğer katılımcılarla paylaştık, konu herkesin çok dikkatini çekince de sandalyelerden araç koltuğu yapıp farklı ikili üçlü kombinasyonlarla araç protokolü uygulaması yaptık. ☺

Hep Beklenen Hiç Gelmeyen Aracın Kapısını Açan Erkek

Hanımların "Kaldı mı böyle centilmenler?" diyen seslerini duyar gibiyim. Ben de zaten başlığı sizden duyduklarımdan yola çıkarak böyle atmayı uygun gördüm. Ancak hanımlar, beklentiyi düşürdünüz tamam ama her erkeği de aynı kefeye koymamak lazım.

Ve biraz durmanız lazım artık.

Evet, erkeklerin yavaş yavaş centilmenliklerini kaybettikleri bir gerçek ama hanımlar da aynı doğrultuda feminenliklerini kaybetmeye başladılar. Bir gün eğitimlerimden birinde bir katılımcı hanım, "Beklentiyi o kadar düşürdük ki, onlardan önce kapıdan çıkıp gitme, kendi kapımızı açıp araca binme, hiç fırsat vermeden sandalyemizi çekip oturma gibi her şeyi hızlıca kendimiz hallediyoruz. Hayır, bir gün yanımızda kavgaya karışsalar, onlardan önce gidip, karşılarındaki adama ilk yumruğu biz çakacağız" demişti☺ ve hem çok gülmüştük hem de ben de dahil o an oradaki herkes çok hak vermişti kendisine...

Evet, kadınların yaptığı hatalardan biri çok hızlı davranmak ve erkeklerin, onlara kendilerini gösterme şansını vermemeleri... O yüzden bir kadın, yanında bir erkek varken belli anlarda durmalı ve erkeğin, onu önceliğine taşımasını beklemeli...

Bunlar aynı zamanda kadına kendini kadın gibi hissettiren davranışlar olduğu gibi erkeğin de uygularken özerkliğini okşayan tutum ve davranışlar olarak öne çıkıyor...

Yani önce hayatımızın her alanında sakinliği, soğukkanlılığı, naifliği söz, tavır ve davranışlarımıza yerleştireceğiz. Konuşurken, yürürken, yemek yerken, bir iş yaparken her zaman "kendimizin ve hareketlerimizin farkında" olacağız.

Konu nereden nereye geldi değil mi?

Tamam hemen toparlayalım ve şu aracın kapısını açma meselesini bir kurala bağlayalım.

Evet beyler, erkek kadının kapısını açmalı ve araca binmesini sağlamalı, ancak eğer kadının üzerinde araca binmesini zorlaştıran bir kıyafet var ise erkek önden gidip araca binmeli ve kadına aracın içerisinden elini uzatarak onu içeri almalıdır.

Peki ya Dekolte Varsa?

Tüm dünyada magazin programlarında ünlü hanımların araca binerken verdikleri dekolteler büyük haber konusu olmuştur.

Halbuki tek bir hareketle hem dekolte vermeden hem de estetik bir şekilde araca binebilirsiniz. Bunun tek kuralı araca önce yan oturacak daha sonra bacaklarınızı birbirine bitişik bir şekilde hafif kaldırarak içeri alacaksınız.

İşte bu kadar kolay...

3. BÖLÜM

SOSYAL YAŞAMDA ZARAFET KURALLARI

“Ölçü, her şeyde gereklidir. Nezakette ise kaçınılmazdır.”

– Cenap Şahabettin

Tokalaşma

Tokalaşma, tanışma ve tanıştırılma eylemleri iş hayatında ve sosyal yaşam içerisinde sürekli gerçekleştirdiğimiz ve tekrar ettiğimiz hareketlerin başında gelir. Hem iş hayatı hem de sosyal yaşam içinde farklılıkları bulunan bu eylemleri her ortamda layıkıyla yapmak kişisel imajımızı destekler ve bizi her alanda profesyonel kılar. İş hayatına bir sonraki bölümde değineceğiz. Şimdi sosyal yaşamda nelere dikkat etmemiz gerektiğinin bir altını çizelim ve siz de bir yandan kendinizi test edin bakalım.

Doğru Bir Tokalaşma Nasıl Olmalıdır?

Doğru tokalaşmada ilk esas tokalaşma sırasında avuç içlerinin birbirine değmesidir. Özellikle kadınlarda sık rastladığımız sadece parmak uçlarının uzatılması ile yapılan tokalaşma samimiyetsizlik olarak algılandığı gibi genelde özgüven eksikliği göstergesi olarak da algılanıyor karşı tarafça.

İki kişi karşılaştığında ya da tanıştırıldığında dik bir duruş ile –ki artık bu kitabı okuduğunuza göre bunun en büyük göreviniz olduğunu öğrendiğinizi düşünüyorum– karşımızdaki kişi ile göz teması kurarak ve yüzümüze sahici bir de tebessüm ekleyerek elimizi uzatıyoruz.

Bu noktada da yine yapılan bazı genel yanlışların altını çizelim.

Erkeklerde de kadınlarda da tokalaşırken öne doğru eğilme yapılan hatalardan biri.

Her zaman dik duruşumuzu koruyacağız.

Tokalaşma sırasında kolların sallanması yine bir diğer yanlışımız. Bir anlaşmaya varma noktasından çıkmış bir harekettir ve tokalaşmada çok prestijli durmayacaktır.

Kadınların çok güçsüz bir tokalaşma yapması ve erkeklerin de güç gösterisi yaparcasına karşı tarafın elini sıkması da bu konuda yapılan en genel yanlışlardan bir diğeri.

Dozunda bir güçle tokalaşmayı gerçekleştireceğiz.

Dokunmak da riskli hareketlerden biridir. Mesela, karşınızdaki kişinin iki

elinizi kavraması, sağ eliniz tokalaşma halindeyken sol eli ile dirsek noktanıza kadar olan bölüme dokunması dostane hareketler olarak görülürken, sol elin omuz hizasına kadar çıkması bir meydan okuma göstergesi olabilir.

Aynı şekilde baskın ve dominant bir karakter sergilemek isteyen kişilerin tokalaşırken karşısındaki kişinin eli altta kalacak şekilde elini uzattığını da görüyoruz.

Beden dili kuralları burada da geçerli. Yani her zaman tek bir hareketten yola çıkarak bir sonuca varmamak gerekiyor. Hem diğer mesajlara bakmak hem de genel atmosferi iyi analiz etmek gerekiyor. Bu sebeple de yaşamın içinde olmak, deneyim ve tecrübe kazanmak çok önemli.

Tokalaşmanın İncelikleri

Tokalaşma sırasında önce elini uzatan önce elini çeker. Bu önemlidir.

Bir kadın ve erkek ilk karşılaştığında önce kadının elini uzatması gerekir. Eğitimlerimde bunu duyan kadın katılımcılarım hep çok şaşırırlar. Evet, duyduğunuz gibi önce kadın elini uzatır ve uzatma zorunluluğu da yoktur. Kadın elini uzatmadan erkek uzatmamalıdır.

Ancak uzatılan elin havada bırakılması da büyük nezaketsizliktir.

Tokalaşma sırasında kadının ayağa kalkma zorunluluğu yoktur. Erkek her zaman ayağa kalkmalıdır.

Ayrıca yeni tanışan bir kadın ve erkek arasında sohbeti başlatan da kadın olmalıdır. Ancak erkek kadının bu anlamda bir sıkıntı çektiğini düşünüyor ise öncelikli davranabilir.

Bir kadın ve erkek karşılaştığında erkek elini uzatmadan önce varsa eldivenini mutlaka çıkarmalıdır. Kadınların eldiven çıkarma zorunluluğu yoktur. Genç ve yaş almış kişiler için ise istisnai durumlar söz konusudur. Her zaman yaş almış kişinin elini uzatması beklenir. Genç ondan önce elini uzatmamalıdır.

Cinsiyet kavramının dışına çıkılan ve bu kuralların farklı işleyiş gösterdiği alan ise iş dünyası. Ona da ilerleyen sayfalarda değineceğiz.

Selamlaşma

Tokalaşmadan sonra yine kendi içinde önemli nezaket kuralları barındıran ve yine çok sık kullandığımız bir diğer hareket de selamlaşmadır.

Birbirinden uzak noktada iki kişi birbirini gördüğünde eğer eş düzeydeyseniz uzaktan elinizi avuç içiniz karşıyı gösterecek şekilde kaldırabilirsiniz.

Eğer sizden yaş ve statü olarak büyük biri ise başınızı hafifçe aşağı yukarı sallayarak saygı ile selamlayabilirsiniz.

Bir topluluğa girildiğinde, topluluğa en son giren kişi “Herkese merhaba!” diyerek selam verme işlemini bu şekilde gerçekleştirebilir.

Vedalaşma

Ortam müsaitse tek tek el sıkışıp öpüşerek ayrılabilirsiniz.

Eğer ortam müsait değilse günün saatine göre veda sözcükleri –iyi günler, iyi akşamlar, görüşmek üzere– kullanarak ayrılabilirsiniz.

Tanışma ve Tanıştırılma

Tanışma ve tanıştırılma da selamlaşma gibi statü ve cinsiyet kavramları ile kendi içinde ayrışıyor. Bu konuda sosyal yaşamdaki genel kurallar şu şekilde:

Erkek, kadına tanıştırılır.

Genç, yaş almış kişiye tanıştırılır.

Bekâr kadın, evli kadına tanıştırılır.

Yeni gelen önceden orada bulunanlara tanıştırılır.

“Tanıştırılır” fiilini “takdim edilir” olarak değiştirdiğinizde daha akılda kalıcı olacaktır.

Erkek, kadına takdim edilir.

Genç, yaş almış kişiye takdim edilir.

Bekâr kadın, evli kadına takdim edilir.

Yeni gelen önceden orada bulunanlara takdim edilir.

Birisine siz kendinizi takdim etmek istediğinizde “Ben Gökhan Dumanlı” diyebilirsiniz.

Aile ve yakın arkadaş ortamında kendinizi sadece isminizle takdim edebilirsiniz.

Birisi ile tanıştırıldığınızda ona adıyla hitap etmek onu önemsediğinizi gösterir. Hem de ismini unutmamanızı sağlar. Akabinde “Nasılsınız?” diye sorduğunuzda bu davranış da onunla ilgilendiğinizi gösterir.

Tanışma öncesi çocuklara “küçük bey”, “küçükhanım”, gençlere ise “genç

bey”, “genç hanım” diye hitap edilebilir.

İsim Unutmak

Tanıştığınız kişinin ismini unuttuğunuzda özür dileyerek ismini tekrar sorabilirsiniz. Özellikle doğru duyduğunuzdan da emin olmalısınız. İnsanlar isimlerinin yanlış söylenmesinden çok rahatsız olurlar. Ve unutmamalı ki, bir insanın kulağına en hoş gelen ses, kendi isminin söylenmesidir.

El Öpme

Hanımların eli öpülür mü?

Eğitimlerimde ya da katıldığım program ve söyleşilerde çok sık duyduğum soruların başında bu el öpme mevzuu geliyor. Ve ikinci olarak da öpülecekse de bu eylemin nasıl olması gerektiği soruluyor.

Türkiye’de çok yaygın olmamakla birlikte beylerin bir centilmenlik göstergesi olarak hanımların elini öpmeleri Avrupa ve Amerika’da özellikle şık davetlerde oldukça kendini gösteren bir hareket.

Bu noktada önemli olan, karşınızdaki kişiyle aranızdaki yakınlık. Yani bir erkek, yeni tanıştığı birine bunu yaptığında büyük ihtimalle yanlış anlaşılacaktır. Ama elbette genel atmosfer bu yanlış anlamaya müsait değilse bir erkek, yeni tanıştığı bir kadının da elini öpebilir. Bu eylem saygı, sevgi ve nezaket anlamı taşır. Zarafet kuralları içerisinde evli kadınların eli öpülür.

Peki el öpme işlemi nasıl olmalı?

Uzatılan el nazikçe tutularak, dudaklar, hafifçe parmakların eklemlerine değdirilerek bu eylem gerçekleştirilir. Yani öpme işlemi tam olarak gerçekleştirilmez. Temas söz konusudur.

ZIYARETLER

Ziyaretler karşılıklı bağları güçlendiren ve kişileri birbirlerine yaklaştıran önemli bir etkinliktir. Her ne kadar eskisi gibi çocukların komşu evlere gönderilip “Müsaitseniz annemler size gelecekler” şeklinde izin alarak ve karşılıklı iadeiziyarete dayanan bir şekilde gerçekleşmediği bir hal almış olsa da içinde bulunduğumuz yüzyıl bu kavramı daha modernize etmiş ve yazılı

olmayan kurallarıyla da sınırlarını çizmiştir. Öncelikle haberleşme şekli değişse de yine tıpkı eski komşuluk ziyaretlerinde olduğu gibi ziyaretler, önceden izin alınarak yapılmalıdır. Son yıllarda herkes kendi vaktinin uygunluğunu göz önünde tutarak anlık aramalar şeklinde bunu gerçekleştirmeye çalışsa da bu tavrın kimsenin hoşuna gitmediği çok açık ve net. Yolu düştüğü için birini görmek istemek ziyaret kavramının güçlendirdiği duygusal bağın ruhuna çok ters bir hareket oluyor.

Ziyaretlerin süresi karşılıklı samimiyete, anlayışa ve ortamın durumuna göre bazı psikolojik ve çevresel temellere dayanır. Dostluk ziyaretleri bir saatten az olmamalı, iyi ilişkileri sürdürmek için yapılan ziyaretler yarım saat, çok az tanıdığınız bir kimseyi ziyaret etmiş iseniz yirmi dakika yeterli bir süre olacaktır. Ziyarete gidilirken kılık kıyafete özen göstermek, hoş ve temiz kokmak, güler yüzü eksik etmemek ve kalabalık grupların olduğu bir ziyarette herkesle eşit göz teması kurmaya özen göstermek güzel bir zarafet göstergesidir.

Hasta Ziyareti

Önceden çok daha önemliydi bu ziyaretler. Unutulmaya yüz tutan birçok güzel değer gibi bunu da ne yazık ki kaybetmeye başladık. Artık yakınımızın hastalandığını, hastaneye ne zaman yattığını, ne zaman çıktığını, nasıl geçtiğini hep soysal medyadan öğreniyor ve iyi dilek temennilerimizi de oradan ileterek konuyu kapatıyoruz. Hâlâ daha hastane ziyaretinin değerini bilenler ve o hasta için ne kadar önemli ve motivasyon verici bir hareket olduğunu unutmayanlar için bu konudaki zarafet kurallarını da aktaralım.

Öncelikle hastaya katiyen “Neyin var?” sorusunu sormamalıyız. Bunu sorduğumuzda hastaya, hastalığını anlattırarak onu tekrar negatif duygularla baş başa bırakıyoruz ve düşünün ki gün içinde her ziyaret eden bunu sorduğunda o hastanın o ziyaretlerde kendini iyi hissetme şansı olur mu?

Hasta anlatmak isterse dinliyoruz ve hemen konuyu onu ne kadar iyi gördüğümüzle değiştiriyoruz ve başka bir sohbet konusu açarak ve hep pozitif şeylerden bahsederek süreyi de en fazla 15-20 dakika şeklinde tutarak oradan ayrılıyoruz. Giderken gazete, dergi, kitap, kolonya ve çiçek gibi seçenekler en uygun hediyeler olacaktır.

Başsağlığı Ziyareti

İnsanlar bir yakınlarını kaybettiklerinde yine en büyük teselliyi diğer yakınlarının acılarını paylaşmalarında bulurlar. Sadece çok yakinen tanıdığımız kişiler için değil, uzaktan da olsa bir tanışıklığımızın olduğu hatta bazen hiç görmediğimiz ama belki alt komşumuz belki karşı komşumuzun yakını olsun fark etmeksizin böyle bir acıyı yaşayan kişilere mutlaka başsağlığı dilemeliyiz. Yakın dostlarımızı ve gidebileceğimiz samimiyette olduğumuz kişileri bizzat ziyaret ederek taziyelerimizi belirtmeliyiz. Uzakta olanlara da mutlaka telefonla ulaşarak imkânlar dahilinde cenazeye çelenk göndererek de kalben yanlarında olduğumuzu hissettirmeliyiz. Başsağlığı ziyaretlerinde ve cenaze törenlerinde açık renk giyinmek asla uygun düşmeyecektir. Mutlaka koyu renk bir kıyafet tercih edilmelidir. Ziyaretler kısa tutulmalıdır ve ölünün geçmişinden söz açıp yaslının acısı tazelenmemelidir. Yaslı kişiler, vefat eden kişi üzerine anılarını anlatırlarsa sessizce dinlenmelidir.

Ayağa Kalkmak

İnsanlar, saygı ve nezaket göstergesi olarak, yanlarına gelen ve yanlarından ayrılan herkese ayağa kalkarlar. Misafiriniz ayrılırken de ayağa kalkmanız ve ayakta uğurlamanız gerekir. İster dışarıda ister çalışma alanınızda yanınıza biri geldiğinde oturuyor iseniz ayağa kalkmanız en doğru hareket olacaktır. Bununla beraber oturması için yer göstermeli ve misafiriniz oturmadan da oturmamalısınız. Masada otururken de bir tanıdığınızla karşılaştığınızda ayağa kalkmanız gerekir ancak masa kalabalıksa ve ayağa kalkmanız zorlaşacaksa yarım kalkmak –doğrulmak– yeterli olacaktır.

Kurum Ziyaretleri

İş hayatı içerisinde kurum ziyaretleri de önemli bir yer tutar. Bu ziyaretlerde ev sahibi ve konuk olarak üzerimize düşen görevler vardır. Her iki durumda da randevu saatine sadık kalmak ve vaktinde ziyareti gerçekleştirmiş olmak ciddi bir nezaket kuralıdır. Bu sebeple randevu birkaç gün önceden alınmalıdır ve randevu verilirken ziyaret zamanı çok iyi seçilmelidir.

Genel olarak uygun zaman aralıkları öğleden önce 10.00-11.00, öğleden sonra ise 15.00-17.00 aralıklarıdır. Randevu saatleri kararlaştırılırken eş düzeydekiler ortak bir gün belirlerler ve üzerinde anlaşırlar. Bu durumun dışında kalınan ziyaretlerde statü olarak daha önemli olan tarafa uyulması gerekir. Randevuya

eğer 15 dakikadan fazla geç kalınacaksa mutlaka haber verilmelidir. Habersiz bekletme süresi 15 dakikadır – ki bunun da özrü gelindiğinde mutlaka iletilmelidir.

Kurumunda konuğunu kabul eden taraf gelen konuğa ayağa kalkarak "Hoş geldiniz" der ve tokalaşma gerçekleşir. Kurum ziyaretlerine gelen misafirlere de tıpkı ev ziyaretlerinde olduğu gibi ev sahipliğimizi en iyi şekilde göstermemiz gerekir. Konukları önce oturtup, sonra konuşmak gerekir. Nezaket ziyaretlerinde mutlaka konuk koltuklarında karşılıklı oturulmalıdır. İş ve resmi ziyaretlerde konuklar, makam masası önündeki koltuklarda ağırlanır. Ve akabinde mutlaka ikramda bulunulmalıdır. Karşılama, ağırlama ve uğurlamadan kaçınılmamalıdır. Misafir kabul eden bir kişinin, misafirin yanında başka şeylerle meşgul olması, nezaket kurallarına aykırıdır. Konuğun da aynı şekilde kurum ziyaretinde bulunduğu yerde kişisel görüşmelerini yapmaması gerekir ve kurum ziyaretinde bulunduğu kişi çok samimi olduğu biriyse bile kurumunda kendisine resmi davranmalı, çalışanların yanında zor durumda bırakmamalıdır.

Ziyaretlere giderken kişi, yer, durum ve ortam müsaitse çiçek ve mütevazı armağanlar götürmek geçerli davranışlardır. Resmi ziyaretler 15-20 dakika olmalıdır. Nezaket ziyaretleri ise 30 dakikayı aşmamalıdır. Bunların dışında kalan ziyaretlerde konunun bitiminde genellikle taraflardan birinin "teşekkür ederim" cümlesi ile ziyaretin/toplantının bitişi ifade edilir.

Bir Ziyaret Hikâyesi

Eğitimlerime gelen katılımcılarımla ilk sabah kısa kısa sohbetlerimiz oluyor. Erkek katılımcılarımdan biri, "Gökhan Bey, dün kız arkadaşım benden ayrıldı. Bana kalırsa benim hatam yok hatta bana 'Odunsun sen!' dedi. Üstelik bunu birkaç defa söyledi. Ve biz bu son kavgayı yapmadan önce araştırıp Zarafet Akademi'yi ve sizi bulmuş, bana da linklerini göndermişti. Tamam zarif bir adam değilim ama odun da fazla ağırıma gitti. Ben de bu yüzden dünden beri aramıyorum. Yani sizin 'Biz aslında hayatı paylaşıyoruz' sloganınız beni çok etkiledi ve burada olmak ve bunu da paylaşmak istedim" dedi.

Bu noktada araya girip, "Peki çok özel değilse ve eğer anlatmak isterseniz bir örnek verebilir misiniz?" diye sordum.

"Tabii" dedi ve son yaşadıkları olayı anlattı. "Kız arkadaşımın evinin büyük bir bahçesi var ve çardak bölümünde birkaç arkadaş hep birlikte oturuyorduk. O sırada bahçe kapısından elinde valizi ile kuzini geldi. Bir süre kız arkadaşımda

kalacaktı. Kapıdan girdi ve yanımıza geldi. Hepimizle selamlaştı ve valizini bırakmak için eve girdi. Biz bu arada sohbet etmeye devam ediyorduk. Kuzini eve girer girmez, kız arkadaşım bana dönüp, ‘Sen nasıl bir adamsın? Görmüyor musun kız valizi taşıyamıyor, nasıl kapıdan girer girmez kalkıp elinden almazsın? Kız içeri bile kendi taşıdı. Beni hep utandırıyorsun böyle. Artık sana söyleyecek kelimelerim tükendi benim’ dedi ve kalkıp eve girdi.”

Ben dahil eğitim salonu içerisindeki herkes hem böyle özel bir hikâyeyi paylaştığı için hem de o kadar çok konuşmaya ihtiyacı olduğunu gördüğümüz beyefendiyi bölmemek için ilgiyle dinledik. Herkes bir şeyler söyledi. Kimisi, “Böyle kaç hikâye var, belki ki kız arkadaşınız bayağı dolmuş” dedi. Kimisi, “Abartmış, olur böyle dalgınlıklar” dedi ve en nihayetinde ben de konuyu şöyle bağladım:

“Hiçbirimiz mükemmel değiliz, kusurlarımız da var, kendimize has güzelliklerimiz de...

Eğer ortada sevgi ve saygı varsa bunlar aşılmayacak konular değil. Usul, esastan önce gelir. Kız arkadaşınız haklı olsa bile tepkisi biraz fazla olmuş. Belli ki genelde hoşuna gitmeyen şeylere verdiği tepkiler böyle sert oluyor. Sizi değiştirmek için ya da farkındalığınızı artırmak için keşke biraz daha sizi gözlemlese ve size gerçekten etki edecek bir şekilde bunları söyleseydi.

Ama siz bugün buradasınız ve belli ki kız arkadaşınız sizin için çok değerli. O yüzden siz de bu değeri ona hissettirin... Hep söylediğim gibi hayat içerisinde telaşlarımızdan bazen böyle küçük ama önemli detayları atlayabiliriz. Özellikle de en yakınlarımıza bunu hissettiriyoruz.

Hem sosyal yaşamda hem iş hayatında aslında ilişkileri başarı ile taçlandıran bu küçük nüanslar...

O yüzden de konuşmanın, dinlemenin, kullandığımız kelimelerin öneminin hep altını çiziyorum.

Ve hem kadınlar hem de erkekler için zarafetin ne kadar önemli olduğunu ve bir kurallar zincirinden çok hayatın içindeki farkındalıklarımız, iletişim kaynaklarımızdaki incelikler olduğunu da ekliyorum.”

Ben bunları söylerken katılımcılarımın kendi yaşamlarında belli anlara gittiklerini hissettim. “Haydi şimdi bir kahve molası!” deyip onları her zaman yaptığım gibi kendilerini sorgulamak üzere kendileri ile baş başa bıraktım...

Ev Terliği Sunumu!

Hem katıldığım programlarda hem de eğitimlerimde o kadar farklı sorular alıyorum ki işte onlardan bir tanesi de misafire ev terliği sunulmalı mı sunulmamalı mı sorusu.

Hazır konu ziyaretlerden açılmışken bu soruyu da bir açıklığa kavuşturalım istedim.

Zarafeti anlatırken her zaman diyorum ki önemli olan, bize has değerleri Batı'nın kuralları ile sentezleyip sunmak. Misafire terlik sunmak da Türk kültürüne ait olan ve misafire verilen değeri gösteren bir harekettir. Burada dikkat edilmesi gereken küçük nokta, terliği hemen getirip misafirin önüne koymamak gerekiyor. Önce sorulmalı, eğer isteniyorsa terlik kendisine takdim edilmeli. Çünkü kişi giymek istemeyebilir ve eğer hemen önüne terlik koyulursa giymek istemeyen birini zor durumda bırakmış oluruz. Sadece sormak yeterli olacaktır.

Sigara İçme Mevzuu!

Öncelikle bu konudaki en temel uyarımızı yapalım. Sigara sağlığa zararlıdır. Hem içen kişinin sağlığına hem de yanındakilerin. Ancak yine de içmek isteyenler bu konudaki nezaket kurallarına göre hareket ederlerse en azından içmeyenler için hoş bir tavır sergilemiş olurlar. Öncelikle kül tablası bulunmayan yerde sigara içilmez demektir ve bu önemli bir kuraldır. Dolayısıyla kül tablası bulunmayan bir yerde sormadan sigara yakmak büyük nezaketsizlik olur. Eve ya da binaya yanmakta olan sigarayla asla girilmemelidir.

