

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 DİLİ

KUTSAL KİTABI

İnsanların Hareketlerindeki ve İfadelerindeki
Gizli Anlamı Çözme Yolları



Judi James

KORİDOR

KORİDOR YAYINCILIK - 212

ISBN: 978-605-4629-30-5

YAYINEVİ SERTİFİKA NO: 16229

MATBAA SERTİFİKA NO: 16318

Beden Dili Kutsal Kitabı

Judi James

Özgün Adı: ***Body Language Bible***

© 2008 Judi James

© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Koridor Yayıncılık'a aittir.

Yayıncının izni olmaksızın çoğaltılamaz, kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.

Yayın yönetmeni: Erdem Boz

Editör: Zübeyde Abat

Çeviren: Belgin Selen Haktanır

Kapak ve sayfa tasarımı: Tuğçe Ekmekçi

Baskı: Oktay Matbaacılık, İstanbul

OKTAY MATBAACILIK

Davutpaşa Kışla Cad. Kale İş Merkezi C Blok

No: 55 - 56 Topkapı - Zeytinburnu

Cilt: Umut Matbaacılık, İstanbul

1. baskı: Koridor Yayıncılık, İstanbul, 2013

KORİDOR YAYINCILIK

Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. MB İş Merkezi

No: 14 Kat: 1 D: 1 Zeytinburnu / İstanbul

Tel.: 0212 – 544 41 41 / 544 66 68 / 544 66 69

Faks.: 0212 – 544 66 70

E-posta: info@koridoryayincilik.com.tr

www.koridoryayincilik.com.tr

Genel Dağıtım: **YELPAZE DAĞITIM**

Tel.: 0212 544 46 46 / 544 32 02 – 03

Faks: 0212 544 87 86

E-posta: info@yelpaze.com.tr

BEDEN DİLİ

KUTSAL KİTABI

Judi James

Çeviren: Belgin Selen Haktanır



İÇİNDEKİLER

Giriş	7
Birinci Kısım: Beden Dilinin Temel Prensipleri.....	13
Bölüm 1 Nasıl Başarılı Olunur	15
Bölüm 2 Maymundan İnsana	31
İkinci Kısım: Pratik Beden Dili.....	45
Bölüm 3 Beden Dilinizin İşe Yaramasını Nasıl Sağlarsınız	47
Bölüm 4 Postürle İlgili Temel Bilgiler	63
Bölüm 5 El ve Kol Hareketleri Nasıl Biçimlendirilir	75
Bölüm 6 El Hareketleriyle İlgili Temel Bilgiler	95
Bölüm 7 Yüz İfadeleri Nasıl Biçimlendirilir	111
Bölüm 8 Nasıl Dokunmalı	133
Üçüncü Kısım: Gerçek Hayatta Beden Dilini Kullanmak	145
Bölüm 9 Nasıl Randevulaşmalı ve Eş Bulmalı.....	147
Bölüm 10 Arkadaşlara ve Akrabalara Nasıl Yaklaşılmalı	181
Dördüncü Kısım: Beden Dili ve İş Dünyası	201
Bölüm 11 İşe Alınma ve Mülakat Verilerine Giriş	203
Bölüm 12 İşyerinde Beden Dili	221
Bölüm 13 Önemli Anlar	265
Bölüm 14 İşyerinde Diğer İnsanları Okumak	301
Özet.....	319

GİRİŞ

Beden dili en akıcı, lirik, açıklayıcı ve belirgin iletişim biçimidir. İnsan davranışlarına ilişkin psikolojinin bir yan dalı olarak ilginçtir, heyecan vericidir, büyüleyicidir ve eğlencelidir – ancak en nihayetinde sinir bozucudur. Bir iletişim becerisi olarak, beden diliniz yüz yüze verdiğiniz mesajların algılanan etkisinin yüzde 50'sinden fazlasını oluşturur; dolayısıyla, gücünü ve etkisini kendinizi tehlikeye atacak derecede hafife alırsınız. Kendi beden dilinizi yaratarak ve tanımlayarak ve bu sayede imajınızı da yaratarak ve tanımlayarak, başkalarının sizi varsayımlara ve yanlış anlaşılmalara göre değil, gerçek becerilere ve yeteneklere göre algılamasını sağlarsınız. Ancak, beden dili de oldukça yanlış anlaşılan bir konudur ve bu konuda verilen güncel tavsiyelerin büyük bir kısmı saçmalıktan ibarettir. Beden dili 'söyler' gibi terimler kullanarak ve 'burnunuzu kaşımak yalan söylediğinize işaret eder' gibi karikatürümsü dizelerle, birçok psikolog, televizyon sihirbazı ve uzmanları kitleleri yanlış yönlendirmiştir; böylece, esas olarak içgüdüsel, bazen tesadüfî ama kesinlikle açıklayıcı bir yöntemle zarar vermişlerdir.

Kollarınızı göğsünüzde kavuşturmanın savunmaya geçmek olduğuna mı inanırsınız? Ya da saçlarını okşayan birisinin sizinle flört ettiğini mi düşünürsünüz? O halde, yanlış kitapları okuyorsunuz, çünkü işin aslı, beden dili kesin bir bilim değildir. Aksini iddia etmek cezbedici olsa da, herhangi bir hareket tıpkı sözcüklerin birkaç anlamı olabileceği gibi, birkaç farklı şekilde yorumlanabilir. Kolla-

rınızı göğsünüzde kavuşturmak, endişeli ya da öfkeli olduğunuza – ya da sadece odanın soğukluğuna işaret edebilir. Kolları göğüste kavuşturmak hoşnutsuzluk ya da iletişimi kesme isteği anlamına gelebilir ama aynı zamanda keşfedilmiş bir harekettir, yani sırf bizi rahat hissettirdiği için yaptığımız bir harekettir. Burna dokunmak bir yalanı gizlemek için ağzınızı örttüğünüze işaret edebilir ama burnunuzun kaşındığı gibi basit bir şeye de işaret ediyor olabilir. Bazı hareketler doğaldır, yani bunları içgüdüleriniz yüzünden yaparsınız ve bunlar üstünde fazla bir kontrole sahip değilsinizdir.

Sözcükleri anlayabilmek için bir cümlenin içine dizmemiz gerekir; aynı durum beden dili hareketleri için de geçerlidir, ancak aradaki tek fark cümlenin diğer hareketlerinizle ve işaretlerinizle oluşturulmasıdır. Bu kitabı yazmamın amacı da bu. Konferanslarda yaptığım konuşmalar sırasında veya eğitim verirken en sık karşılaştığım sorulardan biri de mimiklerin ne anlama geldiği. Sanki, araştırmalarım ya da deneyimim bana tek bir hareketle ya da gözleri devirmekle insanların zihnini okuyacak gizemli bir yetenek bahşetmiş gibi. Bu yanlış anlamayı kabul etmek kolay ve cazip olsa da, itiraf etmeliyim ki bu konu o kadar da basit değil. Dolayısıyla, şu maddelere dikkatinizi çekmek isterim:

- Kendi beden dili sinyalleriniz siz konuşurken sizinle ilgili binlerce üstü kapalı ve bilinçaltına sinyal verir.
- Sinyalleriniz kariyerinizin, sosyal ya da seks hayatınızın herhangi bir aşamasının başarılı ya da başarısız olmasından sorumludur.
- Muhtemelen verdiğiniz sinyallerin çoğunun farkında değilsinizdir.
- Beden dili mesajlarınız başkaları tarafından sözlerinize kıyasla düşüncelerinizin ve hislerinizin daha dürüst ve güvenilir bir ifadesi olarak görülür. Sözleriniz hareketlerinizle çeliştiğinde, hareketleriniz gerçek olarak algılanır.

- Kendi sinyalleriniz hakkında bilgi sahibi olarak ve bunları geliştirerek, bıraktığınız etkiyi ve imajı daha iyi hale getirebilirsiniz.
- Başkalarının beden dili sinyallerini inceleyerek ve görsel algılamanızı arttırarak, söyledikleri sözlerin ardındaki hisleri ve düşünceleri daha kolay anlarsınız.
- ‘İpuçlarına’ ya da ‘işaretlere’ bakın, ‘söylenenlere’ değil. Her hareketi ve mimiği alın, sonra da bunları ‘herkese uyacak’ bir biçimde değil, diğer hareketleri de göz önünde bulundurarak değerlendirin.
- Başkalarını okuyarak, onları algılama biçiminizi geliştirir, tüm yüz yüze iletişimlerinizde yüzde yüz daha fazla değer alırsınız.
- İşin iyi yanı, aslında *hepimizin* beden dili konusunda birer uzman olmasıdır.
- Beden dilini sürekli olarak okursunuz ve dünyaya gelişinizden 15 dakika sonra yapmaya başlarsınız bunu. Bu en temel insan becerisini araştırarak, hatta yeniden keşfederek, sosyal evrimimizin her zaman en vazgeçilmez parçası olan şeyden faydalanmış oluruz.

Kariyerimin çok büyük bir bölümünü beden dilini daha erişilebilir, hatta eğlenceli yapmak için harcarım ve bunu politikacılara, soylulara, ünlülere ve - tabii - *Biri Bizi Gözetliyor* yarışmacılarına uygulamaya bayılırım. Tüm bu karakterler halka ‘doğru’ imajı satmaya büyük bir önem verir ve perde arkasında gerçekten neler olup bittiğini araştırmak ve incelemek hem eğitici, hem de eğlencelidir.

Ancak, bir konuyu daha erişilebilir kılmak, son derece işe yarayan bir iletişim yönetimini daha iyi hale getirmektense zarar görme riskine atan birkaç yanlış yönlendirici ‘gerçekle’ ve ‘bilinen gerçekle’ karışacağı anlamına gelmez.

Beden dilini tek boyutta ele alarak, astroloji gibi sözde bilimsel ve

en nihayetinde doğrulanmamış teorilerle aynı kategoriye koyarak riske atarız. Astroloji için aynı şey söylenemez belki ama size beden dilinin işe yaradığını kanıtlayabilirim. Nasıl mı? Hayvanları ele alalım. İnsanlar sözcükler kullanarak iletişim kuran tek canlıdır. Hayvanlar âleminin geri kalanıysa esas olarak sözel olmayan işaretlerle gayet iyi anlaşır. Yakın bir zaman önce, birkaç saatimi maymunların birbirleriyle iletişim kurmasını izleyerek geçirdim. İletişimlerinin etkinliğinin hayatta kalmalarıyla ne kadar bağlantılı olduğunu gördüm. Dış bir maymunun teslimiyet sinyalleri vererek adım adım dokunarak ve bazen de tamamen geri çekilerek terk edilmiş bir bebekle kaynaşması, bana konuşmayı öğrendiğimizde ne kadar çok şeyi kaybettiğimizi hatırlattı. Sözcükler insan iletişimini kolaylaştırmış olabilir ama aynı zamanda özellikle de hisler söz konusu olduğunda, birbirimizi anlamamızı zorlaştırmıştır. Buna rağmen, birçok maymun mimiğinin hâlâ ‘insan maymun’ iletişiminde bir karşılığı vardır.

İmajınız ve Kişisel Pazarlama Yöntemleri

İmajınız önemlidir – belki de fark ettiğinizden bile daha önemli – ve beden diliniz de bu imajı yaratma, dolayısıyla kendinizi satma sürecinde hayati önem taşıyan bir unsurdur. İmaja önem veren ve imaja bağlı kalan, en iyi görünmenin en iyi olmayı geçtiği bir toplumda yaşıyoruz. Peki, bu adil mi? Muhtemelen değil ama yine de hayatın bir gerçeği. İnternet, telefon mesajları ve e-postalar öyle engin ve başa çıkılamayacak kadar büyük bir ölü iletişim deposu yarattı ki, çarpıtılan öykülerin ardındaki gerçek öyküyü görebilmek için görsel sinyallere ve işaretlere giderek daha fazla bağlı kaldığımızı fark ettik. Bu bağınaz güvensizlik ve onay ya da dürüstlüğe dair bir kanıt elde etme ihtiyacı, ‘göster ama söyleme’ diye tanımladığım bir sendromdur. Herhangi bir kilit olayda, ister gönüllü seçimi, ister bir başbakan seçimi olsun, kulaklarımı-

zın duyduğu kanıtların değil, gözümüzün gördüğü kanıtların cazibesine giderek daha fazla kapılmaya başladık. Tercihen, ‘gösteri’ kısmının beden imajından değil, yapılan işlerden gelmesi gerekir ama modern hayatın bir diğer semptomu da rekabetçi bir meşguliyet ekolünde yaşıyor olmamız. Daha açık ifade etmek gerekirse, bir gün içerisinde insanların kendileri ya da ne yaptıklarına veya geçmişte yaptıklarına ilişkin becerileri hakkında düzgün kararlar almaya yetecek kadar vaktimiz yok.

Büyük İşler

Yansıttığınız imaj özellikle işiniz açısından büyük önem taşır. İletişimleriniz hedeflediğiniz kitleye ulaşmıyor diye kendinizi hiç görünmez hissettiğiniz ya da sesinizin, fikirlerinizin ve potansiyelinizin kaybolduğu oldu mu? İletişim sıkıntısı yaygın bir iş hastalığıdır, zaten beden dilinizi bir araç olarak kullanarak ilerlemek de her zamankinden daha önemlidir. Kimse sizi dinlemiyorsa, neden tüm konuşmayı bedeninizin yapmasına izin vermiyorsunuz?

