

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

BEDEN DİLİNDE USTALAŞIN
GİZLİ ANLAMLARI ÇÖZÜN
HERKESİ ETKİLEYİN!

3

SANİYEDE

KARŞINIZDAKİ

İNSANI

NASIL

ANLARSINIZ

KEVIN HOGAN

“3 Saniyede Karşınızdaki İnsanı Nasıl Anlarsınız” için övgüler

“Daha güçlü iletişim kurmak, daha büyük etki yaratmak ve daha etkili bir şekilde liderlik etmek istiyorsanız, bu kitabı okumalısınız. Araştırma ve gerçek yaşam uygulamalarıyla dolu olan *3 Saniyede Karşınızdaki İnsanı Nasıl Anlarsınız*, işten çok daha fazlasını başarmanızı sağlayacak. Kullanırsanız, bu kitaptaki bilgiler hayatınızı değiştirebilir.”

Kevin Eikenberry

“Remarkable Leadership: Unleashing Your Leadership Potential One Skill at a Time” adlı kitabın yazarı

“‘Bilinçaltı’ zihnin önemli noktalarıyla ilgili aydınlatıcı bir tura çıkın ve ne kadar küçük detayların bütün farkı yarattığını öğrenin! Bu kitap, başkalarını okumak için sözsüz güçlü iletişim becerilerini kullanmaya ve istediğiniz sonuçları elde etmek için kasıtlı, derin ve etkili mesajlar aktarmaya dair son derece iyi bir kestirme.”

David Garfinkel

“Advertising Headlines That Make You Rich” adlı kitabın yazarı

“Etkililiğinizin yüzde doksan üçü, sözsüz ipuçlarınızla belirlenir. Kevin Hogan, bilinçaltınızdan nasıl iletişim kurduğunuzu inceliyor ve başkalarının kendileri hakkında ne tür ipuçları verdiklerini gösteriyor. Zam istemeden önce bu kitabı okuyun. Bu kitabı rakiplerinizden saklayın. Müşterilerinizin içsel düşünceleri gözlerinizin önüne serileceği için, *3 Saniyede Karşınızdaki İnsanı Nasıl Anlarsınız* size haksız bir iş avantajı sağlayacak.”

Ben Mack

“Think Two Products Ahead” adlı çok satan kitabın yazarı ve BBDO firmasının eski Başkan Yardımcısı

“Bu, iletişim kuran herkesin (yani herkesin!) ihtiyacı olan kitap. Kevin Hogan, derin, ileri düzeyde beceriler ve şaşırtıcı gerçeklerle sözsüz iletişim konusuna kapsamlı bir bakış açısı getiriyor. Bu kitaptan öğrendiklerimi danışmanlık yaptığım müşterilerimle paylaşmak için sabırsızlanıyorum!”

Larina Kase

MBA-iş psikologu

New York Times çok satanlarından *“The Confident Speaker”* adlı kitabın ortak yazarı

YAKAMÖZ YAYINCILIK

ISBN 978-9944-204-77-4

1. BASKI NİSAN 2008

3

s a n i y e d e

**KARŞINIZDAKİ İNSANI
NASIL ANLARSINIZ**

YAZAR KEVIN HOGAN

ÇEVİRİ SELİM YENİÇERİ

YAYIN YÖNETMENİ E. HALUK DERİNCE

GÖRSEL YÖNETMENİ FARUK DERİNCE

YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALEV AKSAKAL

DÜZELTİ SİBEL YILDIZ AKÇAY

BASIN ve HALKLA İLİŞKİLER AKİF BAYRAK

DAĞITIM SORUMLUSU RAMAZAN YORULMAZ

BASKI MELİSA MATBAACILIK

Çifte Havuzlar Yolu

Acar Sitesi No: 4

Davutpaşa/İSTANBUL

İNTERNET ALIŞVERİŞ

www.dr.com.tr • www.ideefixe.com • www.kitapyurdu.com • www.hepsiburada.com.

yakamoz
yayınları

Gürsel Mah. Alaybey Sk. No: 10/2 Kağıthane/İst.

Tel: 0212 222 72 25 Faks: 0212 222 72 35

E-posta: info@yakamozyayinlari.com

The Secret Language of Business: How to Read Anyone in 3 Seconds or Less
Copyright © 2008 by Kevin Hogan. All rights reserved. This translation published under license.

Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
Published simultaneously in Canada.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

3

s a n i y e d e

KARŞINIZDAKİ

İNSANI

NASIL

ANLARSINIZ

Çeviri

Selim YENİÇERİ

Yazar Hakkında

Kevin Hogan, aralarında dünyanın en çok satan kitaplar listesine giren “İstedığınız Kişiyi 8 Dakikada Nasıl Evet Dedirtirsiniz?” ve “Gizli İkna Taktikleri” adlı eserlerin de bulunduğu on bir kitap yazdı.

Cosmopolitan, Selling Power, Woman's World, First for Women, In Touch, Star, Mademoiselle, Playboy, Success!, New York Post ve Los Angeles Times gibi birçok yayında vücut dili uzmanı olarak görev aldı.

Gerçekten dinamik ve etkili konuşmacılara az rastlanır. Kevin bu anlamda müthiş bir enerjiye sahip. Dünyanın dört bir yanında yaptığı konuşmalarla dinleyicileri, asla sahip olamayacaklarını düşündükleri bilgilerle ve yeteneklerle donatıyor. Motivasyon ve ilham verici sözcükleri Kevin'ın karakterini anlatmak için ancak bir başlangıç olabilir. Bir anlaşma yapmaya karar veren şirketler, bunu kendi istedikleri süre içinde tamamlayabilmek için genellikle Kevin'ı çağırıyor. O, ahlak anlayışı, dürüstlüğü ve kalbiyle hem siz, hem de şirketiniz için dünyanın en etkileyici dimağlarından biri.

Kevin, üniversite eğitimini sözel iletişim üzerine aldıktan sonra psikoloji mastırı yaptı.

Çocukluğunun büyük bir kısmını fakirlik içinde geçiren Kevin, kısa zaman içinde para kazanmanın yollarını öğrendi. Babası evi terk ettikten sonra dört kardeşine bakmak için annesiyle birlikte çok çalıştı.

Kevin bugün bekar ve iki harika çocuğuyla gerçekten gurur duyan bir baba... Üstelik bunlardan biri ergenlik çağında... Etkileme ve ikna etme yöntemlerini en iyi tanıyan ve takip eden isimlerden biri olması şaşırtıcı olmamalı, öyle değil mi?

Mark, Jessica ve Katie'ye...

İçindekiler

<i>Teşekkür</i>	13
<i>Giriş</i>	15
 Bu Kitabın Amacı	15
Bu Kitaptan Ne Bekleyebilirsiniz	17
Bu Kitabı Nasıl Kullanacaksınız	22
 1 <i>İşin Gizli Dili</i>	25
Sözsüz İletişim Araştırmaları	30
1. Bölüm PAKET SERVİS	37
1. Bölüm ÖDEV	38
 2 <i>İşin Gizli Dilinin Gücü</i>	39
Beden Dili Neden Önemlidir?	39
2. Bölüm PAKET SERVİS	53
2. Bölüm ÖDEV	54
 3 <i>Beden Dilinin Öğeleri</i>	55
Gözler	55
Yüz	59
Mimikler	62
Dokunma	65

Duruş ..	68
Hareket .	69
Görünüş	70
Ses	73
3. Bölüm PAKET SERVİS	75
3. Bölüm ÖDEV	76

4 Bağlam ve Ortam **77**

Bağlam ve Ortam Beden Dilini Nasıl Etkiler?	77
Aynı Beden Dili, Farklı Algılar	86
Beden Dili ve Bağlam Çeliştiğinde	87
4. Bölüm PAKET SERVİS	92
4. Bölüm ÖDEV	92

5 Proksemik: İşin Gizli Dili... Yakından **95**

Proksemik Nedir?	95
Beden Dili ve Proksemik Arasındaki İlişki	98
Kişisel Alanınız Ne Kadar Büyük?	99
Farklı Ortamlar, Farklı Mesafeler	100
İletişiminizi Güçlendirmek için Proksemik Kullanımı	101
5. Bölüm PAKET SERVİS	102
5. Bölüm ÖDEV	103

6 Beden Diliniz Sizinle İlgili Neler Söylüyor? **105**

Statü	106
Üstünlük	108
Teslimiyet	110
Belirsizlik	113
Güven	114
Kişisel Kimlik	115
6. Bölüm PAKET SERVİS	116
6. Bölüm ÖDEV	117

7 Kişisel Paylaşımlar

119

Görünüş	119
İlk İzlenimler	120
Uyum Sağlamak	121
Güven Oluşturmak	122
Mesajları Okumak	123
Mesajlar Göndermek	123
Aldatma	127
Şefkat	131
Öfke	132
Yakınlık	133
Karşı Cinsin İlgisini Çekmek için Karmaşık Bir Başarı Formülü	135
Ayrılık	138
7. Bölüm PAKET SERVİS	139
7. Bölüm ÖDEV	141

8 İş Ortamında Etkilemenin Gizli Dili

143

İş Ortamı	144
Toplantılar	147
Satış	149
İşe Alım	151
Denkler Arasında	152
Üst-Ast	153
8. Bölüm PAKET SERVİS	154
8. Bölüm ÖDEV	155

9 Cinsiyetlerin Gizli Dili

157

Erkekler ve Kadınlar Arasındaki Farklılıklar	157
Mesaj Gönderirken Cinsiyet Farklılıkları	160
Mesaj Alırken Cinsiyet Farklılıkları	162
Farklılıklar Arasında Dolaşmak	162
9. Bölüm PAKET SERVİS	165
9. Bölüm ÖDEV	166

10 Çocuklarla Eve Dönüş **167**

Ebeveynlik Rolü	168
Bebekler	172
Küçük Çocuklar ve Anaokulu Çağındakiler	173
Okul Çağı	174
Ergenlik Öncesi	175
Ergenler ve Genç Yetişkinler	177
Yetişkin Çocuklar	178
Torunlar	178
10. Bölüm PAKET SERVİS	180
10. Bölüm ÖDEV	182

11 İşin Gizli Dilini Kullanmak **183**

Gerçek Dünyada Beden Dili	183
Gerçek Dünyada Güçlü Sözsüz Mesajlar Göndermek	186
Gerçek Dünyada Sözsüz Mesajları Almak	189
Gerçek Dünyada Sözsüz Mesajları Gözlemlemek	192
Etki mi, Manipülasyon mu?	193
Bütünlük ve Niyet	195
11. Bölüm PAKET SERVİS	197
11. Bölüm ÖDEV	198

12 Beden Dili ve Başka Kültürler **201**

Küresel Benzerlikler ve Farklılıklar	201
Yaygın Kültürel Yanlış Anlamalar	203
Kültür ve Tarihin Etkisi	205
Başkalarına Saygı ve Uyum	207
12. Bölüm PAKET SERVİS	208
12. Bölüm ÖDEV	209

Akademi Dünyası	211
İş Dünyası	213
Diplomasi	214
Politika Dünyası	215
Günlük Yaşam	216
13. Bölüm PAKET SERVİS	218
13. Bölüm ÖDEV	219

Teşekkür

Editörüm Matt Holt’a ve John Wiley&Sons, Inc. firmasına teşekkürler. Cape Cod Compositors’un personeline de. Hayatımı güzelleştiren insanlara da teşekkür ediyorum: Michelle Drum Matteson, Lisa McLellan, Jennifer Battaglino, Ken Owens, Mark Ryan, Bob Beverley, Blair Warren, Scott ve Carmen Schluter, Devin ve Rachel Hastings.

Beni daha iyi bir ben yaptıkları için çekirdek grubuma da teşekkürler: Bryan Lenihan, Paul Thomas, Gary May, JJ Austrian, Sonya Lenzo, Steve Chambers, Craig Ernst, John Bedosky, Eliot Hoppe, April Braswell, Jimmy Slagle, Gail Hurt, Phil Hamilton, Duane Cunningham, Erwin van den Boogaard, Michael Neumann, Luis Lopez, Phil Graves, Sami Miettinen ve Aleta Batz.

Giriş

3 *Saniyede Karşınızdaki İnsanı Nasıl Anlarsınız*'a hoş geldiniz. Bu kitap, hayatınız üzerinde güçlü bir etki yaratacak. Burada sunulan bilgiler, akademik araştırmalar, bilim, pratik uygulamalar ve eğitim, iletişim ve etkileme mesleklerinde geçen 20 yıldan uzun süreli bir deneyime dayanmaktadır.

Öğrenme ve içsel keşif yolculuğuna hazırsanız, hep aradığınız ama hiçbir yerde bulamadığınız türden gerçek yaşama dair pratik bilgiler istiyorsanız, kesinlikle doğru yerdesiniz.

Bu Kitabın Amacı

Beden dili ve sözsüz iletişim hakkında yazılmış yüzlerce kitap var.

Bu kitaplar tamamen akademik olanından tamamen günlük olanına kadar değişiyor. Öğretim ve profesyonel konuşmacılıkla geçen yıllarım boyunca, öğrencilerden ve profesyonellerden en sık aldığım şikâyetlerden biri, güvenilir, sürükleyici ve içinde yaşadıkları gerçek dünyaya uyarlanabilecek bilgilerle dolu bir kitap bulamadıklarıydı.

Diğer bir deyişle, siz de onlar gibiyse, başkalarının ne düşündü-

günü bilmek istersiniz. Başkalarının gönderdiği mesajları anlamak istersiniz.

Sizden hoşlanıp hoşlanmadıklarını bilmek istersiniz.

Sizi kandırıp kandırmadıklarını bilmek istersiniz.

Onlara ve etraflarındaki şeylere bakarak, ne tür insanlar olduklarını anlamak istersiniz.

Ve belki de en önemlisi, başkaları üzerinde doğru ve en iyi izlenimi uyandırmak istersiniz; özellikle de onlarla ilk karşılaştığınızda.

Bu konuda tutarlı bilgi için yaygın bir açlık var ama çok az kaynak -o da varsa- bilgileri, yararlı pratik uygulamalarla birleştiriyor.

Bu kitabı işte bu yüzden yazdım.

Bu kitap, harici gürültülerden arınıp, en çok ihtiyaç duyduğunuz bilgilere ve kaynaklara odaklanacak şekilde yazıldı. Ne tam olarak akademik ne de tam olarak kişisel gelişim. Bu iki yaklaşım, sözsüz iletişimin en önemli yönlerini ve günlük hayatınızı nasıl etkilediklerini size göstermek üzere tasarlandı.

Son yirmi yıldır sözsüz iletişimle ilgili inanılmaz miktarda malzeme topladım.

Birçok kişi, her hareketin ve mimiğin anlamını öğrenmek istiyor.

Sizin de göreceğiniz gibi, mimiği veya hareketi belli bir şekilde yapan kişinin kendisi bile, mimiğin anlamını genellikle bilmiyor.

Beynin çalışma şeklini (sadece burada değineceğiz) ve sözsüz iletişimi büyük oranda nasıl kontrol ettiğini bir kenara atarak, *işin gizli dilinin* temel öğeleri üzerinde konuşacağız.

Olayın hangi bağlamda gerçekleştiği...

Olayın hangi kültürde gerçekleştiği...

Kişinin tepki ve karşılık katalogu...

Binlerce değilse de, sözsüz iletişimin gerçekleşebileceği yüzlerce bağlam var (süpermarkette olmanıza veya evde televizyon seyretmeniz kadar).

Dünyanın her ülkesinde onlarca kültür var ve bu da binlerce kültür ve kültürler arasında binlerce önemli fark anlamına gelir (toplumsal aileye karşılık *Rap çeteleri* gibi).

Yüzlerce mimik, hareket ve işaret var.

Bu, kültürün, bağlamın ve tepkinin sahip olabileceği trilyonlarca olası anlam kombinasyonu anlamına gelir.

Bu, olasılıkların bir bütünüdür.

Bu kitabı yazarken karşılaştığım en önemli zorluk buydu: Kavram ve bağlamları bir sözlük gibi dizmeden, yaygın kitlelere yarar sağlayacak bir kitap hazırlamak.

Bu Kitaptan Ne Bekleyebilirsiniz

Öncelikle, biraz gergin olmayı bekleyin.

Beden dili de dâhil olmak üzere sözsüz iletişimin incelenmesi, genellikle şablonlar ve önyargılarla ilgilidir.

Bu kelimeler, kendi adıma, kalbimi durduruyor.

Birçok kişi bunları duymak istemiyor. (Sizin ve benim gibi.)

Ama kapsamlı denklemin önemli bir parçası bunlar.

Başkalarının sözsüz davranışlarını okumakta ustalaşabilmek için, hem şablonları hem de önyargıları birkaç farklı seviyede düşünmeniz gerekir.

Şablonlar adı gibidir. Sahip oldukları belli özelliklere bağlı olarak, insanlarla ilgili genelleme yapılması anlamına gelir.

Araştırmalar, kadınların erkeklere oranla çok daha tutarlı genelle-

me yaptığını gösteriyor. Kadınlar, insanları erkeklere oranla daha iyi anlıyor. Fark o kadar az da değil. (Konu aldatmacaya geldiğinde ise, erkekler de kadınlar kadar iyi performans sergiliyor ve başkalarının aldatıcı davranışlarını en az kadınlar kadar iyi tanıyor.)

Önyargı, insanlarla ilgili önceden yargıda bulunmaktır.

İnsanları okumak da bunlarla ilgilidir.

Sakin olun...

Nefes alın...

Elbette ki toplumsal yaşamda bu kavramların ikisi de teşvik edilmez, çünkü insanların birbirlerine kaba davranmasına neden olabilirler.

Ama beden dili ve sözsüz iletişimi okumakta “iyi niyetli” veya “kötü niyetli” diye bir ayırım olamaz. Doğasında ne kötü ne de iyidir; sadece okumak ve yorumlamaktır.

Kesinlikle gerçek yaşam deneyimidir.

Öyle ya da böyle, genelleme yapmada ve önyargılarda etkili olmayı öğrenmelisiniz.

Bunu söylemişken, *davranışlarınızda* önyargılı olmanızı tavsiye etmiyorum.

Diğer bir deyişle, birinin sadece siyah veya beyaz, erkek ya da kadın olması, onları işe almamanız veya onlarla görüşmemeniz gerektiği anlamına gelmez.

Sadece, *herhangi bir kültürde* ten rengi, cinsiyet, din, okul vs. gibi ortaklıklarla ilgili genel olarak görülen özellikler bulunduğu anlamına gelir.

Diğer bir deyişle, muhtemelen Nijerya’da, Haiti’de veya Avustralya’da Rap çetelerinin popüler olduğunu göremezsiniz. Konu ten rengi değil, benzerlikler yoluyla bir kültürde insanların birbirlerine çekim duyma ve bir topluluk olarak bağ kurma şeklidir.

Kültür, sözsüz iletişimin anlaşılmasıyla ilgilidir.

Bir kültür içinde, bazen bu benzerlikler etki/tepkiye dönüşür. Bazen sadece doğaldır.

Doğallıkla etki/tepki arasında elbette ki çok büyük farklar bulunur ama bu kitapta konumuz bu değil.

Bu kitap, insanları okumak ve bu konuda iyi olmakla ilgilidir.

Bu kitap, başkalarını etkileme olasılığı yüksek sözsüz mesajlar göndermekle ilgilidir.

Bu kitap, oldukça karmaşık ve kolay söze dökülemeyen bir konunun açık ve zekice ele alınmasıdır. (Bazen konuları biraz hafifletebilirim...)

Bu kitapta hiçbir şekilde kimseyi kırmak niyetinde değilim. Herhangi bir çatışma ya da tartışma yaratmak da istemiyorum.

Burada keşfedecekleriniz, sözsüz iletişim, antropoloji, sosyal psikoloji ve sinir bilimi gibi alanlarda gezegendeki en yüksek zihinler tarafından toplanmış gerçek bilgilerdir.

Ben bunların hepsini aldım ve (umarım) okunması kolay veya en azından daha az sıkıcı bir şekilde sunmaya çalıştım.

Benim de önyargılarım var. Hem de bir sürü. Bilinç seviyesinde veya bilinçaltında...

Kendi önyargılarınızı tanımak ve onlara aldırılmazlık etmemek önemlidir.

Eğer “Ben önyargılı değilim” diyorsanız, sadece kendinizi kandırırsınız. İnsan doğası gereği, herkes önyargılıdır.

Önyargılarınızı tanıyın ve onlarla ilgili duygularınızı kontrol altına alın.

İnsanlara karşı iyi olun.

Altı yıl önce, çok ilginç bir organizasyonda yer aldım: Hızlı Flört.

Birbirleriyle o akşam dörder dakika geçirecek 16 erkek ve 16 kadın vardı.

Dört dakikanın sonunda, ellerindeki karta o kişiyle çıkmak isteyip istemediklerini not düşeceklerdi.

Bu organizasyonlara üç kez rehberlik yaptım. İki kez Minneapolis'te, bir kez de Seattle'da.

Öğrendiklerim nefes kesiciydi.

1. Kadınların çıkmak istediği erkeklerin sayısı, erkeklerin çıkmak istediği kadınların sayısından çok daha azdı. (Biz ya çok esnek ve uyumluyuz ya da umutsuzuz.)
2. Kadınların yüzde doksan üçü, o kişiyle tekrar görüşmek isteyip istemediklerine ilk 30 saniye içinde karar verdiklerini söylediler.
3. Erkeklerin büyük çoğunluğu, “hemen,” “anında,” “üç saniye içinde” karar verdiklerini söylediler.
4. Biri ne kadar çok insanla çıkmak isterse, onunla çıkmak isteyen kişi sayısı o oranda azalıyordu (genellikle).

Bu üç akşamda alınan dersler çok fazlaydı ve her biri başlı başına bir kitap konusu olabilirdi.

Ama şimdilik, bu insanların hepsinin o gece bir araya geldikleri kişilerle ilgili önyargılı olduklarını düşündüğümü anlayın.

Sonra, haklı olmayabileceğimi anlamaya başladım.

Belki kendi tarzımızı çok iyi bilir ve karşınızdakinin bu tarza uygun olup olmadığını üç saniyede anlayabiliriz.

İşin gizli dili, sözsüz iletişimle ilgilidir ama sözsüz iletişim sadece beden dili değildir. Birazdan daha fazlasını öğreneceksiniz.

Beden dilinin temellerini ve tutumlar, davranışlar ve sonuçlar üzerindeki etkilerini okuyacaksınız. Beden dilinin temel öğelerini ve ile-

tişimi nasıl etkilediklerini öğreneceksiniz. Bunun yanı sıra, insanların giydikleri şeylerin, taşıdıkları veya etraflarını sardıkları sembollerin, bağlamların, ortamın, kişisel statünün, gelirin ve fiziksel özelliklerin etkilerini de anlayacaksınız.

Endişelenmeyin... Anlamanızı kolaylaştıracam.

“Çok fazla araştırma yapıldı” derken, lütfen bunu bir bilgi olarak alın. Aksi takdirde, 60 dergi makalesini alıp, her fikir için dipnot kullanmak zorunda kalırız.

Teknik konuların bu sağlam incelemeleriyle, kitabın kalbi ve ruhu olduğuna inandığım bölümlere ilerleyeceksiniz.

Bu bölümler, beden dilinin ve sözsüz iletişimin her türde kişiler arası paylaşımdaki etkilerini inceleyecek. İş dünyasından kişisel dünyaya kadar, hemen uygulamaya koyabileceğiniz önemli bilgi ve görüşler edineceksiniz... hatta çocuklarınızla bile.

İşin en ilginç yönü ise, ofis ortamında olanlarla, cinsel hayatınızda ve aile üyeleriyle iletişiminizde olanların aynı olması...

Son bölümler, içsel incelemeye ve kendi sözsüz iletişiminize nasıl yaklaşabileceğinize ayrılmıştır. Günlük hayatınızda *işin gizli dilini* nasıl güçlü bir şekilde kullanabileceğinizi de anlatmaktadır.

Çoğu kimse için, günlük hayat çeşitli ülkelerden ve farklı kültürlerden çok çeşitli insanlarla birlikte çalışmayı gerektirir; bu, işyerinde yüz yüze de olabilir, kürenin dört bir yanından insanlarla iletişim kurmak için modern teknolojiyi kullanarak da olabilir. Giderek küreselleşen dünyamız düşünüldüğünde, bu gün geçtikçe önem kazanan bir alandır; bu yüzden, beden dili ve başka kültürlerle ilgili bir bölüm de ayırdım.

“Kevin, bir daha özel yatırımcı bankerlere sunum için İtalya’ya geldiğinde, lütfen son ziyaretinde olduğu gibi siyah giyme.”

“Neden Ronald?”

“Çünkü iç karartıcı ve çok sıkıcı.”

“Ne giymem gerekiyor?”

“Siyah dışında her şey olur.”

Harika. Ama Ronald ciddiye di.

Birçok Avrupalı, rengi çok ciddiye alıyor.

O gün parlak mavi giydim ve kendimi deniz feneri gibi hissettim.

Kitap boyunca, beden dili ve sözsüz iletişimle ilgili en güncel bilgileri yansıtan iyi araştırılmış ve tutarlı veriler bulacaksınız. Bu kitapta okuduğunuz her şey, birinin tahminlerine veya denenmemiş fikirlerine değil, gerçeklere ve araştırmalara dayandırılmıştır.

Akademi ve gerçek yaşam malzemelerinin akıcı bir şekilde ulaştırılabilmesi için, kendi deneyimlerimi ve gözlemlerimi de ekledim. Ama kendi gözlemlerim sadece bununla sınırlı. Bir şey kendi gözlemim olduğunda size belirteceğim.

Bu Kitabı Nasıl Kullanacaksınız

İki kişinin birbirinden farklı olması gibi, bu kitabı kullanmanın da tek bir yolu yok. Sizin özgün şartlarınıza ve ihtiyaçlarınıza uygulayabilecek veya uygulanamayacak çok çeşitli bilgi ve uygulamalar içeriyor. Ama bu sorun değil, çünkü belli bir konu şu anda hayatınıza uygulanamasa bile, muhtemelen zaman içinde uygun şartlar doğacaktır. Burada öğreneceklerinizi yanınızda taşıyabilirsiniz; bunu yaparsanız, kullanabileceğiniz zamanlar geldiğinde kendiniz de şaşırırsınız.

Genel olarak, kitabı şu şekilde kullanmanızı öneriyorum:

1. Her bölümü detaylıca okuyun. Size özellikle uygun gelen şeyleri not alın; kendi deneyimlerinizi yansıtan veya ilginizi çeken bir nokta olabilir.

2. Her bölümün sonundaki paket servis sayfalarına dikkat edin. Bu sayfalar, bölümden almanız gereken önemli kısımları işaretliyor. Paket servis sayfalarında size yabancı gelen veya anlam çıkaramadığınız bir şey görürseniz, o fikri anlamak için bölümü tekrar gözden geçirin.
3. Her bölümün sonundaki ödev sayfalarını kullanın. Bu sayfalarda, o bölümden anladıklarınızı güçlendirmenize yardımcı olacak çeşitli sorular, faaliyetler veya egzersizler bulunuyor. Ödev sayfalarını geçmek ve bir sonraki bölümü okumak isteyebilirsiniz ama bunu yapmamanızı şiddetle öneriyorum. Durun ve devam etmeden önce ödev bölümündekileri yapın, çünkü kalıcı etkisi olacak bilgileri gerçekten öğrenip uygulamanıza yardımcı olacaktır.
4. Öğrendiklerinizi başkalarıyla paylaşın. Öğrendiklerinizi başkalarıyla, örneğin bir arkadaşınız, akrabanız, iş arkadaşınız veya meslektaşınızla konuşun. Çeşitli konulardaki görüşlerini ve düşüncelerini sorun ve gerçek dünyadaki kendi deneyimlerini paylaşmalarını isteyin. Bu, kahve molalarını veya öğle tatillerini geçirmek için harika bir yoldur ve ikiniz de yeni bilgiler öğrenirsiniz.
5. Kitabı bir arkadaşınızla birlikte okuyun. Kitabı okurken ve alıştırmaları yaparken biriyle birlikte çalışın. (İki kişilik bir kitap kulübü gibi.) Bunu yapmak için en iyi yol, iki kişinin de kitabın birer kopyasını alması ve birlikte bölüm bölüm çalışması olacaktır. Bölümü okuyun ve kendi kendinize notlar alın; sonra bir araya gelerek bölümü ve öğrendiklerinizi tartışın. İsterseniz alıştırmaları birlikte yapabilirsiniz veya kendi başınıza yapıp sonuçları karşılaştırabilirsiniz.
6. Eğlenin! *İşin gizli dili* çalışması ve prensiplerin uygulanması, eğer siz de isterseniz, başlı başına bir eğlence olabilir. Bu kitabın bazı konularıyla ilgili olarak televizyondaki insanları izleyin; bu oldukça aydınlatıcı bir deneyimdir. Aynanın önünde bir telefon konuşması yapın ve kendi beden dilinizi izleyin. Eğer

cesaretiniz varsa, sizinle sohbet ederken video kaydına alınmaktan rahatsız olmayacak bir arkadaş bulun ve kameranın kayıtt düşmesine bastıktan sonra, kahvelerinizi alıp sohbet için oturun. Sonra kaydı birlikte izleyin ve gördükleriniz üzerinde tartışın.

Bu kitaptaki bilgilerin birçoğu ağır gelebilir. Bu yüzden, olabildiğince sık akademik tarzımdan uzaklaşıp, doğal konuşma tarzıma döneceğim.

Sonuçta, bu kitabı nasıl kullanacağınız tamamen size kalmıştır. Bazı kullanım önerilerimi düşünmenizi isterim ama en önemlisi, kendiniz için azami yarar ve öğrenim sağlayacak şekilde kitabı kullanmanızdır. Asıl amacım bu: Topladığım bilgileri almanıza ve kendi hayatınıza uyarlamana yardımcı olmak. Bu bilgileri hayatta avantaj kazanmak için kullanın. Her seviyede iletişim kurmakta ustalaşmak için kullanın.

Nasıl kullanmaya karar vererseniz verin, işiniz bittiğinde deneyimlerinizi paylaşmak isterim. Sizin için işe yarayanları, işe yaramayanları ve başka nelerle ilgili bilgi almak istediğinizi bana bildirin. Bu, hepimizin gelişmesine yardımcı olur ve kim bilir, belki önerdiğiniz şey bir sonraki kitabımın konusu olur.

En iyi dileklerle,

Dr. Kevin Hogan

1

İşin Gizli Dili

Güzel başlık.

En iyisi de, sözsüz iletişimin oldukça mükemmel bir tanımı olması.

Bu kitapta zaman zaman “sözsüz iletişim” ve “beden dili” ifadelerini birbirlerinin yerine kullandığımı göreceksiniz. Bu yüzden, hemen ikisini de tanımlayalım.

Beden dili, sözsüz iletişimin bir alt parçasıdır.

Beden dili, genellikle bedenin duruşu, mimikler, hareketler, göz teması ve... bedenle ilgilidir.

Sözsüz iletişim bunları kapsar ama aynı zamanda insanların giyim tarzı, giyim ve davranışlarla ilgili sosyal normları, taktıkları takı ve mücevherler, göz önünde bulunan dövmelemleri, aralarındaki mesafe, zamanı kullanma tarzları, alanı kullanma tarzları... hatta ses tonlarını da kapsar.

İşte *işin gizli dilinin* saklandığı yer, sözsüz iletişimin bu seviyesidir.

İletişimin büyük bölümü sözsüzdür. Sözsüz iletişimdeki her şeyin benim ve sizin üzerimizde önemli bir etkisi vardır. Ama çoğu insan, rasgele veya bilinçsiz olarak yaşar ve bir şey olduklarına inandıkları

ama başka şekilde algılanan mesajlar gönderirler.

Çok az insanın etkili olmasının nedeni bu. Neredeyse hiç kimse açık şekilde iletişim kurmuyor. Bu yüzden herkes birbirini yanlış anlıyor.

Neden?

İnsanlara iletişim kurmak ve etki yaratmak için ortamı, masalarını, evlerinin rengini, mücevherlerini, kravatlarını, etek uzunluklarını, düşük belli pantolonlarını, dövmelelerini vs. nasıl kullanacakları hiç öğretilmemiştir.

Üzerinde düşündüğünüzde, bu çok üzücü bir durum, çünkü söylediğimiz sözler elbette ki önemlidir ama gönderdiğimiz ve aldığımız sözsüz mesajlar çok daha önemlidir.

Şu örneğe bakın: Bir kadın, ofisinde yaptığı iyi bir iş için amirlerinin ilgisini çekmeyi -ve terfi etmeyi- umut ediyor ve sırf bu yüzden, dekolte yakalı bir bluz vs. giymeye başlıyor.

İlgi çeker mi?

Çeker.

Terfi alır mı?

Asla.

Çeşitli araştırmalar, pazarlama alanındaki (kumarhaneler ve tatil bölgeleri buna dâhil değil) kadınların, açık giyindiklerinde karar verme mekanizmasında oturan kişiyle daha uzun süre görüşebildiğini ortaya koyuyor.

Diğer sonuçlar?

Çok daha az satış yapıyorlar.

Giyim son derece etkilidir.

Beden dili aşırı kullanılır.

Biri şöyle diyebilir: “Toplantı sırasında beden dili çok olumsuzdu.” Diğer: “Beden dili çok saldırgan ve tehdit ediciydi.” Ama her iki durumda da, beden dili, karşıdaki kişiyle ilgili bir sonuç çıkarımına veya yoruma yol açan iletişim sürecinin sadece bir parçasıdır.

Yorumlar ise doğru oldukları kadar yanlış da olabilirler.

Beden dilinden, kelimeler, ses tonu, tempo, ses yüksekliği vs. gibi diğer iletişim özelliklerinden bağımsız bir şeymiş gibi söz ediyoruz. Gerçek şu ki bütün bu iletişim unsurları birlikte hareket ederler ve bunları birbirlerinden tamamen ayırmak (imkânsız değilse de) çok ama çok zordur.

İletişimdeki karmaşık etkileşimlere rağmen, araştırmacılar ve bilim adamları, bu parçaların ayrı ayrı ve birlikte nasıl çalıştıklarını daha iyi anlayabilmek için her birini parçalarına ayırarak inceleyebildiler. Beden dili ve sözsüz iletişimin diğer öğeleri, gözlemlenip ölçülebilen parçalardır, dolayısıyla onlarla ilgili bilgilerimiz hızlı ve istikrarlı bir şekilde artmaktadır.

Bu kitap, beden dili ve sözsüz iletişime ışık tutuyor; *işin gizli diline*. Yol boyunca sizinle paylaşmaktan heyecan duyacağım bir sürü bilgi var.

Daha etkileyici olmakla ilgili öğrendiğiniz tüm unsurları kullanabilirsiniz. Burada öğrendiğiniz her şeyi, başka insanları daha iyi anlamak için kullanabilirsiniz.

İnsanların beden hareketleri tipik olarak bilinçaltı tarafından kontrol edildiğinden, izlediğiniz kişi gönderdiği mesajın farkında olmayabilir; hatta bilinç seviyesinde o mesajı gönderdiğini kabul etmeyebilir de!

(Muhtemelen bunu tekrar okumak istersiniz.)

Genel olarak iletişimde bu kadar sorun yaşanmasının nedenlerinden biri, insanların otomatik pilota bağlı hâlde yaşıyor olmasıdır. Bilinçli irademizi nadiren kullanırız. Yaptığımız her şey için bilincimizi kullanmamız gerekseydi, hiçbir şeyi yapamaz ve gelecek hafta tra-

fık kazasında ölürdük.

Bilinçaltı seviyede (bir şeyleri “iyi” ya da “kötü” yapan ama “düşünmeyen” kısım) beyin bedene hareket etmesi, hareketsiz durması, bakması, bir şeylerle ilgilenmesi, yüzleşmesi, kaçması, saklanması vs. için sinyaller gönderir.

Bütün bunlar, daha beynin düşünen kısmı devreye girmeden ve beden ne yaptığını anlamaya fırsat bulamadan olur.

Sözler ağzınızdan çıkar ve daha siz farkına bile varamadan, gerçekte istemediğiniz bir şey söylersiniz (ama söylediğiniz şeyi muhtemelen hissetmişsinizdir).

Bazen düşünen beyin bilinçaltıyla uyum içindedir ve bazen ikisi farklı davranışların gerçekleşmesine neden olabilir.

Aslında, giderek artan sayıda araştırmalar, *kişilik ve bilinçaltı hareketleri ile kişilik ve bilinçli zihin hareketleri arasında önemli bir bağ olmadığını* ortaya koymaktadır.

(“Vay canına!” deyin.)

Bu yüzden, birinin düşüncelerini anlamaya çalışırken, kişi tamamen farklı bir şey düşündüğü hâlde, siz başka bir şey görebilirsiniz.

Son olarak, bu kitabı bilinçaltı zihni anlamanıza yardımcı olması ve buradan aldığınız bilgileri bilinçaltı davranışları ve bilinçaltı kararları tahmin etmek için kullanırsanız (bilinçsizce ve çabucak olanlar), insanların düşüncelerini anlamakta ve davranışlarını tahmin etmekte çok daha başarılı olursunuz.

İnsanları kolaylıkla etkileyebilirsiniz.

Tahmin etmekten öte, bir sonraki hamlelerinin ne olacağını daha sık bilebilirsiniz.

Ama bilinç seviyesinde ne düşündüklerini bilebilecek misiniz?

Bu, beden dilini doğru okumak için en iyi yol değildir.

Bir örnek verelim.

Kendinizi birine bakarken yakaladığınız oldu mu? Bir an sonra kendinize gelir ve neden baktığınızı merak edersiniz, değil mi?

Kişi çekici değildir ve siz de gerçekte onunla hiç ilgilenmiyorsunuzdur.

Ama bu yabancıyı bakışlarınızla deliyorsunuz.

İş dünyasında böyle bir davranış başınızı ciddi derde sokabilir.

Ama o kadar ısrarla baktığınız bir kadına, bunun bilinçaltınızın bir hareketi olduğunu ve bilinç seviyesinde bir kastınız olmadığını anlatmaya çalışın bakalım.

Ne var ki böyle bir örnekte gerçek budur!

Bilinçaltı zihniniz sizi bakmaya zorlamıştır, çünkü ya o kadını bir tehdit olarak algılamıştır ya da sizinle geçmişte bağlantısı olan başka birini hatırlatmıştır (tipik olarak duygusal ve olumsuz bir deneyim).

Ne olursa olsun (bilinçaltınızın bedeninize bir şeyi neden yaptırdığını kesin olarak bilemez, sadece sonucu gözlemleyebilirsiniz), hem siz hem de karşınızdaki kişi bir şey öğrenirsiniz ama öğrendikleriniz aynı değildir.

İşin gizli dili, genellikle bilinçaltı zihni ve doğurduğu davranışı etkilemekle ilgilidir.

Bunu söylemişken, düşünen beyni etkilemek de çok önemlidir.

Siz bu kitabı okurken, iki önemli ayrımın daima farkında olun.

İnsanların düşünceleri ve davranışları, inanmak istediğiniz ölçüde bağlantılı değildir.

Bir kural olarak, bilinçli zihin daha ziyade sözlerden ve bilinçaltı zihin daha ziyade diğer her şeyden (sözsüz iletişim; beden dili dâhil) etkilenir.

Sözsüz İletişim Araştırmaları

Beden dilinin gözlemlenmesi ve tartışılması, antik Roma ve Yunan dönemlerinden beri o ya da bu şekilde önemli bir konu olmuştur. Beden dili ve sözsüz davranışlar, antropoloji, dans, psikiyatri ve sosyoloji gibi çok çeşitli disiplinlerde ele alınmıştır. Charles Darwin bile, 1872 yılında yüz ifadeleri konusunu ele almıştı; o zamandan beri, teorilerinin birçoğu modern araştırmacılar tarafından kanıtlandı.

Resmî bir araştırma alanı olarak beden dili, ilk kez 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda ortaya çıktı. 1950'lerde, sözsüz iletişimin ilk derinlemesine araştırmaları başlarken, 1960'larda resmî araştırmaların sayısında ve türlerinde belirgin bir artış gözlemlendi. 1970'lerde, 1980'lerde ve 1990'larda disiplin gelişmeye ve değişmeye devam etti. 2000 yılından bu yana da konuyla ilgili önemli gelişmeler ve keşifler gerçekleşti.

İlk yıllarda, araştırmacılar beden diline, tek bir anlamı olan, net, ayrı davranışlar olarak odaklanıyordu. Bu yaklaşım zaman içinde değişirken, beden dilinin, belli davranışların bağlam, ortam, kültür, bireysel kişilikler vs. gibi çeşitli unsurlara bağlı olarak çok farklı anlamlara gelebileceği anlaşıldı.

Beden diliyle ilgili resmî araştırmalar neden önemli?

Çünkü bilimsel çalışmalarla ortaya konan bilgiler, hayatın her alanında son derece önemlidir. Beden dilinin gücünden ve etkisinden kaçmak mümkün değildir; araştırmalar, bulguları gerçek dünyaya uygulayabileceğiniz şekilde tanımlama yapılmasını sağlar

Şimdiye kadar yaşanan sorun, beden dilinin bilimsel yönünü anlamınıza ve hayatınıza uygulamanıza yardımcı olacak kaynakların yetersiz olmasıydı. Bu kitap, sözsüz iletişime yepyeni -ve pratik- bir açıdan bakabilmenize ve o bilgiyi etkileyici bir şekilde kullanmayı öğrenmenize yardımcı olmak amacıyla, bu boşluğu doldurmak için yazıldı.

Ama o kısma geçmeden önce, ele almamız gereken bazı temel konular var.

Sözel İletişime Karşı Sözsüz İletişim

Araştırmacılar giderek daha fazla veri toplarken ve tanımları olabildiğince netleştirmeye çalışırken, sözel ve sözsüz iletişim tanımları zaman içinde büyük ölçüde tartışıldı. Ama bu kitabın amacına uygun olarak, en temel ve yaygın şekilde kabul edilen tanımları ele alacağım.

Sözsüz iletişim: Kelimeleri kullanmadan mesaj gönderme ve alma yöntemi. Buna örnek olarak beden dili, yüz ifadeleri, mimikler, hareketler, dokunma, mesafe, göz teması vs. gösterilebilir.

Sözel iletişim: Kelimeleri kullanarak mesaj gönderme ve alma yöntemi. Buna örnek olarak söylenen kelimeler, yazılı kelimeler ve işaret dili gösterilebilir.

Bir dakika. Sözel iletişime, bir kâğıda yazdığınız kelimeler de dâhil mi? Muhtemelen sözel iletişimin sadece konuşmayla olduğunu öğrenmişsinizdir ama sözel iletişimin katı yorumu, genel olarak kelimelere odaklanır: Konuşulan, yazılan ve işaretle anlatılan kelimeler.

Uzmanlar bazen işaret dili ve ses tonu gibi iletişim şekillerini nasıl sınıflandıracakları konusunda fikir ayrılığına düşüyorlar. İşaret dili mimikleri kullanır ki bu sözsüzdür ama bu mimikler aslında kelimeleri ifade etmek için kullanılır ve bu da sözeldir. Ses tonu, söylenen kelimeye yansır ki dolayısıyla sözeldir ama kelime olmadığı için aynı zamanda da sözsüzdür.

Konu sözel ve sözsüz iletişimi tartışmaya geldiğinde, neden bu kadar çeşitli yorumlar, tanımlar ve nüanslar bulunduğunu anlamak zor değil. Daha ince noktaları bulmayı akademi ve bilim uzmanlarına bırakıyor ve beden dilinin daha pratik yönlerine geçiyorum. Benim amacım, *işin gizli dilini* anlamanıza yardımcı olmak.

Aşağıdaki cümlelerden birinde sözsüz iletişimden söz edilebilir mi?

1. Yazılı kelimeleri sözel veya sözsüz iletişim olarak sınıflamamız herhangi bir fark yaratmaz.
2. Yazılı kelimeleri sözel veya sözsüz iletişim olarak sınıflamamız HERHANGİ BİR FARK YARATMAZ.

Cevap?

Ben de bilmiyorum...

Beden Dili İletişimi Nasıl Etkiler?

Bölümün başlarında, sözel ve sözsüz iletişim unsurlarının genel iletişim sürecinden tam olarak ayırlamayacağını belirtmiştim. Bu, iletişimi incelemenin en ilginç yönlerinden biridir (ve bazen sinir bozucu olabilir), çünkü potansiyel çeşitlemeler ve etkileşimler o kadar çok ve farklıdır ki hepsini anlamlı bir şekilde sınıflandırmak zor olabilir.

Sadece beden dilini ve iletişimi nasıl etkilediğini düşündüğünüzde ise, bazı temel özellikler ve fonksiyonlar ortaya çıkar. Bunlar, Mark Knapp'ın *Nonverbal Communication in Human Interaction (İnsan İlişkilerinde Sözsüz İletişim)* adlı kitabında şu şekilde sınıflandırılmıştır:

- Tekrarlayıcı
- Çelişkili
- Tamamlayıcı
- Alternatif
- Güçlendirici/Hafifletici
- Düzenleyici

Kulağa itici gelen bu ifadelerin hepsi, bilim ve akademi dünyasından geliyor. Birkaç örnekle her birine gerçek dünyadan biraz anlam katalım.

Tekrarlayıcı: Genellikle sözel olarak söyleneni tekrarlamaya hizmet eden sözsüz iletişim. Eşinize alışveriş torbalarını masanın üzerine koymasını söylerken veya söyledikten sonra elinizle ya da başınızla masayı işaret ediyor musunuz? İşte bu tekrarlayıcıdır. İşaret etme eylemi (sözsüz), alışveriş torbalarının nereye konacağını belirten isteği (sözel) tekrarlamaktadır.

Çelişkili: Bu, sözsüz davranışların en büyük ve en çeşitli sınıflarından biridir. Arkadaşınıza yaptığı kekin harika olduğunu söylerken (sözel), gözleriniz başka tarafa kayıyorsa (sözsüz), bu çelişkilidir. Çelişkili beden dili, yalan söylediğinizde, kendinizi gergin hissettiğinizde, aynı fikirde olmadığınızda, kendinizi kapana kısılmış hissettiğinizde veya bir konuda karşı düşüncede olduğunuzda, sizi ele veren en önemli göstergedir. Sözel ve sözsüz unsurlar çelişkili olduğunda, mesajı alan kişi daha ziyade sözsüz davranışı dikkate alacaktır.

Ama daha da şaşırtıcı olanı, çelişkili bilgiyi genellikle belli bir sözsüz davranışı taklit etmenin ne kadar kolay veya zor olduğuna dayanarak yorumlamamızdır. Örneğin, bir çocuk, karnı ağrıdığı için çöpü dışarı çıkaramadığını söyleyebilir. Beden dilinde karın ağrısını taklit etmek zordur; kişinin teni sararır, belki ateşi yükselir ve uzun süre genel olarak rahatsız olduğu bellidir. Çoğu ebeveyn en başından şüpheli davranır ve ancak sözsüz davranışların gerçek olduğunu anladığı zaman inanmaya başlar.

Tamamlayıcı: Bu sınıf, bir ölçüde Çelişkili grubuyla iç içedir. Sözel ifadeleri tamamlayan ve destekleyen sözsüz davranışlar, samimi olarak algılandığı takdirde, o ifadelere güvenilirlik kazandırır. Örneğin, bir bayan arkadaşım, aşırı hız yaptığı için trafik polisi tarafından durdurulmuştu. Daha da kötüsü, 20 yıldır araba kullanmasına rağmen, daha önce hiç polis tarafından durdurulmamıştı. Polis memuru yanına geldiğinde, arkadaşım ağlıyordu ve kendine çok kızmıştı.

Şimdi, polis memurları stres altındayken insanların sözel ve sözsüz iletişimini çok iyi ayırt edebilirler, çünkü hepimizin bildiği gibi, karşılaştıkları insanlar ceza almak veya hapse girmek istemedikleri

için sık sık yalan söyleyerek kendilerini kurtarmaya çalışırlar. Arkadaşımı çeviren polis memuru, sözsüz davranışların (ağlama, titreme vs.) gerçek olduğunu hemen anlamıştı. Kusursuz trafik geçmişi ve yanlış yaptığını da kabul etmesi, polis memurunun onu bir uyarıyla göndermesine yetmişti. Sözsüz davranışları, sözel ifadelerini tamamlıyor, dolayısıyla memurun gözünde daha güvenilir kılıyordu.

Alternatif: Bu sınıf, kişi sözel iletişim kurmak istemediğinde onun yerine kullandığı beden dili hareketlerini kapsar. Belki kelimeleri yüksek sesle söylemek zor olabilir veya söylendiğinde bir çatışma yaratabilir. Böyle bir durumda, sözsüz davranışları kelimelerin yerine kullanmak, mesajın çok daha rahat bir şekilde aktarılmasını sağlar.

Süpermarkette bir tanıdığınızla karşılaştığınızda konuşmaya başladı ve bir türlü susmadığı oldu mu hiç? Bu olduğunda, muhtemelen kendinizi önce beden dilini kullanarak ondan kurtarmaya çalışırsınız. Başka taraflara bakabilir, duruş yönünüzü değiştirebilir veya bir iki adım uzaklaşabilirsiniz. Kişi mesajı hâlâ almamışsa, “Gitmem gerek” gibi bir şeyler söyleyebilirsiniz ama genellikle bunu yapmayı tercih edersiniz. Sohbeti bitirmek için sözsüz iletişimden yararlanmaya çalışırsınız.

Güçlendirici/Hafifletici: Bu sınıf, genellikle sözel mesajı güçlendirmek üzere kullanılan sözsüz iletişimi kapsar. Belli bir noktayı vurgulamak ve güçlendirmek veya yumuşatmak ve hafifletmek için kullanılabilir. Her iki şekilde de, beden dilinin bu türü, mesaja derinlik ve nüans katar.