Hep söylüyorum, ev ziyaretine gelen birisi dışarıdan sigara içerek geldiğinde inanılmaz kötü bir koku ile içeri girmiş oluyor ve özellikle sigara içmeyen biriyseniz bu rahatsızlık iki katına çıkıyor. Sigara içilmeyen bir eve geldiğinizde ise ısrarla bir balkon ya da cam kenarı arayışında olmak veya bunu sormak da ev sahibine karşı özensiz bir davranış olacaktır.

Ayrıca biriyle tanışırken kadın ya da erkek kim olursa olsun elde yanan sigara bırakılmalı ya da söndürülmelidir.

Bir de dışarıda sigara içme mevzuu var. Beyler diyor ki: "Kadınlara hiç yakışmıyor!" Ben de diyorum ki: "Erkeklere yakıştığını kim söylüyor!" Her durumda prestij sahibi bir adama ya da kadına dışarıda sigara içerek yürümek hiç mi hiç yakışmıyor! Ve tabii ki sakız çiğnemek, yolda giderken elde bir şeyler yemek, ele krem ya da dudağa koruyucu sürmek gibi hareketler de bunlara dahil.

Eğitimlerimde sigara konusunu açtığımda katılımcılarım elbette özellikle hanımlar sanki yukarıda söylediklerimi hiç duymamış gibi, “Peki Gökhan Hocam, sigarayı en zarif şekilde nasıl içeriz?” diye soruyorlar. ☺

Hem kızıyorum hem de büyük bir tebessümle, “Sakın içmeyin! Ama illa ki içeceksiniz bileğinizi hafif kırıp iç kısmını dışarıya dönük bir şekilde tutarak oldukça zarif ve feminen bir görüntü elde edebilirsiniz” diye de ekliyorum.

Beyler, bir hanımın sigarasını yakmak büyük nezaket göstergesidir. Ayrıca bir ortamda birine sigara ikram ettiğinizde önce karşı tarafın sigarasını yakmak da bir zarafet kuralıdır.

Doğum Günü Hediyeleri

Yine çok sorulardan bir diğeri ile daha karşı karşıyayız. Aslında kitabın sonuna doğru sık sorulan sorular köşesi yapacaktım ancak kitabı okumaya başladığınızda bana sorulan bu soruların sizin de aklınıza gelebileceğini düşünerek ve kitabı okuma sürecinizde bir anda aklınızdan geçen o soru ile karşılaşmanızı istediğimden böyle aralarda paylaşmak istedim. Ve bu soruların birçoğu öyle anlarda öyle güzel hikâyeler içerisinde bana sorulmuştu ki ben de özellikle bu hikâyesi olan soruları kitaba almayı uygun buldum.

Öncelikle konu her ne kadar doğum gününden açılmış olsa da hediye ile ilgili zarafet kuralını hemen aktarmış olalım. Alınan hediye mutlaka açılmalıdır ve getiren kişiye teşekkür edilmelidir.

Hediyenin açılıp açılmaması çok sorulan soruların başında geliyor. Bizim çocukluğumuzda özellikle doğum günlerinde gelen hediyeyi açmaya kalkıştığımızda ciddi bir uyarıyla karşı karşıya kalırdık. Çünkü farklı gelir gruplarından aileler bir aradaydık ve kimsenin mahcup olmaması çok önemliydi. Aslına bakarsanız bu inceliğin hâlâ geçerli olması gerekiyor. En azından belli ortamlarda, kimilerinin rencide olacağını düşündüğünüz bir kalabalıkta gelen hediyeleri daha sonra açarak ve ertesi gün de teşekkür telefonu ya da mesajı atarak kabul edebilirsiniz. Ama genel kuralın gelen hediyeyi açmak olduğunu mutlaka bilelim.

Bir Hediye Hikâyesi

Konu hediyelerden açılmışken hemen şu anekdotu da paylaşacağım. Yine

eğitimime gelen katılımcılarımdan biri, “Gökhan Bey, bir dişim eksikti ve implant yaptırdım. Bilirsiniz ki implant uzun soluklu bir süreç ve bu süre zarfı içerisinde dişimi yapan doktor beyle iyi arkadaş olduk. Dişim tamamlanıp son kontrolüme gittiğimde kendisine güzel bir viski aldım ve teşekkür hediyesi olarak götürdüm. Akabinde oradan çıkıp kız arkadaşımla buluştum ve yaptığım jesti anlattığımda aldığım tepki aynen şöyle oldu: Müge, resmen doktora yürümüşsün!” ☺

Bütün sınıf gülmeye başladı. Artık konu o kadar eğlenceli bir hal aldı ki diğer katılımcılarım da sevgili Müge’nin üzerine gitmeye başladılar: “Doktor nasıl tepki verdi?” “İkram etti mi?” “Saat kaçtı?”

Müge’yi kurtarmak için hemen devreye girdim.

Müge’nin sorusu, bu seçimin doğru olup olmadığıydı aslında.

Kesinlikle, bir kadın da bir erkeğe içki hediye edebilir. Tabii bu iyi bir viski, iyi bir şarap olmalıdır. Ya da yurtdışından aldığınız ve gittiğiniz ülkeye has bir içki.

Elbette kişi ile olan yakınlığınız, genel atmosfer ve diğer detaylar durumun nasıl değerlendirileceğiyle ilgili daha somut sonuçlar verecektir. Ancak bir kadın, doktoruna böyle bir hediye verebilir. Bana sorarsanız en güzeli ne olurdu diye, benim seçimim çiçekten yana olurdu.

Bu sefer de bir diğer soruyu duyar gibiyim:

Erkeğe çiçek gönderilir mi?

Gönderilir efendim, hem de çok güzel olur. Elbette çiçeğin canlı olması ve gönderilen yere ve kişinin konumuna uygun görünümde olması büyük önem taşır. Sıradan, renkli bir aranjman kesinlikle yanlış bir seçim olacaktır. Hanımlara gönderilen çiçeklerde de buna aynı şekilde dikkat etmeniz gerekir.

Göndereceğiniz yer, kişinin konumu, çiçeğin görüntüsü çok önemli. Jest yapmak isterken adabımuaşeretten yoksun biri gibi görünebilirsiniz. Bu yüzden özellikle çiçekçilerden yapılan gönderilerde mutlaka size fotoğraf göndermelerini isteyin.

Çiçek Verme ve Gönderme

Çiçek almak ve çiçek göndermek değer verildiğimizi ve önem arz ettiğimizi gösterir. Dostluklara, arkadaşlıklara, ilişkilere başka bir boyut kazandırır. Her türlü duygunun ifadesinde çiçeğin büyük bir yeri vardır. Üzüntüde, sevinçte,

kutlamalarda, davetlerde, teşekkürlerde, özürlerde, başarı dileklerinde ve daha birçok duygu ve alanda çiçeği kullanırız. Elbette her şeyde olduğu gibi çiçek verme ve gönderme işleminin de bir zarafeti vardır. Öncelikle hangi konuyla ilgili ve kime gönderileceği büyük önem taşır. Eş, dost, sevgili gibi birinci derece yakınlarda kişilerin zevk ve beğenileri de göz önünde tutularak yapılan bir çiçek seçimi iki kat daha anlam taşıyacaktır.

İş yaşamında özellikle üst düzey kişilere çiçek gönderileceği zaman özel kaleminden veya asistanından bilgi almak da bu anlamda en uygun davranış şekli olacaktır. Mümkünse bu tarz iş bağlantılarına çiçek gönderirken kartvizit de çiçeğe yerleştirilmelidir ve hiçbir zaman bu mertebede kişilere elden çiçek götürülmemelidir.

Önemli bir protokol kuralı olarak çiçek gün içerisinde 11.00-15.00 saatleri arasında kişilere ulaştırılmalıdır. Ve bukette tek sayıda çiçek olmalıdır (5-7-9 gibi). Çünkü protokol kuralları gereği çift sayıda (4-6-8 gibi) çiçek matem anlamı taşımaktadır.

Davetlere eğer elinizde bir çiçekle gidecekseniz mutlaka uzun saplı olmasına özen göstermelisiniz. Çünkü kısa saplı buketler (kır çiçekleri) çok yakın arkadaş, dost ve tanıdıklarımız için uygundur. Elinizde çiçeğin uygun olmayacağı bir davete davet saatinden birkaç saat önce çiçek gönderilmesi çok daha şık olacaktır. Özellikle kalabalık yemek davetlerinde ev sahibi o an sizden gelen çiçeği ne yapacağını bilemeyebilir ve bu güzel jest anlamını yitirebilir. Eğer öncesinde de gönderemezseniz davet için teşekkürlerinizi ilettiğiniz bir not ile de davetten en geç bir gün sonra ulaşacak şekilde gönderebilirsiniz.

Ev davetinde çiçek alan kişiler, mutlaka jelatininden çıkarmalı ve vazoya herkesin görebileceği bir yere koymalıdır.

Düğünde Önemli Olan

Düğünlerde çok ciddi bir detayı kaçırıyoruz ki bunu da zaten bilmek için gerçekten ya bu işlerin içinde olmanız gerekiyor ya da çok okuyup ondan daha da çok gezen olmanız gerekiyor.

Düğünde gelin ve damada ne söylemeniz gerektiğinden bahsediyorum. Evet, bunun da bir zarafet kuralı var. Hem de evrensel boyutta geçerliliği olan bir kural. Yani dünyanın hemen hemen birçok yerinde geçerli olan bir söylem. Nedir mi bu? Düğünde geline mutluluk dilekleri iletilmeli, erkek ise tebrik

edilmelidir...

Telefon Görgüsü

Telefon görgüsü hemen herkesin çok önem arz ettiği ama her halükârda yine herkesin farkında olarak ya da olmayarak ihlal ettiği kurallardan oluşuyor.

Öncelikle ev telefonlarından başlayalım. Her ne kadar artık eskisi kadar ilgi görmese de belirli bir jenerasyon hâlâ kullanıyor ve onlar için telefon görgüsü büyük önem taşıyor. Bu konudaki en önemli zarafet kuralı da ev telefonunu arama saatinin zamanlamasıyla ilgili. Bir kimseyi ev telefonundan arama saati sabah 09.00'dan sonra, akşam da en geç 21.00'den önce olmalıdır. Hafta sonu ise öğlen 12.00'den önce aranmamalıdır. Ev telefonunu arayan kişi önce kendini tanıtmalı, daha sonra konuşmak istediği kişiyle görüşmek istediğini belirtmelidir.

Gelelim elimizden hiç düşürmediğimiz ve çoğu zaman amacı dışında hem de birçok zarafet kuralını da ihlal ederek konuşmalar yaptığımız cep telefonlarındaki görgü kurallarına.

Her şeyden önce bir kimseyi cep telefonundan aradığımızda telefonu çaldırma sayısı en fazla dört olmalıdır. Dört bile tamamlanmadan kapatmak gerekir. Telefon açıldığında açan kişinin konuşmasını beklemeden alo diyerek konuşmaya başlanmalıdır. Karşı tarafa kim olduğunuzu ve nereden aradığınızı belirterek ve akabinde müsait olup olmadığını sorarak telefondaki iletişim süreci yönetilmelidir. Telefonu da mutlaka açan kişinin (ev telefonu da dahil) kapatması gerektiğini unutmadan görüşme sonlandırılmalıdır. Eğer aradığınız kişi dışında bir başkasıyla görüşmüşseniz mutlaka not bırakmalı ve konuştuğunuz kişinin adını öğrenerek telefonu ismini kullanarak kurulan bir cümlede teşekkür ederek kapatmalısınız.

Tüm bunlarla beraber ses tonunuzun ahengine de önem vermeli ve telefonla konuşurken başka şeylerle uğraşmamalısınız – klavyede yazı yazmak, gazete okumak vb. Özellikle de sakız, şeker ya da yiyecek türü bir şey tüketmemeliyiz. Bu tarz seslerin yankılanarak karşı tarafa çok net geçtiğini unutmamalıyız. Ve bu çok büyük bir nezaketsizliktir.

Hitap

Sosyal yaşamda insanların birbirlerine olan hitabı sizin imajınızla ilgili

insanların kafasında bir algı oluşmasını sağlar. Bize ait her şey biz yokken de bizi temsil eder. Özellikle siz yokken sizin başkalarına nasıl sunulduğunuz bu algı konusunda çok net bilgi verir. Ve bazen en yakın arkadaşlarınızın yeni tanıştığınız bir arkadaş grubunda size ev ortamındaymışsınız gibi hitap etmesi çoğu zaman hayal kırıklığı yaratan bir durum olur. Bu sebeple siz de her zaman hem kendiniz hem de yakın çevrenizde bulunan insanlara hitap ederken incelikli davranmalı ve her ortama uygun düşen kalıpları kullanmalısınız. Kadınlar ve erkekler eş düzeyde oldukları çevrelerde birbirlerinin isimlerini kullanıp “eşim” demeliler ancak daha samimi oldukları ortamlarda ise “karım, kocam” kelimelerini kullanabilirler. Fakat kendilerinden daha alt seviyede bulunan insanların olduğu bir ortamda mutlaka “bey, hanım” unvanlarını eklemeliler: “Eşim Ahmet Bey...” “Eşim Arzu Hanım...”

Sen/Siz İfadeleri

Sosyal yaşamda yeni tanıştığınız kişilere iletişimin başlarında hemen samimiyet kurup “sen” diye hitap etmek büyük yanlış olur. Her zaman “siz” diye hitap etmelisiniz. Belli bir iletişim sürecini tamamladıktan ve karşı tarafın samimiyetine güvendikten sonra ve gerekirse iznini de isteyerek sen diyebilirsiniz. Yaş ve mevkice yüksek olan kişiler diğerlerine, tanımasalar da sen diyebilirler.

Önemli Üç Kelime

Hayatın içinden en çok kullanılması gereken üç önemli kelime söylenmem istense bunlar kesinlikle “teşekkür”, “rica” ve “özür” olurdu. Günümüzde ne yazık ki artık çok duymaya alışkın olmadığımız bu kavramların iş hayatında ve sosyal yaşamda gerektiği yerde kullanılması ilişkilerin ivmesinin yukarı taşınmasına ve insanların birbirlerine karşı olumlu duygular geliştirmesine vesile olur.

Teşekkür Etmek

Herhangi bir sebeple biri sizin için bir şey yaptığında bu yapılan işin büyük ya da küçük olması önem arz etmeksizin mutlaka teşekkür etmelisiniz. Bu kimi

zaman bir devlet dairesinde dosyalarınızı hazırlayıp size teslim eden memur olacağı gibi kimi zamanda size restoranda servis açan garson da olabilir. Teşekkür ettiğinizde karşınızdaki insana verdiğiniz değeri hissettirmiş olacaksınız ve o kişinin de size karşı saygı duygusu artacaktır.

Rica Etmek

Herhangi bir sebeple birinden bir şey istediğinizde bunu “rica ederek” yapmanız gerekir.

“Rica etsem şu dosyayı uzatır mısınız?” “Rica etsem bunu değiştirebilir misiniz?” gibi.

Hakkınız olan veya size ait olan bir şeyi bile isteyecek olsanız bunu kibarca ve mutlaka “lütfen” kelimesini kullanarak yapmalısınız. Bu şekilde iletişim kurduğunuzda göreceksiniz ki ihtiyacınız olan kapılar da size daha hızlı ve sorunsuz açılacak.

Özür Dilemek

“Özür” kelimesi de büyük bir çoğunluğun yine üzülerek söylüyorum ki kullanmaktan sakındığı kelimelerden biri. Birinden özür dileğinizde güçsüz, naif ve kırılgan görülmez, aksine eğitimli, özgüvenli ve karakter sahibi biri olarak algılanırsınız. Elbette yerinde ve zamanında yapılması çok önemli. Sürekli özür dileyen biri olmak da hoş karşılanmayacaktır. Eskilerin de söylediği gibi özür dilemek aynı zamanda bir olgunluk göstergesidir.

Eleştiri

Günümüz ikili ilişkilerindeki en büyük sorunlardan biri haline gelen konulardan bir tanesi de eleştiri konusu. Eleştiri yerinde ve doğru yapıldığında ilişkileri daha güçlü hale getirebilir ancak yanlış kullanıldığında ilişkilerin tamamen kopmasına sebep olur.

Birine bir eleştiride bulunurken kullandığınız dil, ses tonunuz ve beden dilinizin “iyi niyetli” bir algı yaratması yanlış anlaşılmamak için büyük önem taşır. Özellikle kalabalık gruplar içerisinde birisine yönelttiğiniz eleştiri, iyi niyetli bile olsa o kişi için sıkıntı verici bir durum yaratacağından size karşı

negatif bir duygu geliştirmesine sebep olacaktır. Eleştiri yaparken her zaman yapıcı olunmalı ve özellikle tanımadığınız kişilere karşı bir eleştiride bulunmadan önce de mutlaka izin alınmalıdır.

Gaf Yapmak/Pot Kırmak

Bazen istemeden başkalarını incitecek veya karşımızdaki kişi ya da kişileri zor durumda bırakacak yersiz söz ve davranışlarda bulunabiliriz. Bu onları incitebileceği gibi bizim bunu bilinçle yaptığımızı da düşündürüp hakkımızda çok keskin negatif görüşlere sahip olunmasına sebebiyet verir. Böyle durumlarda hemen özür dilenmeli ve konu siz ya da yine o grup içinde bulunan ve bu durumu fark eden kişiler tarafından değiştirilmeye çalışılmalıdır. Yapılan gafı açıklamaya çalışmak, aslında ne demek istediğinizi anlatma ihtiyacı içinde olmak yeni gafların doğmasına neden olabilir.

Alay

Alay daha kelime olarak bile yazıldığında insanı ne kadar rahatsız ediyor değil mi? Bir de eyleme döküldüğünde karşınızdaki kişinin hissiyatını bir düşünün! Başkalarını fiziksel özelliklerinden, görüntüsünden, zekâsından, konuşmasından, kıyafetinden ve daha sayabileceğimiz birçok özelliğinden ötürü küçümsemek, aşağılamaya çalışmak aslında insanın kendisine verdiği değerdir. Kişi çoğu zaman kendisini değersiz ve aşağı gördüğünde başkalarını bu şekilde hafife alma yolunu seçer. Bu eylemin yapıldığı noktada o kişi fiilen bulunmasa bile hakkına saygı duyulması gerektiğini gösteren uygun bir dille konu hemen kapatılmalıdır. Bu şekilde davranarak hem o kişinin hakkını korumuş olacak hem de başkaları tarafından da olumlu bir izlenim kazanmış olacaksınız.

Tartışma

Bir insanın nezaketi en çok tartışma sırasında kendini gösterir. Eğer bir adam ya da kadın gerçekten zarafet sahibi ise kişiliğinin en çok zorlandığı alanlarda bile kontrolünü kaybetmez ve kendine yakıştığı şekilde konuyla ilgili duruşunu sergiler. Sinirli değil soğukkanlı olmak her zaman kazandıran bir tavır olacaktır.

Anlayışlı Olmak

Nedir sahi anlayışlı olmak? Her şeyi alttan almak mı? Görmezden gelmek mi? Sessiz kalmak mı? Hayır. Anlayışlı olmak, karşındakinin anlattıklarını dikkatlice ve özenle dinleyip kendi düşünce süzgecinden geçirdikten sonra size uygun olsun ya da olmasın saygı ile karşılamak ve karşınızdaki kişiyi yargılamadan bir geribildirimde bulunmaktır. Hepimizin farklı renklere sahip olduğumuzu ve o renkleri saygı ve sevgi ile kucakladığımızı hayatımızda göstermemiz gerekir.

Espritüel Kişilik

Espritüel olmak, yerinde, zamanında yapılan nüktelerle insanlarla olan ilişkilerinde kişileri daha sempatik ve cana yakın hissettirir. Ayrıca espritüel kişileri herkes sever. Birlikte vakit geçirmekten hoşlanırlar. İyi bir network oluşturmanın da önemli adımlarından biri biraz esprili bir kişiliğe sahip olmak ve aynı şekilde biraz nüktedan olup, size yapılan esprileri de hoşgörü ile karşılamaktır. Bu noktada tüm bunların samimiyetle yapıldığı takdirde tam anlamıyla yerini bulacağını da söylemeden geçmeyelim.

Dost/Arkadaş

Yıllarca hep bu iki kavramın arasındaki farkın anlamı açıklanmaya çalışıldı. Evet, aralarında ciddi bir fark vardır ama mühim olan her ikisinin de aynı özen ve itinayı istediğini bilmektir. Arkadaşlık da dostluk da tıpkı aile ve özel ilişkileriniz gibi emek ister, zaman ister, güven ister, fedakârlık ister. Ve insanı zenginleştiren de dostları ve arkadaşlarıdır. Etrafınızda ne kadar insan olduğu önemli değildir ancak etrafınızdakilerin nasıl insanlar olduğu çok önemlidir. Çünkü hayatınızın kalitesini, hayatınızdaki insanların kalitesi belirler. Paylaşımlarınız, sohbetleriniz, etkinlikleriniz, duygularınız, özel günlerdeki hassasiyetleriniz hepsi...

İyi İnsan Olmak

Hani bir söz vardır, çok duyarız: “Özünde iyi insan...”
Özünde iyi insan olmak çok önemlidir elbette ancak dışarıya yansıyan bunu

desteklemiyorsa “öz”deki iyiliğin kişinin kendisine de bir faydası olmayacaktır. Bu yüzden iyi insan olmak hem içsel olarak hem de tavır ve davranışsal olarak kişinin sözlerinde, davranışlarında, kullandığı kelimelerinde, olaylara verdiği tepkilerinde kendisini hissettirmelidir. Ve en çok da kendisine, çevresine, doğadaki tüm canlılara gösterdiği özen, itina ve saygıyla kendini gösterir.

İyilik Yapmak/Gönüllü Olmak

Yıllar önce Anne Çocuk Eğitim Vakfı’na (AÇEV) okuma yazma bilmeyen kadınlara gönüllü eğitimci olmak için başvurduğumda yaşayacaklarımın bu kadar anlamlı ve bu kadar tarif edilemez olacağını tahmin etmemiştim. Ve en önemlisi de bizim gönüllülük diye adlandırdığımız şeyin aslında bir vatandaşlık görevi olduğunu tam olarak orada anlamıştım. Hâlâ da bu söylemimin altını çiziyorum ve diyorum ki bu dünyada herkes en az bir kişiye yardımcı olsa dünyada ihtiyaç içinde kimse kalmaz. Sizin de yapacağınız bir şeyler mutlaka vardır. Haydi o zaman!

4. BÖLÜM

İŞ HAYATINDA ZARAFET KURALLARI

“Güneş olamazsan yıldız ol, ama gökteki en parlak yıldız sen ol.”

– Tagore

Prezantabl Olmak

Yıllarca iş ilanlarında prezantabl kelimesini kullanan kaç işveren gerçekten anlamını bilerek kullandı ya da kaç iş arayan kişi anlamını bilerek “Evet aradığınız prezantabl benim” dedi bilinmez ama bilinen şu ki, bugün bile hâlâ daha prezantabl olmak ifadesi her iki tarafın da ezbere kullandığı bir kavram olmaktan ileriye gidemiyor. Özgeçmişi çok iyi olduğu için işe alınan bir personelin adabımuaşeretten yoksun olduğunu işbaşındayken fark eden uzman, adayın deneme süresinin bitmesini beklemeden işine son verebiliyor. Yine birçok iş arayan çok iyi bir özgeçmişe sahip olsa bile kendini ifade etme konusunda yaşadığı sıkıntıdan ötürü işsiz kalabiliyor.

İnsan kaynakları danışmanlığı da yaptığım bir dönemde çok iyi özgeçmişi olan kişilerle yaptığım görüşmelerin çoğunda göz teması kuramayan, elini ayağını nereye koyacağını bilemeyen, giyim kuşam konusunda arada kalmış kişilerle karşılaşınca bunu daha da iyi anlamış oldum. Yani kitabın girişinde de belirttiğim gibi bilgi sahibi olmak hiçbir konuda tek başına yeterli olmuyor. Önemli olan artık bilginin nasıl sunulduğu. İş hayatında ve sosyal yaşamda kendinizi göstermek, farkınızı ortaya koymak ve amaçlarınıza ulaşmak için zarafet ve etiket kurallarından sınıfı geçmeniz gerekiyor.

Prezantablın kelime anlamı, sunulabilir durumda olan, olumlu özellikleri bir arada bulunduran, derli toplu ve düzenli demek. Yani iş hayatı içerisinde ast-üst ilişkisini bilmek, makam odası kurallarını bilmek, misafiri, müşteriyi yerinde ve doğru ağırlamak, kısacası bu kitabın içindeki her şey aslında. Ama elbette bunlarla da sınırlı değil. Bir de iş etiketi dediğimiz kurallar var ki onlar da en az buradakiler kadar önem arz ediyor. E-posta adabı, yazı dili incelikleri, toplantı yönetimi, iş yemekleri, zaman yönetimi vb.

Kurumlarda Gözüme Takılanlar

Kurumlara eğitim ya da söyleşilere gittiğimde yaptığım gözlemler benim için başlı başına bir kitap konusu. Ama daha da önemlisi bu gözlemler, iş hayatında

zarafet kuralları eğitiminin ne kadar gerekli olduğunun bir göstergesi oldu. Özellikle birkaç şeyin altını çizmek istediğim için burada da yer vermek istedim.

Danışmanlık yapacağım şirketle ilk toplantımda şirket binasına gelmiş ve girişteki resepsiyonda yetkili kişiyi bekliyorum. Bu arada bir kargocu geliyor ve bir poşet teslim ediyor. Şirket adına gelmiş olacak ki bankoda duran görevli genç hanım, kargo poşetini iki eliyle bir şeyi parçalarcasına açmaya çalışıyor. Tırnağını takıp delmeye uğraşıyor. İnanılır gibi değil. Üstelik sürekli gelip geçenlerin olduğu hareketli bir arenada bunu yapıyor. Hem kendisi hem de kurumla ilgili bir imaj çizdiğinin belli ki farkında değil. Büyük ihtimalle birçok işini de bu şekilde yapıyordur imajı vererek kendisine tanınabilecek başarı kredilerini de yok ediyor. Ve kurumun ilk göze çarpan kişisi olduğu için kurumun da algısına negatif bir etki yarattığını bilmiyor.