Hep büyüklüğün önemli olmadığını duyarız ama modern iş dünyası söz konusu olduğunda, bu durum birinciliği elinde tutar. Şirketler büyüklüğü bir başarı ölçüsü olarak görürler ve bu yüzden de hiç olmadığı kadar büyüme yoluna giderler. Eğitim verdiğim yöneticiler bana sık sık ekiplerinde stres ya da anlaşmazlık işaretlerini nasıl görebileceklerini soruyorlar. Karşılaştıkları asıl sorun, ekiplerinin çok büyük olması nedeniyle, işyerinde dolaşacak ya da disiplinle ilgili bir kriz toplantısı yapmaya vakit bulmaları haricinde, onları nadiren görmeleridir.

Bu yüzden, büyük işler yapabilmek için, ilk olarak kayda değer kişilerin dikkatini çekmeli, daha sonra da kendini genellikle kısa ve keskin lokmalar halinde, mümkün mertebe olumlu bir şekilde tanıtmalısınız. Birçok çalışan açısından, bu yöntem satılan şeyin çalışan olduğu sürekli bir satış konuşması kültürüne dönüşmüştür. Kendini

pazarlama, şirketler arasında popüler bir konuyken, ‘başını önüne eğ ve işini yap’ konusu değildir.

İçten Gelen Ses

İnsanların başkaları hakkında önemli kararlar alırken ‘içlerinden gelen sese’ güvendiklerini ne kadar sıklıkla duyarsınız? Tesadüf mü sizce? Birçok psikolog ‘içten gelen tepkilerin’ aslında, bilinçaltıyla okunan bir yığın karmaşık görsel bilginin bir özümsemesine dayalı olduğunu iddia eder. En üst düzey pozisyonları kapabilmek için konuşan kişilerin bile bunun farkında olması gerekir.

Gordon Brown’ın başbakanlık rolü için yaptığı ilk önemli konuşma, Tony Blair’in görevinden ayrılacağını açıklamasından birkaç gün sonra gerçekleşti. Brown aldatici öykülerle ve imajla ilgilenen tanınmış bir politikacı olmayacağını vurgulamak için büyük bir çaba sarf etti. Ancak, konuşmasını yaparken herkes yeni bir saç modelinin olduğunu, dişlerinin daha beyaz olduğunu ve şüphe uyandıracak kadar iyi dikilmiş bir takım elbise giydiğini fark etti. Ertesi gün basında yer alan ana haber, Brown’ın konuşma ekranının suratını örtecek biçimde konumlandırılmış olmasıyla ilgiliydi. Yine de 10 numaraya kadar yükseldi ama bahse girerim ki aynı hataları bir daha yapmayacaktır!

Dolayısıyla, imajınız muhtemelen her zamankinden daha önemlidir. Yanlış bir imaj yaratırsanız, gizli becerileriniz fark edilmeyebilir ve takdir görmeyebilir. Ancak, doğru bir imaj yaratırsanız, statü sahibi olursunuz, güç elde edersiniz ve yükselme şansınız olur.

Ancak, *Beden Dili Kutsal Kitabı* sırf sizin imajınızla ilgili değildir. Kitabın büyük bir bölümü, başkalarını anlama becerisine ayrılmıştır. Kendi iletişiminizin psikolojisini inceleyerek, etrafınızdaki insanların sözel olmayan mesajları nasıl verip aldığını daha iyi anlar, günlük iletişimin satır aralarını okumayı öğrenir ve kendinize herhangi bir durumda daha net bir psikolojik üstünlük sağlarsınız.

BİRİNCİ KISIM

BEDEN DİLİNİN TEMEL PRENSİPLERİ

Beden Dili Kutsal Kitabı'nın bu ilk kısmı sizi beden diliyle konuşmanın psikolojisi hakkında bilgilendirecek ve tüm sözel olmayan sinyallerin nedenini ve nasıldığını anlamanıza yardımcı olacak.

Bu bölümlerde, evrimsel atalarımızla aramızda düşündüğünüzden de yakın bir ilişki kurmamızı sağlayan hayvanlar tarafından kullanılan sinyallerle ilgili akıl almaz gerçekleri öğreneceksiniz. İşyerinde flört etmenin statü teslimiyetiyle ve işyerinde huzuru sürdürmekle ilgili olduğunu biliyor muydunuz? Ya da bir müşterinin elini sıkmanın ve dostane bir mesaj vermek için gülümsemenin maymun davranışlarından geldiğini biliyor muydunuz? Bir iş toplantısında, meslektaşlarınızdan biri ya da patronunuz canınızı sıktığında neden kaleminin arkasını yediğinizi ya da bir kağıt kısıracını çıkardığınızı merak ettiniz mi hiç? Tüm bunlar ve daha fazlası bu kısımda açıklanacak.

Kitabın bu kısmındaki bilgiler yüksek etkiye sahip sinyalleri okumakta ve yaymakta sizi daha etkin kılacak iletişim yöntemlerini anlamanıza yardımcı olacak. Hem hayvanlar, hem de insanlar tarafından kullanılan içgüdüsel yöntemlere ve başkalarını neden ve nasıl göz açıp kapayıncaya kadar okuduğumuza dair özgün bir anlayışa kavuşacaksınız.

1

NASIL BAŞARILI OLUNUR

‘Kusursuz’ beden dilini tanımlamak güçtür ama tabii ki tanımlayacağım, çünkü bu yüzden buradayım. Yardım etmek ve memnun etmek için buradayım! İşte, üç iletişim yöntemiyle ilgili algılanan etkinin dağılımı hakkında ilk bomba gerçek. Bu kitaptaki en önemli bilgilerden biri olduğundan, unutmayın diye bir yerinize dövme olarak yaptırabilirsiniz:

Yüz yüze iletişimde, sözleriniz iletişimin algılanan etkisinin sadece yüzde 7’sini oluşturur. Ses tonunuzun etkisi de yüzde 38’dir ama sözel olmayan sinyalleriniz yüzde 55’le aslan payını alır.

Mesajınızın algılanan etkisi

Sözcükler: %7

Ses tonunuz: %38

Sözel olmayan sinyaller: %55

İkinci bomba gerçek: Bu üç iletişim formunu nasıl kullandığınızı; anlamlı, etkili ve başarılı iletişimler kurmakla, kimsenin inanmadığı ya da fark etmediği iletişim arasındaki tüm farkı yaratabilir. Uyum kilit noktadır.

UYUM İLE İLGİLİ KISA BİR REHBER

En kusursuz iletişim şöyledir: Sözcükleriniz, ses tonunuz ve sözel olmayan mimikleriniz aynı dansı eder. Uyumlu bir mesaj verirler ve birbirlerini tamamlarlar. Bu da sizin söylediklerinizi demek istediğinize, dürüst ve samimi olduğunuza işaret eder. Uyumlu beden dili, bu kitap boyunca amacınız olacaktır.

İletişimlerinizin uyumlu görünmesi büyük önem taşır. *Gerçekten* de ağzınızdan çıkanları kastetmenin yeterince kolay olacağını düşünürsünüz ama öyle değildir. Uyumsuz iletişim yalan söylediğinizde, bir şeyleri gizlemeye çalıştığınızda ya da aldattığınızda meydana gelmez. Beden dili sinyallerinizin ayarı birkaç neden yüzünden kaçabilir. En yaygın neden utangaçlık ya da utanma hissidir. Utangaçlık fiziksel beceriksizlik yaratır. İzlediğinizi ya da yakından incelendiğinizi ne kadar fazla hissederseniz, beden diliniz de bir o kadar beceriksizleşir; bu yüzden, konuştuğunuz zaman sinyalleriniz bir bütünlük taşımaz. Bir müşterinize onu gördüğünüze sevindiğinizi söyleyebilirsiniz ve bu doğru da olabilir ama utangaçlık bunu söylediğinizde bakışlarınızı yere dikmenize neden oluyorsa, tokalaşmanız zayıfsa ya da kendinizi korumak ister gibi kollarınızı göğsünüzde kavuşturursanız, müşteriniz söylediğiniz şeye inanmayabilir.

Uyumlu Görünmekle İlgili İpuçları:

- **Konuşmadan önce hedeflerinize odaklanın.**

Bu sizi motive edecek, sözlerinizi gerçekçi kılacaktır ki böylelikle mimiklerinizin ezberlenmiş değil, samimi olduğunu hissettirecektir.

- **Mesajınızı önce kendinize satın.**

Söylediğinize inanırsanız, bedeniniz de buna uyum sağlar.

- **İnandırıcı olmaya çalışırken abartıdan kaçının.**

Mesajınızı ne kadar vurgularsanız, mimikleriniz de sizi o kadar yarı yolda bırakacaktır.

- **Nefes alıp verişinizi kontrol edin ve konuşmadan önce bedeninizi stresten arındırın.**

Baskı hissettiğinizde, kaslarınız gerilir ve beden diliniz doğallıktan uzaklaşır. Bedeninizi rahatlatmak için ağır ağır nefes alın, ellerinizi ve ayaklarınızı biraz sallayarak, kollarınızdaki ve bacaklarınızdaki kasları gevşetin.

- **Omuz kaslarınız gerginse, tüm bedeniniz tuhaf görünür.** Omuzlarınızı düşürüp geriye atın ve boynunuzu yukarı kaldırın ki duruşunuz rahat görünsün.

- **Samimi mimikler sözlerinizin kısacık bir an önünde gider.** Söylediğiniz bir şeyi desteklemek için bir hareket eklemeye çalışıyorsanız, bunu bırakın ve ellerinizle başka bir şey yapın.

- **Bir boy aynasının karşısında kendinizle konuşun.**

Eğer doğuştan bir beden dili gevezesi değilseniz, sözlerinizi el kol hareketleriyle desteklemeye başladığınızda, kendinizi beceriksiz hissedebilirsiniz. Her gün yapacağınız ufak bir alıştırma, hem daha iyi görünmenizi sağlayacaktır, hem de kendinizi daha iyi hissetmenize yardımcı olacaktır.

- **Kendinizi konuşurken ve el kol hareketleri yaparken hayal edin.**

Hayal gücü oldukça etkili bir araçtır ve birkaç dakika boyunca yapacağınız gayri resmi bir prova hemen hemen gerçek konuşmanız kadar iyi olacaktır.

- **Uyum, grup senaryolarına da uygulanabilir.**

Başkalarıyla birlikteyken, onlar gibi oturup kalkmaya postüral uyum denir ve grup birliğini ya da kabullenmeyi gösterebilir.

UYUMSUZLUKLA İLGİLİ KISA BİR REHBER

Pekala, kim çizgiden çıktı ve bir başkasının ayağına bastı?

Sözleriniz bu noktada tango yaparken, beden diliniz de break dansı yapmakla meşgulken, ses tonunuz vals yapmaya başlar. Sinyalleriniz bir türlü birbirine uymaz ve sizi izleyen herkes vermek istediğiniz mesajla ilgili şüpheli bir durum olduğunu düşünür. Hareketleriniz söylediklerinize uymaz. Kendi bedeniniz bile söylediklerinizden ikna olmaz. Bu tür beden diline Kendi Kendini Sıkıştırma diyorum.

Sözleriniz, ses tonunuz ve beden diliniz farklı şeyler söylemeye başladığında uyumsuz hale gelir. Dinleyiciler ya da izleyiciler için, bir kognitif (bilişsel) uyumsuzluk hali oluşturur. Mesela, insanlar sizden çelişkili sinyaller alırlar ve hangi mesaja inanacaklarını bilemezler. Kişisel entelektüel rahatlıkları adına, en güvenilir olan mesajı seçerler ve bu da genellikle beden dilinin en dürüst iletişimci olacağını varsayımları anlamına gelir. Bunun daha zor telafi edilebileceğini ve değiştirilebileceğini düşünüyoruz ve birçok açıdan büyük bir olasılıkla haklıyız. Buradaki tek tutarsızlık, dinleyici ‘yalana’ iştirak etmeye niyetliyse gerçekleşir ki bu durumda, duymak istediği mesajı hangi sinyaller verirse onu seçer. Bu yüzden, kara sevdalı bir âşık, partneri onu sevdiği söylerken bir başkasına bile bakıyor olsa, ona inanır.

Dolayısıyla, uyumsuz sinyaller vermekten kaçının. Ya da birisinin bir zamanlar dediği gibi: Ne demek istiyorsanız olduğu gibi söyleyin, yoksa mesajınızı doğru söyleyemezsiniz.

Sözleriniz mimiklerinize uymayacaksa, hiç konuşmamanız daha doğru olabilir, çünkü en iyi ihtimalle samimi yetersiz, en kötü ihtimalle de bir yalancı gibi görünürsünüz. Birisine onu sevdiğinizi söyledikten sonra suratınızda alaycı bir gülümseme olduğunu ya da en iyi arkadaşınızı yeni saç modelini beğendiğinize ikna etmeye çalışırken, dehşet içinde gözlerinizi iri iri açtığınızı düşünün! İşte bu davranış Kendi Kendini Sıkıştırma’nın ta kendisidir.

Uyumsuz mimiklere çelişen sinyaller de denebilir. Bu noktada, kişinin aldatmak gibi bir niyeti yoktur ama bir şey söylerken beden dilinizin bir başka şey söylemesi, çevreye çelişkili düşünceler yansıttığınıza işaret eder ve sonuç olarak kafalarını karıştırırsınız.