Örneğin, bir iş arkadaşınıza kızdıysanız, parmağınızla işaret ederek, kaşlarınızı çatarak ve başınızı iki yana sallayarak mesajınızı güçlendirebilirsiniz. Bu, karşınızdaki kişiye öfkenizin gerçekliğini ve mesajı almasını istediğinizi açıkça gösterir. Elemanlarınızdan birinin yaptığı küçük bir hatayı düzeltiyorsanız, avucunuzu kaldırarak, güven verici bir şekilde gülümseyerek, cesaret vermek için omzuna hafifçe vurarak mesajı hafifletebilir veya yumuşatabilirsiniz. Böylelikle, karşınızdaki kişiye hatanın düzeltilmesi konusunda ciddi oldu-

ğunuzu gösterirken, aynı zamanda bunun dünyanın sonu olmadığını, sadece ders alınacak bir hata olduğunu anlamasını sağlarsınız._

Düzenleyici: Bu sınıf, bir mesajın aktarımını düzenleyen veya ritmini belirleyen sözsüz davranışları içerir. Bir konudan diğerine geçmeye hazır olduğunuzu göstermek veya başka birinin konuşma sırasına yumuşak bir şekilde geçmek için kullanılabilir. Düzenleyici davranışlar, çok sayıda insan arasında iletişimi kontrol etmeye yardımcı olur.

Örneğin, bir grup toplantısını siz yönetiyorsanız, masada bir sonraki kişinin konuşma sırası geldiğinde ona dönebilir, işaret edebilir veya başınızla onaylayabilirsiniz. Bazı insanlar düzenleyici davranışlarda pek iyi değildir; diğer kişi konuşmasını bitirmeden araya girer veya başkalarının konuşmasına fırsat vermeden sürekli konuşurlar.

Beden Dilinin Pratik Uygulamaları

Peki, bütün bunlar ne anlama geliyor? Beden dilinin ve sözsüz iletişimin pratik uygulamaları neler? Pratik uygulamalar aslında neredeyse sınırsızdır ve genellikle bilinçli olarak değil, bilinçsiz kullanılırlar. Konu günlük yaşamda beden dilinin etkili bir şekilde kullanımına geldiğinde, bazıları doğuştan yeteneklidir; bazıları ise öğrenmekte ve iyi kullanmakta zorlanırlar.

Sözsüz iletişimin gerçek dünyaya ne zaman ve nerede uygulanabilecekleriyle ilgili en yaygın örnekler:

- Ofis
- Satış
- Pazarlık
- İş görüşmeleri
- İkna edici tartışmalar
- Müşteri/satıcı iletişimi
- Süpermarkette dolaşırken

- Toplantılar
- Politika
- Eleman bulma
- Yakınlaşma
- Arkadaşlık
- Ebeveynlik
- Hayvanlarla çalışırken
- İş toplantıları
- Emlak sunumları
- Yemek saatleri
- Ayak işi yaptırırken
- Ebeveyn-öğretmen görüşmeleri
- Alışveriş
- Grup liderliği
- Spor faaliyetleri
- Tatil planlama

Bu liste devam ettikçe eder! Gerçek şu ki sözsüz iletişim, her gün yaptığınız her şeyin bir parçasıdır. Kişisel sözsüz iletişiminiz, etrafınızdaki herkesi etkiler... Elbette, onlarınki de sizi etkiler.

Bundan kaçmak mümkün değildir; neden kaçacaksınız ki? Beden dili, iletişim sürecinin en güçlü içeriklerinden biridir ve onu nasıl kullanacağınıza kendiniz karar verirsiniz. İşi bilinçaltınıza bırakabilir ya da aktif bir şekilde kullanmayı öğrenebilirsiniz.

Aktif öğrenme yolunu seçin, çünkü bu, hayatınızı zenginleştirmek, daha ilginç, daha verimli ve daha etkili bir yaşam sürmenizi sağlamak için en büyük potansiyele sahiptir. Elinizdeki kitabı, bunu yapmanıza yardımcı olmak için yazdım.

1. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Beden dilinin gözlemlenmesi ve tartışılması, asırlardır sürüyordu ama ancak 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda ciddi bir bilimsel araştırma konusu hâline geldi.
2. Beden dili, genel iletişim sürecinin önemli bir parçasıdır ama diğer parçalardan tamamen ayrılamaz. Hepsi iç içe-dirler ve bağlama, ortama, kültüre, kişiliklere vs. bağlı olarak, birçok şekilde birbirini etkilerler.
3. Sözel ve sözsüz iletişime uyarlanabilecek çok detaylı tanımlar vardır ama bu kitabın amacına uygun olarak, en temel tanımlara odaklanacağız:

Sözsüz iletişim: Kelimeleri kullanmadan mesaj gönderme ve alma yöntemi. Buna örnek olarak beden dili, yüz ifadeleri, mimikler, hareketler, dokunma, mesafe, göz teması vs. gösterilebilir.

Sözel iletişim: Kelimeleri kullanarak mesaj gönderme ve alma yöntemi. Buna örnek olarak söylenen kelimeler, yazılı kelimeler ve işaret dili gösterilebilir.

4. Mark Knapp'in *Nonverbal Communication in Human Interaction* (İnsan İlişkilerinde Sözsüz İletişim) adlı kitabında belirtildiği gibi, beden dilinin altı temel sınıflandırması vardır:

- Tekrarlayıcı
- Çelişkili
- Tamamlayıcı
- Alternatif
- Güçlendirici/Hafifletici
- Düzenleyici

5. Bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde, beden dilinin günlük ya-

şamdaki uygulamaları neredeyse sınırsızdır. En iyi ve en etkili iletişimciler, sözsüz iletişimi en iyi şekilde kullanmayı öğrenmekle yakından ilgilidirler.

1. Bölüm ÖDEV

1. 1. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:

- En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
- En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?

2. Yakın zamanda biriyle aranızda geçen iletişim sürecini düşünün. O karşılaşma sırasında aranızda geçen sözsüz iletişim unsurlarını bir kâğıda yazın.

Şimdi sözsüz davranışların her birini sınıflandırın (tekrarlayıcı, çelişkili, tamamlayıcı, alternatif, güçlendirici/hafifletici veya düzenleyici olarak).

3. Bir restorana, kafeye, alışveriş merkezine veya halka açık herhangi bir yere gidin ve insanlar arasındaki iletişimlerini gözlemleyin. Gözlemlediğiniz sözsüz davranışları tanımlayın.

Şimdi sözsüz davranışların her birini sınıflandırın (tekrarlayıcı, çelişkili, tamamlayıcı, alternatif, güçlendirici/hafifletici veya düzenleyici olarak).

İşin Gizli Dilinin Gücü

Beden dilinin gücünü abartmak zordur. Uzman olduğunu iddia edenler, iletişim sırasında mesajın ne kadarının sözsüz oranda aktarıldığını tanımlarken yüzde 75, 85 veya 90 gibi rakamlar kullanıyorlar. Aslında oran bağlamdan bağlama ve kişiden kişiye değişir. Bu konuda belli bir rakam veya ortalama yoktur. Ama bilinmesi gereken, en iyi sözel iletişimin bile, beden dili ve sözsüz iletişimin yanında oldukça etkisiz kaldığıdır.

Beden Dili Neden Önemlidir?

Kokan insanlar.

Beni rahatsız ederler.

Bunu burada itiraf ediyorum.

Ben “kokuya duyarlı” biriyim.

Birinin yemekte ne yediğini, alkol alıp almadığını, sigara içip içmediğini söyleyebilirim ve vücut kokuları yüzünden onlardan uzak durmak isteyebilirim.

Dolayısıyla, bilinç ve bilinçaltı seviyelerinde, siz ve ben, kokulara

az ya da çok duyarlıyızdır ve bu başkalarıyla ilgili fikirlerimizin oluşmasını sağlar.

Ama bazen bunlar bilinçaltı seviyelerde olur...

...ve bazen bilimsel araştırma sonuçları bir hayli ürkütücüdür.

Araştırmalar, kadınların, kadın kokusu algıladıkları erkeklere çok daha fazla çekim duyduğunu göstermektedir.

Bunun, gerçek vücut kokusunu örten parfüm kokusu olmadığına dikkat edin; *başka bir kadının vücut kokusundan söz ediyorum.*

Görünüşe bakılırsa, evrim kadınlara erkekleri ölçmek için bir araç vermiştir. Kadınların cinsellik açısından genel duyarlılığı erkeklere oranla on kat daha fazladır.

Ve bütün bunlar, bilinçaltı seviyede olur.

Hayatınızı iletişim kurarak kazanıyorsanız, size sözsüz iletişimde ustalaşmanızı şiddetle öneririm.

Bazen seminerlerimde beden dilinin etkisinden şüphe eden veya hayatta böylesine önemli yer tuttuğuna inanmayan insanlarla karşılaşırım. Genellikle resmî sunumlarda vs. önemli olduğunu kabul ederler ama konu günlük faaliyetlere geldiğinde, onlar için o kadar da önemi yoktur. Bu insanlar genellikle patronları istediği için veya kariyer gelişim planlarının bir parçası olarak katılmaları gerektiğine inandıkları için seminerlere gelirler. Diğer bir deyişle, fiziksel açıdan oradadırlar ama zihinsel veya duygusal açıdan konuyu benimsememişlerdir.

Bu görüşe sahip biriyle karşılaştığımda, hızlı ama güçlü bir egzersiz yaparım. Karşımdaki kişiye, o gün yaptığı en az beş şeyi listelemesini ister, beden dilinin her faaliyeti nasıl etkilediğini kanıtlayacağıma söz veririm. Faaliyetlerin her birini ayrı bir kâğıt parçasına yazar, daha sonrası için kâğıtta bolca yer bırakırım.

İşte, beden diline karşı şüpheli yaklaşan birinin tipik bir listesi:

1. Uyandım.
2. Kahvaltı ettim.
3. Postaneye gittim.
4. Kahve almak için durdum.
5. Bu beden dili seminerine geldim.

Bu listeye genellikle kibirli bir ifade eklenir; günlük yaşamın sıradan faaliyetlerinde beden diliyle ilgili bir şeyler bulamayacağıma inanır gibidirler. Listedeki her bir madde için aşağıdaki gibi açıklamalar yazmaya başladığımda yüz ifadelerini bir düşünün:

- 1. Uyandınız:** Alarm çaldığında muhtemelen yüzünüzü buruşturdunuz, ağır ve isteksiz bir iç çektiniz, omuzlarınız ve başınız sarkık bir şekilde doğrulup oturdunuz. Bütün bu sözsüz davranışlar, uyanmakla ilgili tutumunuzu ve duygularınızı etkiledi. Odada başka biri varsa, sözsüz davranışlarınız onun sizinle ilgili düşüncelerini, sizinle paylaşma girmeye beklentisini ve yataktan kalkmakla ilgili kendi tutumunu etkiledi.
- 2. Kahvaltı ettiniz:** Belli bir duruş ve beden hareketiyle mutfğa girdiniz. Dik bir duruşla ileri doğru bakıyor veya omuzlarınız çökmüş, kamburunuz çıkmış hâlde yere bakıyor olabilirsiniz. Kahvaltı ederken, omuzlarınız sarkık bir şekilde oturdunuz. Belki gazeteye odaklandınız ve dikkatinizi çekmeye çalışan kedinizle ya da köpeğinizle ilgilenmediniz. Odada başkaları varsa, çökök duruşunuz ve gazeteye odaklanmanız, onların sizinle konuşmayı istememesine neden oldu; dik duruş, göz teması ve keyifli bir yüz ifadesi, onların sizinle konuşmak istemesini sağladı.
- 3. Postaneye gittiniz:** Arabayı caddeye çıkarıp sürmeye başladınız; iki eliniz de direksiyondaydı ve gözleriniz yola odaklanmıştı. Diğer sürücüler duruşunuzu ve odağınızı fark ederek, yanlarından geçerken sizden nasıl davranışlar bekleyebilecek-

rini tahmin ettiler. Çökük, bir dirseğiniz iki koltuk arasındaki dirseklikte, başınız hafifçe yana yatık hâlde hayal kurarak veya başka şeyler düşünerek araba kullanıyor da olabilirsiniz. Belki de cep telefonunuzla konuşuyor, keyifli bir şekilde gülümsüydünüz veya suratınız asıktı. Postaneye geldiğinizde, arabadan indiniz, kapıyı çarparak kapadınız ve doğruca binaya girdiniz. Yakında bulunan başkaları bu davranışınızı gözlemleyerek, tutumunuzla veya sizinle konuşmaya çalıştıklarında karşılaşabilecekleri şeylerle ilgili tahminlerde bulundular. Arabada yanınızda başka biri varsa, sözsüz davranışlarınız onun sizinle konuşma isteğini, güvenlik duygusunu ve arabada yanınızda olmaktan mutluluk duyup duymadığını etkiledi.

4. Kahve almak için durdunuz: Kahve standına yaklaştınız ve camınızı indirdiniz. Başınızı kaldırıp göz teması kurdunuz, gülümsediniz ve günaydın dediniz. Tezgâhın arkasındaki kişi sizi dostça gülümseyerek karşıladı ve içtenlikle selamladı. Kıbar biri olduğunuzu düşündü ve muhtemelen iyi bir izlenim bıraktığınız için daha özenli bir şekilde kahvenizi hazırlamaya başladı. Diğer yandan, kahve standına yaklaştığınızda yüzünüz asık olabilir. Tezgâhtar sizi karşıladığında, gülümsemediniz veya birbirinizi selamlamadınız; siparişinizi verdiniz ve umursamaz bir tavırla başınızı başka yöne çevirdiniz. İyi bir izlenim uyandırmadınız ve tezgâhın arkasındaki kişi sizin aksi biri olduğunuzu düşündü. İlk amacı, kahvenizi hazırlamak, paranızı almak ve oradan gitmenizi sağlamak olacaktır.

5. Bu beden dili seminerine geldiniz: Seminer salonuna girdiniz ve oturacak bir yer aradınız. Gerçekte burada olmak istemediğiniz için yüzünüzde sıkın veya asık bir ifadeyle yavaşça yürüyordunuz. Fiziksel açıdan ortamda bulunmak ama aktif katılımdan uzak durmak için salonun arkalarında bir yer seçtiniz. Sandalye veya koltuk yerine yuvarlak masalar kullanılması sizi rahatsız etti, çünkü masada oturan diğerleriyle konuşmak zorunda kalacaktınız; bu yüzden, boş bir masa seçtiniz ve eşyalarını-

zı üzerine yaydınız. Yüzünüzde yoğun bir konsantrasyon ifadesi vardı ve böylelikle, konuşmaya istekli olmadığınızı, semineri de pek umursamadığınızı gösteriyordunuz. Ya da belki salona dik bir şekilde ve güvenli adımlarla girdiniz. Durup etrafınıza bakındınız ve yanınızdan geçen insanlara gülümseyerek selam verdiniz. Bakışlarınız salonu taradı, çeşitli insanlarla göz teması kurdunuz ve önlere yakın bir yer seçtiniz. Masada oturan diğerleriyle tokalaşmak için uzandınız, gülümseyerek ve başınızla onaylayarak kendinizi tanıttınız. Eşyalarınızı sizi engellemecek şekilde yanınıza koydunuz ve etrafınızdaki insanlarla göz teması kurdunuz. Biraz sohbet ettiniz, öne eğilerek ve gülümseyerek başınızla onayladınız ve sohbet sırasında çok çeşitli yüz ifadeleri kullandınız.

Listenin sonuna geldiğimde, salondaki herkes ilgiyle dinlemeye başlar. Bazıları bilgece başıyla onaylayarak “Evet, bunların hepsini biliyordum” mesajı verirken, diğerleri gergin bir şekilde güler; ikinci gruptakiler verilen örneklerde kendilerini bulmakta ve sabah faaliyetleri otopsi masasına yatırılanlar kendileri olmadığı için sevinmektedirler.

Şimdi, bölümün başındaki soruya geri dönersek; beden dili neden önemlidir? Çünkü beden dili, iletişimin büyük bir parçasıdır ve herkes sürekli iletişim kurar; dolayısıyla, beden dilinizi etkili şekilde kullanmayı öğrendiğinizde, iletişiminiz de genel olarak daha etkili olur ve rastgele değil, kasıtlı etkiler yaratmaya başlarsınız.

Bu bölümün geri kalanında, hepimizin oynadığı üç kilit iletişim rolünü detaylıca ele alacağız; gönderici, alıcı ve gözlemci. Beden dili ve sözsüz davranışlar, çok çeşitli şekillerde bu rollerin hepsini etkiler, bu yüzden her birini daha detaylı bir şekilde incelemek için fazladan zaman harcamaya değer.

Gönderici Olduğunuzda

Mesajı gönderen kişi sizseniz, beden diliniz inanılmaz bir davranışlar karışımı olacaktır. Davranışlarınız bazen hızlı, bazen yavaş değişebilir ama daima o ya da bu şekilde akar. Mesajı gönderen kişinin beden dili, genellikle bilinçli veya bilinçsiz olarak gruplanır ama ben bunun yerine kasıtlı ve doğaçlama kelimelerini kullanmak istiyorum. Bu kelimeler, belli davranışların doğasını ve hayatınızda nasıl görüneceklerini anlamakta çok daha etkili olacaktır.

Kasıtlı beden dili. Bu davranışları, belli bir amaca hizmet ettikleri için bilinçli olarak seçersiniz. Örneğin, bir iş görüşmesi için bir odaya girdiğinizde, dik durur, gülümser, insanlarla tokalaşır ve kendinizi odadaki başka insanlara tanıtırınız. Hayatınızın bir noktasında birileri size bu davranışların profesyonellik, heves ve açıklık ifade ettiğini öğretmiştir. Bu davranışları kimseden öğrenmeden doğal olarak sergileyen insanlar vardır ama doğal eğilimlerinize bağlı olmaksızın, bir görüşmede onları muhtemelen vurgulamak istersiniz.

Kasıtlı beden diline diğer bir güzel örnek, Hollywood Akademi Ödülleri'nde her yıl görülür. Her ödül için; sunucu, adayların isimlerini okur ve kameralar her birine sırayla odaklanır. Kazanan kişinin ismi okunduğunda, diğer adaylar gülümsemeye devam eder, alkışlar ve jüri'nin kararını destekleyen bir şekilde başıyla onaylar. Bunlar kasıtlı sözsüz davranışlardır ve kendi hayal kırıklıklarını gizleyerek, sosyal açıdan uygun şekilde davrandıklarını gösterecek şekilde tasarlanmışlardır. Yüzünü buruşturmak, surat asmak veya ayağını yere vurmamak kendilerini iyi hissettirebilir ama bunların hiçbiri sosyal açıdan kibar davranışlar olarak kabul edilmediğinden, kazanmayan adaylar uygun beden dilini kullanmak için bilinçli olarak çaba harcar.

Peki, ya günlük hayatınızda? Hangi kasıtlı beden dili davranışlarını kullanıyorsunuz? İşte, seminerlerimde ve atölye çalışmalarında duyduğum bazı örnekler:

- Süpermarkette kasa sırasına girmek üzereyken başka biri de ay-

nı anda sıraya yaklaşıyorsa, o kişiyle göz temasından kaçınıp güvenli adımlarla sıraya doğru yürürseniz, arkasında kalmak yerine onun önüne geçebilirsiniz.

- Bir işte veya projede geç kaldıysanız, patronla göz temasına girmekten ve yan yana gelmekten kaçınırsınız.
- Yeni bir öğretmen okulun ilk günü, büyük korkuları olmasına rağmen, güvenli ve sakin bir şekilde sınıfa girer.
- Eski kız arkadaşınız size yeni erkek arkadaşını tanıştırırken gülümser, tokalaşır ve kibarca selamlarsınız.
- Bir çocuğu disipline ederken, çocuk oturur ve siz ayakta durursunuz. Bu yüksek pozisyon size fazladan otorite kazandırır.
- Oğlunuzu dişçi randevusuna götürürsünüz ve dişçinin uygulayacağı kanal tedavisiyle ilgili çok gergin olmanıza rağmen, oğlunuz için iyi bir örnek oluşturmak adına gülümser ve güvenli davranırsınız.
- Brokoliden kesinlikle nefret edersiniz ama ailesiyle ilk kez akşam yemeği yemek için erkek arkadaşınızın evine gittiğinizde, ana yemeğin brokoli olduğunu görürsünüz. Gerçek duygularınıza rağmen, yemeği yerken başınızla onaylar, zevk aldığınızı göstermek için gözlerinizi kapatırsınız ve erkek arkadaşınızın annesi size yemeğin tarifini vermek istediğinde, gülümseyerek kabul edersiniz.
- Sabah saat üçte, köpeğiniz uyanarak dışarı çıkmak için ağlar. Hiç hareket etmeden yatar, derin nefes alıp vermek için çaba harcarsınız ve uyuyor izlenimi verirsiniz. Birkaç dakika sonra, eşiniz homurdanır, yorganı üzerinden atar ve köpeği arkadan çıkarır.

Seminerlerde verilen yaratıcı ve ilginç örnekler beni daima şaşırtır. Olabilecek tüm olası örnekleri duyduğumu sanırken, biri listeme eklenecek yepyeni bir şeyle geliverir.

Verilen Mesajları Okumak

Kadınlar, erkeklerden çoğu erkeğin fark etmediği sinyaller alır.

Kadınlar, bir erkeğin arabasının iç durumuna bakarlar. Özellikle, ön ve arka koltukları temiz midir?

Kadınlar, erkeklerin dakik olmasını bekler ve dakik olmayan erkekler puan kaybeder.

Kadınlar, cinsel açıdan ilgi duymadıkları erkeklerin kendilerine göz seviyesinin yukarısından bakmalarından hoşlanmazlar.

Buraya kadar, kasıtlı beden dilinden iletişimin bir parçası olarak seçtiğiniz sözsüz davranışlar bağlamında söz ettim ama anlamamız gereken bir nokta daha var. Kasıtlı beden dilinin hiçbir eylem ya da davranış içermediği zamanlar da vardır. Bir davranışı sergilememe tercihiniz, başlı başına bir kasıtlı davranıştır.

Eğer kübik bölmelerle dolu bir ofiste çalıştıysanız, bunu hemen anlarsınız.

Bir iş arkadaşınız, kızının okula fon sağlamak için ambalaj kâğıdı sattığını duyurarak bölmelerin arasında dolaşır. Göz teması kurmak veya ilgilenen birilerini bulmak için elindeki sipariş formunu sallamaktadır. Kasıtlı olarak bilgisayarınıza odaklanır, oturduğunuz yerden kalkmaz ve çalışmaya devam edersiniz. Ona bakmak için bile başınızı çevirmezsiniz, çünkü yüzüne karşı “hayır” demek istemezsiniz (oyuna getirildiğiniz için onu tokatlayamazsınız da).

İşte çoğu ebeveynin gerçek hayatta karşılaştığı bir deneyim: Siz oturma odasında bir şeyler okurken, kızınızın ve oğlunuzun mutfakta önemsiz bir şey yüzünden kavga ettiğini duyarsınız. Tartışma devam eder ve okumanıza rahatça ve sakince devam edebilmek için durumu çözmek için araya girmeyi düşünürsünüz ama sonra, kendi aralarında çözmelerine izin vermenin daha doğru olacağına karar ve-

rirsiniz. Okumaya devam edersiniz; bakmak veya dinlemek için başınızı çevirmez, yan odada bu tartışmanın sürdüğünden habersizmiş gibi davranırsınız. Beden dilinizde belirgin bir farklılık olmaz ama bu bilinçli tercihiniz olduğundan, herhangi bir davranışta bulunmanız, kasıtlı beden diline örnektir.

Doğaçlama beden dili. Bunlar, otomatik ve istem dışı olan davranışlardır. Örneğin, izlediğiniz bir filmin sahnesinde irkildiğinizde, korkuyla yutkunarak biraz geri sıçrarsınız ve yüzünüzde korku ifadesi belirir. Bu davranışlar sadece birkaç saniye sürebilir ama yine de gerçektirler. Dahası, kendinizle ilgili görüşlerinizi ve başkalarının sizinle ilgili görüşlerini etkiler.

Doğaçlama davranışları asgariye indirmek ve hatta kontrol etmek mümkündür ama zaman ve egzersiz gerektirir. Bu davranışları ne kadar kolay ve iyi kontrol altına alabileceğiniz üzerinde, kişilik tarzınızın da güçlü bir etkisi vardır. Çok dışa dönük, kendini ifade eden biriyseniz, doğal olarak doğaçlama beden dilinizde daha özgürsünüzdür ve onu kontrol etmeyi öğrenmekte daha fazla zorlanırsınız. Ağırbaşlı, içe dönük biriyseniz, doğaçlama beden dilinizi daha kolay kontrol edebilirsiniz ve muhtemelen ustalaşmakta daha az çaba harcarsınız.

Çocuklar, ergenler ve genç yetişkinler, en doğaçlama sözsüz davranışlarını sürekli sergileme eğilimindedirler, çünkü onları gizlemek için daha az egzersiz yapmışlardır. Henüz toplum tarafından yeterince şartlandırılmamışlardır ve neyin uygun olup olmadığı konusunda beklentileri düşüktür. Örneğin, yüzünde büyük bir yara veya bozukluk olan bir yetişkin gördüklerinde, çocuklar doğal olarak geri çekilir, yüzlerini buruşturur ve işaret ederler. Kaba veya saygısızca davranmak niyetinde değildirler; sadece, başka birini incitebilecek veya utandırabilecek doğaçlama sözsüz davranışlarını maskeleyemeyi ve kontrol etmeyi henüz öğrenmemişlerdir.

Zaman içinde ve deneyimle, çoğu insan en yoğun doğaçlama davranışlar dışında hepsini kontrol etmeyi öğrenir. Bir terfi kaçırdığınızda ağlamamayı başarabilirsiniz ama bir arkadaşınız, akrabanız veya sev-

diğiniz evcil hayvanınız öldüğünde, gözyaşlarınızı tutamazsınız. Öfkeyle bağlantılı beden dili, öfke ezici bir yoğunlukta olmadığı sürece çoğu insanın davranışlarını maskeleyi öğrendiği diğer bir alandır.

Doğaçlama beden dilinin en ilginç yönlerinden biri, bu davranışların genellikle ilgi çekmek veya avantaj kazanmak amacıyla taklit edilebilmesidir. Bunun yaygın bir örneği, hoşlandığı delikanlının ilgisini çekmek için onu gördüğünde irkilen bir genç kız olabilir. Bir diğeri, bir ödül aldığı mütevazı görünmek için şaşırmış gibi yapan bir yetişkin olabilir.

Elbette ki bütün bunlarda gerçek bir ironi barınır. Doğaçlama sözsüz davranışı taklit ettiğinizde, kasıtlı sözsüz davranış hâline gelir ve dolayısıyla, teknik açıdan bölümün önceki kısmına dâhildir.

Alıcı Olduğunuzda

Bir mesajı alan kişi olduğunuzda, beden dili iki büyük kanaldan önemli bir rol oynar; kendi sözsüz davranışlarınız ve gönderenin sözsüz davranışlarıyla ilgili yorumunuz. Diğer bir deyişle, alıcı aynı anda hem gönderenin mesajını alarak kendi kasıtlı ve/veya doğaçlama beden diliyle karşılık vermeli hem de gönderenin beden dilini yorumlamalıdır. Bütün bunlar birkaç saniyede veya daha kısa sürede olur. Dahası, paylaşım sırasında sürekli olarak devam eder.

Bunu bir seminer ortamında açıklarken, bütün bunların karmaşıklığını algılayan insanların yüzlerini ve davranışlarını izlemek bana çok ilginç gelir. Öncelikle, beden dilinin hayatlarımızın her alanına nasıl işlemiş olduğunu görmeye başlarlar. İnsanlara süreci doğru şekilde tanımlayan bir metafor vermelerini istediğimde, durum daha da ilginçleşir.

Benim en sevdiğim metafor, portakalları birbirlerine atıp duran iki hokkabazdır. Hokkabazların ikisi de, havada dönen kendi portakallarıyla ilgilenirken fazla portakalları karşısındaki hokkabaza atar ve ondan gelen portakalları yakalar.

Şimdi, iletişim sırasında alıcının kısmına geri dönelim. Bir mesajın alıcı kısmında olduğunuzda, yüzlerce bilgi parçasını aynı anda işlemekten geçirirsiniz; dolayısıyla, beyniniz siz farkında olmadan çok fazla işlem yapmak zorunda kalır. Bilinç seviyesinde olsaydı, bu kadar çok bilgi akışı altında ezilirdiniz.

Eğer sözsüz iletişimde eğitim aldıysanız, bilinçaltı zihniniz bilgiyi anında işler ve ihtiyacınız olan cevabı ortaya çıkarır.

Eğer davranışları tahmin etme veya yargılama eğilimindeyseniz, haklı olup olmadığınıza bakmıyorsanız (bu gezegendeki insanların yüzde 99.99'u gibi), sezgilerinizin çok daha büyük bir sıklıkla hak-sız çıktığını görürsünüz.

Sorun şu ki nerede hata yaptığımızı nadiren fark ederiz, çünkü daima konuyla ilgili hangi noktalarda haklı olduğumuza bakarız ve bu konuda hatalarımızın bedeli bize milyonlarca dolara ve zarar görmüş ilişkilere mal olmasına rağmen, beden dilini okumakta iyi olduğumuzu düşünmemizin nedeni de budur.

Sözsüz iletişim neredeyse tamamen bilinçaltı zihinde işlenir. İnsanlar sözsüz iletişime karşı son derece duyarlıdır; o kadar ki gördüğünüz beden diline dayanarak bir karar verebilir ama nihai kararınıza beden dilinin hangi kısımlarının yol açtığını tanımlayamazsınız.

Bazı insanlar, beden diline karşı diğerlerinden daha duyarlıdır; özellikle de kadınlar.

Bu kulağa biraz cinsel ayrımcılık gibi gelebilir ama kesinlikle değil; bilimsel araştırmalar son derece sağlam kanıtlar ortaya koyuyor. Çoğu uzman, cinsiyet farklılığının doğaya dayandığını düşünür; bunun kısmi nedeni, kadınların bebeklerin bakımından geleneksel olarak sorumlu olması ve bebeklerin iletişim aracı olarak öncelikle sözsüz iletişimi kullanmasıdır. Elbette ki bütün hikâye bununla bitmiyor ama oldukça ilginç bir kısmı olduğunu söyleyebiliriz.

Cinsiyetinize bağlı olmaksızın, alıcı olmak, mesajla ilgili yargılarda bulunmanızı gerektirir. Örneğin:

- Doğru mu?
- Samimi mi?
- Tutarlı mı?
- Acil mi?
- Önemli mi?
- Tam mı?

Alıcı durumunda olmak, gönderenle ilgili yargılarda bulunmanızı da gerektirir:

- Bir şey mi gizliyor?
- Beni kullanmaya mı çalışıyor?
- Beni teşvik mi ediyor?
- Öfkeli mi?
- Önemli bir konudan kaçmaya mı çalışıyor?
- Beni korkutmaya mı çalışıyor?

Alıcı durumunda olduğunuzda, bir mesajla ilgili yorumunuz birçok şeye dayanır -kelimeler, deneyim, kişilik, önceki paylaşımlar vs.- ama beden dilinin yorumunuzdaki en etkili unsurlardan biri olduğu düşünülür.

Gözlemci Olduğunuzda

Gözlemci durumunda olduğunuzda, iletişimin beden dili kısımları yepyeni boyutlar kazanır. İletişime doğrudan dâhil olmadığınız için, beden dili ve sözsüz davranışlarla ilgili gözlemlerinizi, olanları yorumlamakta daha da önemli hâle gelir.

Ama gözlem tarafsız değildir. Kendi beğenilerinizi, eğilimlerinizi, deneyimlerinizi ve kişilik özelliklerinizi her gözlem fırsatına katarsınız; belli bir iletişimi izleyen diğer bütün gözlemcilerin yaptığı gibi. Bu, aynı olayı izleyen birden fazla insanın, olayla ilgili tamamen farklı görüşlerle oradan ayrılmasının en önemli nedenidir.

İşte bunun oluş şekliyle ilgili bir örnek. Diyelim ki çok ağırbaşlı,

İçe dönük birisiniz. Duygularınızı ifade etmeye eğilimli değilsiniz ve beden diliniz neredeyse daima kontrollü ve ölçülü. Bir gün öğleden sonra ofise giriyorsunuz ve iki kişi -Joe ve Jim- arasında bir tartışmayı gözlemliyorsunuz.

Joe oldukça dışa dönük ve ifadeci biri; Jim ise içe dönük ve ağırbaşlı biri. Joe ve Jim, zor bir konu hakkında enerjik bir şekilde tartışıyorlar ve aralarında kabul edilir bir uzlaşmaya varamıyorlar. Daha sonra, müdürünüz size Joe ve Jim arasında olanları soruyor.

Ağırbaşlı biri olarak kendi bakış açınızdan, Joe'nun ifadeci beden dilini öfkeli, duygusal veya aşırı olarak yorumlayabilirsiniz. Diğer yandan, Jim'in ağırbaşlı beden dilini sakın, mantıklı ve kontrollü olarak görebilirsiniz. Daha ifadeci olan başka biri, muhtemelen Joe ve Jim ile ilgili tamamen farklı bir yorum getirecektir.

Ruh hâlinizin bile iletişimle ilgili gözleminiz ve yorumunuz üzerinde güçlü bir etkisi vardır. Eğer kötü bir ruh hâlindeyseniz ve olumsuz duygular taşıyorsanız, çok büyük olasılıkla başkalarının da benzer ruh hâlinde olduğunu ve benzer duygular taşıdığını düşünürsünüz. Mutlu ve olumlu bir ruh hâlindeyseniz? Tahmin ettiniz. Başkalarının beden dili ve sözsüz davranışlarıyla ilgili yorumlarınız çok daha büyük olasılıkla mutlulukla ve olumlu bir ruh hâliyle ilgili olacaktır.

Bir gözlemci olarak yorumlarınızda diğer bir etken, gözlemlediğiniz kişi veya kişilerle ilişkinizdir. Yakın bir arkadaşınızın veya ailenizden birinin beden dilini gözlemlerken ve yorumlarkenki tutumunuz, bir yabancıyı, yeni tanıdığınız birini veya hiç hoşlanmadığınızı birini izlerkenki tutumunuzdan çok farklı olacaktır.

Şimdi, kendi bakış açınız, kişiliğiniz, ruh hâliniz ve ilişkileriniz olduğu için güvenilir bir gözlemci olmadığınızı söylemiyorum. Sadece, insan olduğunuz için, herhangi bir konuda yüzde 100 tarafsız olmanızın mümkün olmadığını söylüyorum. Düşünmenizi istediğim şey, kendi iletişim özelliklerinizin başkalarının beden diliyle ilgili yorumunuzu nasıl etkilediği ve bunun bir mesaj, gönderen, alıcı ve-

ya bunların bileşimi üzerinde yarattığı etkidir. Sezgisel tepkilere ve bilinçaltı yorumlarına dayanmak yerine düşünceli bir gözlem yapmak istiyorsanız, atmanız gereken en önemli adım arkindalıktır.

Şaşırtıcı Beden Dili Bilgileri

Parmak Unsuru

Sahip olabileceğiniz bazı genel eğilimleri değerlendirmek için bütün bedeninize ihtiyacınız yoktur.

Sağ elinize bakın ve işaret parmağınızın uzunluğuyla yüzük parmağınızın uzunluğunu karşılaştırın.

Çoğu kadının (dişil kalıp) parmaklarının uzunluğu neredeyse aynıdır.

Çoğu erkeğin (eril kalıp) işaret parmağı daha kısadır.

Eril kalıp genellikle matematikte daha iyidir.

Eril kalıba sahip erkekler, hayatta fiziksel açıdan daha saldırgan olma eğilimindedir.

Eşcinsel kadınların genellikle eril kalıplı elleri vardır.

Ağabeyleri olan erkekler, ağabeyleri olmayan erkeklere oranla genellikle daha eril kalıplı ellere sahiptir.

Daha dişil parmak kalıbı olan erkekler, bunalıma daha eğilimlidir.

İşaret parmaklarına oranla daha uzun yüzük parmakları olan çocuklar, sözel derslere oranla matematikte genellikle daha yüksek notlar alırlar.

Parmak uzunluğu orantısı ters olan çocuklar, matematikten ziyade okuma, yazma ve sözel anlatımda daha başarılıdırlar.

Son olarak, bütün bu bilgiler ortalamadır. Sadece bu kitabı aldığınızda bilmediğiniz yeni bir şey öğrendiniz.

2. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dili ve sözsüz davranışlar, iletişim sürecinin en güçlü kısmıdır. Çoğu kimse, en sıradan günlük faaliyetler esnasındaki beden dillerine yeni bir bakış açısıyla yaklaşıp kadar, bunun gücünü tam olarak anlamaz.
2. Bir mesajı gönderen kişi olduğunuzda, beden diliniz karmaşık bir davranışlar bileşimidir. Kasıtlı (bilinçli) veya doğaçlama (bilinçaltı) olarak sınıflandırılabilirler.
3. Kasıtlı beden dili, belli bir davranışı seçmek veya hiçbir davranışı seçmemek şeklinde olabilir. Doğaçlama beden dili otomatik ve istem dışıdır. Onu kontrol etmeyi öğrenmek ve bunu başarmak, zaman ve deneyim gerektirir.
4. Çocuklar, ergenler ve genç yetişkinler, doğaçlama sözsüz davranışlarını sergileme eğilimindedirler; bu büyük ölçüde gençliklerinden ve deneyimsizliklerinden kaynaklanır. İfadeci ve dışa dönük olan yetişkinler, ağırbaşlı ve içe dönük yetişkinlere oranla doğaçlama beden dilini sergilemeye daha eğilimlidir.
5. Bir mesajı alan kişi olduğunuzda, beden dili önemli bir rol oynar. Gönderenin sözsüz davranışlarını yorumlar ve kendi sözsüz davranışlarınızla karşılık verirsiniz. Almak, bol miktarda bilginin işleminden geçirilmesini gerektirir; dolayısıyla, çoğunu beyniniz bilinçaltından halleder. Alıcı olarak, hem mesajla hem de gönderenle ilgili yargılarda bulunursunuz.
6. Gözlemci olduğunuzda, bir iletişimi yorumlamak için beden diline ve sözsüz iletişime daha fazla dayanırsınız. Kendi eğilimleriniz (ifadeciye karşılık ağırbaşlı), yorumlarınızı etkiler; ruh hâliniz, kişiliğiniz ve gözlemlediğiniz kişilerle ilişkileriniz de etkileyici unsurlardır.

2. Bölüm ÖDEV

1. 2. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Beden diline şüpheli yaklaştığınızı düşünün. Bugün yaptığınız üç ila beş faaliyeti yazın ve o faaliyetleri etkileyen tüm beden dili ve sözsüz davranış unsurlarını listeleyin.
3. Gönderen konumunda olduğunuz bir paylaşımı düşünün. Kullandığınız beden dilini ve sözsüz davranışları yazın; hangilerinin kasıtlı ve hangilerinin doğaçlama olduğuna dikkat edin.
4. Alıcı konumunda olduğunuz bir paylaşımı düşünün. İşlemden geçirdiğiniz beden dilini ve sözsüz davranışları yazın; mesajı ve göndereni nasıl yorumladığınıza dikkat edin.
5. Gözlemci konumunda olduğunuz bir paylaşımı düşünün. Kişiliğinizin, algılarınızın, ruh hâlinizin ve kişisel ilişkilerinizin gözlemlerinizi ve yorumlarınızı nasıl etkilediğine dikkat edin.

Beden Dilinin Öğeleri

Beden dilinin öğeleri birçok şekilde ayrılabilir; fiziksel beden kısımlarından, o kısımların nasıl kullanıldığına kadar. Akademisyenler ve bilim adamları, sadece bir öğeyi inceleyerek yıllarını geçirebilirler ve bu bölümde öğreneceğiniz sekiz öğenin her biri için ayrı kitaplar yazılabilir.

Burada amacım, kilit öğelerine ayırarak beden dilini daha iyi anlamanızı sağlamak; gözler, yüz, mimikler, dokunma, duruş, hareket, görünüş ve ses. Bunların her biri, sözsüz davranışlarda önemli rol oynar ama beden dilinden bekleyebileceğiniz gibi, hiçbiri birbirinden tam olarak bağımsız değildir. Birlikte işlerler -bazen belli belirsiz şekillerde- ve farklı kombinasyonlar, tamamen farklı beden dili mesajları yaratabilir. Bölümü okurken bunu aklınızdan çıkarmazsanız büyük avantaj kazanırsınız.

Gözler

“Gözler ruhun penceresidir” denir ve çoğu kimse, bunun gerçekten doğru olduğunu söyleyecektir. Gözlerinizin iletişim üzerinde muazzam bir etkisi vardır ve beden dilinin önemli bir parçasıdır.

Göz hareketi ve kullanımı, genellikle başkalarının fark ettiği ilk sözsüz davranıştır, çünkü gözler genellikle bakılan ilk yerdir ve genellikle tekrar tekrar bu yere dönlür.

Gözleriniz, kısmen onları nasıl kullanacağınıza bilinçli karar verdiğiniz ve kısmen de bir sürü şeyi kendi başlarına yaptıkları için güçlü sözsüz araçlardır. Bu kasıtlı ve doğaçlama beden dili kombinasyonunu oldukça ilginç ve etkileyicidir.

Gözlerinizin kasıtlı hareketleri, başka insanlara oldukça çok şey anlatır. Bir sunum yaparken izleyiciyle düzenli olarak göz temasına girmeniz gerektiğini muhtemelen öğrenmişsinizdir ama gözleriniz bir kişiden diğerine çok hızlı kayarsa, göz temasının yararları çabucak kaybolabilir. Bireysel göz temasıyla salon arasında iyi bir denge kuramazsanız, sürekli ve güvenli bir bakış, karşınızdakilerin gergin bir şekilde gözlerini kaçırmalarına yol açabilir.

Göz temasının yoğunluğu ve uzunluğu, çok net bazı mesajlar gönderir. Örneğin, biriyle ilk kez karşılaştığınızda birkaç saniye göz teması kurmak kibarlıktır ama gözlerinizi dikip bakmaya devam etmek büyük bir kabalık olarak algılanır. Ama karşı cinsten biriyle dışarı çıktığınızda, birlikte vakit geçirirken o kişiye uzun süre bakmanız, ilgi, dikkat ve şefkat belirtisidir. Peki, ya alışveriş merkezindeyseniz?

Kısa bir an için göz teması kurmak normaldir ama başkalarına dik dik bakmak, genellikle düşmanca veya tehditkâr bir davranış olarak kabul edilir:

(Ya da sizde bir gariplik olduğunu düşünürler.)

Göz teması kurmamak da aynı derecede güçlüdür. Karşınızdaki kişiye sohbeti bitirmek istediğinizi, konudan sıkıldığınızı veya karşınızdakinin çok fazla konuşmasından rahatsız olduğunuzu belli etmek için göz temasını kesebilir ve başka tarafa bakabilirsiniz. Bakışlarınızı kaçırmak, teslimiyet anlamına da gelebilir; kadınlar, çekici buldukları biriyle ilk birkaç sohbetleri sırasında bunu sıkça yaparlar. Göz teması kurmanın en yoğun şekli, kasıtlı olarak, dikkatinizi

çekmeye çalıştığı belli olan birinin arkasına veya başka tarafa bakmaktır. Bu; üstünlük kurma, baştan savma veya açıkça kabalık olarak algılanabilir.

Bakışlarınızı yönelttiğiniz yer de güçlü bir sözsüz davranıştır. Bunun klasik bir örneği, karşısındaki kadının yüzünden ziyade göğüs kısmına bakan bir erkektir ama elbette ki başka örnekler de olabilir. Örneğin, yüzünde bir yara veya doğum izi olan biriyle konuşuyorsanız, kişinin gözlerinden ziyade o ize bakma eğiliminde olabilirsiniz. Bu son derece normal bir eğilimdir ama toplum bize bunun kabalık olduğunu öğretir. Çocuklar bu dersi henüz yeterince öğrenmedikleri için, fiziksel sakatlık, sıra dışı kıyafetler vs. gibi ilginç buldukları şeylere açıkça bakma eğilimindedirler.

Gözlerinizin doğaçlama beden dili biraz daha belli belirsiz ama aynı derecede güçlüdür. Gözbebeklerinizin ortamın ışığına göre genişleyip büzüldüğünü bilirsiniz; peki, ruh hâlinize, tutumunuza ve duygularınıza bağlı olarak da belirgin şekilde değişebildiklerini biliyor muydunuz?

Dahası, bu değişiklikleri kendi kendilerine ve sizin bilinçli kontrolünüzün dışında yaparlar. Ayrıca gözbebeklerinizin hareketi belirgin şekilde fark edilebilir, çünkü insan davranışları büyük ölçüde göz temasına ve yüze dayanır.

Öfkelendiğinizde, mutsuz olduğunuzda veya bir şeyi olumsuz ya da şüpheli olarak algıladığınızda, gözbebekleriniz belirgin bir şekilde büzülür. Heyecanlandığınızda, mutlu olduğunuzda, uyarıldığınızda veya beyniniz bir sorun çözümüne odaklandığında, gözbebekleriniz genişler. Bütün bu eylemler, kontrolünüzün dışında doğaçlama olarak gerçekleşir ama aynı zamanda başkalarının bu hareketleri yorumlaması da doğaçlama ve otomatiktir.

Örneğin, konuştuğunuz kişinin gözbebeklerinin büzüldüğünü gördüğünüzde, o kişinin öfkeli veya mutsuz olduğunu hissetmeye başlarsınız. Bu sonuca nereden vardığınızı sorduğumda, muhtemelen

nasıl olduğunu açıklamakta zorlanırsınız. Başka bir sözsüz davranıştan söz edebilirsiniz ama gerçekte yorumunuzun kaynağı gözbebeklerinin büzülmesidir.

İnsanlar, genişlemiş gözbebeklerini büzülmüş gözbebeklerine oranla daha çekici bulma eğilimindedirler. Bu, insan yakınlığının ve paylaşımının içsel bir parçasıdır. Örneğin, iki kişi birbirlerine karşı çekim duyduklarında, duygularına tepki olarak gözbebekleri genişler.

Başka biri yanlarına geldiğinde -özellikle anneleri- bebeklerin gözbebekleri genişler. Elbette ki bu planlı bir şey değildir; ama hayatta kalma mekanizmasının parçası olduğu düşünülen bir özelliktir.

Açık renk gözleri olan insanları, koyu renk gözlü insanlara oranla daha çabuk mu fark edersiniz? Bunun bir nedeni var. Açık renk gözle gözbebeği arasındaki kontrast, koyu renk gözle gözbebeği arasındaki kontrasttan daha nettir ve dolayısıyla, doğal olarak bu belirgin kontrasta çekim duyarsınız. Nüfusun büyük ölçüde koyu renk gözlü olduğu toplumlarda açık renk gözlü insanların bu kadar ilgi odağı olmasının bir nedeni budur. Gözbebeği ile göz rengi arasındaki kontrast yoğunluğu ve farklılık, çok fazla ilgi çeker.

Gözbebeklerinin genişlemesinin çekiciliği, reklamcılıkta da önemli rol oynar. Bir modelin resmine baktığınızda, gözbebeklerinin genişlemiş olduğunu fark edersiniz; bu, makyaj veya yüz bakımı ürünlerinin reklamlarında özellikle geçerlidir. Gözbebeklerinin genişlemesinin etkisi çok güçlüdür; o kadar ki reklamcılar resmin son versiyonunda modelin gözbebeklerini özel olarak büyütürler.

Siz ve ben büyük gözbebekleri severiz... Ne kadar büyük olursa o kadar iyidir.

Peki, ya göz kırptırma?

Bu kesinlikle doğaçlama bir sözsüz davranıştır ama odaklanırsanız, kasıtlı olarak da yapılabilir. Göz kırpmanın hızı ve sıklığı, bağlama dayalı olarak gerginlikten aldatmaya, stresten üstünlüğe kadar çeşitli beden dili mesajları gönderebilir. Örneğin, sizi kendinden aşağı gören bi-

ı ile konuşuyorsanız, o kişi normalden daha yavaş göz kırpabilir. Bu, bilinçsiz bir şekilde sizi görüşlerinden uzak tutma çabasıyla gözlerinin daha uzun süre kapalı kalmasını sağlar. Daha aşırı örneklerde, kişi uzun süre gözlerini kapatarak konuşabilir. Buna genellikle başın hafifçe arkaya yatması eşlik eder ki kişi size açıkça tepeden bakmış olur.

Önemli kural: Göz kırpıştırmanın artması genellikle endişe ve/veya aldatıcılık unsurunun artışıyla doğru orantılıdır... Tabii karşınızdaki kişi kontak lenslerinden rahatsız olmamışsa...

Gözlerinle bir “sempati” mesajı mı göndermek istiyorsunuz?

Bu bölümde sözünü ettiğim her şeyi kullanın ve karışıma şunu da ekleyin: Göz temasını kestiğinizde, başka yanlara, başka insanlara veya şeylere ya da yukarı bakmayın. Sadece dikkatiniz dağılmış bir şekilde önünüze bakın ve sonra bakışlarınızı tekrar karşınızdaki kişinin gözlerine kaldırın.

Bu mesajın etkisi, bir kasırga kadar ezici olabilir.

Neden mi?

Çünkü kimse bunu kullanmaz ve saygı, takdir, hayranlık ve beğeni doludur.

Yüz

Birçok uzman, yüz ifadelerini en önemli sözsüz davranış olarak değerlendirir. Yüzünüz sohbetin ve iletişimin odak noktasıdır, dolaşısıyla hareket ve ifadelerinin etkisi muazzamdır. Yüz, duyguları ifade etmek için bir araçtır ama aynı zamanda bir iletişimi düzenlemek ve yönetmek için de kullanılabilir.

Diyeğim biriyle iletişim içindesiniz ve ona bir şey söylemek istiyorsunuz. Karşınızdaki kişi zaten konuşuyorsa, yüz ifadeniz konuşma sı-

rası istediğini belirten bir şekilde değişir. Kaşlarınız hafifçe kalkar ve konuşmak üzereymiş gibi ağzınız açılır. Gülümsemek, birini dinlerken onu teşvik etmek, söylediklerini kabul ettiğinizi ve söyledikleriyle ilgilendiğinizi göstermek için kullanılan bir yüz ifadesidir.