Zaman içerisinde kimi zaman iş yoğunluğundan kimi zaman hayat koşuşturmasından bazı şeyleri ne yazık ki özenle yapmayı unutuyoruz. Bazen de nasılsa “hiç fark edilmez” dediğiniz şeyler çok daha fazla fark ediliyor. Ve bu bir süre sonra yaşam tarzımız haline geliyor. Daha sonra bir bakıyorsunuz ki, eliniz, diliniz, sözünüz sizden bağımsız bir şekilde hareket ediyor ve karakteriniz haline geliyor. Aman dikkat!

Şehir dışında beş yıldızlı bir oteldeyim. Ertesi gün personeline vereceğim zarafet eğitimi için geldiğim otelde odama yerleştikten sonra gözlem yapmak için aşağıya iniyorum.

Resepsiyon bir otelin cam damarıdır. İlk ve en önemli noktasıdır. Kapıdaki görevli, birisi ile konuşuyor ve anladığım kadarıyla o kişiyi beklemesi için lobiye yönlendiriyor. O sırada da kapı noktasından resepsiyona doğru seslenip, “Ali Bey’e söyler misiniz, şuradaki beyefendi onu bekliyor!” diye sesleniyor. Birincisi, her yerde ama özellikle de otel gibi nezih bir ortamda bir noktadan başka bir noktaya ne kadar yoğun olsanız da, yerinizi bırakmamak zorunda olsanız bile seslenerek yönlendirme yapmak ve yine her nerede olursanız olun birisinden bahsederken işaret sıfatını kullanıp üstüne bir de bunu elle göstermeniz kadar büyük bir nezaketsizlik olamaz. Üstelik bu bize daha çocuk yaşlarda öğretilen bir görgü kuralıdır.

Aynı günün akşamı oteldeki odamda ertesi gün eğitimde yapacağım uygulamalar için hazırlık yapıyorum ve bazı kâğıtları kesmek için makasa ihtiyacım oluyor. Otelde kalan bir müşteri gibi misafir ilişkilerini arıyorum ve makas gönderip gönderemeyeceklerini soruyorum. Bunun önemli olduğunu da vurguluyorum. Hemen bakıp, size dönelim dediklerinde, kapımın çalmasını

beklerken tekrar telefon çalıyor ve ne yazık ki makasımız yokmuş efendim deyip telefonun kapatılması ile karşı karşıya kalıyorum. Beş yıldızlı ultra lüks bir otelde bir makas her ne şekilde olursa olsun bulunur ve gönderilir. Ancak kişinin bunu sağlamayı istemesi önemli. Büyük ihtimalle kendilerini rezervasyon için aradıklarında standart oda isteyen bir müşteriye de, üzgünüz, standart odamız kalmadı deyip kapatırlar diye düşünmeden edemiyorum. Ve bunun kurum için ne kadar büyük bir kayıp olduğunu. Halbuki standart odamız yok ama size aile odamızı önerebilirim gibi bir yaklaşım hem kurum imajı ve kârı hem de müşteride bu defa değilse bile tekrar ihtiyacı olduğunda bu oteli araması için bir aidiyet oluşmasında vesile olacaktır. Bu şekilde düşünen çalışanlar için de şunu söylüyorum, bu yaklaşımlar sizi sadece iş hayatınızda değil, sosyal yaşantınızda da başarısızlığa götürür. Ve hayattan alacağınız tatmin duygusu gün geçtikçe azalır.

Bu anlattığım ve benzeri daha birçok hikâye yaşıyorum ve hem çalışanın hem de kurumun her anlamda fayda sağlayacağı bir yaklaşımın ancak onları başarıya götüreceğini bu hikâyelerle de vurgulamaya çalışıyorum.

Bir de Çağrı Merkezleri Var Tabii!

Telefon görüşmelerinde adabımuaşereti en çok aradığımız yerlerden biri de neredeyse her gün farklı bir sebepten görüşmek durumunda kaldığımız çağrı merkezleri oluyor. Baktığınızda personeline en çok eğitim aldıran sektörlerden biri olmasına rağmen hâlâ çok ciddi iletişim sıkıntıları olan çalışanlarla karşı karşıya kalıyoruz. Ve memnuniyetle kapattığımız telefon sayısı çok az olduğu gibi, bu negatif görüşmeyi yaptığımız hangi kurum ise o kuruma karşı da büyük bir negatif algı oluşturuyoruz.

Her şeyden önce çağrı merkezlerinde özellikle bir sorun için aradığımızda bizi dinleyen ve ardından bu farklı bir departmanın konusu deyip sizi kime ve nereye aktardığını söylemeden başka birine aktaran ve az önce anlattığınız sıkıntıyı tekrar anlattırarak daha çok öfke duymanızı sağlayan çalışanlar bu iletişim şekilleri ile gerçekten birçok markanın müşteri kaybetmesine sebep olmuşlardır. “Biraz zarafet lütfen!” diyerek bu konuyu da burada kapatalım.

Benden Bir Hikâye

Yirmili yaşlarımın başında özel bir fuar şirketinde halkla ilişkiler departmanında çalışıyorum. Bir yandan da akşamları üniversiteye gidiyorum. Çalıştığım fuar şirketinin genel müdür pozisyonundaki arayışına istinaden verilen ilana seçilmiş adaylar tek tek görüşmeye geliyor. Benim de çalışma masamın olduğu bölümde bekleyen adaylar fuar şirketinin yoğunluğunu bildiklerinden koşturmamı hem anlıyor hem de şaşkın gözlerle izliyorlar. Bir yandan da onlarla da ilgilenmeye çalışıyor ve şirketle ilgili algılarını da korumaya çalışıyorum. Bir elimde telefon bir elimde diğer ofisten gelen ve acilen kontrol edip göndermem gereken dokümanlar ve bir taraftan da kapıdan içeri gelenlere mimiklerimle hoş geldiniz ifademi korumaya çalışmam sanırım ilgilerini çekiyor diye düşünüyorum.

Aylar geçiyor ve ben fuar şirketinden ayrılıp bir başka şirkete benzer pozisyonda iş başvurusu yapıyorum. Aynı gün telefon geliyor ve görüşme için çağrılıyorum. İş görüşmesi için toplantı salonunda bekliyorum ve içeri gelen firma yetkilisi sıcak bir hoş geldiniz dedikten sonra, “Beni hatırladınız mı?” diye soruyor. Şaşkın bir ifadeyle ve özür de dileyerek hatırlayamadığımı söylediğimde kendisi anlatmaya başlıyor ve “Ben sizin daha önce çalıştığınız şirkete iş görüşmesi için gelen ve sizin çalışma alanınızda bekleyen adaylardan biriydim. Buradan iyi bir teklif alınca oradaki görüşmem de iyi geçmesine rağmen burayı kabul ettim ve başladım. Ama o şirketle ilgili en çok aklımda kalan sizin oradaki duruşunuz, tavrınız, konuşma şekliniz ve insanlara yaklaşımınızdı. Ben çok etkilenmiştim. Ve bugün gelen özgeçmişlere bakarken iş deneyiminizde şirketin adını görünce fotoğrafınıza bir daha baktım ve hemen aramalarını istedim. Bu görüşmenin sonucu sizin için nasıl sonuçlanır bilemiyorum ama ben imkânlar dahilinde bütün şartlarınızın kabul edilmesini sağlayacağım. Yani kısacası bizimle çalışırsanız çok mutlu oluruz” diyerek cümlesini tamamlıyor. Ben hem şaşkın, hem mutlu, hem de gururluyum...

İşte hayat böyle. Kiminle nerede karşılaşacağınızı hiç bilemiyorsunuz. O yüzden her zaman en iyi halinizle her şart ve koşulda kendinizi ortaya koymanız gerekiyor. Sonuç mu?

Tabii ki başladım ve çok güzel bir iki yıl geçirdim.

İşyerinde Adabımuaşeret

Ne mutlu ki zarafet eğitimlerine başladığımızda kurumların ilgisi çok yüksek

oldu. Hem eğitimsel anlamda hem “İş’te Adabımuaşeret” başlığı altında verdiğim söyleşiler kapsamında onlarca kurumla buluştum ve buluşmaya da devam ediyorum...

Bir işletmenin en önemli kaynağı insan ve eğitimin bu anlamda hem motivasyon hem de verimliliğe çok ciddi etkisi oluyor. Kariyer, yönetim, liderlik, kurum ve kuruluşların temsili için bu konulardaki farkındalık büyük önem taşıyor. Çünkü kişilerin ve kurumların etiketleri kendilerini yansıttıkları sürece başarı adına etkili oluyor. Ve iyi belirlenmiş ve kişiyi tam yansıtan bir iş etiketi, kişisel karizma, kariyer ve başarıyı, bunun yansıması da kurumsal başarıyı tetikliyor.

Bu kurallar yeni mi önem kazanmaya başladı yoksa hep mi önemliydi?

Aslında her zaman önemliydi ancak 21. yüzyıl, hem kişisel gelişimde, hem yönetimde ve liderlikte, hem de kurum kültüründe farklı dinamikleri kabullenme ve kendi değerlerimizle birlikte uygulama ve geliştirme gibi denge değişimlerinin yaşanmasına vesile oldu.

Kurumlardaki eğitim ve söyleşilerimde hep şunu söylüyorum: Şu an güç sizin elinizdedir ve o güçle beraber etrafınızda onlarca insan olabilir ve siz, o güçle liderlik ettiğiniz onlarca insana sesleniyor olabilirsiniz. Ancak o güç elinizden gittiği anda kitleleri peşinizden getirebiliyorsanız, gönüllü takip edebilecekleri bir yolu bir vizyonu çizebiliyorsanız, işte siz o zaman lidersiniz ve hâlâ bir yaptırım gücünüz var demektir.

Alametifarika

Herkesin mutlaka bir “alametifarikası” vardır. Olmalıdır da. Yönetici asistanlarına yönelik yapılan bir zirvede konuşmacı olarak çıktığımda benden önceki uzmanların sunuma bağlı kalarak konuşma yapmalarından olsa gerek benim sunum kullanmadan tamamen uygulamaya dayalı konuşma yapacağımı duyduklarında hepsi keyifle eşlik etmek için el kaldırdılar. Ama özellikle biri direkt sahneye geldi ve “Bugün hepsini, her şeyi öğrenmek istiyorum” dedi. Ve eğitimin sonunda benim anlattığım her şeyin hep tam tersini yapmış olduğunu fark ettiğini dile getirdi. Ancak aşırı samimiyeti ve güler yüzünün açıklarını kapatmakta çok işine yaradığını ekledi.

Evet, onun alametifarikası bu samimiyetiydi. Bilmiyorsa söylüyordu ya da bildiği şekilde yapıyordu ama bu elbette her zaman sizin kurtarıcınız olamaz.

Herkesin bir alametifarikası vardır ve olmalıdır da ancak onun da farkına vardığınızda nerede, nasıl kullanmanız gerektiğini bilmediğinizde hiçbir işe yaramayacaktır.

İş Hayatında Tokalaşma/Tanışma ve Tanıştırılma

Sosyal yaşamda olduğu gibi iş yaşamında da tokalaşma çok büyük önem taşıyor. Basit gibi görünen ancak doğru kullanılmadığı için insanları olduğundan farklı gösteren, kendi içinde çok küçük nüanslara sahip bu eylemleri bilmeyen büyük bir çoğunluğun olduğunu görmek bu konunun ne kadar altının çizilmesi gerektiğini gösteriyor. Özellikle ilk izlenimde sizinle ilgili net bir fikrin oluşmasına etki eden bu eylemin sosyal yaşamdaki kuralların geçerliliğiyle birlikte iş yaşamı içerisinde ayrımı ise şöyle:

İş hayatında, bir ast ve üst karşılaştığında, üst elini uzatmaz ise ast asla elini uzatmamalıdır. Yani öncelikli el uzatma hakkı üste aittir.

Üstünüz kadın da olsa erkek de olsa her zaman onun elini uzatmasını beklemelisiniz. İş yaşamında cinsiyet kavramı kalkıyor ve tamamen unvan üzerinden kurallar işliyor.

Söz konusu merhaba, günaydın, iyi akşamlar gibi ifadeleri kullanmak ise bu her zaman öncelikle astın görevidir.

İş yaşamında tanışma ve tanıştırılmada ise kural her zaman, astın üste tanıştırılması şeklindedir. Ve bu işlem ast, üstün yanına götürülerek gerçekleşir.

Kurumsal bir ortamda kişiler mutlaka isim ve soy isim ile kendilerini takdim etmeliler, aynı zamanda firmalarını temsil ettikleri bir yerde iseler o zaman firma isimlerini de mutlaka belirtmeliler: “Ben Levent Uygun, Gökyüzü Reklam Ofisi’nden.

Unvan Kullanımı

Hem tanışma ve tanıştırılma işlemleri sırasında hem iş hayatının her noktasında kişilerin unvanlarının kullanımı da önemli kurallardan bir diğeri. İş yaşamında her zaman resmiyet korunmalı ve çalışanların hem birbirlerine hem de üstlerine karşı “siz” diye hitap etmeleri ve isimlerin sonuna bey/hanım unvanlarını eklemeleri önemli bir protokol kuralıdır: Sedat Bey, Arzu Hanım.

Makam ve mevki sahibi kişilerle konuşurken ve kendilerinden bahsederken

ise isimlerinin yerine direkt unvanlarının kullanılması çok daha uygun olur. (Avukat Hanım, Doktor Bey, Öğretmen Hanım gibi.)

Ünlü veya mevki sahibi bir dostunuza da topluluk içinde hitap ederken isminin sonuna bey/hanım sözleri eklenmelidir. Çok samimi olduğunuzu göstermek istercesine o kişiye sadece ismiyle hitap etmek uygun bir davranış olmayacaktır.

Kamusal alanda devlet ya da hükümet adamları ile üst düzey yöneticilere "Sayın Başbakan, Sayın Bakan, Sayın İlköğretim Genel Müdürü" gibi bir hitap şekli kullanılırken, kurumsal ve sosyal yaşamda bire bir ilişkilerde üstlere unvanları özelleştirilerek "Sayın Valim, Sayın Başkanım, Sayın Genel Müdürüm, Sayın Genel Sekreterim" şeklinde hitap edilir. Üstler, astlara resmi ortamlarda "Müdür Bey, Müdire Hanım" derken sosyal ortamlarda "Ayşe Hanım/Ali Bey" diyebilir. Ancak üstün asta adıyla hitap etmesi de uygun değildir.

Kartvizit Kültürü

Kartvizit kültürü ile ilk Avrupa seyahatim sırasında tanıştım. Almanya ve İsviçre'deki iş seyahatlerimde kartvizitlerini özenle sunmaları ve yine aynı özenle aldıkları kartı incelemeleri ve kartvizitlik ya da cüzdanlarına yerleştirmeleri çok dikkatimi çekmişti. Ama beni en çok şaşırtan olay bir Türk fuar firmasının Türkiye'de düzenlediği Çin fuarı için organize ettiğim protokol seremonisi sırasında gerçekleşti.

İki elleriyle birlikte başparmak ve işaretparmaklarıyla kenarlarından tutulan kart, hafif de öne eğilerek karşı tarafın okuyacağı şekilde uzatılıyordu.

Ne büyük özen ne büyük bir itina derken bunun başlı başına bir kültür olduğunu işin içine girince anlıyorsunuz...

Not: Sosyal ortamda hemen kartvizit sunulmamalı, sohbetin devamında eğer karşı taraf talep ederse verilmelidir.

İşe Yeni Başlayanlar

Yeni bir işe başladığımızda tutum ve davranışlarımız çok önemlidir. Bu hem yönetimin hem de diğer ekip çalışanlarının sizinle ilgili ilk intibaında ortak bir algı yaratacaktır. Unutmayın, negatif söylemler çok hızla yayılır ancak pozitif

olanlar görünürlük ister. Bu sebeple işin ilk günlerinde bazı detaylara dikkat etmekte büyük fayda var.

Birlikte çalıştığınız kişilerin ilk etapta kişisel sınırlarını ihlal etmemeye özen gösterin. Aynalama yapın yani karşınızdaki kişinin beden dilini okuyup onun gibi davranın, ilk zamanlar sizi daha çabuk kabullenmelerine yardımcı olacaktır.

Mola ve yemek saatlerini ekip arkadaşlarınızla geçirerek paylaşım içerinde olun, bu bir takım olduğunuz duygusunu güçlendirecektir.

İşyerinde özel hayatınızla ilgili çok fazla paylaşımda bulunmayın. Bu business kimliğinize gölge düşürür. İşyerinde özel hayatı konuşmamak en doğrusu olacaktır.

Yaşadığınız herhangi bir gerilimi, negatifliği ertesi güne taşımak ve yanlış olduğunu düşündüğünüz bir şeyi "ara kademeleri atlayıp" hemen en üste taşımak da yapılmaması gerekenler arasında. Bunun yerine o işten sorumlu kişiyle konuşup çözüm aramak daha profesyonelce ve çözümcül bir davranış olacaktır.

Konuşmaya "Sen bunu yaptığın için böyle oldu!" diye girmek yerine, "Ahmet merhaba, böyle bir durum var, ne yapalım?" diye başlamak zarafeti iş hayatında da her daim koruduğunuzu gösterir.

Saçma sorular sormak saçma hatalar yapmaktan daha iyidir. İş sırasında aklınıza takılan soruları sorunca bilgisiz değil "işini takip eden" olursunuz. Mutlaka aklınıza takılanları sorun ki bir hataya ya da yanlış anlaşılmaya sebep olmayın.

Hazırladığınız bir proje için çalışma arkadaşlarınızın görüşlerini alın, onlar sorduğunda da negatif bir şey ya da eleştirel bir noktası olsa bile "usul, esastan önce gelir" sözünden yola çıkarak uygun bir dille bunu aktarın. Bu detaylar hem işe yeni başlayanlar hem de iş hayatında olanlar için her zaman yol gösterici olacaktır.

Makam Odası

Makam odası yönetimi iş hayatının her noktasındaki kişilerin bilmesi gereken unsurlardan oluşur. Çünkü eş düzey ziyaretler, üst düzey ziyaretler ve ast-üst ziyaretleri iş hayatının her noktasında, herkesin karşısına mutlaka çıkacaktır. Profesyonelliğin en çok kendini gösterdiği alanlar olan makam odaları aynı zamanda kişilerin profesyonelliklerini de sergiledikleri bir alandır. Bu sebeple makam odası yönetimini bilmeyen kişilerin iş hayatının diğer noktalarında da

çok sansı olmayacaktır.

Öncelikle ast-üst yönetiminden başlayalım. Bir ast, üstünün odasına girdiğinde öncelikle kapıyı vurmalı ve birkaç saniye bekledikten sonra kapıyı açıp içeri girmelidir. İçeriden “buyurun”, “girin”, “evet” gibi müsaitlik bildiren sesin gelmesi önceden beklenirdi ancak artık kapıyı vurmak yeterli. Tabii ki her zaman o birkaç saniye bekleme süresini vermek şartıyla. Ayrıca zaten daha üst pozisyonda bir yöneticinizin odasına girecekseniz asistanı üzerinden ulaşmanız en doğrusu olacaktır.

İçeri girdikten sonraki kısım ise çok önemli. İlk olarak daha masaya kadar bile yaklaşmadan “ne için geldiğinizi” odasına geldiğiniz kişinin müsait olup olmadığı sorusunu da ekleyerek belirtmelisiniz. Çünkü içeri ne için geldiğinizi karşınızdaki kişi bilmeyebilir. Ve size ne için zaman ayıracağını öğrenmek ister. Örneğin, “Müsaitseniz, bu yılki reklam bütçelerini onaylatmak istiyorum” dediniz. Bu noktada belki üstünüz bu konu için müsait olmayabilir ve siz onun masasına kadar yani özel alanına kadar girmeden bu soruyu sorarak rahatsız etmemiş olursunuz ve aynı zamanda makam odası adabına uygun hareket ederek de iyi bir intiba bırakmış olursunuz.

Müsait olduğunu belirtti ve masaya kadar yaklaştınız. Burada nerede duracağınız çok önemli. Hiçbir şekilde masanın sağ ve sol köşelerine gitmeyeceksiniz. Masanın ön tarafına kadar gelecek ve elinizdeki dosyayı üstünüze uzatmadan direkt masanın üzerine bırakacaksınız.

Üstünüz oturun demeden oturmamalı, oturmanız söylendiğinde de mutlaka bunu yapmalısınız. (Oturduğunuzda ise yöneticinize göre sol tarafta kalan koltuğa oturmalısınız. Sağ koltuğu gelebilecek daha önemli misafirler için boş bırakmalısınız.) Dosyayı üstünüz size uzatabilir ya da imzalayıp masanın üzerinde bırakabilir. Dosyayı aldığınızda da hemen arkanızı dönüp çıkmıyorsunuz, bir adım geri çekilir gibi yaparak teşekkür edip odadan ayrılıyorsunuz.

Peki bir yönetici olduğunuzda üstünüz sizin odanızı ziyaret ederse ne yapmalısınız? Öncelikle yerinizden kalkmalı ve masanın önünde karşılamalısınız. Size elini uzattığında güçlü bir tokalaşmanın ardından masanıza buyur edebilirsiniz.

Masanıza oturmadığı takdirde oturduğu misafir koltuğunun hemen karşısına oturmalı ve eşlik etmelisiniz. Bir şey ikram etmeyi de unutmamalısınız. Giderken de aynı şekilde odanızın kapısına kadar eşlik etmelisiniz.

Eş düzey bir çalışma arkadaşınız geldiğinde ise, ayağa kalkma zorunluluğunuz

yoktur ancak kalkıp tokalaşmak nezaket göstergesidir. Aynı şekilde kapıdan uğurlarken de bu şekilde yapılması uygun olacaktır. Ayrıca zorunlu olmamakla birlikte eş düzey misafirinizi masanızda oturarak değil de misafir koltuğunuzda karşılıklı oturarak ağırlamak sağlıklı iletişimin kurulması açısından önemli bir adım olacaktır.

Bir kişiyi odasında ziyaret ettiğinizde ister ast ister üst olsun o kişinin masasının o kişinin özel alanı içerisinde olduğunu ve masaya dokunmak, ikram edilen herhangi bir şeyi önünüzdeki sehpa yerine o kişinin masasına koymak karşı tarafın bilinçaltına negatif bir enerji olarak yerleşecektir, aynı zamanda saygısızlık ifadesi olarak da görüldüğünden hoş karşılanmayacaktır.

Not: Bu tarz ziyaretlerde kişilerin yanlarından ayrılırken yaş, sosyal konum ve mevkice küçük olanların büyüklerine "başarılar dilerim", "gözlerinden öperim" şeklinde hitaplarda bulunması uygun olmaz. Bunun yerine saygılarını iletebilirler.

Karşılama ve Uğurlama

Yönetim, bir resmi ilişkiler sistemi olarak daima protokol kuralları içinde gerçekleştiğinde başarıyla sonuçlanır. Karşılama ve uğurlama da bu anlamda önemli bir protokol göstergesidir. Karşımızdaki kişilere kendilerini önemli ve değerli hissettirmenin yolu ağırlamaktan geçer. Kurum içerisinde ziyarete gelmiş misafir ve müşteriler her zaman ayakta karşılanır. Bir kol mesafesi olan iletişim alanını ihlal etmeden yaklaşılır ve tokalaşma gerçekleşir. Eğer kapıdan alıp belli bir alana beraber gideceksenız de birlikte yürürken önemli olan kural misafirin arkasında ya da önünde olmamaktır. Her zaman yan açıyı korumanız gerekir. Nasıl bir ast ile üst yürürken ast, üstün solunda olmalı ise, burada da siz misafirinizin solundan yürümelisiniz. Sağ tarafı yine o kişinin daha önemli misafiri içindir. Eğer bulunduğunuz noktada görüşecekseniz de ayakta fazla bekletmeden hemen en rahat oturabilecekleri bir şekilde yer göstermeniz gerekir. Tokalaşma sırasında kişiye kendini rahat hissetmesi için nasıl olduğu, rahat gelip gelmediği gibi kısa sohbet soruları sorulur.

Asansöre binilecekse önce misafirinize yer verilir. Asansörden çıkarken de önce siz ardından misafiriniz çıkmalıdır. Herhangi bir kapıdan geçilecekse ve eğer kapı içeri doğru açılıyorsa kapıyı açıp misafiriniz içeriden buyur edilir. Kapı dışa doğru açılıyorsa kapıyı açarsınız ve misafiriniz direkt içeri alınır. Beklemesi

gerekiyorsa mutlaka belirtilmeli ve bu süre içinde mutlaka kendisine ikramda bulunulmalıdır.

Misafiri karşılamamak, karşılama anında görgü ve nezaketi elden bırakmak, üzerlerinde güç oyunları kuracak şekilde davranmak hiçbir profesyonele yakışmaz.

Entelektüel Birikimin Önemi

Gelelim iş hayatı içinde eksikliği çok net hissedilen bir konuya: Entelektüel birikim! Kişinin iş hayatıyla beraber sosyal yaşamında da kendini ne kadar geliştirdiğini karşı tarafa kısa bir sohbet anında bile hemen hissettiren bu birikim eğer eksik ise işinizde başarılı olsanız dahi bırakmak istediğiniz etkiyi bırakamaz, yaratmak istediğiniz imajı karşınızdakilerin kafasında çizemezsiniz. “Peki bu birikim için ne yapılmalı?” diye sorarsanız kendinize şu soruları sorarak başlayabilirsiniz:

Bir toplantıda veya arkadaşlar arasında sohbet ederken, gündemdeki konulardan bahsedebiliyor musunuz? Karşınızdaki kişiyi bilgi birikiminizle etkileyebiliyor musunuz? İnsanlar siz konuşurken “Acaba şimdi bu konuda ne söyleyecek, yeni bir şey öğrenecek miyim?” diyebiliyor ve heyecan duyabiliyor mu? Yoksa muhabbetleriniz bir önceki gün yayınlanan diziye ilişkin çarpıcı gelişmelerin ötesine geçemiyor mu?