Bir keresinde finans dünyasından insanın beynini uyuşturacak derecede sıkıcı bir konuşmacının sunumuna katılmıştım. Şayet konuşmacının konuşması şişelenip hastanelere satılacak olsaydı, bir anesteziye gerek kalmazdı. Adam öylesine sıkıcıydı ki, bulaşık suyu bile hakaret davası açabilirdi. Konuşmasının sonlarına doğru, bize şirketinin ‘müşterilerine karşı son derece tutkulu’ olduğunu söylemeye karar verdi. Bu inanılmaz iddiaya ruhsuz bir ifade eşlik ediyordu ve adam dinleyicilere neredeyse hiç bakmıyordu. Adamın tutku anlayışı böyle bir şeyse, karısı için üzüldüğümü itiraf etmeliyim. Adamın daha vurgulu konuşmak için ışık projektörünün üstüne atlamasını beklemiyordum ama suratını biraz olsun aydınlatacak bir parça heyecan görmeyi umuyordum doğrusu. Uyumsuz konuşması, tüm ifadesinin sahteymiş gibi algılanmasına neden olmuştu.

Uyumsuzluk Nasıl Engellenir?

- **Başkalarını taklit etmemeye çalışın.**

Taklitçilikle bir başkasına özgü bir hareketi ‘ödünç’ almanın fazlasıyla bariz olabileceğini hepimiz biliyoruz ve siz bu yola sakın başvurmayın. Bunlara emilen davranışlar denir. Başkalarında iyi görünebilirler ama sizde sahte durabilirler.

- **İşinizle ilgili konuşmalar yapan biriyseniz, kendinizi sosyal ya da profesyonel konuşmalar yaparken videoya çekin.**

Konuşmalarınızdaki farkları inceleyin. Yoksa Jekyll ve Hyde mısınız? Bir oyun sergiliyor gibi mi görünüyorsunuz? Yanıtınız evetse, daha doğal görünen sinyaller üstünde çalışın ve diğerlerini repertuarınızdan çıkarın.

- **İfadesiz surat tekniğinden kaçın.**

Kımıldamadan oturarak, insanları daha samimi olduğunuz konusunda ikna edemezsiniz, çünkü neyi gizlemeye çalıştığınızı düşünmeye başlayacaklardır. Ufak samimi hareketler bir heykel gibi oturmaktan çok daha iyidir.

- **Sözel olmayan sızıntılara dikkat edin.**

Uyumsuzluğun esas niteliği, sözlerin bir şey ifade ettiği ama ufak hareketlerin tamamıyla farklı sinyaller verdiği zamanlarda oluşur. En sık kullandığınız boş lafların ya da ‘bağdaştırıcı’ özelliklerinizin neler olduğunu inceleyin. Bağdaştırıcı hareketler, kendimizi endişeli ya da tereddütlü hissettiğimizde yaptığımız şu bizi rahatlatan ufak dokunuşlardır. Takılarınızla ya da saçınızla mı oynarsınız? Gereğinden fazla gözlüğünüzü mü düzeltirsiniz? Ellerinizle yapabileceğiniz başka şeyler bulun, çünkü siz konuşurken elleriniz oyunu bozabilir.

Beden dilinizle ilk uğraşmaya başladığınızda, ‘oto-kontrol’ hareketleri yaptığınızı göreceksiniz. Elinizi cebinize sokabilir ama bunun uygun bir hareket olmadığını düşündüğünüz için hemen geri çıkarabilirsiniz. Bu, öğrenmenin doğal bir aşamasıdır ama uyumsuzluk belirtisi olduğu için bunları mümkün olan en kısa sürede bırakmalısınız. Kendinize ellerinizin ne yapmasını *istemediğinizi* değil, en fazla yapmasını *istediğinizi* söylemeyi deneyin.

Eksik sinyallerse, uyarıcılara karşı düşük tepki veren sinyaller gibidir. Mesela, istediğiniz işe kabul edilmemişsinizdir ama suratınız belli belirsiz bir gülümseme haricinde ifadesizdir. Herkes aslında öfkeli olduğunuzu bilir ve bu tür bir maskeleye işe yaramadığı takdirde, uyumsuz görünür. Elinizden geliyorsa bir sonraki dürüstlük aşamasına geçin ya da kimsenin duymayacağı bir yerde avazınız çıktığı kadar bağırın. Bunu yaptığınızda, sözleriniz, ses tonunuz ve sözel olmayan sinyalleriniz uyumlu hale gelir – ki bu da iyi bir şeydir – ama çok fazla çaba sarf ediyor ve kendinizi kaybediyorsanız, iyi değildir. Ses tonu-

nuz fazla sert, hareketleriniz fazla abartılı olur. Beceriksiz bir sahtekar gibi görünürsünüz. Ya da bir politikacı gibi. Kimse bu kişilerin dediklerine *o kadar da* inanmaz. Soğuk bir duş alın ve sakinleşin. Samimi görünmeyi başarabileceğiniz zaman tekrar ortaya çıkın.

Abartılı uyumlu iletişimler de samimiyetin düşmanıdır; bu yüzden, bunlardan her durumda kaçının. Bir televizyon satış kanalında çalışmıyorsanız, samimiysizlik satış yapmanızı sağlamaz.

Aşırı sinyaller olarak da bilinen abartılı iletişimler aslında çok daha can sıkıcıdır. Eskiden televizyona çıkan bilim adamları ya da *Blue Peter*'ın sunucusu haricinde oldukça nadiren görüldükleri halde, artık aşırı sinyaller yakınınızdaki bir ana caddeye ulaşmış durumda. Bunlar her türlü iletişimden samimiyetin son kırıntısını da yok eden abartılı hareketlerden ve sırtımdan ibarettir.

Aşırı uyumsuzluğun örneklerinden biri, 'birazcık üzücü' olarak tanımlanabilecek her konuda gözleri dolan ve ağlamamak için gözlerini kırıştıran Tony Blair'dır. Bir başka örnek, çok da önemli bir şeyden söz etmiyorken, iki işaret parmağını adeta görünmez kocaman bir piyano çalışıyormuşçasına hızla aşağı indiren Gordon Brown'dur. Ya da suratında sabit bir gülümsemeyle hatırlarını soran kasiyer kız ve siz ömrünüzden ömür yiyen bir güne başlarken, aşırı heyecanlı amigo kızlar gibi yerinde zıp zıp zıplayan bir ekip lideridir.

Bir şeyi *fazla* doğru yaptığınızda, aslında yanlış yapmış olursunuz ve insanlar sizden nefret ederler, çünkü Jeremy Paxman gibi insanlar sayesinde, bir sahtekarın kokusunu bir kilometre öteden alabilirler.

Aşırı Uyumsuzluk Nasıl Engellenir?

- **El hareketlerinizi uyumluluk alanından çıkarmayın – mesela, omuzlarınızdan ve belinizden uzaklaştırmayın.** Elleriniz ne kadar havaya yükselirse, bir o kadar uyumsuz görünür.

- **Kendinize şunu sorun: Alanıma karşı müthiş bir heyecan duyan, gerçekten de çılgın ve deli dolu bir insan mıyım?** Yanıtınız ‘hayırsa’ (ki en iyisi dürüst olmaktır), o halde bunu birkaç kademe alçaltın.
- **O boy aynasının önüne geçin ve beden dili saçmalığınızı azaltmaya çalışın.**

Bu cümleyi tekrar edin: “Hepimiz en iyi ürünleri en düşük ücrete satmaya çalışıyoruz” ve bunu sâmimiyyetle söylüyor-muş gibi görünmeye çalışın. Önce çılgınlar gibi kollarınızı sallayın sonra yavaş yavaş kollarınızı neredeyse hiç kımlıdattırmayacak kadar aşağı indirin. Daha sonra, işinize en yarayacak seviyeye gelene dek havaya kaldırın.

MASKELEMEYLE İLGİLİ KISA BİR REHBER

Ancak, tüm beden diliniz ‘ideal’ mesajınızı yansıtmaya yönelik değildir. Hayvanların aksine, insanlar olumsuz sinyallerini bastırmak için epey vakti harcarlar. Düşünceleri ve hisleri bastırmak ‘beden dilini maskelemek’ olarak bilinir. Hayvanlar hislerini maskelediklerinde, bunu kişisel hayatta kalma amacıyla yaparlar. Maymunlar acıyı ve hastalığı maskeleme eğilimi taşırlar, çünkü vahşi doğada herhangi bir zayıflık belirtisi saldırıya uğramalarına neden olabilir. Ancak, birçok hayvan diğer düşüncelerini ve hislerini serbestçe ve dürüstçe sinyallerle sergilerken, hislerini dışa vuramayan insanlar düşünmeden yapılan ya da içgüdüsel davranışların üstüne bir mütevazılık örtüsü sererler. Tıpkı aşırı erdemli geçinen ve sandalyelerinin, masalarının ayaklarını örten Viktorya dönemi halkı gibi, insanlar tüm bahislerin kapandığı bir futbol maçı haricinde, herhangi bir savunmasız ya da soğuk bir duygu sergilemekten kaçınmak için büyük bir çaba harcarlar.

Bu duygusal titizlik, bizleri sözlü ya da sözsüz üretken yalancılar haline getirmiştir. Kendimizi hiç iyi hissetmediğimizde, insanlara iyi olduğumuzu söyleriz, şehvet ya da aşk duyguları içerisindeyken soğukkanlı davranırız, bir cenazede ağlamamak için gözlerimizi kırıştırırız, terfi edemediğimizde ya da büyük ödülü kaçırdığımızda kayıtsız davranırız ve partnerimiz saçlarının dökülüp dökülmediğini ya da poposunun büyüyüp büyümediğini sorduğunda hemen öyle olmadığını söyleriz. Tüm hayatımız tabiatımızın hayvani, içgüdüsel yanı ile, stratejik, sosyal ve insani yanının sessiz çatışması içinde geçer. Gerçek hislerimizi maskeleyerek, her nasılsa kendimizi daha üstün ve evrim geçirmiş hissederek.

Etkin Maskeleye Nasıl Yapılır?

- **Tüm bedeni maskeleye oldukça zor bir iştir.**
Genel olarak, gerçek hislerinizi en çok ele veren, elleriniz ve ayaklarınızdır. Bir şeyi maskelerken, ya bunları oyuna dahil edin ya da başlarını beladan uzak tutun. Bir arkadaşınız size iğrenç kız ya da erkek arkadaşından hoşlanıp hoşlanmadığınızı sorarsa, yanıt verirken ya çizmelerinizin bağcıklarını veya kravatınızı bağladığınızdan emin olun.
- **Hislerinizi maskeleymeden önce büyük bir baskı hissederseniz, en iyi rahatlama yolu gerçeğin kendisidir.**
Partneriniz size yaş gününü unutup unutmadığınızı sorduğunda, bağırarak “Evet, tabii ki unuttum, buz kalpli düşüncesiz sersemin tekiyim!” demek, “Şaka! Tabii ki unutmadım. Daha sonra sana bir sürpriz hediye vereceğim!” diyerek olayı maskeleyenizi engelleyecektir.

- **Hislerinizi maskeleymeden önce, her zaman bunun sebebi-
ni düşünün.**

Gerçek ne kadar acı verebilir ya da kariyerinize veya ilişkinize ne kadar zarar verebilir? Annenize size ördüğü tulum hakkındaki gerçek düşüncenizi söylerseniz ne kadar üzülür? Ya da partnerinize başka birisiyle seks yapmak istediğinizi söylerseniz, ilişkinizi ne kadar zedellersiniz? Tüm bu sorular, inandırıcı bir maske yaratmanız adına güçlü bir motivasyon oluşturabilir.

SÖZEL VE SÖZEL OLMAYAN BECERİLERİNİZ

Sözler etkili bir iletişim kurduğunuzda bu denli önemsizse, nasıl oluyor da sözel olmayan becerilerimizi göz ardı ediyoruz? Seks gibi, beden dili de doğal bir yol izlemelidir ama – yine seks gibi – ne yazık ki nadiren doğaldır. Hayvanlar korku, kavga ya da flört gibi sinyalleri vermek için bir el kılavuzuna ihtiyaç duymazlar, o halde neden o müthiş zekasına rağmen insanoğlu sözel olmayan mesajlar yüzünden bu denli kafası karışmış ve korkmuş haldedir? Aslında bize mutluluk vermesi gereken son derece basit bir süreç neden bizi bu denli paranoyak kılar ve şaşırtır?

Yanıt, tüm hayvanlar beden diliyle gayet iyi başa çıkabilirken, insanların (her zamanki gibi) zaten oldukça makul bir sistem üzerinde karar kılmış olmasıdır. Bir başka deyişle insanoğlu konuşabilmeyi öğrenmiştir. Sözcükler icat ettiğimiz için zekamıza yenik düştük, sonra da gözlerimizi kullanmamaya karar verdik. Sosyal edep ve uyum sağlama çabasıyla, iki yaşından itibaren tüm çocuklara bir şeye dikkatle bakmanın kabalık olduğu söylendi. Harika. Diğer insanlara bakmayı kesin ve beden dillerini okumayı bırakın.

Daha sonra, iletişim hiyerarşisinin en üstüne sözcükleri dizmeye

başladık. E-postaların ve telefon mesajlarının çılgınlık derecesine varan kullanımı sonucu, beden dili, Victoria Beckham'ın ergenlik yağlarının erimesi gibi yok oldu.