Yüz ifadeleri neredeyse tüm duyguları yansıtabilir ama en yaygın ifadeler mutluluk, korku, tiksinti, öfke, üzüntü ve şaşkınlıktır. Tipik olarak aşağıdaki gibi tanımlayabiliriz:

- **Mutluluk:** Dudaklar geri çekilir ve köşelerden yukarı kıvrılır; yanaklar yükselir; gözlerin yanındaki kırışıklıklar belirgin hâle gelir.
- **Korku:** Ağız hafifçe açılır; dudaklar gerilir; kaşlar yükselir ve yaklaşır; alın ortasındaki kırışıklıklar belirginleşir; üst gözkapakları kalkar.
- **Tiksinti:** Burun buruşur; yanaklar yükselir; kaşlar aşağı iner; üst dudak yukarı kalkar; alt dudak üst dudağa doğru kalkabilir veya hafifçe alçalıp dışa itilebilir.
- **Öfke:** Gözbebekleri büzülür, gözler dışarı fırlamış gibi görünür; kaşlar alçalır, yaklaşır ve aralarında kırışıklıklar oluşur; dudaklar gerilebilir ve birbirine bastırılabilir ya da gerilebilir ve aralanabilir.
- **Üzüntü:** Dudaklar köşelerden aşağı doğru sarkar ve titreyebilir; kaşlar hafifçe kalkar; üst gözkapakları iç köşeden yukarı doğru kalkar.
- **Şaşkınlık:** Gözkapakları iyice yukarı kalkar; kaşlar yukarı kalkar; bütün alında kırışıklıklar belirir; çene aşağı sarkar ve ağız açılır.

Doğru ortamda bir gülümseme, bir göz kırpması ve kaşların kalkması, başka birinin dikkatini çekebilir ve iletişim isteği doğurabilir. Sohbet başladığında, bu yüz ifadeleri daha fazla ilgi yaratmak için

kullanılabilir. Yüz ifadesinin başka birini çekme gücü o kadar büyüktür ki karşınızdaki kişiyi manipüle etmek veya etki altında bırakmak için kullanılabilir.

Yüzün beden dilinin yorumlanmasıyla ilgili kültürel farklılıklar da vardır. Örneğin, Amerikalılar, Japonlara oranla yüz ifadelerinden daha fazla anlam çıkarır ve yüz ifadelerini daha sık kullanırlar. Amerikalılar, birinin söylediklerinden bir anlam çıkarmaya çalışırken, özellikle ağza odaklanırlar. Japonlar dikkatlerini gözlere çevirirler.

Aynı kültürden insanlar, birbirlerinin yüz ifadelerini anlamakta elbette ki çok daha tutarlıdırlar.

Kişiyi ve duruma bağlı olarak, yüz ifadesi kasıtlı veya doğaçlama olabilir. Çocuklar yüz ifadelerini doğaçlama olarak gösterirler ve yüz ifadeleri üzerinde çok az kontrolleri vardır ya da hiç yoktur. Diğer yandan, yetişkinler belli durumlarda belli yüz ifadelerini gizlemeyi veya kontrol etmeyi yıllar boyunca öğrenmişlerdir.

İnsanların Sizinle Aynı Dalga Boyunda Olduklarını Hissetmelerini İster misiniz?

Kendinizi duygusal çıktılarından etkilenmeye açık hâle getirin. Diğer bir deyişle, ev sahibi takım bir penaltı yakaladığında heyecanlandıklarını görürseniz, siz de kendinizi heyecana kaptırın ve bunu fark etmelerini sağlayın.

Karşınızdaki kişi öfkeliyse, yüzünüze onun duygu yoğunluğuna eş bir ifade takının.

Bu tür benzerlikler, insanlar arasında empati ve yakınlık yaratır.

Ama heyecan ya da öfke duygularının seviyesini aynen kopyalamayın. Bu, içtenlikten uzak bir şekilde abartılı görünecek geri teperek ve genelde kötü bir fikir olur.

Mimikler

Mimikler genellikle bir mesajı ulaştırmak veya ulaştırılan mesajı güçlendirmek için kullanılır. Beden dilinin diğer öğelerinin aksine, mimik olarak kabul edilmesi için bir hareketin kasıtlı ve bilinçli olması gerekir. Örneğin, odanın karşı tarafına geçmek için ayağa kalkarsanız bu bir hareket olur ama mimik değildir. Odanın karşı tarafına geçerken abartılı bir şekilde yürürseniz -ayak parmaklarınızın üzerinde, sekerek, özellikle uzun adımlar atarak vs.- o zaman bu, mimik olarak kabul edilir. Yürüyüşü abartma tercihiniz, iletişim kurma veya mesajı güçlendirme amacı taşır.

Ofisten Çıkarken Sizi Sohbate Tutsak Etmemelerini İster misiniz?

Kapıdan çıkar çıkmaz adım uzunluğunuzu ve yürüme hızınızı artırın. Bakışlarınızı tam karşıya dikerseniz, yanından geçtiğiniz insanlarla göz temasına girmezsiniz. Eğer kazayla biriyle göz göze gelerseniz, kesinlikle gülümseyin ve aynı hızla yürümeye devam edin.

Mimiklerin genel olarak tanımlanan iki grubu vardır:

1. Konuşmadan bağımsız mimikler.
2. Konuşmayla ilgili mimikler.

Mimikler özellikle önemlidir, çünkü kültürden kültüre değişmesi muhtemel olan sözsüz iletişim türüdürler. Konuşmadan bağımsız mimikler genellikle çok farklıdır ama konuşmayla ilgili mimikler karşıt kültürel karşılıklara neden olabilir.

Konuşmadan Bağımsız Mimikler

Kasıtlı hareketler için bu gruplandırma özellikle bir kelime veya kısa bir ifadeyle tanımlanabilir. Konuşmanın yerine ve uygun olarak kullanılırlar. Konuşmadan bağımsız mimiklerin çoğunun, kullanıldıkları kültür içinde yaygın bir tanımı vardır ve genel olarak birden fazla mimiğin toplamı olarak değil, tek bir mimik olarak kullanılırlar.

İşte, konuşmadan bağımsız olan mimiklere ve yaygın anlamlarına bazı örnekler:

- Omuz silkme: “*Bilmiyorum*” veya “*Umursamıyorum*”.
- Halka mimiği (başparmak ve işaret parmağının bir halka oluşturacak şekilde birbirine bastırılması): ABD’de “*İyi*” veya “*Tamam*,” Fransa’da “*Sen bir hiçsin*” veya “*Değersiz birisin*,” Japonya’da “*Para*,” İtalya, Yunanistan ve Türkiye’de çeşitli argo ifadeler.
- El sallamak: “*Merhaba*”, “*Hoşça kal*” veya “*Buradayım*”.
- İşaret parmağını dik olarak dudaklara bastırmak: “*Sessiz ol*” veya “*Sus*”.
- Avuç öne bakacak şekilde kolun öne uzanması: “*Dur*” veya “*Geri çekil*”.
- İşaret parmağının havaya kalkması: “*Yukarı bak*”, “*Bir dakika*” veya “*dur*”.
- Başparmakların yukarı kalkması: “*Evet*”, “*İyi iş*”, “*Anlıyorum*” veya “*Haydi*”.

Mimikler çok çeşitlidir ve birçoklarının bağlama dayalı anlamları ve nüansları vardır. Konuşmadan bağımsız mimiklerin sayısı, dünyanın farklı yerlerinde çeşitlilik gösterir. Örneğin, ABD’de kullanılan 100 mimik varken, İsrail’de mimik sayısı 250’den fazladır.

Mimiklerle İfade

Kadınlar, erkeklere oranla kendilerini ifade etmek için ellerini daha çok kullanırlar.

Konuşmayla İlgili Mimikler

Konuşmaya eşlik eden veya söylenenlerle doğrudan bağlantısı olan kasıtlı hareketler bu gruba girer. Tipik olarak şu genel gruplardan birine dâhildirler:

- Konu somut ya da soyut olsun, konuşan kişinin söyledikleriyle ilgili mimikler.
- Konuşan kişinin konuyla bağlantısını gösteren mimikler.
- Konuşan kişinin söylediği bir şeyi vurgulayan mimikler.
- İki veya daha fazla kişi arasında sohbetin akışını düzenleyen mimikler.

Ama bu gruplandırmaların son derece geniş ve mimiklerin kendilerinin uygun gruba yerleştirilmesinin zor olduğunu anlamak önemlidir. Dahası, ülkeden ülkeye ve kültürden kültüre değişiklik gösterirler.

Konuşmayla ilgili bir mimiğin genel anlamı, mimiğin büyüklüğünden (küçük el hareketlerine karşılık büyük kol hareketleri gibi), mimiğin sıklığından ve kullanıldığı bağlamdan etkilenebilir. Mimikler konuşmamızın öylesine içsel bir parçasıdır ki karşımızdaki kişinin konuşurken bizi göremediği zamanlarda bile -örneğin, telefonla konuşurken- kullanılırlar. Bazı insanlar bunu yaptıklarını fark etmezler bile. Bir daha sefere birini telefonla konuşurken gördüğünüzde, bir an için duraksayın ve mimiklerini izleyin; gördükleriniz sizi şaşırtabilir!

Mimikler, konuşmanızı da çok çeşitli şekillerde etkiler. Örneğin, tartıştığınız konuyla ilgili çok tutkuluysanız, o zaman mimikleriniz

çok daha sık ve çeşitli olabilir. Konu tipik olarak ellerinizle yaptığınız bir şey ise (bir köpek kulübesi yapmak, araba yıkamak, çimleri biçmek gibi), ellerinizi kullanmadığınız başka konulara oranla (tarih, gündem, kitaplar vs.) daha fazla mimik kullanırsınız.

Avuçlar Yukarı... Son Derece Tutarlı Bir İpucu

İnsanlarla iletişim kurarken size iki metreden yakın duruyorlarsa, avuçlarının pozisyonuna bakın.

Tipik olarak açık veya yukarı doğru mu duruyorlar?

Eğer öyleyse, bu nadiren kötü bir işarettir. Genellikle bu hareket, karşımızdaki kişinin açık, davetkâr, en azından savunmasız, meraklı ve ilgili olduğunu gösterir.

Diğer yandan, avuçların aşağı doğru ve sizden uzak durduğunu fark ederseniz; bu, nadiren rahatlığa, savunmasızlığa veya ilgiye işaret eder.

Dokunma

Dokunma, beden dilinin eşsiz bir öğesidir, çünkü son derece güçlü bir etkisi vardır ve çok çeşitli anlamlara gelebilir. Dokunmanın dört temel grubu şöyledir:

- **Mesleki:** Egzersiz sırasında doğru pozisyonda durmanıza yardımcı olan bir kişisel antrenör, dişleriniz üzerinde çalışan bir dişçi, sizi muayene eden bir doktor, saçınızı kesen bir kuaför.
- **Sosyal:** Tokalaşma, araca binen veya araçtan inen birine denmesini koruması için yardım etmek, birinin ceketini çıkarıp giymesine yardım etmek.
- **Dostluk:** Sırtı sıvazlamak, kola dokunmak, sarılmak, kolunu omzuna atmak.
- **Yakınlık:** Öpmek, kucaklamak, el ele tutuşmak, yanağa dokun-

mak, omuzları veya sırtı ovalamak.

Sözsüz iletişim olarak dokunmakla ilgili en önemli sorun; farklı insanların, farklı tanımları, farklı gruplara yerleştirmesidir. Yaşa, cinsiyete, kültüre, şartlara, konuma vs. bağlı olarak tanımları değişebilir ve farklı gruplar arasında iç içe geçmeler doğurabilir.

Örneğin, beysbol takımınız bir maç kazandığında takım üyeleri kutlamak için birbirine sarılır; bu sarılmaların anlamı, bir iş toplantısında, parkta yürürken veya bir restoranda yemek yerken sarılmaktan farklıdır. Cinsiyet farklılıkları da önemlidir. Kadınlar genellikle dostluk göstergesi olarak birbirlerine dokunmaktan ve sarılmaktan rahatsızlık duymazlar; erkekler ise bu tür hareketleri yakınlık işareti olarak kullanır ve algırlar.

Dokunmanın amacı da önemlidir. Bu, çoğu çatışmaların yaşandığı alandır, çünkü dokunan kişinin amacı, dokunulan kişinin algıladığı amaçtan farklı olabilir. Dokunmanın amacı, son derece nesnel olabilir:

- Olumlu geri bildirim
- Teşvik
- Destek
- Olumsuz geri bildirim
- Öfke
- Hayal kırıklığı
- Oyunculuk
- Şakacılık
- Etki
- Üstünlük
- Korkutma
- Bir iletişimi başlatma veya bitirme
- Tahrik etme
- İş tamamlama
- Yardım
- Şifa

- Sembolizm
- Ritüel
- Mevki
- Statü

Burada asıl anlaşılması gereken, dokunmanın beden dilinin en nesnel öğelerinden biri olduğudur. Çoğu durum ve şartta kullanırken ölçülü davranmak iyi bir fikirdir.

Ofiste Dokunma, Güç ve Sözsüz İletişim

Cinsel taciz, 25 yıldır tartışılan bir konudur.

Yakın zamanda Sex Roles dergisinde yayınlanan "Cinsel Taciz Konuşmaları Sırasında Cinsiyete Dayalı Güç Yapıları: Rekabet Kanallarında Pazarlık" başlıklı bir araştırmada, kadınların cinsel tacizi güç gösterisi olarak algıladıkları belirtil-di. Yani, çalıştıkları ofisteki her erkeği, bir cinsel taciz adayı olarak görme eğilimindeler.

Erkekler ise cinsel tacizin sadece üstün konumdaki birinden (amir veya müdür) gelebileceğine inanıyorlar.

Araştırma, erkek çekici olduğu takdirde kadınların dokunmayı taciz olarak algılama eğiliminde olmadıklarını da ortaya koyuyor. Eğer erkek çok çekiciyse, dokunmanın taciz olarak algılanma olasılığı çok daha belirgin bir şekilde azalıyor.

Pek çekici olmayan hemcinsleri için ise, kadınlara dokunmak işlerini kaybetmek anlamına gelebilir. Kadınlar, çekici olmayan erkeklerin kendilerine dokunmasını taciz olarak algılıyorlar.

Özetlemek gerekirse, cinsel tacizle ilgili olarak erkeklerin ve kadınların görüşleri ve davranışları birbirlerinden çok farklı ve bu farklılıklar yüzünden, sorun bir türlü çözilemiyor.

Duruş

Çoğu insan duruşu, omuzlar geride ve gözler ileri bakar hâlde dik durmak olarak algılar. Bu, duruşu tanımlamak için oldukça geniş bir yaklaşım ama duruşa katkıda bulunan daha küçük parçalar da var:

- **Başın pozisyonu:** Kalkık, eğik, yana yatık.
- **Omuz pozisyonu:** İleri, geri, sarkık, kalkık, çökük.
- **Kol pozisyonu:** Katı, kalkık, eğik, ileri, düz, sarkık, kavuşturulmuş.
- **Bacaklar ve kalçalar:** Hizada, ağırlık bir tarafa verilmiş, bir diz kırık, kalça bir yana çıkık, yana dönük, bacak bacak üstüne atılmış.

Bu çeşitli yönleri birleştirme ve kullanma şekliniz, mesajın anlamını ve etkililiğini değiştirir. Örneğin, iş görüşmesi yaptığınız biri üzerinde iyi bir izlenim bırakmak veya teke tek sohbette ilginizi göstermek istiyorsanız, bunun için kullanılan yaygın bir duruş eylemine “ayna” denir. Karşınızdaki kişinin duruşunu belli etmeden taklit ettiğinizde, bir anlayış, uzlaşma ve beğeni duygusu yaratırsınız. Diğer yandan, karşınızdaki kişinin dikkatini dağıtmak veya sohbeti bitirmek istiyorsanız, duruş eyleminiz aynanın tam zıttı olabilir. O kişiye arkanızı dönebilir, kollarınızı göğsünüzde kavuşturabilir, omuzlarınızı sarkıtabilir ya da başınızı eğerek göz temasından kaçınabilirsiniz.

Duruşun ilk izlenimler üzerinde de büyük etkisi vardır. Bir iş toplantısı için bir odaya girdiğinizi düşünün. Masada oturan iki kişi var; biri ellerini masaya yerleştirerek dik oturmuş, diğeri oturduğu koltukta arkaya çökerek çenesini eline dayamış. İlk kişiyle ilgili izleniminiz ne olur? Peki, ya ikincisiyle ilgili?

Duruş kullanımıyla ilgili diğerk bir ilginç örnek, balo salonundaki dans yarışması şeklinde olabilir. Çiftler piste girmeden önce bir duruş alırlar; müzik başlamadan önce piste girerken o duruşu korurlar.

Müzik bittiğinde, pistten ayrılan ve görüş alanından çıkana kadar dans duruşunu sürdürürler. Bunu neden yaparlar? Elbette ki jüriyi etkilemek için. Jürinin kendilerini parlak, profesyonel ve son derece dengeli olarak görmesini isterler.

Hızlı Bilgi

Bazı gözlemciler, başın ilerde olmasının dışa dönüklük işareti olduğunu düşünür.

Bu, doğru değildir. Böyle bir bağlantı yoktur.

Hareket

Hareket, beden dilinin çoğu insan tarafından güç ve esneklik açısından tam olarak takdir edilmeyen bir öğesidir. Bir ilgi ve yakınlık duygusu, güç ve üstünlük duygusu yaratabilir, teslimiyet veya geri çekilme işareti verebilir ve başka insanlarda her türde duygusal ve fiziksel tepkilere yol açabilir.

Diyelim ki bir alışveriş merkezine girdiniz ve size doğru yürüyen birini gördünüz. O kişi belli bir mesafede durursa, varlığını tehdit olarak algılamazsınız; ama size çok fazla yaklaşırsa rahatsız olur, ya tehdit olarak algıladığınız harekete tepki verir veya ondan uzaklaşmaya çalışırsınız. Hareketin anlamıyla ilgili algıyı değiştirecek sihirli mesafe nedir? Bu, kişiye, kültüre, bağlama ve ortama bağlı olarak çok çeşitlilik gösterir.

İki kişi fikir ayrılığı yaşıyorsa ve bir kişi diğerine yaklaşırsa, bu hareket muhtemelen saldırgan amaçlıdır ve o şekilde algılanır. Aynı iki kişi duyguların paylaşıldığı bir sohbet sürdürüyorsa, aynı hareket muhtemelen destekleme veya teşvik etme amacını taşır ve o şekilde algılanır.

Hareket, izleyiciyle yakınlık kurmak için de kullanılabilir. ABD'deki son birkaç başkanlık seçimini düşünün; özellikle iki önemli aday arasında süren tartışmaları. Resmî, yapılandırılmış tartışmaya şimdi adayların etrafta hareket edebildiği ve izleyiciye yaklaşabildiği gayri resmî, seminer sahnesi tarzı bir tartışma da eklendi. Bu hareket çok kasıtlıdır, çünkü adayın izleyiciyle daha iyi bağlantı kurmasına fırsat tanır. Elbette ki bazı adaylar bu alanda diğerlerinden daha başarılıdır ve doğal olarak, başarılı olanlar bu tartışma şeklini savunurken, bu alanda pek başarılı olamayanlar da eski tartışma tarzına dönülmesini savunmaktadır.

Görünüş

Bu beden dili öğesinin fiziksel görünüşünüzle ilgisi vardır. Beden biçiminiz ve ölçüleriniz, yüz hatlarınız ve saçınız, giysileriniz vs. buna dâhildir. Hoşumuza gitsin ya da gitmesin, görünüş ve fiziksel çekiciliğin, başkalarının iletişim mesajlarımızı alma ve algılama şekli üzerinde güçlü bir etkisi vardır.

Bazı görünüş unsurları şunlardır:

- Beden biçimi ve ölçüler
- Yüz hatları
- Kaşlar
- Saç
- Boy
- Ten rengi
- Temizlik
- Giysiler
- Takılar ve mücevherler
- Dövmeler ve beden süslemeleri
- Kaba veya pürüzsüz ten
- Manikürlü tırnaklar
- Makyaj

Şimdi, bu unsurlarından bazılarını inceleyelim.

Araştırmalara göre; orta boylu ve kaslı, yapılı biri, yaygın olarak olgun ve kendi ayakları üzerinde duran biri olarak algılanırken, orta boylu ve çok ince yapılı biri, genellikle gergin ve daha çekingen biri olarak algılanmaktadır. Modern insan kaynakları mesleğinde yönetim, yeni elemanlarına ve iş görüşmelerini yapan kişilere, bu doğal eğilimlerini kontrol etmeyi ve bunun yerine bireysel kalifikasyonlara odaklanmalarını öğretmek için bol miktarda zaman ve emek harcamaktadır.

Şimdi iki kişinin oturduğu toplantı salonuna giriş örneğine geri dönelim. İçeride gördüğünüz kişilerden biri üç parçalı düzgün bir takım elbise, diğeri kot pantolon ve tişört giymiş olsun. İlk izleniminiz ne olur? Takım elbise giymiş olan kişinin saçları uzunsu ve bakımsız sakalları varsa, buna karşılık kot pantolon ve tişört giymiş olan kişinin saçları kısa ve bakımlı, yüzü ise tıraşlıysa ne olacak? Bu ilk izleniminizi nasıl etkiler ya da şaşırtır?

Dövmeler ve beden süslemelerinin giderek yaygın bir hâle gelmesiyle dış görünüş, beden dilinin altını üstüne getirdi. Bunlardan bazıları kuşağa bağlıken (yaşınız ilerledikçe bunları onaylama olasılığınız düşer), bazıları mesleki beklentilere dayanmaktadır (bir bankacıya karşılık bir barmen gibi). İşverenler ve ebeveynler bu konuyla uğraşmakta, bazen ciddi çatışmalar yaşamaktadırlar. Bazı işyerlerinde giyim konusunda belli kurallar getirilirken, ebeveynler “en iyi arkadaşım dudağına piercing yaptırdı, ben neden yaptıramıyorum?” diye soran çocuklarıyla uğraşmaktadır.

Kişisel ilişkilerde erkeklerin güzel kadınlara çekim duydukları herkes tarafından bilinir.

Bir erkeğin bir kadına duyduğu çekimi açıklamanın anahtarlarından biri, kalça-bel oranıdır. Bir kadının kalça-bel oranı, örneğin, 24:36’dan küçükse, bir erkeğin içsel radarına girme olasılığı yüksektir. Eğer kalça-bel oranı 1:1 veya daha yüksekse, genel olarak, çoğu

erkek tarafından arzulanmayacaktır. Onu cinsel açıdan görmeyecek ve bir aşk ilişkisine girmek istemeyeceklerdir.

Kadınların da erkeklerle ilgili bir içsel radarı vardır ama daha karmaşıktır.

Kadınlar, kalça-bel oranı 1:1 veya daha küçük olan erkekler isterler.

Evrim açısından bakıldığında, şişman erkeklerin bir kadın için pek fazla değer taşımayacağı açıktır; tıpkı obez kadınların da erkekler için pek değer taşımayacağı gibi.

Ama dahası var.

Japoncada adına Takai denen bir harf vardır. (Ben bunu hatırlamak için Uzay Yolu dizisindeki George Takei'yi düşünürüm.)

Takai, Japoncada kadınların bir erkekte aradığı “üç T” anlamına gelir. Bunu dilimizde şöyle söyleyebiliriz:

Uzun boylu

Yüksek gelirlili

Zeki

Kadınlar nazik erkeklerden hoşlandıklarını söylediklerinde, genellikle uzun boya, yüksek gelire ve zekâyâ *ek olarak* nezaketten söz ederler.

Daha sonra, bir alandaki eksikliğinizi diğer alanlarla nasıl karşılayabileceğinizi göstereceğim. Diğer bir deyişle, bir erkeğin uzun boylu olmaması, otomatikman dışarıda kalacağı anlamına gelmez. Boy dezavantajını aşmak için yeterince para kazanabilir. Boy dezavantajını gölgede bırakacak kadar zeki olabilir. (Araştırmalar, paranın boydan daha önemli olduğunu göstermektedir.)

Şimdilik, sadece araştırmanın basit olduğunu anlayın.

Güzel kadınların, *sadece güzel oldukları için* hayatta sayısız avantajları vardır. Uzun boylu, zeki ve zengin erkekler de aynı avantajlara sahiptir.

Ses

Son olarak beden dili öğeleri arasında sesi inceleyeceğiz. Kelimelerle bağlantılı olduğu için bunu sözel iletişimin bir parçası olarak düşünebilirsiniz ama değildir. Ses, önemli bir sözsüz davranıştır ve hem gönderdiğiniz hem de aldığınız ipuçları yaratır.

Beden dili olarak sesin yaygın yönleri olarak şunlar sayılabilir:

- **Ton:** Sıcak, sıkkın, hevesli, monoton, manalı.
- **Yükseklik:** Yüksek, alçak; kelimeleri veya cümleleri yükselen veya alçalan bir tonla bitirmek.
- **Vurgu:** Daha az, daha fazla, ritmik, beklenmedik, aşırı, eksik.
- **Şiddet:** Güçlü, zayıf, yönelimli, değişken, duruma uygun.
- **Tempo:** Hız, değişkenlik, ritim.
- **Zıtlıklar:** Güçlü, zayıf, hızlı, yavaş, yüksek, alçak.
- **Aksan:** Ana dilini konuşmayan kişi, telaffuzlar, belli vurgular.
- **Duygu:** Üzgün, mutlu, heyecanlı, öfkeli, korkulu.
- **Netlik:** Kelimeleri sesle ifade etme, mırıldanma, kesinlik, bozukluk.
- **Tereddüt:** Başlama ve durmalar, doğru kelimeleri bulmakta zorlanmalar.
- **Duraksama:** Vurgu için, izleyici tepkisini almak için, dramatik etki yaratmak için.
- **Dil:** Argo, doğru gramer, küfür, klişeler, konuşma dili.

Diyelim ki çok zayıf, nefesli ve tiz bir sesiniz var. Başkalarında uyandıracığınız ilk etki, muhtemelen sessiz, dişil, kendine pek güvenmeyen ve genç biri olduğunuzdur. Ama derin, güçlü ve gür bir sesiniz varsa, muhtemelen başkaları sizin cesur, bilgili, eril ve olgun

biri olduğunuzu düşünecektir.

Radyo dinler misiniz? Sesini iyi tanıdığınız bir DJ var mı? Farkında olun ya da olmayın, zihninizde o kişinin görünüşüyle ilgili bir fikir oluşmuştur ve hatta kişiliğinin nasıl olabileceğini bile hayal etmişsinizdir. Eğer o kişiyle yüz yüze gelerseniz, muhtemelen gerçeğin zihninizdekinden çok farklı olduğunu görürsünüz.

İnsanların ses özellikleri fiziksel özelliklerine uymadığında, bu başkalarını şaşırtan ve kafa karıştıran bir çelişki yaratır. Bunun iyi bilinen bir örneği, eski bir profesyonel boksör olan Mike Tyson'dır. Kariyerinin zirvesindeyken, boks sporunda en baskın gücü ve rakiplerini neredeyse gerçeküstü gibi görünen bir şiddet ve güçle yenerdi. Ama sesi oldukça tiz ve bir hayli dişildi. İri yarı, kaslı vücuduna karşılık bu tiz ve dişil ses, onunla ilgili gerçekten de çok şaşırtıcı bir izlenim yarattı.

Bazı kişiler, yarattığı sözsüz ipuçlarını doğrudan etkilemek için belli ses özellikleri kullanırlar. Örneğin, kadınlar yakınlık duygusu vermek istediklerinde seslerini inceltir ve alçaltırlar. Hem kadınlar hem de erkekler, üstünlük ve statüyü vurgulamak ya da karşılarındaki kişiyi ikna etmek istediklerinde, seslerini yükseltirler ve hızlı konuşurlar.

Çoğu kişi, sesinin sözsüz etkisini gerçekten bilmez veya anlamaz. Bu aktörlerle, sunucularla, haber spikerleriyle, öğretmenlerle, profesyonel konuşmacılarla, yöneticilerle vs. karşılaştırın. Bu insanların hepsi, belli izlenimler ve sözsüz ipuçları yaratmak için seslerini belli şekillerde kullanırlar. Örneğin, bir daha sefere haber izlerken, gözlerinizi kapayın ve spikerin sesini dinleyin. Özellikle ciddi haberlerden hafif magazin haberlerine geçerken ses tonunu, temposunu vs. nasıl değiştirdiğine bakın. Sesini haberin bağlamına nasıl uydurduğuna dikkat edin.

3. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Beden dili öğelerine hem fiziksel vücut parçaları hem de o parçaların kullanım şekilleri dâhildir.
2. Kilit öğelere gözler, yüz, mimikler, dokunma, duruş, hareket, görünüş ve ses dâhildir.
3. Gözler, hem kasıtlı beden dili mesajlarını (göz teması, bakış yönü) hem de doğaçlama beden dili mesajlarını (göz-bebeklerinin genişlemesi, gözün kırıştırılması) aktarır.
4. Birçokları, yüz ifadelerinin sözsüz davranışlar içinde en önemlisi olduğunu düşünür. Bir yandan duyguları aktarırlar, diğer yandan sohbeti düzenleyip yönlendirirler.
5. Mimikler, bir mesaj aktarmak veya bir mesajı güçlendirmek için kullanılan hareketlerdir. Kasıtlı ve bilinçlidirler; mimikler, konuşmadan bağımsız mimikler (başparmakların kaldırılması, el sallama) ve konuşmayla ilgili mimikler (bir noktayı vurgulama, bir konuyu açıklama) olarak ikiye ayrılır.
6. Dokunma, genel olarak dört gruptan birine girer: Mesleki, sosyal, dostluk ve yakınlık. Yaş, cinsiyet, statü, şartlar ve kültür gibi etkenlere bağlı olarak, bu gruplar arasında çok miktarda iç içe geçiş olabilir.
7. Duruşa katkıda bulunan çeşitli etkenler vardır: Başın pozisyonu, omuzların pozisyonu, kolların pozisyonu, kalçalar ve bacaklar. İlk izlenim uyandırmak, anlayış yaratmak ve ilgiyi dağıtmak için kullanılabilirler.
8. Hareket, son derece güçlü ama kullanım tarzı açısından da esnektir. Tanışıklık, statü, üstünlük, teslimiyet, saldırganlık, destek ve teşvik gibi mesajlar aktarabilir.

9. Görünüşe beden biçimi ve ölçüler, yüz hatları, saçlar, giysiler vs. dâhildir. İlk izlenim konusunda özellikle önemlidir. Görünüş açısından uygun ve uygun olmayan olarak düşünülen şeylerle ilgili olarak güçlü kuşak farklılıkları vardır.
10. Ses; ton, yükseklik, tempo, vurgu, duygu vs. gibi yönleri bulunan önemli bir sözsüz araçtır. Sözsüz ipuçlarını biçimlendirmek ve etkilemek için ses özellikleri kasıtlı olarak kullanılabilir.

3. Bölüm ÖDEV

1. 3. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Göz temasını sözsüz davranışınızın parçası olarak nasıl kullanıyorsunuz? İlginizi göstermek veya dikkat çekmek için göz teması kullandığınız bir zamanı düşünün. Ne yaptığınızı ve yarattığı etkiyi anlatın.

Şimdi bunu üstünlük veya statü vurgulamak için kullandığınız bir zamanı düşünün. Ne yaptığınızı ve yarattığı etkiyi anlatın.
3. Kendinizi bir sunum yaparken veya bir sohbetleyken video kaydına alın. Sonra bandı izleyin; beden dilinize ve ne mesajlar aktardığınıza dikkat edin.
4. Normal sohbet sırasında sesinizi banda kaydedin. Sonra dinleyin ve aktardığı sözsüz mesajlara dikkat edin. Neleleri değiştirmek istersiniz? Bunu nasıl yapabilirsiniz?

Bağlam ve Ortam

Beden dilinin anlamı ve yorumu, bağlam ve ortamdaki büyük ölçüde etkilenir.

Bazı sözsüz davranışlar, bazı durumlarda uygunken diğerlerinde uygun olmayabilir; bazıları bazı durumlarda diğerlerine oranla çok farklı anlamlara gelir. Bu bölümde, bu kavramları daha detaylıca inceleyeceğiz; böylece sonuna geldiğimizde, bağlam ve ortamın beden dilini hem uygunluk hem de anlam açısından nasıl etkilediğini daha iyi anlayacaksınız.

Bağlam ve Ortam Beden Dilini Nasıl Etkiler

Bağlam ve ortam, beden dilini hem açıkça hem de belli belirsiz etkiler. Bazıları sosyal normlara, bazıları yaşam deneyimine ve bazıları da kişilik yapısına ve özgüvene bağlıdır. Kuşak farklılıkları, cinsiyet farklılıkları ve kültürel farklılıklar da vardır.

Aslında her şey algılara bağlıdır. Şu anda bulunduğunuz bağlamı ve ortamı nasıl algılıyorsunuz? Evdeyseniz, muhtemelen rahat kıyafetler giymişsinizdir, belki meşrubat ya da kahve içiyorsunuzdur ve müzik dinliyor olabilirsiniz, arka planda televizyon açık olabilir ve-

ya başkaları gürültü yapabilir. Okurken not alıyor olabilir veya olmayabilirsiniz ve alıyorsanız, muhtemelen kitabın kenar boşluklarına alıyorsunuzdur.

Ama ofisteyseniz, muhtemelen iş giysilerinizi giymişsinizdir, masanızda veya toplantı masasında oturuyorsunuzdur ve ofis ortamının tipik gürültülerini duyuyorsunuzdur. Hatta ödevlerinizi, çalışmalarınızı ve okurken aldığınız notları sakladığınız bir dosya bile açmış olabilirsiniz.

Bu farklılıkların nedeni nedir? Bunun, içinde bulunduğunuz bağlam ve ortamı algılama biçiminizle ilgisi vardır. Algının en yaygın bazı grupları arasında şunlar sayılabilir:

- Resmiyet
- Mahremiyet
- Aşinalık
- Sıcaklık
- Mesafe
- Sınırlama
- Zaman
- Başka insanlar
- Fiziksel ortam

Bunların her birini nasıl algıladığınız (ve etrafınızdaki başkalarının bu şeyleri nasıl algıladığı) beden dilinizin uygunluğunun ve anlamının ardında yatan güçtür.

Resmiyet

Resmiyet ve samimiyet algısı, yaşam deneyimlerine ve sosyal ortama bağlı olarak çok çeşitlilik gösterebilir. İnsanlar, faaliyetler, fiziksel nesneler ve sosyal beklentilerin hepsi resmiyet algınızı etkiler. Örneğin, haftalık personel toplantınızda belli bir resmiyet bulunabilir ama bölüm müdürü veya yönetim ekibinin bir üyesi de katıldığın-

da ne olur? Katılan kişinin daha yüksek statüsü nedeniyle, toplantı daha yüksek bir resmiyet seviyesine ulaşır.

Restoranlar, resmiyet ve samimiyet algılarının yaratılmasıyla ilgili başka bir güzel örnektir. Tipik bir fastfood restoranında ne bulursunuz? Self-servis, yere sabitlenmiş masa ve sandalyeler, kâğıt peçeteler ve yiyeceklerle içeceklerin verildiği merkezi bir alan. Bütün bunlar, kabul edilen ve anlaşılan samimi bir atmosfer yaratır. Şimdi, daha kaliteli bir restoranda ne bulursunuz? Size hizmet etmeyi bekleyen garsonlar, masa örtüleri, rahat sandalyeler vardır ve ihtiyacınız olan her şey masanıza getirilir. Bunlar da yine kabul edilen ve anlaşılan daha resmî bir atmosfer yaratır.

Bütün bunların beden dili ve sözsüz iletişim üzerindeki etkisi nedir? Genel olarak, resmiyet oranı arttıkça beden diliniz o kadar daha katı olur. Sözsüz davranışlarınız, anlaşılmış resmiyet seviyesinin kabul edilen beklentilerine uyacak şekilde daha ölçülü ve kontrollü olur. Bir sohbet sırasında gerçek duygularınızı göstermekte tereddüt edebilirsiniz; dolayısıyla, yüz ifadenizi ve duruşunuzu nötr tutmak için özellikle çaba harcarsınız.

Mahremiyet

Mahremiyet algısı, başka biri tarafından dinlenmek veya görülmek hakkında ne düşündüğünüzle ilgilidir. Bulunduğunuz yerin büyüklüğü, tamamen kapalı olup olmadığı, yakınınızda kaç kişinin bulunduğu ve başkalarının sizi o alanda görmesinin ne kadar kolay olduğu, etki unsurlarıdır.

Örneğin, doktora gittiğinizde muayene odası tamamen kapalıdır ve odaya giriş çıkış sınırlandırılmıştır. Algı, mahremiyete büyük önem verildiği yönündedir. Aynısı, kapısı olan bir ofis, eviniz vs. yerler için de geçerlidir. Başkalarına görünür olmak da mahremiyet algınızda önemli bir unsurdur. Dışarıdaki herkesin sizi görebildiği, duvarları cam olan bir odada ateşli bir tartışma yaşadığınızı düşünün.

Kendinizi nasıl hissedersiniz? Şimdi aynı tartışmayı pencereleri olmayan ve kapısı kapalı olan bir odada yaşadığınızı düşünün. Fark nedir? Ben de öyle tahmin etmiştim.

Mahremiyet algısı, başkalarıyla ne kadar yakın olacağınız üzerinde etki unsurudur. Genel olarak, ne kadar çok mahremiyet algıyorsanız, kişisel mesajlarınızı, düşüncelerinizi ve bilgiyi paylaşmak konusunda o kadar rahat olursunuz. Diğer kişiye (kişilere) yakın oturur ve onlara doğru eğilirsiniz. Mahremiyet ne kadar fazla olursa, kendinizi serbest bırakmanız ve beden dilinizin zihninizden geçen gerçekleri yansıtmaya izin vermeniz o kadar kolay olur.

Bu Mite Dikkat Edin!

Yıllar boyunca, bir kadın sohbet sırasında birine doğru eğildiğinde bunun önemli bir ilgi ve çekim işareti olduğu bize öğretilirdi.

Ama bunun çoğu durumda doğru olmadığı görüldü.

Diğer yandan, erkekler bir sohbet sırasında karşılarındaki kişiye doğru eğildiklerinde, bu gerçekten de öncesine oranla daha fazla ilgilendikleri veya güven duydukları anlamına gelir.

Aşinalık

Aşinalık algısı, başka insanlarla ve ortamla nasıl bağlantı kurduğunuz etkiler ve bir durumu ne kadar yeni veya farklı algıladığınıza dayanır. Örneğin, yeni biriyle karşılaştığınızda otomatikman daha resmî, ölçülü bir beden dili kipine geçersiniz. Karşınızdaki kişiyi henüz tanımadığınız için, sözsüz davranışlarınız “Rahatlamadan önce seni daha iyi tanımalıyım” şeklinde mesajlar verir.

Bir arabayı ilk kez kullandığınız, yeni bir işe başladığınız, yeni bir sporu denediğiniz vs. zamanları düşünün. Aşinalık algınız çok düşük olduğu için, beden diliniz muhtemelen büyük ölçüde dikkat ve ihti-

yatlılık yansıtıyordu. Şimdi aynı şeyleri bir hafta yaptıktan sonra olanları düşünün. Aşinalık algınız artmıştır ve sözsüz davranışlarınız daha az dikkat ve daha fazla rahatlık yansıtır.

Perakende satış mağazaları aşinalık algısını bilir ve sizinkini etkilemek için kasıtlı çabalarda bulunurlar. Target, Wal-Mart, Shopko vs. gibi büyük zincir mağazalar, tipik olarak mağazalarını aynı veya benzer kat planlarıyla kurarlar. Neden? Böylece, nereye giderseniz gidin, bu mağazalardan birine girdiğinizde ortamı aşına bulur ve kendinizi rahat hissedersiniz. Bu, sizi daha fazla alışveriş yapmaya iter.

Aşinalık algısı, başkalarıyla ne kadar açık ve dürüstçe iletişim kuracağınızı da belirler. Genel olarak, ne kadar çok aşinalık algıyorsanız, beden dilinizin o kadar rahat etmesine izin verirsiniz. Daha güvenli bir şekilde yürürsünüz, ses tonunuz daha sakin ve güçlü olur ve ortamı incelemeye gerek duymadan, yapmaya geldiğiniz şeyi yapabilirsiniz.

Sıcaklık

Sıcaklık algısı, fiziksel rahatlık unsurlarından ziyade psikolojik unsurlara dayanır. Belli bir yerin sıcaklığı; renk, doku, fiziksel nesneler vs. gibi şeylerden etkilenir. Örneğin, bir nalbur mağazasına girdiğinizde, mobilya mağazasına göre daha az sıcaklık algıyorsunuz. Mobilya mağazaları daha yumuşak renkler kullanır, harika dokulu ürünler sergiler ve bir rahatlık duygusuyla doludur.

İşte bir örnek daha: Yakınlarınızdaki bir kafeyi ve iç dekorasyonunu düşünün. Muhtemelen yumuşak renkler, takım kanepe ve koltuklar kullanılmış, daha yüksek bir sıcaklık algısı yaratılmaya çalışılmıştır. Yüksek sıcaklık algısı, sizi orada kalmaya ve daha fazla para harcamaya teşvik eder.

Sıcaklık algısı, aşinalıkla yakından bağlantılıdır ama sıcaklık algıladığınız bir ortamda her zaman aşinalık hissetmezsiniz. Bu sıcaklık

sizi daha rahat bir beden dili sergilemeye teşvik eder; örneğin otururken veya ayakta dururken açık beden pozisyonları kullanırsınız, sohbetler ayakta dururken veya insanlar birbirine yakın otururken devam eder ve genel olarak sözsüz davranışlar rahattır.

Mesafe

Mesafe algısı, hem fiziksel mesafeye hem de psikolojik mesafeye dayanır. Kendinizi aynı anda hem fiziksel açıdan yakın hem de psikolojik açıdan uzak hissetmeniz mümkündür ve bunun tersi de geçerlidir.

Örneğin, diyelim ki kalabalık bir otobüstesiniz ve etrafınızda tanımadığınız bir sürü insan var. Fiziksel mesafeler bir hayli kısadır ama yabancılarla sarılı olduğunuz için psikolojik olarak kendinizi uzak hissedersiniz. Fiziksel şartları değiştiremezsiniz ama psikolojik şartlarla başa çıkmak için beden dilinizi değiştirebilirsiniz. Olabildiğince az göz teması kurarsınız, hareketsiz durur ve sessiz kalırsınız. Bazen ise aksi olur ve gergin bir şekilde güler, yakınınızdaki insanlara ortamdaki şeylerle ilgili yorum belirtirsiniz vs.

Mesafe algısı, bir durumu nasıl yorumladığınızı ve sergileyeceğiniz sözsüz davranışların türünü de etkiler. Fiziksel ve psikolojik mesafeler birbirine eşit olarak algılandığında, beden diliniz tipik olarak uygun şekilde ayarlanır: Mesafe kısa olduğunda rahat ve açık, mesafe uzun olduğunda daha ölçülü ve resmî olursunuz. Ama iki unsur çeliştiğinde -otobüs örneğinde olduğu gibi- beden diliniz de çelişkili veya beklenmedik olabilir.

Ortamı Kullanarak Güçlü Bir Yakınlık Yaratacak Bir Mesaj Göndermek İster misiniz?

Başka birinin alanına yaklaştığınızda duraksayın ve dışında kalın. Sohbeti başlatın ve 30 saniye kadar sonra, avucunuzu açarak önünüzdeki sandalyeyi veya koltuğu işaret edin.

"Oturabilir miyim?"

Artık alanlarına girme izni aldınız.

Tipik olarak, kişi kendini bu noktada pek rahat hissetmez.

Arkanıza yaslanarak oturun.

Gerçekten yumuşak ve sakin bir sesle, mahremiyet gerektirmeyen bir konudan söz edin.

Sonra, daha önemli bir konuda iletişim kuracağınız zaman, oturduğunuz yerde biraz öne doğru eğilin.

Bu saygı, takdir ve beğeni ifade edecektir.

Sınırlama

Sınırlama algısı, belli bir durumdan ayrılabilme becerinizi nasıl algıladığınızla ilgilidir. Kendinizi ne kadar sınırlanmış hissederseniz, kontrolü o kadar kaybettiğinizi hissedersiniz ve beden diliniz o ölçüde sınırlı olur. Örneğin, diyelim ki patronunuzun zorunlu kıldığı bir atölye çalışmasına veya seminere katıldınız. İçinde bulunduğunuz salonun büyüklüğüne bağlı olmaksızın, orayı terk etme özgürlüğünüz olmadığı için o durumda kendinizi sınırlanmış hissedersiniz.

Bunu bir restoranda girdiğinizde olanlarla karşılaştırın. Kalabalık- sa ve bekleme süresi çok uzunsa, orada kalmanız gerekmez. Oradan çıkıp başka bir yere gidebilirsiniz. Beden diliniz daha rahat olur, çünkü başkasının istediklerini yapmak zorunda olmadığınızı, kendi tercihini yapabileceğinizi hissedersiniz.

Sınırlama algısı yoğunluğu ve süresi açısından çeşitlilik gösterebilir. Diyelim ki yurttan kalan bir üniversite öğrencisisiniz. Bahar gelir ve artık bir haftalığına eve gitme zamanıdır. Muhtemelen eve döndüğünüzde kendinizi okulda olduğunuzdan daha sınırlanmış hissedersiniz. Ama sadece bir hafta süreceği için siz ve ebeveynleriniz buna dayanırsınız. Ama yaz tatili geldiğinde ve iki-üç aylığına eve döndüğünüzde ne olur? Algılanan sınırlamalar o süre içinde pek de tahammül edilir olmayabilir ve eğer bu konuya değinilmezse, beden diliniz ve sözsüz davranışlarınız kısa süre içinde gerçek duygularınızı ortaya koymaya başlar.

Zaman

Zaman algısı çok çeşitli şekiller alabilir. Önünüzdekati bir teslim tarihi olabilir ve vaktinizin giderek daralması beden dilinizin ve sözsüz davranışlarınızın gerginleşmesine neden olur. Ya da belli bir zamanda biriyle görüşmeniz gerekiyordur ama o kişi geç kalır ve dolayısıyla beden diliniz sinirlilik yansıtabilir veya dakik olmayan birine pek saygı duymadığı sinyalleri verebilir.

Diyelim ki pek iyi tanımadığınız bir grup insanla bir yere gidiyorsunuz. Sadece bir saatliğine bile olsa, bu süreyi oldukça olumsuz bir şekilde algılayabilirsiniz. Muhtemelen sözsüz davranışlarınız ölçülü olur; özellikle diğer insanlarla ne kadar yakın durduğunuz ve onları pek iyi tanımadığınız düşünülürse... Peki, yolculuk enasında diğer insanlardan gerçekten hoşlandığınızı fark ettiğinizde ve onlarla aranızda güçlü bağlantılar oluştuğunda ne olur? Çok büyük olasılıkla, arabada geçirdiğiniz süre artık o kadar olumsuz görünmez ve hatta çok daha çabuk geçer.

Zaman algısı, başkalarının zaman kullanımıyla ilgili yorumunuzun yanı sıra belli bir zaman uzunluğuna nasıl yaklatığınız açısından da beden dilini etkiler. Kültür, zaman algısında büyük rol oynar. ABD’de, insanlar dakik olmaya ve gün içine olabildiğince çok

şey sığdırmaya çalışır. Brezilya'da ise zaman, katı ve gerekli bir kuraldan ziyade bir rehber olarak algılanır. Daha esnek bir zaman yaklaşımı, Brezilyalıların beden diline ve sözsüz davranışlarına rahatlık olarak yansır.

Başka İnsanlar

Başka insanlarla ilgili algı, mahremiyet ve aşinalık algılarıyla ilgilidir. Yakınıınızda başka insanlar olduğunda, otomatikman o insanların ortamda ne kadar aktif veya pasif olduklarıyla ilgili yargıda bulunursunuz.

Başka insanlar sohbete aktif olarak katılıyor mu? Sohbeti dinleyecek kadar yakında duruyorlar mı? Başkalarının aktif olarak katıldığını düşünürseniz, beden diliniz kendini buna adapte edecektir. Böylece daha fazla insanla göz teması kurarsınız, mesajınızı daha fazla insana iletirsiniz ve genel olarak daha ölçülü bir beden dili kullanırsınız.

Ama başkalarının aktif olarak katılmadığını düşündüğünüzde, beden diliniz bunu da yansıtacaktır. Diğerlerine sırtınızı dönebilirsiniz, göz temasından kaçınabilirsiniz veya onları sohbete katmayabilirsiniz. Ancak başkalarına dair algınızın, sizinle aralarındaki fiziksel mesafeleriyle ilgili olması gerekmez. En son taksiye bindiğiniz zamanı düşünün. Sürücü size çok yakındır ama o kişiyi pasif katılımcı olarak görebilir ve göz temasından kaçınabilir, sessizce oturabilir veya iletişim kurmak istemediğinizi belli eden sözsüz mesajlar gönderebilirsiniz.

Başkalarıyla ilgili algınız, eğer onları tanımıyorsanız daha ölçülü veya resmî davranmanızı sağlayabilecek durumlar yaratarak beden dilinizi etkiler. Ama o insanları iyi tanıyorsanız, sözsüz davranışlarınız o aşinalığı ve rahatlığı yansıtır.

Fiziksel Ortam

Fiziksel ortam algısı, sıcaklık, mahremiyet ve mesafe algınızla ilgilidir. Ama bu algınız; fiziksel ortamdaki, ışıktandırmadan, ortamdaki nesnelerden, seslerden ve hatta mimari yapıdan güçlü şekilde etkileneceği için farklıdır. Bu unsurlar (ve diğerleri) etrafınızı saran fiziksel ortamla ilgili algınızı birlikte etkiler.

Örneğin, mobilyaların hepsinin aynı yöne bakacak şekilde sıralandığı bir ortama girdiğinizde, sözsüz davranışlarınız muhtemelen daha resmi ve ölçülü olur, çünkü ortam daha resmî ve yapılandırılmış durumdadır. Ama mobilyaların rahat koltuk veya sandalyelerle küçük yığınlar hâlinde dizildiği bir ortama girdiğinizde, sözsüz davranışlarınız muhtemelen rahat olur, çünkü ortam yakın ve kişiseldir.

Mimarinin de fiziksel ortam algısıyla çok ilgisi vardır. Bir bina insanları bir araya getirecek şekilde toplu alanlar, geniş koridorlar ve trafik akışıyla tasarlanmışsa, büyük olabilir ama yine de dostça ve rahat şekilde algılanabilir. Modern mimari tasarım, bu konuları dikkate alır; bunu kendiniz görmek için eski bir binaya ve sonra da yeni bir binaya girin. Muhtemelen çok çeşitli farklılıklar görürsünüz ve algılarınız da çok farklı olur.