Entelektüel birikim hem iş yaptığınız kişileri hem de özel yaşamınızda çevrenizde yer alan insanları etkileyebilmek, ayrıca onlara sizinle iş yaptıkları ve sizinle zamanlarını paylaştıkları için kendilerini şanslı hissettirebilmeniz için çok önemli.

Duygusal Bağın Gücü

Gün geçtikçe anlamını yitirmeye başlayan ancak değerini bilenlerin hayatın her alanında her zaman sevildiği ve sayıldığı bir konu var ki o da duygusal bağ!

Çalıştığınız iş arkadaşınızı, müşterinizi veya sosyal yaşam içerisindeki dostlarınızı düşündüğünüzü hissettirmek, onlara yardımcı olmaya çalıştığınızı fark ettirmek çok kıymetli. Eğer bu gücün günümüzde ne kadar önem arz ettiğinin farkında olursanız ve samimiyetle buna değer addederseniz kazanan siz olursunuz.

Nasıl Yapabilirsiniz?

Doğum, ölüm, düğün, nişan, terfi gibi özel günlerde standartlaşmış e-postalar veya mesajlar göndermek yerine kişiye özel mesajlar tercih etmek hatta mesaj atmak yerine aramak veya yüz yüze görüşme imkânınız varsa o şekilde iletişime geçmeye çalışmak çok daha akılda kalıcı ve etkileyici olacak ve aynı zamanda çok daha iyi bir intiba bırakmanıza vesile olacak.

Ofis İçinde Dikkat Edilmesi Gereken İş Dünyası Kuralları

İş yaşamı içerisinde yazılı olsun ya da olmasın her zaman geçerli olan ve uyulması gereken kurallar vardır. İşte her zaman akılda kalması gereken önemli detaylar:

İşe vaktinde gitmek.

İşe giderken çalıştığınız kurumu ve sizi en iyi yansıtan kıyafeti seçmek.

Özel telefon görüşmeleri ve yazışmaları asgari düzeyde tutmak.

Telefon görüşmelerinde ses tonuna dikkat etmek.

Her zaman özenli ve seçilmiş kelimelerden oluşan bir dil kullanmak.

Sadece sizi ilgilendiren özel konuşmaları yalnız olacağınız bir ortamda gerçekleştirmek.

Dedikodu yapmamak, yapanı uyarmak.

Şirketle ilgili bilgileri üçüncü kişilerle paylaşmamak.

Açık beden dili kullanmak.

Çalışma arkadaşlarıyla ilgili başkasının aleyhinde konuşmamak.

İyi bir dinleyen olmak.

Makam odası adabını bilmek ve buna dikkat etmek.

Başkalarının odasına izinsiz girmemek, eşyalarını izinsiz kullanmamak.

Başarı sağlamış çalışma arkadaşlarımızı tebrik etmek, herhangi bir sebeple sorun yaşamış olanlara ise yardımcı olmak.

Sözlü ve yazılı iletişimde ast ve üstlerle doğru iletişim kurmak.

Yazı dili, e-posta adabı, hitap, imla kurallarına dikkat etmek.

Çalışma masasını gün içerisinde dağınık olsa bile akşam çıkarken mutlaka düzenli bırakmak.

Kişisel eşyalar –oyuncak, çerçeve, süs, kart vb.– kurumsal çizginize gölge düşüreceğinden kullanmaktan kaçınmak.

Ofis içerisine yemek söylenildiğinde başkalarını rahatsız etmeyecek şekilde

özel bir alanda tüketmek.

İş ortamında ilişkiler, her şart ve koşulda sınırları çevrili söz ve hareketlerden oluşmalıdır. İşyerinizde çalışma arkadaşlarınızla konuşurken teşekkür etmeyi, rica kipini kullanmayı, günaydın, iyi çalışmalar, iyi akşamlar gibi ifadeleri kullanmayı ihmal etmemek.

Sigara içiliyorsa yine kimseyi rahatsız etmeyecek bir yerde içmek her zaman bilinmesi ve uyulması gereken kurallardan sadece bazıları.

Kişisel Bakım ve Hijyen

Özellikle kurumsal eğitim ve söyleşilerimde üst yönetim tarafından mutlaka bahsedilmesi istenen bir konu var ki, o da kişisel ve kurumsal hijyen konusu.

“Gökhan Bey, lütfen deodoran ve parfüm kullanmalarının da altını çizelim ve bir de inanın biz de bunu söylerken çekiniyoruz ama tuvalet kullanımıyla ilgili de bir anekdot paylaşırsanız çok memnun oluruz. Ne yazık ki genel attığımız maillerin bir işe yaramadığını görüyoruz. Kimse üzerine almadığı için hâlâ ter kokusu ve hâlâ kirli tuvalet mevzuu hiç ilerleme kaydetmiyor.”

Dediğim gibi neredeyse üç kurumdan ikisinde bu sorunun paylaşılması isteniyor.

Çok da haklılar. Çünkü kimse kendine laf söyletmiyor ve kimse nasılsa fark edilmez diyerek aynı gömleği üst üste giyerek, her gün duş almayarak yanından geçen insanlara zor anlar yaşatıyor. Kimse de bir şey diyemediği için aklınca o günü de öyle çıkardığını zannediyor. Ah bir bilseniz eliniz, saçınız, yüzünüz, gömleğinizin manşeti, yakası, kaçık çorabınız, kirli ayakkabınız nasıl da ilk etapta göze çarpıyor. Ve sizin için ayrılan geleceğe yönelik kredinizden kocaman bir pay götürüyor.

Tuvalet meselesi zaten sadece şirketler içinde değil umuma açık her yerde hâlâ büyük bir problem. Ben artık “Bulmak istediğiniz gibi bırakın!” ifadesinin insanlar tarafından gülüp geçilen bir yazı olduğunu düşünüyorum. Hoş, kullanılan bir yeri temiz bırakmak için illa bir şey yazmak mı gerekiyor? Asla! Ama işte ne yazık ki işler her zaman öyle yürümüyor. Çok kızıyorum ve çok doluyum bu konuda. Lütfen kurumların da bir kimliği olduğunu ve bu kimliğin görünen noktasından görünmeyen noktasına kadar sizi yansıttığını unutmayın. Ve temiz bırakın!

5. BÖLÜM

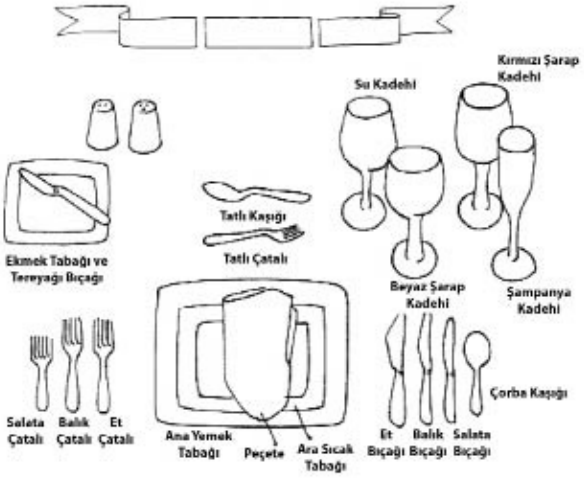
MASA KÜLTÜRÜ VE DÜZENİ

“Büyük başarıların sahipleri,
küçük işleri titizlikle yapabilme sabrını gösteren kişilerdir.”

– Schiller

Standart Bir Davet Masa Düzeni

[1]



Davet ve Masa Kuralları

Bakıyorum insanlar özenli ve şık bir şekilde hazırlanıp bir restorana ya da herhangi bir davetin verildiği yere geliyorlar ancak bir telaş bir karmaşa içinde hemen oturacakları masaya doğru bir koşuşturma içerisine giriyorlar.

Hayır, o kadar özendiniz, emek verdiniz. Şöyle bir sakince içeri girin. Etrafa bir bakının. Hemen ilk gördüğünüz boş masayı değil, geldiğiniz mekânın tadını çıkarabileceğiniz şık bir yer seçin. Bırakın insanlar size baksın. Herkes bakımlı ve şık insanlara bakmayı sever. Önceden sadece kadınlar hemcinsleriyle karşılaştıklarında gözleriyle süzerken şimdi erkekler de aynı şeyi birbirlerine yapıyorlar. Çünkü artık güzellik ve şıklık sadece kadınların değil erkeklerin de en keyif aldıkları ve rekabet dünyasında kendilerini göstermek için kullandıkları bir alan oldu.

Son yıllarda artık neredeyse her üç erkekten biri spor salonuna gidiyor, tarz giyinmeye dikkat ediyor ve kişisel bakım yaptırıyor. Bu noktada hanımların “Erkek için bakımın fazlası zarar” dediklerini duyar gibiyim. Haklısınız,

sloganımız hem hanımlar hem beyler için geçerli: “Az olan, çoktur.”

Peki, şık bir davete katıldınız ve yukarıdaki resimde görüldüğü üzere bir masa düzeniyle karşılaştınız. Birden fazla tabak, çatal ve bardak size bakıyor. Nasıl başlayacaksınız?

Hiç strese gerek yok, hepsinin çok akılda kalıcı, mantık çerçevesinde bir sıralaması var.

Masaya oturur oturmaz yapmanız gereken ilk iş bez peçeteyi kucağınıza sermektir. Peçete kesinlikle yemek tabağının altına sıkıştırılmamalı ya da önlük gibi boyna takılmamalıdır. Standart bir davet düzeni servisinde çatal bıçak düzeni her zaman dıştan içe doğru kullanılmalıdır. En sağda yer alan kaşık size çorba ikram edileceğini gösterir. İkinci sırada yer alan çatal ve bıçak ara sıcak çatalı ve bıçağıdır ve ana yemek çatal ve bıçağına göre daha küçüktür. Son sırada yer alan çatal ve bıçak ise ana yemek için kullanılır. Tabağın hemen üstünde yer alan kaşık ve çatal ise tatlı içindir. Bu şekilde ikisi birlikte sunulduğunda seçim size bırakılmıştır. Bu gelen tatlının hem çatal hem de kaşıkla yenilebileceğini gösterir. Bazen de yine tatlı çatalı ve bıçağı olarak servis edilir.

Tabak sıralaması da çatal bıçak düzeniyle aynıdır. Çorba kâsesi size öncelikle çorba ikram edileceğini gösterir. İkinci tabak daha küçüktür ve ara sıcak tabağıdır. Üçüncü ve büyük olan ise ana yemek tabağıdır. Bazen ana yemek tabaklarının altında da farklı renkte bir parça görürsünüz. Onun adı supladır ve tamamen dekor için kullanılır. Özellikle yılbaşı masalarının vazgeçilmez bir parçasıdır. Ana yemek tabağının sol üst köşesinde yer alan tabak ve bıçak da yemek öncesi sunulan aperitifler içindir. Yemek sırasında yemeğe ara verildiğinde çatal ve bıçak çarpı şeklinde konulmalıdır. Yemek bittiğinde ise çatal ve bıçak birbirine paralel, yan yana dördü yirmi geçe pozisyonu dediğimiz bir şekilde bırakılmalıdır. Herhangi bir sebeple masadan kalkılacaksa bez peçete sandalyenin üstüne konmalıdır. Bu tekrar geleceğinizi gösterir. Yemek bittiğinde ise tabağın soluna bırakabilirsiniz. Masadaki çatal ve bıçaklar bir şeyleri işaret etmek için kullanılmamalı, konuşurken de elde tutulmamalıdır.

Kadehleri ise aşağıda biraz daha detaylı olarak ele alacağız.

Peki standart bir davet düzeninde neler olması gerektiğini öğrendik. Bir de bunları ve detaylarını dışarıda eşimizle, partnerimizle güzel bir akşam yemeği organizasyonunda nasıl kullanacağız onu görelim.

Eşinizle güzel bir akşam yemeği için lüks bir restorana geldiniz, erkek öne geçerek kapıyı açtı ve partnerini içeriye aldı. Şık restoranlarda sizi her zaman bir yer gösterici “Hoş geldiniz...” diyerek karşılar ve kaç kişi olacağınızı,

rezervasyonunuz olup olmadığını sorar. Bu noktada önemli yemekleriniz için her zaman rezervasyon yaptırmanız gerektiğini de vurgulayalım. Bu kısa diyalog sona erdikten sonra yer gösterici önden, hemen arkasından kadın ve en arkada erkek olacak şekilde masaya doğru yürünür. Yer gösterici masayı gösterir, erkek hemen partnerinin sandalyesini çeker ve kadın, sandalyenin sağ tarafından doğru zarifçe oturur. Yer gösterici de erkeğin sandalyesini çeker ve oturmasını sağlar. Bir kadının yanında bir erkek varsa yer gösterici hiçbir zaman kadının sandalyesini tutmaz.

Masaya oturduktan sonra ilk yapmamız gereken şeyin bez peçeteyi kucağa yerleştirmek olduğunu öğrendik. Peçeteyi hemen dizlerimizin üstüne yerleştirmeliyiz. Önceden bez peçete olan yerde kâğıt peçete olmazdı. Şimdi bu kuralın değiştiğini görüyoruz. Ancak kâğıt peçetenin olmadığı yerde bez peçeteyle ağzınızı silmeniz gerektiğini de söyleyelim. Yine çok merak edilen bir konu: Kucağınızdaki bez peçeteyi ağzınızı silmek için kullanabilirsiniz. Tabii bu silme işlemi küçük dokunuşlar şeklinde olacak ve tekrar kucağınıza yerleştireceksiniz.

Ardından tarafınıza gelen mönüleri alıp, yemek seçimine başlayabilirsiniz.

Mönüye baktığınız sürece servis personeli sipariş için yanınıza gelmeyecektir.

Eğer siparişinize karar verdiyseniz ilk yapmanız gereken mönüyü masaya bırakmak.

Bir kadın ve erkek birlikte yemeğe çıktıklarında erkek kadına ne istediğini sorar ve göz temasıyla iletişim kurduğu servis personelini masaya çağırır.

Burası önemli. El sallamak, garson diye seslenmek, parmak şakırdatmak, pardon diye bağırmak doğru bilinen en büyük masa adabı yanlışlarıdır. Her zaman servis personeli ile göz teması kurularak iletişim kurulmalıdır. Gelen servis personelinin yaka kartındaki ismine bakılmalı, eğer yok ise mutlaka sorularak ve kendisine ismi ile hitap edilerek konuşulmaya başlanmalıdır. Unutmayın, karakterinizin kendini en çok belli ettiği yerlerden biri de restoranlarda servis personeline hitap şeklinizdir. Kötü karakterlerin ve egoların birçoğu, hizmet görülen yerlerde ortaya çıkar.

Yemekten önce servis edilen aperitiflere çok rağbet etmemek gerekir. Eğer gerçekten çok acıktıysanız küçük bir parça ekmekle tadına bakmanız yeterli olacaktır. Özellikle zeytinyağlı küçük kâselerde ikram edilen sosları sos kaşığıyla ekmeğe sürmek doğru olandır. Bazen ekmek tabağı ile birlikte gelen tereyağı bıçağı da bu amaçla kullanılabilir ancak doğrusu sos kaşığıdır.

Siparişler verildi ve yemekler geldi. Sevgili Derya Baykal’ın programında

Derya Baykal’la yaptığımız keyifli uygulama sırasında sipariş olarak portakallı ördek söylesem ne olur demişti, ben de bu ilişki başlamadan biter diye yanıtlamıştım. ☺ Yemek seçiminde de ne mönüdeki en pahalı yemeği söyleyelim ne de en düşük olanını, ikisi de farklı algılanabilir. Standartlara ve karşı tarafın da siparişine bakarak bir seçim yapabilirsiniz. Daha önce hiç yemediğiniz ama popüler olmuş yemek seçimleri de (portakallı ördek gibi) sizi olduğunuz kişiden farklı gösterebilir.

Yemek yerken çatal bıçak düzeni her zaman dıştan içe doğru olmalıdır kuralımızı hatırlıyoruz. Kollar yana doğru açılmamalı, sadece bilekler masaya temas ederek yemek yenilmelidir. Dik oturulmalı ve sadece baş hafif ileri doğru küçük bir hareketle öne getirilerek yemek ağza götürülmelidir. Asla başımızı tabağa doğru eğmemeliyiz. Yani biz yemeğe gitmemeliyiz, yemek bize gelmeli. Yemek sırasında ekmek sepetinden dokunarak aldığınız ekmeği koparıp tekrar sepete geri koyamazsınız. Dokunduğunuz an itibariyle o ekmek artık size aittir ve yeri varsa ana yemek tabağının sol yanında yer alan ekmek tabağıdır, yoksa ana yemek tabağınızın içine sol üst köşeye koyabilirsiniz. Yemek sırasında ekmeği fazla tüketmek de çok hoş karşılanmaz. Ekmek el ile koparılarak yenir. Bu işlem için çatal ve bıçak kullanılmaz. Ekmek yemeğin suyuna ve salçasına batırılıp yenmez. Ekmekle yemek tabağı sıyrılmaz. Özellikle koparılan küçük bir parça ekmeğin, çatala batırılarak yemeğin suyuna, sosuna batırılması büyük yanlıştır – ki bu da yaygın yanlışlardan biridir!

Yemek siparişi verirken hiçbir zaman sizi yerken zorlayacak bir seçim yapılmamalıdır.

Çatal bıçakla rahatça kesip tüketeceğiniz bir yiyecek seçimi en ideali olacaktır. Ve lüks restoranlarda yemeğe hiçbir zaman ketçap mayonez gibi soslar istenmemelidir.

Spagetti, hamburger, pizza ve bütün balık hem yemesi zor, hem riskli, hem de özel yemeklerde çok da özenli olmayan seçimler olacaktır.

Özellikle balık yemek isterseniz artık fileto şeklinde sipariş ederek kılçık temizlemesi gibi zahmetli işlerle uğraşmadan sanki kızarmış bir et parçası tüketir gibi normal çatal ve bıçakla tüketebilirsiniz. Ancak eğer balığı bütün halde tüketecekseniz bunu da kuralına uygun olarak yapmanız gerekir. Bütün balık, balık çatalı ve balık bıçağıyla yenir. Bıçak sağ elde, çatal sol elde tutulur. Balık yenecek masalara mutlaka balık çatalı ve balık bıçağı konulmalıdır. Balık yenmeden önce, başından kuyruğuna kadar iskeletten ayrılır. Bu ayırma işi balık bıçağıyla yapılır. Çatal, bıçağa yardımcı olarak kullanılır. Balık bıçağı balığı

kesmek için değil, kılçıklardan ayırmak için kullanılır. Balık, bıçak yardımıyla kılçığından ayrıldıkça çatalla yenir. Zaten balık bıçağı şekil olarak bıçaktır – keskin değildir. Balık bıçağının olmadığı yerlerde eti kılçıktan ayırma işi bir parça ekmek yardımıyla yapılır. Bu ekmek parçası ayrılan o balık parçasıyla yenir. Balık yenirken kılçıklar tabağın bir kenarına biriktirilir.

Olası bir durumda ağzınızdan kılçık ya da kemik parçası almanız gerektiğinde bunu elinizle yapabilirsiniz.

Servis önceliği olarak balık, her zaman et ve tavuktan önce servis edilir ve yenir.

Balık Demişken...

Yine katılımcılarımın anlattığı bir hikâyeyi daha paylaşmak istiyorum.

Sevgili Sultan, yeni tanıştığı erkek arkadaşıyla ikinci buluşmasında Çengelköy taraflarında bir balık restoranına yemeğe gidiyor. Balık restoranlarında her zaman olmasa da özellikle o bölgedekilerde bulunan bir şey vardır ki, o da içinde gül yaprakları olan su dolu kâseler...

Masada oturup siparişlerini beklerken beyefendi gül yaprağının faydasından bahsedip ardından ne güzel düşünmüşler diyerek kâse ile suyu kafasına dikip o suyu içmiş. Sultan anlatırken o anı tekrar yaşıyormuşçasına yüzündeki şaşkın ifadeyle “Ne diyeceğimi bilemedim. Uyarsam çok utanacaktı o yüzden hiç bozuntuya vermedim ama Gökhan Bey, ne yazık ki o hareketinden sonra kendisine bir daha odaklanma şansım olmadı” dedi.

Hepimiz tebessümle dinledik Sultan’ı. Elbette herkesin her şeyi bilme lüksü yok. O suyun elle yenen balıklarda eldeki yağın giderilmesi için parmak uçlarını ıslatmak maksatlı konulduğunu ancak balık kültürü olan biri bilir. Ama işte bazen de dikkat etmek gerekiyor. ☺

Hamburger, Spagetti ve Pizza!

Muhteşem üçlü değil mi? ☺ Hepimizin çok severek tükettiği bu üçlü hakikaten yenilmesi sıkıntılı durumlara sebep olan yiyecekler. Bu konuda da çok fazla soru aldığım için kitapta özellikle sizlerle paylaşmak istedim. Öncelikle şunun altını çizelim ki bu tarz yiyecekleri dışarıda pek tercih etmemek gerekiyor. Çünkü ne kadar dikkat ederseniz edin, tüketirken çok şık durmayacaktır.

Özellikle de spagetti!

Spagetti büyükçe bir tabakla servis edilir. Ve genelde lezzetli olan yağlı soslular tercih edilir ancak sorun tam da burada başlıyor. İlk olarak yemek için sağ elinize çatalı sol elinize de yemek kaşığınızı almalısınız. Tabağın çukurundan çatalınıza dolanacak kadar aldığınız makarnaları kaşığın içinde çevirerek makarnanın kısacık kalacağı bir şekil alana kadar çevirmelisiniz. Her zaman küçük de olsa bir parça sarkacaktır. Bunun çok önüne geçemezsiniz ve bu sebeple de her lokmadan sonra peçete ile ağzınızı silmeniz gerekecek. Bazen kaşık olmayabilir ve tabağın derin kısmında bu çevirme işlemini gerçekleştirebilirsiniz.

Gelelim hamburgere. Eğer bir fast food zincirindeyseniz işiniz kolay! Patatesinizi de, hamburgerinizi de elinizle yiyebiliyorsunuz. Ancak şık bir restoranda böyle bir tercih yaptığınızda bu şekilde yiyemezsiniz. Hamburger size tabağın içinde iki parça şeklinde sunulur. Birinci parça, ekmeğin üzerinde köftenin olduğu parçadır. Kapak olarak sunulan ancak kapak yapıp yememeniz gereken ekmeğin üst kısmı ise ikinci parçadır. Ve hamburgerin garnitürü de tabağın kenarında yer alır. En büyük hata bu şekilde servis edilen bir hamburgeri ellerinize alıp yemek olacaktır. Yani tabağın kenarındaki diğer ekmek parçasını köfteli ekmekle birleştirip yememelisiniz. Çatal ve bıçak yardımıyla önce ekmek üstü köfte olan parçayı keserek tüketeceksiniz. Arzu ederseniz kalan ekmeği de yine keserek garnitürle birlikte tüketebilirsiniz. Ve böyle bir restoranda patatesi de elle değil, çatal yardımıyla tüketmelisiniz.

Ve pizza! Yine fast food zincirlerini bir kenara bırakırsak hoş bir akşam yemeği olarak özellikle de şarap eşliğinde yediğiniz pizzayı elinize alıp yememelisiniz. Pizza ister kalın ister ince dilimli olsun, çatal ve bıçakla rahatlıkla yenilebilecek bir yemektir. Eğer zorlanıyorsanız çatal ve bıçak ikilisinin kullanımını günün her öğününe katın. Bol pratik her yemeği kolayca kesip tüketmeniz açısından faydalı olacaktır. Ancak yazının başında da söylediğim gibi özel davetlerde, şık restoranlarda ve resmi yemeklerde bu tarz yiyecekleri tüketmekten kaçının. Bu seçimler böyle ortamlarda aynı zamanda resmiyetsiz görünmenize sebep olacaktır.

Kurallara devam edelim şimdi...

Yemek esnasında size uzakta olan bir baharatlığa asla kolunuzu uzatmıyorsunuz ve size yakın kişiden uzatmasını istiyorsunuz ve baharatlık size geldiğinde önce karşınızdakine sorup sonra kendiniz kullanıyorsunuz. Bu da karşınızdaki kişinin çok hoşuna giden ve çok az kişinin bildiği bir zarafet

kuralıdır.

Katıldığınız bir davette yemeğin tadına bakmadan tuz konulması da bir nezaketsizlik göstergesidir.

Daha önce de söylediğimiz gibi, herhangi bir nedenle yemek bitmeden masadan kalkılacaksa, peçete mutlaka sandalyeye bırakılmalı, yemek tamamen bittiğinde ise peçete gelişigüzel katlanmalı ve tabağın soluna konulmalıdır. Restorandan çıkarken erkek kapıyı açarak önceliği partnerine vermelidir. Erkek kadının mantosunu tutarak giymesine ve çıkarmasına yardımcı olmalıdır.

Tuvalet mi Lavabo mu?

Cevap veriyorum. Hiçbiri! Yemek sırasında tuvalete gitmeniz gerektiğinde ya da herhangi bir sebeple masadan kalkmanız gerektiğinde nereye gittiğinizi belirtmek zorunda değilsiniz. Kimse de zaten sormamalı. Önemli olan, masadan herhangi bir sebeple kalkacaksanız bunu “İzninizle...” diyerek yapmanız. Ve tekrar masaya döndüğünüzde de “Kusura bakmayın...” diyerek oturmanızdır. Dolayısıyla tuvalet mi demeliyim yoksa lavabo mu gibi bir ikileme düşmenize hiç gerek yok.

Çorba İçmenin Kuralları

Çorba tüketimi de yine çok sorulan soruların başında geliyor. Katıldığım birçok televizyon programında da anlattığım bu konuyu burada da detaylı şekilde ele alalım istedim.