Peki, bu doğruysa neden modern hayatta o kadar önemli bir unsur? Eğer sözler daha değerliyse, neden politikacılar televizyona çıkmak için uğraşıyorlar ya da oylarımızı almak için gazetelerde boy gösteriyorlar? Neden konuşma metinlerinin çıktısını almakla yetinmiyorlar? Neden Hollywood yıldızları hâlâ kırmızı halıda dudaklarını sarkıtarak ve salına salına yürüyerek saatler geçiriyorlar ya da işçi bulma kurumu imajınızın özgeçmişinizden çok daha fazla inceleneceği canlı mülakatlar ayarlıyor?

Neden beden dili sözcüklerin yaptığını yapamıyor? Telefon mesajları ve e-postalar nasıl iletişim kurduğumuzla ilgili olarak büyük bir devrim niteliğindedir ama iletişim kurma becerileri kısıtlıdır. Ne kadar gülen suratlar ya da büyük harfler kullanmayı sevsek de, hem telefon mesajları, hem de e-postalar gerçek hisleri iletme becerisinden yoksundur. Bir konuşan tartı gibi, bize gerçekleri söylerler ama anlamdan ya da tavırdan yoksunlardır. Bunlar semafor ya da telgrafın modern versiyonlarıdır.

Aynı şey yüz yüze aktarımlar için de geçerlidir. Birisinin monoton bir ses tonuyla konuştuğunu, mesajını vermek için ses ya da hareketler kullanmadığını düşünün. Bir odaya girse ve binada yangın çıktığını söylese, binayı boşaltmakta zorluk çekilirdi.

Her ne kadar reddetsek ya da görmezden gelsek de, asıl mesele bir mesaj çok önemli olduğunda sözle olmayan iletişime bağlı kalmamızdır, çünkü sırf sözcükler söz konusu olduğunda, bize söylenenleri anlamakta, hatırlamakta ya da bunlara inanmakta zorluk çekeriz.

İşten hastalık izni alacağınızı düşünün. Patronunuzu arayıp yediğiniz bir şey yüzünden 'yataktan çıkamadığınız' yalanını satmanız gerekiyor. Bu mesajı ne şekilde vermeyi tercih edersiniz? E-postayla mı, telefonla mı, yoksa video konferans sistemiyle mi? İçinizdeki

korkak, e-postayı ya da telefonu tercih edecektir, çünkü yüz yüze görüşmeyi seçtiğiniz anda görsel teşhirlerin sizi ele vereceğini bilir-siniz. Telefonu tercih ederseniz, muhtemelen bir başkasını aratırsınız, böylece patronunuzu göremediğiniz için verdiği tepkiyi incele-me ritüeliyle uğraşmak zorunda kalırsınız: “*Gerçekten* de normal mi karşıladı?” “Sinir mi oldu?” “Geçmiş olsun derken, bir şey ima et-mediğine *emin* misin?” “Dilediğim kadar dinlenmemi söylediğinde samimi miydi, yoksa bir daha işe gitmememi mi söylemek istedi?”

Sözcükler tek başına, örneğin, e-postalar ve telefon mesajları, bu durumda hafif sikletler için. Eşinizi terk etmek, çalışanlarınızı işten atmak ya da banka müdürünüze haddini bildirmek için e-postalar ya da telefon mesajları harika sonuç verebilir, çünkü korkudan öyle gerilmişsinizdir ki Botoks yaptırmış gibi görünürsünüz.

Sözcükler boşboğazlar ve endişeliler için de uygundur; bunlar her mesajın yasal bir çıkarımı varmış gibi her e-postanın bir ‘ka-nıt teslimi’ olduğunu düşünenlerdir; ya da sözel ishalin Jeremy Paxman’dan gelecek müthiş bir soruya antidot olduğunu sanan eski ekol politikacılarıdır.

Modern toplum sözcüklere doymuştur ama bir sürü sözcüğe bo-ğulmak daha fazla anlama kabiliyetine sahip olmakla aynı şey de-ğil-dir; hatta tam tersidir. Nöral budama, beyninizin ufak filtresi anlamına gelen bir psikoloji terimidir. Telefon görüşmeleri, e-postalar, telefon mesajları, iş toplantıları ve ‘ana tema’ sunumları ya da konuşmalar dahilindeki sözcük fazlalığı beyinlerimizi daha dikkatsiz kılar. Daha fazla bilgi emmektense, bunun büyük bir kısmını eleyecek biçimde evrim geçirdiklerinden, işe yaramaz bilgilerle birlikte bazı iyi bilgileri de beynimizden atarız. Dahası, kestirme yollar bulabilmek için daha fazla jargon da kullanırız ama çoğu jargonun eskimişliği bir hafıza tetikleyici olmaktan ziyade onu işlevsiz kılacaktır.

Birçok açıdan, sözleriniz tatil anıları gibidir. Hiç başka birisinin tatil fotoğraflarına baktınız mı? Çok sıkıcı değil midir? Fotoğraf-lardan keyif alabilmeniz için sizin de olmanız gerekir. Fotoğrafları çeken kişi için, bunlar tatil deneyiminin tamamını anımsatır ama si-

zin gördüğünüz tek şey uyuz bir eşek ya da sıkıcı bir gün batımıdır. Önemli bir iletişimde, sözler düşüncelerinizin ve hislerinizin çok zayıf bir temsilinden ibarettir.

İŞE YARAYAN SÖZLER

İşyerinde büyük etki bırakan tek sözlü iletişim dedikodudur. Patronla ve muhasebecisiyle ilgili bir dedikodu çıktığında, İşyerindeki herkes bunu bir saniye sonra kulaktan kulağa taşıyabilir ama bunun tek sebebi dedikodunun öykü anlatımının modern bir versiyonu olmasıdır ve öykülerin akılda kalmasının sebebi de güçlü görsel imgeler içermeleridir (ama bu örnekte, muhtemelen patronla ve muhasebecisiyle ilgili istenmeyen imgeler de akılda kalacaktır!) Dolayısıyla, çok ilgi çeken sözlü iletişimlerin desteklenebilmesi için güçlü görsel imgelere ihtiyaç vardır.

Dobra dobra konuşmak da mesajınızı açık bir biçimde vermenin bir diğer yoludur. Sözel iletişimdeki açıklık konusunda bir uzman olan Simon Cowell'ı örnek olarak ele alalım. *Pop Idol* yarışmasında, bir yeteneksiz yarışmacıyla daha karşılaştığında, Cowell 'Üzgünüm, bence sıkıcıydı' diyebilir. Sözcükleri silah olarak kullanır ama en azından konuştuğundan sonra, sözlerinin yanlış anlaşılmasının olası olmadığını bilir.

Başkalarına telefon mesajları ya da e-postalar yolladığınızda, seçtiğiniz sözcükleri sizinle aynı şekilde anlayacaklarını varsayarız ama hayat bu varsayımı birçok kere yanlış çıkarır.

Cowell örneğini göz önünde bulundurarak, sadece yüzde 7 olan sözel etkiyi hafife almamanız önemlidir. Kulaklarımızın kendi spam filtresi olduğu halde, özellikle ebeveynlerimiz, öğretmenlerimiz, ofisteki sıkıcı iş arkadaşımız ya da uzun süreli partnerimiz bize günlerinin nasıl geçtiğini anlatırken, bazı sözlü iletişimler çizgiyi aşar. Bu yüzden, hem sözcük seçiminize, hem de ses tonunuza dikkat etmeniz gerekir.

SÖZCÜK TESTİ – SÖZLERİNİZİN NEDEN HER ZAMAN DİKKATE ALINMAYIŞININ NEDENLERİ

Bu, evde *deneyebileceğiniz* ve özellikle tek başınıza yaptığınızda sözlü iletişiminizin ne kadar düşük bir değere sahip olduğunu fark etmenizi sağlayarak sizi şoke edecek bir testtir.

Bir arkadaşınızdan, akrabanızdan ya da partnerinizden yere uzanmalarını ve gözlerini yummalarını isteyin. Daha sonra, kısa ve öz, adım adım emirler vererek, nasıl ayağa kalkmaları gerektiğini söyleyin. Talimatlarınız yavaş ve net olsun. Bu arada beden dilinizi kullanmamanız gerekir. ‘Yuvarlan’ ya da ‘Otur’ diyemezsiniz ama ‘Elini sola doğru 45 derece oynat’ gibi şeyler söyleyebilirsiniz. Sözlü sinyallere başvurmadan açık, net ve belirgin bir sözlü iletişim formu oluşturmanın ne denli zor olduğunu gördünüz mü? Bu aslında aklınızda neler kaldığını görmenin en hızlı yoludur. Söyledikleriniz düşüncelerinizi sadece kısmen yansıtır. Bu alıştırmayı yapmaya çalışırken, sözlü iletişimlərinizin ne kadar belirsiz olduğunu ve başkalarından zihnimizi okumalarını nasıl da beklediğimizi anlamaya başlayacaksınız.

Kilit Noktalar:

- Unutmayın ki sözel diyaloglarınız iletişiminizin algılanan kısmının sadece yüzde 7'sini oluşturur.
- İyi bir mesaj oluşturabilmek için uyumlu olmanız gerekir; örneğin, sözleriniz, ses tonunuz ve beden diliniz aynı şeyi söylemelidir.
- Sözcük gücünüzü geliştirmeye çalışın. ‘Ölü’ iletişimden kaçınmak istiyorsanız, açık, anlaşılır sözler kullanmanız bilhassa önemlidir.

Artık sözlü olmayan sinyalleri ve günlük iletişimde neden böylesine büyük bir rol oynadıklarını öğrendiğimize göre, bunları neden kullandığımıza bakmanın vakti geldi. Beden dili sinyallerinin psikolojisini anlayabilmek için, maymunların davranışlarına ve çocukken öğrendiğimiz derslere göz atacağız. İnsan davranışlarının ‘nedeni’ ilginizi çekmiyorsa, İkinci Kısım’daki daha pratik bilgilere geçebilirsiniz (sayfa 45). Ancak, unutmayın ki davranışlarınızı nelerin tetiklediğini daha derinden anlamak değişimi ve gelişimi daha etkin kılacaktır.

2

MAYMUNDAN İNSANA

Beden dilini ilk ne zaman kullanmaya başladınız? Yanıt, doğduktan tam on beş dakika sonra. İnsan dünyaya geldikten sonra gerçekten çaresiz olan tek hayvandır. Diğer hayvanlar avlanmak için savaşırken, insan yavrusu tatlı tatlı olduğu yerde yatar.

Tamam, tatlı olmanız güzel bir şeydi. Hatta yaşça daha büyük insanların size bakmayı istemesini sağladığı için, hayatta kalmanız açısından da oldukça önemliydi. Kaynaşma sürecini güçlendirmek için etrafınızdaki yetişkinlerin surat ifadelerini taklit etmeye de başlamıştınız. Büyürken mesajlarınızı iletebilmek için mutlu mutlu etrafınızdaki herkesi taklit ederken, bunlar öğrenilmiş davranışlar denen davranışlara dönüştü.

Kullandığınız beden dilinin büyük bir bölümü öğrenilmiş davranışlardan oluşur ama bazıları daha içgüdüsel ve evrim sürecinizin bir parçasıdır. Ebeveynlerinizden, kardeşlerinizden ve akranlarından gördükleriniz davranışlarınızı büyük oranda etkilerken, yine de yaptıklarınızın kayda değer bir kısmı için çok gerilere bakmanız gerekir. Hayvanat bahçesine yapacağınız kısacık bir gezi, şu anki beden dili davranışlarınıza, özellikle de işyerindeki davranışlarınıza dair oldukça açıklayıcı olabilir.

Tüm hayatınız hayvansı, içgüdüsel yanınızla mantıklı, stratejik ve sosyal insan yanınızın sürekli mücadelesiyle geçer.

Kendi davranışlarımızı, maymun davranışlarından ı ışık yılı kadar uzakta görsek de, güç, statü, alan, yiyecek ve seks için savaşıma içgüdümüzü bastırmak imkansızdır. Birçok açıdan, içindeki maymun zihninizde hâlâ oldukça güçlü bir sese sahiptir ama bu durum günlük davranışlarınızı ve beden dilinizi nasıl etkiler?

Maymunların ve diğer hayvanların temel amacı hayatta kalmaktır. Biz insanlar hâlâ günlük risklerle yüz yüze geliyoruz ama yeteri kadar yiyecek bulmak ya da bizden daha güçlü insanlar tarafından dayak yemek gibi sürekli endişelere karşı bağışıklık kazandık. Endişeye, korkuya ve strese karşı daha büyük bir kapasite geliştirmiş olsak da, bu kapasite esas olarak kutu koleksiyonu, çöken bilgisayarlar ve ofis politikaları gibi önemsiz şeyleri içine almaya odaklanmıştır. Bizi ‘maymunlaştıran’ eylemler daha ziyade yola öfkelenmek, alışveriş sepetine öfkelenmek, hatta telefona öfkelenmek gibi şeylerdir.

Maymunlar gibi, hayatımız statü, güç ve ast-üst sisteminin etrafında döner ama maymunlarına aksine fiziksel kuvvete ve güce daha az önem verip, kariyere, sınıfa ya da maddiyata dayalı statüye daha fazla değer bahşederiz.