Aynı Beden Dili, Farklı Algılar

Bağlam ve ortama bağlı olarak, aynı beden dili çok çeşitli anlamlara gelebilir. Eğer insanların beklentilerini bilmediğiniz yabancı bir ortamdaysanız veya etrafınızdaki insanlar ortama sizinkinden farklı bir bağlanla yaklaşıyorsa bu olabilir. Kültürel farklılıklar, cinsiyet farklılıkları ve yaş farklılıkları da beden dili algılarını etkileyebilir.

Örneğin, etkili bir şekilde konuşan ve güçlü, dik bir duruş kullanan bir adam, genellikle iş ortamında becerikli, değerli ve güçlü biri olarak algılanır. Ama aynı şeyleri yapan bir kadın, genellikle zorlayıcı, saldırgan ve sevimsiz biri olarak algılanabilir. Şimdi bu adam ve kadını bir askerî ortama koyarsanız, muhtemelen ikisi de becerik-

li ve etkili insanlar olarak algılanır.

İşte bir örnek daha: Bir sınıfta, bir grup öğrenciye ders verirken içlerinden birinin kollarını kavuşturmuş, omuzları çökmüş ve sıkkin bir hâlde oturduğunu fark ediyorsunuz. Muhtemelen öğrettiğiniz şeye ilgi göstermediğini algıyorsunuz. Daha sonra öğrenci binasının dinlenme salonunun önünden geçerken, aynı öğrenciyi aynı pozisyonda görüyorsunuz. Bu kez alginiz tamamen farklı olur; yorgun, mutsuz ve belki bir konuda üzgün olabilir. Şimdi aynı beden dilini farklı bir bağlam ve ortamda gördünüz ve tamamen farklı algılar deneyimlediniz.

Bazen de bağlam veya ortamdaki farklılıklar, o kadar net değildir veya kolayca tanımlanamaz. Örneğin, göz kırpmayı ele alalım. Hızlı göz kırpması genellikle gerginlik işareti olarak algılanır veya bu sözsüz davranış için belirgin bir fiziksel neden görülmeyen her ortam ve bağlamda aldatıcı olabilir. Peki, ya çok belirgin olmayan bir nedeni varsa? Örneğin, bazı ilaçlar gözlerin hızlı kırpmasını gibi yan etkilere yol açabilir. Bu, bir kişide hemen farkına varacağınız bir şey değildir ve hemen açıkça göremezsiniz.

Beden Dili ve Bağlam Çeliştiğinde

Beden dili ve bağlam çeliştiğinde, çoğu insan beden diline daha fazla değer verir. Neden? Çünkü genel olarak, beden dili ve sözsüz davranışları taklit etmek, kelimelere veya konuşmaya oranla daha zordur. Sözleriniz bir şey söylerken beden diliniz başka bir şey söylüyorsa, etrafınızdaki insanlar sözlerinizden ziyade beden dilinize inanırlar.

Ama mesajlar çelişkili olduğunda bütün insanların sözsüz davranışları dikkate almadığını belirtmek de önemlidir. Genel olarak beden dilini algılamaya açık olmayabilirler veya çelişkili mesajlar veren kişiyle ilgili olumlu bir önyargıları olabilir. İkinci durumda, olumlu görüş, çelişkili mesajın olumsuzluğuna ağır basacaktır; en

azından kısa bir süre için.

Beden diliniz bağlam açısından uygun veya normal olarak algılanmazsa, başkaları çelişkiyi anlamak ve çözmek için üç temel adım atarlar:

1. Kafaları karışır; sizinle ve olanlarla ilgili ne düşüneceklerini bilemezler.
2. Mevcut çelişkiyi açıklayabilecek başka bilgiler ve ipuçları arayarak neler olduğunu anlamaya çalışırlar.
3. Çelişkiyi açıklamak için ihtiyaç duydukları bilgileri bulamazlarsa, muhtemelen size olumsuz tepki verirler.

Bazen beden dili ve bağlam kasıtlı olarak çelişkilidir. İroniyle ilgili bir tartışma veya alaycılık girişimi, neredeyse daima, bağlam ve belli bir durumla çelişen bir tür beden dilini (hareket, ses tonu vs.) içerir.

Burada önemli olan; bağlamla beden dili arasındaki çelişkilerin kaçınılmaz olduğunu ve bu çelişkilerin, başkaları tarafından nasıl algılanıp çözümleneceğini belirlemenin hiçbir şekilde net, kesin bir yolu olmadığını anlamaktır. Mesajı gönderen sizseniz, o zaman algılanan çelişkiyi olabildiğince azaltmak sizin yararınıza olur ve eğer alıcıysanız, o zaman spekülasyona veya desteksiz görüşlere başvurmadan çelişkiyi çözümlemeye çalışmak sizin için daha iyi olacaktır.

Bağlam... Basit Bir Analiz

İş ortağınız sizi yemek için nereye götürdü? McDonald's?

Bu muhtemelen onun işinize veya size verdiği değere işaret eder.

(McDonald's ile ilgili bir terslik yok. McDonald's benim de sevdiğim bir yerdir ama iş görüşmeleri için uygun değildir.) >

> Müşteriniz veya ortağınız sizi seçkin bir restorana mı götürdü?

Bu muhtemelen onun işinize ve/veya size verdiği değere işaret eder.

Bunu iyi bir işaret olarak görebilirsiniz.

Ayrıca, buna stratejik bir açıdan da bakmanız gerekir.

Eğer doğal akışına bırakmak yerine bizzat bir şeyler başlatmak istiyorsam, muhtemelen sizi pahalı bir restorana götürdüm.

Kilit Nokta: İnsanları Okumak Bağlamla Başlar

İnsanları okuyabilmek, sadece mimikleri fark etmekten ve bunları kelimelere dökmekten çok daha fazlasıdır. Gerçekte size neler söylediklerini anlamak, sadece kelimelerden ve beden dilinden çok daha fazlasıdır.

Aslında, sözsüz iletişimi (beden dili, bağlam, alan kullanımı, semboller, giysiler ve zaman) tercüme etmek, hepimizin her gün kullandığımız gizli etki dilinden çok daha fazlasıdır.

Ne yazık ki gizli dilde çok fazla evrensel standart yoktur.

Birinin iletişimini veya beden dilini bilinçli olarak analiz ettiğimde baktığım ilk unsur, bağlamdır.

Hiçbir şey bundan daha önemli değildir.

Zihnini okumak istediğiniz kişi (temel olarak, sözsüz iletişimi okurken insanların yapmamı istedikleri şey budur) nerede?

- Bir kilise?
- Bir sinagog?
- Bir cami?
- Bir ilkokul binası?
- Bir hapisane?
- Bir televizyon stüdyosu?
- Seçkin bir restoran?
- Las Vegas'ta bir salon?
- Bir otel lobisi?
- Plaj?
- Bir süpermarket?
- Bir otomobil galerisi?

Bu bağlamın *çerçevesidir*.

Bağlamdaki bir sonraki öge, kişinin orada olma nedenidir.

- Orada olmak zorunda mı?
- Partiyi veren kişi mi?
- Davet mi edilmiş?
- Orada mı çalışıyor?
- Ziyaret mi ediyor?
- Bir erkek ya da kız arkadaş mı arıyor (uzun ya da kısa süreli)?
- Rahatlamaya mı çalışıyor?

Bu, ikinci ve daha küçük çerçevedir.

Daha küçük çerçeve, her zaman büyük çerçeveyi kapsamaz.

Bir kilisede verilen bir doğum günü partisinde olabilirsiniz ve bu durumda, kilise kurallarının dışına çıkmadan bir doğum günü partisine uygun olarak hareket edersiniz.

Mantıklı geliyor mu?

O hâlde, “nerede” ve “neden” sorularının ikisi de önemli çerçeve-

lerdir.

Bu iki çerçeve, size oradaki kişiyle ilgili çok şey anlatır.

Her ne olursa olsun, sonuçta o kişinin orada bulunmasının bir nedeni vardır.

Başka bir yerde olmak isteyebilirler ama çoğu zaman orada olmak kendi tercihleridir.

Örneğin, kişi bir Cuma gecesi evde kocasıyla birlikteyse ve dışarıda arkadaşlarıyla birlikte bir barda değilse, bir nedeni vardır. Nedenini bilmeyebiliriz ama gerçekleri biliriz.

O gerçekler insanları okumakta son derece önemlidir.

Hiç bulunmak istemediğiniz bir yerde oldunuz mu?

Size bir liste vereyim mi?!

O hâlde, bir ortamda bulunmak istemesek bile orada olmayı kabul ettiğimizi hepimiz anlıyoruz.

Gerçek şu ki insanlar bir ortamda ne kadar rahatlarsa, kendileriyle ilgili o kadar fazla bilgi verirler.

Diğer bir deyişle, farkında olmadan, gerçekte olmak istemedikleri bir durumda neden bulunduklarıyla ilgili bilinçaltından daha fazla ipucu gönderirler. Bu bilgiyi beden dili veya diğer sözsüz davranışlarla bilinçli olarak açıklamazlar.

Ama bunu farkında bile olmadan yaparlar.

Çoğu kimse bu ipuçlarını asla fark etmez.

Eğer “Bağlam her şeydir” dediğimi duyduysanız, kelimesi kelimesine konuşmuyorum ama önce bağlamı dikkate almadan asla hiçbir şeyi analiz etmediğini anlatmaya çalışıyorum. Bu, *işin gizli dilinin* en büyük parçasıdır.

4. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Bağlam ve ortam, beden dilinin anlamı ve yorumu açısından önemlidir. Etkileri hem açık hem de gizli olabilir.
2. Sosyal norm, yaşam deneyimleri, kişilik, özgüven, yaş, cinsiyet, kültür vs. farklılıkları olduğunda, çelişkiler ortaya çıkar.
3. Bağlam ve ortamla ilgili kilit algılara resmiyet, mahremiyet, aşinalık, sıcaklık, mesafe, sınırlama, zaman, başka insanlar ve fiziksel ortam dâhildir.
4. Aynı beden dili, bağlam ve ortama bağlı olarak çok farklı algılar yaratabilir.
5. Yabancı yerlerde, yabancı insanlarla bulunduğunuzda veya sosyal normlar ve beklentiler hakkında bilgi sahibi olmadığınızda, çelişkiler yaşanabilir.
6. Beden dili ve bağlam çelişkili olduğunda, çoğu zaman beden diline daha çok inanılır ama bu, her zaman geçerli olan bir kural değildir. Kişiyle ilgili önceden olumlu bir görüşe sahip olmak, açık alaycılık veya ironi, dikkat eksikliği, sözsüz davranışların fark edilmemesi gibi birçok şey bu yargıyı etkileyebilir.

4. Bölüm **ÖDEV**

1. 4. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?

2. Şu anda bulunduğunuz ortama bakının. Aşağıdakilerle ilgili algılarınız neler?

- Resmîyet
- Mahremiyet
- Aşinalık
- Sıcaklık
- Mesafe
- Sınırlama
- Zaman
- Başka insanlar
- Fiziksel ortam

Bu gruptaki algılarınız mevcut beden dilinizi nasıl etkiliyor?

Proksemik: İşin Gizli Dili... Yakından

Muhtemelen şu deneyimi hayatınızın bir noktasında yaşamışsınızdır. Biri sizinle konuşmak için yaklaşır ve o kadar yakın durur ki kendinizi rahatsız hisseder ve bilinçsiz bir şekilde geri adım atabilirsiniz. Ya da biri yanınıza çok yakın oturur ve siz biraz büzülerek geri çekilirsiniz. Ne oldu? Biri kişisel alanınızı işgal etti ve bu, içinizde güçlü bir tepki yarattı.

Proksemik Nedir?

Kişisel alanın ve insanların mesafe kullanımının incelenmesine genel olarak proksemik denir. “Proksemik” terimi ilk kez 1963 yılında, insanların uzamsal ilişkileri ve alanları kullanarak sözsüz iletişimlerini inceleyen antropolog ve araştırmacı E. T. Hall tarafından kullanılmıştı. Araştırması sırasında, proksemikle ilgili dört alan tanımladı:

1. Yakın alan
2. Kişisel alan
3. Sosyal alan
4. Kamu alanı

Çok fazla çeşitlilik olduğu için bu alanların her biriyle ilgili belli mesafeler yok. Alan kullanımı dinamik bir süreçtir; kişiliklere, durumlara, sosyal algılara, kültürlere vs. bağlı olarak değişim gösterebilir.

İşin gizli dilinde proksemik kadar önemli olan çok az unsur vardır.

Ama araştırmalar, bu alanların her biri için genel mesafeler ve her birinde gerçekleşen iletişimlerin tiplerini tanımladı. Ben her birini daha detaylı bir şekilde tanımlarken, siz bunları ortasında durduğunuz ve dışa doğru yayılan halkalar olarak düşünün.

Yakın Alan

Bu alan, bedeninizden 45 cm kadar öteye uzanır. Adından da anlaşılacağı gibi, sadece çok yakın ilişkiler sürdürenler birbirlerinin yakın alanına girebilirler. Bu, genellikle dokunmak, fısıldamak, sarılmak, öpmek vs. için kullanılan alandır.

Kişisel Alan

Bu alan sizden yaklaşık 45 cm ötede başlar ve 1.22 metreye kadar uzanır. Yakın arkadaşlar ve sağlam kişisel bağlantılarınız olan insanlarla ilişkileriniz için ayrılmış olan alandır. Bazı beden dili uzmanları bunu “kişisel köpük” olarak tanımlar. İşin ilginç yanı, kültürden kültüre en çok değişkenlik gösteren alan budur.

Sosyal Alan

Bu alan sizden yaklaşık bir metre ötede başlar ve 3,5 metreye ka-

dar uzanır. Bu, yeni tanışıklıklar, günlük arkadaşlıklar ve yüksek bir rahatlık seviyesine sahip olmadığınız diğer herkes için ayrılmış olan alandır.

Kamu Alanı

Bu son alan, sizden 3,5 metre kadar ötede başlar ve 7,5 metreye veya ötesine kadar uzanır. Kamu içindeki iletişim alanıdır; parkta veya alışveriş merkezinde yürürken ya da bir dinleyiciye konuşurken insanlarla aranızda bulunan mesafe.

Konu özellikle kişisel alana geldiğinde, proksemikte ve alanda kültürel farklılıklar bulunduğundan daha önce söz etmiştim. Kültürler arasındaki farklılıklar son derece belirgindir ve iyi anlaşılmadıklarında, kabul edilmeliklerinde ve saygı gösterilmediğinde, kolayca çok fazla yanlış anlamaya ve soruna yol açabilirler.

Örneğin; İngiltere, Norveç ve İsveç gibi Kuzey Avrupa ülkelerinde kişisel alan genellikle oldukça geniştir. Bu ülkelerde birine çok yakın duramazsınız ve çok yakın arkadaş değilseniz birine dokunamazsınız. Bu, o kültürlerde yaşayan insanlara son derece normal görünse de, başka kültürlerden insanlara tuhaf gelebilir.

Eğer İtalya, İspanya, Orta Doğu veya Latin Amerika ülkelerinden birine giderseniz, kişisel alanın son derece küçük olduğunu görürsünüz. Bu alanlarda insanların kendilerini son derece rahat hissetmeleri hiç tuhaf karşılanmaz; hatta bazen yüz yüze bile durabilirler. Dokunma, bu kültürlerde yeni tanışıklıklarda bile kabul edilen bir davranıştır.

O hâlde, bu kültürler kesiştiğinde ne kadar yanlış anlamalar olabileceğini tahmin edebilirsiniz. Daha geniş kişisel alanlara ihtiyaç duyanlar mesafeli, soğuk veya duygusuz gibi algılanırken, daha küçük kişisel alanlarda rahat edenler kaba, uygunsuz veya fazla dışa dönük görülebilir.

Beden Dili ve Proksemik Arasındaki İlişki

Beden dili ve proksemik arasındaki ilişki, karmaşıktır ve tamamen anlaşılmaz ama aynı zamanda son derece aydınlatıcı ve ilginçtir. Proksemik büyük ölçüde kişisel tercihlere ve sosyal algılara bağlıdır.

Beden dili, her alan grubunda kendi belli mesafelerinizle iletişim kurmak için kullanabileceğiniz öncelikli araçtır. Bu, bazı insanlar tarafından tuhaf veya kabalık olarak algılanabilecek sözel mesajlardan uzak durmanızı sağlar. Bunun yerine, sözsüz davranışlar, alan kullanımında etrafınızdakilerle anlaşmanızı sağlayacak mesajlar gönderip almak için belli belirsiz bir yöntemdir.

Erkek ve Kadınlara Alan Vermek

Erkekler rahatlık için başkalarından uzak durur ve otururlar.

Kadınlar rahatlık için birbirlerine yakın durur ve otururlar.

Kadınlar rahatlık için erkeklerden uzak durur ve otururlar.

Kelimeler yerine beden dilini kullanmanın diğer bir avantajı, dinamik ve esnek doğasıdır. Bu özellikle önemlidir, çünkü sohbet devam ederken, karşınızdaki kişiyle rahatlık seviyeniz değişebilir ve sözsüz davranışlar bu değişen seviyelerle ilgili tam zamanlı olarak iletişim kurmanıza yardımcı olur. Başka biriyle daha rahat hâle gelirken, beden diliniz alanlarınızı daraltmanıza olanak tanır ama herhangi bir noktada rahatsız olursanız veya o kişiyle ilgili olumsuz bir şey algıyorsanız, daha fazla mesafeye ihtiyacınız olduğunu kolayca belli edebilirsiniz.

Beden dili ve proksemik konusunda en klasik örnek, ilk buluşmadır. İlk kez bir araya gelen bir çifti gözlemlediğinizde, bütün iletişim sırasında sözsüz davranışların akışını izlersiniz. Örneğin, önce tokaşıp masanın karşıt iki tarafına otururlar. Birbirlerini tanıdıkça ve birlikte daha rahat hissettikçe birbirlerine doğru eğildiklerini belki de sandalyelerini daha yakına kaydırdıklarını ve arada bir uzanarak el-

lerine hızlı bir şekilde ve usulca dokunduklarını görebilirsiniz.

Diğer bir güzel örnek, bir şehir kaldırımında yürüyen insanları izlemektir. Eğer kaldırım kalabalık değilse, insanlar diğerleriyle aralarına mesafe koyarak yürürler. Ama kaldırım kalabalıklaştıkça, bu alanları korumak zorlaşacağı için yeni sözsüz davranışlar devreye girer. İnsanlar yan yana geçerken birbirlerine hafifçe sırtlarını döner, alanın rahat edilemeyecek kadar dar olduğu mesajını verirler.

Proksemik ve beden dilinin işyerinde de uygulamaları vardır. Örneğin, bir proje üzerinde biriyle birlikte çalışıyorsanız, muhtemelen konuşacağınız zaman bir masanın köşesine otursunuz ve odağınız masa olur. Bu pozisyonda ikiniz de malzemeleri kolayca görebilir ve dikkatinizi birbiriniz yerine doğruca malzemelere verebilirsiniz.

Otururken Erkek ve Kadınları Okumak

Kadınlar, sohbet sırasında erkeklere oranla başlarını ve bedenlerini konuştukları kişilere daha çok yaklaşırlar.

Kadınlar tanıdıkları biriyle birlikte olduklarında, yan yana oturmayı tercih ederler; erkekler yüz yüze olmak ister. Tanımadıkları biriyle birlikte olduklarında ise bunun tersi geçerlidir.

Eğer biriyle tartışmanız daha düşmanca, zorlu veya sadece karşıdakini yeni tanıma tarzındaysa, çok büyük olasılıkla masanın iki tarafında otursunuz. Bu şekilde karşınızdakinin beden dilini doğrudan gözlemleyebilir, yorumlayabilir, göz temasını sürdürebilir ve masayı aranızda bir güvenli alan olarak kullanabilirsiniz.

Kişisel Alanınız Ne Kadar Büyük?

Peki, kişisel alanınız ne kadar büyük? Bunu daha önce hiç düşünmemiş olabilirsiniz (çoğu kimse düşünmez), çünkü kimliğinizin sa-

dece otomatik bir parçasıdır ama kendi tercihlerinizi anlamaya zaman ayırırsanız, başka insanlara gönderdiğiniz sözsüz mesajları daha iyi anlayabilirsiniz.

Örneğin, geniş bir kişisel alanınız varsa ve amriniz ya da patronunuz sizinle iletişimde daha küçük bir kişisel alana sahipse, aranızdaki ilişki pek sorunsuz olmayabilir. Birbirinizle konuşurken, muhtemelen amiriniz size istediğinizden daha yakın durur ve beden dilinizin “geri çekil” veya “benden uzaklaş” mesajı vermesine neden olur. Böylece, amirinizi duyarsız, kaba veya saygısız biri olarak algılayabilirsiniz. Bu da iş ve kariyer açısından hiç de iyi bir iletişim kalıbı olmaz.

Bu konuda ne yapabilirsiniz? Öncelikle, farkındalığınızı artırın. Sözsüz davranışlarınızı bilinçli bir şekilde uyarlamadan önce, ne olduklarının ve çeşitli alan sınırlarıyla nasıl tetiklendiklerinin farkına varmanız gerekir. Yukarıdaki örneği kullanırsak; eğer amirinizin size istediğinizden daha fazla yaklaştığını biliyorsanız, ona söylemeyi tercih edebilir veya onunla iletişim kurduğunuz bir zamanda tepkilerinizi ayarlayabilirsiniz. Örneğin, toplantı masasının karşı tarafında oturabilir ya da konuşurken aranızda bir masa veya ofis koltuğu tutabilirsiniz. Ama size hangisinin daha iyi bir fikir olduğunu söyleyemem; iki yaklaşımın da avantajlarını ve dezavantajlarını düşünmeniz ve kendi adınıza karar vermeniz gerekir.

Farklı Ortamlar, Farklı Mesafeler

Farklı ortamlarda, farklı alan mesafeleriniz olur. İşyeri, kamu alanları, eviniz, spor salonu, alışveriş merkezi; sınırlarınız bütün bu ortamlarda biraz değişir. İki farklı yerde aynı insanlarla iletişime girerseniz bile, alan mesafeniz muhtemelen her yerde farklı olacaktır.

Bunun mükemmel bir örneği, ofis partisi olabilir. İşyerinde, ortamın iş doğasına ve iş arkadaşlarınızla statü ilişkilerinize uygun olan belli sınırlar vardır. Şimdi hepinizi ofis partisi gibi sosyal bir ortama

koyduğumuzda, sınırların nasıl değiştiğini fark edersiniz. Sohbetiniz muhtemelen daha hafif ve iş harici olur; dolayısıyla iş arkadaşlarınızla dostça iletişim için daha yakın durduğunuzda rahatsız olmazsınız.

Konu proksemik olduğunda, cinsiyet farklılıkları da vurgulanır. Genel olarak, ortama bağlı olmaksızın, kadınlar hemcinsleriyle iletişim kurarken daha küçük kişisel alanlarla daha rahat ederler. Bu iletişimi bir erkek ve bir kadın arasında gözlemlediğinizde ise, ortam büyük bir fark yaratır. Genellikle işyerinde daha geniş bir kişisel alan vardır ama sosyal ortamlarda daha dar kişisel alanlar görürsünüz. Erkekler başka erkeklerle iletişim kurduğunda ise, genellikle daha geniş alanlar norm kabul edilir.

İletişiminizi Güçlendirmek için Proksemik Kullanımı

Hem alıcı hem de gönderen olarak iletişiminizi güçlendirmek için proksemiği kullanabilirsiniz. Daha önceki kişisel alanla ilgili kısımda, gönderen olduğunuz durumla ilgili konuşmuştuk; bu yüzden, bilgileri burada tekrarlamayacağım. Hatırlamanız gereken en önemli nokta, gönderdiğiniz sözsüz mesajların farkında olmak ve onları mümkün ve uygun olduğu ölçüde değiştirmektir.

Mesajı alan kişi olduğunuzda, proksemik aracılığıyla sözsüz bilgi almak konusunda yapabileceğiniz çok şey vardır. Bir iş görüşmesinin nasıl gittiğini, bir pazarlıkta neler olduğunu, çıktığınız kişinin varlığından hoşlanıp hoşlanmadığını ve yeni ofis ortağınızın masalarınız arasındaki alan mesafesinden hoşnut olup olmadığını ölçebilirsiniz.

Proksemik, ortama bağlı olmaksızın, başka kültürden biriyle iletişim kurduğunuzda da çok yararlı bir araçtır. Örneğin, İspanya veya İngiltere'ye gitmeyi planlıyorsanız, neler beklemeniz gerektiği konusunda biraz bilgi edinin. Bu, karşılaşacağınız insanlardan alacağınız mesajları daha iyi anlamanızı sağlar ve kendi mesajlarınızı göndermek için en iyi yolları belirlemenize yardımcı olur. İş alanında, yanlış anlamalardan, zor pazarlıklardan veya değerli bir müşteriyi kay-

betmekten korunmak için kültürel farklılıklar hakkında bilgi edinmeniz iyi olur.

Genel olarak; proksemik, beden dili ve sözsüz davranışların en ilginç alanlarından biridir. Size yaklaşırlarken insanların alanlarını ve siz yaklaşıırken nasıl karşılık verdiklerini fark etmenizi şiddetle öneriyorum.

Bedenlerini nasıl hareket ettiriyorlar?

Gözleri ne yapıyor?

Elleri nereden nereye gidiyor?

5. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Proksemik, kişisel alan ve insanların birbirleriyle birliktayken mesafeleri nasıl kullandığı konusundaki araştırmadır.
2. Proksemikle ilgili olarak dört alan vardır:
Yakın alan: Bedeninizden yaklaşık 45 santim öteye kadar.
Kişisel alan: 45 santimden yaklaşık bir metreye kadar.
Sosyal alan: Bir metreden yaklaşık 3,5 metreye kadar.
Kamu alanı: 3,5 metreden yaklaşık 7,5 metreye ve ötesine kadar.
3. Bu alanların görece büyüklüğü, kişiden kişiye, ortamdan ortama ve kültürden kültüre farklılık gösterir.
4. Farklı ortamlara uyum sağlama becerinizi azamiye çıkarmak için kendi alan mesafelerinizin farkına varmanız gerekir.
5. Hem alıcı hem de gönderen olarak başkalarıyla iletişimi-

nizi daha iyi anlamak için proksemiği kullanabilirsiniz.

5. Bölüm **ÖDEV**

1. 5. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Kendi alan mesafelerinizi düşünün; yakın, kişisel, sosyal ve kamu alanlarınız. Her grup için, o alanın ihlal edildiği bir iletişim deneyiminizle ilgili en azından bir örnek yazın.

Yakın:

Kişisel:

Sosyal:

Kamu:
3. Bütün bir gün boyunca, alan mesafelerini ve insanlar arasındaki iletişimlerini gözlemlemeye odaklanın. Alışveriş merkezinde, ofiste, bir iş toplantısında, bir restoranda veya gittiğiniz başka yerlerde gördüklerinizle ilgili notlar çıkarın.

6

Beden Diliniz Sizinle İlgili Neler Söylüyor?

Beden diliniz sürekli olarak sizinle ilgili mesajlar aktarır; düşünceleriniz, duygularınız, hisleriniz, tutumlarınız, özgüveniniz ve daha birçok konuyla ilgili mesajlar... Peki, bu mesajlar tam olarak nedir? Ne tür sözsüz bilgiler gönderiyorsunuz ve başkaları bu bilgileri ne şekilde alıp yorumluyor?

Bu bölümde, beden dilinizin sizinle ilgili neler anlattığını altı grupta toplayacağım:

1. Statü
2. Üstünlük
3. Teslimiyet
4. Belirsizlik
5. Güven
6. Kişisel kimlik

Bu grupların her biri, sözsüz ipuçlarınıza bağlı olarak başkalarının sizinle ilgili sahip olabileceği genel izlenimi açıklamaktadır. Muhtemelen her bölümde kendinizle ilgili bir şeyler bulursunuz, çünkü herkes o ya da bu ölçüde bu grupların içerisinde. Her birini detaylıca okurken, bir şekilde karşılaşabileceğinizi düşündüğünüz durumlar hakkında zihinsel notlar alın. Sık yaşıyor musunuz? Bilinçli olarak seçtiğiniz bir şey mi? Siz farkına varmadan olan bir şey mi?

Beden dilinizin çeşitli ortamlarda sizinle ilgili neler anlattığını daha iyi anladığınızda, farklı sözsüz davranışları ne zaman, nerede ve nasıl kullanacağınız konusunda bilinçli tercihler yapmaya başlayabilirsiniz. Hangi davranışların size iyi hizmet edeceğini düşünün ve onları daha sık kullanın. Ayrıca, hangi davranışların iyi hizmet etmediğini veya sizi hedeflerinizden uzak tuttuğunu da düşünün ve hangilerini değiştirebileceğinize ve hangilerini daha az kullanabileceğinize karar verin.

Hazır mısınız? Haydi başlayalım.

Statü

İnsanlar çok çeşitli davranışlarla statüleri konusunda mesajlar verirler. İlki ve en önemlisi, daha yüksek statü yansıtmak için yüksekliği artırmaktır. Elbette ki boyunuzu uzatamazsınız ama daha uzun görüneceğiniz şekillerde hareket edebilir ve durabilirsiniz. Diğer sözsüz ipuçları arasında dokunma ve konum da vardır.

Duruş: Bu, boy görünüşünün temelidir. Sırtınız dik, omuzlarınız geride ve başınız kalkık durduğunuzda, boyunuz uzar; bazı durumlarda bu fark birkaç santime kadar ulaşabilir. Bir duvar, bir kalem, bir cetvel ve size yardımcı olacak biriyle, bunu kendiniz de ölçebilirsiniz. Sırtınızı duvara yaslayarak ayakta durun, omuzlarınızı sarkıtın, hafifçe kamburunuzu çıkarın ve başınızı eğin. Size yardım eden kişiden, boyunuzu duvarda işaretlemesini isteyin. Şimdi süreci tekrarlayın ama bu kez dik durun, omuzlarınızı geri atın ve başınızı kaldı-

rın. İki işaret arasındaki farka baktığınızda, duruşun boyu ne kadar etkilediğini kendiniz de göreceksiniz.

Ama bir dakika! Peki, diğer herkesten kısa boylu olan insanlar ne olacak? Duruşları boylarını belirgin bir şekilde artırmaz, dolayısıyla her zaman daha düşük statüde mi kalacaklar? Elbette ki hayır! Son derece kısa boylu biri bile, iyi bir duruş ve birazdan anlatacağım başka sözsüz ipuçlarıyla daha yüksek bir statü yansıtabilir. Başka insanlar tarafından genellenmemek için biraz daha fazla çalışmaları gerekebilir ama kısa boylu birinin iyi bir duruşu kullanarak yüksek statü yansıtamaması için hiçbir neden yoktur.

Dokunma: Çoğu beden dili uzmanları, dokunmanın statü işareti olarak kullanılabileceğini ve yorumlanabileceğini savunmaktadır. Genel olarak; tokalaşarak, sırt sıvazlayarak veya karşısındakinin koluna dokunarak, daha yüksek statüye sahip olan kişi dokunmayı başlatır. Dahası, başka insanlar böyle bir iletişimi gözlemlediklerinde, dokunmayı başlatan kişinin daha yüksek statüye sahip olduğunu düşünürler. Bunu bir an düşünün. İnsanlarla dolu bir odaya bakındığınızda, aynı anda çok çeşitli iletişimlerin gerçekleştiğini görürsünüz. Buna bağlı olarak, insanların görece statüleriyle ilgili bir izlenim edinmeye başlarsınız.

İnsanlarla tokalaşarak ve başkalarının omuzlarına dokunarak ortaklıkta dolaşan o adamı görüyor musunuz? Önemli veya yüksek statü sahibi biri olmalı. Peki, ya şu bir adama doğru yürüyüp tokalaşmak için elini uzatan kadın? Dokunmayı başlatarak karşısındakine ve dünyaya, kendi statüsünü en azından ona denk ve muhtemelen ondan daha yüksek olarak gördüğü mesajını veriyor.

Konum: Bir grup insan bir odaya girdiğinde ve bir masaya oturduğunda ne olur? En yüksek statüye sahip olan kişi masanın başındaki yeri seçerken, diğerleri masanın iki yanına dizilirler. Baş tarafındaki sandalye, en yüksek statüye sahip olan kişiye ayrılmış olarak algılanır ve kabul edilir.

Statü işareti olarak oturma konumu kavramı, çok çeşitli şartlarda gerçekleşebilir. Bir konserde, en iyi ve en pahalı koltuklar en öndedir. Bir park alanında, CEO'ya ayrılmış olan alan, diğer arabaların dizildiği uzun sıra yerine binanın hemen bitişiğindedir. Gerek modern gerekse tarihi kraliyet çevrelerinde, hükümdar masanın başında veya salonun ön tarafında otururken, diğer insanlar çeşitli mesafelerde oturur veya dizilir. Bir kişi hükümdara ne kadar yakınsa, statüsü o kadar yüksek demektir.

Çocuklar, fiziksel konumla yansıtılan statüye çok kolay uyum sağlarlar. Büyükbaba ve büyükanne ziyarete geldiğinde, ikisinden birinin yanına oturmak için birbirleriyle itişirler, çünkü onlara en yakın oturan çocuk kazanır ve daha yüksek statüye sahip olur. Elbette ki büyükanne ve büyükbaba statünün önemini anlar; bu yüzden, her çocuğun sırayla kendilerine en yakın mesafede oturmalarına, bu ayrıcalık ve statü duygularını hissetmelerine olanak tanır.

Üstünlük

Üstünlük, statüyle çok yakından bağlantılıdır ve bazı şartlarda birbirlerinin yerine geçebilirler ama şimdi değineceğim gibi, üstünlükte biraz farklı bir nokta vardır. Statü genellikle unvan, soy veya hiyerarşi farklılıklarını tanımlamak için kullanılır ve genellikle gruplarla bağlantılıdır. Üstünlük ise, genellikle belli ilişkiler veya iletişimler dâhilinde görece gücü ve kontrolü ifade etmek için kullanılır. Çok çeşitli şekillerde gösterilebilir ve bunların çoğunun görece pozisyon açısından farkı vardır. Yükseltme, el pozisyonu ve beden hareketi açılarından görece pozisyona odaklanacağım.

Yükseltme: Yükseltme kelimesini, bir kişinin diğerinden daha yüksekte bulunduğu göreceli fiziksel pozisyonu tanımlamak için kullanıyorum. Başka birine oranla ne kadar yüksekteseniz, o kadar üstün durumda görünürsünüz. Örneğin, bir konferansa veya sunuma gittiğinizde, konuşma platformu neredeyse daima biraz yüksektir.

Neden? Bu, izleyicinin konuşan kişiyi daha kolay görmesine izin verirken –elbette- aynı zamanda konuşmacıyı üstün pozisyona getirir. Kontrol ondadır ve önemli biri olarak algılanır.

Bir ilişkide üstünlük, bir kişinin oturduğu ve diğerinin ayakta durduğu bir sohbet veya kanepede televizyon izlerken bir kişinin dik oturduğu ve diğerinin oturduğu yere çökmüş olduğu bir durum şeklinde ifade edilebilir. Sıradan bir iletişimde, üstünlük bir kişinin masanın kenarına tünemesi ve diğerinin oturması veya bir kişinin bir eğimin yüksek tarafında ve diğerinin alçak tarafında durması olarak düşünülebilir.

Yükseltme ve üstünlük arasındaki ilişki, medya kültüründe de görülür. Bir filmde öne fırlayan kahraman, daima diğer karakterlerden daha uzun boylu gibi gösterilerek, kendisine yüksek pozisyon sağlanır. Bu bazen zekice kamera açıları veya set ayarlamaları gerektirir. Hepsi, bir yükseklik ve dolayısıyla üstünlük hissi yaratmak içindir.

İşte bir örnek daha: Bir daha sefere çok sayıda konuşmacının bir masanın etrafında dizildiği bir program izlerken, gruptaki insanların yükseklikleri arasında nasıl küçük farklılıklar bulunduğuna dikkat edin. Muhtemelen yapımcılar, kimsenin üstün durumda görünmemesi ve herkes eşitmiş gibi görünmesi için bazı ayarlamalar yapmışlardır.

El pozisyonu: Ellerin göreceli pozisyonu, diğer bir üstünlük işaretidir. İki rakibin karşılaştığı antik çağlarda, ikisi de selamlaşma sırasında karşı karşıya durarak ellerini kaldırır ve diğerininkinden yüksek pozisyona getirmeye çalışırdı. Eli daha yukarıda olan kişi daima üstün durumda gibi algılanırdı.

Avuç pozisyonu da önemlidir, çünkü avucu aşağı bakan kişi, bunun tersine oranla daha üstün durumda algılanır. Bir daha sefere tokalaşan iki kişi gördüğünüzde dikkatli bakın; elini uzatırken avucu aşağı bakan kişi, karşıındaki kişiye üstünlük mesajı göndermektedir.

El pozisyonunun üstünlüğü, iki insan birlikte yürürken ve el ele tutuşmuşken de görülebilir. Üstün durumdaki kişi, diğerinin elini avu-

cu arkaya bakacak ve biraz yukarıda kalacak şekilde tutar; diğer kişi ise avucunu öne bakacak ve biraz aşağıda kalacak şekilde uzatır. Örneğin, caddede karşıdan karşıya geçerken çocuğunun elini tutan bir ebeveyn düşünün; sizce kimin eli yukarı pozisyonudadır?

Beden hareketi: Üstünlük, genel beden hareketiyle de ifade edilebilir. Başka birine doğru yürümek veya başka birinin önüne çıkmak, üstünlük davranışları olarak algılanır. Neden? Çünkü üstün durumdaki kişi, daha yüksek, daha yakın, ön veya daha güçlü pozisyona girmektedir.

İşte gerçek dünyadan bir örnek: Bir ilkokul sınıfında, çocuklar neredeyse her yere sıra hâlinde giderler. Öğle yemeği için sıraya girerler, teneffüse sırayla çıkarlar, kütüphaneye sırayla giderler vs. Sıranın en önü çok istenir, çünkü üstün durumdadır; dolayısıyla, çocukların olabildiğince öne geçmek için uğraştığını görürsünüz. Bu yüzden, kimin en önde olacağı konusunda tartışmalar yaşanmasını önlemek için öğretmenler haftalık veya günlük olarak sıra lideri seçerek, bütün çocukların üstün pozisyonu deneyimlemesi için fırsat yaratırlar.

Diğer bir örnek, birbiriyle tartışan iki kişi olabilir. Tartışma hararetlenirse, muhtemelen ikisinden birinin ya da her ikisinin öne ve birbirlerine doğru hareket ettiğini görürsünüz. Kontrolcü mesafe ve kontrolcü hareket, üstünlük gösteren davranışlardır; dolayısıyla, iki kişi de kontrol peşinde olduğunda ve birbirlerine çarptıklarında durum genellikle kötüleşir, çünkü ikisi de geri çekilmek istemez.

Teslimiyet

Yelpazenin diğer tarafında, üstünlüğün karşısında teslimiyet vardır veya gönderilen beden dili mesajından karşıdaki kişinin kontrol sahibi olduğu algılanır. Hayvanlar âleminde, yerde sırtüstü yuvarlanıp sürü liderine karnını göstererek teslimiyet ifade eden kurttan, güçlü bir aygır kısrağı sürüsünün kontrolünü ele aldığı anda dönüp koşan vahşi aygıra kadar, her türden teslimiyet hareketleri görebilirsiniz.

İnsan dünyasında, teslimiyet ifade etmek için benzer türde davranışlar kullanılır. Bakışları kaçırarak, bedeni alçaltmak ve uzaklaşmak, teslimiyet bildiren sözsüz davranışlardır.

Bedeni alçaltmak: Kişi bedenini alçalttığında, karşısındaki kişiyi kendisinden yukarıda tutar. Yükseklik üstünlük anlamına geldiğinden, kişinin kendini aşağı duruma getirmek için bilinçli olarak karar vermesi, karşıdaki kişiye teslimiyete isteklilik mesajı verir.

Örneğin, Japonya'da iki insanın birbirini selamlamak için eğilmesi geleneği vardır. Ama ne kadar eğildikleri, üstünlük veya teslimiyet anlamına gelir. Bir iş ortamında, çalışan kişi, amirin yanısı kadar eğilebilir ama CEO karşısında yere kadar eğilmelidir. Eğilme, antik Japonya'da samuraylar arasında bir işaret olarak kullanılırdı ve biri yeterince eğilmezse, diğeri bunu saygısızlık veya hakaret olarak algılardı.

Batı dünyasında bedeni alçaltmak diz çökmek, reverans yapmak, başı eğmek veya oturmak şeklinde olur. Bir erkeğin bir kadına veya daha yüksek statü sahibi birine dönerek şapkasının ucunu eğmesinin kibarlık olarak algılandığını düşünün. Bu, beden alçaltmanın bir biçimiydi. Askerî selamın kaynağı da buna dayanır ve elin altına gitmesi, daha yüksek rütbeli birinin karşısında şapka çıkarmak anlamına gelir.

Genellikle bir yetişkin tarafından disipline edilirken veya azarlanırken bir çocuğun bedenini alçalttığını görürsünüz. Çocuk bir sandalyeye veya yere çökebilir. Çoğu yetişkin bile, kendi ebeveynleriyle karşılaştıklarında zaman zaman bunu yapar.

Bakışları kaçırarak: Doğrudan göz teması bir güven işaretidir ama çok fazla göz teması meydan okuma veya saldırganlık belirtisi olarak algılanabilir. Bir an için hayvanlar dünyasına geri dönersek, iki rakip vahşi kedi karşılaştıklarında, birbirlerinin gözlerine kilitlenirler ve ikisi de bakışlarını kaçırarak istemez, çünkü bu teslimiyet işaretidir.

İnsanlarda ise bakışların kaçırılması genellikle duygusal ilişkilerde olur. Bir kadın bir erkekle kısa bir süre göz teması kurar ve sonra bakışlarını kaçırıp başka tarafa dönerek kendisinden hoşlandığının

mesajını verir. Eğer bir toplantıda otururken patronunuz birini eleştiriyor veya azarlıyorsa, o kişi söylenenlere teslim olduğunu belli etmek için bakışlarını kaçırabilir. Odadaki diğer insanların çoğu da muhtemelen bakışlarını kaçırarak, teslimiyetlerini ve eleştiri hedefi olmama isteklerini ifade edeceklerdir.

Bakışma yarışması yapan çocuklar, üstünlük ve teslimiyet konusunda birbirlerine meydan okumakta çok etkilidir. Bakışlarını ilk kaçıran kaybeder ve kazanan daha fazla kontrol ve üstünlük elde eder. Bu özellikle kardeşler arasında yaygındır.

Uzaklaşmak: Hayatınızın bir noktasında bir tartışma başladığında size dönüp gitmenizi söyleyen biri -belki bir öğretmen veya ebeveyn- muhtemelen olmuştur. Neden? Çünkü uzaklaşmak, bir teslimiyet işaretidir ve açıkça, çatışmak istemediğiniz anlamına gelir.

Karşınızdaki kişiden uzaklaştığınızda, ya geriler ya da yana çekilir ve onun geçmesine izin verirsiniz; bu, kendi pozisyonunuzdan vazgeçerek karşınızdakinin o pozisyonu almasına izin verdiğiniz anlamına gelir. Sadece bir an için bile olsa, daha fazla mesafe yaratma hareketi bir teslimiyet işaretidir.

Bir kez daha, çocuklar bu konuda mükemmel örneklerdir. İki çocuk tartışırken, güreşirken veya birbirlerine meydan okurken, zaman içinde biri diğerinden uzaklaşmaya çalışır. Çocuk dönüp oyun parkından kaçabilir, yatak odasına girip kapıyı kapatabilir veya sadece yavaşça gerileyebilir.

Yetişkinler de araba kullanırken aynı şeyi yaparlar. Araba kullanırken başka biri sizin şeridinizde önünüzde belirdiğinde ne olur? O kişi hızınızı tartıyor ve yavaşlayarak arkanıza girmeye çalışıyorsa genellikle bir sorun yoktur. Ama o kişi önünüze geçmek için hızınıza yetişmeye çalışıyorsa, bu sizin için bir tercih yaratır. Hızlanarak o arabanın sizi yenmesini engellemeye mi çalışırsınız? Yoksa bilinçli olarak yavaşlar ve daha büyük bir sorun yaşamamak için önünüzde daha fazla alan yaratarak o kişinin zaferi kazanmasına izin mi verirsiniz?

Belirsizlik

Belirsizlik beden dili genellikle oldukça açıktır. Bir konuda kararsız olan biri tereddüt ifade eder. Bunun klasik sözsüz işaretleri, gözlerin çok hızlı hareket etmesi ve tereddütlü hareketlerdir.

Gözlerin çok hızlı hareket etmesi: Bunu siz de hayatınızda muhtemelen yüzlerce kez yapmışsınızdır. Hangi yolu izleyeceğinizi bilemediğinizde, ne tarafa döneceğinize karar verirken gözleriniz iki sokak arasında gidip gelir. Bir arkadaşınızla kahve içmek için buluşmak için sözleşirsiniz ama oraya gittiğinizde arkadaşınızın henüz gelmediğini görürsünüz. Yanlış yerde misiniz? Etrafınıza bakınmaya, yüzleri taramaya, kapıyı izlemeye başlarsınız ve arkadaşınızın bir an önce gelerek sizi belirsizlikten kurtarmasını umarsınız.

Bu sözsüz davranışı havalimanlarında kolayca görebilirsiniz. Yolcular bir uçaktan inerken, havalimanını tanımayanlar etrafı taramaya, kendilerini doğru yöne yönlendirecek bir şeyler aramaya başlar. Bagaj bölümünü işaret eden bir tabela, aktarmalı uçuşları için kapı numarasını gösteren bir pano olabilir. Onlara güvence veren bir şey bulduklarında bunu hemen anlarsınız, çünkü gözleri hareket etmeyi bırakır ve belli bir yöne odaklanır.

Tereddütlü hareketler: Bu, kararlı veya istikrarlı olmayan her türden hareketi kapsayan bir tanımdır. Belirsizlik yaşadığınızda, muhtemelen öne atılıp eyleme geçmek istemezsiniz. Bunun yerine, temkinli ve dikkatli bir şekilde ilerler, yol boyunca bir şeyleri planlamaya çalışırsınız. Bu, bir ya da daha fazla yönde küçük, düzensiz adımlar, koltuğunuzda sürekli kıpırdanmak, titrek bir ses tonu veya titreyen ya da terleyen eller şeklinde olabilir.

Şimdi bir an için havalimanı örneğine geri dönelim. Gözleri etrafı tarayarak bilgi arayan insanları gördünüz ama muhtemelen tereddütlü hareketler de yapıyorlardır. Bir yönde bir-iki adım atar, durur, sonra başka yönde bir-iki adım atar, yön belirlemeye çalışırlar; sonra aniden adımları düzgün ve kararlı bir yürüyüşe dönuşür.

İşte bir örnek daha: İlk kez trampleden yüzme havuzuna atlayan birini gördünüz mü hiç? Genellikle çok miktarda tereddütlü hareket olur; belki merdiveni tırmanırken birkaç kez durup devam edebilir. Merdiveni yavaş tırmanabilir ve tepeye ulaştığında, kişi genellikle tırabzanı tutar ve kenara doğru yavaş yavaş ilerler. Kişi atlamak konusunda özellikle kararsızsa, birkaç kez geri dönüp yeniden deneyebilir; bunu yaparken zihinsel olarak karar vermeye ve güven duymaya çalışmaktadır.

Güven

Güven yansıtan beden dilini izlemek de oldukça kolaydır; aynı zamanda, kendinizi pek güvenli hissetmediğinizde taklit etmesi en kolay sözsüz davranışlardan biridir. Güvenli bir kişi genellikle düzgün, istikrarlı adımlarla yürür; yol boyunca tereddüt etmez. Bedeni diktir, omuzları geridedir, başı kalkıktır ve gözleri karşıya odaklanmıştır. Eller dengelidir ve ses tonu düzgündür.

Bir konuda kendinizi özellikle güvenli hissettiğiniz bir zamanı düşünün; belki iş performansınız veya okuldaki bir sınavla ilgili olabilir. Ne tür beden dili işaretleri sergiliyordunuz? Eğer emin değilseniz, sizi o durumda gözlemleyen birine sorun. Bazı durumlarda, diğer kişi sizin hiç güvenli görünmediğinizi de düşünebilir; bu durumda içsel düşüncelerinizle dışarı yansıyan sözsüz ipuçlarınız arasındaki çelişkiyi tekrar düşünmeniz gerekir.

Daha önce güvenin taklit edilebileceğini söylemiştim; muhtemelen hayatınızın bir noktasında bunu yapmışsınızdır. Örneğin, yeni bir işteki ilk gününüzü düşünün. Korkmuş, heyecanlanmış, gerilmişsiniz ve aynı zamanda hevesliydiniz ama iyi bir ilk izlenim uyandırmak istediğinizden, bilinçli olarak dik duruyor, başınızı kalkık tutuyor ve koridorda elinizden geldiğince güvenli yürüyordunuz.

“Başarana kadar taklit et” sözünü hiç duydunuz mu? Bu, kendinizi güvenli göstermek için gereken davranışları kasıtlı olarak yapma-

nız anlamına gelir; eğer bunu yeterince sık ve uzun süre yaparsanız, zaman içinde güven gerçek hâle gelir. Satış eğitim programları genellikle bunun bir türünü kullanır ve pazarlama elemanlarına, müşterilere, ürünleri veya hizmetleri müşterinin bulabileceği en iyisiymiş gibi davranmaları öğretilir. O güven garanti edilsin ya da edilmesin, sadece güvenli davranışları kullanmak, müşteriye haklı olduğunuz konusunda ikna etmenize yardımcı olur.

Kişisel Kimlik

Bu son grup, genel bir izlenim yaratmak için çeşitli grupları bir araya getirir. Farkında olun ya da olmayın, içsel kimlik tanımınız beden dilinizde ifadesini bulur. Sizin imzanız hâline gelir.