Çorba içerken mutlaka kaşığın yan tarafı kullanılmalıdır. Anadolu’da aynı tabaktan yemek yeme kültürü yaygınken herkes kaşığının ağza değen kısmını çorbanın içine değdirmeden, diğer kenar ile kaşığını doldururmuş. Günümüzde ise kaşığa çorbayı içten dışa doğru yaptığımız bir hareketle ve sadece içindeki oyuk yeri dolacak şekilde alıyoruz. Bu aynı zamanda altından damla akmamasını da kolaylaştırır. Böyle bir durumu kamufle etmek için yapılan kaşığın kâsenin kenarına sürülmesi hareketi de büyük yanlıştır. Ve çorba kaşığına soğuması için asla üflenmemelidir. Aslına bakarsanız herhangi bir yiyeceğe soğuması için üflemek sofra adabına yanlıştır. Çorbanın içine ekmek doğranmamalıdır. Ancak çorbanın yanında size ikram edilmiş küçük kızarmış ekmek parçaları var ise onları kullanabilirsiniz. Çorba bittiğinde ise kaşık varsa kâse altlığında, yoksa

mutlaka kâsenin içinde kalmalıdır.

Kadehlerin Kullanımı

Davetlerde kadehler her zaman ana yemek tabağının sağına ve küçükten büyüğe doğru olacak şekilde konulmalıdır.

Masada üç adet kadeh bulunur. Kırmızı şarap, beyaz şarap ve su kadehi.

Şampanya ikram edileceği zaman kadehler gelir ve şampanya açılıp kadehler kaldırıldıktan sonra bu kadehler masadan kaldırılır.

Şarap kısmında ise seçiminizi yaptıktan –kırmızı ya da beyaz– sonra kullanmadığınız diğer kadeh masadan kaldırılır. Kırmızı şarap kadehi haznesi daha geniş olandır. Bu aroması ve kokusunun dağılması içindir. Ve oda sıcaklığında içilir. Beyaz şarap kadehi ise daha dar ve uzundur. Bunun sebebi de beyaz şarabın soğuk içilmesi ve kadehin soğukluğunu muhafaza etmesindendir. Kırmızı et tüketirken kırmızı şarap, beyaz et tüketiminde ise beyaz şarap seçimi en doğru tercihler olacaktır.

Kadehleri asla gövdesinden tutmuyoruz. İnsan vücut ısısı yaklaşık olarak 36,5 derece ve şarap sıcaklıktan etkilenen bir alkollü içecek olduğu için gövdesinden tuttuğumuz zaman tadı bozulacağından dolayı mutlaka ayak kısmından tutuyoruz.

Kadeh tokuşturmanız gerektiğinde mutlaka göz teması kuruyorsunuz ve kadehleri ağız kısımları eşit boyda olacak şekilde birbirine değdiriyorsunuz. Erkekler kadınlarla kadeh tokuşturduğunda kadının kadehinin ağız kısmının biraz altında tutarak verdiği önemi gösterir. Aynı durum önemli bir misafiriniz var ise onun için de geçerlidir.

Şarabın Tadına Kim Bakmalı?

Gelelim tartışılan bir diğer konuya...

Hanımlar diyor ki: “Neden şarabın tadına erkek bakıyor, ben daha iyi anlıyorsam benim bakmayı teklif etmem yanlış mı?” Öncelikle şarabın tadına her zaman erkek bakmalıdır. Zaten servis personeli de ilkönce açtığı şarabı erkeğin kadehine doldurarak onun denemesini sağlar. Buradaki ince detay, eğer şarabın tadı kötü ise bunu kadının tatmaması. Yani tamamen kadınlar düşünülerek ortaya çıkmış bir zarafet kuralı. Gelelim diğer soruya. Elbette kadın

da denemek isteyebilir ancak eğer bu bir ilk buluşma ise asla böyle bir teklifte bulunmamalıdır. Eğer tanıdığı biri ise ve ortam müsaitse neden olmasın?

Peki tadımı nasıl yapacağız? Öncelikle servis personeli tarafından kadehe az miktarda doldurulan şarap, kadehin ayak kısmından tutularak hafifçe bir çalkalanır. Akabinde burna yaklaştırılarak kokusuna bakılır ve son olarak da bir yudum alınarak tadına ve aromasına bakılır. Uygun ise servis yapılmasını isteyebilirsiniz.

Bahşiş Kültürü

Bütün dünyada her zaman konuşulan ve hassasiyeti yüksek olan konulardan biri de kime, ne zaman, ne kadar bahşiş verilmesi gerektiğidir.

Bahşiş vermek gerçekten bir kültür ve her ülkenin bir oranı söz konusu.

ABD'de yüzde 15-20, Avrupa'da yüzde 10-15, Güney Amerika'da yüzde 10, Uzakdoğu'da zincir oteller ve restoranlar dışında neredeyse böyle bir kültür yok.

Türkiye'de ise yüzde 10 şu an en geçerli bahşiş oranıdır. Elbette daha üstünde de verebilirsiniz ancak altına düşmemek gerekir. Bahşiş verirken de çok göstermeden en son hesap ödendikten sonra kalan hesap defteri arasına ya da gelen hesap pusulası ise onun altına koyarak vermek en zarif hareket olacaktır. Ayrıca masada hesap ödeme işleminin de görünmeyecek şekilde yapılması bir başka zarafet kuralıdır.

Kürdan

Dünyada bir kişiyi kötü gösteren birkaç hareket say deseler benim ilk beşimde mutlaka kürdan kullanan insan görüntüsü de yer alır.

Kürdan bildiğiniz üzere sadece Türklere has bir diş temizleme aracı ki aslında kullanımındaki kötülük kadar dişe verdiği zarar da cabası.

Dünyada kürdanın yerini almış temizleme aracı diş ipidir. Ve diş ipi kullanmak diş için çok faydalıdır. Herkesin çantasında mutlaka bir tane diş ipi olmalıdır. Ama mutlaka kürdan kullanmanız gerektiğini düşünüyorsanız da doğrusu onu alıp tuvalete gitmek ve diş temizleme işlemini orada yapmaktır. Masada bir eliniz ağzınızı kapatma görevi görürken diğer elinizle dişlerinizin arasında hazine ararcasına yaptığınız kurcalama sizi zarif değil aksine masa adabını bilmeyen biri olarak gösterir.

Meyve Nasıl Yenir?

Uzun süreli yemekli davetlerin son sırasında yer alan ikramlıklar ise meyvelerdir. Bu tarz davetlerde meyve bir bütün halinde soyulmadan masaya gelir ve meyvelerin nasıl yenileceğiyle ilgili bilginizin olması çok önemlidir.

Elma ve Armut

Meyve bıçağı ve çatalıyla yenir. Önce ikiye bölünür, yarım parça yine çatalla sabitlenip bıçakla ikiye bölünür. Dörtte birlik parçanın ortası bıçakla alınır, çatalla sabitlenir, bıçak yardımıyla soyulur ve çatal bıçakla yenir.

Portakal

Bıçak ve çatalla yenir. Çatal sol tarafa batırılır. Portakalın tepesinden yanlamasına yuvarlak olarak bıçakla kesilerek kapı açılır. Sonra kabuk bıçakla altı dilime ayrılır ve kabuk aşağı doğru bıçakla yüzülerek soyulur. Kabuğu soyulmuş olan portakal bıçakla kesilir ve çatalla yenir.

Kayısı ve Erik

Bıçakla ikiye ve dörde bölünerek çatalla yenir. Küçük meyve grubu da olsalar, ele alıp yenmez ve çekirdekleri ağza sokulmaz.

Muz

Meyve bıçağı ve çatalı ile yenir. Bıçakla her iki ucu kesilir. Çatal batırılır ve uzunlamasına bıçakla ikiye kesilir. Çatal ve bıçak yardımıyla muz kabuğundan ayrılır. Ve bıçakla kesilerek çatalla yenir.

Kavun ve Karpuz

Çatal ve bıçak yardımıyla küçük parçalar halinde kesilerek yenir. Çekirdekler önceden temizlenmez. Ağza gelen çekirdekler çatala alınır.

Üzüm

Salkım halinde yenen üzüm sol ele alınır ve alt kısmından başlayarak yenir. Meyve tabağında gelen salkım üzüm, makas ya da bıçak yardımıyla kesilir ve tabağa alınır. Kabuklar ve çekirdekler ağızdan çıkarılıp tabağa konmaz.

Şeftali

Meyve bıçağı ve çatalıyla yenir. Önce bıçakla ikiye bölünür. Çekirdeği kolaylıkla çıkartılır. Sonra bu parçalar da kesilerek çatalla yenir.

Kiraz ve Vişne

Sol elle sapından tutulur ve sağ elle yenir. Çekirdek kaşığa çıkarılır ve tabağa konur.

Çilek

Sapları daha önce çıkarılmış küçük çilekler meyve kaşığıyla yenir. Saplarıyla masaya gelmiş çilek ise sapından tutularak varsa pudraşekere batırılarak yenir ve sapları tabağın kenarına bırakılır.

Davetler Hakkında Genel Bilgiler

O zaman şimdi gelelim davetlerle ilgili genel bilgilere. Bu bölüm zaman zaman başvuracağınız bir kaynak olacak. Özellikle davet verirken bu listeyi kontrol listesi ya da İngilizce söylemiyle “check list” olarak kullanabilirsiniz.

Masaların çeşidi çoktur, en ideali yuvarlak ve ortada tek ayak olandır.

Özel davetlerde eşler karşılıklı, resmi ve protokol davetlerinde ise yan yana oturmalıdır.

Masa düzeni ve servisi önceden hazırlanmalı, misafirler geldiğinde bir koşturma hali olmamalıdır.

Herkesle eşit şekilde ilgilenilmeli ve tebessüm elden bırakılmamalıdır.

Misafirlere yeterince vakit ayrılmalı, masada konuşulacak konular konusunda özen gösterilmelidir.

Masada birbirini tanımayan kişilerin yan yana değil, diğer kişilerle karışık bir

şekilde oturmaları sağlanmalı ve herkesin birbiriyle iletişim kurabileceği bir düzen oluşturulmalıdır.

Masa üstüne seçilecek çiçek, mum vb. süsler gelecek kişilere göre seçilmeli ve görüş mesafesini engellemeyecek şekilde ayarlanmalıdır.

Resmi davetlerde masada kürdan bulundurulmamalıdır.

Masada hiç kimse sigara içmiyorsa siz de içmemelisiniz. İçenler varsa, yemek arası ya da yemek sonlarında izin alınarak içilmelidir.

Masa üstüne kollar ve dirsekler konulmaz ve yemek sırasında çok açılmaz.

Sıcak yemek ve içkiler sağ taraftan diğerleri sol taraftan yapılmalıdır.

En fazla üç set çatal bıçak bulunabilir.

Masaya yerleştirilen bıçağın keskin tarafı tabağa dönük olmalıdır.

Bardaklar içten, büyükten küçüğe doğru yerleştirilmelidir.

Peçeteler masada çatalların soluna ya da servis tabağının üzerine yerleştirilir.

Şarap, bira gibi alkol şişeleri masada tutulmaz. Şarabın bir karafa içinde sunulması büyük bir şıklıktır.

Kokteyllerde, toplu yerlerde eşya, çanta gibi aksesuvarlar sol tarafta taşınmalı. Sağ el yemek, içmek, tokalaşmak gibi aktiviteler için serbest kalmalı.

Hanımlar kesinlikle makyajlarını masada tazelememelidir.

Büyük çantalar ve evrak, yemek masasının üzerine konulmamalıdır. Masa üzerinde sadece hanımlara ait küçük çantalar bulunabilir.

Kültürel Farklılıklar

İletişimin her alanında farklı ülkeler ve milletlerde farklılıklar olmakla birlikte bu kitapta özellikle evrensel olan kuralları ve iletişim kurma şekillerini yazmaya büyük özen gösterdim. Mesela beden diline baktığımızda, bizde parmak uçlarının bir araya getirilmesiyle oluşan ve bir şeyin ne kadar güzel olduğunu ifade eden hareket, İtalya'da büyük bir çoğunluk için "Ne saçmalıyorsun?" anlamı taşır. Özellikle "yemeğin nasıl olduğu" sorusuna verdiğimiz cevapta kullandığımız bu hareket, İtalya'da sizi zor durumda bırakabilir.

Almanlarla ilgili etrafımdan birçok şey duymuştum. En çok da her yerde ve ortamda burun silmeleri ve gaz çıkarmaları gibi söylemlerle çok sık karşılaşmıştım ve ne derece doğruydu merak ediyordum. Bir dönem Almanya'daki birçok şehri gezme fırsatım oldu ve bir süre de onlarla yaşadım. Burun silmek dışında diğer söylemlerin birer asparagas olduğunu da orada öğrendim. Evet, Almanlar her yerde her şekilde sesli bir şekilde burunlarını

siliyorlar. Bu onlar için çok normal. Bu konu açıldığında da onlardan şöyle bir tepkiyle karşılaşıyorsunuz: “Türkler de yere tükürüyor!” Orada yaşayan soydaşlarımız ve ülkemize yaptıkları ziyaretlerden elde ettikleri gözlemle böyle bir sonuca varmışlar. Haksız da sayılmazlar. Ne yazık ki ülkemizde yere tüküren insan sayısı hiç de azımsanacak gibi değil.

Uzun yıllar Tayland’da kalmış, orada muhabirlik yapmış ve Türkiye ilişkileri yetkilisi olarak çalışmış arkadaşım sevgili Enis de konu kültürel farklılıklardan açıldığında oradaki gözlemlerini bakın nasıl anlattı:

İş görüşmesi: Taylandlı kadın ve Amerikalı erkek...

Erkek gelir ve kadın havalimanında erkeği karşılar. Erkek elini uzatır ama kadın sadece ellerini birleştirir ve Tay kültürüne göre saygısını gösterir. Erkeğin eli havada kalır.

Daha sonra otele yerleşince akşam işleri görüşmek için erkek, Taylandlı kadına akşam yemek yiyelim der. Ama Taylandlı kadın bunu çıkma teklifi gibi algılar ve ben evliyim ya da sevgilim var der. İsterseniz güzel bir arkadaşım var onunla yemek yiyebilirsiniz diye de ekleme yapar. ☺

Fas’tan bir örnek: Faslı işadamıyla görüşmede sürekli göz teması kuran Avrupalı işadamı kesinlikle bir zaferle görüşmeyi tamamlayacağını düşünse de Faslı işadamı soğuk durur ve görüşme başarısızlıkla sona erer. Çünkü Fas kültüründe karşıdakinin gözünün içine bakmak saygısızlık olduğu için genelde biriyle konuşurken başka yöne bakarlar!

Bir Türk’ün yaş almış annesi Tayland’a gider. Türkçeden başka dil bilmeyen bu kadın ayrıca memleketinden bile dışarı çıkmamıştır. Oğlu bir gün “Anne bu akşam seni yemeğe götüreceğim” dediğinde annesi ona “Oğlum bu akşam arkadaşlarla görüşeceğiz, yarın gidelim, olur mu?” der. Sonra oğlu bakar ki akşam, Türkçeden başka dil bilmeyen annesi, Taylandlı diğer ev hanımlarıyla bir araya gelmiş ve tek kelime etmeden (malum sizin de hep söylediğiniz gibi “söz” sadece iletişimin %7’si) birbirlerine gülerek veya gülümseyerek oturup çay içiyorlar. Ve bu kadın oradan ayrılırken de gittiği için tüm komşuları üzülmüş.

Biz kültürel farklılıkları böyle konuşup konuyu tam kapatacakken sevgili Enis, “Gökhan Bey bir hikâye daha var bunu da aktarmak istiyorum” dedi ve hem şaşkın hem istekli anlatmaya devam etti. “Çalıştığım kurumlardan birinde duyma ve konuşma engelli bir çalışanımız var. Bu arkadaşımız eşinden çok konuştuğu için ayrıldı.”

“Nasıl yani?” dedim. “Adam teknik olarak duyamaz ki zaten!”

“Evet ama eşi beden diliyle bu açığı hep kapatmış ve adamı beden dili

dırdırıyla bıktırmış” diyerek kendine has üslubuyla kültürel farklılıklar konusunda bizi bambaşka bir dünyayla tanıştırmış oldu. ☺

1 Yukarıdaki keyifli çizimi için Sevgili Cansu Sarıdoğan’a teşekkür ederim.

6. BÖLÜM

İMAJ YÖNETİMİ

“İyi bağlanmış bir kravat hayata atılmış ilk ciddi adımdır.”

– Oscar Wilde

İlk İzlenim

İlk izlenimin önemini hepimiz biliriz. Hani o ilk karşılaşmada karşı tarafın üzerinde bıraktığımız etki ve o etkinin değişmezliği...

İlk izlenimde hakkımızda sahip olunan düşünceler her ne ise iletişimin devamında da karşımızdaki kişi bizimle olan ilişkisini hep bu düşünceler üzerinden sürdürecektir.

Tabii aynı şey bizim için de geçerli.

Harvard Üniversitesi 2011 yılı araştırmaları, ilk izlenimin artık saniyenin dörtte birini kapsayan bir sürede yani 250 milisaniyede oluştuğunu gösteriyor. Yani göz açıp kapadığımız andan bile kısa bir süreden bahsediyoruz.

Ve yaklaşık 10 saniye içinde karşınızdaki kişinin zihninde hayattaki duruşunuz, karakter özelliğiniz, kimliğiniz, nerede yaşadığınız, sosyal statünüz ve eğitiminize kadar derin bir etiketlenme meydana geliyor.

Ancak daha önemli bir şey var ki o da kişinin ilk izlenimi takiben o izlenimi değiştirmek için sayısız fırsata sahip olduğu gerçeğidir.

Giyimi, hayata, kişilere, olaylara karşı duruşu, konuşması, ses tonu, hitabeti, beden dilini kullanması, kullandığı kelimeler, masa adabı, yemek yeme şekli, hangi yemeği sipariş ettiği, kartvizitini nasıl sunduğu, zamanı nasıl yönettiği, toplantı tarzı, yazı dili, hediye seçimi ve takdimi, sohbetinin kalitesi, kısacası bire bir ilişkide kullandığı iletişim kaynaklarındaki incelikler, bu ilk izlenimin çok hızla değiştirilebilmesine imkân tanıyor.

“İş Etiketi” eğitimimizin ve bu doğrultuda çıkacak ikinci kitabımızın da ana konuları diyebiliriz bu başlıklar için.

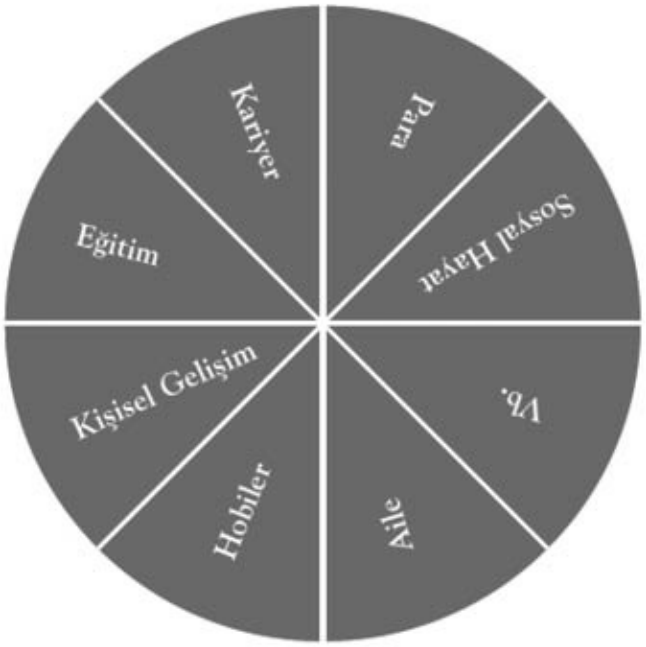
Biz şimdi gelelim bu ilk saniyeler içerisinde kendimizi en etkili şekilde nasıl sunmamız gerektiği konusuna.

Sen Kimsin?

Bu adımda kitabın başındaki hoş geldiniz yazısında da bahsettiğim amaç ve hedef kavramlarından yola çıkarak sizi sizinle uğraştırmaya devam edeceğim ve

kendinizle olan iletişiminizi tamamlamadan da bu kitabı bitirmenize izin vermeyeceğim. Evet, yaşam amacını bulmak, hedefler koymak işini şimdi biraz daha ilerleteceğiz ve bir yaşam çarkı yapmanızı ve hayatınızın belli alanları için memnuniyet derecenizi ölçen bir puan vermenizi isteyeceğim. Hep söylüyorum her eğitimimde, söyleşimde, her zaman koç kimliğim devreye giriyor ve kişinin nasıl bir adam ya da kadın olmak istediğine yanıt bulmadan herhangi bir konuda başarılı olacağına inanmadığımın altını çiziyorum ve bir eğitimci olarak da bu kitapta bu konunun yer alması benim için çok önemliydi. Tıpkı eğitimlerimde olduğu gibi bu kitabın okurlarına da bu çalışmayı yapmadan bu kitabı bitirmelerine izin veremezdim.

Evet, şimdi yandaki çarkı örnekteki gibi doldurmanızı ve ardından içine yüzdelik puanlarınızı 0-100 arasında vermenizi istiyorum.



Amaç ve Hedef

Amaç ve hedef aynı mı yoksa ayrı kavramlar mıdır?

Amaç mı son noktadır, hedef mi?

Bütün eğitimlerimde hep sorduğum ve hep çok küçük bir azınlıktan doğru yanıtı aldığım sorulardı bunlar. Bu iki kavramı iyi bilmenin ve özümsemenin hayatın bizi istediğimiz noktaya taşımasındaki önemi çok büyük. Amaç ve hedef

ayrı şeylerdir. Amaç, son noktadır. Ulaşmak istediğimiz yerdir. Hedef ise amaca gittiğimiz yolda attığımız adımlardır. Örneğin, amacınız iyi bir yönetici olmaksa hedefiniz öncelikle iyi bir şirkette işe başlamak olacaktır. Ardından bir sonraki hedefiniz fikirleriniz, projeleriniz ve liderlik vasıflarınız ile kendinizi göstermek olacaktır. Gerekirse dışarıdan destek almak da bir başka hedefiniz olacaktır. Ve bu şekilde amacınıza emin adımlarla ilerlemiş olacaksınız.

Amacınız ve hedefleriniz belli olmadan ne ilişkilerinizde ne de iş yaşamınızda başarılı olabilmeniz mümkündür. Amaçsız ve plansız ilerlemek "öylesine yaşamak" ile eşdeğerdir.

Sizi her sabah güzel uykunuzdan mutlulukla uyandıracak, heves, heyecan, motivasyon, güç, pozitif enerji katacak olan bu kavramlara yüklediğiniz rollerdir.

Öyle yazıldığı gibi de kolay değildir. Koç olarak çalıştığım dönemde en çok çalıştığım konuların başında amaç ve hedef oluşturma gelir. Ancak kavramları iyi analiz edip üzerinde düşündüğünüzde mutlaka kendi başınıza da yol alabileceksiniz.

Şimdi bu konuyu da açıklığa kavuşturduktan sonra en düşük puanı verdiğiniz üç başlığı seçmenizi ve bunları bir amaca bağlamanızı istiyorum.

Amaç bölümüne bir amaç cümlesi yazmanı istiyorum. Ve her bir amacınız için de atacağınız ilk adımı yani hedef cümlesini de hedef bölümüne yazmanızı.

Amacınız uzun vadeli ya da kısa vadeli olabilir. Hedefleriniz de uzun vadeye yayılabilir ama mutlaka her gün bu amaçlarınız için belirlediğiniz hedeflere yönelik bir eylem yapmalısınız. Ve bugün hemen şimdi ilk hedefinizi yazmanızı ve onun için hemen ilk adımı atmanızı istiyorum.

Bu kilo vermek de olabilir, imajınızı yenilmek de, işinizi değiştirmek de...

Ve ilk hedefiniz internette araştırma yapmak, özgeçmiş oluşturmak, ideal kilonuzu bulmak gibi bir küçük eylem bile olabilir. Haydi bakalım buradan da Kişisel İmaj Yönetimi'ne de geçiş yapmış olacağız.

Kişisel İmaj Yönetimi

Aşağıdaki adımları gerçekleştirmeden oluşturulmuş bir imaj kişiye sadece geçici bir heyecan sağlayacaktır. Gerçekten bir imaj yönetiminden bahsedilecekse eğer, bu büyük ölçüde kişinin içeriden dışarıya doğru sağlayacağı gelişim ve değişimle ortaya çıkacaktır. Sizler aşağıdaki adımı tamamladığınıza göre şimdi imaj yönetiminizi elinize alabilirsiniz.

Kariyer
Amaç:
Hedef:
Kişisel Gelişim
Amaç:
Hedef:
Sosyal Hayat
Amaç:
Hedef:

İmaj Nedir?

İmaj artık dünyada en konuşulan kavramlardan biri haline geldi ve sadece kişilerin değil, kurumların da imajı büyük önem taşır oldu.

Bizi biz yapan özelliklerin birçoğu doğuştan gelir. Fiziksel özelliklerimiz, yeteneklerimiz, zekâmız, genel görüntümüz gibi. Bilmemiz gereken şu ki, hepimiz doğuştan gelen bu özellikleri herkesin hayranlık duyacağı bir imaja dönüştürme kapasitesine sahibiz. İmajı tanımlamak gerekirse en yalın haliyle insanların kafalarında sizinle ilgili oluşmuş düşünceler diyebiliriz. Öyle ki siz yokken bile o düşüncelerle hatırlanır ve konuşulursunuz. Elbette herkes başkalarının kafasında en etkili özellikleriyle kalmak ister. İşte bunun yolu da şu an sizin kendinizi nasıl gördüğünüz ve başkaları tarafından nasıl görülmek istediğinizle doğru orantılıdır.

Zarafet eğitimlerimizin de önemli bir bölümü olan ve daha çok soru-cevap şeklinde ilerleyen “Kişisel İmaj Yönetimi” bölümümüzde işte bu üç soruya cevaplar arayacağız:

1. Şu an kendimi nasıl görüyorum? (Fiziksel ve karakteristik olarak.)

2. Başkalarının kafasında nasıl bir imajım olduğunu düşünüyorum?

3. Ben aslında kim olmak istiyorum?

Şu an kendimi nasıl görüyorum? (Fiziksel ve karakteristik olarak.)
Başkalarının kafasında nasıl bir imajım olduğunu düşünüyorum?
Ben aslında kim olmak istiyorum?