İsteseniz de istemeseniz de, hayvan içgüdüleriniz hâlâ beden dili sinyalleriniz üstünde büyük bir rol oynamaktadır. Daha güçlü hisler söz konusu olduğunda, içindeki maymun dışarı çıkmaya başlar. Selamlaşma ritüelleri üzerinde ne gibi bir etkisi olduğunu gördük. Dudakları germek, birçok maymun için teslimiyet ya da kabulleniş anlamına gelir ama bizler bunu selamlaşma gülümsemesine dönüştürdük; zaten bir meslektaşımız gülümsememize karşılık vermediğinde bu yüzden o kadar kızarız. İşyerinize barış içinde geldiğinizi göstermek için gülümsersiniz ama meslektaşınız size kayıtsız bir tepki verir. Hayvanlar âleminde, meslektaşınız ‘savaşıma’ seçeneğini açık bırakmayı tercih etmiştir. İş dünyasında duyduğum en sık şikayetin şu olmasına şaşmamak gerek: “Günaydın deyip gülümse-dim ama beni görmezden geldi”. İş dünyasında bu tür bir davranış önemsizmiş gibi görünse de, hayvanlar dünyasında çok önemlidir!

Alfa grubuna giren erkek maymunlar otoritelerini fiziksel hareketsizlikleriyle ve alan kullanımlarıyla gösterirler; Sir Alan Sugar'ın *Çıracak* yarışmasında patron gibi görünmesinin nedeni de budur. Kocaman masası, geniş sandalyesi ve fiziksel hareketsizliği maymunumsu bir otorite sinyali verirken, çıracıkların kendi aralarında konuşup didişmesine göz yumar.

Soylular da bu maymunumsu statü sinyallerini etkili bir biçimde kullanırlar. Prenses Diana aynalama tekniklerine başvuran ve kendi beden dili kullanım şeklini etrafındaki kişilerin davranış modellerine göre değiştiren tek önde gelen soyluydu. Çoğu soylu için, statüden bu şekilde vazgeçmek akla sığacak bir davranış değildir. Kraliçe aynalama konusunda daha ziyade alfa erkek stilini yansıtır ve yanında her kim olursa olsun, daimi bir hareketsizlik ve fiziksel empati yokluğu sergiler.

Alfa erkekler dirençli, dingin ve nüfuzlu oluşları ile güçlerini ortaya koyarken, alfa dişiler daha ziyade tımar, yiyecek ve diğer maymunları besleyerek güç alanlarını yaratırlar. Tımar maymunlar için dedikodudan farksızdır, empati ve samimiyet yaratır. Alfa dişiler diğer maymunları yatıştırmak ve onlarla kaynaşmak için tımarlanırlar. Ayrıca, besleme davranışlarını da oldukça güçlü bir pazarlık aracı olarak kullanırlar. Bir diğer maymun uygunsuz davrandığında, kontrol altına alınana dek ona karşı ilgi göstermezler.

Kulağınıza tanıdık geldi mi?

MAYMUN ÖFKESİ

Hayvanlar iki şey için kavga eder: Statü ve alan. Ast üst ilişkisi kurulduktan sonra, birçok koloni üyesi buna öyle ya da böyle saygı duyar, çünkü hiyerarşik bir düzenin barış sağlanması yolunda en iyi seçenekleri olduğunu bilirler. Birçok işyeri için de aynı şey geçerlidir: Patron ne kadar acımasız ya da sevimsiz olsa da, genellikle otoritesine meydan okunmaz. Bunun sebebi, insanların hoşlanma-

dıkları bir biçimde yaşamaktan korkmaları değil, dengeyi bozmaktan korkmalarıdır. Aynı korku politikayı da etkiler. Bir lider ne kadar sevilmiyor olursa olsun, sırf lider olduğu için tahtının sallanması da zordur. Rakip partiler bunu bilir – insanlar bir ‘uyarı işareti’ olarak yerel seçimlerde sızlansalar ya da onlara karşı oy kullansalar da, onları devre dışı bırakmaya gelince korku faktörü denkleme dahil olur.

Aile yapısı, statü için meydan okumaya daha fazla sevk eder, çünkü çocuklar kendi başlarına hayatta kalabilecek noktaya ulaştıktan sonra, ebeveyn otoritesi neredeyse geçersiz hale gelir. ‘Çünkü öyle demiştim’ ya da ‘Çünkü benim çatım altında yaşadığın sürece dediğimi yapacaksın’ gibi sözel güç taktikleri hepimizin duymaya alışkın olduğu cümlelerdir ama bunlar aslında birer blöften ibarettir. Çocuk ebeveyninden daha kararlı ve korkusuz olduğunda (ve muhtemelen daha iri yarı ve güçlü olduğunda), onları kontrol altında tutabilecek çok az sayıda yöntem vardır.

SALDIRGAN UYARILMA

Hem hayvanlarda hem de insanlarda, bastırılmış saldırganlık ilginç bir beden dilinin oluşmasına yol açar. Bir maymun tehdit altında olduğunu hissettiğinde, saldırgan uyarılma olarak bilinen bir duruma girer. İnsanlarda bu noktada otomatik sinir sistemi devreye girer. Sempatik sinir sistemi kavga etmek için uygun bir durum oluşturur ki bu da adrenalinin salgılanması, nefes alıp verişinizin değişmesi, kaslarınızın gerilmesi ve tüylerinizin diken diken olması demektir. Maymunlarda ve insanlarda, bu durum ayinsel savaş olarak bilinen beden dili davranışlarında bulunmamızı sağlar – örneğin, sert görünüşümüzün bir rakibi sindireceği ve geriye çekileceğini umarak saldırma tehdidinde bulunmak.

Maymundan İnsana: İnsan Formunda Saldırgan Uyarılma Sinyalleri

Bir maymun acı acı bağırdığında, sert adımlarla yürüdüğünde ve saldırdığında, insansı maymun haliniz aşağıdaki belirtileri gösterebilir:

- Göz açıp kapamanın hızlanması
- Kesik kesik ve hızlı nefes alıp verme
- Sesin yükselmesi
- Nabzın hızlanması
- Dişlerin sıkılması
- Yumrukların sıkılması

AYİNSEL SAVAŞ

Maymunlarda bu durum göğse vurma, volta atma, zıplama ve çok ses çıkarma şeklinde ortaya çıkar. Bunların hepsi tanıdık geliyor fakat neden öyle olduğunu hatırlamakta güçlük çekiyorsanız, zorlu çekişmelerin yaşandığı futbol sahalarına göz atın. Karşı takımı tutanlar, rakiplerini korkutmak için aynı davranışlarda bulunurlar: Göğüslerini dışarı çıkarırlar, volta atarlar ve bağırp çağırırlar. Sonra, maymunumsu sahte saldırılar başlar ve tüm kalabalığı kışkırtmak için kısa ve tuhaf dans ritüelleri yaparlar. Genellikle, taraftarlar ne kadar ‘temkinli’ olurlarsa, maymunumsu güç postürleri de bir o kadar abartılı olur; bu yüzden, polis ya da yetkililerin dahil olduğu bir gösteri söz konusuysa, herkes bağırı çağırışa katılır ama gerçek bir dövüş ihtimali varsa, ayinsel dövüş hali yumuşayabilir.

Maymundan İnsana: İnsan Formunda Ritüelleşmiş Kavgalar

Bir maymun volta atıyorsa, göğsünü yumrukluyorsa ya da kollarını sallıyorsa, insan maymununuz şunları yapabilir:

- Volta atmak
- Göğse vurma hareketleri
- Kolları iki yana genişçe açarak yürümek
- Göğsü şişirmek
- Kaşları çatmak
- Kafa bastonu (konuşurken kafayı önde tutmak)
- Parmak doğrultmak
- Yumruk sallamak
- Bağırarak
- Elleri bele dayamak
- Bacakları iki yana açmak

YER DEĞİŞTİRME SİNYALLERİ

Diğer maymun statü olarak daha kıdemli, daha güçlü ya da iri olduğu için kavga etmek seçenekler arasında değilse, genellikle bir anda ortaya çıkan yer değiştirme sinyallerine şahit olursunuz. Bu noktada, saldırganlık korku nedeniyle bastırılır. Bir maymun için bu durum genellikle kendine saldırmaya dönüşür ve şiddeti çaresizlikten kendine yöneltir. İnsanların da aynı şartlar oluştuğunda kullandıkları benzer teknikler vardır. Zorba bir meslektaşla ya da sizi sürekli üzen bir müşteriyle çalışıyorsanız, kendinize karşı saldırgan olduğunuz gerçeğiyle yüzleşebilirsiniz.

Maymundan İnsana: İnsan Formunda Yer Değiştirme Sinyalleri

Bir maymun kendisine vuruyorsa ya da saçını çekiyorsa, bir insan maymun şu belirtileri gösterebilir:

- Tırnak yemek
- Parmak çekistirmek

- Saç çekmek
- Dişleri sıkamak
- Saldırgan bir biçimde kaşınmak
- Sakız çiğnemek
- Kendi kafasına vurmak

DİKKATİ DAĞITMA SİNYALLERİ

Bir de flört ya da yeniden yönlendirme sinyalleri vardır. Bir maymun saldırıya uğradığında, esneme, tımarlanma ya da kaşınma gibi tamamıyla alakasız ve faydasız hareketler yapar. Ya da flört etmeye bile başlayabilir. Muhtemelen bunun ne anlama geldiğinizi düşünüyorsunuz. İnsanlar birisinden hoşlandıklarında flört ederler. Peki ya işyerinde flört etmeye ne demeli? İşyerinde erkek, kadın, genç ve yaşlı ayrımı yapmadan, herkesi cazibesiyle etkileyen kişilere ne demeli? Bu insanlar birer işyeri nemfomanyakları mı? Olabilir ama olmamaları daha büyük bir ihtimal. İnsan flörtü, maymun flörtüyle benzer sinyaller taşıyabilir. Maymunlar flörtü bir dikkat dağıtma süreci olarak kullanırlar. Elbette çiftleşmek için flört ederler ama tehditkar bir maymuna teslim olduklarını göstermek için de flört ederler. Bu flört hali oldukça işleyimsel güce sahiptir ama daha büyük maymunun zihni haricinde seksi teşvik etmek amacıyla yapılmaz. Kaslı bir maymunla karşılaşan daha ufak tefek bir maymun genellikle eğilir ve poposunu havaya kaldırır. Bunun sebebi, daha güçlü olan maymunun dikkatini şiddetten uzaklaştırıp, sekse yönelmektir. Ama bunu bir tek teslim olan maymun yapmaz. Bu, bir taktiktir. İşyerindeki flörtlerin çoğu işyerinde uyumu sürdürmek ve anlaşmazlık olmasını engellemek için bir taktik olarak yapılır. Biri size kirpiklerini kırıpıştırarak baktığında, size iltifatlar ettiğinde ya da zımbayı almak için masanızın üstüne eğildiğinde, bunu sizi baştan çıkarmak için değil, huzuru sağlamak amacıyla yapmış olabileceğini unutmayın.

Maymundan İnsana: İnsan Formunda Dikkat Dağıtma Sinyalleri

Bir maymun poposunu havaya kaldırırken, bir insanın dikkat dağıtma sinyalleri şöyle olabilir:

- Göz teması kurarak gülümsemek
- Elini uzatıp tokalaşmak
- Tepeden tırnağa süzmek
- Patronun esprilerine aşırı bir biçimde gülmek
- Flörtöz e-postalar
- Giysilerle, saçla, kokuyla ya da verilen kilolarla ilgili iltifat etmek
- Yakın durmak
- Çok sıkıcı zamanlarda bile aşırı ilgi göstermek

İÇİNİZDEKİ ÇOCUK

Beden dilini hayatta kalmak ve ödül almak için öğrendiğiniz çocukluk dönemine gidip, birkaç evrimsel döngüye göz atalım. Gülümsediğinizde herkes mutluluktan çıldırdı, suratınızı buruşturup ağladığınızda ve çığlık attığınızdaysa yetişkinlerin korku dolu ifadelerini görerek ilk bebek gücünüzü elde etmiş olurdunuz.

O andan itibaren, beden dilinizi istediğinizi elde etmek için kullanmaya başladınız. Küçük çocuklar benmerkezci olurlar, beden dilinizin çalışma yöntemi de budur. Yiyeceğe ya da ilgiye ihtiyaç duyduğunuzda, çığlık atar ya da ağlardınız, suratınız kıpkırmızı kesilirdi, yumruklarınızla havayı döverdiniz. Verilen yiyecek istediğiniz gibi olmadığında, tiksintiyle suratınızı buruşturup, başınızı iki yana sallardınız. Surat asmak, kolları göğüste kavuşturmak, başınızı öne eğmek ve alt dudakınızı sarkıtmak demektir. Bir başka çocukta

sahip olmadığınız bir şeyi gördüğünüzde, suratınız büyük bir mutluluk içinde kıskançlık ifadesine bürünürdü.

Yalan söylediğinizde, suratınızı ellerinizle örterdiniz ve halka açık, kalabalık bir yerde bağırıp çağırmak umurunuzda olmazdı.

Ayrıca, kendinizi sakinleştirmek ve rahatlatmak konusunda eşsiz bir yöntem de geliştirmiş olurdunuz. Başparmağınızı emer ya da beşğinizdeki battaniyeye sarınırdınız. Bazen sandalyenizde sallanır ya da oyuncaklarınızı kemirirdiniz.

Tabii, artık bunları aştınız, değil mi? Yani, bir kurul toplantısında başparmağınızı emmiyor ya da patronun odasında zam talebiniz geri çevrildiğinde havaya tekmeler savurup çılgılık atmıyor ve kendinizi yerden yere atmıyorsunuz.