Örneğin, diyelim ki kişisel kimliğiniz bir sporcu olmakla ilgili. Kendinizi bir sporcu olarak görür, spor faaliyetlerinden zevk alırsınız ve dolayısıyla, beden dilinizde bu unsurlar belirlemeye başlar. Sık sık kaslarınızı esnetirsiniz ya da televizyonda bir spor programının sesini duyduğunuzda dönüp bakarsınız. Belki otoparkta arabanıza doğru yürürken güvenlisinizdir veya yavaş bir tempoyla koşarsınız. Başka atletik insanlarla birlikteyken, onların sözsüz davranışlarına uyum gösterirsiniz, dolayısıyla beden dilinizle onlara kişisel kimliğinizin sporcu olduğunu gösterirsiniz.

Kişisel kimlikle ilgili başka bir örnek, okul bahçesindeki kabada-yı olabilir. Bu kişi içten içe güvensizlik duyar ve bunu göstermemek için saldırgan bir tavır sergiler. Statüsünü artırmak için üstün davranışlarda bulunur ve bununla ilgili tüm sözsüz işaretleri sergiler. Bu kişi kendini zorlu biri gibi gösterir ve başkalarının en derin korkularını görmelerine izin vermektense, buna uygun beden dili hareketlerini kullanır.

Beden dilinizin sürekli olarak sizinle ilgili bilgi aktardığını unutmayın; tutumlar, duygular, düşünceler, hisler vs. Günün çeşitli zamanlarında, bu bölümde anlattığım bütün gruplar arasında gidip ge-

lebilirsiniz. Beden dilinizin sizinle ilgili neler söylediğinin farkında olduğunuzda, başarmak istediğiniz şeyi başarmak için bilinçli tercihlerde bulunmak çok daha kolaydır.

6. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Beden diliniz sürekli olarak düşünceleriniz, duygularınız, hisleriniz, tutumunuz, özgüveniniz vs. hakkında bilgiler aktarır.
2. Gönderdiğiniz sözsüz mesajlar genellikle altı ana gruptan birine girer:
 - Statü
 - Üstünlük
 - Teslimiyet
 - Belirsizlik
 - Güven
 - Kişisel Kimlik
3. Statü, yükseklikle ilgili mesajlardır. Bu; duruş, dokunma ve konum gibi sözsüz ipuçlarıyla ifade edilir.
4. Üstünlük, statüye benzer ama bireysel paylaşımlar ve ilişkiler dâhilindedir. Yükseklik, el pozisyonu ve beden hareketi gibi sözsüz ipuçları gösterir.
5. Teslimiyet, üstünlüğün karşıtıdır ve birinin üstün rolü almasına izin vermek anlamına gelir. Bedeni alçaltmak, bakışları kaçırarak ve uzaklaşmak gibi sözsüz davranışlarla ifade edilir.
6. Belirsizlik, genellikle beden dilinde görülmesi en kolay olan gruptur; bir konuda tereddüt, çekingenlik veya kararsızlık yansıtır. Gözlerin çok hızlı hareket etmesi ve tereddütlü hareketlerle ifade edilir.

7. Güven yansıtan beden dilini gözlemek genellikle kolaydır; aynı zamanda, gerektiğinde kolayca taklit edilebilecek olan beden dilidir. Düzgün yürüme adımları, dik duruş, kalkık baş ve bakışların ileri odaklanması gibi sözsüz davranışlarla ifade edilir.
8. Kişisel kimlik, genel bir izlenim yaratmak için diğer grupları bir araya getirir. Kendi kimliğinizle ilgili içsel tanımınız, beden dilinizi etkiler. Beden diliniz kişisel kimliğinizin bir imzası hâline gelir.

6. Bölüm **ÖDEV**

1. 6. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Altı ana grubun her biri için beden dili ve sözsüz ipuçları sergilediğiniz durumları düşünün. Yaptıklarınızı ve eylemlerinizin başkalarının sizinle ilgili algıları üzerinde yarattığı etkileri anlatın.
 - Statü
 - Üstünlük
 - Teslimiyet
 - Belirsizlik
 - Güven
 - Kişisel Kimlik

Kişisel Paylaşımlar

Kitabın bu kısmına kadar beden diliyle ilgili bir sürü temel bilgi edindiniz ve şimdi, artık bu bilgileri uygulamaya koyma zamanı geldi. Şimdi her gün karşılaşacağınız paylaşım tipleriyle ilgili daha pratik uygulamalara geçebiliriz. Hâlâ bazı akademik bilgi parçaları alacaksınız ama burada amacım, size beden dilinin ve sözsüz davranışların gerçek hayattaki en yaygın uygulamalarını göstermektir.

Görünüş

Görünüşün gücü asla abartılamaz.

Güzel kadınlar, hem erkekler hem de kadınlar tarafından daha zeki, daha ilgili ve daha iyi ebeveynler olarak algılanır.

Uzun boylu erkekler, kadınların ilgisini çekmek konusunda diğer erkeklerle oranla büyük bir avantaja sahiptir.

Kadınlar çekici erkeklerle ilgi duyar ama kısa süreli ilişki dışında, statü veya üstünlük gibi diğer özelliklere de sahip olan çekici erkekler bilinçaltından dirençle karşılaşır.

Bir erkek aşırı mükemmel olabilir.

Bunun nedeni açıktır.

Eğer bir erkek çok fazla alanda 10 puan alıyorsa, kısa süreli ilişki arayan kadınların birçoğunun ilgisini çekebilir ama uzun süreli ilişki düşünen kadınlar onunla ilgilenmeyebilir.

İlk İzlenimler

Biriyle ilk kez karşılaştığınızda, beden diliniz sizinle ilgili çok şey anlatır ve etrafınızdaki insanlara sizinle ilgili yargıda bulunmaları için bir sürü ham bilgi sağlar. Bunu toplum içinde itiraf etmek isteyecek kişi sayısı az olabilir ama gerçek değişmez: Beden dili, kelimelerden daha güçlüdür.

Sadece birkaç saniye içinde ve genellikle siz daha ilk cümlelerinizi bitirmeden, karşınızdaki kişi sizin dost canlısı, nazik, teslimiyetçi biri olup olmadığını, ne tür bir statüye sahip olduğunuzu vs. anlar. O hâlde, kendinizle ilgili ilk olumlu izlenimleri azamiye çekmek için neler yapabileceğinize bir bakalım.

Eğer mümkünse, giysilerinizi ve genel temizliğinizi iki kez kontrol edin. Temiz ve düzgün görünmek istersiniz; bakımsız ve paspal değil. Kesin göz teması kurun ve diğer kişiye doğru güvenli bir şekilde yaklaşın.

Gülümseyerek merhaba deyin ve tokalaşmak için elinizi uzatın.

Bir metre kadar ötede durun ve hafifçe yan dönün (karşınızdaki kişiye tam karşıdan bakarsanız, bu genellikle üstünlük meraklılığı veya rekabetçilik gibi algılanır). Eğer ikiniz de oturursanız, dik oturun (katı bir şekilde değil) ve beden dilinizi açık tutun.

Bu elbette ki çok genel bir prensiptir. Biriyle bir iş ortamında veya sosyal ortamda karşılaşmanıza ya da eşit statüde olup olmadığınıza bağlı olarak küçük değişiklikler yapabilirsiniz. Binlerce farklı

şekillerde insanlarla bir araya gelebilirsiniz; bu yüzden, hatırlanması gereken en önemli nokta, ilk izlenim durumlarında beden dilinize dikkat etmenizdir. Otomatik pilota bağlı hareket etmeyin, bunun yerine herhangi bir durumda ilk izlenimi nasıl en iyi hâle getirebileceğinize odaklanın.

Uyum Sağlamak

Uyum sağlamak bir dansa benzer. Partnerinizle birlikte ortada buluşur ve birlikte adımlar atarsınız. Bir noktada, bazı adımlarda fikir birliği yaparsınız ve sorunsuzca akmak için o adımları kullanırsınız.

Uyum, bir müşteriyle, arkadaşla, yabancıyla, akrabayla veya başka biriyle birlikte olmanıza bağlı olmaksızın, kişisel paylaşımlarda çok önemlidir. Gerçek, samimi, dürüst iletişim ancak karşınızdaki kişiyle atacağınız adımlarda fikir birliğine vardığınız zaman mümkün olabilir.

Temel fikir, ortak fikirler ve ortak noktalar bulmaktır. Çünkü kendiniz gibi biriyle bir arada olmayı tercih edersiniz. Bu, doğal bir insan isteğidir ve herkesin o ya da bu ölçüde yaptığı bir şeydir ama eğer uyum sağlamak için atmanız gereken kilit adımları öğrenirseniz, onları hemen her duruma uyarlayabilirsiniz.

Peki, bu kilit adımlar nelerdir? Şunları sayabiliriz:

- **Ayna:** Beden diliniz, hareketleriniz, duruşunuz, ses tonunuz ve giyim tarzınız.
- **Dinleme:** Ucu açık sorular sormak, kilit istekleri ve ihtiyaçları dinlemek ve anlaşılıp anlaşılmadığını kontrol etmek.
- **Karşılık:** Tokalaşırken aynı derecede güç uygulamak, kapı açarken sırayla hareket etmek, benzer diğer eylemlerde bulunmak veya nesneler vermek.

Yapacaklarınız duruma bağlı olarak çok çeşitlilik gösterecektir ama eğer bu üç ana gruptan ayrılmazsanız, başarılırsınız.

Güven Oluşturmak

Güven oluşturmak, uyum sağlamanın ötesine geçer ve daha da yüksek seviyede bir iletişime dönüşür. Güven, bütün ilişkilerin içsel bir parçasıdır ve uyum görece kısa sürede yaratılırken, güvenin daha uzun sürede geliştirilmesi gerekir.

Siz birbirinizin iyiliğiyle içtenlikle ilgilendiğinizi gösterdikçe, sözler tutulup anlaşmalara sadık kalındıkça, güven zaman içinde oluşur. Güven oluşturmanın içerikleri, uyum sağlamakla aynıdır ama biraz nüansları vardır ve dürüstlük derecesi söz konusudur.

- **Ayna:** Ses tonunuz, birbirinizi selamlama şekliniz, birbirinize doğru eğilme dereceniz, göz teması, başla onaylama.
- **Dinleme:** Bilgi paylaşımlarını gizli tutma, farklılıklara saygı duyma, anlayış için kontrol etme, ortak alanlar bulma, gerçekte söylenenleri duyma.
- **Karşılık:** Benzer seviyede bilgi paylaşma, bir güven hareketine güven hareketiyle karşılık verme, ihtiyaçları tahmin etme ve destek sağlama.

Güven oluşturmak, uyum sağlamaktan daha uzun sürer ama kolayca yok edilebilir. Örneğin, bir iş ilişkisinde, bir sözünüzü yerine getirmediğinizde müşterinizin güvenini kolayca kaybedebilirsiniz. Arkadaşlıklar, güvenin çok önemli olduğu diğer bir alandır; özellikle de birbirleriyle daha derin duygularını paylaşma eğiliminde olan kadınlar arasında.

Mesajları Okumak

Beden dili size karşınızdaki kişinin gönderdiği mesajlarla ilgili çok şey anlatır. Sözsüz davranışları; gerçeği, dürüstlüğü, aldaticılığı, içtenliği, hevesi vs. karşılaştırmak için beden dilleriyle sözlerini karşılaştırmanızı sağlar. Beden dillerini başarılı bir şekilde okuduğunuzda, genel mesajı çok daha doğru bir şekilde değerlendirebilirsiniz.

İki sözsüz davranış özellikle önemlidir:

- **Göz teması:** Bu, karşınızdaki kişiyi okumanın büyük kısmıdır, çünkü en kolay ve en hızlı fark ettiğimiz şey budur. Karşınızdaki kişi sizinle uygun şekilde göz teması kurduğunda, ona daha fazla güvenirsiniz; bakışları kaçırmak, gözlerin çok hızlı hareket etmesi veya göz temasından kaçınmak, yorumlarınızda tam aksi etki yapar.
- **Beden hareketi:** Bir bacağını gergin şekilde sallayan, sizden uzağa eğilen veya dönen, size çok fazla yaklaşan bir kişi, sizi kelimelerinden uzaklaştırarak dikkatinizi beden diline yöneltir. Bilgiden şüphelenebilir, dürüstlüğüne sorgulayabilir veya onu fazla zorlayıcı ya da saldırgan bulabilirsiniz.

Biriyle bir araya geldiğinizde bunu düşünün. Beden dilinin mesajla ilgili yorumlarınızı nasıl etkilediğine dikkat edin. Üzerinizde ne kadar etkili olduklarını gördüğünüzde şaşırabilirsiniz.

Mesajlar Göndermek

Beden dili, başka insanların mesajlarını okumanın gerekli bir parçası olduğu gibi, başkalarına gönderdiğiniz mesajların etkililiği açısından da önemlidir. Bazen sözsüz davranışlarınız bilinçaltından kaynaklanır; diğer zamanlarda ise mesajı etkilemek için onları kasıtlı olarak seçersiniz.

Bir iş görüşmesi, beden dilinizin ve gönderdiği mesajların farkında olduğunuzda, mükemmel bir örnektir. Odaya güvenli bir şekilde girer, tokalaşmak için elinizi uzatır, masada dik oturursunuz ve elbette ki soruları cevaplarken göz teması kurarsınız. Ama bilinçsizce hareket eden beden diliniz de bir iş görüşmesi sırasında ortaya çıkabilir. Elleriniz titreyebilir veya terleyebilir, sesiniz titreyebilir veya göz teması kurmakta zorlanabilir, bunun yerine aşağıya ya da başka taraflara bakabilirsiniz.

Arabulucular ve çatışma çözümü uzmanları, taraflarla çalışırken beden dillerine özellikle dikkat ederler. Her tarafla eşit göz teması kurarak, iki tarafa da açık beden dili sergileyerek, taraflar hikâyelerini anlatırken başlarıyla onaylamaktan veya başlarını iki yana sallamaktan kaçınarak, eşit davrandıklarını vurgularlar. Bir çatışma hararetlendiğinde veya yoğunlaştığında, beden dilleri önemli mesajlar da gönderir. Sakin bir ses, rahat bir duruş ve aşağı doğru el hareketleri, gerginliği yatıştırmalarına yardımcı olur.

Kendi sözsüz davranış ve mesajlarınızın karşınızdakini nasıl etkilediğini keşfetmenin iyi bir yolu, bir görüşme sırasında kendinizi video kaydına almaktır. Elbette ki bunun için diğer kişiden izin istemeniz gerekir ama iletişim becerileriniz üzerinde çalıştığınızı söylediğinizde, genellikle insanlar yardımcı olmaktan mutluluk duyarlar. Sonra bandı izleyin ve gözlemlerinizi not edin. Daha da iyisi, bandı birkaç gün sonra tekrar izleyin. Muhtemelen ikincisinde daha fazlasını fark edersiniz.

Kalıcı Olacak Güçlü Mesajlar Göndermek

Bu, beden dilinin ve sözsüz iletişimin en önemli kasıtlı kullanımıdır.

Zaman içinde farkında olmadan yapmaya başlarsınız.

İşyerindesiniz (işleri yapmak için; yoksa evde tercih ettiğiniz insanlarla birlikte olurdunuz).

Rahatsız edilmek istemiyorsunuz.

Özellikle söylenmesi iki dakika alacak şeyleri söylemeye iki saat harcayan insanlar tarafından.

Her zaman “Çık buradan, çalıştığımı görmüyor musun?” diyemezsiniz.

Ne yaparsınız?

Projeniz üzerinde çalışmaya devam edin.

Bilgisayar ekranınıza bakın.

Notlarınızı masanızın üzerinde duran belgelerle karşılaştırmak dışında, bakışlarınızı ekrandan ayırmayın.

Öfkeli görünün.

Odaklanmış görünün.

Bütün hareketleriniz keskin olsun (sakin, rahat hareketlere zıt olarak).

Çalışmanızı bölecek aptalı öldürebilecekmiş gibi ekrana bakın.

(Çalışmaya devam edin.)

Kimse yanınıza gelmez.

İstediğiniz ve ihtiyaç duyduğunuz şey de budur.

Mahremiyet ve çalışırken rahatsız edilmeden düşünebilmek...

Sorunuz: “Ya anlamazlarsa ve yine gelirlerse?”

Güzel soru.

Kapıdan girdiklerinde, bilgisayar ekranınızı taramaya devam edin.

Alt sağdaki bir belgeye bakın.

Odaklanmış ve öfkeli görünmeye dikkat edin.

Sol elinizin gergin duran işaret parmağını yavaşça yukarı ve ofisi-nize giren kişiye doğru kaldırın.

Tekrar bilgisayar ekranına bakın.

Parmağınızı havada sabit tutun.

Başınızı iki yana sallayın.

“Aptallar” deyin.

Yavaşça işaret parmağınızı indirin ve bunu yaparken, bakışlarınızı yavaşça o kişiye kaydırın ama yüz ifadenizi değiştirmeyin.

“Aptallar. Selam John, senin için ne yapabilirim?”

Yüzünüzdeki öfkeli ve odaklanmış ifadeyi bozmayın.

John’un gözlerinin içine bakın.

Başka bir şey söylemeyin.

Bu pozisyonu koruyun.

John muhtemelen ağzında bir şeyler geveleyecek (belki hiç gevelemeyecek) ve sonunda “Ben sonra geleyim” diyecektir.

İşyerinde geçirdiğiniz zamandan muhtemelen hoşlanmıyorsunuzdur.

Muhtemelen eşinizle, çocuklarınızla veya kulüpte olmak istersiniz.

İş arkadaşlarınıza karşı daima nazik olun ama o bilgisayar ekranına öfkeli olmanıza kimsenin engel olamayacağını da unutmayın.

Kendi Akıl Sağlığınız İçin

En etkili “Rahatsız Etmeyin” işareti, gözlerinizi kapamak, derin ve yavaş nefes almak ve kollarınızı göğsünüzde kavuşturmaktır.

Sizi rahat bırakırlar.

Aldatma

Beden dilinin aldatmadaki rolü, önemli bir araştırma konusudur. Sadece kişisel ilişkiler açısından değil; aynı zamanda toplumdaki çok pratik uygulamaları açısından da önemlidir. Yalan makineleri, aldatma derecesinin nasıl beden diliyle ölçülebileceğini gösteren mükemmel örneklerdir.

Bazı sözsüz davranışlar açıktır ve gözlerin çok hızlı hareket etmesi, abartılı yüz ifadeleri veya ağırlığı sürekli bir taraftan diğerine veya önden arkaya aktarmak, aldaticılığın yaygın işaretleridir. Diğerleri o kadar açık değildir ve daha fazla dikkat gerektirir. Eğer poker oynadıysanız, muhtemelen bununla ne demek istediğimi anlarsınız. Poker, özünde bir aldatma oyunudur ve çoğu oyuncunun blöf yapip yapmadıklarını belli eden sözsüz ipuçları vardır. Profesyoneller bu ipuçlarına “tüyo” derler ve kendilerinininkileri gizlerken başkalarınınkileri keşfetmek için büyük zahmetlere girerler.

Özellikle çocuklar, birini aldatmaya çalışırken beden dillerini kontrol altında tutmakta zorlanırlar, çünkü bu kontrolü geliştirmelerine yetecek kadar yaşam deneyimleri olmamıştır. Çoğu ebeveyn, sözleriyle beden dillerinin uyumuna bakarak aldatmaya çalışıp çalışmadıklarını hemen anlayabilir. Genellikle önlerine bakar ve göz temasından kaçarlar veya bazen aşırı göz teması kurar ve sizi dürüstlüklerine inandırmak için çok uğraşırlar. Bir çocuk bu sırada oturmakta veya hareketsiz durmakta zorlanabilir ve bazıları konuşmanın tam ortasında gözyaşlarına boğulup gerçekleri itiraf edebilir.

Yalan

Aldatmacayı fark etmek kolay bir iş değildir.

Aldatmacanın farklı türleri ve farklı dereceleri vardır.

Unutma gibi bazı aldatmacalar, biri size önemli bir şeyi söylemediğinde olur. >

"Dün gece bardaydım, hayatım." yerine

"Dün gece bardaydım, hayatım ve bir kadınla tanıştım..."

Bildirim hataları da vardır.

"Bu araba hiç kaza yapmadı."

(Aslında yaptı; iki kez.)

Anlamanız gereken ilk önemli nokta, bütün yalanların sözsüz davranışlardan anlaşılamayacağıdır. Birçok yalanın hiç ipucu olmayabilir.

Bazı insanlar iyi yalancılarıdır. Bazıları patolojik yalancılarıdır. Bazıları, doğal hâle gelene kadar hikâyelerini sürekli tekrarlarlar.

Bazen insanlar yalan söylediğinde ipuçları vardır.

Birinin beni aldatmaya çalıştığını düşündüğümde aradığım çok çeşitli şeyler vardır.

En önemli ipucu genellikle ayaklarıyla ifade edilir.

İnsanlar genellikle gövdelerini kontrol etmekte sorun yaşamazlar; hatta el hareketlerini ve yüz ifadelerini kontrol etmekte de. Ama bir yalancının dikkat etmekte zorlanacağı bir şey, ayaklarıdır!

Biriyle iletişim kurarken, ayaklarının normalde sohbet sırasında nasıl olduğuna bakarım. Biri beni aldatmaya çalıştığında, ayakları farklı hareket eder. Bu, benim en iyi ve muhtemelen en güvenilir ipucumdur.

Sonra, gözbebeği değişikliklerini izlerim. Bazı insanların gözbebekleri büyür; bazılarınıninki küçülür. Ne yönde değiştiğiyle pek ilgilenmem. Ben sadece bir değişim olup olmadığıyla ilgilenirim.

Aradığım üçüncü şey, şıkkınlık, ilgisizlik ve kayıtsızlık ifade-

sidir. Bunlar, çoğu insanın taklit etmekte zorlanacağı şeylerdir, çünkü tipik olarak davranışlarının farkında değildirler. Genç insanlarda, bu sözel ve sözsüz ipuçları daha da belirgindir.

Yalancı size kayıtsız görünmeye çalışır ama kayıtsız davranmaya alışık olmadığı için, nasıl davranması gerektiğini bilemez. Bu genellikle ölümcül bir ipucudur.

İnsanlar normalde öyle davranmamalarına rağmen kelimelerini geveliyor, cümlelerini veya kelimelerini tekrarlıyorsa, bu da önemli bir ipucudur.

Diğer yandan, biri Kevin Hogan Zihin Mahkemesi'nde yargılanıyorsa, "masumiyeti" onaylamak için aradığım şeyler de vardır.

Öncelikle, kişi samimi bir şekilde gülümsüyor ya da gülümseyebiliyor mu? Birine yalan söylerken samimi bir şekilde gülümsemek zordur. Patolojik yalancı bunu yapabilir ama patolojik bir yalancı değilse, ikna edecek şekilde gülümsemesi için karşındakinin yalan söylerken sıkı bir aktör olması gerekir.

Sonra, "sözel yakınlığa" bakarım. Kişi bana hemen ve doğal bir şekilde cevap verebiliyor mu? Yalan söylerken hızlı iletişim kurmak zordur. Ne kadar hızlı konuşursanız, bilgiyi işlemekten geçirmek için o kadar az zamanınız olur. Yalan söylerken, hikâyenin doğru çıkmasına dikkat edeceğiniz için bilgiyi işlemekten geçirmek zaman alır. Bu, yavaş cevap veren insanların yalan söylediği anlamına gelmez. Sadece, diğer masumiyet ipuçlarıyla birleştiğinde, birinin doğru mu, yalan mı söylediği konusunda inancımın arttığı anlamına gelir.

Çoğu kişi, birinin yalan söyleyip söylemediğini veya doğruluk derecesini belirleyemez. Kültürel çizgiler kesiştiğinde, birinin doğru söyleyip söylemediğini anlamak daha da zordur.

Bazen deneyimli polis memurları, yalanı tespit etmekte oldukça başarılıdır ama tipik olarak, çoğu insan örneklerin yüzde 55'inden fazlasında gerçeğe yalanı ayıramaz. >

Bunun nedeni, insanların yanlış şeylere bakmasıdır.

Göz temasına bakarlar.

Gerçekte çoğu insanın yalan mı, doğru mu söylediğini anlamaya çalışırken göz temasının bir önemi yoktur.

Diğer bir ipucu olarak, insanlar gerginlik belirtisi ararlar ve evet, gerginlik yalan söylemekle bağlantılıdır ama aynı zamanda kişi korktuğunda ve yalan söylemekle suçlanmaktan çekindiğinde de olur!

Birinin size doğru mu, yalan mı söylediğini anlamak için iyi bir tahminde bulunmak ister misiniz?

Konuşmayı kaydedin ve o kişinin yanında değilken dinleyin. Konuşan kişiyi görmeyen insanlar, yalanla gerçeği ayırmakta genellikle daha iyidirler. Neden? Ses ipuçları kolayca yakalanabilir.

Sözsüz ortamda çok iyi saklanan bir sır olduğunda, yalanı tespit etme şansınızı artırmakta kullanabileceğiniz çok güçlü bir strateji vardır.

Yalancıların hikâyelerini kronolojik sıraya oturtması gerekir. Gerçeği söyleyen insanlar bütün haritayı görebilir.

Yalancı; bir hikâye oluşturmak, onu sırasıyla hatırlamak ve kronolojik olarak anlatmak zorundadır. Hatırlayabileceği gerçek bir anı olmadığından yalancı, sahte bir anı geliştirir.

Doğruyu söyleyen genellikle yalancı gibi görünebilir, çünkü bütün haritaya bakmaktadır ama bunun, gerçek işareti olma olasılığı, kurgu olma olasılığından fazladır.

Kişiyi, olanları tersten anlatmasını söyleyin. Yalancı bunu çoğu zaman yapamaz.

Şefkat

Beden dilinin bu parçasını çoğu durumda otomatik olarak ve düşünmeden kullanırsınız. İnsanlar arasında bağ ve aile grupları yaratmak amacıyla, doğamıza işlenmiştir. Modern dünyada, şefkat ifade ettiğimiz sözsüz davranışlarımız da yaşamlarımızda son derece önemlidir.

Şefkat ifade eden beden dili, dokunma, eğilme, omza veya kola dokunma, başı yana yatırma, yukarı bakma, yüz ifadeleri, nesneyi yakına çekme gibi hareketleri içerir. Bu sadece kısa bir listedir; hem kasıtlı hem de bilinçsiz olarak şefkat ifade ettiğimiz daha birçok sözsüz işaret vardır.

Benim ayak fetişim yok (hiç anlamadığım şeylerden biridir zaten) ama başka insanların ayaklarına dikkat edenler, zihinlerinden geçenleri anlamak için ipuçları bulabilirler.

İnsanların ayakları birine doğru döndüğünde veya yakın durduğunda, muhtemelen onlara karşı olumlu duyguları vardır. İnsanların ayakları birinden uzağa baktığında, bilinçaltından bize gitmek istediklerini belirtirler.

Bedenleri uzaklaşmaya çalıştıkları kişilere dönük durduğu hâlde ayakları kapiya dönen insanları görmüşsünüzdür.

Diğer bir ilginç nokta, kişi otururken ve potansiyel açıdan endişe uyandırıcı bir sohbetle karşılaştıklarında oluşur. İnsanlar ayaklarını ayırık tutarsa, muhtemelen kendileri için bir sorun yoktur. Ama kişi ayak bileklerini birleştirirse ve/veya bir ayak bileğiyle diğerine baskı uygularsa, rahat olmadığına bahse girebilirsiniz.

Bunlardan birine daha detaylıca bakalım; dokunmaya. Şimdi, muhtemelen gün içinde başkalarına defalarca dokunursunuz ama bu dokunmaların birçoğu şefkat ifade etmek için değildir. Belki dikkatini çekmek için birinin omzuna dokunursunuz veya otobüste ya da trende yerinize otururken birine çarparsınız. O hâlde, şefkatli dokunuşu diğerlerinden ayıran şey nedir?

Niyet: Dokunurkenki niyetiniz, şefkat göstermenin altında yatan temel unsurdur. Şefkat göstermek istiyorsanız, diğer kişiye nazikçe, dostça ve genellikle gerektiğinden biraz fazla sürecek şekilde dokunmaya çalışırsınız. Şakalaşma da şefkat göstergesidir; bir kadının hoşlandığı erkeği dirseğiyle dürtmesi veya bir erkeğin kolunu bir kadının omzuna atmak için bahane bulması gibi.

Kesinlik: Kesin bir dokunuş, yumuşak, nazik bir dokunuştan çok farklı bir anlam yansıtır. Bir eli bir omza koymak ve orada hafifçe tutmak, birinin eline dokunmak veya tutmak gibi bir şefkat belirtisi olabilir. Genel olarak, bir dokunuş ne kadar hafif ve nazikse, o ölçüde şefkat anlamı taşır ve o şekilde yorumlanır.

Süreç: Dokunmanın süresi de güçlü bir şefkat göstergesidir. Eğer bir dokunuş belli bir şart ya da durum için normalden uzun sürerse, yorumu muhtemelen şefkattir. Tokalaşırken temasın normalden birkaç saniye uzun sürmesini sağlayabilir veya size göstermek istediği bir şeye bakmak için eğilirken elinizi diğer kişinin koluna koyabilirsiniz.

Öfke

Beden dili, öfke ifadesinin güçlü bir parçasıdır. Karşınızdaki kişiye gözlerinizden alevler saçarak bakabilir, ona yaklaşabilir, göğsünüzü dışarı çıkararak daha dik ve uzun durabilir veya yumruğunuzu sallayabilirsiniz. Bütün bunlar, karşınızdaki kişiye açıkça öfkeli olduğunuzu gösteren sözsüz davranışlardır.

Karşınızdaki kişiye öfkeli olduğunuzda, beden diliniz genellikle o kişiye yönelir. Bakmak için ona dönersiniz, ona doğru yürürsünüz

vs. Peki, kendinize, bir duruma, bir olaya, karşınızdaki kişiden başka bir şeye kızdığınız zaman ne olacak? Böyle durumlarda beden diliniz hem kasıtlı hem de bilinçsiz olarak biraz değişir. Dişlerinizi sıkarsınız, yumruklarınızı sıkıp açarsınız, dudaklarınızı büzersiniz, ayağınızı yere vurursunuz, sık veya güçlü nefes alıp verirsiniz ya da yüz ifadenizi değiştirirsiniz.

Bunlardan birine yine detaylıca bakalım; yüz ifadesine. Yüzünüz, gerçekten de duygularınızın ve mesajlarınızın penceresidir; bazen kasıtlı, bazen de doğaçlama olarak. Bir konuyu vurgulamak için öfkeli taklidi yaparak kaşlarınızı çatabilirsiniz ve öfkenizi daha yumuşak bir şekilde ifade etmek için dişlerinizi sıkarken gülümseyebilirsiniz. Başkalarına öfkenizi ifade etmek için yüzünüzün tüm parçalarını birlikte çalışır ve birbirleriyle etkileşime girer.

Ağız: Ağzınız gerilerek öfkeyi ifade eder. Örneğin, dudaklarınızı birbirine bastırırsınız veya bir köşesi yukarı doğru kıvrılabilir. Yaygın görülen diğer bir ağız hareketi, çenenizi ileri itmek ve dudaklarınızı hafifçe dışarı doğru büzmektir.

Gözler/Kaşlar: Gözler, gözbebeklerinin büzülmesiyle doğaçlama olarak öfke ifade eder. Gözlerinizi daha küçük ve tehdit edici göstermek için kısılabilirsiniz. Kaşlarınız büzülür, birbirine yaklaşır veya altında dikey çizgiler yaratır.

Yüz Kasları: Yüzünüzün her iki tarafında 22 kas vardır ve hepsi ruh hâliniz ve duygularınızla ilgili farklı bilgiler ifade eder. Genel olarak öfkelendiğinizde, mutluysen rahat ve yumuşak olmalarının aksine, yüz kaslarınız gerilir ve sertleşir.

Yakınlık

Beden dili ve sözsüz davranışlar yakınlığı hem ifade eder hem de güçlendirir. Elini diğerine sürten bir kadın yakınlık duygusu ifade ederken, sandalyeleri bir masanın etrafına dizmek yerine halka biçiminde dizen bir lider, grup içinde yakınlığı güçlendirir.

Güçlü Okuma Noktası

İki kişinin birbiriyle ilişkisi olduğunu bildiğinizde:

Erkek kadına daha sık dokunuyorsa, muhtemelen ilişkide bağlılık söz konusu değildir.

Kadın erkeğe daha sık dokunuyorsa, muhtemelen ilişkide bağlılık söz konusudur.

Eğlencelik: Erkekler kadınlara elleriyle dokunma eğilimindedir; kadınlar ise başkalarına vücutlarının diğer kısımlarıyla dokunurlar.

İnsanlar genellikle yakınlığı cinsellikle bağdaştırırlar, çünkü yakınlık genellikle cinsel ilişki yerine kullanılan kibar bir ifadedir. Ama gerçek yakınlığın cinsellik içermesi gerekmez ve aslında, genellikle cinsellikle hiç ilgisi yoktur. *Encarta* sözlüğü yakınlık kelimesi için diğer birçok ifadenin yanı sıra şunları da listelemektedir:

- Yakın bir kişisel ilişki.
- Sakin ve mahrem bir atmosfer.
- Yakın veya uzun süreli bağlantı ya da incelemeye dayalı detaylı bilgi.
- Özel veya kişisel bir eylem ya da ifade.

Bu dört anlamın cinsel ilişkiden önce listelendiğini ve yakınlığın gerçek doğasına daha geniş bir bakış açısı sunduğunu belirtmek önemlidir. Şimdi, bu tür yakınlıkları beden dilinin nasıl ifade ettiğine bakalım.

Yakın bir kişisel ilişki: Birbirine yakın oturmak, birbirine doğru eğilmek, dostça ve rahat yüz ifadeleri ve mimikler.

Sakin ve mahrem bir atmosfer: Açık beden dili, rahat beden pozisyonu, yavaş ve akıcı hareketler, gülümseme ve sakin ses tonu.

Yakın veya uzun süreli bağlantı ya da incelemeye dayalı detaylı bilgi: Güvenli hareketler, bir kolu itip çekerek kesin bir şekilde yönlendirme, birbirine yakın oturma, dinleme ve baş sallama.

Özel veya kişisel bir eylem ya da ifade: Dinleme ve başla onaylama, konuşurken eğilerek yaklaşma, odaklanmış göz teması, ele ve ya kola nazikçe dokunma.

Bu tanımlardan birinde kendinizi bulabiliyor musunuz? Beden dilini ve sözsüz davranışları bu durumlardan her birinde nasıl kullanıyorsunuz? Eğer emin değilseniz, bir daha sefere bunlar gibi paylaşımlara girdiğinizde kendinize dikkat edin ve beden dilinizin yakınlık duygusunu nasıl ifade ettiğini fark edin.

Başkalarına Dokunmak

Erkekler kadınlara oranla başkalarına daha az dokunurlar; kadınlar başka kadınlara, erkeklere dokunduklarından daha fazla dokunurlar.

Karşı Cinsin İlgisini Çekmek için Karmaşık Bir Başarı Formülü

Gerçek dünyadaki araştırmalarla birleşen somut veriler, kadınların ne istediği konusunda size net bir resim sunacaktır ve bu neredeyse tamamen sözsüzdür.

Kitabın bu bölümündeki verilerin çoğu, MIT Sloan Yönetim Fakültesi'nden alınmıştır.

Çekiciliğin etkisi çok güçlüdür.

Online çöpçatan sitelerinde yapılan araştırmalar, ilginç gerçekleri ortaya çıkarıyor:

Çekicilik

En üstteki yüzde 5'lik çekicilik grubunda olan erkekler, bir sonrakî yüzde 5'lik gruba oranla iki kat daha fazla ilk temas almaktadır. Bazı kadınlar gerçekten de görünüşe önem vermediklerine inanıyor olabilirler... ama veriyorlar.

Dördüncü yüzde 5'lik grupta bulunan erkekler, daha düşük bir yüzdelik grupta bulunanlara oranla iki kat daha fazla ilk temas almaktadır.

Aynısı kadınlar için de geçerlidir.

Boy

1.85-1.90 boy aralığındaki erkekler, 1.70-1.80 boy grubundaki erkeklere oranla üçte iki daha fazla ilk temas almaktadır.

1.55-1.70 boy aralığındaki kadınlar ilk temasların çoğunu alırken, boy uzadıkça giderek daha az ilgi görmektedirler.

Kilo

Konu kişinin ne kadar zayıf veya şişman olduğuna geldiğinde, bazı sürprizlerle karşılaşılıyor ve bazı beklentilerin doğruluğunu görüyoruz.

Vücut kütle indeksi (VKİ) 27 olan (biraz kilolu ama çok fazla değil) ilk temasların çoğunu alıyor. VKİ 17 olanlar en çok ilk temas alıyor. Süper modellerin VKİ 17'dir.

VKİ 25 olan kadınlar, VKİ 17 olan kadınlara oranla, onların yarısı kadar ilk temas alıyor.

Saçlar

Saç rengi söz konusu olduğunda, sarışınlar kumrallara oranla biraz daha fazla ilgi görüyor. Gri saçlı kadınlar ise çok daha az ilk temas alıyor.

Uzun kıvrıkcık saçlı erkekler, düz ve orta uzunlukta saçlı erkeklerle oranla çok daha az ilk temas alıyor.

Kadınlar?

Uzun, düz saçlılar kısa saçlılara oranla daha fazla ilk temas alıyor.

Etnik

Kadınların yüzde 38'i, kendi etnik gruplarından insanları tercih ediyor. Erkeklerin sadece yüzde 18'i böyle bir tercih belirtiyor.

Afrikanlı-Amerikanlı, İspanyol veya Latin Amerikanlı erkekler, beyaz tenli kadınlardan, beyaz tenli erkeklerinin aldığı kadar ancak yarısı kadar ilk mesaj alıyor; Asyalı erkeklerin aldığı mesaj oranı ise bunun dörtte biri.

ABD'de yaşayan bir Afrikanlı-Amerikanlı erkek, aynı miktarda mesaj alabilmek için bir beyaz erkekte yıllık 154,000 dolar daha fazla kazanmak zorunda. İspanyol kökenli erkeklerin aynı sayıda mesaj için beyaz erkeklerden 77,000 dolar fazla kazanması gerekiyor. Bir Asyalı-Amerikanlı erkek, aynı miktarda mesaj alabilmek için beyaz bir erkekte 247,000 dolar daha fazla kazanmak zorunda.

Gelir tazmini deneyi kadınlar için işe yaramıyor, çünkü erkekler eş ararken buna önem vermiyor. Bir Afrikanlı-Amerikanlı kadın, beyaz erkeklerin ilgisini çekmek için, 10 üzerinden 5 alması yeten beyaz bir kadına karşılık, 10 üzerinden 8 puan almak zorunda.

Boya Karşılık Para

Yılda 62,500 dolar geliri olan 1.75 boyunda bir adamı ortalama olarak, işte kadınların arzuladığı boy-yıllık gelir oranı.

1.50m = 317,000 dolar

1.55m = 269,000 dolar

1.60m	= 221,000 dolar
1.65m	= 175,000 dolar
1.70m	= 138,000 dolar
1.75m	= 24,000 dolar
1.80m	= -28,000 dolar
1.85m	= -30,000 dolar
1.90m	= -51,000 dolar
1.95m	= -63,000 dolar
2.05m	= -63,000 dolar

Kadınlar için gerçekten bir görünüş/gelir oranı kriteri bulunduğunu biliyoruz.

Ortalama görünüşe sahip bir erkek, güzellik açısından ilk yüzde 10'luk gruptan bir kadınla birlikte olmak istiyorsa, çekicilik konusunda 10 üzerinden 9,5 alan ve yılda 62,500 dolar kazanan arkadaşına oranla 186,000 dolar daha fazla kazanmak zorunda.

Bir kadının kazandığı paranın miktarı, eş arayan bir erkek için önemli değil.

Ayrılık

Birinden veya bir şeyden ayrılma işareti olarak beden diliniz son derece güçlü ve belirgindir. Bu, kendinizi rahatsız hissettiğiniz bir şeyden uzaklaştırmak için rahat bir yoldur.

Örneğin, bir grupta birlikteyseniz ve gruptakilerden biri çok yüksek sesle konuşuyor, aşağılayıcı bir şey söylüyor veya olay çıkarıyorsa, beden diliniz başka tarafa bakmak, kaşlarınızı çatmak, o kişiden başka tarafa eğilmek, bir-iki adım uzaklaşmak veya o kişiye sırtınızı dönmek şeklinde olabilir.

Çiftler birbirleriyle bağlantılarını göstermek için beden dillerini kullanırlar ve aynı zamanda bağlantının koptuğunu göstermek için

de yine beden dillerine sarılırlar. Başkalarının yanındayken başka taraflara dönebilir, koridorda zıt yönlerde yürüyerek durumlarını vurgulayabilirler. Göz teması kısa olabilir veya hiç olmayabilir. Bu sözsüz işaretlerin hepsi, birbirlerine ve başkalarına artık bir çift olmadıklarını ve birlikte anılmak istemediklerini belli eder.

Ergenler, ebeveynlerinden ayrılışlarını göstermek için beden dillerini kullanmakta uzadırlar. Gözlerini devirirler, sırtlarını dönerler ve alışveriş merkezinde veya sokakta ebeveynlerinden uzaklaşırlar. Ebeveynlerden biri bir şey söylediğinde, ergenler ilgisizlik veya fikir ayrılığını göstermek için omuz silkerler.

7. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dili, kişisel paylaşımların gerekli bir parçasıdır. Bir paylaşımı etkilemek için kasıtlı olarak kullanılabilir veya doğaçlama ortaya çıkabilir. Her iki şekilde de, beden dilini ve sözsüz davranışları incelemenin gerçek hayatta çok çeşitli pratik uygulamaları vardır.
2. İlk izlenimler; duruşunuz, yüz ifadeleriniz, başkalarıyla aranızdaki mesafe, giyiminiz ve göz temasınız gibi beden dillerinden etkilenir.
3. Ayna, dinleme ve karşılık verme yakınlık kurmada etkilidir. Oldukça kısa bir süre içinde yakınlık kurulabilir.
4. Uyumun yanı sıra güven oluşturmak, iletişimi daha da yüksek seviyelere taşır. Aynı zamanda ayna, dinleme ve karşılıktan etkilenir ama biraz farklılıkları vardır.
5. Mesajları okumak, mesajları gönderen kişinin beden dilini ve sözsüz ipuçlarını nasıl algıladığınıza ve yorumladığınıza bağlıdır. İki önemli nokta, göz teması ve beden hareketidir.

6. Kendi mesajlarınızı göndermek, kendi beden dilinize dikkat etmenizi gerektirir. Bir iş görüşmesi gibi durumlarda beden dilinizi kasıtlı olarak kontrol edebilirsiniz ama muhtemelen hâlâ doğaçlama beden diliniz olacaktır.
7. Aldatma ve beden dili birbiriyle yakından bağlantılıdır. Birinin sözsüz davranışlarını gözlemleyerek yalanları tespit etmek, bir bilimsel araştırma konusudur ama aynı zamanda oyun oynarken, ebeveynlik yaparken vs. kullanılabilecek bir beceridir.
8. Şefkat, hem kasıtlı hem de doğaçlama olarak beden diliyle ifade edilebilir. Örneğin, dokunmak niyete, kesinliğe ve sürece bağlı olarak şefkat şeklinde algılanabilir.
9. Öfke, beden diliyle yaygın şekilde ifade edilir; öfke başka birine, kendinize, bir duruma vs. yönelmiş olabilir. Örneğin, yüz ifadeleriniz; ağzınızın, gözlerinizin, kaşlarınızın ve yüz kaslarınızın bir bileşimidir.
10. Yakınlık çeşitli beden dili hareketleriyle ifade edilir ve çoğu zaman cinsellik içermez. Sözsüz davranışlarınız, duruma ve onları nasıl uyguladığınıza bağlı olarak, yakınlığı ifade edebileceği gibi yaratabilir de.
11. Ayrılık, başka tarafa dönerek, uzaklaşarak veya başka biriyle bağlantı algısından uzak durarak beden diliyle ifade edilebilir. Rahatsızlık, onaylamama, kişisel değerlerin ihlali vs. nedenlerden dolayı ayrılığı ifade edebilirsiniz.

7. Bölüm ÖDEV

1. 7. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Kişisel paylaşımlarda kendi beden dilinizi düşünün. Bu gerçek hayat durumlarının her birinde beden dilini nasıl kullandığınızı veya algıladığınızı yazın:
 - Uyum sağlamak
 - Güven oluşturmak
 - Mesajları okumak
 - Mesajlar göndermek
 - Aldatma
 - Şefkat
 - Öfke
 - Yakınlık
 - Ayrılık

8

İş Ortamında Etkilemenin Gizli Dili

2007 yılındaki konuşmalarımın çoğu büyük şirketlerin elemanlarına, pazarlama görevlilerine ve üst düzey yöneticilerine beden dilini nasıl daha etkili şekilde kullanabileceklerini öğretmek içindi.

Eğer çalışanlarınıza bağlama, ortama ve sözsüz iletişime odaklanarak başkalarını nasıl etkileyebileceklerini kimse öğretmediyse, bunun şirketinizdeki henüz kullanılmamış en büyük kaynak olduğunu söyleyebilirim.

İnsanlara, bu değişiklikleri uyguladıktan sonra şirketlerin ne kadar para kazandığını söyledim ama standart eğitim veya konuşmacılarla ilgili rakamlar öylesine sıra dışı ki bunu yapmaktan kesinlikle vazgeçtim.

İşin gizli dili şimdi hiçbir yerde ofis ve sahada olduğundan daha önemli ve kazançlı değil.

Satış görevlileriniz sözsüz ipuçlarını anlamayı ve güvenli olmayı öğrensin. Onlara “satın alın mesajları” göndermeyi öğretin ve satış-

lar yükselsin... hem de çok.

Araştırmalar büyük ölçüde beden dilinin ve sözsüz davranışların iş dünyasındaki etkilerine ve pratik uygulamalarına odaklanmıştır. Giydiklerinizden yürüyüşünüze kadar her şey, iş ilişkilerinizi etkiler; üstelik çoğu zaman sizi şaşırtabilecek veya ürkütebilecek şekilde. Bu bölümde, size genel iş ortamında beden dilini kullanmanın esaslarını anlatacağım ve sonra belli iş durumlarıyla -toplantılar, satışlar, eleman bulma, bire bir ilişkiler ve üst-ast ilişkileri- ilgili detaylara gireceğiz.

İş Ortamı

İş ortamı başlı başına bir dünyadır; kendi normları, nüansları, ilişkileri ve rekabeti vardır. Bu karmaşık labirentte yolunuzu bulmak, zorlu ve hüsrana verici bir öğrenim deneyimi olabilir. Bu öğrenimin büyük bölümü, doğrudan iş ortamında aldığınız eğitim ve başkalarını gözlemleyerek kazanılan değerli deneyimler yoluyla edinilir.

İş ortamında tipik olarak görülen beden dili, ortamın doğasına bağlı olarak değişir. Dört yaygın ortam şunlardır:

1. Muhafazakâr
2. Rahat
3. Endüstriyel
4. Akademik

Bunların her birinde, çok farklı beklentiler ve normların yanı sıra, ilginç çelişkilerle de karşılaşabilirsiniz. Muhafazakâr bir ortamda sözsüz davranış kabul edilebilir ve hatta beklenebilir ama aynı davranış endüstriyel ortamda kesinlikle uygunsuz bulunabilir ve reddedilebilir. Şimdi bu örneklerin her birine daha detaylıca bakalım.

Muhafazakâr: Bu iş ortamı son derece geleneksel, son derece yapılandırılmış ve son derece katıdır. Bir banka, bir hukuk bürosu ve-

ya şirket merkezinde görülebilir. Giyim tarzı resmî, paylaşımlar kontrollü ve iş odaklıdır ve genel odak insanların değil; işin üzerindedir. Bunlar elbette ki genellemelerdir ama muhafazakâr iş ortamlarında o ya da bu ölçüde doğrudur.

Eğer muhafazakâr bir iş ortamındaysanız, beden diliniz kontrollü ve resmî olacaktır. Koridorlarda yüksek sesle gülüşler, etrafta ıslık çalarak ve şarkı mırıldanarak dolaşmalar olmaz ve doğaçlama duygu patlamalarına kesinlikle izin verilmez. Bu bağlamdaki sözsüz davranışlar, yapılandırılmış ve disiplinli olarak tanımlanabilir.

Muhafazakâr bir iş ortamı, aslında birçok açıdan bir hayli yapaydır. Herkes kontrollü, kasıtlı faaliyetler sürdürür ve çoğu başkalarının kendileri ve becerileri hakkında ne düşündüğüyle yakından ilgilidir. Çoğu paylaşım sırasında çok nadiren duygu sezersiniz ve yakın dostluklar hiç yaygın değildir. Rekabet genellikle bu ortamın temelidir ve bazen çok acımasız olabilir.

Rahat: Bu iş ortamı son derce modernidir ve giderek yaygınlaşmaktadır. Genellikle küçük veya orta ölçekli işlerde rastlanan bir ortamdır; bir sigorta bürosu veya danışmanlık firması gibi. Giyim genellikle rahat, paylaşımlar samimi ve açıktır. Odak insanlarla iş arasında bölünür. Dostluklar yaygındır ve samimidir.

Eğer rahat bir iş ortamında çalışıyorsanız, beden diliniz daha az kontrollü ve daha gayriresmî olacaktır. Gülmek ve sosyalleşmek bir miktar uyum yakalamak açısından normaldir. İş ve ev hayatı arasındaki dengeyi sağlayabilmek için açık veya üstü kapalı bir anlayış gösterilir. Bu, tembellik, gülünç veya çocukça davranışlar için bahane değildir; daha ziyade, iş beklentilerini yerine getirirken kişisel ifadelere daha fazla yer vermektir.

Rahat bir iş ortamı, çok çeşitli açılardan çok daha samimidir. Paylaşımlar daha az kontrollüdür ve daha özgündür. İnsanlar kendilerini hevesli ve enerjik bir şekilde ifade etmekte çok daha rahattırlar. Rahat iş ortamında hâlâ bir rekabet duygusu vardır ama “Ben kazanırım, sen

kaybedersin” tutumu yerine, genellikle “Senin kazanmana yardım ederim, benim kazanmama yardım edersin” tutumu hâkimdir.