Şimdi kendinizle baş başa kalacağınız bir ortam yaratın ve elinize kâğıt kalem alarak –ki yukarıdaki tabloyu da kullanabilirsiniz– bu soruları yanıtlamaya başlayın.

Şu an kendinizi nasıl görüyorsunuz? Başarılı, hırslı, kariyer sahibi, pozitif enerjili, sofistike ya da negatif, pasif, iz bırakmayan, sıradan, bulunduğu noktadan memnun olmayan, kilolu vb.

Peki başkalarının sizinle ilgili düşünceleri neler?

Güvenilir, saygın, mutlu, güçlü mü? Yoksa kapalı, ilgisiz, sıkıcı, işe yaramaz mı?

Yani sizi, başkalarına sorsak –ki bunu mutlaka uygulayın– sizin için ne söylerlerdi?

Ve geldik en önemli soruya: Siz kim olmak istiyorsunuz? İnsanların kafasında nasıl bir yer edinmek istiyorsunuz? Hangi özelliklerinizle anılmak istiyorsunuz?

Eğer yukarıdaki üç soruya da verdiğiniz cevaplar aynı ise ve durumunuzdan şikâyetçi değilseniz tutarlı bir imajınız var diyebiliriz ancak eğer üç soru da farklı ise ya da ikisi aynı biri farklı ise o zaman bir şeyleri değiştirmeniz gerekiyor demektir. Üç sorunun cevabının da aynı ve sizi mutlu ediyor olması gerekiyor ki siz, başkalarıyla kurduğunuz iletişimde etkin bir duruş, karakterli bir tavır sergileyebilesiniz.

Aşağıdaki tablo da sorularınızı yanıtlarken ve siz, olmak istediğiniz kişi yolunda düşünürken size yardımcı olacaktır.

Sevdiğim özelliklerim, sevmediğim özelliklerim, farklılıklarım, değiştirebileceğim şeyler, geliştirebileceğim özelliklerim, kabul etmem gereken gerçeklerim, örnek aldığım biri ya da birileri var mı? Hangi özelliklerinden dolayı? Sizin kendinize sorularınız gibi...

Sevdiğim Özelliklerim
Sevmediğim Özelliklerim
Farklılıklarım
Değiştirebileceğim Şeyler
Geliştirebileceğim Özelliklerim
Kabul Etmem Gereken Gerçeklerim
Örnek Aldığım Biri ya da Birileri Var mı?
Hangi Özellikleri Beni Etkiledi?
Sizin Kendinize Sormak İstediğiniz Sorular

Kendinizi tanımlarken aşağıdaki anahtar kelimeleri kullanabilirsiniz. Hangileri sizi tanımlasın istersiniz? Dilediğiniz kadar seçim yapabilirsiniz:

→ Akıllı
→ Öngörülü
→ Samimi
→ Mesafeli
→ Farkındalıklı
→ Tevazu Sahibi
→ Bilinçli
→ Yaratıcı
→ Farklı
→ Sakin
→ Özgüven Sahibi
→ Seçkin
→ Potansiyeli Yüksek

→ Rahat
→ Hümanist
→ Dakik
→ Geleneksel
→ Algısı Yüksek
→ Centilmen
→ Sırdaş
→ Etkin
→ Verimli
→ Üretken
→ Zarif
→ Şık
→ Prezantabl
→ Profesyonel
→ Business
→ Sosyal
→ Karizmatik
→ Saygın
→ Özgüvenli
→ Sofistike
→ Pozitif
→ Feminen
→ Maskulen
→ Özgür
→ Zengin
→ Ukala
→ Renkli

→ Mutlu
→ Yardımsever
→ Farklı
→ Tarz
→ Stil Sahibi
→ Eğlenceli
→ Samimi
→ Soğuk
→ Cool
→ Empatik
→ Hoşgörülü
→ Duygusal
→ Romantik
→ Güvenilir
→ Tevazu Sahibi
→ Marjinal
→ Tutkulu
→ Sakin
→ Gelecek Odaklı
→ Hassas
→ Çekici
→ Gizemli
→ Etkileyici
→ Kontrolü Yüksek
→ Genç
→ Olgun
→ Muhafazakâr

İşte imaj yönetimi size uygun renkler, kıyafetler, saç, aksesuvar, makyaj ve tarzdan önce bu soru-cevap aşamasıyla başlıyor. Elbette kim olmak istediğinize giden yolda bu soruları çoğaltmak ve objektif bir şekilde yanıtlamak için size büyük iş düşüyor. Bu sebepledir ki imaj konusunda destek almak önemlidir. Bazen bu soruları kişinin kendisine sorması ve yanıt alması zor olabileceği gibi duygusal olarak da etkileyebilir.

Unutmayın, başkalarının kafasındaki geleceğe yönelik imajınız, insanların size tanıyacağı potansiyel kredileri belirleyecektir. Özellikle işletmesine iyi bir yönetici arayan patronlar, beyin avcıları, yatırımcılar veya daha genel bir tanımla uzun vadeli düşünen insanlar, sizin ne olduğunuzla beraber daha çok ne olabileceğinizle ilgilenirler.

Renkler ve Anlamları

Renklerin anlamları da çok merak edilen konuların başında geliyor. Nasıl iletişim söz konusu olduğunda her bir parçayı üst üste koyarak bir sonuca varıyorsak söz konusu renkler olduğunda da her ne kadar tek başlarına bir anlam ifade ediyor olsalar da kişisel bazda bir değerlendirme için, duruşunuz, tavrınız, sözünüz, sesiniz ve genel görüntünüzle birlikte bir bütün oluşturduğunda gerçek anlamını taşır ve yansıtır. Nasıl her insan ayrı bir renk ise her renk de her insan için ayrı bir duyguyu öne çıkarır. Şunu da unutmamak gerekir ki her rengin onlarca alt tonu vardır ve gerçekten doğru bir renk analiziyle size yakışan renkleri bulmak, tonları ortaya çıkarmak en doğrusu olacaktır. Elbette bu genelden özele indiğimizde varacağımız bir sonuç. Ancak genel bir ifadeyle renkleri ele alırsak öncelikle bu noktada küçük bir ipucu verelim. Eğer size yakışan renklerin neler olduğunu tespit etmek istiyorsanız öncelikle gün ışığında bir yerde bu kitabın başından beri olmasını istediğim aynanın karşısına geçiyorsunuz –hanımlar varsa makyajlarını temizliyorlar ve beyler de saç sakal kombinasyonlarını kendilerini en iyi gösteren şekilleriyle muhafaza ediyorlar– ve her renkten bir kumaş parçasını sırasıyla yüzüne yakın olacak şekilde boyun bölgesine sarıyorsunuz. Eğer yüzünüz canlı ve taze görünüyorsa, gözlerinizin içi parlıyorsa evet bu renk sizin renginizdir. Eğer sizi solgun, cansız ve nötr gösteriyorsa, yani siz değil renk öne çıkıyorsa bu renk sizin renginiz değil demektir. Bu noktada yanınızda birinin olması da daha sağlıklı değerlendirme yapmanız açısından faydalı olacaktır.

Eğer ten renginiz bej, buğday, bronz, şeftali tonlarındaysa size yakışan renkler sıcak tonlara sahip renkler olacaktır. Yani içine sarı katılmış renkler. Krem, karamel, kırmızı, turuncu, sarı, kahverengi, mercan, hardal, somon, kayısı, turkuvaz, kiremit, bal, leylak ve diğer sıcak tonlamaya sahip renkler.

Eğer ten renginiz beyaz ya da pembe beyaz bir renkte ise tercihiniz, mavi, lacivert, mor, mürdüm, pembe, bordo, lila, yeşil, gri, gümüş gibi soğuk renkler olmalıdır.

Elbette istisnalar olacaktır. Bunlar yapılan çalışmalarla elde edilmiş daha genel sonuçlar.

Hanımlar aynı şekilde makyaj yaparken seçecekleri renkleri de bu şekilde belirleyebilirler.

Peki gelelim renklerin anlamlarına..

Kırmızı: Duyguları harekete geçirir. Tutkulu, canlı, güçlü ve aktif gösterir. Sizi fark edilir kılar. Özgüvenli ve iddialı görünmek istediğinizde kırmızıyı tercih edebilirsiniz.

Sarı: İnsana enerji ve neşe veren bir renktir. Işığı yüksektir. Sizi enerjisi yüksek gösterir. Morali yüksek tutar ve umut verir. Enerjili insanları etkilemek için kullanabilirsiniz.

Lacivert: Güvenin ve bilgeliğin rengidir. İş dünyasının en kurtarıcı ve vazgeçilmezidir. Saygınlığı ifade eder. Yöneticilerin rengidir. Geleneksel sektörlerde çalışanlar için en doğru renktir. Ciddiyet mesajı taşır.

Pembe: Duyarlı, hassas, sakin ve sevgi dolu bir renktir. İyimserliğinizi göstermek istediğinizde kullanabilirsiniz.

Turuncu: Sarı gibi umut dolu ve enerjisi yüksek bir renktir. Dışadönük, aktif ve enerjiniz yüksek görünmek istediğinizde kullanabilirsiniz.

Yeşil: Dengenin, huzurun ve uyumun rengidir. Güven veren diğer renklerdendir. Dengeli ve güçlü görünmek istediğinizde kullanabilirsiniz.

Siyah: Güç, otorite, ciddiyet ve zarafetin göstergesidir. Sizi çekici ve gizemli gösterir.

Mor: Kraliyet rengidir. Sofistik, gizemli, spiritüal bir etkisi vardır. Sizi sıra dışı gösterir.

Mavi: Yaratıcılık rengidir. Huzurlu, güvenli, umutlu, dengeli, sadık bir etki yaratır. Sizi özgüvenli gösterir. Bu etkileri göstermek için tercih edebilirsiniz.

Beyaz: Saflık, temizlik, güven, masumiyet ve gerçekliğin rengidir. Farklı renk kontrastlarıyla sizi güçlü ve otoriter gösterir.

Gri: Sakin, dikkat çekmeyen, daha kapalı bir renktir. Sizi dengeli gösterir.

Farklı renk kombinasyonlarıyla hareketlendirilirse sizi sıradan görünmekten kurtarır.

Kahverengi: Doğa ve tabiat rengidir. Rahatlık ve güven verir. Kahverengi tek başına kullanılırsa sizi ciddiyetten uzak ve aşırı rahat gösterir. Üzerinizdeki diğer renkleri vurgulamak için kullanmak daha uygundur.

İş Yaşamında Renkler

İş yaşamında geleneksel sektörlerde çalışanlar için alternatifler daha azken yaratıcılık gerektiren sektörün çalışanları için durum biraz daha renkli.

Geleneksel dediğimiz banka, sigorta, hukuk, mali danışmanlık ve kamuda çalışanlar için esas olan klasik seçimlerdir. Kadınlar bu anlamda lacivert, füme ya da siyah renkte etek/pantolon ceket takımla, beyaz ya da açık tonlarda bir gömlek tercih edebilirler.

Erkekler ise lacivert, gri, ya da füme takım elbiselerle giyilen beyaz ya da mavi uzun kollu gömlekler ve klasik renklerde –bordo, lacivert gibi– yine klasik bir kravat –düz ya da çizgili– tercih edebilirler.

Yaratıcı sektörlerde çalışanların yaratıcılıklarını destekleyen ve kendi yorumlarını katabilecekleri bir tarz içerisinde olmaları daha talepleri karşılayan bir özellik olacaktır. Bu anlamda çalışılan kurumun genel yapısı ve düzeni de elbette göz önünde bulundurulmalıdır.

Kadınlar ve Erkekler İçin En Genel İmaj Kırıcılar

√ Vücudu sıkıca saran ya da çok bol kesimli herhangi bir şekilde kişiye uygun olmayan kıyafetler.
√ Üzerinde mesajlar, semboller taşıyan baskılı tişört ya da bluzlar.
√ Kopmuş ya da sallanan düğme görüntüsü.
√ Ütü izli, lekeli kıyafetler.
√ Kirli yakalar ve kol manşetleri.
√ Kemer, ayakkabı, çanta uyumsuzluğu.
√ Rengi solmuş kıyafetler.
√ Derisi çatlamış, topuğu erimiş ve çok ses çıkaran ayakkabılar.
√ Boyasız ayakkabılar.
√ Yıpranmış, yırtılmış şemsiye.
√ Ter kokusu.
√ Bakımsız diş ve tırnaklar.

√ Ağız kokusu.
√ Kirli ve dağınık saçlar.
√ Ağır parfüm kokusu.
√ Abartılı aksesuvar kullanımı.
√ Gözlük zinciriyle boyna takılmış gözlük.
√ Çatlamış ve kabuklanmış kirli görünümlü eller.
√ Kirli, yağlı, parlak ya da pul pul dökülmüş cilt.
√ Resimli, desenli, taşlı telefon, tablet kılıfları.
√ Sazlı sözlü telefon müzikleri.

Erkekler İçin:

√ Kirli, yağlı ve bir gün önceden kaldığı belli olan jöleli saçlar.
√ Bakımsız bıyık ve sakal.
√ Bakımsız el ve tırnaklar.
√ Kolye, künye vb. aksesuvarlar
√ Çok dar ya da bol duran takım elbise.
√ Açık gömlek yakası ve göğüs kıllarının gözükmesi.
√ Gömlek içine giyilen atlet.
√ Takım elbise içinde ya da sosyal yaşamda giyilen kısa kollu gömlek.
√ İş giysileriyle birlikte giyilen postal ve sandalet tarzı ayakkabılar.
√ Ucuz ve plastik saatler.
√ Kemerle birlikte takılan pantolon askıları.
√ Çok uzun kalmış, kat kat yığılmış görüntüde pantolon paçası boyu.
√ Çok kısa ya da uzun bağlanmış kravat (doğrusu kemerin hemen üst noktasıdır.)
√ Ayakkabı ve takımla uyumsuz çorap.
√ Takım elbise altına giyilmiş beyaz çorap.
√ Tenin gözükmesine sebep olan kısalıkta çorap.
√ Takım elbise ile kullanılan sırt çantası.
√ Ceketin alt düğmesini iliklemek.
√ Ceketin dış cebinde kalem taşımak.
√ Kravata iğnesi gibi tutturulan kalem görüntüsü.
√ Kravatla bire bir takım kullanılan yaka mendili.

Kadınlar İçin:

√ Abartılı saç modelleri.
√ Abartılı makyaj ya da tamamen makyajsız olmak.
√ Çok dikkat çeken renkte ojeler.
√ Ojesi çıkmış tırnak.
√ Kaçık çorap.
√ Derin dekolteler.
√ Hızma, halhal gibi aksesuvarlar.
√ Açık renk giysi içine giyilmiş koyu renk çamaşır.
√ Çamaşır izlerinin ve sutyen askılarının giysilerden görünmesi.
√ İş giysileriyle birlikte giyilen terlik ve sandaletler.
√ Ses çıkaran, abartılı kolyeler.
√ Yüzdeki tüy fazlalıkları.

İmaj Yapıcılar

İmaj sahibi bir kadın ve erkeği, ajandasından, kaleminden, kartvizitliğinden hemen anlarsınız. Ve imaj yapıcılar, sizin giyiminizi, duruşunuzu, kişiliğinizi öne çıkarır. O yüzdendir ki imaj yapıcı unsurları doğru taşımak çok önemlidir. Asil ve zarif görünümü destekleyen bu unsurlardan bazıları ise şunlardır:

√ Kaliteli, koyu renk bir ajanda.
√ Ajanda ile uyumlu şık bir kalem.
√ Çanta ve kıyafetinizle uyumlu bir kartvizitlik.
√ Gündüz için ayrı gece için ayrı ağır olmayan hoş bir parfüm.
√ Kıyafet ile uyumlu şık bir saat.
√ Deriden yapılmış şık telefon ve tablet kılıfları.
√ Aynı özende bilgisayar çantası.
√ Erkekler için ipek kumaştan cep mendili.
√ Kadınlar için ipek kumaştan fular.

Makyaj Yapmanın İncelikleri

Makyajda önemli olan tıpkı dekoltede olduğu gibi tek bir tarafı öne çıkarmaktır.

Eğer gözlerinizi öne çıkarmak istiyorsanız yüzünüzü ve dudaklarınızı daha naif tutacaksınız.

Dudaklarınızı öne çıkarmak istiyorsanız, gözlerinize ve yüzünüze daha yumuşak geçişler yapacaksınız.

Makyajsız bir yüz sönük ve etkisiz duracaktır. Her zaman hafif bir günlük makyaj sizi daha güçlü ve canlı kılacaktır. Ancak unutmamalı ki doğru yapılmış makyaj nasıl birtakım kusurları gölge oyunlarıyla örtebiliyorsa, kötü yapılmış makyaj da kişiyi bir o kadar çirkinleştirebiliyor. Bunun için makyajla ilgili bazı detayları bilmek gerekiyor.

Etkili Bir Makyaj İçin Bilinmesi Gerekenler

Kullandığınız fondöten teninizin rengi ya da bir ton koyusu olsun. Genelde fondöten seçerken yapılan hata el üzerinde test edilmesi oluyor. Doğru tonu seçmek için çene bölgenizde test etmeniz gerekiyor. Çünkü yüz ve dekolte bölgesi arasındaki ton farkının çok belirgin olmaması gerekiyor.

Küçük gözlerin iç ve alt kısımlarına kalem ya da eyeliner çekmeyin. Olduğundan daha küçük gösterir. Rimelinizi sürerken önce kirpiklerin ters tarafından sürmeye başlayın. Sonra iç kısma başlayın!

Rimelleriniz suya dayanıklı olsun.

Makyaj çantanızda mutlaka kapaklı güzel küçük bir ayna bulundurun.

Rujunuzu sürdüğünüzde dışarı taşmalar olduysa bunu bir kulak çubuğu yardımıyla halledin. Sonra bir başka kulak çubuğunu fondötenleyerek taşan kısma yeniden rötuş yapın.

Göz ve dudak kalemlerinizin ucunu sivriltmeyin! Sivri uçlu kalemler keskin çizgiler olmasına neden olur ve doğal durmaz. Kalemlerin ucunu yumuşatmak için de parmaklarınızın arasında yuvarlayın.

Her zaman aynı makyajı yapmamaya özen gösterin. Aralarda yapacağınız küçük değişiklikler dikkat çekmenizi sağlayacaktır.

Makyajınızın durumunu aralarda mutlaka kontrol edin. Özellikle yemek sonrası mutlaka tuvalete gidin ve makyajınızı tazeleyin.

Çok aşırı parlayan ve kolay çıkan rujları tercih etmeyin. Şık ve zarif durmayacaktır.

Ve arkasında ruj izi bırakılmış bir bardak bırakmanın da makyaj konusundaki en büyük imaj kırıcılardan biri olduğunu unutmayın.

Gözlerinize En Çok Yakışan Renkler

Kahverengi gözleri ortaya çıkaran en iyi far renkleri kahverengi, yeşil, şampanya, bronz, altının ve mavinin muhtelif tonları olacaktır.

Mavi gözler için günlük kullanımda kahverengi, mor ve özel günlerde ise fuşya etkili bir seçim olacaktır.

Yeşil ve ela gözler için ise mor, turuncu, kehribar sarısı, kahverengi ve kayısı renklerini tercih edebilirsiniz.

Tabii sadece far sürmekle göz makyajı yapmış sayılmazsınız. Sonrasında maskara ve eyeliner uygulamadığınızda göz makyajınız her zaman eksik kalmış olur. Ve gözlerin her zaman biraz kontrasta ihtiyacı vardır. Sürdüğünüz far gözlerinizi aydınlatırken siyah eyeliner ve maskarayla gözlerinizi ön plana çıkarın. Üstelik far ve kapatıcı sürerken tozlanan kirpiklerinizi de maskarayla renklendirmezseniz hoş bir görünüm elde edemezsiniz!

7. BÖLÜM

AKSESUVAR KULLANIMI

“Büyük başarıların sahipleri, küçük işleri titizlikle yapabilme sabrını gösteren kişilerdir.”

– Schiller

Aksesuvar Kullanımı

Kitabın iletişim bölümünde iyi bir iletişimcinin özelliklerinden bahsederken “Genel görüntüsünün, giysilerinin, aksesuvarlarının beden dilinin bir parçası olduğunu bilir” demiştim. Yani aksesuvar da diğer tüm seçimlerimiz kadar önemli ve kıyafetlerimizi tamamlayan en önemli unsur. Elbette doğru aksesuvarı seçmek ustalık ister. Fiziksel özelliklerimiz, kişilik yapımız göz önünde tutulmalı, renk ve modeller de doğru kullanılmalıdır. İşte şimdi hem hanımların hem de beylerin yapmaları gereken seçimler ve doğru kullanımlarıyla ilgili bilgileri geniş bir açıyla ele alacağız.

Şemsiye

Çok şık bir şekilde hazırlandınız ve Nişantaşı’nda bir iş yemeğine doğru yola çıktınız. Tam o anda inanılmaz bir yağmur yağmaya başladı. Hava durumuna bakıp evden hazırlıklı çıkanlardansanız şanslınız şemsiyeniz yanınızda. Diğer grupta iseniz şansınız varsa plastik şemsiyecileri görmeniz an meselesi!

Bir insanın şemsiyesi de imajının bir parçasıdır. Bu sebeple şemsiyenin rengi, deseni, boyu ve sağlamlığı önemlidir. Hâlâ kırık bir şemsiyeyi nasılsa bir taraftan koruyor beni diye düşünüp kullananlardansanız hemen şimdi kitabın bu noktasına bir ayraç koyup, şemsiyeyi çöpe atıp gelebilirsiniz.

Yazının başındaki gibi yapmayıp, olması gerektiği gibi bir şemsiyeyi evden çıkarken hava durumuna da baktığınız için yanınıza aldığınızı düşünüyorum. Peki nasıl kullanacaksınız?

Şemsiyede ilk dikkat edilmesi gereken kural açılmasıyla ilgilidir.

Asla tam karşıya ya da etrafınızdaki insanlara çarpacak şekilde açmayacaksınız.

Şemsiyeyi ya aşağıya doğru ya da başınızın üstüne yani yukarı doğru açacaksınız.

İkinci kural taşınmasıyla ilgili. Şemsiyeyi mutlaka eliniz omuz hizasında olacak şekilde taşıyacaksınız.

Yürürken insanları rahatsız etmemek için kaldırımın cadde tarafında olmalı ve eğer bir saçağın altından geçecekseniz de şemsiyenizi kapatmalısınız. Saçaklar, şemsiyesi olmayanlar içindir. Ve eğer herhangi bir noktada yanınızda şemsiyesi olmayan biri varsa şemsiyenizi o an o kişiyle paylaşmak büyük bir nezaket göstergesidir. Şemsiyeli iki kişi karşılaştığında ise geçiş kuralı şu şekildedir:

Uzun boylu olan kişi yukarı kaldırmalı, kısa boylu olan kişi ise aşağı doğru çekmelidir.

Palto/Manto Giyme ve Çıkarma

Gideceğiniz yere vardınız ve şemsiyenizi mutlaka girişteki şemsiyeliğe bıraktınız. Ardından oturacağınız masaya ya da koltuğa doğru yöneldiniz ve ilk yaptığınız şey paltonuzu ya da belki de ceketinizi çıkarmak oldu.

İşte büyük bir çoğunluğun yaptığı yanlışlardan biri de ceketi ya da paltoyu doğru giyinip çıkarmamak.

Eğitimlerimde uygulamalı olarak yaptığımız bu çalışmayı bazen bir ya da iki kişi hakkıyla yaparken bazen de hiç kimseden doğrusunu göremezdim.

Elbette en sık yapılan yanlış kahvehaneden çıkarken erkeklerin alıp giydiği şekliyle herkesin giyip çıkarması oluyor. Yani hani başın üzerinden arkaya atılarak tek hamlede iki kolun da yanlara doğru açılarak giyildiği şeklinden bahsediyorum.

İlk olarak kadınlar da erkekler de üzerlerindeki ceketi ya da mantoyu/paltoyu giyip çıkarmakla ilgili ilk giyme şekillerini tamamen unutacaklar.

Önce sağ ya da sol kollarını geçirecek, ardından diğer kolu geçirecekler.

Ve bunu yaparken kol mutlaka aşağıya doğru geçirilecek. Yana ya da yukarı doğru uzanmayacak. Hem farkında olmadan başkalarını rahatsız edebilirsiniz hem de hiç zarif görünmeyecektir.

Çıkarırken de önce bir kol çıkarılacak, sonra bir elin yardımıyla diğeri olacak şekilde iki adımda bu işlem tamamlanacak. Taşımanız gerektiğinde de astarı görünmeyecek şekilde katlamalı ve kolunuzdan sarkıtarak taşımalısınız. Bu noktada erkeklerin her zaman kadınların mantolarını giymeleri ve çıkarmaları konusunda yardımcı olmaları gerektiğini de ekleyelim.

Bir Anekdot

Nişantaşı’nda elimde kitabım şu meşhur kahve zincirlerinden birinde

oturuyorum. Hemen yan tarafıma hoş giyimli bir hanım geliyor ve mantosunu çıkarıp aramızda duran sandalyeye bırakıyor. Öncelikle yine yaygın yanışlardan birini yapıyor ve aklınca mantonun dışını korumak adına ya da öyle öğrenmiş olduğu için astarı görünecek şekilde katlayıp koyuyor. Hadi bunu görmezden gelelim ama ya sonrası? Aman Allahım bu nasıl bir ter kokusu! Bakın abartmıyorum. Öyle böyle değil! Yazının başında hoş giyimli hanım mı demiştim hemen göstermelik, hoş giyimli kadın olarak geri alıyorum.

Hayır kendisinin de bu kokuyu alması lazım. Ama almıyorsa da kesinlikle bir sorun var demektir. Ancak ne olursa olsun hiç kimse üzerini kontrol etmeden çıkmamalı. Özellikle de kış aylarında. Çünkü söz konusu palto, ceket olduğunda temizlenmesi ve yıkanması en son akla gelen giyecekler oluyor ve kişi eğer kendine özenli değilse de giyerken de bir kontrol etme ihtiyacı görmüyor.