Manipülatif Ritüeller

Şu ana dek, istesenez de istemesenez de beden dili davranışlarına ait birçok hareketi ve motifi hâlâ yaptığınızı söylediğimi fark etmişsinizdir. Belki artık başparmağınızı emmiyorsunuzdur ama bahse girerim ki kendinizi baskı altında hissettiğinizde ağzınıza soktuğunuz başka bir şey vardır. Yetişkin bir adam, işler istediği gibi gitmediğinde alt dudağını sarkıtıp surat asar mı? Alt dudağı sarkıtma işini bir sanata dönüştüren José Mourinho'ya ve Simon Cowell'a bakın.

Bu bebeğimsi ya da çocuğumsu birçok davranışa sözde-bebekliği yeniden motive edici davranışlar denir ve bir başkasının iyi davranmasını, eleştiri yapmamasını, hatta destek olmasını çaresiz ya da savunmasız görünerek sağlamaya çalıştığınız anlamına gelir.

Kendi Kendini Rahatlatma Davranışları

İstesenez de istemesenez de, bebeklikte edindiğiniz beden dili davranışlarınızın birçoğunu hayat boyu kullanırsınız. Bunlar parmak tı-

kırdatmak ya da kendi kendini okşamak gibi hepimizin bir mutluluk ya da rahatlama halini tetiklemek için yaptığı hareketlerdir. İstediyimiz bir şey olmadığında, telefonu küt diye kapatmak ya da hışım odadan dışarı çıkmak, hatta sevilme istediğimizde ya da birisinin bizim için bir şey yapmasını istediğimizde şirin, tatlı ve itaatkar görünmek gibi manipülatif davranışlar da bunlara dahildir.

Hem içindeki çocuk, hem de içindeki maymun beden dili sinyalleri söz konusu olduğunda dizginleri hâlâ ellerinde tutarlar. Karşılaştığınız durumları en iyi şekilde değerlendirebilmek için beşden dilinizi şekillendirecekseniz, bu etkilerin farkında olmanız çok önemlidir, yoksa iletişimlerinize oldukça uyumsuz kalacaktır – örneğin, sözleriniz, ses tonunuz ve sözel olmayan sinyalleriniz önemli zamanlarda birbirinden çok uzak olacaktır.

Bebeklikten Yetişkinliğe

Çocukken Şunları Hiç Yaptınız mı?

- Başparmağınızı emmek
- Sessizleşip gizlenmek
- Ağlamak
- Öfke nöbeti geçirmek

Bir yetişkin olarak şunları yapar mısınız?

- Kalem emmek ya da ısırma
- Sigara içmek
- Ağızınıza dokunmak ya da parmaklarınızı ağızınıza sokmak
- Kollarınızı göğsünüzde kavuşturmak
- Suratınıza dokunmak ya da suratınızı kısmi olarak örtmek
- Omuzlarınızı sarkıtmak
- Ellerinizi ceplerinize sokmak
- Göz teması kurmaktan kaçınmak

- Baskı hissettiğinizde, alt dudağınızı ya da çenenizi sarkıtmak
- Parmaklarınızla ya da parmak eklemlerinizi gözlerinizi ovuşturmak
- Suratinızı saçınızla örtmek
- Gülümsemek yerine ağzınızı büzmek
- Çok yüksek sesle konuşmak
- Telefonları küt diye kapatmak
- Yumruğunuzu masanıza indirmek; ya da tükenmez kaleminizi sürekli olarak açıp kapatmak gibi ses çıkaran davranışlarda bulunmak
- Ellerinizi saçlarınızın arasında gezdirmek
- Kafanızı kaşımak ya da hafifçe vurmak
- Dudaklarınızı büzmek
- Dik dik bakmak

YETİŞKİNLERİN BEDEN DİLİ

Ön loblarınız gelişmeye başladığı andan itibaren, empati kurmayı ve paylaşmayı öğrenirsiniz; daha sonra da kendinizden biraz uzaklaşır ve başkalarının isteklerine ve ihtiyaçlarına karşı daha duyarlı olmaya başlarsınız. Davranışlarınızda da stratejik olmaya başlarsınız ve orada ve o anda yaşamaktansa uzun vadeli sonuçlara bakarsınız.

Mevcut davranış seçimleriniz üç ana unsur ya da ‘ses’ tarafından yönetilir:

1. İçgüdüsel sesiniz ya da iç maymununuz

Bu ses sizi anlık tatmin ödülleri götürür; örneğin, İstiyorum, Elde ediyorum ve sonuçları umurunda değil! Bu, duruma göre sizin iç savaşçınız ya da içinizde saklanan bir korkak olabilir. Bu korkak hızlı hızlı düşünür, daha da hızlı bir biçimde hareket eder. Onu dizginlediğinizi düşünürsünüz, ufak

ama ölümcül beden dili sinyalleriniz aracılığıyla dışarı sızar ve başkalarına *gerçekten* ne hissettiğinizi gösterir.

2. Sosyal sesiniz ya da iç diplomatınız

Bu sizin yetişkin, uzun vadeli ve empati kurarak düşünen sesinizdir. Belirli bir durumda kısa ve uzun vadeli kazanç arasındaki farkı bilir ve sizi ikincisine doğru yönlendirir. Beden dili terimleri arasında en üstün maskeleyicidir; hırlama, kaş çatma, surat asma ve dik dik bakma gibi tüm içgüdüsel hareketleri gizler ve bunları tatlı bir gülümsemeyle ve düz bir üst dudakla değiştirir.

3. Mantıklı sesiniz

Bu da kesin verilerle hislerden uzak, net bir düşünce tarzını birleştiren ve ayrıntılara bağlı kalan iç bilgisayarınızdır. Bazı kişilerde, bu ses düşük performans gösterir ama bazılarında da ilgi odağıdır, düşük seviyeli beden dili faaliyetlerinde bulunur ve android tarzı yüksek seviyeli hareketler sergiler.

İçgüdüsel sesiniz en hızlı ve en yüksek sesle bağırان sestir ama – ekseriyetle sadece bireysel hayatta kalma çabasıyla – bunu ıslah etmeyi ve sözel olmayan sinyallerini maskeleymeyi öğrenirsiniz. Bu da demektir ki beden diliniz bir nevi melezdır, üç sesin aynı anda duyulma çabası da bu yüzdendir.

Bariz bir senaryoyu ele alalım. Diyelim ki bir mağazada çalışıyorsunuz ve karşılaşabileceğiniz en kötü müşteriyle karşılaştınız. Müşteri talepkar ve kaba. On altıncı ayakkabı çiftini denemek istediğini söylüyor. Maymununuz size on altıncı çift ayakkabıyı münasip bir yere sokmanızı söylerken, sosyal iç diplomatınız onun sadece stres içindeki temkinli bir müşteri olduğunu, kötü bir hafta geçirdiğini söylüyor. Adamın niyeti aslında kabalık etmek değil; ama stresini en yakınındaki kişiden çıkarıyor. Bu arada, mantıklı sesiniz size gayet sabırlı bir ses tonuyla bu müşterinin suratına bir tokat atmanın, sepetleneceğiniz

ve muhtemelen polisle başınızın derde gireceği gibi bir senaryoyla sonuçlanacağını söylüyor. Size ev ipoteğinizi ve başınızın üstünde bir çatı olabilmesi için bu işe ihtiyaç duyduğunuzu hatırlatıyor.

Şimdi, sahneyi biraz geri alalım. Bu seslerin tamamı zihninizde. Peki, bunun sonucu olarak beden diliniz nasıl etkileniyor?

Sosyal sesiniz müşteriye dost canlısı bir görünüm sergileyebilmeniz için suratınıza bir gülücük kondurmuş durumda. Ancak, iç maymununuz o gülücüğü biraz gergin hale getirmiş. Dudaklarınız sabit ve anlamsız bir biçimde gerilmiş ki bu, ilgiden ziyade bir saldırı sinyalidir. Sosyal sesiniz müşterinin şikayetlerini dinlerken başınızı anlayışlı bir tavırla sallamanızı sağlamış ama içgüdüsel maymununuz ellerinizi parmak eklemleriniz bembeyaz kesilene dek sıkmanıza neden olmuş; ayrıca, dişlerinizi de o kadar çok sıkmışsınız ki 'sorun değil' lafını bile söylemekte zorlanıyorsunuz.

Siz farkına bile varmadan, o korkunç müşteri tüm bu çelişkili sinyalleri değerlendirir – kullandığı karmaşık işlemi fark etmez bile – ve sergilediğiniz tüm empatik sinyalleri silip, sadece maymun-savaşçı sinyallerine tepki verir. Ya kendi saldırgan davranışlarını arttırır ya da sizi müdüre şikayet etmek için hışımla yanınızdan uzaklaşır.

Kilit Noktalar:

- Beden diliniz iletişiminizin algılanan etkisinin yarısının biraz fazlasından sorumludur.
- Beden dilinin sözlerinizden daha fazla kredisi vardır – sözleriniz ve hareketleriniz çelişkili mesajlar yolluyorsa, dinleyici beden diline inanır.
- Beden dili kati bir bilim değildir - her hareketin birbirinden farklı birçok anlamı olabilir.
- Beden dili konusunda zaten biraz uzman sayılırsınız – ne de olsa beden dilinizi dünyaya geldikten on beş dakika sonra kullanmaya başlarsınız.
- Beden dilinizin büyük bir kısmı iç çocuğunuzdan ve iç maymununuzdan etkilenir!

İKİNCİ KISIM

PRATİK BEDEN DİLİ

Bundan sonraki bölümler hem sizi hem de hayatınızda başarıya ulaşabilmek için imajınızı nasıl geliştireceğinizi ele alıyor. Genel olarak ipuçlarına ve eğitime odaklanacağız, belirli durumlar ve senaryolarsa kitabın daha ileriki bölümlerinde karşınıza çıkacak.

Bunu yapabilmek sizin de çaba göstermenize bağlı. Umarım bir sakıncası yoktur. Ne derler bilirsiniz: Emeksiz yemek olmaz. Birlikte çok eğleneceğiz, arada kavga da edeceğiz ama sizi temin ederim ki harcadığınız zamana değecek.

Bu kitapta atacağınız ilk fiziksel adımların hepsi beden dili 'durumunuzu' değiştirerek, yaratacağınız etkiyi arttırmak. *Beden Dili Kutsal Kitabı* işte bu noktada sadece ilginç bir eser olmaktan çıkıyor ve bir alıştırma kitabına dönüşüyor.

3

BEDEN DİLİNİZİN İŞE YARAMASINI NASIL SAĞLARSINIZ

Yaptığımız şeyleri niye yaptığımızı keşfetmek her zaman çok etki-leyici olsa da, tüm bu bilgileri toparlayıp, değişiklik yapmak için kullanmak çok daha zordur. Ancak, değişim beden dilinde mükemmeliyete erişmek için oldukça önemlidir. Değişim zorlu olabilir ama aynı zamanda karizmaya giden yolu açan unsurdur. Şayet bu metaforla yola devam edeceksek, özbilinç, utangaçlık ve tembellik kaygan alanlardır ve yosunlu şeyler kaymanıza ya da tökezlemenize neden olabilir.

Size tek bir tavsiyede bulunacağım: Değişiklik yaparken, amaçlarınızı aklınızdan sakın çıkarmayın. Araba kullanmayı öğrenirken, önce size sağlayacağı özgürlüğü düşünürsünüz. Bir haritada yolunuza ararken tüm alternatifleri incellersiniz, çünkü tam olarak nereye gittiklerini görürsünüz. Köpekler uslu durduklarında, bir kurabiyeye ya da kemikle ödüllendirileceklerini bilirler. Beden dilinizi eğer öylesine değiştiriyorsanız, bir arabaya asla sahip olamayacağını bilerek sürüş kurslarına giden birinden bir farkınız kalmaz. Bu yüzden, hareketlerinizi değiştirmeden önce ‘yeni sizi’ hayalinizde canlandırın ve beden dilini öğrenmenin size getireceği faydalara odaklanın.

GÖZ AÇIP KAPAMA UNSURU – İLK İZLENİMLERİNİZİ İNCELEMEK VE DEĞERLENDİRMEK

İnsanlar sizi ne hızla değerlendirir? Muhtemelen, göz açıp kapayınca kadar bunu yapmış olurlar. Bir odaya girdiğinizde, başkaları dikkatlerini size vermiyormuş gibi görünseler de sizi görsel olarak incelemek için oracıkta bir hayvan dürtüsü geliştirirler.

Bu dürtü, savaş ya da kaç denilen hayatta kalma tepkisinin bir parçasıdır. Başkalarının sizinle ilgili edinmek isteyeceği ilk bilgi, bir tehdit oluşturup oluşturmadığınız olacaktır. Ancak, bundan sonra statünüz, işiniz, orada bulunma sebebiniz, cinsel cazibeniz, vs. gibi şeyleri keşfetmeye çalışırken, herkes için erişimi kolay olan bir imge haline gelirsiniz. Üstelik bu durum sadece ilk kez karşılaştığınız kişiler için de geçerli değildir. İş dünyasında, göz açıp kapama unsuru asla sona ermez. İnsanlar ruh halinizi liderlik vasıflarınızı; ne kadar bilgi sahibi olduğunuzu, kontrol sahibi mi, yoksa teslimiyetçi mi olduğunuzu; ya da birilerinin size fazla mesai yaptırıp yaptıramayacağını; kahve içip içmediğinizi; BT sisteminin nasıl işlediğini anlatıp anlatamayacağınızı; sokağın ilerisindeki bara gittiğinizde flörtlerinizle ve sulu yazışmalarla başa çıkıp çıkamayacağınızı yargılamaya çalışırlarken, aynı gözler üstünüzde olacaktır.