Endüstriyel: Bu iş ortamı, çok ilginç özelliklere sahiptir. Genellikle üretim şirketlerinde, onarım atölyelerinde ve inşaat firmalarında görülür. Giyim yönetiminde genellikle rahattır ama şirketin geri kalanında sağlam ve işle ilgili giysiler kullanılır. Bu ortamda çalışan elemanlar, genellikle fiziksel açıdan yorucu, güvenlik ve eğitime özellikle önem veren şekillerde çalışırlar.

Eğer endüstriyel bir iş ortamındaysanız, beden diliniz istekli, aktif ve korkusuz olmalıdır. Sıkı çalıştığınız ve iş yükünü adil şekilde paylaştığınız sürece şaka yapabilir ve gülebilirsiniz. Mesai saatleri belli süreçlere ayrılır veya belli bir işin ya da kilometre taşlarının tamamlanması şeklinde yapılandırılabilir. Genellikle, yönetim kadrosu dışında, normal mesai ile fazla mesai arasında kesin bir ayırım vardır.

Endüstriyel bir iş ortamı, genellikle yapılandırılmış şekilde gruplandırılır; yönetim bir grup, sahada çalışan işçiler bir gruptur. Bir ölçüde biz-onlar anlayışı olabilir ama genellikle, büyük ölçüde sahada çalışan işçiler arasında bir birliktelik ruhu hâkimdir. Genellikle bağımsızlık ve karşılıklı destek için güçlü normlar ve beklentiler belirlenmiştir.

Akademik: Bu iş ortamı, başka ilginç özelliklere sahiptir. Kolejlerde, üniversitelerde ve düşünce kurumlarında bulunur. Giyim genellikle günlük faaliyetler için rahattır ve çok ilginç veya tuhaf giyim tarzları bile kabul görebilir. Resmî giyim, daha yapılandırılmış faaliyetler için beklenir; özellikle yöneticilerden ve liderlik grubunun diğer üyelerinden. Bu tür bir ortamda çalışan elemanlar, kazandıkları ayrıcalıklara göre farklı gruplara ayrılabilirler.

Akademik bir ortamda çalışıyorsanız, beden diliniz açık ama düşünceli olmalıdır. Düşünce, görüş ve geçmiş açısından çeşitlilik genellikle akademik dünyanın nişanıdır. Bunun bir istisnası, genel bilgi ve araştırmalardan ziyade belli bir bakış açısına adanmış bir dü-

şünce ortamı olabilir. Mesai saatleri büyük ölçüde değişir ve genel olarak araştırmaya, öğrenmeye, yayıncılığa veya genel bilgi gelişmelerine vurgu yapılır. Paylaşımlar, kurumun çalışma alanına bağlı olarak felsefi ve tutkulu ya da teknik ve bilimsel olabilir.

Akademik bir ortam genellikle liberal, özgür düşünen, bağımsız veya o ya da bu tanımların bir bileşimi olarak görülür. “Akademik özgürlük” terimi, bu ortamda bir gerçektir ve aynı zamanda araştırma ve yayıncılık konusunda daha yüksek performans için baskı yapılabilir.

Lütfen Dikkat: İlerleyen daha detaylı kısımlarda, muhafazakârdan rahata kadar uzanan bir yelpazenin herhangi bir yerinde bulunan tipik bir iş ortamına odaklanacağım.

Toplantılar

Toplantılarda kullandığınız beden dili, toplantıların sürdürülme şekli ve sonucu üzerinde gerçekten büyük etki yapabilir. Eğer korkulu, endişeli veya güvensiz görünürseniz, sonuçlar muhtemelen güvenli ve bilgili göründüğünüzden farklı olacaktır. Beden dilinizin ve sözsüz davranışlarınızın farkında olduğunuzda, toplantı sürecini belirgin şekilde etkileyebilirsiniz.

Nereye oturacaksınız: Eğer liderseniz veya toplantıyı siz yönetiyorsanız, masanın ucuna oturun ama onun dışında masanın iki yanındaki sandalyelerden birini seçin. Eğer toplantıda ilişkinizde zorluklar yaşadığınız veya muhtemelen fikir ayrılığına düşeceğinizi bildiğiniz biri varsa, o kişinin karşısına oturmamaya çalışın, çünkü bu çok rekabetçi, çatışmacı bir duruş doğurur.

Nasıl oturacaksınız: Başınız eğilmeden, dik bir şekilde oturun. İsterseniz hafifçe öne eğilin ama rahat bir şekilde masaya dayanmayın. Kollarınızı masanın üzerine koyarsanız, parmaklarınızı birleştirerek kollarınızı açık tutun ve kalemle veya kâğıtla oynamaktan çekinin. Kollarınızı masaya koymayarsanız, dirseklerinizi hafifçe

dışarı bakacak şekilde oturduğunuz sandalyenin kolçaklarına dayayın. Dirseklerinizi bedeninize yakın tutarak oturmaktan kaçının, çünkü bu sizi çekingen ve korkak gösterir.

Oturmalı mısınız? Bazı durumlarda, bir toplantıda hiç oturmamalısınız. Toplantı kısaysa ve bir tür karar vermeye odaklanılmışsa, o zaman sohbet için ayakta durun. Bu, sizi daha güçlü bir pozisyona sokar ve aynı zamanda katılımcıların konuya odaklanmasını ve uygun bir süre içinde karara varmasını sağlar.

Hızlı Bilgi

Tembel kişiler nesnelerle diğerlerinden daha fazla oynarlar. Ama nesnelerle oynamak, bir tembellik işareti değil; daha ziyade gerginlik işareti olarak algılanır.

Alınan mesaj, her zaman gönderilen mesaj değildir.

Ellerinizi kontrol edin: Ellerinizle bir hareket yaparken parmaklarınızı bir arada tutun ve hareketlerinizi çenenizin altında ve dar alanda tutun. Bu, başkalarının sizi abartılı ve duygusal değil; bilgili ve samimi olarak algılamasını sağlar.

Olabildiğince az şey taşıyın: Toplantıya çok fazla kâğıt, kitap, takvim veya aşırı dolu bir çantayla gelmemeye çalışın. Bu, sizin dağınık ve/veya başkaları tarafından verilen işleri yapan biri olduğunuzu düşündürür. Bunun yerine, bir kalem, bir bloknot ve toplantıya katılan diğerlerine dağıtmayı düşündüğünüz şeyler yeterlidir. Bu, düzenli ve ne yaptığını bilen biri olduğunuzu düşündürür.

Temel kurallara uyun: Çoğu toplantının, yazılı olan veya varsayılan davranış kuralları vardır. Ne olduklarını bilmiyorsanız, birine önceden sorun. Eğer kurallara katılmıyorsanız, başkalarının sizin fikirlerinize değer vermesi için en azından o kuralların sınırları içinde hareket edin. Şayet temel kuralları kasıtlı olarak çiğnerseniz, diğerleri fikirlerinize değil; davranışlarınıza odaklanır.

Satış

Uygun beden dili gönderme ve başkalarının beden dilini doğru okuma beceriniz, başarılı şekilde satış yapma becerinizin temel öğesidir. Sattığınız şeyin ne olduğu fark etmez; bir ürün, bir hizmet veya hatta bir fikir ya da kavram olabilir. Asıl önemli olan, başarılı bir sonuç elde etmek için beden dilini ve sözsüz ipuçlarını kullanmanızdır.

Uyum yakalayın: Bir müşteriyi tanıırken bu önemlidir ama bir müşteriyle sürekli çalışırken de önem taşır. Ayna beden dilini, dinleme beden dilini ve karşılık beden dilini kullanarak müşterinin sizinle rahat etmesini sağlayın. Sakin ve telaşsız bir ses tonuyla konuşun ve açık uçlu sorular sorun. Müşterileriniz açıkça bir sipariş vermek istemedikçe, onlara bir şey satmak istemeyebilirsiniz. Bunun için ileride bolca zaman olacaktır.

Mimikleri asgariye indirin: Kollarınızı sallamayın, işaret etmeyin veya bir süreç ya da faaliyeti göstermek için uygun olmadıkça, ellerinizi aşırı kullanmayın. Mimiklerinizi tehdit edici olmaktan uzak tutun; yoksa müşteri baskı altında olduğunu hisseder.

Uygun görece pozisyonu seçin: Bununla, oturduğunuz ve ayakta durduğunuz yeri dikkatle seçmeniz gerektiğini kastediyorum. Eğer müşteriyi yeni tanıyorsanız, sırtını duvara dayayarak güç pozisyonunda oturmasına izin verin ve kendiniz sırtınızı kapıya dönün.

Eğer fiyat üzerinde pazarlık yapıyorsanız, rekabetçi bir tutumla birbirinizin karşısına oturmayın.

Kendini kapana sıkışmış, tehdit edilmiş veya baskı altında hissetmemesi için asla diğer kişiyle görece bir pozisyona girmeyin.

Sesinizi sözsüz araç olarak kullanın: Hayatını kazanmak için bir şeyler satan birçok kişi, çoğu zaman telefonda müşterileri ve/veya potansiyel müşterileriyle konuşur. Bu durumlarda beden diliniz karşınızdaki kişi tarafından görünmeyecektir; dolayısıyla oturduğunuz yerde yayılabilir, ayaklarınızı uzatabilir ve sohbet esnasında çok ra-

hat hissedebilirsiniz. Beden dilinizin sesinizi etkilediğini ve sözsüz araç olarak bir etkisi olduğunu unutmayın, bu yüzden yüz yüze görüştüğünüzde sergileyeceğiniz davranışları sergileyin. Ayağa kalkın veya dik oturun, gülümseyin, rahat el hareketleri kullanın vs; çünkü bunların hepsi sesinize son derece net bir şekilde yansiyacaktır.

Sözsüz İletişimle İlgili Öğrendiğim En Önemli Ders

Bunu öğrenmek bana yüz binlerce dolar kazandırdı.

Eğer karşınızdaki kişi sağ elini kullanıyorsa, o kişinin sağ tarafına oturduğunuzda daha iyi algılanırsınız ve satış yapma olasılığınız yükselir.

Bu sıra dışı fenomen çok az bilinir; bunu, bir gün Minneapolis'teki St. Thomas Üniversitesi'nde üst düzey yöneticilere sözsüz iletişimin satış yapmak ve daha üretken iş ortamları yaratmak için nasıl kullanılabileceğini öğretirken şans eseri öğrendim.

Sağ elini kullanan kişi soluna baktığında, sol beynine karşılık daha ziyade sağ beynini harekete geçirme eğilimindedir. Bu, kişinin kısa süre içinde anlaşılamayan bir şekilde endişe, korku veya gerginlik hissedeceği anlamına gelir.

Sağ elini kullanan insanlar sağa baktıklarında, daha ziyade sol beyinlerini kullanırlar. Bu, kendilerini rahat, sakin ve gevşek hisseden insanlarda kolayca algılanabilir.

Bunun neden olduğunun tam cevabı, karmaşık bir nörolojik fenomendir. Şimdilik, sağ beynin otobiyografik ve duygusal anılarla yüklü olduğunu bilin. Bu anıların çoğu çok rahatsız edicidir ve stres altında kolayca aktif hâle geçebilir.

Yazının ikinci yarısında, solak insanlarla iletişim kurarken kendilerini nasıl rahat hissettirebileceğiniz konusunda bilgiler

de yer alıyor.

Eğer sağ elini kullanan müşteriniz uzun bir süre için sol tarafına bakarsa kendisini çok rahatsız hissedeceğinden, neredeyse kesin bir şekilde satışı, o kişinin saygısını veya dikkatini kaybedeceğinizden emin olabilirsiniz.

İşe Alım

İşe alma pozisyonunda olduğunuzda, beden diliniz süreçte güçlü bir rol oynar. Nihai kararın size bağlı olması veya bir görüşme panelinin üyesi olmanız fark etmez; sözsüz davranışlarınız yine de önemli bir etki yaratır. Görüştüğünüz kişiyi, süreçte ortaya çıkardığınız bilgilerin kalitesini etkiler ve potansiyel elemanda önemli bir ilk izlenim yaratırlar.

Açık beden dili kullanın: Görüşme sürecinde işiniz, kişiyi işe alıp almamak konusunda karar vermenize yarayacak gerekli bilgileri ortaya çıkarmaktır. Bu nedenle, her ikinizin de kendini olabildiğince rahat hissetmesi için açık bir beden dili kullanmanız gerekir. Bu sadece nazik olmak anlamına gelmez; aynı zamanda başvuran kişilerin kendilerini açması, gerçek düşüncelerini belirtmesi ve kaçınılmaz duruş ve yüzeysel hareketlerden uzaklaşması için özel bir yöntemdir.

Sözsüz ipuçlarını izleyin: Görüştüğünüz kişinin sözsüz ipuçlarını izleyerek, daha fazla takip sorusunun veya daha fazla dikkatin ne zaman gerekeceğine karar verebilirsiniz. Örneğin, daha önceki işvereniyle ilgili sorular sorduğunuzda kişi bakışlarını kaçırıyor, kıpırdanıp duruyor veya aldatici beden dili sergiliyorsa, o zaman ilk cevabı kabul etmek yerine, takip soruları sormanız gerekir.

Çok fazla kontrole dikkat edin: Bazı insanlar oldukça başarılı görüşmecilerdir; bunun nedeni, çok fazla görüşme yapmaları veya

bunun eğitimini almış olmaları olabilir. Görüşmecilerin işlerini profesyonel bir şekilde yapmalarında elbette ki hiçbir sakınca yoktur ama beden dilleri çok fazla kontrollü ve çok fazla mükemmel olduğunda, onları daha fazla sorgulamanız gerekebilir. Gerçek pozisyonunu gizlemekte çok kontrollü olan biri, cevaplarında aldatıcılığa başvuran biri kadar büyük bir potansiyel sorun olabilir.

İstikrarlı olun: Beden dilinizin ve sözsüz ipuçlarınızın her görüşmede istikrarlı olmasına dikkat edin. Aynı günde veya peş peşe günlerde çok sayıda görüşme yapmak yorucu olabilir; bu yüzden, sözsüz davranışlarınızın peş peşe görüşmelere taşınmasına izin vermayın. Başvuran her kişi, eşit şekilde değerlendirilmeyi hak eder ve yorgunluğun veya diğer sorunların kendilerini göstermesine izin verirsiniz, belli bir adayla ilgili önemli bir şeyi kaçırabilirsiniz.

Denkler Arasında

İş dünyasında, denkler arasındaki paylaşımlar; çatışma, bilgi, pazarlık, teşvik veya diğer sayısız şey için kaynak oluşturabilir. Beden dilinizin, denkler arasındaki paylaşımların değeri ve sonucu üzerinde güçlü bir etkisi vardır ve dolayısıyla, diğer kişiye nasıl yaklaştığınıza dikkat etmeniz önemlidir. Bu beş örneğe daha yakından bakalım.

Çatışma: Denginiz olan biriyle çatışma yaşıyorsanız, beden dilinizi olabildiğince açık ve tarafsız tutun. Geri çekilmek veya teslimiyetçi görünmek istemezsiniz ama saldırgan veya hâkim durumda görünmek de istemezsiniz. Sözsüz davranışlarınız açık ve kabullenici olduğunda, denginiz muhtemelen bilinçli olarak veya bilinçaltından, o davranışa ayna uygulayacaktır. Bu, sizi, çatışmaları yıkıcı olmak yerine yapıcı bir şekilde çözmek için daha uygun bir pozisyona getirir.

Bilgi Paylaşımı: Bu türde pek çok paylaşım, bilgi paylaşma ve toplama amaçlıdır. Bu durumlarda beden diliniz, karşınızdaki kişinin özgürce bilgi sağlaması için yeterince teşvik edici olmalıdır. Başla onaylamak, “devam et, dinliyorum” anlamına gelen mimikler kul-

lanmak, notlar almak ve ilgili bir yüz ifadesini korumak, bu türde paylaşımlardan azami verimi almak için etkili yöntemlerdir.

Pazarlık: Pazarlık görüşmeleri doğasında al-ver şeklindedir ve rahat bir pozisyona ulaşana kadar ileri geri dans etmek gibidir. Bir çatışma durumunda olduğu gibi, pazarlık sırasında da beden diliniz üstün veya teslimiyetçi olmak yerine açık ve kendini hissettirici olmalıdır. Sözsüz davranışlarınız “Seni yeneceğim” diye haykırırsa -ışaret etmek, parmak sallamak, çok yakında durmak veya çok zorlayıcı bir ses tonu kullanmak gibi- anlaşmaya varmakta çok daha fazla zorlanırsınız.

Teşvik: Biri teşvik ihtiyacıyla size geldiğinde, beden diliniz sözlerinizin tutarlılığının kanıtı olarak hizmet eder. Eğer o kişiye ilgilendiğinizi ve yardım etmek istediğinizi söylüyorsanız ama beden diliniz sabırsız olduğunuzu ve bir an öne işinize dönmek istediğinizi hissettiriyorsa, teşvikiniz pek başarılı olmayacaktır. Diğer yandan, dikkatinizi odaklar, ilgiyle dinler, açık bir beden dili kullanır ve başınızla onaylarsanız, o kişi üzerinde çok olumlu bir etki yaratırsınız.

Üst-Ast

Üst-ast ilişkileri özellikle önemlidir, çünkü birçok farklı kolu yaratma potansiyeline sahiplerdir. Aşırı saldırgansanız, zorba tavırlı olmakla suçlanırsınız; eğer çok fazla uyumluysanız, zayıf olmakla suçlanırsınız. İş performansıyla ilgili konular özellikle zordur, çünkü bir yandan teşvik ederken bir yandan gelişme ihtiyacını açıkça belirtmeniz gerekir.

Üst-ast ilişkisi bir kişinin diğerinden daha yüksek statüye ve daha fazla güce sahip olmasını içerdiğinden, en fazla güce sahip olan kişi bunu uygun şekilde kullanmakta çok dikkatli olmalıdır. Saldırgan beden diliyle üstünlük görüntüsü yaratmak bile, astınız sözsüz davranışlarınızı tehdit veya haksız güç kullanımı olarak algıladığı takdirde insan kaynakları sorunları yaratır.

Mümkün olduğunca, bu tür konuşmaları ortada veya en azından kapı açıkken yapın. Bu, astınızınkiyle sizin sözünüzün çatıştığı ve başka kimsenin tanık olmadığı durumlardan kaçınmanıza yardımcı olur. Tartışma ne kadar hararetlense de, beden duruşunuz tarafsız ve mimikleriniz rahat olmalıdır. Unutmayın, sonuçta güç sizin elinizde ve dolayısıyla sözsüz davranışlarınızın sözlerinizle tutarlı olmasını sağlamak konusunda daha büyük sorumluluk taşıyorsunuz.

Astınızın çekingen, kararsız veya iş dünyasında deneyimsiz olacağı zamanlar da vardır. Bu olduğunda, beden diliniz, astınızın güvenini ve deneyimini geliştirmesine yardımcı olacak ya da zaten zayıf olan güvenini tamamen yok edecek bir etki yaratabilir. Astınızın teslimiyetçi duruş, tereddütlü ses tonu ve göz teması kurmakta zorlanmak gibi sözsüz ipuçlarına dikkat edin. Uyum oluşturacak, güven geliştirecek ve kişiyi açıkça ve dürüstçe iletişim kurmaya teşvik edecek sözsüz ipuçlarıyla karşılık verin.

8. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Beden dili ve sözsüz davranışlar, gerçek iş dünyasında önemlidir. Nasıl algılandığınızı, size nasıl davranıldığını ve başarı seviyenizi onlar belirler.
2. İş ortamı, kişisel veya özel ortamdan farklı beden dili gerektirir. Beklentiler ve algılar, iş ortamının doğasına bağlı olarak çok çeşitlilik gösterebilir. Dört yaygın iş ortamı: Muhafazakâr, rahat, endüstriyel ve akademiktir.
3. Toplantılarda beden diliniz o toplantıların sürüş şeklini ve sonucunu etkiler. Sözsüz ipuçları arasına; oturduğunuz yer, oturuş şekliniz, oturup oturmamanız, ellerinizi kullanma tarzınız, yanınızda getirdikleriniz ve kabul edilmiş temel kurallara ne kadar uyduğunuz da dâhildir.
4. Satış yaparkenki beden dilinizin ve müşterilerinizin be-

den dilini okuyabilme beceriniz, satışlardaki başarınız için önemlidir. Uyum yakalayın, mimikleri asgariye indirin, karşınızdaki kişiyle doğru pozisyonda oturun ve sözsüz araç olarak ses tonunuzu kullanmayı unutmayın.

5. Birini işe alırken beden diliniz, görüşmenin kalitesinin yanı sıra işe alım sürecini de etkiler. Açık beden pozisyonu kullanmaya odaklanın ve takip soruları sormanıza gerek olup olmadığını belirlemek için adayın sözsüz ipuçlarını kullanın. Beden dillerinde çok kontrollü olan başvuru sahiplerini izleyerek, bir şey gizleyip gizlemediklerini kontrol edin ve kendi beden dilinizin görüşmeden görüşmeye tutarlı olmasına dikkat edin.
6. Denginizle paylaşımlarınızda beden diliniz, görüşmelerin sonucunu ve kalitesini belirler. Denkler arasındaki paylaşımların en yaygın tiplerinden bazıları çatışma, bilgi paylaşımı, pazarlık ve teşviktir.
7. Beden dili, üst-ast ilişkilerinde özellikle önemlidir, çünkü üst daha yüksek statü ve güce sahiptir. Uygunsuz sözsüz davranışlar; yanlış anlamalara, suçlamalara veya gelişim ve destek ihtiyacı duyan personele kötü koçluk etmeye yol açabilir.

8. Bölüm **ÖDEV**

1. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?

2. Çalıştığınız iş ortamının türünü düşünün ve muhafazakâr, rahat, endüstriyel veya akademik olup olmadığına karar verin. Bu türde bir iş ortamını seçmenize neden olan özellikler nelerdir?
3. Katıldığınız son toplantıyı ve oradaki insanların kullandığı beden dilini düşünün. Bir kişi seçin ve beden dilini aşağıdakiler açısından tanımlayın:
 - Kişinin oturduğu yer.
 - Kişinin oturuş tarzı.
 - Kişinin oturup oturmadiğı.
 - Kişinin elleri.
 - Kişinin toplantıya getirdiğı şeyler.
 - Kişinin temel kurallara uyup uymadığı
 - Kişinin beden dilinin toplantı sürecini ve sonucunu nasıl etkilediğı. Kişi ikisinden birini daha iyileştirmek için farklı olarak neler yapabilirdi?

Fazladan kredi: Üç soruya tekrar cevap verin ama bu kez kendi beden dilinize ve sözsüz davranışlarınıza odaklanın.

Cinsiyetlerin Gizli Dili

Cinsiyetler arasındaki farkları tartışmak -konu ne olursa olsun- her zaman eğlencelidir. Sözsüz iletişimde, erkekler ve kadınlar gerçekten de çok farklıdır.

Gerçek şu ki; cinsiyetler arasında her alanda var olan birçok farklılığa beden dili ve sözsüz davranışlar da dâhildir. Beden dili, belirgin farklılıkların açıkça görüldüğü ve aktif bir şekilde araştırıldığı bir alandır. Bu farklılıklar hem kapsamaları hem de var oluş amaçları açısından nefes kesicidir.

Dolayısıyla, beden dili ve cinsiyet dünyasına girerken, lütfen cinsiyet farklılıklarının gerçek olduğunu ve insani şartlar içinde bir amaca hizmet ettiğini unutmayın. Ama bu farklılıkların erkeklerde veya kadınlarda bulunmalarına dayalı olarak otomatikman daha iyi ya da daha kötü oldukları anlamına gelmez. Sadece farklılıktırlar; görece veya genel değer yargılaması yapılamaz.

Erkekler ve Kadınlar Arasındaki Farklılıklar

Erkekler ve kadınlar arasındaki farklılıklar, o davranışların amacıyla birlikte davranışlarda da ortaya çıkar. Önceden programlanmış

özelliklerin ve kültürel açıdan kazanılmış davranışların harika bir bileşimidirler ve bazen birbirleriyle çok karmaşık şekillerde etkileşirler.

Önceden programlanmış özellikler, bir tür hayatta kalma amacı taşıyanlardır. Erkeklerde, korunma sağlama, bölge savunma ve genlerini bir sonraki kuşağa aktarmayı azamiye çıkarma şeklindedir. Kadınlarda, bulunabilecek en iyi erkeği çekme, çocuklar yetiştirme ve sosyal ortamı düzenleme biçimindedir.

Diğer yandan, kültürel açıdan öğrenilmiş davranışlar, çevresel ve sosyal etkilere cevap olarak gelişmiş olanlardır. Kùltürler ve hatta kuşaklar arasında farklılıklar gösterirler. Erkeklerde erillik, statü ve başarıyla ilgiliyen, kadınlarda ilişkiler, bağlantılar ve hayatın kişile-rarası yönleriyle ilgilidir.

Modern yaşam, her iki türde sözsüz özelliklerin gelişiminde ve sergilenmesinde çok daha fazla çeşitlilik sağlamaktadır. Örneğin, iş dünyasında birçok kadın başarıya ulaşabilmek için üstünlük, kendini hissettirme ve güç gibi geleneksel açıdan eril özelliklere sahip olmaları gerektiğini hissetmektedir. Birçok endüstri ve disiplin büyük ölçüde erkek ağırlıklı olduğundan, kadınlar için erkek denklerinin özelliklerini benimsemek gerçekten de bir hayatta kalma meselesi olabilir. Diğer birçok kadın ise, iş dünyasına kendi şartlarıyla katılmayı tercih etmektedir. Sözde erkek taraflılığıyla başa çıkmak için kendi özgün becerilerini, özelliklerini ve katkılarını vurgulamaktadırlar. İş profesyonelleri ve kadın olarak ikili rollerini benimsemekte, ikisini birleştirmekte ve hayata tek bir yaklaşım hâline getirmektedirler.

Yelpazenin diğer ucunda, modern erkek geleneksel dişil özelliklerinin gelişmesine ve sergilenmesine izin vermekte kendini daha rahat hissetmektedir. Duygularını ifade eden, paylaşılan ve çocuk yetiştirmeye daha aktif şekilde katılan erkeklerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır ve aslında, genellikle büyük ölçüde tercih edilir bulunmaktadır. Geleneksel erkek rolü, ekmeğini taştan çıkaran ve ailenin reisi olan erkekken, modern erkek rolü daha ziyade ortaklık, karşılıklı saygı ve baba şeklindedir. Otuz yıl önce bir erkeğin evde kalıp ev iş-

leriyle uğraşması son derece gerçek dışı bir şaka olarak algılanırdı. Şimdi ise birçok ailede yasal bir tercih hâline geliyor ve giderek de yaygınlaşıyor.

O hâlde, bütün bunlar ne anlama geliyor? Kişinin kendini beklenen beden dili yerine özgün beden diliyle ifade etmekte görece özgür olması, hem erkekler hem de kadınlar için yepyeni bir olasılıklar dünyası açtı. Erkekler, ilgilerini ve şefkatlerini erilliklerini tehlikeye atmadan sözsüz davranışlarla sergileyebiliyorlar; kadınlar ise dişil özelliklerinden vazgeçmek zorunda kalmadan güvenli bir beden dili kullanabiliyorlar.

Bütün bu yeni özgürlük nefes kesici ama aynı zamanda çatışmalar ve yanlış anlamalar için de potansiyel yaratıyor. Örneğin, bir kişi otomatikman teşvik ifade etmek için denginin omzuna elini koyar ama dengi bunu bir yakınlık işareti olarak algılar. Ya da kişi mutluluğunu ifade etmek için diğerinin omzuna dostça bir yumruk atar ama diğer kişi bunu saldırganlık olarak yorumlayabilir.

Kendine Dokunmak

Kadınlar, erkeklere oranla kendilerine daha fazla dokunurlar... hem de çok daha fazla.

Bu örneklerde erkek veya kadın diye belirtmediğimi fark edeceğiniz ve bunun bir nedeni var. Erkekler ve kadınlar, bu davranışların her birini sergileme becerisine eşit şekilde sahiptir; gerek mesajı gönderen, gerekse alıcı olarak. Ama bir an için, her bir örneğin cinsiyetlere bağlı olarak nasıl farklı yorumlanabileceğini bir düşünün. Potansiyel kombinasyonlar ve yorumlar sayısızdır ve erkeklerle kadınlar arasındaki beden dili farklılığını açıkça göstermektedir.

Mesaj Gönderirken Cinsiyet Farklılıkları

Genel olarak, kadınlar küçük sözsüz işaretleri göndermede erkeklerden daha beceriklidir. Uzmanlar bunun kesin nedeni konusunda fikir ayrılığı yaşasalar da çoğu; kadının çocuk yetiştirme ve sosyal ortamı düzenleme görevleri için önceden programlanmış özellikleriyle ilgili olduğu konusunda hemfikirdir. Beden dilini ve sözsüz davranışları kullanarak, bir kadın açıkça kendini ele vermeden başkalarını etkileyebilir.

Bunun klasik bir örneği, duygusal ilişkilerin ilk aşamalarında görülebilir. Erkekler genellikle ilişkiyi başlatan kişi olduklarını düşünürler ama araştırmalar, gerçekte bunu yapanın *yüzde 90 oranında kadın* olduğunu göstermektedir. Nasıl mı? Beden dilini ve sözsüz davranışları kullanarak... Örneğin, göz teması, yüz ifadesi ve beden hareketinin bir bileşimi ve konumlandırma, kadının seçtiği bir erkeğe kendisiyle ilgilendiğini ve görüşmeye, onu daha yakından tanımaya açık olabileceğini belirten güçlü bir işaret göndermesine yeter. Erkek odada bir uçtan diğerine yürür, konuşurlar ve karşılaşma oradan gelişir. Erkek odanın bir ucundan bir ucuna yürüyerek ilk adımı kendisinin attığını sanır ama gerçekte, onu kendisiyle iletişim kurmaya belli belirsiz davet eden kadın ilk adımı atmıştır.

Bakış

Erkekler birbirlerine çok fazla bakmazlar.

Hem erkekler hem de kadınlar karşı cinse daha fazla bakarlar.

Kadınlar en çok başka kadınlara bakar!

Gönderilen beden dili mesajında cinsiyet farklılıklarına diğer bir yaygın örnek, sarılmadır. Erkekler kısaca, kesin ve güvenli bir şekilde sarılırken, kadınlar daha uzun süre, nazıkçe ve daha fazla duyguyla sarılır. Elbette ki bunların hiçbirinde bir terslik yoktur ama cinsi-

yet farklılıklarına bağılı olarak doğabilecek yanlış anlamaları bir düşünün. Diyelim ki bir erkek, üzgün bir kadını rahatlatmak için sarılıyor. Kadının bakış açısından, doğru bir sarılmanın nazik olması ve birkaç saniye devam etmesi gerekir ama erkeğin bakış açısından sarılma kesin ve kısadır. Yani erkek rahatlattığını düşünerek kadına sarılmıştır ve kadın bunu kabul etmiştir; ama kadın, sarılma çok kısa olduğu için erkeğin aslında kendisini pek umursamadığını düşünecektir.

Benzer türde farklılıklar, erkekle kadın kişisel veya duygusal konularda başka biriyle konuştuğunda da olur. Bir kadın, diğer kişiyle yüzleşmek isteyecek, biraz eğilecek, mesajını iletmek için göz temasını ve yüz ifadelerini kullanacaktır. Diğer yandan bir erkek, yana dönecek veya hatta diğer kişiden biraz uzaklaşacaktır. Hatta erkek başka bir şey yaparken iletişim kurmak isteyebilir ve iletişimi odak noktası hâline getirmek yerine daha kayıtsız gibi görünebilir.

Elbette ki bütün bu genellemelerin istisnaları vardır ve muhtemelen burada tanımladığım örneklerden biraz ya da çok farklı deneyimler yaşamışsınızdır. Konu gerçek yaşam paylaşımlarına geldiğinde, bu örnekleri gönderilen mesajları yorumlamanıza yardımcı olacak genel rehberler olarak kullanın ama daima, bireysel kişiliklere ve özelliklere daha fazla ağırlık verin.

Gülümseme

Kadınlar, erkeklere oranla biraz daha sık gülümser.

Kadınlar bir odada yalnız kaldıklarında, erkeklerin yalnızken gülümsediğinden çok daha fazla gülümserler.

Kadınlara erkeklere oranla daha fazla gülümsenir.

Mesaj Alırken Cinsiyet Farklılıkları

Kadınların genel olarak beden dilini ve sözsüz mesajları algılamakta erkeklerden çok daha iyi olmaları şaşırtıcı gelmemelidir. Araştırmalar, kadınların beden dilini okumakta, sözel ve sözsüz mesajları arasındaki çelişkileri fark etmekte ve beden dilinin önemli bilgiler verebilecek küçük detaylarını fark etmekte çok daha duyarlı olduğunu göstermektedir.

Kadınlar neden bu becerilere sahiptir? Uzmanlar, bunun çocuk yetiştirmeye ilgili önceden programlanmış özelliklerle ilgisi olduğunu düşünmektedir. Bebekler ve küçük çocuklar, ilk bir-iki yaş döneminde iletişim kurmak için neredeyse sadece beden dillerine dayanırlar ve öncelikli bakıcılar olarak kadınların bu mesajları doğru algılayabilmesi gerekir. Doğanın bu yönü, erkeklerin ve kadınların mesajları beyinlerinin içinde işlemiden geçirilerinde de görülebilir.

Manyetik Rezonans İmgeleme (MRI) taramaları, erkek ve kadın beyinlerinin, beynin kullanılan kısımları açısından önemli farklar taşıdığını gösteriyor. Kadınların beyinlerinde, başka insanların davranışlarını ve mesajlarını işlemiden geçirdikleri ve yorumladıkları 16 farklı bölge var. Buna karşılık, tipik olarak erkeklerin beyinlerinde başkalarının davranışlarını ve mesajlarını işlemiden geçirdikleri ve yorumladıkları sadece altı bölge var.

Bu farklılıklar gerçek hayatta nasıl ifadesini buluyor? Kadınlar aynı anda birkaç farklı düşünce akıntısını izleyebilir ve birkaç işi aynı anda yapabilirken, erkekler bir defada bir ya da iki düşünce akışını izleyebiliyor. Kadınlar genel olarak sözsüz işaretleri bilinçaltından alıp yorumlamaya daha yatkınken, erkekler sadece bu işaretleri bilinçli olarak okumayı öğrendikleri zaman beden dilini algılayabiliyorlar.

Farklılıklar Arasında Dolaşmak

Peki, beden dili mesajları gönderme ve alma konusunda bu cinsi-

yet farklılıkları bilgileriyle ne yapacaksınız? Bu bilgileri, sarsılmaz kurallar yerine rehberler şeklinde düşünün. Bunlar sadece bir başlangıç noktasıdır; gerçek yaşam deneyimleriniz, cinsiyet farklılıklarının tüm yelpazesinde çeşitlilik gösterecektir.

Cinsiyet farklılıklarını bilmek, uyum oluştururken, güven geliştirirken veya cinsiyetler arasındaki farklılıklarla başa çıkmaya çalışırken yardımcı olabilir. Erkekler ve kadınlar birbirleriyle ayna uygulaması yaparken, diğer kişinin bakış açısı ve sözsüz işaretlerinin niyetiyle ilgili daha iyi bir görüş edinirler. Bir çatışma durumunda, cinsiyet farklılıklarını bilmek ve takdir etmek, çatışmayı olumlu yönde çözmek veya kırgınlığın devam etmesine yol açmak arasındaki farkı belirleyecektir.

Bu yaklaşımın özellikle yararlı olacağı bir yer, uzun süreli aşk ilişkileri veya evliliklerdir. Bu tür ilişkinin yakın doğası, ilişkinin gelişebilmesi için iki insan arasında bol miktarda güven ve anlayış olmasını gerektirir. Bir erkek, bir kadının özgün beden diline ve sözsüz işaretlerine dikkat ederek yarar sağlayabilir; aynı şekilde bir kadın da bir erkeğin özgün beden dili ve sözsüz işaretlerine dikkat ederek aynı sonucu alacaktır. Birçok çiftin yaşadığı çatışmalarda ve fikir ayrılıklarında, ikiliden biri sadece sözsüz işaretleri yanlış anlamakta veya gözden kaçırmaktadır.

Diyelim ki bir erkek karısından önce eve geliyor ve akşam yemeği hazırlama sorumluluğunu alıyor. Bir akşam, çok zor bir günden sonra eve yorgun ve üzgün bir hâlde geliyor. Vücudu çökük, yüzü gergin, omuzları sarkık ve konuşmakta ya da göz teması kurmakta zorlanıyor. Aynı gün, kadın son derece başarılı bir günden sonra eve heyecanlı ve tatmin olmuş bir hâlde geliyor. Yerinde duramıyor, yüzü rahat ve gülümsüyor; konuşmak ve bilgi paylaşmak için hevesli. Mutfığa giriyor ve neşeli bir sesle, "Selam hayatım, yemekte ne var?" diye soruyor. Elbette ki kadın ya da adam eşinin sözsüz işaretlerini fark etmez ya da doğru şekilde yorumlamazsa, bunun sonucunda neeler olabileceğini tahmin edersiniz.

İş ortamında, cinsiyet farklılıkları aynı olaylarla ilgili çok farklı yorumlara yol açabilir. Diyelim ki bir erkek ve bir kadın, toplantı yöneticisinin soğuk, mesafeli ve sabırsız davrandığı bir toplantıya katılıyor. Erkek, muhtemelen bu davranışı pek fazla önemsemeyecek veya toplantı yöneticisinin moralinin bozuk olduğunu düşünecektir. Diğer yandan kadın, muhtemelen o kişinin gönderdiği sözsüz işaretleri algılayacaktır. Bunun üzerine neler olabilir? Kadın adama yaklaşır ve toplantı yöneticisinin sırt ağrılarının tuttuğunu ve bu yüzden böyle aksi olduğunu söyler. Adam kadına bön bön bakar ve kadının bu sonuca nereden vardığını merak eder.

Kadın muhtemelen toplantı yöneticisinin kaskatı bir şekilde hareket ettiğini, yüzünü buruşturduğunu veya beden dilinin başka şekillerde acı ve rahatsızlık yansıttığını fark etmiştir. O kişinin sürekli bir sırt ağrısı sorunu olduğunu bilmektedir ve bu bilgiyi beden dili işaretleriyle ilgili yorumlarıyla birleştirmiştir. Diğer yandan adam, muhtemelen toplantı yöneticisinin beden dilini fark etmemiştir. Sonuçlarını, kendi morali bozuk olduğu zaman sergilediği davranışlara dayanarak çıkarmıştır.

Cinsiyet farklılıklarının aynı olaylarda nasıl yorum farklılığı yarattığını görebiliyor musunuz? Bu yorumlar adam ve kadının birbirleriyle ilgili algılarını nasıl etkiler? Ya da toplantı yöneticisiyle ilgili? İkisi de bu noktadan sonra ne yapar? Kadın muhtemelen toplantı yöneticisiyle birkaç dakika konuşur ve sırtının durumuyla ilgili sorular sorar; adam ise günün geri kalanında toplantı yöneticisinden uzak kalmayı ve öfke ateşine hedef olmamayı tercih eder.

Cinsiyet farklılıklarının sözsüz mesajların alınmasını ve gönderilmesini nasıl etkilediğini artık gördünüz. Bu farklılıkları bilmenin çeşitli durumlarda size nasıl yardımcı olacağını da anladınız. Şimdi hayatınızda bu yeni bilgileri uygulamaya koyabileceğiniz belli durumları düşünün ve bir daha sefere o durum gerçekleştiğinde öğrendiklerinize uygun şekilde eyleme geçmek için bilinçli bir karar verin.

9. Bölüm **PAKET SERVİS**

1. Cinsiyet farklılıkları, bu farklılıkların doğasıyla ilgili süregelen önyargılar ve düşünceler yüzünden tartışması zor bir konu olabilir. Genel eğilim, neredeyse daima kadınları daha aşağı görmek olmuştur ama modern dünyada bu görüş önemli ölçüde değişmiştir.
2. Cinsiyet farklılıklarıyla ilgili temel nedenler çok çeşitlidir ve kültürel olarak öğrenilen özelliklerle önceden programlanmış özellikler de bunlara dâhildir.
3. Erkekler ve kadınlar, beden dili ve sözsüz davranışları açısından farklıdırlar.
4. Erkekler ve kadınlar, beden dili ve sözsüz davranışlarının amaçları açısından farklıdırlar.
5. Kadınlar genellikle sözsüz mesajları göndermekte daha etkilidir ve bunun en olası nedeni, çocuk büyütme ve sosyal ortamı düzenlemek üzere önceden programlanmış özellikleridir.
6. Kadınlar genellikle bilinçli veya bilinçsiz olarak sözsüz mesajlar almakta daha etkilidir ve bunun en olası nedeni, beyinlerinde bu mesajları işlemekten geçiren ve yorumlayan bölümlerin sayısıdır.
7. Erkekler, işaretleri bilinçli olarak okumayı öğrendiklerinde, sözsüz mesajlar almakta aynı derecede ustalaşabilirler.
8. Beden dili ve sözsüz davranışlarda cinsiyet farklılıkları, kolayca yanlış anlamalara ve yanlış yorumlara yol açabilir. Bilinçli bir şekilde ayna uygulanabilir ve uyum sağlamak, anlayışı artırmak için kullanılabilir.
9. Beden dilinde cinsiyet farklılıkları iş ortamında, ev ortamında, ilişkilerde ve her türde iletişimde ortaya çıkabilir.

Bu farklılıkları anlamayı ve uygun şekilde davranmayı öğrenmek, çeşitli durumlarla başa çıkma beceriniz üzerinde büyük bir fark yaratabilir.

9. Bölüm ÖDEV

1. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Modern dünyanın, sözsüz özelliklerin gelişiminde ve sergilenmesinde nasıl daha büyük çeşitliliğe olanak tanıdığını gösteren dört örnek verin:
 - Erkeklerin önceden programlanmış özellikleri
 - Kadınların önceden programlanmış özellikleri
 - Erkeklerin kültürel olarak öğrendiği özellikler
 - Kadınların kültürel olarak öğrendiği özellikler
3. Beden dilinin kullanımı ve yorumlanmasında cinsiyet farklılıklarının hayatınızda yol açtığı bir çatışmayı veya fikir ayrılığını düşünün.
 - Durumdaki rolünüz neydi?
 - Diğer kişinin durumdaki rolü neydi?

Şimdi geri dönüp durumu, sözsüz iletişimde cinsiyet farklılıklarıyla ilgili yeni bilgilerinizle tekrar yaşasaydınız, neleri farklı yapardınız?

Çocuklarla Eve Dönüş

Birçok kişi, ebeveynlikte beden dilinin rolünü düşünmez ama aslında ebeveynlik rolünün içsel bir parçasıdır. Bazı sözsüz davranışlar pek çok farklı kültürde ebeveynler tarafından sergilenirken bazıları, belli kültürlere özgüdür yalnızca.

Ebeveynlik konusundaki rehber kitaplar, çocuk yetiştirme teknikleri ve stratejilerine büyük ölçüde odaklanır ama henüz beden dili ve sözsüz iletişimle ilgili bilgileri ebeveynlik araçlarına katan bir kitap görmedim. Unutmayın ki hayatlarının ilk iki ya da üç yılında, çocuklar öncelikle beden dilleriyle iletişim kurarlar, çünkü konuşma ve dil becerileri henüz gelişmemiştir. Konuşma becerisi geliştikten sonra bile, çocuk büyük ölçüde beden diliyle iletişim kurar; özellikle de ebeveynleri kendileriyle ilgilendiği zaman.

Bu bölümde, amacım diğer ebeveynlik bilgilerinin yerini almak değil; sonuçta, ben ebeveynlikte değil, beden dilinde uzmanım. Amacım daha ziyade beden dili çalışmalarını ve farkındalığını sınıf ve işyerlerinin dışına çıkararak, insanların sürekli olarak karşılaştıkları gerçek yaşam durumlarına taşımak. Akademik bilgiyle pratik uygulama arasındaki bu tür bir bağlantının son derece değerli olduğuna ve bütün kitabın temelinde yatan şey olduğuna inanıyorum.

Bu konuda devam ederken, beden dilinizin ebeveynlik faaliyetlerinizle nasıl birleştiğine yeni bir açıdan bakmanızı istiyorum (elbette çocuklarınız varsa). Eğer çocuklarınız yoksa veya işin başka bir yönüyle ilgileniyorsanız, bu bölümdeki bilgileri, siz büyürken ebeveynlerinizin beden dilini nasıl kullandıklarına yeni bir açıdan bakmak için kullanın. Muhtemelen ebeveyn-çocuk ilişkisinde sözsüz davranışların bilinçsiz (ve bilinç seviyesindeki) etkilerine yepyeni bir açıdan yaklaşacaksınız.

Ebeveynlik Rolü

Öncelikle, ebeveynlik rolünün kendisine yakından bakarak başlamak istiyorum. Bir ebeveynin görevinin asgarî olarak şunları yapmak olduğunu söyleyebilirsiniz:

- Korunma, yiyecek ve barınak sağlamak.
- Kültürel normları ve beklentileri öğretmek.
- Hayatta kalmak için gereken yaşam becerilerini öğretmek.
- Ahlak değerlerini ve/veya ruhsal inançları öğretmek.
- Bir çocuğu becerikli, fonksiyonel bir yetişkin olarak hazırlamak.

Ben bunları ebeveynliğin temel taşları olarak düşünüyorum. Bunlar, çocuğun fiziksel ihtiyaçlarıyla, sosyalleşmesiyle, davranış kurallarıyla ve genel hayatta kalma becerileriyle ilgilidirler. Ama ebeveynliğin en az çocuğun gelişimi ve büyümesi kadar önemli olan diğer yönleriyle ilgili değildirler.

İşte ebeveynlikte önemli olduğunu ve beden dili ile sözsüz mesajlardan etkilendiğini düşündüğüm birkaç genel gruptandırma:

- Duygusal gelişim
- Karar verme becerisi
- Hedef belirleme
- İş ahlakı

- Sosyal sorumluluk
- Kişisel sorumluluk

Şimdi, bu grupların her birine daha detaylıca bakalım.

Duygusal gelişim: Bu grup, bir ebeveynin çocuğuna hayatın farklı aşamalarında duygularını daha iyi anlamayı ve kontrol etmeyi öğretmesini kapsar. Bir ebeveyn, çocuğuna öfkeyi, heyecanı, korkuyu, üzüntüyü veya diğer duyguları ne zaman, nerede ve hangi şekillerde ifade etmenin uygun olduğunu öğretebilir. Buna ek olarak, bir ebeveyn muhtemelen çocuğun duygularını kontrol etmeyi öğrenmesine ve hayatın diğer alanlarını nasıl etkilediğini anlamasına yardım edebilir.

Karar verme becerisi: Bu gruplandırma, bir ebeveynin çocuğuna bilgiyi değerlendirme ve iyi kararlar verme becerisi kazandırmasıyla ilgilidir. Bir ebeveyn, çeşitli seçenekleri gözden geçirmeyi, bilginin doğruluğunu kontrol etmeyi veya karar verme sürecinde ahlaki inançları eklemeyi vurgulayabilir. Karar verme becerileri ve duygusal gelişim bir yere kadar birbiriyle örtüşebilir, çünkü duygular aceleci veya mantıktan uzak kararlarda önemli bir rol oynayabilir.

Hedef belirleme: Bu gruplandırma, bir ebeveynin çocuğun geleceğini planlaması ve uzun vadeli gelişimine yardımcı olmasıyla ilgilidir. Hedef belirlemeyi bilmeyen bir çocuk; dümeni olmayan, yön belirlemeden akıntıyla sürüklenen bir tekne gibidir. Yaygın şekilde teşvik edilen hedefler; yürümeyi, konuşmayı, çatal-kaşık kullanmayı, giyinmeyi, ayakkabılarını bağlamayı, bisiklete binmeyi, kitap okumayı vs. öğrenmek olarak gösterilebilir.

İş ahlakı: Bu gruplandırma, bir ebeveynin çocuğuna çaba ve ödül -ödül sadece zor bir işi başarmak olsa bile- kavramlarını öğrettiği alanlar olabilir. Ayrıca, ayrıcalık kazanmak, sorumluluk almak ve bir şeyi kolay veya rahat yoldan yapmak yerine doğru şekilde yapmayı seçmekle de ilgisi vardır.

Sosyal sorumluluk: Bu gruplandırma, bir ebeveynin çocuğuna

genel olarak topluma nasıl katkıda bulunacağını öğretmesiyle ilgilidir. Ortılığı kirletmek yerine çöp kutusu kullanmak gibi basit bir şey veya dünyanın, toplumun ya da insanların yaşamlarında bazı şeyleri geliştirmeye yardımcı olmak için iyi işler yapmaya gönüllü olmak gibi karmaşık şeyler olabilir. Bu, kültürleri bir arada tutan yapıştırıcıdır, çünkü her kuşağın büyüdüğünde kültürü canlı tutma çabasına katılmasını ve zaman içinde aynı sosyal sorumluluk duygusunu kendi çocuklarına aşılmasını sağlar.

Kişisel sorumluluk: Bu gruplandırma, bir ebeveynin çocuğun sorumluluk gelişimini ve eylem-sonuç ilişkisiyle ilgili anlayışını etkilediği alanlardır. Küçük bir çocuğa oyuncaklarını atmamasını söylemek ve uyarıldıktan sonra oyuncaklarını yine fırlattığı takdirde cezalandırılmak buna örnek olabilir. Bu sorumluluk isteme ve eylem-sonuç arasındaki bağlantıyı güçlendirme tutumu, bir ebeveynin çocuğa kişisel sorumluluk duygusunu aşılmasının bir yoludur.

Bir ebeveynlik uzmanı olmadığımı, bir beden dili uzmanı olduğumu daha önce söyledim; bu yüzden, bir ebeveynin çocuk yetiştirmeyle ilgili bu alanlara neden odaklandığımı merak edebilirsiniz. Buradaki bağlantı, bütün bu alanlara ebeveynler tarafından değinilmesi ve ebeveynlerin çocuklarına bu kavramları öğretmek için genellikle beden dilini ve sözsüz davranışları kullanmasıdır.