Aman siz siz olun bunu atlamayın. Belki de ben onun az sonra görüşeceği önemli bir kişiydim ve o kadınla bu görüşme çoktan başlamadan bitmişti.

Çanta Seçimi

Çoğu kadın çanta seçiminde vücut şekline önem vermiyor. Üzerindeki kıyafetin rengine ya da çantanın modeline bakarak seçim yapıyor. Şunun altını çizmek gerekiyor ki, çantalar görünümü tamamen değiştirebilir. Çantanın büyüklüğü, boyutu ve şekli sizi zayıf ya da kilolu gösterebilir. Taşıdığınız çantayı doğru konumlandırırsanız hem kusurlarınızı kapatabilir hem de beğendiğiniz yerleri öne çıkarabilirsiniz. Tüm bunlar için vücut şeklinizi iyi analiz etmeniz çok önemli.

Eğer boyunuz kısa ise en ideali küçük çantalardır. Küçük çantalar sizi olduğundan daha uzun gösterecektir. Gündüz kısa saplı portföy, gece clutch çantalar yine en doğru seçimler olacaktır.

Boyu uzun olanlar ince bir bedene sahipse çok şanslılar. İstedikleri modelleri rahatlıkla kullanabilirler. Küçük çantalar sizi etkisiz kılabilir. Özellikle büyük modeller ve çapraz kullanılan modeller tercih edilmelidir.

Üst bölgesi daha kalın olanlar çantalarını kalça ya da bel bölgesine çekmelidir. Böylelikle bir denge sağlanmış olur. Uzun saplı çapraz taşınabilen çantalar ya da elde taşınabilen portföy çantalar üstü kalın olan kadınlar için idealdir. Kısa saplı vücudun üst kısmına denk gelen çantalardan uzak durmak gerekir.

Kalça bölgesi geniş olanlar ise omuzda taşınan kısa saplı çantaları tercih

etmeliler. Çanta nerede duruyorsa o bölge hep daha göz önünde olacağından amacımız her zaman güzel olan bölgeyi öne çıkarmak olmalıdır.

Bel kıvrımı çok belirgin vücutlar ise bu kıvrımı ortaya çıkaracak bel hizasının biraz yukarısında biten orta büyüklükte çantaları tercih etmeliler.

Kilo problemi olan ya da kalın bir vücut yapısına sahip olanlar öncelikle çok küçük çantalardan uzak durmalılar. Orta büyüklükte eni geniş olan çantalar doğru seçim olacaktır. Aldığınız çantanın kalın ve kilolu görünen bölgelerin biraz aşağısında ya da biraz yukarısında durduğuna dikkat edilmelidir ve asla kusurlu bölgenin üzerinde duran çantalar tercih edilmemelidir.

Aslında biraz analitik düşünmeniz gerekiyor. Yani eğer ince ve uzun bir yapınız var ise yuvarlak, daire şeklindeki modeller sizin için idealdir, eğer kısa ve yuvarlak bir vücut şekliniz varsa uzun modeller sizin için en uygun olanıdır.

Erkekler, spor için silindir şeklindeki deri spor çantalarını tercih edebilirler.

Günlük yaşamda kıyafetle uyumlu ve mutlaka kaliteli çantaları seçmeliler. Portföy çantalar son birkaç yıldır erkeklerin de artık vazgeçilmezi olmuş durumda. Bununla beraber yine kısa saplı ve dikdörtgen şeklindeki çantalarda güzel bir tamamlayıcı olacaktır. Artık birçok hazırgiyim mağazasında da bulunan bu modeller şıklığın en büyük tamamlayıcıları arasındaki yerini aldı. Bir de yine son yıllarda sırt çantaları büyük bir ün kazandı. Özellikle erkek moda tasarımcılarının spor takımlarla kombinlediği düz renk deri sırt çantaları farklı bir tarz yaratmak isteyenlerin vazgeçilmez bir parçası oldu.

Çanta Nasıl Taşınır?

Omuzda taşımayı seçen kadınlar için ilk uyarı sanki toplu taşıma araçlarındaki tutunma yerlerine asılıyormuşçasına çantanın sapını tutmamaları gerektiği.

Bazen abartıp iki eliyle birden tutanları görüyorum ve durdurup uyarmamak için kendimi zor tutuyorum. Bu taşıma şekli sizi etkisiz ve özgüvensiz gösterir. Şıklığınızı gölgeler. Tamam tehlikeli olduğunu düşündüğünüz noktalarda kabul edilebilir bir durum ancak birçok kadının tamamen alışkanlıktan ya da çantaya tutunarak daha özgüvenle yürüdüğünü hissetme duygusundan bu şekilde taşıdığını hepimiz biliyoruz.

İkinci uyarı, şu son yılların moda taşıma şekli olan kısa saplı küçük çantaları dirsek boşluğunda taşımada yapılan hatalar. Burada kural çanta dirseğe alındığında kolun bedenle birleştirilmesi. Yani kolumu açıp yürümüyorum. Kolumu içe doğru kapatıyorum.

Portföy çantaları ise alttan tutarak, eğer yumuşak dokuda iseler katlayarak taşıyabilirsiniz.

Erkekler, biraz daha klas ve maskulen bir görüntü için silindir şeklindeki spor çantalarını saplarını tek bir elin içine alarak sırt çantası şeklinde taşıyabilirler. Eğer direkt sırt çantası kullanacaklarsa tek bir tarafı takmamalılar. Sırt çantasında da model olarak tek renk ya da deri görünümü tercih etmeleri daha şık olacaktır.

Kolye, Küpe, Fular Kullanımı

Çanta seçiminde anlatılanlardan da yola çıkarsak sizin de anladığınız üzere aslında her şeyin bir matematiği var.

Yuvarlak yüz hatlarına sahip olanlar, küpe seçiminde uzun, aşağı doğru sarkan modelleri tercih ederek yüzlerini daha uzun göstermeliler.

Sivri yüz hatlarına sahip olanlar ise, daha yuvarlak, halka şeklindeki modelleri tercih ederek yuvarlak bir denge yaratmalılar.

Boynu kısa olanlar, kolye ve fular seçiminde daha aşağı doğru sarkan V görünümü oluşturacak parçalar seçmelidir. Yani boyunlarını mutlaka göstermeliler.

Uzun boylu ya da boyunlu olanlar kolye ve fular gibi boyun bölgesinde kullanılacak aksesuvarları her şekilde kullanabilirler.

Yüzdeki aksesuvarların renk seçiminde ise, esmer tenlilerin gümüş, sarışınların ise altın tonlarını tercih etmeleri en doğru seçimler olacaktır.

Şapka

Coco Chanel’in yarattığı ve her kadının dolabında olması gereken düz siyah klasik kalem elbise gibi kadınların hayatına kattığı bir diğer değişmeyen parça da şapkalar oldu. Bugün bile hâlâ modanın en vazgeçilmez parçası bu şapkalar.

Dümdüz siyah bir elbiseyi size yakışan bir şapkayla bambaşka ve görkemli bir görünüme kavuşturabilirsiniz.

O zaman doğru şapka seçimi için de ipuçlarımızı verelim.

Öncelikle şapkanızın yüz şeklinize uygun olmasına dikkat edin.

Uzun ve sivri yüz hattına sahip olanlar için, net stildeki şapkalar doğru seçim olacaktır.

Oval yüz hattına sahip olanlar birçok modeli rahatlıkla kullanabilirler, sadece biraz öne doğru getirmek daha şık duracaktır.

Yuvarlak yüz hattına sahipseniz, başınıza taç gibi oturan, asimetrik kesimleri olan şapkalar giymelisiniz.

Biz erkeklerin özellikle belli bir jenerasyonunun çocukluğundan itibaren özellikle de dedelerimizde gördüğümüz ve hepimizin bildiği fötr şapkalar hâlâ belli bir kesim için vazgeçilmez bir tamamlayıcı. Kenarı satenle kaplı olan farklı renkleri ile –bej, siyah, lacivert, kahverengi– özellikle paltoyla kullanılan bir şapka modelidir. Eskiden daha sert tabakadan yapılan fötrler artık hem daha fazla kıyafet ile kullanılması hem de çanta ve valizlere de rahat konulabilmesi açısından katlanabilir yumuşaklıkta üretilmeye başlandı. Sert değil daha soft kumaşlı olanları seçmek daha doğru olacaktır. Takım elbise ile de çok farklı bir etki bırakmanızı sağlayan fötrleri çok şık spor bir ceketle ya da kaşmir kabanla da giyebilirsiniz

Fötr gibi kullanımı geçmişe dayanan ve bugün de hâlâ özellikle belirli bir jenerasyonun tercihi olan kasketler de özellikle İngiliz tarzı kıyafet seçiminden hoşlanan beylerin tamamlayıcı bir tercihi. Ekose, düz, süet ve kumaş karışımı gibi farklı renk ve modelleri olan kasketleri de hem takım elbise hem kazak ve yelek, hem de paltoyla rahatlıkla giyebilir ve farklı ve şık bir görüntü elde edebilirsiniz.

Kemer

Erkekler pantolonlarında kemer köprüsü var ise mutlaka kemer kullanmalılar. Şimdi özellikle kemersiz pantolonlar üretilmeye başlandı. Kemersiz kullanmak isteyenler bu tarz modelleri tercih edebilirler. Ayakkabı ile renk uyumu bire bir olmasa bile birbirini tamamlayan renkler olmalı ama mutlaka stil olarak aynı kalmalılar. Yani süet bir ayakkabı ile deri bir kemer uyumsuz olacaktır. Ya da parlak deriden bir kemer ile giyilmiş mat tonlarda bir ayakkabı zevksiz bir seçim olacaktır. Hoş ve zarif durmayacaktır.

Hanımlar ise, özellikle bel bölgesindeki çukuru göstermek adına tek parça kıyafetleri ile uyumlu bir kemer kullanarak çok estetik bir proporsiyon yakalayabilirler. Bu kemerlerin sade ve tek renk olması zarif bir seçim olacaktır. Yine günlük kıyafetlerinde de kıyafetin içinde kaybolmayan kemerleri tercih etmeliler.

Gözlük Seçimi

Gözlük seçimi de yine yüz hatlarını iyi tanıyıp, bilinçli bir seçim yapmayı gerektiriyor. Öncelikle çerçeveler yüzün en geniş bölgesinden daha geniş olmamalıdır. Yüksek köprü, burnu daha uzun, alçak köprü, uzun burnu daha kısa gösterir. Şeffaf köprü, yakın gözleri ayrı gösterir. Koyu köprü, ayrık gözleri daha yakın gösterir.

Açık renk saç ve ten rengine sahipseniz koyu renkli belirgin çerçeveler sizde hoş durmayacaktır. Gözlük seçiminde kaş çizgisine dikkat etmek önemlidir. Çerçeveler kaşlardan yukarıda olmamalıdır.

Olgun yüzler için hafif çerçeveler, hatta çerçevesiz faset seçimler daha gençleştirici bir etki yapar. Yuvarlak yüzler için en ideali köşeli büyük modellerdir.

Yumurta şeklinde yüzler için üst kısımları geniş ve kalın modeller, oval yüzler için, yüzün en geniş kısmı kadar geniş modeller doğru seçimlerdir. Oval yüzler bir anlamda hemen hemen her gözlük modeline uygundur bile diyebiliriz. Ters yumurta şeklinde yüzler aşağıya doğru küçülen damla şeklinde modeller, kare yüzler ise daha yuvarlak ve geniş modeller tercih edebilirler.

Gözlük kullanırken elbette dikkat edilmesi gereken zarafet kuralları da var.

Dışarıda biriyle karşılaştığımızda ilk anda güneş gözlüğünü çıkarmamız gerekir. Konuşma uzuyorsa bir süre sonra tekrar takabilirsiniz. Ama o ilk karşılaşma anında göz teması kurmak karşı tarafa verdiğiniz değeri gösterir. Kapalı yerlerde güneş gözlüğü takılmamalıdır. Son yıllarda alışveriş merkezleri içinde çok karşılaşıyorum. Şık durmadığının altını çizmek isterim.

İkinci olarak gözlüğü kafaya yerleştirmek de yapacağınız en alaturka hareket olacaktır.

Gömlek, tişört ya da bluzunuzun yakasına takabilirsiniz.

Kravat

Kravat bağlama yöntemini, kravatın inceliğine, boyunuzun uzunluğuna, gömlek yakanıza ve yüz şeklinize uygun şekilde seçmeniz en ideali olacaktır. Yuvarlak yüzlere daha uzun üçgenler, uzun yüzlere ise daha kalın ve tombul üçgenler yakışır. Kravat renk ve bağlama seçiminizde esas olan, tüm bakışları yüzünüze doğru itecek seçimleri yapmanızdır.

Cep Mendili

Cep mendili bir tarzın bir duruşun ifadesidir. Ben de çok sever ve kullanırım. Hem klasik hem de spor ceketlerle istediğiniz gibi kullanabildiğiniz cep mendilleri, şıklığın önemli tamamlayıcılarındandır. Cep mendillerini düz, yaprak şeklinde, üçgen ve gelişigüzel dediğimiz katlama şekilleri ile kullanabilirsiniz. Önemli olan, klasik takım elbiselerde düz bir çizgi şeklinde görünecek biçimde kullanmanız ve spor ceketlerde hareketli katlama şekillerini tercih etmeniz olacaktır. Kravatla aynı renk kullanmamaya dikkat edilmeli ve klasik takım elbiselerde tek renk ya da takımın ve kravatın renk ve modeline göre çizgili ya da puantiyeli modelleri seçmek en doğru tercih olacaktır.

Kol Düğmesi

Kabul edelim ki kadınlara nazaran biz erkeklerin tarzımızı ifade edebilmemizin yolları kısıtlı. Spor giyimde belki biraz daha şanslıyız ama söz konusu takım elbise ise işte orada ancak bir iki küçük detay bizim tarzımızı ortaya çıkarmamıza vesile oluyor. O gizli güçlerden biri de kol düğmeleri...

Kol düğmeleri en özgür olduğumuz alan. Bir takım elbiseyi ya da kravatı belli aralıklarla giymeniz gerekirse de sevdiğiniz, uğruna inandığınız kol düğmelerini sık sık kullanabilirsiniz.

Dikkat edeceğiniz nokta, yerine uygun modelleri seçmek, manşet, ceket kolu ve bileğinizden oluşan bölgedeki son dokunuş olan kol düğmesini doğru tercih edebilmek.

Taşlı, altın rengi ve iddialı modelleri özel gecelere saklayın. Gün içinde kullanmak için daha sade, gümüş tonlarında ya da mat taşları tercih edin. Dikkat edeceğiniz nokta, kolunuzu uzattığınızda kol düğmelerinizin gözüküyor olması ve ceket kolunun bittiği yerle arasında 1-1,5 cm kadar bir mesafe kalması.

Çorap

Kadınlar, iş hayatında mutlaka çorap giymelidir. Bu kural aslında artık esneklik göstermiş olsa da hâlâ beklenen tutum bu yönde. Ve giyilecek çorabın da ten renginden bir ya da iki ton koyusu seçilmelidir. Desenli, parlak çoraplar iş yaşamından ziyade sosyal yaşamda ve özel gece kıyafetlerinde tercih edilmelidir.

Erkekler, koyu renk takım elbise ya da pantolonla aynı renk ya da daha koyu tonunda çorap seçmelidir. Açık renk takım ve pantolonlarla ise, yine amaç çorabın göze batmaması, pantolonla ayakkabı arasında kaybolması olduğundan ikisi arasında bir ara ton seçilmelidir.

Mesela, krem rengi bir pantolon altına giyilen açık kahve tonlarındaki ayakkabı için ikisinin orta tonunu yakalayan –koyu krem– bir çorap seçimi uygun olacaktır. Sadece çorap satan birçok mağazada bu ara tonları da artık rahatlıkla bulmak mümkün.

8. BÖLÜM

KONUŞMAK

“Tatlı sözler, tatlı yankılar uyandırır.”

– K. Walton

Diksiyon

Söz konusu konuşmak olduğunda ilk akla gelen başlık elbette ki diksiyon.

Diksiyonda, uzun soluklu ve ciddi çalışma gerektiren bir eğitim konusu.

Vurgu, tonlama, nüans, artikülasyon, fonetik, diyafram, nefes, ses tonu, hız, telaffuz gibi kavramları bilmeyi, hâkim olmayı ve hepsini doğru kullanmayı gerektiren geniş bir alana sahip. Ve elbette tüm bu genel bilgilerle birlikte kişiye özel de analiz yapılıp, ihtiyaçları doğrultusunda bir program sunmak her zaman en doğru sonucu verir.

Zarafet eğitimi içerisinde katılımcılarıma farklı metinler okutup, vurgu ve tonlamalarına bakarken okudukları metni de duygu olarak yansıtıp yansıtmadıklarına ve nüans dediğimiz kendilerinden bir şey katıp katmadıkları duygusuna bakıyorum. Ve eğitimde yaptığım tespitlerle ihtiyacı olanları yine akademimizin diksiyon eğitiminden geniş kapsamlı olarak almalarına yönelik bir rapor sunuyorum.

Ses Tonu ve İçerik

Kitabın başında iletişimden bahsederken söylediğim gibi ses tonu iletişimde başarı için çok önemli bir paya sahip ve hemen arkasından da elbette konuşurken kullandığınız kelimeler ve anlattıklarımızın içeriği geliyor.

Şimdi eğitimlerimde yaptığım küçük bir uygulamayı evde kendi kendinize yapmanızı isteyeceğim. Böylelikle siz de kendinizi değerlendirebilir ve eksik bulduğunuz taraflarınızı geliştirebilirsiniz.

Etkili Konuşmak İçin Uygulama

Şimdi sizden öncelikle farklı konulardaki metinleri yanınıza almanızı istiyorum. Bunlar, akademik bir yazı –herhangi bir bilimsel konu– bir gazete haberi ve bir de romantik hikâyesi olan bir metin olsun.

Şimdi akıllı telefonlarınızı sizleri görecek şekilde bir yere konumlandırmanızı

ve bu metinleri okurken kendinizi bir videoya çekmenizi istiyorum. Yine bu anlamda birinden yardım almak hem çekim hem de değerlendirme anlamında daha faydalı olacaktır. Her bir metni 2-3 dakikalık bir performansla okuyup kaydetmenizi ve sonra kendinizi izlemenizi istiyorum. Bazı sesler kayıt cihazlarında farklı gelir, bu sizi rahatsız etmesin. Bu uygulamada kendinizi değerlendirmenizi istediğim noktalar şunlar:

1. Ses Tonunuzun Yüksekliği: Genelde insanlar sizi duymakta zorluk çekiyorsa sesiniz yeterince çıkmıyor demektir. Ses tonunuz sizi ifade ediyor mu? Kalabalık bir gruba konuşma yaptığınızda en arkadaki kişiyi bile etkiniz altına alabilir misiniz?

2. Konuşma Hızınız ve Vurgunuz: Konuşurken belli ölçüde bir hızınız olmalı ancak burada önemli olan kural elbette anlaşılır olmak. Hızınız ile birlikte okuduğunuz metnin önemli yerlerinde vurgu yapabiliyor musunuz?

3. Dudaklarınızın Hareketliliği: Dudaklarınız yeteri kadar hareket etmiyorsa altçene ya da üstçene tembelliğiniz var demektir. Her ikisinin de olması mümkün tabii. Bu tembellik aynı zamanda sesin çıkması gerektiği yükseklikte çıkmamasına ve yüzde oluşabilecek etkili ifadenin oluşmamasına da sebep olacaktır.

4. Enerjiniz ve Metne Hâkimiyetiniz: Enerjiniz de insanlara geçiyor mu? Metne hâkim olmanın verdiği özgüven duygusunu karşı tarafa geçirebiliyor musunuz?

5. Duygunuz ve Karakterinizden Ne Kattığınız: Size has bir tavır yükleyebiliyor musunuz? Gerek yüz ifadenizle, gerek beden dilinizle, gerekse de duruşunuzla...

Değerlendirme:

Şimdi bu beş maddeyi dikkate alarak elinizdeki notları okuyun. Konsantre olmanız ve yüksek farkındalıkla bu egzersizleri yapmanız çok önemli ve elbette objektif olmanız. ☺

Konuşmada Genel Zarafet Kuralları

Bu etkili konuşma çalışmasının sonrasında konuşmada genel zarafet kurallarına geçebilirsiniz. Gün içinde en sık yaptığımız şey konuşmak! Ancak

farkındalıkla yapılmayan konuşmalar, birçok yanlış anlaşılmaya sebebiyet verebileceği gibi bizim hakkımızda başkalarının da yanlış düşünmesine yol açabilir. Bu sebeple dikkat edilmesi gereken belli başlıkları her daim kendinize hatırlatmak bu tarz iletişim kazalarının önüne geçecek ve insanlar üzerinde bıraktığınız etki kalıcı olacaktır.

Öncelikle karşınızdaki kişi konuşurken başka şeylerle ilgilenmemek ve dinlediğinizi hissettirmek çok önemli. Bununla beraber ne konuştuğunuz ve anlattıklarınız da bu hissiyatın içinde önemli bir yer tutar. Bu sebeple iyi tanımadığımız ortamlarda din, dil, ırk, politika gibi konuları konuşmak bizi zor durumda bırakacak sonuçlara sebep olabilir. Bu tarz ortamlarda bu konuları konuşmamayı tercih etmeliyiz.

Yaş, kilo gibi konular da insanların hassasiyetinin yüksek olduğu konular. Üstelik artık sadece kadınların değil, erkeklerin de bu konuda kendilerine soru sorulmasından rahatsız olduklarını unutmamamız gerekir. Bu konuları konuşmaktan kaçınmak en güzelidir.

İnsanlara sahip olduğunuz imkânlardan bahsetmek sizi ancak kendini beğenmiş ya da halk dilinde “sonradan görme” olarak algılanan bir durumda bırakır. En iyisi bu konuları hiç konuşmamaktır.

Kalabalık bir grubun içerisinde ne çok suskun ne de çok konuşan olmamak gerekir. Aynı zamanda konuşmayı tekeline alan ve sürekli kendinden bahseden insanlardan da olmayın. Her durumda insanlar üzerinde negatif bir etki bırakmış olursunuz.

Egonuzu ön plana çıkarmayın. Egosu yüksek kişiler, kendilerini konuşan kişiden daha üstün görüp, onun söylediklerini dinlemeyebilirler.

“Anladın mı?” “Anladınız mı?” demeyin, “Anlatabildim mi?” deyin.

Karşı taraf konuşurken, onun söylediklerine vereceğiniz cevapları değil, onun ifade etmek istediklerini düşünün. Karşılıklı anlaşılır bir iletişim kurmanın en önemli yolu budur.

Yeni tanıştığınız insanlara her zaman siz diye hitap edin ve mutlaka isimleriyle hitap edin.

İmkân dahilinde sıkıcı ve tartışmaya dönük konuşmaları değiştirmeye çalışın.

Katılacağınız bir etkinlikte orada bulunanlar ve onların ilgi duyduğu konular hakkında önceden bilgi sahibi olmak size artı puan kazandırır. Her zaman hazırlıklı olun.

Gülümsemeyi unutmayın. Gözleriniz ışıldasın ve enerjiniz akıp gitsin.

Argo, kaba ve çet dili dediğimiz kelimeleri kelime sandığınızdan çıkarın.

Güzelliklere odaklanın. İnsanlarda güzel gördüğünüz şeyleri samimiyetle dile getirin.

Davranışlarınızın, tavır ve hareketlerinizin daima alçakgönüllü, hoş ve zarif olması gerektiğini aklınızdan çıkarmayın.

Tüm bu anlatılanlar ışığında, hem kendimizle ilgili karşı tarafta olumlu hisler yaratmaya çalışırken hem de söz, tavır ve davranışlarımızla karşı tarafın kendisini özel ve önemli hissetmesini sağlıyoruz.

İyi Bir Konuşmacı Olmak İçin İpuçları

√ Kısa ve etkili konuşun.

√ Beden dilinizi oturuyor olsanız bile mutlaka kullanın.

√ Her zaman olumlu bir dil kullanın.

√ Anlaşılır ve takip edilir bir hızınız olsun.

√ Ses tonunuz güçlü ve ulaşılabilir olsun.

√ Vurgu ve tonlamalarınız yerinde ve hissedilir olsun.

√ Konuşurken sesinizde bir renk ve ahenk olsun.

√ Uzun cümleler arasında nefes almayı unutmayın.

√ Sadece sizin bildiğiniz kısaltmaları kalabalık gruplara yaptığınız konuşmalarda kullanmaktan kaçının.

√ Eee, ıı gibi ifadeler konuştuğunuz konu hakkında eksik bilgi sahibi olduğunuz etkisi yaratır. Bunların yerine sessiz kalmak, ani kısa bir duraklama yapmak ise sadece düşündüğünüzü gösterir.

√ Konuşmalarınızı hayatın içinden hikâyelerle zenginleştirin. İnsanlara söylediklerinizi hissettirmenin en etkili yolu budur.

√ Konuşmalarınızda farklı anlamlara gelen bir kelime olduğunda gerekirse ne demek istediğinizi açıklayın.

√ Mesleki terim kullanıldığında karşınızdakinin bilip bilmediğinden emin olun.

√ Genellemelerden kaçının.

√ Konuşmalarınız etkili olsun. Bunun için de her gün düzenli gazete okuyun, kültür sanat faaliyetlerine katılın, fuar, açılış, sergi vb. yerleri ziyaret edin.

√ Ayrıca sosyal olmak, sürekli aynı yerlere gitmemek, farklılık arayışında olmak da sizi etki sahibi bir insan olmanıza büyük katkı sağlayacaktır.

√ “İyi bir dinleyici iyi bir konuşmacıdır” sözünü aklınızdan çıkarmayın.

9. BÖLÜM

ÇEŞİTLİ YERLERDEKİ HAREKET TARZLARI

“Yalnız iyilik yapmak yetmez, iyiliği de zarafetle yapmak gerekir.”