Göz Açıp Kapama

‘Göz açıp kapama’ sinyalleriniz aşağıdakilerden herhangi birinden gelebilir:

- Bakışlarınız ya da göz temasınız
- Postürünüz
- El kol hareketleriniz
- Surat ifadeniz
- Dokunuşunuz

- Mekansal davranışlarınız
- Dış görünüşünüz (kokunuz da dahil!)
- Giyim tarzınız

İnsanlarla tanıştığınızda ya da bir odaya veya işyerine girdiğinizde, sizce bu temel unsurlardan kaçının gerçekten farkındasınız? Size birkaç kısa soru:

- Surat ifadenizin nasıl olduğunu biliyor musunuz ya da hissediyor ve uygun olduğunu tahmin ediyor musunuz?
- Bir odaya girmeden önce, omuzlarınızı dikleştirmek ve rahat görünmek için duraksıyor musunuz? Yoksa kimsenin sizi fark etmediğini umarak, ayaklarınızı sürüye sürüye mi giriyorsunuz?
- Dış görünüşten anlar mısınız? Tırnaklarınız her zaman temiz, ojeniz her zaman muntazam mıdır? Yoksa evden telaşla fırlayıp bunları kimsenin fark etmeyeceğini ya da sizin bohem şık tarzınızın bir parçası olduğunu düşüneneğini mi umarsınız?
- Konuşurken elleriniz hiç kontrolden çıkar mı? Size hep ellerinizi fazla salladığınız söylenir mi? Ellerinizi hareketsiz tutmak istediğiniz halde, kendi konuşmalarını sürdürürler mi?
- Baskı altında olduğunuzda, kişisel tiklerinizin, ufak hareketlerinizin, tavrınızın ya da diğer alışkanlıklarınızın farkında mısınız?
- Ellerinizi kontrol altında tutabilmek için, bilinçli olarak cebinize sokar, arkanızda ya da göğsünüzde kavuşturur musunuz?
- Ellerinizi meşgul edebilmek için hiç çantanızı, bir kalemi ya da başka bir şeyi kullandığınız oldu mu?
- Konuşurken insanlara ne yakınlıkta durduğunuzu bilir misiniz?
- İyi tokalaşır mısınız? Tokalaşmanızın iyi olduğuna emin mi-

siniz ve tokalaşmaya tam olarak ne zaman başvurmanız ya da ne zaman tokalaşmanız gerektiğini bilir misiniz?

- Oturduğunuzda ayaklarınızı hiç yere vurduğunuz ya da salladığınız olur mu? Bacağınız sallanır ya da seğirir mi?
- Göz temasınızı değerlendir, daha ziyade olumlu bir etki bırakmak için mi kullanırsınız, yoksa hisleriniz tarafından yönlendirilmesine izin verir, kendinize güveniniz azaldığında ya da daha güçlü bir kişilik tarafından sindirildiğinizde daha mı az kullanırsınız?

BEDEN DİLİ PERFORMANSINI MÜKEMMELLEŞTİRMEYE YÖNELİK PRATİK ADIMLAR

Yarattığınız etkiyi geliştirmek ve başarınızı arttırmak için kendi beden dilinizle ilgili olarak bilmeniz gereken ilk temel unsur şudur:

Birinci Adım: Hedefinizi/Hedeflerinizi Bilin

Bir silahı ateşlemeniz istenseydi, size üç temel emir verilirdi:

HAZIR OL
NİŞAN AL
ATEŞ ET!

Bu üç sözcüğün sıralaması hedefi vurabilmeniz için basit ama son derece önemlidir. Peki, siz şu anda ne şekilde iletişim kuruyorsunuz?

HAZIR OL...
ATEŞ ET!
Şey... Nişan al?

Bu yaklaşımın başarı oranı, nişan almadan ateş edip, hedefi vurmaya ummakla aynıdır. Her şeyden önce, tehlikelidir!

Düşünmeden konuşmak yaygın bir sorundur ve iletişimlerimizde ve aktardıklarımızla ilgili en temel mesele, genellikle ateş etmeden önce nişan almayışıımızdır. Hedef planlama konusunda biraz iradesiz davranırız. Beden dilimizde nişan almamızsa oldukça şüpheli bir durumdur. Kendi beden dilimizi görmeyiz ve bu yüzden kendi haline bırakırız. Ancak, beden dilimiz aşırı ilgi gösterilen bir çocuk gibi sorumluluk gerektirir.

En son ne zaman beden dilinizle ‘nişan almıştınız’? Eğer zorlu bir aktarımda ya da iletişimde bulunduysanız, planlama ve hazırlık için vakit ayırarak neyi *nasıl* söyleyeceğinizden ziyade, *ne* söyleyeceğinize hazırlandığınıza bahse girerim. Ya da hoşlandığınızı birisine yaklaşıırken ne yaparsınız? Kadın dergilerinde farklı sohbetler başlatmak için seçilecek sözlerin iyi yanlarını öve öve bitiremeyen bir sürü yazı var ama bunlardan çok azı bir kızı etkilemek isteyen bir erkeğin ne şekilde durması gerektiğine dair bir şeyler söyler.

Aktarımdaki tüm diğer unsurlar gibi, beden dilinizin de hedefinizle ya da hedeflerinizle aynı doğrultuda olması gerekir.

Hedeflemeniz gereken dört farklı imaj gayesi bulunur:

- **‘Yaşam Boyu Başarı’ hedefi:** Düzenli ve uzun vadeli bir biçimde başkalarına yansıtmak istediğiniz imaj.
- **Stratejik hedef:** Kısa vadeli bazı durumları etkilemek için imajınızı esnetmek.
- **Profesyonel hedef:** Seçmiş olduğunuz kariyere uyan bir iş imajı ya da daha profesyonel bir imaj.
- **Rol hedefi:** Ebeveyn, çocuk, eş, ekip oyuncusu, arkadaş, vs. gibi hayatın farklı rollerine ve sorumluluklarına uyacak farklı imajları benimsemek.

Hedeflerinizi anlarsanız, bunları elde edebilmek için beden dili tekniklerinizi nasıl geliştireceğinizi de anlarsınız. Ancak, hedefleriniz konusunda kafa karışıklığı yaşarsanız, enayi durumuna düşeceğiniz kesindir.

Önemli bir toplantıya ya da senaryoya katılmadan önce, o toplantı için belirli imaj hedefleri yaratmak için biraz vakit ayırın. Kendinize şu soruları sorun:

- Nasıl algılanmak istiyorum?
- Beni ve kişiliğimi yansıtan sözcüklerin bulunduğu bir tişört giyecek olsaydım, bu sözcüklerin neler olmasını isterdim?
- Bu sözcükleri yansıtabilmek için nasıl bir beden dili kullanabilirim?

Bu sözcükleri hayal etmek için biraz vakit ayırın. Bunu yapabilmek için, beden diliyle ilgili en temel kurallar ve bilgilerin üzerinde çalışabilirsiniz. Mesela, tişörtünüzün üstündeki sözcüklerden biri ‘kendine güveni tam’ ise, kendine güveni tam olan kişileri düşünün ve aynı şekilde davrandığınızı hayal edin. Bu teknik, çocukluğunuzda hareket etmek ve el kol hareketleri yapmak için öğrendiğiniz sistemi taklit ettiğinden, beden dilini öğrenmek açısından harika bir araçtır: Oyun ve taklit.

Temel bir taktik olarak, aşağıdakiler gibi anında gelişme sağlayacak basit bir beden dili araç seti yaratırsınız:

Hedeflenen özellik özgüven ise...

Beden dili araçlarınız şunlardır:

- Düzenli göz teması
- Dik postür
- Anlaşılır el kol hareketleri
- Rahat bir surat ifadesi
- Gülümsemeniz

Hedeflenen özellik cana yakınlık ise...

Beden dili araçlarınız şunlardır:

- Gülümsemek
- Olumlu bir biçimde kafa sallamak
- Samimi bir biçimde tokalaşmak
- Yumuşak bakışlar
- Karşınızdaki kişiye bakacak biçimde durmak

Hedeflenen özellik statü ya da liderlikse...

Beden dili araçlarınız şunlardır:

- Sıkı bir biçimde tokalaşmak
- İyi göz teması
- Dik postür
- Merkezi bir yerde ya da ön tarafta oturmak
- Kıpırdanmamak ve parmak tıkırdatmamak
- Düzgün ve empatik hareketler yapmak

Hedeflenen özellik sakinlikse...

Beden dili araçlarınız şunlardır:

- Ölçülü nefes almak
- Düzgün, uyumlu beden hareketleri yapmak
- Omuzlarınızı gergin ya da sarkık değil, aşağıda tutmak
- Parmak tıkırdatmamak
- Sandalyenizin arkasına yaslanmak
- Dirseklerinizi sandalyenin kollarına dayamak
- Ellerinizi hafifçe birbirine kenetlemek

Beden dilinizi bu şekilde değiştirmek sizi bir yalancı mı yapar? ‘Sırf kendiniz’ gibi davranmanız gerekmez mi? Bu şekilde insanları aldatmış, sahte bir biçimde davranmış ya da kendinizden uzaklaşmış olmaz mısınız?

Beden dili sinyallerinizi değiştirmek ya da onları bilemek doğal bir işlemdir. Bunun çoğunu taklitle öğrenirsiniz ve repertuarınıza eklemenizde hiçbir sakınca yoktur. Kendinizi ifade edebilmek için yeni sözcükler hoşunuza gidiyorsa, neden yeni el kol hareketleri gitmesin?

Beden diliyle ilgili bir diğer geręek de şudur: ‘Kendiniz gibi’ olduğunuzu düşündüğünüzde, muhtemelen değilsinizdir. Yardım ettiğim biręok kişi, kendi beden dillerini monitörde gördüklerinde dehşete kapıldılar, çünkü öyle davrandıklarının farkında değillerdi ve söylemek istediklerini de söylememişlerdi. Birtakım değişiklikler yapıyorlardı, çünkü doğru mesajı vermiyorlardı.

Kendi beden dilimle ilgili olarak yaptığım temel değişikliklerden biri de utangaç görünmeyi kesmektir. Utangaç bir insanım ama utangaçlık benim mesleğimde yararsız bir özellik.. Daha da kötüsü, yanlış anlaşılmalara sebep oluyordu. İnsanlar ya kibirli ya da küstah olduğumu sanıyorlardı.

İkinci Adım: Güçlü Yönlerinize Önem Verin

İmaj hedeflerinizi belirlediğinizde, doğru yeterlilikleri seçtiğinize emin olmanız gerekir. ÖSN (özgün satış noktalarınıza) bakın ve bunları bastırmak ya da silmek yerine geliştirmeye çalışın.

Makaslamak iyidir ama bir şeyin işleyiş gücünü maskeleyerek iyi değildir. Bu şekilde performans göstermek zordur. Bir süre sonra çatlaklar oluşmaya başlar.

Beden diliniz bir iletişim aracı olarak şu şekilde işler:

- Birisiyle konuşursunuz.
- Konuşurken el kol hareketleri yaparsınız ya da suratınızı buruşturursunuz.
- Başkaları bunu yaptığınızı fark eder.

Buraya kadar, gayet basit. Ama tabii, tüm süreç bundan çok daha karmaşıktır. Bundan sonra meydana gelecek olan şey, görsel onaylarla aşağıdaki değerlendirme sürecini tanımlamak için kullanılan, ‘kognitif cebir’ denen bir şeydir:

1. Birinci aşama: Tarama

Tarama genellikle size bakıldığında meydana gelir. Bir hareket yaparsınız. Diyelim ki kollarınızı göğsünüzde kavuşturduunuz. Bu aşamaya ‘dürtü yaratmak’ denir. Siz bu hareketi yaparsınız, başkaları da görür. Eğer siz ve sizi görenler, mahkemeye çıkacak olsaydı, hepiniz bunu yaptığınıza dair yemin edebilirdiniz.

2. İkinci aşama: Odaklanma

‘Dinleyiciniz’ oluşturduğunuz dürtüyü fark eder, bilinçli bir biçimde incelemeye başlar.

3. Üçüncü aşama: Anlayış

Bilinçli ya da bilinçsiz olarak, ‘dinleyici’ yaptığınız hareketin anlamını aramaya başlar. Bu hareket onlara ne anlatır? Üşüdüğünüzü mü? Bir anda iç çamaşırı giymeyi unuttuğunuzu fark ettiğinizi mi? Bu ana dek, iletişim çoktan kontrolünüz dışına çıkmıştır.

4. Dördüncü aşama: Özümseme

Dinleyiciniz gördüğünü anılarla ilişkilendirmeye başlar. Bu, bilinçli değerlendirme sürecidir. Sizin hareketinizle ilgili daha önceki deneyimlerine dayanan dinleyiciniz kişiliğinizle ya da ruh halinizle ilgili yargılara varacaktır. Dinleyici hafıza kayıtlarını gözden geçirir ve bağlantılar kurar; yani, hareketinizi daha önceden gördükleri anları ve gördükleri anda ne alama geldiğiyle ilişkilendirerek, bir anlayış oluşturmaya çalışır. Anlayacağınız üzere, bu bilgileri oldukça kusurlu bir

özümseme biçimidir, özellikle de beden dili söz konusu olduğunda. Ya dinleyiciniz geçmiş deneyimlerini yanlış bir biçimde yorumluyorsa?