Size ebeveynlik gruplandırmalarını tekrar veriyorum ama bu kez, sözsüz iletişimin genel öğretim sürecinde nasıl yer alabileceği konusunda örnekler sunuyorum.

Duygusal gelişim: Yüz ifadeleri, duygusal gelişimi öğretmek ve onlara model olmak açısından çok önemlidir. Örneğin; bir ebeveyn, öfkesini ifade eden çocuğuna vurmak yerine ona gülümseyebilir. Başıyla onaylama veya başını iki yana sallama; ebeveynin, çocuğunun duygularını uygun bir şekilde kullanıp kullanmadığını gösterirken veya çocukla tartışma esnasında önemli noktaları vurgularken kullanabileceği diğer bir yoldur.

Karar verme becerisi: Bir ebeveyn, belli bir durum için doğru oyuncacı seçmeyle ilgili karar verme becerisini öğretmek için abartılı beden dilini kullanabilir. Örneğin, eğer oyun zamanıysa, bir top fırlatma veya bisiklete binme hareketleri, çocuğun dışarı çıkma veya televizyon önünde oturma kararı vermesine yardımcı olmak için kullanılabilir. Ama uyku saati yaklaşıyorsa, bir oyuncak ayıyı kucaklamak ve bir yarış arabasını ortadan kaldırmak, çocuğun geceye hazırlanırken daha sakinleştirici bir oyuncak seçme kararına yardımcı olabilir.

Hedef belirleme: Ebeveynler, hedef belirlemeyi teşvik etmek ve ödüllendirmek için beden dilini kullanabilir. Örneğin, bir bebek yürümeyi yeni öğrenirken, ebeveyn yüz ifadelerini, mimikleri ve beden dilini kullanarak çocuğu denemeye teşvik edebilir ve başarılı olamasa bile çocuğu çabası için ödüllendirebilir. Ebeveyn, yürümeye çalışan bir bebeği gülümseyerek alkışladığı her seferinde, çocuğun aldığı mesaj şudur: “Yapabilirsin, kendini zorlamaya devam edersen yürümeyi başarabilirsin.”

İş ahlakı: Çocuğuna yaprak küreme görevi veren bir ebeveyn, azimli bir şekilde çalışmanın önemini çeşitli şekillerde vurgular. Ebeveyn, benzer bir işle çocuğun yanında çalışabilir veya ilerlemesini kontrol ederek ve devam eden çabası için sırtını sıvazlayarak cesaret verebilir. Çocuğun aldığı mesaj, çalışmaya devam etmenin ve görevi tamamlamanın önemli olduğudur; görev sevimsiz veya çocuğun o anda yapabileceği daha zevkli şeyler olduğunda bile.

Sosyal sorumluluk: Çöpün yanından geçen, bir çöp parçasını etrafına atan veya çöp tenekesini görmüyormuş gibi hareket eden bir ebeveyn, çöpün uygun şekilde atılmasının önemiyle ilgili güçlü sözsüz mesajlar verir. Mesaj, ebeveyn çocuğun çöp tenekesi kullanması gerektiğini söylese bile, bunu yapmanın önemli olmadığıdır. Sözsüz mesaj, sözel mesajla çelişir ve sözel mesajdan daha büyük etki yaratır.

Kişisel sorumluluk: Bir ebeveyn, çılgılık atan ve cezalandırıldığı için öfkelenen çocuğuyla göz teması kurmaktan kaçındığında,

önemli bir kişisel sorumluluk dersi verir. Mesaj; çocuğun hoşuna gitse de gitmese de daima birtakım sonuçların olacağıdır, dolayısıyla çocuk gelecekte hareketleriyle ilgili daha fazla sorumluluk almalıdır.

Beden dili ve genel olarak ebeveynlikle ilişkisi hakkında bu kadarı yeterli. Şimdi beden dili ve sözsüz davranışların farklı yaşlardaki çocuklarla iletişim üzerinde nasıl etkiler yaptığına bakalım.

Bebekler

Bebekler, beden diline ve özellikle de yüz ifadelerine cevap vermek üzere önceden programlanmışlardır. Ebeveynin mutlu, gülümseyen yüzünü tanımayı çabucak öğrenir ve gülümseyerek karşılık vermeye çalışırlar. Bebekler, ebeveynleriyle iletişim kurmak için beden dilini kullanır, acıktıklarında emme hareketi yapar, gaz yüzünden karınları ağrıdığına bacaklarını yukarı çekerler. Ebeveyn bu sözsüz mesajları yorumlar ve bebeğin ihtiyaçlarını karşılar.

Bebekler büyürken ve emeklemeyi öğrenirken, beden dilini kullanmaları ve anlamaları da gelişmeye devam eder. Örneğin, bebek bir vazo gibi kırılgan ve dokunmaması gereken bir şeye uzandığında, ebeveyn sert bir sesle, “Hayır!” der, onaylamayan bir tavırla yüzünü buruşturur ve başını iki yana sallar; böylece, çocuğun vazoyu rahat bırakması gerektiği mesajını almasını sağlar. Bebekler, bir şeye izin verilip verilmediğini kontrol etmek için de ebeveynlerinin yüzüne bakarlar. Aynı vazoyu bir sehpanın üzerine koyun. Çocuk vazoya yaklaşabilir ama onay işareti arayışıyla sık sık ebeveynine bakar. Çocuk uzanıp vazoya dokunmaya kalkabilir ve buna izin verilip verilmediğini görmek için yine ebeveynine döner.

Bir ebeveynin beden dili, bebeğe nasıl mama yiyeceğini öğretmesinin bir parçasıdır. Ebeveyn bebek mamasından küçük bir parça kaşıklar, kaşığı bebeğin ağzına yaklaştırırken kendi ağzını açar; ebeveynin açık ağzı, bebeği aynı davranış taklit etmeye teşvik eden sözsüz bir işarettir. Yiyecek bebeğin ağzına girdiğinde, ebeveyn çiğne-

me ve yutma hareketleri yapar ve bebeği yine hareketleri taklit etmeye teşvik eder. Elbette ki ebeveynin bebeği yemeğe teşvik etmek için bir kaşık dolusu bebek maması yediği ve gülümsediği (tadı ne kadar kötü olursa olsun) bir teknik de daima vardır.

Küçük Çocuklar ve Anaokulu Çağındakiler

Küçük çocuklar ve anaokulu çağındakiler, çok ve hızlı hareket ederler. Güdüsellikleri, sık sık kabul edilemeyecek veya tehlikeli eylem ve davranışlara yol açabilir; bir park alanında koşmak, başka bir çocuğa vurmak, bir köpeğin kuyruğunu çekiştirmek gibi. Bir ebeveynin beden dili, çocuğun istenen yönde ve hızda hareketlerine rehberlik etmek için onaylama ve onaylamama göstergesine dönüşür.

“Dur!” bir ebeveynin çocuğuna öğretmesi gereken çok önemli bir kelimedir, çünkü çocuğa anında önemli bir mesaj iletir. Beden dili -sert bir ses, sert bir yüz ifadesi, avucu ileri doğru uzatarak durmasını işaret etmek -bu öğretim sürecinin bir parçasıdır. Ebeveyn sözsüz işaretleri ne kadar çok kullanırsa, çocuk anlamlarını o kadar çabuk öğrenir. Birçok küçük çocuk, sadece el hareketinin durdurmaya ve yapmaması gereken bir şeyi önlemeye yettiği bir noktaya gelir.

Otoparka koşma konusu, sözel ve sözsüz işaretlerle etkili şekilde değinilebilecek diğer bir sorundur. Ebeveyn çocuğa kaldırımda durmasını, elini tutmasını ve iki yöne de bakmasını söylerken, çocuğa aynı mesajı beden diliyle de verir. Bir el hareketi çocuğu durması gerektiğini, uzanan bir el çocuğa ebeveynin elini tutması gerektiğini ve iki yöne abartılı şekilde bakma hareketi, çocuğa aynı şeyi yapması gerektiğini gösterir.

Anaokulu çağındakiler, yeni bir faaliyet ya da beceri öğrenirken ebeveynin sözsüz mesajlarını algılamakta özellikle iyidir. Örneğin, bir resim fırçasının doğru şekilde kullanılması; ebeveyn fırçayı boyaya batırmayı, kabın kenarındaki fazlalıkları silmeyi ve boyayı kâğıda sürmeyi gösterdiğinde veya tüm bunları taklit ettiğinde daha et-

kili şekilde öğretilcektir.

Ama bazen anaokulu çağındaki bir çocuğun beden dilinden öğrenme becerisi, istenmeyen sonuçlara neden olabilir. Örneğin; ebeveynin telefonda konuşurken eliyle hattın diğer ucundaki kişinin bir türlü susmadığını işaret etmesi gibi. Bir daha sefere çocuk ebeveyninin veya başka bir çocuğun çok fazla konuştuğunu düşündüğünde, aynı el hareketini yapabilir. O zaman çocuğa, ebeveynin o hareketi kullanmasının neden uygun olduğunu ve çocuğun kullanmasının neden uygun olmadığını açıklamak zorunda kalırsınız.

Okul Çağı

Okul çağındaki çocuklar da ebeveynlerinin beden dilinden çok şey öğrenebilirler. Örneğin, basketbol topunu atmayı öğrenirken, ebeveyn doğru hareketi gösterip, çocuktan tekrarlamasını isteyebilir.

Okul çağındaki çocuklar, etraflarını saran dünyayı büyük bir ilgiyle araştırmaya ve cinsiyetlerinden beklenenleri algılamaya başlarlar. Bir ebeveynin sözsüz işaretleri bu iki faaliyeti de etkileyebilir. Örneğin, ebeveyn çocuğa toprakta çukur kazmak ve solucan aramak için doğru yolları öğretmek için beden dilini kullanabilir. Ebeveyn çocuğa küreği nasıl tutacağını, toprağı nasıl eşeleyerek gevşeteceğini gösterir ve çocuk arkasından dener.

Ayrıca, bir ebeveyn bilinçli veya bilinçaltı beden diliyle cinsiyet beklentilerini güçlendirebilir veya azaltabilir. Küçük oğlu bir solucan bulan ebeveyn, ilgili görünebilir ve çocuktan bulduğu şeyi göstermesini isteyebilir. Diğer yandan, çocuk küçük bir kızsaa, ebeveynin ilk tepkisi yüzünü buruşturmak, bir tiksinti sesi çıkarmak ve kıza solucanı hemen yere bırakmasını işaret etmek için kol hareketi yapmak olabilir. Bu durumda iki çocuğa da verilen mesaj nedir? Erkek çocukların solucanlarla ilgilenmesi normaldir ama kız çocukların solucanlarla ilgilenmesi normal değildir.

Ama beden dilinin cinsiyet tercihlerini ve beklentilerini nasıl etki-

lediğini fark eden ebeveynlerin sayısının da hızla arttığı bir gerçektir. Bugünlerde ebeveynlerin birçoğu, solucanla ilgilenen bir kız çocuğuna da oğlan çocuğuna verdikleri tepkiyi veriyorlar. Kızlar, yeni şeyler denemenin, kendi kararlarını vermenin, bilim ve matematikte başarılı olmanın, hayallerini izlemenin vs. normal şeyler olduğu yönünde giderek artan mesajlar alıyorlar. Diğer yandan, erkek çocuklar da şefkatli olmanın, başkalarıyla ilgilenmenin, uyumlu davranmanın ve erkeklerin yanı sıra kızlarla da arkadaş olmanın normal olduğunu öğreniyorlar.

Bir daha sefere yanında okul çağında çocuğuyla bir ebeveyn gördüğünüzde, aralarındaki iletişimi ve beden dili mesajlarını izleyin. Ebeveynin bilinçli olarak veya bilinçaltından çocukla nasıl iletişim kurduğuna ve çocuğun eylemlerine ya da davranışlarına bakın.

Ergenlik Öncesi

Ergenlik öncesi yıllar, yaşanacakların bir özeti gibidir; tıpkı yayını yaklaşan bir filmin tanıtım fragmanı gibi. O fragmanda size film hakkında bir görüşünüz olmasına yetecek kadar bir bilgi sunulur ama bütün hikâye açıklanmaz. Ergenlik öncesi çağda bir çocukla iletişim kurmak da aynıdır; ergenlik yıllarında olabileceklerle ilgili bir fikir edirsiniz ama bütün hikâyeyi anlayamazsınız.

Ergenlik öncesi çağda çocuklar, zaman içinde onları ergenliğe götürecek olan ilk fiziksel değişimlerini deneyimler. Erkek çocuklar kızları, kız çocuklar erkekleri fark etmeye başlar ve ebeveynler de karşı cinsten çocuklarıyla ilişkilerinde başlayan değişimleri fark eder. Daha önce neşeli bir şekilde babasının kucağına fırlayan ve onu güreşerek yere yıkmaya çalışan bir kız çocuğu, aniden bunu yapmaktan vazgeçebilir ve babasına sarılmak veya babasının kendisine sarılmasını bile istemeyebilir. Babası kızı ne terslik olduğunu sorabilir ama kız da neler olduğunu bilmez. Tek bildiği, babasının kendisine sarılmasını istemediğidir. Babası, kızının gönderdiği sözsüz

işaretlere dikkat etmeli, kızının giderek artan mahremiyet ve daha az fiziksel temas ihtiyacına saygı duymalıdır.

Erkek çocuklar genellikle benzer davranışlar sergilerler ama biraz nüansları vardır. Örneğin, oğlunu okula giderken öpüp sarılarak uğurlayan annesi, aniden oğlunun fiziksel açıdan direndiğini veya itiraz ettiğini görebilir. Muhtemelen sadece el sallamak veya onu bile yapmadan kapıdan çıkıp okula gitmek ister.

Ama ergenlik öncesi çağda erkek çocukların hâlâ annelerinin kucaklayışını içten içe özledikleri de bilinen bir gerçektir. Sadece, büyümenin ve küçük çocukluktan kurtulmanın baskıları yüzünden, bunu itiraf etmek istemezler. Ama arada bir, etrafta kimse olmadığında ve çocuk annesiyle yalnız kaldığında, kollarını boynuna dolar ve sıkıca sarılır; elbette ki karşılığında aynı derecede duygusal bir kucaklama gelir. Sadece bir-iki saniye sürebilir ama o kısa süreçte, anneye çocuk arasındaki beden dili belirgindir. Şefkat, sevgi, takdir ve güvenlik, aralarında gidip gelen mesajlardan sadece birkaçıdır. Tıpkı başladığı gibi aniden biter ve çocuk tekrar uzaklaşır ama sözsüz iletişimin güçlü etkisi devam eder.

Ergenlik çağındaki erkek ve kız çocukların birbirlerini giderek daha fazla fark etmeye başladığını daha önce belirtmiştim; bunda ebeveyn etkisi söz konusudur. Çocuklarına karşı açık ve ulaşılır olan ebeveynler, bu çelişkili duygularla dolu süreçte çocuklarıyla daha kolay ve daha etkili iletişim kurabilirler.

Ergenlik öncesi çağın, çocuklar için olduğu kadar ebeveynler için de kafa karıştırıcı olabileceğini unutmayın; çünkü kimse değişen duygularla tam olarak rahat edemez. Bu dönemi atlatmanın ve ergenlik çağına sorunsuzca geçmenin en iyi yolu, hem kendinizin hem de çocuğunuzun beden diline özellikle dikkat etmek ve iletilen mesajlara açık olmaktır.

Ergenler ve Genç Yetişkinler

Ebeveynler ergenlik öncesi çağı atlatır atlatmaz, sırada ergenlik ve genç yetişkinlik yılları vardır. Bu, ebeveyn-çocuk ilişkisinin belki de en tantanalı dönemidir ve sadece birkaç yıl sürebileceği gibi, yıllara da yayılabilir. Bazen çok zor olsa da, bağlantıyı ve iletişimi korumak bu dönemde hem ebeveynlerin hem de ergenlerin yollarını rahat bulabilmeleri açısından önemlidir ve beden dili son derece etkili bir iletişim aracı olabilir.

Ergenler, yanlarında kalmanızı isterken aynı anda sizi uzaklaştırmakta son derece yeteneklidirler. Modern beyin taraması araştırmaları, ergenlik çağında beynin muazzam bir gelişim patlaması yaşadığını, bunun da ergenlerin ruh hâli değişikliklerine, güçlü duygularına ve güdülerini kontrol edememe veya sağduyu eksikliğine yol açtığı görülmüştür. İyi haber şu ki bu tür davranışlar son derece normaldir ve ebeveynlerin ergenlik çağındaki çocuklarıyla bağlantı kurmaları için eşsiz fırsatlar sunar.

Ebeveynler, beden diline dikkat ederek bir ergen hakkında çok şey söyleyebilirler. Stres, endişe, öfke veya üzüntü duygularının belli belirsiz işaretlerini fark etmek genellikle pek zor değildir; asıl zor olan, ergenlik çağındaki çocuğunuzun kendisini açıp sizinle konuşmasını sağlamaktır. Bir ergen ebeveynlerini kendinden uzaklaştırmaya çalışsa bile, ebeveynlerin kararlı olup yanlarında kalacağını vurgulayan belli belirsiz sözsüz mesajları vardır. Örneğin, ergenlik çağında bir çocuğun davranışları aniden sıra dışı bir şekilde değişirse ya da kendisine keyif veren faaliyetlerden aniden vazgeçerse, ebeveynlerin iletişim başlatıp biraz destek ve/veya rehberlik vermeleri yararlı olacaktır.

Genç yetişkinler, özellikle üniversite çağında olanlar, tamamen farklı bir ebeveynlik tarzı gerektirirler. Artık gerçekten kendi başlarına dolaşmaya başlamışlardır ve ebeveynler, gitmelerine izin vermekle nazik bir rehberliği sürdürmek arasında ince bir çizgide yürürler. Ebeveynler, genç yetişkin çocuklarının takdir edildiklerini ve saygı gördüklerini bilmesini sağlamak için beden dillerinden büyük

ölçüde yararlanabilirler. Açık ve ulaşılır olun ama etrafta çok fazla dolanmayın. Çamaşır, eve dönüş saati, yiyecekler, mahremiyet ve ev işleri gibi belli kurallar koyun. Genç bir yetişkinin kiraya ortak olmasını veya kira yerine ev işlerine yardım etmesini beklemek hiç de haksızlık değildir. Ebeveynlerin sözel ve sözsüz iletişimi, bu durumda tutarlı olmalı, kurallar net bir şekilde belirlenmeli ve genç yetişkin bu kurallara uymaktan sorumlu tutulmalıdır.

Yetişkin Çocuklar

Ebeveynler ve yetişkin çocukları arasındaki ilişki, yakın ve kişisel olmaktan, mesafeli ve soğuk olmaya kadar çok çeşitli olasılıklar barındırabilir. Genellikle yetişkin çocuklar, bilinçli olarak ebeveynleriyle çok fazla iletişime girmek istemedikleri bir dönem yaşarlar; bu dönemde kendi bağımsızlıklarını hissettirmek ve göstermek isterler. Bu ebeveynler için oldukça zor olabilir ama doğru bağlantı ve özgürlük dengesi sağlanırsa, ilerleyen zamanlarda daha yakın bir ilişki kurulur.

Peki, doğru denge nedir? Bu elbette ki herkes için farklıdır ama beden dili ve sözsüz davranışlar, dengeyi nereye dayandığını anlamanız açısından size önemli fikirler verir. Beden dilinizi açık, dostça ve ilgili tutun ama ezici veya boğucu olmayın. Yetişkin çocuklarınızın size sarılmaktan çocukluklarındaki kadar hoşlanmayacaklarını ve yanlarında eşleri veya erkek ya da kız arkadaşları olduğunda bunun daha da zor olacağını unutmayın. Yetişkin çocuklarınıza ulaşmanın bir sakıncası yoktur; ama çok fazla yaklaştığınızı hissettiklerine dair işaretleri gözlemleyin. Yakın bir sırdaş olmayı istesenez de, çok büyük olasılıkla yetişkin çocuklarınız bu rol için başka birini bulacaklardır. İsteklerine karşı ne kadar kabullenici ve anlayışlı olursanız, uzun vadede ilişkiniz o kadar iyi olur.

Torunlar

Torunlar geldiğinde her şey değişir. Aniden bebeğinizin kendi be-

beği olur ve artık ebeveynlik konularında birincil karar konumunda olmazsınız. Neyse ki daha da ödüllendirici bir role bürünmeniz gerekir: Büyükanneliğe veya büyükbabalığa. Bu, çok çeşitli paylaşım, ilgi, kahkaha ve sevgi fırsatları düşünüldüğünde, çok özel ve ayrıcalıklı bir pozisyonudur.

Torunlarınız için yapabileceğiniz en iyi şeylerden biri, onları koşulsuzca sevmek ve biraz dünyalarına dalmaktır. Ama çok fazla değil, çünkü şımarmalarını istemezsiniz. Sadece, sizinle geçirecekleri zamanı özel ve günlük yaşamın monotonluğundan kopuş olarak görmelerine yetecek kadar.

Beden dili bu rolde de çok önemlidir. Sıcak bir gülümseme ve keyifli bir yüz ifadesi, torunlarınızın dikkatinizi onlara odakladığınızı gösterir ve bu, büyük bir gurur kaynağıdır. Özel bir şekilde kucaklamak için veya şakacıktan havaya kaldırdığınız kollar, torunlarınıza duyduğunuz sevgiyi ve verdiğiniz değeri yansıtır.

Torunlarınız olduğunda, ebeveyn sorumluluğunu almadan çocukluğun harikalarını yaşama fırsatına kavuşursunuz. Yere uzanıp onlarla oynayabilirsiniz, çünkü çamaşır, torunlarınız eve gidene kadar bekleyebilir. Bu tür bir odaklanmış ilgi ve yakın katılım, torununuzun sizin için önemli olduğu ve ilginizi hak ettiği mesajını verir.

Birçok büyükanne ve büyükbaba, torunlarıyla kendi aralarında özel işaretler geliştirirler; sadece kendi aralarında paylaşılan gülünç, tatlı veya basit bir şey olabilir. Örneğin, torunlarınız sizin evinizden çıkıp kendi evlerine doğru yola koyulurken, bir öpücük gönderebilirsiniz. Ya da onları karşılarken veya yolcu ederken, özel bir şekilde sarılabilir veya özel bir şekilde tokalaşabilirsiniz. Size gülünç gelse bile, bu küçük işaretlerin torunlarınız için muazzam bir öneme sahip olduğunu unutmayın. Bunlar, torunlarınıza hayatlarındaki rolünüzle ilgili güvence veren işaretlerdir. Yıllar geçtikçe, torunlarınızın o sözsüz işaretleri hâlâ hatırladıklarını ve kendilerine güçlü bir anlam ve bağlantı ifade ettikleri için kullanmaya devam etmek istediklerini görebilirsiniz.

Beden dili ve torunlarla ilgili unutmamanız gereken en önemli şey, sözsüz mesajlarınızı gerçekten alacaklarıdır. Genellikle bilinçsizdir ve mesajları nasıl alabildiklerini tam olarak anlamayabilirler ama o mesajların anlamını ve önemini kesinlikle anlarlar. Torunlarınıza hak ettikleri ilgiyi, saygıyı ve koşulsuz sevgiyi vererseniz, hayatlarının ilerleyen yıllarında bunun ödülleri alırsınız.

10. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dili ve sözsüz davranışlar, ebeveynliğin güçlü ama sık sık gözden kaçırılan araçlarıdır. Bebekler ilk iki-üç yıllarını büyük ölçüde beden diliyle iletişim kurarak geçirirler, dolayısıyla sözsüz mesajlara daha en başından itibaren açıktırlar.
2. Ebeveynlerin zorunlu yaşam ihtiyaçlarını karşılamak konusunda temel bir rolleri vardır ama aynı zamanda, çocuklarının duygusal gelişimine; karar verme becerisini, hedef belirlemeyi, bir iş ahlakı geliştirmeyi öğrenmelerine, sosyal ve kişisel sorumluluklarını almalarına yardımcı olmak konusunda daha geniş bir rolleri de vardır.
3. Beden dili ve sözsüz davranışların, önemli ebeveynlik rollerinin hepsinde yeri vardır; yüz ifadelerinden beden hareketlerine, mimiklerden davranış modellemelerine kadar.
4. Bebekler, özellikle yüz ifadelerine karşılık verirler ve büyüdükçe, sözsüz onaylama veya onaylamama işaretleri için aktif olarak ebeveynlerine yönelirler.
5. Beden dili, daha küçük yaştakilerin ve anaokulu çocuklarının hareketlerini ve davranışlarını düzenleme ve rehberlik etmede yardımcı olabilir. Örneğin, durması için bir el

hareketi veya resim fırçasının nasıl kullanılacağını tekrar tekrar gösterilmesi gibi beden dilinin sürekli kullanımı, küçük çocuğunuzun ne beklediğini daha net anlamasını sağlar.

6. Okul çağındaki çocuklar, beden diline ve sözsüz mesajlara duyarlıdır; özellikle de cinsiyet beklentileriyle ilgili olanlara. Ebeveynler bir kız veya erkek çocuğunun cinsiyetlerle ilgili bakış açılarını, bilinçli beden dili ve sözsüz davranışların kullanımıyla biçimlendirebilir.
7. Ergenlik öncesi çağıdaki çocuklar, vücutlarındaki muazzam değişimlerin henüz başındadır ve bu, genellikle beden dillerinde ve sözsüz davranışlarında da değişikliklere yol açar. Dahası, genellikle huzursuzdurlar ve kendilerini karşı cinsteki ebeveynlerden uzaklaştırmaya çalışırlar. Bu dönem, çalkantılı ergenlik ve genç yetişkinlik yıllarına hazırlık olarak sözsüz iletişim becerilerinin egzersizi için iyi bir zamandır.
8. Ergenler ve genç yetişkinler, hem fiziksel hem de duygusal değişimler yaşarlar. Ebeveynler bu dönemde beden dillerine dikkat ederek çocuklarına yardımcı olabilir ve iletişim bağlantısını açık tutabilirler.
9. Yetişkin çocuklar, dışarı yöneldiklerinde ve kendilerini yetişkin bireyler olarak ortaya koymaya başladıklarında ebeveynlerinden uzaklaşabilirler. İyi bir iletişim kurarak onlara alan sunmak, genellikle ilerleyen zamanlarda ilişkilerin yakınlaşmasını sağlar.
10. Torunlar, daha önce hiç sahip olmadığınız bir iletişim ve paylaşım fırsatı sunarlar. Onlara açık, sevgi dolu beden dilinizi gösterirseniz, ödüllendirici, zengin ilişkiler kurarsınız.

10. Bölüm **ÖDEV**

1. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Ebeveynlerinizin beden dili ve sözsüz davranışlarının sizi etkilediği bir zamanı düşünün.
 - Hangi mesajları aldınız?
 - Nasıl karşılık verdiniz?
 - Neleri farklı yapabiliyorlardı?
3. Şimdi kendi beden dilinizin ve sözsüz davranışlarınızın kendi çocuklarınız üzerinde etki yarattığı bir zamanı düşünün.
 - Hangi mesajları gönderdiniz?
 - Nasıl karşılık verdiler?
 - Neleri farklı yapabiliordunuz?
4. Çocuklarınız yeterince büyükse, sizinle paylaşımlarından neleri hatırladıklarını onlarla tartışın.
 - Ruh hâlinizin iyi olduğunu nasıl anlıyorlardı?
 - Ruh hâlinizin kötü olduğunu nasıl anlıyorlardı?

İşin Gizli Dilini Kullanmak

Buraya kadar beden dilinin ve sözsüz iletişimin pratik uygulamalarından, büyük ölçüde farklı durumlarda sözsüz işaretleri tanımak ve kendi beden dilinizi bu durumlara nasıl uyarlayabileceğiniz açısından biraz söz ettim. Bu bölümde, sadece beden dilini çeşitli şartlar altında nasıl aktif şekilde kullanabileceğinize odaklanacağım.

Beden dilinin aktif kullanımı, genel iletişim becerilerinizi geliştirmenin sadece bir yoludur ve fazladan sorumluluk getirir. Çoğu kimse, sizin bu kitapta edindiğiniz bilgilere veya ulaştığınız farkındalığa sahip değildir; dolayısıyla, temelde bir iletişim avantajına sahip oldunuz. Bu avantajı doğru şekilde kullanmak ve karşınızdaki kişiden yararlanmamak önemlidir. Bölümün son kısmında buna daha detaylı değineceğim.

Gerçek Dünyada Beden Dili

Bu noktaya kadar, umarım beden dilinin en önemli gerçeğini muhtemelen anlamışsınızdır; söylediğimiz, yaptığımız, düşündüğümüz ve hissettiğimiz her şeyi etkiler. Çoğu zaman, bu etki bilinçsiz ve

otomatiktir, dolayısıyla muhtemelen gerçekleştiğini bile fark etmezsiniz.

Burada kazandığınız bilgilere rağmen, beden dilinin gücünün sadece yüzeyini kazımaya başladığınızı unutmayın. İnsan yaşamının özüne derinden işlemiştir ve aslında insan yaşamını tanımladığı bile söylenebilir. Felsefi bakış açısı bir kenara, beden dili gerçek dünyanın kaçınılmaz bir parçası olduğundan, bu konuyu incelemek son derece mantıklıdır. Öğrendiklerinizi ilişkilerinize, günlük paylaşımlarınıza ve hatta içsel konuşmanıza uyarlayabilirsiniz.

Çoğu kimse, sözsüz iletişim becerilerini içsel konuşmaya uyarlamakta söz ettiğimde şaşırıyor, çünkü sadece başkalarıyla paylaşımlarını düşünüyorlar, kendileriyle yaptıkları konuşmaları değil. Ama en sürekli ve en yakın iletişim sürdürdüğünüz tek kişi kimdir? Elbette ki kendiniz. Ve beden dilini kullanarak içsel düşünceleriniz üzerinde güçlü bir etki yapabilirsiniz.

Örneğin, bir daha sefere öfkelendiğinizde, kendinizi gülümsemeye ve neşeli bir şekilde yürümeye zorlayın. Bunu kısa bir süre yaparsanız, gerçekten de kendinizi daha iyi hissetmeye başlarsınız. Diğer bir örnek, tanımadığınız bir semtte sokakta yürürken ve hangi yöne gideceğinize karar veremediğinizde yapabileceğiniz bir şeydir. Eğer omuzlarınız sarkık, başınız eğik yürüyorsanız, kendinizi gergin, rahatsız ve huzursuz hissedersiniz. Ama omuzlarınız geride, başınız dik, kendine güvenen bir tavırla yürürseniz, daha rahat ve güvenli hissetmeye başlarsınız.

Zihin ve beden inancıları ve duyguları etkilediği kavramına NLP (sinirsel zihin dili programı) denir ve bilimsel araştırmalar bir ölçüde karışık olsa da, NLP uygulamaları düşünce ve davranış kalıplarını değiştirmek açısından genellikle çok yararlıdır. Elbette ki NLP bu kısa tanımdan çok daha karmaşıktır ama kitabımızın ana konusu olmadığından, daha fazla detaya girmeyeceğim. Bunun yerine, beden dili incelemeleriyle sık sık bağdaştırılan iki alana yönelmek istiyorum.

Beden diliyle ilgili en çok araştırılan iki terim, genellikle kadın-erkek ilişkileri bağlamında “beğeni” ve “aldatma”dır. Bu son derece mantıklı, çünkü kendinize bir paylaşım öncesinde, sırasında ve sonrasında en sık sorduğunuz iki şey bunlardır. Örneğin, şöyle düşünebilirsiniz:

- Benden hoşlanıyor mu?
- Bana gerçeği mi söylüyordu?
- Beni kandırmaya mı çalışıyordu?
- Ondan ne kadar hoşlandığımın farkında mı?
- Doğruyu söylüyormuşum gibi göründü mü?
- Sence yeni satış temsilcisi bize doğruyu mu söylüyordu?
- Onu artık görmek istemediğim mesajını aldı mı?
- İnsan kaynakları temsilcisi beni beğendi mi?
- Patronum işten çıkarmalar olmayacağını söylediğinde ona inanmalı mıyım?

Diğer bir deyişle, neredeyse her paylaşımda, beğeni ve aldatma unsurları vardır ve bunlar, beden diliyle sözsüz davranışların en net şekilde ilettiği mesajlardır. O hâlde, konu beden dilini kendi yararınıza kullanmaya geldiğinde, öncelikle öğrendiğiniz teknikleri beğeni ve aldatma kavramlarıyla ilgili soruları cevaplamak için kullanmanız en iyisi olacaktır.

Basite indirgemek adına, bölümün geri kalanını beğeni ve aldatma kavramlarının dört ana unsuruna ayıracağım:

1. Beğenme/beğenmeme mesajları göndermek
2. Beğenme/beğenmeme mesajları almak
3. Gerçek/aldatıcı mesajlar göndermek
4. Gerçek/aldatıcı mesajlar almak

Bu dört unsur, birçok farklı durumda olabilir; satış, pazarlık, iş görüşmesi, arkadaşlık, aşk, ilk izlenim, iş anlaşması vs. Çok güçlü ve çok yararlı pratik uygulamaları olduğu için bunları seçtim.

Gerçek Dünyada Güçlü Sözsüz Mesajlar Göndermek

Sözsüz iletişimi zaten sürekli olarak kullanıyorsunuz; sadece bu konudaki farkındalığınız değişiyor. Bu yeni farkındalık seviyesinde, neredeyse her durumda daha net ve daha etkili iletişim kurmak için beden dilini kullanmak konusunda bilinçli kararlar verebilirsiniz.

Beğenme/Beğenmeme Mesajları Göndermek

Doğrudan veya dolaylı olarak katılmanız, oradan geçiyor olmanız fark etmeksizin her karşılaşmada bir görüş edinirsiniz ve beden diliniz bu görüşü yansıtır. Görünüşünüz bir kişi, bir konu, bir olay veya faaliyet ya da gözlemlediğiniz bir şey hakkında olabilir.

İşte, çeşitli durumlarda beğenilerinizi ifade edebileceğiniz (bilinçli veya bilinçaltından) beden dili örnekleri:

İşyerinde beğendiğinizi ifade etmek: Aktif göz teması, samimi bir gülümseme ve mutlu yüz ifadesi, başla onaylama, elle selamlama, o kişiye dönme, öne eğilme, başı kaldırma, omuzları geri atma, sırt sıvazlama, ilgiyle dinleme, yaklaşma, ayna uygulama.

İşyerinde beğenmediğinizi ifade etmek: Asgari ve sadece gerektiğinde göz teması, nötr yüz ifadesi veya kısa ve kibar bir gülümseme, o kişiden başka tarafa dönme, başı sabit tutmak veya öne arkaya sallamak, omuzların ve başın uzaklaşmaya veya görünmemeye çalışıyor-muş gibi hafifçe sarkması, ağırlığın ileri geri oynaması, geri adım atma, uzaklaşma, avucu öne doğru uzatarak dur işareti yapmak.

Bir konserde beğendiğinizi ifade etmek: Sahnedeki kişiye odaklanma, öne eğilme, gülümseme, alkışlama, başla onaylama veya bedeni müzikle birlikte hareket ettirme, müziği mırıldanma.

Bir konserde beğenmediğinizi ifade etmek: Etrafa bakınmak, boşluğa bakmak, hayallere dalmak, oturduğunuz yerde çökmek, program broşürünü karıştırmak, dirseğinizi koltuğun kolçağına ve başı avuca

dayamak, yana veya hafifçe başka tarafa dönmek, alkışlamamak ya da zayıf alkışlamak.

Halka açık yerlerde beğendiğinizi ifade etmek: Kısa göz teması, kısa bir gülümseme, başla onaylama, omuzlar geride, baş dik, kollar rahat veya hafifçe sallanarak güvenli bir şekilde yön değiştirmeden yürümek.

Halka açık yerlerde beğenmediğinizi ifade etmek: Göz temasından kaçınmak, yüzü veya başı hafifçe başka tarafa çevirmek, mesafeyi açmak için yön değiştirerek yürümek, birinin yanından geçerken hafifçe sırtını dönmek, nötr yüz ifadesi veya gergin dudaklar.

Bir buluşmada beğendiğinizi ifade etmek: Sık ve doğrudan göz teması, gülümseme ve hareketli yüz ifadeleri, öne eğilme, ele, kola veya omza kısaca dokunma, rahat el hareketleri, aktif dinleme, yakın yürüme veya oturma.

Bir buluşmada beğenmediğinizi ifade etmek: Asgari göz teması, kibarca gülümsemek ve nötr yüz ifadesi, omuzlar hafifçe sarkık, arkaya yaslanma, sık sık başka taraflara bakma, az el hareketi, pasif veya kibarca dinleme, uzak mesafede yürüme ve oturma, dokunmaktan veya dokunulmaktan kaçınma.

Samimi Beğeni Duygusu İfade Etmek İster misiniz?

İçinizden gelmedikçe gülümsemeyin.

Sonra, birine kendisinden gerçekten hoşlandığınızı göstermek istediğinizde, daha inanılır, gerçek bir şekilde gülümseyin.

Bu tür zıtlıklar, güçlü bir mesaj yaratır.

Gerçek/Aldatıcı Mesajlar Göndermek

Konuştuğunuzda, sözlerin taşıdığı doğruluk derecesi değişebilir. Bu kasıtlı olarak yalan söylediğiniz anlamına gelmez (ama olur), da-

ha ziyade her zaman düşüncelerinizi, duygularınızı veya bildiklerinizi yüzde 100 doğrulukla anlatamayacağınız anlamına gelir.

İşte, çeşitli durumlarda gerçekleri veya sahte bilgileri aktarabilmeniz için yardımcı olacak beden dili örnekleri:

Bir iş arkadaşınızın kıyafetini beğendiğinizde doğruyu söylemek: İçten bir şekilde gülümsemek, gözleri iri iri açmak, kaşları kaldırmak, “ooo” veya “aaa” gibi nidalarda bulunmak, elleri bir-iki kez çırpma, başparmakları kaldırmak, başla onaylamak, elle karşıdaki kişiye olduğu yerde dönmesini işaret etmek, öne eğilmek, yaklaşmak.

Bir iş arkadaşınızın kıyafetini beğenmediğinizde yalan söylemek: Kıbarca gülümsemek, kısaca gülümsemek, başla hafifçe onaylamak.

Müşteriniz size sipariş verdiğinde doğruyu söylemek: Doğrudan göz teması, öne eğilmek, güven veren el hareketi, nötr yüz ifadesi veya hafifçe gülümsemek, hafifçe yana dönmek ve müşteriye irsaliyeyi göstermek için öne eğilmek.

Sürpriz bir parti planlarken yalan söylemek: Doğrudan ama kısa göz teması, gülümsemek ve başla onaylamak, başı iki yana sallayarak inkâr etmek, konuşmayı bitirmek için başka tarafa dönmek, parti alanına doğru kayıtsızca yürümek.

Kişisel duygularla ilgili doğruyu söylemek: Doğrudan göz teması, yüz yüze ve yakın oturmak, öne eğilmek, ele, kola veya dize dokunmak, nötr yüz ifadesi veya gülümseme, asgari el hareketi.

CEO'nun piknik partisinden neden erken ayrıldığı konusunda yalan söylemek: Kısa göz teması, nötr veya özür dileyen bir yüz ifadesi, avuçları yukarı kaldırarak omuz silmek, hafifçe arkaya eğilmek, çıkışa doğru yürümek.

Olumsuz bir performans incelemesiyle ilgili doğruyu söylemek: Sakin ve düz bir ses tonu, nötr beden pozisyonu, istikrarlı göz teması, gerektiğinde el hareketleri, başla onaylama ya da başı iki yana sallama.

Beklenmedik misafirler geldiğinde yalan söylemek: Zorla gülümseme, keyifli yüz ifadesi, kısa tokalaşma, sandalyenin veya koltuğun ön tarafına doğru oturmak, dik ve biraz gergin bir duruş, dirsekleri koltuğun kolçaklarına koyup elleri birleştirmek, gitmeye teşvik eden bir tavırla kapıya doğru yürümek.

Gerçek Dünyada Sözsüz Mesajları Almak

Başkalarından aldığınız beden dili işaretleri ve sözsüz mesajlar, bir paylaşım sırasında güçlü göstergelerdir. Konuya bağlı olmaksızın, mesajlarınızın onaylanıp onaylanmadığını size açıkça gösterir. Bu, beğenmediğiniz şeylere değinmek ve beğendiklerinizi vurgulamak için iletişiminizi biçimlendirmenizi sağlar.

Beğenme/Beğenmeme Mesajları Almak

Başka insanlar, olaylar ve sohbet konularıyla ilgili görüşlerinizi oluşturduğunuz gibi, başkaları da kendi görüşlerine sahiptir. Onaylamalarını veya onaylamamalarını tıpkı sizin gibi ifade ederler ama beden dillerinin ve sözsüz davranışlarının farkında olursanız, sohbet sırasında yolunuzu bulmanız ve istenen sonucu almanız daha kolay olur.

İşte, başkaları çeşitli durumlarda beğenilerini beden diliyle sergilerken verebileceğiniz karşılıklar:

Arabanızı satmak istediğinizde: Olumlu bir yüz ifadesiyle gülümseyin, başınızla onaylayın, arabada hoşlandıkları bir şeyi elinizle işaret edin, göz temasını koruyun, arada bir karşınızdaki kişiye ve sonra arabaya doğru hafifçe eğilin, geri çekilin ve kişinin başka birine danışmasına fırsat verin.

Bir konu hakkında görüşünüzü beğenmediklerinde: Göz temasını, nötr beden duruşunu, nötr yüz ifadesini koruyun, dinlediğinizi belli etmek için başınızı hafifçe eğin, karşılık verirken kilit noktaları vur-

gulamak için el hareketlerinizi kullanın, saldırgan bir şekilde öne çıkmadan veya teslimiyet bildiren bir şekilde geri çekilmeden olduğunuz yerde durun.

Bütçe teklifinizi beğendiklerinde: Keyifli ama aşırı heyecanlı olmayan bir yüz ifadesiyle hafifçe öne doğru eğilin, güven veren el hareketlerini kullanın, başla onaylayın, göz temasını koruyun.

Aldığınız yıldönümü hediyesini beğenmediklerinde: Dikkatle dinleyin, eline, koluna veya omzuna elle dokunun, pişmanlığınızı göstermek için çenenizi sarkıtarak başınızla hafifçe onaylayın, yaklaşarak göz teması kurun, samimi yüz ifadeleri ve sakın bir ses tonu kullanın.

Bir iş görüşmesinde sizi beğendiklerinde: Hafifçe öne eğilin, iyi karşılanan noktaları küçük el hareketleriyle vurgulayın, rahat bir beden duruşunu koruyun (çok değil), karşınızdaki kişinin beden diline ayna uygulayın, gülümseyin ve göz temasını sürdürün.

Sağladığınız hizmetin kalitesini beğenmediklerinde: Nötr yüz ifadesiyle dikkatli bir şekilde dinleyin ve arada bir başınızla onaylayın, sakın bir ses tonu ve küçük el hareketleri kullanın, avuçlarınızı hafifçe yukarı ve ellerinizi dışarı doğru hareket ettirin.

Romantik ilerlemenizi beğendiklerinde: Gülümseyin, öne eğilin, yakın oturun veya durun, eline, koluna, omzuna veya yanağına dokunun, göz temasını sürdürün ve başınızla onaylayın.

Konuşmanızdan veya sunumunuzdan hoşlanmadıklarında: Biraz rahat bir beden duruşu ve sesinizde sohbet tonu kullanın, göz teması kurun, izleyiciye doğru adım atın, olumlu bir yüz ifadesiyle hafifçe gülümseyin.

Gerçek/Aldatıcı Mesajlar Almak

Başkaları da tıpkı sizin gibi konuşurken doğruluk dereceleri değişir ve yine sizin gibi, kasıtlı olarak yalan söylemeleri gerekmez. Beden dillerinin ve sözsüz davranışlarının farkında olduğunuzda, ger-

çek veya aldatma derecesini daha iyi değerlendirebilir ve ona göre karşılık verebilirsiniz.

İşte, başkaları çeşitli durumlarda gerçeği veya sahte bilgileri aktarırken verebileceğiniz karşılıklar:

Bir ilişkiyi bitirmek konusunda gerçek: Her zamankinden daha uzak bir mesafede durun veya oturun, açık bir beden duruşu kullanın, dikkatle dinleyin, göz temasını ve nötr bir yüz ifadesini koruyun.

Zam istediğinizde aldatma: Göz temasını sürdürün, sakın bir sesle konuşun, mesafeyi sabit tutun, nötr bir beden duruşunu koruyun, so-rularınıza verilen cevapları dikkatle dinleyin, sözlerinizi vurgulamak için orta ölçüde el hareketleri kullanın, odadan veya ofisten çıkarken sakın ve dengeli bir şekilde yürüyün.

Kızınız kural olarak belirlenen saatte eve dönmediğinde gerçek: Doğ-rudan ve sürekli göz temasını, nötr bir yüz ifadesini, kesin ve otoriter bir beden duruşunu koruyun, sakın bir sesle konuşun, güven veren el hareketleri kullanın veya dokununuz.

Müşterinizin neden başka birinden ürün ya da hizmet satın aldığı konusunda aldatma: Nötr bir yüz ifadesiyle, kilit noktaları vurgulamak için sakın el hareketleri kullanın, göz temasını sürdürün, dostça veya nötr bir ses tonu kullanın, normal şekilde tokalaşın, güvenli bir şekilde yürüyün ve dik beden duruşunu koruyun.

Düşük kalitede bir finans raporuyla ilgili gerçek: Açık beden duruşunu ve göz temasını koruyun, gerçek ifadeler karşısında başınızla onaylayın, ilginizi göstermek için hafifçe öne eğilin, sakın bir sesle konuşun, asgari el hareketleri kullanın.

Özel bir yemeğin tadıyla ilgili aldatma: Keyifli bir yüz ifadesiyle gülümseyin, göz temasını sürdürün, nötr bir beden duruşunda başınızı dik ve omuzlarınızı geride tutun, rahat el hareketleri kullanın, dikkatle dinleyin ve keyifli bir ses tonuyla konuşun.

Gerçek Dünyada Sözsüz Mesajları Gözlemlemek

Gerçek hayatta sözsüz mesajları gözlemlediğinizde nadiren bu kitapta kullandığım örnekler kadar basit ve doğrudan olduklarını görürsünüz. Gerçek şu ki herhangi bir paylaşım sırasında, beden dili ve sözsüz davranışların hepsi, sürekli hareket hâlinindedir; değişir, birbirine uyum sağlar ve karşılık verir. Sözsüz iletişimi bu kadar güçlü kılan da son derece dinamik doğasıdır, çünkü onu bir iletişimin doğal akışı içinde kolayca yönlendirebilirsiniz.

Beden dili ve sözsüz iletişimle ilgili anlayışınızı artırmanın harika bir yolu, sürekli olarak etrafınızdaki paylaşımları bilinçli bir şekilde gözlemlemektir. Bu, insanlara düz düz bakmak ve her hareketi not etmek anlamına gelmez, sadece başkalarının beden diline dikkat etmek ve beden dili okuma becerinizi geliştirmeye çalışmak anlamına gelir.

Örneğin, bir daha sefere bir personel toplantısına katıldığınızda ve grup lideri birini övdüğünde, liderin sözel mesajları güçlendirmek... için beden dilini nasıl kullandığına bakın ve alıcının tepkilerini izleyin. Bu gözlemden ne öğrenebilirsiniz? Kendi elemanlarınızı överken kullanabileceğiniz şeyler var mı?

Çocuğunuzun sınıfında yardım etmek için gönüllü olun ve öğretmenin çocukların beden dilini nasıl kullandığına dikkat edin. Uzun bir süredir oturdukları için çocuklar yerlerinde kıpırdanıp duruyorlar mı? Öğretmenin derse ara vererek onları ayağa kaldırışını, esneme hareketleri yaptırışını, kol ve bacaklarını sallamalarını ve sonra tekrar oturmalarını isteyişini izleyin. Muhtemelen öğrenciler kıpırdanmayı bırakır ve öğretmen derse devam edebilir, çünkü öğrenciler yine onu dikkatle dinleyebilecek durumdadır. Bundan ne öğrenebilirsiniz? Öğretmenden öğrendiklerinizi, ev ortamında çocuğunuzun beden dilini okumak için kullanabilir misiniz?

Başkalarını gözlemlerken yapmamanız gereken şeylerle ilgili de çok şey öğrenebileceğinizi unutmayın. Örneğin, süpermarketteki kasiyer uzun kuyrukta bekleyen insanlara bakıyor, gözlerini deviriyor,

başını iki yana sallıyor ve işine geri dönüyor. Bu insanlar, kasiyerin önündeki iş miktarına gösterdiği olumsuz tutuma nasıl karşılık veriyor? Beden dili onları kuyrukta daha sabırlı mı, daha sabırsız mı olmaya teşvik ediyor? Onun tepkisinde kendinizden bir şeyler bulabiliyor musunuz? Bulabiliyorsanız, gelecekte neleri farklı yapabilirsiniz?

Herhangi bir satış görevinde çalışıyorsanız, muhtemelen beden diline ve sözsüz davranışlara karşı duyarlı hâle gelmişsinizdir, çünkü müşterilerle daha başarılı bir şekilde iletişim kurmanızı ve daha fazla satış yapmanızı sağlar. Peki, satış işinde çalışmıyorsanız? Ya işiniz küp şeklinde bir yerde, başka insanların da sizin gibi sadece işlerine odaklandığı bir sürü başka bölmenin arasındaysa?

Beden dili farkındalığı, etrafınızdakilerle iyi ilişkiler sürdürmeniz açısından size hâlâ çok yardımcı olabilir. Kendi bölmenizde Noel ışıklarını fazla kaçırıp kaçırmadığınızı veya başkalarının süslemelerini beğenip beğenmediğini hemen fark edersiniz.