– Diderot

Çevre ve Doğada

Ağacı, toprağı, denizi, suyu, yeşili seviyoruz ama söz konusu onu korumak olduğunda ne yazık ki aynı ilgiyi gösteremiyoruz. Toplumsal yaşam alanlarındaki nezaket kuralları, birlikte sevgi ve hoşgörü içinde yaşamanın temelini oluşturur ve ihlal edildiğinde herkes bundan olumsuz etkilenir. Çevre ve doğadaki zarafet kuralları söz konusu olduğunda ise listeyi oldukça uzatabiliriz. Yerlere çöp atmamak, denize atık bırakmamak, yeşilliklerin üzerine basmamak ve ağaçlara, çiçeklere zarar vermemek. Mangalı izinli alanlar dışında yapmamak, ateşine dikkat etmek ve orman yangınlarına sebep olmamak, evcil hayvanınızın dışkısını yerde bırakmamak, gününe ve saatine bakmadan sokağa çöp çıkarmamak, yerlere tükürmemek, hayvanlara kötü davranmamak, davrananları uyarmak. Yolda yaralı bir hayvan gördüğümüzde belediyeyi aramak. Yardım istemek...

Cadde ve Sokakta

Öncelikle araç sürücüleri birbirlerine yol vermede üstünlük gösterme çabasına girmemeli ve tartışmaya dönük tavırdan kaçınarak, nezaket çerçevesinde hareke etmelidir. Önceliğin her zaman yayada olması gerektiği bilinciyle hareket etmeli ve yaya geçişlerinde yol vermelidir. Hız limitlerini özellikle şehir içinde daha düşük tutarak araçlarını kullanmalıdır.

Yerli yersiz kornaya basarak hem diğer sürücüleri hem de yayaları rahatsız etmemeliler. Özellikle bir sokağa girildiğinde bekliyorum sinyali vermek maksadıyla yapılan anlamsız korna sesinden kaçınılmalıdır. Trafik akışı içerisinde öncelikli yoldan geçiş hakkı olan sürücünün hakkı ihlal edilmemeli, kırmızı ışıkta geçmeye çalışılmamalıdır. Arabanın küllüğünü yola boşaltmamalılar.

Ortak Kullanıma Açık Ortamlarda

Herhangi bir şey için sıraya girilmesi gerektiğinde beklemeyi bilmeli, önlere geçmeye çalışılmamalıdır. Ortak kullanıma açık makineleri –ATM, akıllı bilet dolum makineleri vb.– gereksiz yere uzun süre meşgul etmemeli, başkalarının önceliğine riayet edilmelidir.

Toplu Taşıma Araçlarında

Toplu taşıma araçlarında her zaman inenlere öncelik verilmelidir.

Engelli, hamile, yaşlı, gazi ve kucağında çocuklu kişilere toplu taşıma araçları içerisinde mutlaka yer verilmelidir. Yürüyen merdivenlerde sol taraf yürümek isteyenler için boş bırakılmalıdır. Bekleme yapmak isteyenler sağ tarafı kullanmalıdır.

Cadde ve sokaklardaki kabartmalı sarı çizgiler görme engellilere kolaylık sağlanması amacıyla yapılmıştır. Sarı çizgiler yayalar ve araç sürücüleri tarafından işgal edilmemelidir. Ve zaten çok az sayıda var olan bisiklet yolları da bisikletli yayalara bırakılmalı, bu yollarda yürünmemelidir.

Apartmanda/Binada

Apartman içindeki dairelerin önüne ayakkabı bırakmak hem görüntü açısından hem de görgü kuralları açısından hiç hoş olmayan bir davranıştır. Haftanın gününe ve saatine bakmadan camlardan halı silkelemek, ev temizliği yapmak ve yüksek sesle televizyon izleyip müzik dinlemek de apartman hayatı yaşayanların kaçınması gereken hareketlerdir.

Şapka Çıkarmak

Özellikle dini mekânlarda şapka mutlaka çıkarılmalıdır – cami, kilise, medrese, sinagog vb. Yine özel ve resmi görüşmelerde şapka çıkarılıp kenara koyulmalıdır. Sosyal yaşamda tarzınızın bir ifadesi olarak kullanabilirsiniz. Erkekler özellikle bir kadın veya bir üstleriyle karşılaştığında mutlaka şapkalarını çıkararak selam vermelidirler. Kadınların böyle bir zorunluluğu yoktur.

Randevu Zamanı

Avrupa’ya ilk seyahat ettiğim zamanlarda en çok dikkatimi çeken nokta kişilerin randevu saatleri konusundaki hassasiyetleri olmuştu. Orada yaşayan arkadaşımla buluşmak için sözleştiğimizde “14.27 uygun mu?” demişti. Biz de gayriihtiyari mutlaka yuvarlan ve hep geç kalınan randevusuna, hâlâ dün gibi hatırlarım tam vaktinde gelmesiyle de zaman konusundaki bu hassasiyetlerine şapka çıkarmıştım.

Türkiye’de trafiği bahane ederek neredeyse her görüşmeye en az 10-15 dakika geç kalıyoruz ve bunu da normal görüyoruz. Ve iş görüşmelerine bile geç kalan adaylar oluyor, üstelik haber verme ihtiyacı da duymuyorlar. Kiminle her ne sebeple görüşecek olursanız olun tam vaktinde ya da vaktinden 5-10 dakika önce orada bulunmalısınız. Eğer geç kalacaksanız da mutlaka haber vermelisiniz.

Asansör

Asansöre binilecekse öncelik her zaman kadınlara/üstlere/misafirlere verilir. Asansör içindeyken kişisel alan mecburi olarak ihlal edildiğinden kişiler kendilerini rahatsız hissetmektedirler. Bu sebeple çok fazla hareket edilmemeli, kişilerle göz göze gelmemeye dikkat edilmeli ve sabit bir noktaya bakarak inilecek katın gelmesi beklenmelidir. İnilecek kata gelindiğinde önce siz ardından yine kadın/üst/misafir çıkmalıdır.

Kapılar

Kapı geçişlerinde yol geçiş hakkı her zaman dışarı çıkacak olana aittir. Tıpkı toplu taşıma araçlarında olduğu gibi kapı geçişlerinde karşılaşan iki kişi nezaketen birbirine yol veriyorsa çok beklemeden ikinci davette geçiş yapılmalıdır. Karşınızda yaş almış, statü sahibi biri varsa önceliği her zaman karşı tarafa vermek de bir nezaket göstergesidir. Alışveriş merkezlerinde, plazalarda ya da benzeri yerlerde ise dışarı itilerek açıp çıktığınız kapıları tam bırakmadan önce arkanızda birinin olup olmadığını kontrol etmek büyük bir zarafet ve centilmenlik kuralıdır.

Yol Geçiş Hakkı

Karşılıklı iki kişi dar bir yerden geçiyorlarsa birbirlerine sağ boşluğu vererek

geçerler. Merdivenlerdeki karşılaşmalarda yol vermek gerektiğinde merdivenin dar olan kısmında, dar kısım yoksa duvara yakın olan yerde beklenerek geçiş sağlanır. Başkalarının geçişini engelleyecek yerler olan kapı ağızları, dar koridorlar vb. yerlerde durulmamalı, özellikle de buralarda durarak konuşma yapılmamalıdır.

Merdiven

Bir kadın ve erkek merdivenden çıkarken erkek her zaman bir adım arkada olmalı ve olası bir düşme tehlikesine karşı kadına yardımcı olmalıdır. Merdivenden inerken de erkek bir adım önde olmalı ve yine olası bir durumda kadına destek vermelidir. Merdivenden iniş bitince erkek, kadını beklemelidir. Ve yürürken erkek, kadının solunda olmalıdır. Erkek yolda kadınla yürürken her zaman cadde tarafında olmalıdır. İki erkekle yürüyen kadın ortalarında gider. İki kadınla yürüyen erkek ortalarında gider. Herhangi bir ulaşım aracına binilecekse de önce kadın binmelidir. İnerken ise önce erkek inmelidir.

Sinema/Konser/Tiyatro/Sanatsal Faaliyetlerde

Sinema, tiyatro ve konser gibi etkinliklerin sergilendiği açık ve kapalı alanlarda da geçerli olan nezaket kuralları vardır. Ve uyulması herkes için o zaman diliminin çok daha keyifli ve huzurlu geçmesini sağlar. Öncelikle kendimize ait koltuklara doğru ilerlerken yüzümüzün oturan insanlara doğru dönük olmasına ve geçerken “Müsaade eder misiniz?” şeklinde bir ifadeyle geçmek gerekiyor. Oturanların da kişilerin geldiğini gördüğü anda bacaklarını biraz daha koltuklarına doğru çekip yer açmaları gerekir. Sinema salonlarında çok ses çıkaran mısır, cips vb. yiyeceklerin küçük parçalar halinde yenip o sesi asgari düzeye indirerek tüketilmesi ve yiyecek poşetlerinin de çok hareket ettirilmemesi önemli bir nezaket kuralıdır. Etkinlik süresince telefonla oynamak, kimse duymaz diye düşünerek çalan telefonu cevaplamak da büyük saygısızlıktır.

Yatlarda Adabımuaşeret

Yatlar denizin en keyifli anlarını yaşadığımız yerler. Ama eğer adabını

bilmeden, öğrenmeden böyle bir ziyarete giderseniz çok zor durumda kalırsınız. Öncelikle eğer bir dostunuzun yatına binecekseniz, davetli dahi olsanız, önce müsaade istemelisiniz.

Bir yata kim olursanız olun, hiçbir şekilde ayakkabıyla çıkılmaz. Ayağınızdaki ayakkabının altı lastik dahi olsa, ayakkabınızı çıkarmayı teklif etmeniz gerekir. Bu en önemli tekne adabı kuralıdır.

Eğer bir dostunuzun teknesinde gecelemeye ya da hafta sonu geçirmeye gidiyorsanız bavulla gitmeyin, yumuşak bir çanta ya da gemici torbasıyla gidin. Bu da çok ince düşünülmüş bir davranış olacaktır. Akşam size içki ikram edilinceye kadar içki istemeyin. Yatlarda ve teknelerde tuvaletlere kâğıt dahil hiçbir şey atmamalısınız.

Bir yatta ne misafir gibi bir kenarda oturup herkesin size servis yapmasını bekleyin, ne de işgüzarlık yapıp, soyunup, mutfağa girip aşçıbaşı olun.

Denize girecekseniz, tekneye tekrar nasıl çıkacağınızı sormadan suya atlamayın.

Yatlarda seyir halindeyken sigara içmek doğru değildir, yine de sigara içecekseniz sahibinden müsaade isteyin. Sizin deniz hakkında bilginiz yat sahibinden fazla ise onu misafir veya mürettebatın yanında zor durumda bırakmayın.

Yatlarda giyeceğiniz kıyafetlerde çapa, halat, gemi yahut gemi bayrakları resmi ve motifleri olmasın. Yattan ayrılırken mutlaka teşekkür edeceksiniz ama çektiğiniz fotoğraf varsa, birkaç gün sonra onları ev sahibine güzel bir yazı ile göndermeniz iyi bir jest olur.

Takside Görgü Kuralları

Bir kadın ve erkek taksiye binerken önce erkek biner ve arka sol tarafa geçer, kadın da arka sağ koltuğa hemen rahatlıkla oturur. Çünkü taksinin önemli yeri arka sağ koltuktur. İnerken de önce hanımlar iner ve erkek taksi ücretini öder ve sonra iner. Taksinin ön koltuğuna oturulmaz, ancak ikiden fazla kişi taksiye bindiğinde en geç olanın ön koltukta oturması gerekir. Bir hanım yalnız başına taksiye biniyor ise arka sağ koltuğa oturmalıdır. Taksi şoförü ile konuşulmamalı, siyasi tartışmalara girilmemelidir. Ayrıca taksiye yalnız binen hanımlarla sohbet etmek isteyen taksi şoförleriyle konuşulmamalıdır.

Uçakta Nezaket

Uçak yolculuğunuzun keyifli ve sorunsuz geçmesini istiyorsanız, altın kural, uçaktaki diğer yolcularla olabilecek sürtüşmelerden kaçınmaktır. Bu hususta önemli nokta, başkalarına ait kişisel alanı kazara da olsa işgal etmemek, birbirini rahatsız etmemektir. Yolculuk süresi kısa bile olsa kalabalık alanlarda hareketsiz kalan insanların sinirlerinin gerildiği bir gerçek. Bir de üzerine yan taraftaki kişi ile olası bir sıkıntı yaşamak herkesi mutsuz edecektir. Unutmamalıdır ki seyahat keyif işidir. Bir de yemek durumu var tabii. Uçakta da olsanız yemek ile ilgili bütün zarafet kuralları geçerliliğini korumaktadır. Ve uygulanmaması hem sizi hem yanınızdakileri rahatsız edecektir. Çok ses çıkarmamak, koltuğun masasını doğru kullanmak, her şeyi bir anda değil de sırayla tüketmek ve peçeteyi, çatal ve bıçağı kuralına uygun kullanmak önemli uçak seyahati adabı göstergelerindendir.

Otelde Adabımuaşeret

Her yerde olduğu gibi otel konaklamalarında da başkalarını rahatsız edecek davranışlardan kaçınmak gerekir. Otel koridorlarında gece geç saatlerde ya da sabahın erken saatlerinde gürültü yapmamalı, yüksek sesle konuşulmamalıdır. Odadaki radyo ve televizyonun sesi de fazla açılmamalıdır. Otel personeline karşı nazik olunmalı ve gerekli görülen yerlerde mutlaka bahşiş verilmelidir. Özellikle resepsiyondan odanıza kadar çanta ve valizlerinizi taşıyan personele mutlaka bahşiş verilmelidir. Aynı şekilde günlük odanızı temizleyen görevlilere de bahşiş bırakabilirsiniz. Bu aynı zamanda odanızın çok daha temiz olmasını sağlar.

10. BÖLÜM

HAYATA DAİR

“Şefkatli ol. Karşılaştığın herkes zor bir mücadele veriyor.”

– Eflatun

Empati Kurmak

İletişim söz konusu olduğunda ve daha önemlisi başarılı ilişkiler kuran bir birey olmak söz konusu olduğunda karakterinize katmanız gereken en önemli olgulardan biri empati yeteneğidir. Empati, sizin her şart ve durumda kendinizi başkalarının yerine koyarak düşünebilmeniz demektir. Ve bu konuda başarılı olan insanlar, hayatın her anında ilişkilerini istedikleri gibi yönetebilme becerisine de sahip olurlar.

Sağlıklı Yaşam

Yaşam bize verilmiş en büyük armağan. Ve onu nasıl karşıladığınız, nasıl baktığınız ve nasıl koruduğunuz bugününüze ve geleceğinize ışık tutuyor. Çünkü bedenimiz de ona sunulanı dışarıya taşıyor. Yani sağlıklı beslenirseniz, düzenli egzersiz yaparsanız, daha hareketli bir yaşamı tercih ederseniz –dans, spor, yürüyüş, bisiklet vb.– kendinizi daha sağlıklı ve mutlu hissedecek, etrafınıza da böyle bir enerji yaymış olacaksınız. Unutmayın, her zaman her konuda içeriye taşıdıklarımız dışarıya yansır.

Hayata Pozitif Bak

Belki de son yıllarda en sık duyduğunuz kelimelerden biri öyle değil mi?

Her ne kadar sık söylenmesi onu sıradanlaştırmış gibi görünse de “hayata pozitif bakanlar” her zaman diğerlerine göre her konuda bir adım önde olacaklar. O zaman neden bu bakış açısını kazanmayı alışkanlık haline getirmeyesiniz? Yaşadığınız olayların olumlu yanlarını görmeye çalışın ve buna kendinizi alıştırın. Kendinizle ilgili olumsuz düşünceleri, olumlularla değiştirin. Kendinize “Bunu yapamam, şunu söyleyemem, çok dikkatsizim” gibi etiketlemelerde bulunursanız gerçekten o kişiye dönüşme ihtimaliniz çok yüksektir.

Neyi yapamayacağınız üzerine değil, neyi yapabileceğiniz üzerine düşünün!

Ertelemeyin!

Zaman çok hızlı geçiyor. Yapmak istediğiniz şeyler için kendinize verdiğiniz süreler ertelemeye maruz kalmasın. “Bugünkü sizin” istek ve arzuları “yarınki size” hizmet edecek ve yarınki de bir sonrakine... Bu yılları ne kadar bilgili ve donanımlı geçirirseniz gelecek günler her geçen gün daha kolay olacak sizin için. Unutmamalı ki her geçen gün yaş alıyoruz ve bir önceki yaşımıza göre değişiyor her şey. Zamanında yapılırsa çok daha güzel ve etkili olacak birçok yaşam deneyimini yarına ertelemeyin.

Bilinçli Olmak

Bilinçli olmak, söylediğimiz her sözün, attığımız her adımın, içinde bulunduğumuz her anın hangi noktaya varacağını tahmin ederek, “neyin, nasıl, neden, kim için” yapıldığını bilerek hareket etmektir. Her ne yaparsak yapalım bunu bilinçli bir şekilde yapmıyor isek hep yarım, hep anlamsız kalacaktır. Bu hayatımızla ilgili kararlar verirken de geçerli, görgü, nezaket ve zarafet gibi kavramları uygulamak için de geçerli. Eğer bilinçle yapılmıyorsa hiçbir şey ifade etmeyecektir.

Stres Yönetimi

Eğitimlerimde bana en çok sorulan sorulardan bir tanesi “Stresi yok edebilir miyiz?” sorusudur.

Bu sorunun yanıtı elbette ki hayır ancak önemli olan onu yönetebileceğimizi bilmektir. Stres hayatımızın her anında. Kimi zaman onu biz üretirken kimi zaman da bizim kontrolümüz dışında gelişen olaylardan ötürü kendimizi stresin içinde buluruz. Böyle anları doğru yönetebilmek hem otokontrollü olmayı hem de duyguları kontrol edebilmeyi gerektirir. Bütün bu özelliklere sahip olabilmek de önce kendini doğru tanımış olmayı gerektirir. Hayatın içinde özel anlar yaratmak, kendinle baş başa kalmak, sanatsal faaliyetlerde bulunmak, spor yapmak, yürümek, hobi edinmek ve bunu düzenli aralıklarla yapmak gibi unsurlar stresli anlar için doğru algı ile hareket etmeyi ve stresi yönetmeyi başarabilmek için önemli adımlardır.

Zaman Yönetimi

Kişilerin zamanı doğru kullanmaları, kaliteli bir gün geçirmeleri açısından önem taşır. Ve iyi planlanmış ve etkili kullanılmış bir zaman dilimi sonrasında kişi kendini daha güçlü, daha başarılı ve daha tatminkâr hisseder.

Bu tarz hislerle dolu olan kişi çevresine de aynı izlenimi bırakır ve iletişimde olduğu insanların da kendine olan dönüşü bu yönde olur. İyi bir zaman yönetimi için öncelikle zamanı doğru yönetme konusunda engel teşkil eden unsurların neler olduğunun bilincine ulaşılması gerekir. Ve kişi yaşamdan elde edebileceklerini en üst düzeye çıkarmak için bu gücü kullanmaya istekli olmalıdır.

Hayır Diyememek!

“Hayır” demenin, kişinin kendine verdiği değerle alakalı olduğunu bilmesi gerekir. Bu değer aynı zamanda kişinin kendine olan saygısıyla da ilgilidir. Kendine saygısı olan biri, başkalarının saygısını da doğal olarak kazanacaktır. Sınırları ve prensipleri olan insanların hayır demek konusunda başarılı olduğunun da altını çizelim isterim. Ve elbette yine kişinin kendine inanması yani kapasitesine, yapabileceklerine, değerlendirmelerine güvenmesi de hayır diyebilmesiyle doğru orantılıdır. Bu yaşamının kontrolünün kişinin kendinde olduğunun göstergesidir.

Bunu aşmak için öncelikle, hayır dediğinizde neler kazanacağınız üzerine düşünmek önemli bir ilk adım olacaktır. Çünkü her şeye evet demek beraberinde bir kısmı yanılsama olan birtakım kazançlar getirir. (Herkes beni seviyor. Herkesin bana ihtiyacı var. Hayır dediğimde dışlanırım/kovulurum/sevilmem.) Her şeyde olduğu gibi bu konuda da objektif olmak ve bilinçli bir şekilde düşünmek gerekiyor.

Döngüleri Takip Etmek

Her gün dünyada yeni şeyler oluyor. Bilgi her geçen gün büyük bir hızla değişime uğruyor. Kişinin içinde yaşadığı dünyayı anlaması, yorumlaması ve etkili bir parçası olması, bu bilgileri takip edip kendi süzgecinden geçirerek hayatına katmasıyla olur. Özellikle hem kişisel gelişim için hem de iş hayatında

içinde bulunduğu sektörle ilgili gelişmeleri takip etmek ve yeni fikirler geliştirmek kişileri her anlamda bir adım ileriye taşıyacaktır. Bunun için de interneti etkili kullanmak, düzenli gazete ve dergi okumak, seyahat etmek, fikirlerine ve görüşlerine inandığınız kişilerle tanışmak ve sohbet etme imkânı yaratmaya çalışmak hayatın içinde döngüleri takip edebilmek açısından önem taşır.

Geleceği Yönetmek

Bugünden yarını düşünmek ciddi bir sorumluluk hissiyle hareket etmek demektir. Elbette kişi her an yarınım ne olacak endişesiyle yaşamamalıdır ancak bunun için zaman zaman düşünmeli ve ileride nasıl bir yaşam sürmek istediğini gözünde canlandırmalıdır. Geleceği bugünden yönetebilen kişiler, onları bekleyen her türlü olumlu ve olumsuz duruma karşı bir planı rahatlıkla geliştirebilir. Hem sıkıntılı durumları daha rahat atlatır hem de önüne çıkan fırsatları çok daha verimli hale getirebilir.

Anı Yaşamak

Anı yaşamak demek, kişinin içinde bulunduğu her an zevk alması demektir. Elbette bu o kadar kolay değildir ancak neden olmasın! Emerson, “Hayatım boyunca çalışmadım. Yaptıklarımın hepsi eğlenceydi!” derken aslında işini severek yaptığı için kendini hiç çalışmış gibi hissetmediğinin altını çizmişti. Eğer kişi, hayatını nasıl yaşamak istediğine dair karar verir ve kendinden emin bir şekilde hareket ederse anı yaşamak çok daha kolay olacaktır. Ve anı yaşayan insanların gözlerindeki ışıltı tavır ve davranışlarına da yansıyacaktır.

Gençlere...

Hayatın en güzel evrelerinden biri hiç şüphesiz ki gençlik evresidir. Birçok duygunun, tecrübenin, deneyimin, kararın deneme yanılma yolu ile tecrübe edilerek öğrenilmesi bu evrenin en önemli sürecidir. Bu dönemde sizin için herkes bir şey söyleyecektir. Bu okul seçimi, iş seçimi, eş seçimi ve çoğunlukla bunlara benzer konuları kapsayacaktır.

Artık tüm dünyada gençler inanılmaz işler yapıyorlar. Unutmayın sizi, en iyi

siz tanıyorsunuz. Ve bir tane hayatınız var. Önemli olan kendi yolunuzu kendiniz seçmeniz ve kendi hikâyenizi kendiniz yazmanızdır. Bu noktada şunu unutmayın, başta aileniz ve yakın çevreniz size yardımcı olmaya çalışacak ve sizin iyiliğinizi düşünerek sizi yönlendirmeye çalışacaklardır. Onların korku ve heyecanlarına saygı duyup, görmezden gelmeden kendi istek ve beklentilerinizi aktarırsanız hem sizin hem de onların kalbi daha rahat edecek ve daha huzurlu olmuş olacaksınız.

Çocuklara...

Sevgili çocuklar, her oyunun bir kuralı olduğu gibi birlikte yaşamanın da belirli kuralları vardır. Bu kurallara uyan insanların, ihtiyaçlarını daha kolay temin edecekleri ve daha çok mutlu olacakları açıktır. Bu nedenle insanların, toplum hayatını düzenleyen belirli kuralları öğrenmeleri ve bunları davranış haline getirmeleri hayatın bir gereğidir. Toplum hayatını düzenleyen bu kurallara uymak, ailemizle, arkadaşlarımızla, öğretmenlerimizle ve etrafımızdaki herkesle ilişkilerimizi geliştirir ve kişilerin mutlu olmasını sağlar. Kurallara aykırı davranışlar kişileri mutsuz kılar, giderilmesi güç olan durumların meydana gelmesine neden olur. Siz de erken yaşta bu kuralları öğrenmek için istekli olun ve ailenizle, öğretmenlerinizle bunu konuda konuşun ve sorular sorun. Unutmayın sizler yarının parlayan yıldızlarısınız.

Bugünün ve Geleceğin Anne Babalarına...

Yaşam içinde her birimizin birey olarak çeşitli rolleri oluyor. Evlat olmak, kardeş olmak, öğrenci, çalışan, işveren, eş, anne, baba ve benzeri. Bu rollerden hiç kuşkusuz ki en önemlileri anne ve baba olmaktır. Değişen ve gelişen dünya kendi değerlerimizle birlikte yeniliklere de açık olmayı ve farklılıkları kucaklayabilmeyi gerektiriyor. Birbirimizi değiştirmeye çalışmadan, kusurların da bizi biz yapan özelliklerden biri olduğunu kabul ederek, anlamaya ve anlaşmaya istekli olarak, karşılıklı beklentileri göz önünde tutarak hareket etmeyi gerektiriyor. Bu davranış şekilleri geleceğe bırakılan en önemli mirastır. Unutmamalıdır ki, çocuklar gördüklerini uygularlar. Siz ne sunarsanız onlar da onu yaşayacaklardır. Size bağımlı değil, bağlı olan ve yarınlarını her şart ve koşulda kendisi belirleyebilecek ve kendi kendine yetebilecek çocuklar da ancak

bu bilinçle yetiştirilebilecektir.

Sevgi, ışık ve zarafetle kalın...

Bireysel ve kurumsal eğitimler için bizlere ulaşabilirsiniz.

www.zarafetakademi.com