Yeni bir iş için görüştüğünüz her seferinde, görüşmecilerin ve özellikle de - eğer çalışma alanını görebiliyorsanız- diğer çalışanların beden dilini gözlemlemek, oradaki iş atmosferiyle ilgili size çok şey anlatır. Çalışanların gülümsediğini, neşeli bir şekilde yürüdüğünü, koridorlarda selamlaştığını veya takımlar hâlinde birbirlerine yakın çalıştıklarını mı görüyorsunuz? Yoksa çalışanlar başlarını eğmiş bir hâlde çalışıyor, kimse konuşmuyor, kimse göz teması kurmuyor ve birbirlerine sırtlarını mı dönüyorlar? Bu fark edebileceğiniz güçlü bir bilgidir ve bir işverenin kişiliğinize ve çalışma tarzınıza uygun olup olmadığına karar vermenizde büyük yardımcı olur. Eğer görüşmeci işyeri atmosferini gözlemlediğinizden çok farklı anlatıyorsa, bu özellikle önemlidir, çünkü gözlemleriniz muhtemelen orada çalışmanın nasıl bir şey olacağı konusunda daha doğru bir resim oluşturur.

Etki mi, Manipülasyon mu?

Bu bölümün en başında, beden dili ve sözsüz davranış farkındalı-

ğınızın size herhangi bir paylaşımda nasıl iletişim avantajı kazandırabileceğinden söz etmiştim. Bu avantajla birlikte, doğru kullanmak konusunda fazladan bir sorumluluk gelir.

“Doğru şekilde kullanmak” derken ne demek istiyorum? İletişimi etkilemek için sözsüz işaretleri kullanmakla, iletişimi manipüle etmek için sözsüz işaretleri kullanmak arasındaki farkı anlamanız gerektiğini söylüyorum. Bir müşteriyi alım yapmaya ikna etmeye, bir çocuğa sevildiğini ve takdir edildiğini hissettirmeye veya izleyiciye sunduğunuz bir ifadeyi güçlendirmeye çalışıyorsanız, iletişimi etkilemeniz son derece doğrudur.

Ama beden dilini, diğerlerinin kendi çıkarlarına uygun veya dürüstçe olmayan şeyler yapmaya, söylemeye, düşünmeye veya bu tür şeyleri kabul etmeye zorlayacak şekilde kullanmak doğru değildir. Örneğin, diyelim ki bir iş arkadaşınızla, bir üretim sorunu hakkında zıt görüşlere sahipsiniz. Patronunuz durumu tartışmak için bir toplantı yapıyor ve toplantı başlamadan önce, arkadaşınızı ziyaret ediyorsunuz. Saldırgan bir ses tonu, üstünlük belirten bir beden duruşu ve tehditkâr el hareketleri kullanarak, arkadaşınıza sizin görüşünüze saygı duymasını ve toplantıda kendi görüşünden söz etmemesini söylüyorsunuz.

Bu manipülasyondur ve yanıltır (aynı zamanda da aptalcadır).

Peki, sözsüz işaretleriniz bu saydıklarım kadar net olmazsa ne olacak? Sizin kendini hissettiren olarak tanımladığınız bir beden hareketi, karşınızdaki kişi tarafından tehdit olarak algılanırsa? Sözsüz davranışı etkilemek için mi kullandınız, manipüle etmek için mi? Cevap elbette ki bu davranışın sizden mi, yoksa diğer kişiden mi geldiğine bağlı olarak değişir.

Konu etki ve manipülasyona geldiğinde çok fazla nüans ve yorum vardır ama gerçek genellikle iki temel konuya dayanır: Bütünlük ve niyet.

Bütünlük ve Niyet

Sözsüz bir davranış, etki ve manipölasyon arasındaki o büyük gri alanda olduğunda gerçek, davranışın bütünlüğüne ve niyetine dayanır. Diğer bir deyişle, kullanılan beden dili olumlu amaçlı mıydı, olumsuz amaçlı mıydı? Bütünlükle mi, yoksa samimiyetten uzak bir düşünce süreciyle mi gerçekleşti? Bunlar, anlaşılması zor kavramlardır ama beden dilinin gücünü doğru şekilde kullanmakla ilgili daha önce söylediklerimin özünde yatan şeylerdir. Kendi benliğinizin derinliklerinde, bir konuya bütünlükle ve olumlu niyetle yaklaşp yaklaşmadığınızı kendiniz bilirsiniz.

İşte bir örnek: Karnavallarda, panayırlarda ve lunaparklarda enerjinizi okuyarak size geleceğinizi söyleyebilme yeteneğine sahip olduğunu iddia eden falcılarla mutlaka karşılaşmışsınızdır. Size çadırlarında oturma ve sizinle ya da geleceğinizle ilgili söyleyeceklerini duyma ayrıcalığını vermek için para isterler. Gerçek şu ki bir falcının duyu ötesi algıları veya geleceği görmek gibi mistik bir yeteneği yoktur (çok mu şaşırdınız?); sadece beden dilini ve sözsüz davranışları okumakta çok ustalaşmıştır.

Oturum genellikle hayatınızla ilgili genel bir ifadeyle başlar; belki çok büyük bir hayal kırıklığı yaşadığınızdan ve gelecekte değiştirmek istediğiniz şeyler olduğundan söz edilir. Bu, elbette ki o çadıra giren insanların yüzde 100'ü için geçerli olan çok genel bir ifadedir ama öylesine bir etkileyicilikle ve odakla verilir ki falcının söylediği şeyleri bilebilmesi için gerçekten mistik bir yeteneği olması gerektiğini düşünürsünüz. Beden diliniz duygularınızı yansıtır ve falcı oradan yola çıkarak sözsüz işaretlerinizi algılar.

Şimdi, bazı falcılar özel bir yetenekleri olduğunu ve gelecekte haber verme hizmetleriyle size büyük bir iyilik yaptıklarını söylerler. Bu insanlar, yeteneklerinin sıra dışı olduğuna gerçekten inandıkları için belli bir bütünlük ve olumlu bir niyetle size yaklaşmaktadır. Ama ne yazık ki birçok falcı, mistik bir yeteneğe filan sahip olmadığını kesinlikle bilir. Sizi hizmetleri karşılığında para ödemeye ikna

eder ve konuşurken, beden dili ve sözsüz işaretlerinizi bilinçli bir şekilde okurlar. Bu insanlar, size samimi olmayan düşüncelerle ve olumsuz bir amaçla yaklaşırlar, çünkü sözde mistik yeteneklerinin gerçek olmadığını bilirler.

Etkiden manipülasyona geçen çok kişi vardır. Örneğin:

- Görememeniz için tamponun üzerindeki küçük deliğin önünde duran ikinci el araba satıcısı.
- Bir çocuğu duygusal veya fiziksel açıdan taciz eden bir yetişkin.
- Sizi almaya zorlamak için “Bu sonuncusu” diyen ama siz gittikten sonra çekmecedan aynı üründen bir tane daha çıkaran tezgâhtar.
- İnancı ve pozisyonu, finansal bağışlar kazanmak için kullanan ruhsal lider.
- Bir tartışma olduğunda, vazgeçip çatışmadan kaçınmanız için her seferinde dışarı çıkan bir eş.
- Yeni öğrenciden öğle yemeği parası isteyen kabadayı öğrenci.
- Bir ürünü harika bir fırsat gibi gösteren ama gerçekte fırsat olma özelliğini ortadan kaldıran bilgileri sonraya saklayan bir reklam ajansı.

Bununla ilgili örneklerin sonu yok.

Eğer beden dili ve sözsüz davranışlarla ilgili bu kitaptan aldığınız bilgileri kötüye kullanmak gibi bir düşünceniz varsa, şunu unutmayın: Bir, iki kez veya daha fazla örnekte yakanızı kurtarabilirsiniz ama zaman içinde başkaları neyin peşinde olduğunuzu anlar ve sonuçlarına katlanmak zorunda kalırsınız. Müşterilerinizi, etkinizi, sizin için önemli olan birinin saygısını kaybedebilir veya bu örneklerden tamamen farklı bir sonuçla karşılaşabilirsiniz. Ama emin olun ki sonuçları olur ve muhtemelen bu sonuçlardan hoşlanmazsınız.

Bunları söylerken, *Yıldız Savaşları* filminde Luke Skywalker’ı karanlık tarafla ilgili uyaran Obi-Wan Kenobi’ye benzedim, değil mi? Sonuçta bu konunun çok olumlu bir yönü de var ve bu bölümü bu

bakış açısıyla bitirmek istiyorum.

Beden dili ve sözsüz davranışlarla ilgili bilgileriniz, size burada açıkladığım türden manipülasyonlardan korunmanız adına çok avantajlı bir pozisyona da sokar. Dahası, o bilgiyi başkalarıyla paylaşabilir ve yararlarını görebilirsiniz. Sizi yeni farkındalığınızla başkalarını olumlu yönde etkilemek için elinizden geleni yapmaya davet ediyorum.

11. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dili araştırmalarının ve farkındalığının gerçek dünyada çok çeşitli pratik uygulamaları vardır. Paylaşımları daha iyi yorumlayıp anlamanızı sağlarken, iletişim etkinizi ve kalitenizi artırır.
2. Sözsüz iletişim becerileri yaşamınızı çok çeşitli şekillerde geliştirebilir; ilişkileriniz, günlük paylaşımlarınız ve kendi içsel konuşmanız buna dâhildir.
3. Beden dilini, kendi düşüncelerinizi ve duygularınızı etkilemek için kullandığınızda, NLP'nin (sinirsel zihin dili programı) bir ögesini kullanırsınız.
4. Beden dili incelemeleriyle en çok bağdaştırılan ve beden diliyle ilgili bilgi arayan insanlar tarafından en çok üstünde durulan iki yön, “beğeni” ve “aldatma”dır.
5. Beğenme ve beğenmeme, gerçek ve aldatma mesajlarına daha etkili şekilde karşılık vermek için sözsüz işaretleri kullanabilirsiniz.

6. Çok çeşitli durumlarda beğenilenleri ve beğenilmeyenleri, gerçeği ve sahte bilgileri daha etkili şekilde algılayabilmek için sözsüz işaretleri kullanabilirsiniz.
7. Öğrenmeye devam edebilmek için gerçek dünyada beden dilini aktif şekilde gözlemlemeyi alışkanlık edinin. Benimseyebileceğiniz sözsüz davranışların yanı sıra, kaçınmanız gereken sözsüz davranışları da fark edebilirsiniz.
8. Sözsüz iletişim becerilerini etki yaratmak veya manipülasyon için kullanmak arasında bir fark vardır. Farklı bakış açılarının farklı yorumlara yol açabileceği durumlarda, bütünlük ve niyet, düşünülmesi gereken temel unsurlardır.
9. Beden dili bilginizi olumlu şekillerde kullanmayı seçtiğinizde, hem kendiniz hem de etrafınızdaki insanlar için önemli yararlar sağlayabilirsiniz.

11. Bölüm **ÖDEV**

5. 11. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
6. Gerçek dünyada sözsüz iletişim mesajları göndermek ve almakla ilgili kısımlardan dört örnek seçin ve kendi tipik beden dilinizi ve sözsüz davranışlarınızı bu durumlara göre tanımlayın.

1. Örnek: Beğenme/beğenmeme mesajları göndermek
 2. Örnek: Gerçek/aldatıcı mesajlar göndermek
 3. Örnek: Beğenme/beğenmeme mesajları almak
 4. Örnek: Gerçek/aldatıcı mesajlar almak
7. Gelecek hafta, etrafınızdaki insanların beden dillerini gözlemleyin. Gözlemlerinize dayanarak, işinize yarayacak ve benimseyeceğiniz bir sözsüz davranışı ve kaçınmanız gereken bir sözsüz davranışı tanımlayın.

Beden Dili ve Başka Kùltürler

Beden dili, Amerikan kùltürü açısından yeterince nefes kesicidir ama dünyanın dört bir yanındaki başka kùltürler açısından incelendiğinde gerçekten inanılmaz hâle gelmektedir. Bazı sözsüz davranışlar, pratikte evrenseldir ve nereye giderseniz gidin, aynı anlamları taşır. Bazıları ise farklı ÷lkelerde veya bölgelerde çok farklı anlamlara gelir.

Herhangi bir kùltürde neyin kabul edilir olduğunu ve olmadığını bilmek, ilginç bir konu olmasının ötesinde, kùltürlerin her gün ve çok çeşitli şekillerde iletişime girdiğı küresel ekonomimizde son derece önemlidir. Farklı ÷lkelere giden bir yolcu, uluslararası anlaşmalar yapan bir işadını veya işkadını ya da her gün çok çeşitli insanlarla bir araya gelen biri olun, başka kùltürler ve beden diliyle ilgili olabildiğince fazla şey öğrenmek için çaba ve zaman harcamanıza değer.

Küresel Benzerlikler ve Farklılıklar

Çeşitli kùltürlerde kullanılan bazı beden dili işaretlerinde şaşırtıcı miktarda benzerlikler vardır; hatta birbirleriyle hiçbir iletişimi olmayan, mesafe açısından birbirlerinden çok uzak ÷lkeler arasında bile. Bu nasıl mümkün olabilir? Tek bir sözsüz davranış, gezegenin iki

farklı ucundaki iki yerde nasıl aynı anlama gelebilir? Çoğu araştırmacıların hemfikir olduğu gibi cevap, önceden programlanmış insan özelliklerine dayanmaktadır.

Diğer bir deyişle, bazı sözsüz davranışlar insan varlığının doğasına kazınmıştır ve tüm kültürlerde ortaktır. Bu evrensel sözsüz davranışlar nelerdir? Kısacası, yüz ifadeleridir. Araştırmalar, gülümseme ve öfke, şaşkınlık, korku, mutluluk, üzüntü, tiksinti vs. gibi anlamlar yansıtan yüz ifadelerinin, dünyanın neredeyse her yerinde aynı şekilde algılandığını göstermektedir. Şaşkınlık ve korku gibi ifadeleri birbirinden ayırmak konusunda sorunlar yaşayan insanların bulunduğu Japonya gibi ülkelerde küçük farklılıklar bulunsada, bunlar sayıca az ve önemsizdir.

Yüz ifadeleri arasındaki benzerlikler aslında öylesine evrenseldir ki Yeni Gine ve Batı İrian Jaya gibi uzak kültürleri inceleyen araştırmacılar, bu kabilelerde yaşayan insanların da belli yüz ifadelerini dünyanın geri kalanında yaşayan insanlarla aynı şekilde kullandığını ve algıladığını gözlemlemiştir. Bu önemlidir, çünkü incelenen kabileler yüzyıllar boyunca dış dünyayla hiçbir temasa girmeden yaşamıştır. Tamamen izole olmuş bir hâlde, kendi bölgeleri ve kültürleri içinde yaşamışlardır ama yine de, gülümseme ve öfke, üzüntü vs. anlamlar taşıyan yüz ifadelerini aynı şekilde algılamaktadırlar.

Ama bu benzerliklere rağmen, beden dili ve sözsüz davranışlarda çok çeşitli küresel farklılıklar da vardır. En büyük farklılıklar ve çeşitlilikler, göz teması, dokunma, mimikler ve alan ölçülerinde görülmektedir ve en yerel farklılıkları olan bölgeler Japonya, Asya'nın bazı kesimleri ve Arap ülkeleridir. Bu konuya devam etmeden önce, sözsüz davranışların gruplandırmalarıyla ilgili daha net tanımlar sunmak istiyorum.

Göz teması: Göz temasındaki farklılıklar, göz temasının uzunluğu, yoğunluğu ve hatta göz temasının olup olmaması şeklinde sayılabilir. Farklılıklar yaşa, sosyal statüye, hiyerarşik pozisyona, cinsiyete vs. dayanabilir.

Dokunma: Dokunmada farklılıklar, sıklık ve anlam açısından ele alınmaktadır. Bu, çeşitli kùltürlerde insanların birbirlerine daha sık veya daha seyrek dokunması ve dokunma türlerine farklı anlamlar yüklemesi demektir.

Mimikler: Mimiklerde farklılıklar genellikle hakaretler ve küfürler açısından dır. Genellikle ellerin, parmakların ve/veya vücudun çeşitli bölümlerinin hareketini içerir.

Alan ölçüleri: Alan ölçülerinde farklılıklar, kişisel alan açısından olmaktadır; insanların birbirlerine yakınlığı, çalışma alanı -ofisler gibi- yaşam alanı vs. şeklinde sayılabilir.

Yaygın Kùltürel Yanlış Anlamalar

Gruplamaların tanımlarını yaptığımızı göre, şimdi bu gruplandırmalara göre en yaygın kùltürel yanlış anlamalara örnekler verebiliriz.

Göz teması: Batı kùltürlerinde birçok durumda insanların birbirleriyle her türde göz teması kurması normal kabul edilir; göz teması aşırı yoğun olmadığı sürece. Örneğin, bir amir çalışanlarından biriyle konuşmak istediğinde, iki kişinin konuşma sırasında göz teması kurması son derece normal ve uygun kabul edilir. Japonya'da, Asya'nın bazı bölgelerinde ve Orta Doğu'da ise, çalışanların amirlerin hiyerarşi üstünlüğüne saygı belirtisi olarak bakışlarını sürekli kaçırması beklenir.

Göz temasında cinsiyet farklılığı en çok Arap ülkelerinde görülmektedir; bu ülkelerde erkekler ve kadınlar arasındaki paylaşımlar, katı kùltürel kurallara bağlıdır. En katı ülkelerde, kadınların akraba olmayan hiçbir erkekle göz temasına girmesine izin verilmez ve halk arasındayken göz teması mahrem ortamlara oranla çok daha sınırlıdır.

Dokunma: Dokunmanın en sık gözlemlendiği yerler Orta Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu ve Avrupa'nın güney kısımlarıdır. Dünyanın bu bölgelerinde insanlar paylaşımlar sırasında birbirlerine

sıkça dokunurlar; kola, ele, sırtta ve hatta dize dokunulabilir. Örneğin, Orta Amerika’da, iki insanın yan yana veya yüz yüze otururken, sohbet sırasında vurgu yapmak için uzanıp birbirlerinin dizlerine dokunması son derece yaygın görülen bir davranıştır. Bu, çok sık görülür ve dostluk, açıklık anlamı taşır.

Diğer yandan İtalya’da, paylaşımlar sırasında sık dokunmanın çok farklı bir anlamı vardır. İtalyanlar sohbet sırasında sözü almak ve sohbeti kontrol etmek için ellerini ve kollarını kaldırırlar. Kişi sözü diğerinden almak istiyorsa, karşısındaki kişinin kollarını tutar ve aşağı doğru bastırır (masada konuşuluyorsa, masanın üzerine). Bu, sohbetin kontrolünü almasını ve dikkati çeken konuşmacı olmasını sağlar.

Mimikler: Konu hakarete ve küfürlere geldiğinde, kültürler arasında muazzam farklılıklar vardır. Bir kültürde normal ve olumlu kabul edilen bir şey, başka kültürlerde en kötü hakaret anlamına gelebilir. Kültürlerin büyük ölçüde farklılık gösterdiği en yaygın üç miğde değineceğim: Başparmak kaldırmak, V işareti ve halka işareti.

ABD, Avustralya, İngiltere, Yeni Zelanda ve tarihinde İngiliz etkisi bulunan diğer yerlerde, başparmak kaldırmak “tamam” “iyi iş” anlamına gelir veya geçen bir aracı durdurmak için kullanılır. Ama tarihinde İngiliz etkisi bulunmayan diğer ülkelerde, başparmağı küfür amaçlı kaldırılır.

V işareti (işaret parmağı ve orta parmağı “V” şeklinde tutmak) avuç dışı baktığında zafer anlamına gelirken, İngiltere’de bu işaret avuç içe bakacak şekilde yapıldığında küfretmek anlamına gelir. Büyük bir küfürdür ve bir sohbet sırasında kullanılırsa muhtemelen çok güçlü bir tepkiye yol açar.

Halka işareti (işaret parmağı ve başparmağının daire oluşturacak şekilde birleştirilmesi ve diğer parmakların dışı doğru açılması) ABD, İngiltere ve İngilizce konuşulan diğer ülkelerde “tamam,” “güzel” anlamlarına gelirken, Fransa’da “sıfır” “değersiz” olarak algılanmakta, Japonya’da “para” anlamına gelmekte ve genellikle bir

tür rüşvet talebini belli etmek için kullanılmaktadır. Akdeniz bölgesinde, Türkiye, Yunanistan ve Arap ülkelerinde halka işareti çok ağır bir hakarettir ve karşıdaki kişiye tiksiniyecek biri veya bir eşcinsel olduğu mesajını verir ya da tehdit olarak algılanabilir. Aynı şey Latin Amerikan ülkelerinde de geçerlidir.

Alan ölçüsü: İtalya veya Latin Amerika'ya giderseniz, insanların birbirlerine çok yakın durduğunu, birçok durumda birbirine dokunduğunu görürsünüz. Ama ABD, İngiltere ve birçok Asya ülkesinde yaşayan insanlar için bu zor ve rahatsız bir durumdur. Özellikle Japonya'da alanlar çok kişisel düşünölür ve ihlal edilmemesi gerekir; insanların tokalaştığını, kucaklaştığını veya birbirlerine çok yakın durduklarını göremezsiniz. Ama iki kadın veya iki erkek birlikte yürüyorsa ve el ele tutuşuyorsa istisna olabilir; bu, Japonlar için dostluk anlamına gelir.

Alanlar, selamlaşma ve vedalaşmalarda da önemlidir. Örneğin, İskandinavya, Fransa, Hollanda, Belçika ve çoğu Arap ülkelerinde, selamlaşma ve vedalaşma genellikle karşıdaki kişiyi bir, iki veya hatta üç kez yanaktan öpmek şeklinde ifade edilir. ABD ve İngiltere'de ise, bu tür selamlaşmalar tuhaftır ve mümkün olduğunca kaçınılır; bu ülkelerde selamlaşma ve vedalaşmalarda tokalaşma kullanılır.

Kùltür ve Tarihin Etkisi

Kùltür ve tarih, beden dili ve sözsüz davranışlar üzerinde güçlü etkilere sahiptir; o kadar ki bazen sizi şaşırtabilir. İşte bazı örnekler:

Burun sümkürmek: Avrupa ve Batı ülkelerinde, burnun bir kâğıt veya kumaş mendile sümkürölmesinin temeli, tüberküloz salgınının yayılmasını önleme çabasına dayanır. Bu korkunç bulaşıcı hastalık, burun salgılarıyla ve salyayla bulaştığı için, tüberküloz salgınına savaş açan devletler, halklarını kâğıt ve kumaş mendil kullanmaya teşvik eden büyük kampanyalar başlatmışlardır. Bu uygulama, hastalığın yayılmasını önlemekte çok etkili olmuştur.

Asya ülkelerinde, özellikle Japonya’da, bunun tam tersi geçerlidir. Kültürel uygulamaları, bir mendile sümkürmek yerine sümük veya salyayı doğrudan dışarı atmaktır. Bu kültürlerde insanlar, kişinin burnunu sümkürdüğü mendili cebine koyması fikrine dehşetle bakmaktadır.

Üst dudağın gerilmesi: Bu yüz ifadesi, duygularını gizlemek isteyen İngiliz halkı arasında çok ünlü ve tipik bir uygulamadır. Kral VIII. Henry, on altıncı yüzyılda üstünlük ve kontrol mesajları vermek için bu yüz ifadesini kullanmasıyla ünlü olmuştu ve bugün hâlâ kullanılmaktadır. Üst dudağın gerilmesi, diğer birçok kültürde, özellikle duyguların ifade edilmesinin beklendiği kültürlerde, soğukluk, duygusuzluk ve düşmanca algılanır.

V işareti: Bu hareketin farklı kültürlerde çok farklı anlamlara geldiğini daha önce belirtmiştim; özellikle İngiltere’de. Bunun nedeni İngiliz ve Avrupa tarihinde yatmaktadır. Asırlar önce okçuluk, savaşta yüksek öneme sahipken, bir aşağılama mesajı olarak, yakalanan okçuların genellikle ok atmakta kullandıkları iki parmakları kesilirdi. Bu, çoğu erkek için öldürülmekten daha kötü bir kaderdi.

Bu yüzden, V işareti okçular arasında alaycılık anlamında kullanılırdı. Düşmanı aşağılamak için iki parmaklarını havaya kaldırır ve “Hey, bak, ok attığım parmaklarım hâlâ yerinde” mesajını verirlerdi. Bu hareket İngiltere’de çok güçlü bir hakaret anlamı kazandı ve bugün hâlâ devam etmektedir.

Amerikan medyası: ABD’den yayılan filmler ve televizyon dizileri sayesinde, bugün çok çeşitli kültürler Amerikan tarzında beden dili ve sözsüz davranış kalıplarını benimsiyor. Medyamız dünyanın en uzak köşelerine kadar uzanırken, yaygın mimiklerimiz ve sözsüz davranışlarımız da yayılıyor. Birçok yerde, genç kuşaklar Amerikan medyasını o kadar yakından takip ediyor ki Amerikan beden dilini hemen öğrenip anlıyorlar; eski kuşaklar ise bu şeyleri hâlâ geleneksel anlamlarıyla alıyorlar.

Başkalarına Saygı ve Uyum

Başka ÷lkelere yolculuk yapmasanız bile, muhtemelen yine de başka kùltürlerin beden diline saygı ve uyum gerektiren durumlarla karşılaşacaksınız. Örneğin, ABD’de, dünyanın diğeri hiçbir yerinde olmadığı kadar çok çeşitli kùltür bir araya gelmektedir. Ülkenin bazı bölgelerinde sokakta yürürken bile Avrupa, Orta Asya, Asya, Güney Amerika gibi bölgelerden gelmiş insanlar görürsünüz. Beden dillerini ve sözsüz davranışlarını bilmiyor ve anlamıyorsanız, bu farklı kùltürlerle olumlu şekilde bir araya gelmeniz mümkün değildir.

Üniversiteler genellikle dünyanın çok çeşitli yerlerinden öğrenciler çeker. Öğrenciler birbirlerinin sözsüz davranışlarına alışkın değilse, bu durum öğrenciler ve öğrencilerle profesörler arasında çok çeşitli yanlış anlamalara ve yanlış yorumlara neden olabilir. Almanya veya İngiltere’den gelen bir öğrenci, el ve kol hareketleriyle iletişim kurmaya alışkın değildir; dolayısıyla, bu hareketleri kullanan bir profesörün dersine girdiğinde, bu öğrenciler olumsuz duygulara kapılabilirler.

Diğeri bir yanlış anlama, Japonya’dan gelen insanlarla bir aradayken çok sık yaşanmaktadır. Japon kùltüründe, başka birini dinlerken saygı ve ilgi belirtmek için başla onaylamak ve gülümsemek kibarlık olarak kabul edilir. Başka kùltürlerde ise, aynı hareketler konuşan kişinin söylediklerini kabul etmek ve aynı fikirde olmak anlamına gelmektedir. Bu durumda, bir Batılı bir Japon ile bir araya geldiğinde neler olabileceğini tahmin edersiniz. Japon gülümseyerek başını salladığında ve saygısını ifade ettiğinde, Batılı bunu fikir birliği olarak algılar.

Başka bir ÷lkeye gittiğinizde veya başka kùltürden insanlarla bir araya geldiğinizde, o kùltürün beden dili ve sözsüz davranışlarını tanımaya başlamanız akıllıca olur. Konu başarılı ve etkili iletişim kurmaya ve başka kùltürlerin geleneklerine saygı göstermeye geldiğinde, bu son derece yararlı olacaktır. Yabancı bir ÷lkeye giderken, gitmeden önce o kùltürde nelerin kabul gördüğünü ve görmediğini öğrenmek için biraz zaman ayırırsanız, muhtemelen çok daha hoş karşılanır ve rahat edersiniz.

12. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dili ve sözsüz davranışların farklı kültürlerde ve ülkelerde benzerlikleri ve farklılıkları vardır. Bu farklılıkları anlamak, özellikle giderek küreselleşen ekonomimizde, çeşitli kültürel geçmişten gelen insanlarla iletişim kurarken çok önemlidir.
2. Gülümsemek ve mutluluk, öfke, üzüntü, korku, şaşkınlık, tiksinti vs. anlamlar yansıtan yüz ifadeleri, insan doğasına kazanmıştır ve hemen her kültürde evrenseldir.
3. Beden dili ve sözsüz davranışlardaki kültürel farklılıklar, tipik olarak göz temasında, dokunmada, mimiklerde ve alan ölçülerinde görülmektedir.
4. Göz teması, uzunluk, yoğunluk ve olup olmaması açısından çeşitlilik gösterebilir. Yaşa, sosyal statüye, hiyerarşik pozisyona, cinsiyete vs. dayanan farklılıklar da olabilir.
5. Dokunma, sıklık ve anlam açısından farklı kültürlerde farklı anlamlara gelebilmektedir. Farklı ülkelerde farklı sıklıkta dokunmalar görülür; dokunma en çok Orta Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu ve Güney Avrupa ülkelerinde yaygındır. Örneğin, İtalya'da birine dokunmak ve kolları aşağı bastırmak, sohbet sırasında söz hakkı almak anlamına gelmektedir ve çeşitli kültürlerde anlam farklılıkları da görülmektedir.
6. Mimikler genellikle hakaret ve küfür bağlamında çeşitlilik göstermektedir. Başparmakların kalkması, V işareti ve halka işareti, farklı kültürlerde çok farklı algılanan en yaygın üç mimiktir.
7. Alan ölçüleri, kişisel paylaşımlarda, selamlaşma ve vedalaşmalarda çok önemlidir. İtalya ve Latin Amerika ülkelerinde yaşayan insanlar genellikle birbirlerine çok yakın dururken,

ABD, İngiltere ve birçok Asya ÷lkesinde tersi geçerlidir.

8. Kùltür ve tarihin beden dili ve sözsüz davranış farklılıkları üzerinde önemli etkisi vardır. Burun sümkmek, üst dudağın gerilmesi ve V işareti gibi örnekler, anlam açısından tarihe dayanmaktadırlar.
9. Başkalarına saygı ve uyum çok önemlidir; hatta ÷lkenizden hiç ayrılmazsanız bile. Çeşitli kùltürlerden insanlarla paylaşım ve iletişim çok yaygındır ve eğer o insanların beden dili farklılıklarını bilmiyorsanız, çok büyük olasılıkla karşılıklı yanlış anlamalar olacaktır.

12. Bölüm ÖDEV

1. 12. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Başka kùltürden biriyle iletişim kurduğunuz bir zamanı düşünün. Aranızda geçenleri şu açılardan tanımlayın:
 - Göz teması
 - Dokunma
 - Mimikler
 - Alan ölçüleri
3. Ziyaret etmek istediğiniz bir ÷lke seçin ve kùltürel farklılıklarını araştırın. O ÷lkeye yolculuk yaptığınızı hayal edin ve sözsüz davranışlarla ilgili bazı kilit noktaları yazın.
 - Hangi beden dili hareketlerinden kaçınmalısınız?
 - Hangi beden dili hareketlerini benimsemelisiniz?

Pratik Uygulamalar

İşte kitabın son bölümüne geldik. Beden dili ve sözsüz davranışlarla ilgili çok şey öğrendiğimize inanıyorum ve edindiğiniz bilgilerin pratik uygulamalarıyla ilgili de size biraz fikir vermek istiyorum.

Pratik uygulamalar, beden dili ve sözsüz davranış incelemeleri açısından önemlidir, çünkü bilimsel araştırma ve gerçek yaşam arasındaki boşluğu kapatırlar. Bu yüzden, kitabı çeşitli durumlar ve şartlarda pratik uygulamalarla bitirmeye karar verdim.

Akademi Dünyası

Akademik dünyada, farklı kültürel geçmişlerden gelen insanlar arasında çok sık iletişim kurulur. Bu, kültürlerin ve beklentilerin yakın bir şekilde, eğitim ve araştırma amacıyla bir araya geldiği bir dünyadır. O hâlde, beden dili ve sözsüz davranışlar iyi anlaşıldığında ve saygı duyulduğunda, bilgi arayışına iyi hizmet edilmiş olacaktır.

Fakülte üyeleri arasında, farklılıklara saygı, bölümler arasındaki başarı ve odak için önemlidir. Farklı kültürel geçmişlerden gelen

profesörler yakın bir şekilde birlikte çalışırken, birbirlerinden öğrenme ve birbirlerinin bakış açılarını etkileme fırsatı bulurlar.

Örneğin, iletişim bölümünün yeni yöneticisinin Japon olduğu bir üniversite biliyorum. Geldiği pozisyon için gerekli referanslara ve prestije sahipti ama farklı kültürel geçmişi, başlangıçta bölüm personeliyle ilişkilerinde sorunlara neden oldu. Onun gelişinden önce fakülte toplantıları rahat, açık ve bazen, grup bir konuda özellikle hevesli olduğunda, biraz hararetli geçerdi.

Ama Japon kültürü açısından bakıldığında, bu tür bir atmosfer kesinlikle yabancıydı. Toplantılar sırasında tartışmaları yönetmekte zorlanıyordu, çünkü biri konuşurken başıyla onaylama şeklindeki sözsüz davranışı, saygı olarak değil; fikir birliği olarak algılanıyordu. Daha sonra tartışılan şeyle tamamen zıt düşen kendi görüşlerini ve kararlarını ifade ettiğinde, fakülte üyeleri genellikle çelişkili mesaj olarak algıladıkları şeylere takılıyorlardı. Beden dili ve algılardaki farklılıkları gidermek için hepsinin birlikte çaba harcaması gerekti.

Akademi ortamından diğer bir örnek, farklı kültürlerden gelen öğrenciler aynı okula devam ettiği zaman görülür; ilkokul, ortaokul, lise veya üniversite olması fark etmez. İngiltere’den veya bir Asya ülkesinden gelerek bir Amerikan okuluna kaydolun bir öğrenci, öğretmenlere karşı sözsüz davranışları ve beden dilini son derece saygısızca bulacak, öğrenim ortamında rahat edemeyecektir. Örneğin, İngiltere’de birçok okulda öğrencinin öğretmene bir soru sorarken ayağa kalkması beklenir. Çoğu Amerikan okulunda böyle bir uygulama yoktur. Dolayısıyla, gerçekten şaşkınlığa ve rahatsızlığa neden olabilir. Aynı durumu, bir İngiliz okuluna yazılan Amerikalı bir öğrenci de yaşayacaktır; oturarak soru sorduğunda öğretmenin ilk seferinde gösterdiği tepki onu çok şaşırtabilir.

Akademi dünyasında insanların aynı kültürel geçmişten geldiği durumlarda bile, beden dili ve sözsüz davranışların güçlü bir etkisi vardır. Bazı profesörler, kendilerini üstün ve yüksek statüde gördükleri için, öğrencilerin büyük saygı göstermesini ve teslim olmasını

beklerler. Böyle bir sınıftaki atmosfer, profesörün daha açık ve rahat olduğu, öğrencileri tartışmalara katılmaya ve görüş belirtmeye teşvik ettiği bir sınıftakinden çok farklı olacaktır.

İlkokullar, beden dili beklentileri açısından çeşitli farklılıklar göreceğiniz diğer bir yerdir. Kariyerlerine 15-20 yıl önce başlayan öğretmenlerin çoğu, daha yapılandırılmış ve katı davranış beklentileri olan sınıflar isteyecektir; gözlerini deviren veya sırasında hareketsiz oturmakta zorlanan bir çocuk, muhtemelen böyle bir sınıfta büyük zorluklarla karşılaşır. Beden dili ve sözsüz davranışlar açısından öğretmenin beklentilerine uyum sağlayabilen öğrenciler, çok daha rahat edecek ve başarılı olacaklardır.

İş Dünyası

İş dünyası, uzun süredir beden dili ve sözsüz davranışların her türde ilginç durumlar doğurduğu bir ortam oldu. Fiyat veya detaylar üzerinde pazarlık eden iki işadamı, çok çeşitli beden dili hareketleri sergileyecektir. Her biri muhtemelen ölçülü başlayacak, kontrollü yüz ifadeleri ve beden duruşları kullanacak, böylece karşısındaki kişinin gerçekte ne düşündüğünü veya istediğini anlamasını engellemeye çalışacaktır. Pazarlıklar devam ederken ve iki taraf bir anlaşmaya yönelirken, beden dilleri çok daha rahat ve gevşek olacaktır.

Bir iş görüşmesi, iş dünyasında beden dilinin ve sözsüz davranışların önemli rol oynadığı diğer bir alandır. Güvenli bir şekilde odaya giren, iyi göz teması kuran ve açık beden duruşuyla oturan bir başvuru sahibi, tereddütlü bir şekilde odaya giren, göz teması kurmadan kaçınan ve kapalı veya gergin beden duruşu kullanan bir başvuru sahibinden çok daha iyi karşılanacaktır.

Kültürler arasında iş ilişkilerine baktığımızda, asırlar önce ticaret yapmak için yeni bölgelere giden ve karşılaştıkları kültürlerde çok çeşitli beden dili normları bulan ilk kâşifleri örnek olarak düşünebiliriz. En büyük çatışmalardan bazıları, Batılı kâşifler ilk kez Japon-

ya'ya ulaştığında oldu. Japonlar ilişkilerinde çok resmî ve yapılandırılmış bir tutum izliyorlardı; rütbe ve statüye uygun olarak eğilmele-re ve teslimiyet belirten diğer davranışlara büyük önem veriyorlardı. Batılı kâşifler bunun önemini anlamadılar veya takdir edemediler ve sık sık bu farklı gelenek ve uygulamalarla alay ettiler.

Batı kültürü ancak son birkaç on yıldan beri başka ülkelerdeki insanların kültürel farklılıklarına saygı duymaya ve uyum sağlamaya başladı. ABD'den bir işadamı daha önce Asya ülkelerindeki eğilmele-lerin ve başla onaylamaların önemini kavramazken, modern çağda akıllı bir Amerikalı işadamı, oraya gitmeden önce Asya kültürleriyle ilgili biraz bilgi edinmeye çalışıyor. Çokuluslu şirketler, farklı ül-kelere giden elemanlarına sürekli olarak eğitim sağlıyor; özellikle de elemanın o ülkede yerleşip yaşaması gerekecekse. Bu tür eğitimler, hem mesleki hem de kişisel başarı için çok gereklidir.

Diplomasi

Beden dili ve sözsüz davranış farkındalığı, farklı kültürler veya birbirini tanıyan iki insan arasında olmasına bağlı olmaksızın, diplomasi- nin çok önemli bir parçasını oluşturur. Farklı beden dili hareketle- rinin uygunluğunu bilmek ve başka birinin sözsüz davranışlarını doğru yorumlamak, diplomasi gerektiren durumlarda başarı ve başa- rısızlık arasındaki farkı doğurabilir.

Modern uluslararası dünyada, bir araya gelen dünya liderleri ara- sındaki kültürel farklılıklar arasında uzlaşma yaratmak için büyük ti- tizlik gösterilmektedir. Hiçbir şeyin kaçırılmaması veya yanlış anla- şılmaması için, bir görüşmeyle ilgili tüm detayları gözden geçiren protokol grupları ve görüşme öncesi personelleri vardır. ABD ve Av- rupa sürekli olarak Sovyetler Birliği ve Doğu Bloğu ülkelerine karşı birleşirken; bu, Soğuk Savaş döneminde özellikle önemliydi. İki ta- rafın da birbirine dönük nükleer silahları varken ve iki taraf da kul- lanmaya hazırken, en küçük bir yanlış anlama çok büyük sonuçlara

yol açabilirdi.

Bireyler arasında görüşmeler ve ilişkiler açısından, beden dili ve sözsüz davranışlardan farklı kültürel beklentileri olan iki kişi bir araya geldiğinde, yanlış anlama olasılığı çok fazladır. Örneğin, İtalya'dan ve Almanya'dan iki kişi önemli bir konu üzerinde görüşmek üzere bir araya geldiğinde, ikisi de birbirinin beden dilinin farkında olmalıdır. İtalyan büyük ölçüde ellerini ve kollarını kullanırken, Alman bunu son derece kabaca ve belki tehditkâr bulabilir. Diğer yandan, Alman'ın kültürel eğilimi, çok az hareket etmek ve çok yapılandırılmış, disiplinli bir şekilde iletişim kurmaktır; bu da İtalyan'a soğuk ve katı gelebilir. Konu ne kadar önemliyse; bu farklılıkların, sonucu ve diplomasi çabalarının verimini etkileme olasılığı o kadar artar.

Profesyonel arabulucular, beden dili ve sözsüz davranış eğitimine ve uygulamalarına büyük zaman harcarlar. Adil bir anlaşma sağlamaktan sorumlu tarafsız bir aracı olma görevleri, kendi düşünceleriyle ilgili hiçbir ipucu vermemelerini gerektirir.

Politika Dünyası

Beden dili ve sözsüz davranışlar, başarılı politikanın içsel parçalarıdır. Şirket dünyasında, patronunu etkilemeye çalışanlar, patron konuşurken gülümseyecek ve ona doğru hafifçe eğileceklerdir. Toplantı masasında patrona olabildiğince yakın oturmaya ve sohbet etmeye çalışacak, patronun önemli bulduğu konularda bilgi edinmeye uğraşacaktır.

Devlet ve seçilmeye çalışan politikacılar açısından bakıldığında, kendilerini yeterince doğru şekilde ifade edebilmelerini sağlayacak beden dili ve sözsüz davranış becerilerinden yoksun oldukları takdirde, kesinlikle seçilemeyecekleri bellidir. Örneğin, bir grup insanın arasında yürüyen, bir yandan gülümseyen ve insanlarla tokalaşan bir aday düşünün. Sizce aday o insanları görmekten gerçekten o kadar mutlu mu? Onlarla kişisel olarak bir araya gelmekle o kadar ilgileni-

yor mu? Muhtemelen hayır. Politikacı, bireylerin ihtiyaçlarını ayrı ayrı önemseyen gerçekten dost canlısı bir kişi imajı yaratmak için beden dilini bilinçli bir şekilde kullanıyor. Konu seçimlere geldiğinde, asık suratlı, aksi veya soğuk olamazsınız.

ABD’de başkanlık kampanyaları, beden dili açısından özellikle izlemeye değer. Adaylar, fon oluşturma ve kampanya programlarına dayanmak zorundadırlar ama asla yorgun olduklarına dair bir işaret göremezsiniz. Mutlu, enerjik bir imaj çizmek için özellikle çaba harcarlar; makyaj ve saç bakımının adayı dinç ve enerjik göstermesini sağlamak için uğraşan yardımcıları vardır. Birinci sezon sırasında kampanyanın hızı son derece yüksektir ve adaylar partilerinin öncelikli aday olmak için aktif şekilde rekabet ederler, dolayısıyla enerjik ve hevesli görünmek için büyük çaba harcarlar.

Birinci sezon bittiğinde ve büyük partiler adaylarını seçtiğinde, kampanyanın hızı hâlâ yüksektir ama beden dili ve sözsüz davranışlar bir şekilde değişir. Artık güç, liderlik ve vatanseverlik yansıtan beden diline odaklanılır. Adaylar, seçmenlerin oylarını etkilemeye yardımcı olması için, kendilerini “başkan” vekili gibi görmelerini sağlamaya çalışırlar. Seçim gecesi kazanan kişi açıklandığında, süreç zirve noktasına ulaşır; yeni seçilen başkan ilk konuşmasını yapmak için kameraların karşısına geçer ve beden dili belirgin bir şekilde değişir. Daha fazla bir kraliyet havası vardır, özgüvenlidir ve hareketler ölçülüdür; harekete geçmesi beklenen bir başkan gibi davranmak için özellikle çaba harcar. Artık rahat kahkahalar ve iletişim günleri bitmiştir; yerine, yoğun eleştiri ve her hareketin ve ifadenin yorumlanmasıyla dolu günler gelmiştir.

Günlük Yaşam

Konu günlük yaşama geldiğinde, beden dili ve sözsüz davranışların pratik uygulamalarının hepsini listelemek imkânsızdır. Sabah kalkışınızdan akşam yatağa girişinize kadar, beden diliniz açıkça ile-

tişim kurar ve sizinle ilgili güçlü mesajlar gönderir.

Örneğin, aynanın karşısında durup giyinirkenki beden dilinizin, kendinizle ilgili tutumunuz ve bakış açınız üzerinde önemli etkisi vardır. Eğer gülümserseniz, olumsuz bir tutumdan kurtulmanıza yardımcı olabilir; dik durur, güvenle karşıya bakarsanız, gerginlikten ve korkudan kurtulabilirsiniz.

Ailenizle, arkadaşlarınızla, meslektaşlarınızla ve yabancılarla ilişkileriniz, beden dilinizden etkilenir. Kahvaltı masasında çökmüş omuzlarla oturmak, eşinize ve çocuklarınıza kendinizi iyi hissetmediğiniz ve size karşı dikkatli olmaları gerektiği mesajını verir. Metroda, açık beden duruşuyla oturursanız, diğer yolcuların sizinle göz teması kurması, gülümsemesi ve hatta sohbet etmek istemesi olasılığı artar.

Ofiste, beden diliniz çalışanlarınızı, iş arkadaşlarınızı ve hatta amirlerinizi etkiler. Bir elemana başarılı şekilde koçluk etmek, doğru miktarda teşvik, düzeltme ve rehberlik yansıtan belli bir ses tonunu ve sözsüz davranışı gerektirir. Beden diliniz koçluk niyetinizle uygun değilse, elemanınız çelişkili bir mesaj algılar ve sizinle kurduğu iletişimden olması gerektiği kadar verim alamaz.

Kendinizi gün boyunca banda almak güzel bir fikir olmaz mıydı? Size ne gözle baktıklarını tahmin etmek yerine, gerçekte nasıl gördüklerini görürdünüz. Beden diliniz istemediğiniz mesajları gönderiyorsa, bunu hemen anlardınız. Beden dilinizin sözlerinizle ve ses tonunuzla çeliştiği durumları kolayca fark edebildiniz. En azından, gerçekten aydınlatıcı bir deneyim olurdu.

Sizi, beden dili ve sözsüz davranışlara günlük hayatınızın önemli parçaları olarak yaklaşmaya teşvik ediyorum. Beden dilinizin söylediklerine dikkat edin ve sözlerinizle tutarlı olan sözsüz davranışlarınızı bilinçli şekilde seçin. Ulaştırmak istediğiniz mesaj için uygun beden dilini aktif olarak seçtiğinizde, istenen sonucu alma olasılığınız artar.

13. Bölüm PAKET SERVİS

1. Beden dilinin ve sözsüz davranışların pratik uygulamaları, beden dilinin bilimsel araştırmalarıyla gerçek dünya arasında köprü oluşturmak için çok önemlidir.
2. Akademik dünyada, çeşitli kültürlerden insanlarla iletişim girmek için çok fazla fırsat vardır. İnsanların aynı kültürel geçmişten geldiği durumlarda bile, beden dili ve sözsüz davranışlar, akademik paylaşımlarda çok önemlidir.
3. İş dünyasında, beden dili ve sözsüz davranışlar neredeyse her paylaşımda son derece önemlidir. Pazarlıkları, iş görüşmelerini ve işin genel başarısını etkilerler.
4. Diploması açısından, beden dili ve sözsüz davranışlar, ülkeler arasındaki paylaşımları olduğu kadar, gruplar ve bireyler arasındaki paylaşımları da etkiler. Doğru beden dili, bir çatışmanın başarılı bir şekilde çözülmesi ve durumun kötüleşmesi arasındaki fark anlamına gelebilir.
5. Politikada, beden dili ve sözsüz davranışlar çok önemlidir. Ofis ortamı, ofis içi politikayı etkilemek ve statü ya da güç kazanmak üzere tasarlanmış beden dili örnekleriyle doludur. Seçilmek isteyen politikacılar, beden dillerine özellikle dikkat ederler, çünkü bu, seçmenlerin davranışlarını etkilemek açısından çok güçlü bir iletişim aracıdır.
6. Günlük yaşamda, beden dili ve sözsüz davranışlar, yaptığınız her şeyin sürekli bir parçasıdır. Kendi tutumunuzu ve davranışlarınızı, etrafınızdaki insanların tutumlarını ve davranışlarını ve gün boyunca veriminizi etkilerler.

13. Bölüm ÖDEV

1. 13. Bölüm PAKET SERVİS kısmını gözden geçirin ve şunları cevaplayın:
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları ilginç buldunuz? Neden?
 - En çok hangi kilit noktayı ya da noktaları şaşırtıcı buldunuz? Neden?
2. Akademi ortamında veya iş dünyasında kendi deneyimlerinizi düşünün ve beden dili ya da sözsüz davranışın etki yaptığı bir durumu anlatın.
 - Olumlu etkiler nelerdi?
 - Olumsuz etkiler nelerdi?
 - Deneyimlerinizden neler öğrendiniz?
3. Devletin herhangi bir seviyesinden -şehir, ülke veya ulusal- bir politikacı seçin ve beden dili ve sözsüz davranışlar açısından yaptıklarını izleyin.
 - En sık hangi beden dilini gözlemliyorsunuz?
 - O beden dili ne tür etkiler yaratıyor?
 - Bir kampanya sezonu olsaydı, seçim bittiğinde beden dilinin ne şekilde değişmesini beklerdiniz?
 - Kampanya sezonu değilse, konu yeniden seçilmeye geldiğinde, beden dilinin nasıl değişmesini beklersiniz?

Beden dilini yorumlamak sihir değildir; ustalaşabileceğiniz bir bilimdir!

Bir ortama girdiğinizde; insanların zihnini okumak istemez misiniz?

Sizden gerçekten hoşlandılar mı?

Size söyledikleri doğru mu?

Ya da

Onlara ve etraflarındaki şeylere bakarak,
ne tür insanlar olduklarını anlamak istemez misiniz?

Ve belki de en önemlisi;

Başkaları üzerinde doğru ve en iyi izlenimi uyandırmak istemez misiniz?
Özellikle de onlarla ilk karşılaştığınızda...

"İnsanların beden hareketleri tipik olarak bilinçaltı tarafından kontrol edildiğinden, izlediğiniz kişi gönderdiği mesajın farkında olmayabilir; hatta bilinç seviyesinde o mesajı gönderdiğini kabul etmeyebilir de! Genel olarak iletişimde bu kadar sorun yaşanmasının nedenlerinden biri de budur; insanların otomatik pilota bağlı hâlde yaşıyor olması..."

Bu kitapla, hayatınızın her alanındaki iletişimle ilgili sorunlarınızı çözebileceksiniz... Bilhassa hayatını iletişim kurarak kazananlara sözsüz iletişimin gücünü keşfetmelerini şiddetle öneririz.

Yazdığı kitaplarla satış rekorları kıran etkileme ve iletişim sanatının duayeni Kevin Hogan, bu kez de sözsüz iletişimin sırlarını okurlarıyla paylaşıyor...



13 YTL

www.yakamozyayinlari.com

ISBN 978-9944-204-77-4