5. Beşinci aşama: Tepki

Şöyle bir şey duyabilirsiniz: “Bir keresinde, beni azarlarken kollarını hep göğsünde kavuşturan bir öğretmenim vardı. Ondan hiç hoşlanmazdım, çünkü buyurgan ve hükmedici bir yapısı vardı”. Ya da : “Endişelendiğimde ya da bir şeyden emin olmadığımı hep kollarımı göğsümde kavuştururum. Karşımdaki kişiye üzüldüm; onu rahatlatmak için elimden geleni yapacağım”.

İşte, bu yüzden kendi beden dili sinyallerinizi değerlendirmeniz ve başkalarının üstündeki etkisini anlamak için çaba sarf etmeniz çok önemlidir. Kollarınızı göğsünüzde kavuşturmanın mesafeli, hatta saldırgan bir izlenim bırakacağının farkındaysanız, ya kollarınızı *asla* göğsünüzde kavuşturmayarak ya da hareketlerinizi bir uyum oluşturacak biçimde dengeleyerek olumsuz çağrışımları azaltarak sinyallerinizin kalitesini arttırmaya başlayabilirsiniz.

Güçlü yanlarınızı daha çok kullanmanız, ÖSN’lerinizi bildiğiniz ve bunları vurguladığınız anlamına gelir. İmajınız üstünde çalışırken, olumluları vurguladığınızdan, olumsuzları da maskeleydiğinizden emin olun. Özellikleri duruma uyarlayın ve sırf varsayım üstüne çalışmaktan kaçının – örneğin, “Bu müşterinin benden hoşlandığını biliyorum, çünkü her zaman aklımdan geçenleri söylerim”. Belki de sizden aklınızdan geçenleri söylediğiniz *halde* hoşlanıyorlardır. Ya da “O adamın ilgisini asla çekemem. Benimle konuştuğunda çok heyecanlanıyorum”. Belki de onun ilk ilgisini çeken şey sizin çekingenliğinizdir. Boşboğaz çocukları bırakıp utangaç olandan hoşlandığınız hiç olmadı mı?

Kişisel Değerlendirmeyi Nasıl Yapmalısınız?

- Esas imajınızla ilgili güçlü noktalardan emin değilseniz, güvendiğiniz kişilere sorun.
- Sorabildiğiniz kadar çok kişiye sorun ve sizinle ilk tanıştıklarında ne düşündüklerini öğrenin.
- Sizi tanımlayan sözcüklerden oluşan bir liste hazırlayın ve insanların neden o sonuçlara vardığını anlamaya çalışın. Seçtiğiniz kişiler dürüst oldukları takdirde, çok şaşıracakınıza eminim. Bu, çok faydalı bir alıştırmadır, ancak stres ya da baskı altında kalmadan, açık bir biçimde yapılmalıdır.
- İnsanların görüşleriyle ilgili tartışma başlatan taraf olmayın ya da savunmaya geçmeyin. Böyle yaptığınız takdirde, değerlendirme sürecinin hızla çöktüğünü görebilirsiniz.

Üçüncü Adım: Beden Dili Değişimini Nasıl Yapmalı?

Kendi beden dilinizi değerlendirmeniz zordur, çünkü tarafsız olmanız kendinizi gıdıklamak gibi fiziksel açıdan mümkün. (Burada, kendi kendini gıdıklamanın mümkün olmadığını bilemeyenlere, bunu bir deneme fırsatı verelim).

Algılama açısından, ya kendi beden dilinizin farkındasınızdır ya da hiç farkında değilsinizdir. Farkına vardığınızda, çekingenlik sergilemeye başlıyorsunuz ki bunun da el kol hareketleriniz ve davranışlarınız üstünde ani ve travmatik bir etkisi olur ve bunları tanınmayacak derecede değiştirir. Bana inanın, bunun doğru olduğunu biliyorum. İnsanlara ne iş yaptığımı söylediğimde, kasları bir anda bir ölününki gibi kasılır ve hareketleri *Thunderbirds* filminin tüm oyuncularından daha fazla kasılır.

Buna rağmen, beden dilinizi gelişme kaydedebilmek için biraz törpülemeniz öylesine büyük bir gereklilik arz eder ki, acı sınırını

aşıp, kendi kendinizi tanıyacağınız bir yolculuğa çıkmanız gerekir. Neden mi acı? Çünkü çok az sayıda insan bir şekilde beden dilini kullanabilme yeteneğine sahiptir. Birçok kişinin beden dili karizması bir denizkestanesinin karizmasına eşittir. Kendi davranışlarınızı gözlemlemeye başladığınızda, katıldığınız bir partiden kesitler görür gibi olursunuz: utanç verici ve moral bozucu. Kendinizi tanıyamazsınız, el kol hareketlerinizi, surat ifadelerinizi ve sinirsel tiklerinizi ve seğirmelerinizi anlayamazsınız. Bugüne dek neden bir arkadaşınızın sizi bu konuda uyarmadığını düşünmeye başlarsınız. Gordon Brown’a ve Mr. Bean’e gülmekten vazgeçer, hatta onlara karşı empati beslemeye başlarsınız.

Yapacağınız her değişiklik travmatik olmayacaktır; hatta ödeleklik etmediğiniz takdirde, iyi haber bunların çok az sayıda olacağıdır.

Bir beden dili ödeleği nedir? Bunlar, beden dilleri üstünde çalışmak için derslerime gelen, ancak – tıpkı okulun spor salonundaki bücürler gibi – hasta olduğuna dair rapor getiren kişilerdir.

‘Hastalık raporu’ derken, annelerinin derse neden girmeyecekleri açıklayan bir notundan söz etmiyorum; beden diliyle ilgili olarak yaptıklarını açıklayan bir dizi sözel hasta raporunu kastediyorum.

Daha iyi hale getirilmiş sözle olmayan sinyallere doğru ilerlemek yerine, neyi *neden* yaptıklarını açıklayarak vakit kaybetmeyi tercih ederler: “Cebimdeki bozuk paralarla oynama sebebim heyecanlı hissetmem. Elimde değil” ya da “Meslektaşım içeri girdiğinde kaşlarımı çatmadan edemedim ama kabalık etmek istemem, suratım böyle”.

Bunlar hastalık raporlarıdır. Kollarınızı üşüdüğünüz için göğsünüzde kavuşturursunuz sizinle konuşan kişiyle aranızda mesafe koymak için değil. Parmaklarınızı masaya vurmanızın sebebi sıkıntı değil endişedir. Göz temasında bulunmamanızın sebebi kabalık değil utangaçlıktır.

Beden dili hastalık raporlarıyla ilgili sorun, hayatımıza bunları oraya buraya vererek devam edemeyeceğimizdir. Görsel imajınızla gerçekten elinizdeki tek şansı kullanmış olursunuz. İnsanlar göz-

lerini açıp kapayana dek sizi değerlendirirler; onlara düşmanca ya da amaçsızca görünürseniz, öyle olduğunuzu düşünürler. Şüpheli görünen durumların altında gizlenmiş ‘gerçek’ sizi tanıyacak kadar vakitleri varsa, şanslısınız demektir; ancak modern hayatla ilgili en büyük sorun, her gün gizli mücevherleri keşfedemeyeceğimiz kadar fazla insanla tanışmamızdır.

İnsanlar genellikle gördüklerinden bir sonuç çıkarırlar ve alternatif nedenler ya da sonuçlar bulamayacak kadar da meşguldürler. Sizin hakkınızda bir karara varırken, içlerindeki sese kulak verdiklerini söylerler ve hiçbir mazeret de kayıpları telafi edemez.

Her neyse, en son ne zaman kendi beden diliniz için özür dilemiştiniz? Partneriniz sizi ona pis bir bakış fırlatmakla suçlarsa, özür diler ve gözünüze kirpik kaçtığını mı söylersiniz, yoksa omuzlarınızı silkip, sinyalleri yanlış okumanın onların derdi olduğunu mu varsayarsınız?

Geçenlerde, müşterimle yaptığım bir toplantıda esnedim. Hepimiz sinyallerin ne olduğunu biliyoruz – gerçi o durumda sıkıntı faktörü artık dayanılmayacak boyutlara ulaşmıştı – ve esnememin tek sebebi, o sırada işyerinde birisinin daha esnediğini görmemdi. Esnemek bulaşıcıdır ama gelin bunu büyük bir kabalık yaptığınızı düşünen müşteriye anlatın!

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 1: Hastalık Raporları Yok!

Kendinize mazeret uydurmayın. Bir şey işe yaramıyorsa, onu düzeltin. Beden dilinizle ilgili önemli olan tek şey, bunun sizin için önemli olan kişiler tarafından nasıl algılandığı ve okunduğudur. İlk seferinde doğru yapmaya çalışın, çünkü ikinci bir şansınız olmayabilir.

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 2: Davranışlarınızı Değiştirebilirsiniz!

Yaşasın! Kol düğmelerinizle oynamanıza ya da her konuştuğunuzda saçlarınızı bükmenize gerek kalmadı. Empati uyandıran müthiş hareketler yapamayacağınızı söyleyen hiçbir tabiat kuralı yok. Her şey gerçekten de sizin seçiminize kalmış durumda! Bir alışkanlığı değiştirmek, 21-30 gün arasında sürer. Bu süre sona erince, yaptığınız şeyi hatırlamakta bile güçlük çekersiniz.

Kolay Değişimler

Asıl iyi haber, size geniş bir çaba/ödül oranı bulunan bazı kolay değişiklik ipuçları verecek olmam; yani, küçük ama hayatınızı değiştirecek kadar büyük etkiye sahip değişiklikler yapacaksınız. Politikacıların her zaman insan gibi görünmekten iki beden dili değişimi kadar uzak olduğunu iddia etmişimdir; ya kimse onlara tavsiyede bulunmuyor ya da kendilerine verilen tavsiyelere kulak asmıyorlar.

Öğrencilerimin birçoğu endişe verici sorunlarla karşıma çıkarlar: Terfi etmek için senelerce beklemek, iş toplantılarında görmezden gelinmek ya da kişisel etkilerinin kayda değer olmadığına dair müdürlerinden geri bildirim almak gibi. Öğrencilerimin davranışlarında müthiş değişiklikler yaratmak için aylarca onlara danışmanlık yapmam ve yönlendirmem gerektiğini düşünüyor olabilirsiniz ama hiç de öyle olmadı. Ekseriyetle nerede hata yaptıklarını görmek insanı uyandırmak kadar kolay oluyor.

Danışmanlık hizmeti verdiğim ve müşterileri üstünde daha fazla etki uyandırmak isteyen yiyecek endüstrisinde çalışan bir adamı ele alalım. Gayet iyi iletişim kurduğu halde, ürünlerinden ne vakit söz edecek olsa, sesini alçalttığını ve bunlardan besin maddesi olarak değil, minik paketlermiş gibi hareketler yaptığını fark ettim. Hatta ürünlere ‘üniteler’ bile dedi. Bir de oldukça manidar bir mikro hareket yaptı; ürünlerden bahsederken suratında bir tiksinti ya da hoşnutsuzluk ifadesi belirdi. Bu sözel olmayan sinyallerden tamamıyla bihaberdi. Müşterisi de bihaber olmalıydı ama sadece bilinçli ola-

rak. Bilinçaltının algıladığı mesaj ürünlerin berbat olduğu yönünde olmalıydı. Ona suratındaki o mikro mimiği yapmamasını söyleyerek ve ürünün ambalajıyla değil, kendisiyle ilgili bir şeyler söylemesini tavsiye ederek, hem yarattığı etkiyi, hem de satış rakamlarını değiştirmeyi başardım. Bir şeyleri değiştirmek her zaman bu kadar kolay olmuyor ama söylemek istediğim şey, ufak değişikliklerin büyük sonuçlar verebilecek kadar etkili olması.

Bir de büyük değişiklikler var. Bununla ta doğuştan edindiğiniz alışkanlıkları, hatta sonrasını kastediyorum. Bu mimikler, hareketler ve ritüeller o kadar uzun zamandır sizinle birlikte ki artık kişiliğinizin bir parçası haline gelmiş gibi olsalar da öyle değiller. Peki, davranışların ne olduğunu hatırlıyor musunuz?

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 3: Rahat Olduğunuz Alandan Çıkmaya Hazırlanın

İşin püf noktası şu: Beden dili sinyallerinizi değiştirmeyi tercih ederek, rahat olduğunuz alandan parmak uçlarınızda *çıkacaksınız*. Kendi hareketlerinizin farkında olmak, zaten başlı başına epey rahatsızlık yaratır. Şu anda yaptığınız bazı şeyler yüzünden salak gibi görüldüğünüzü fark etmek de insanı çok mutlu etmez.

Asıl mesele şu: Hayallerinizi ve hayattaki amaçlarınızı ufacık bir fiziksel rahatsızlık uğruna rafa kaldırmaya hazırsanız ödleksiniz demektir. Burada sözünü ettiğimiz şey, farklı bir hastalık raporu. Bunlar neden pes ettiğinize dair kendinize yolladığınız hastalık raporları. Aslında, ‘diyetimi neden bozдум’ ya da ‘sigarayı bırakmaya karar verdikten sonra o sigarayı neden içtim’ gibi hepsi geriye dönüp düşündüğünüzde daha da önemsiz olan bahanelerdir.

Olay şöyle: Kariyerinizi ve aşk hayatınızı baltalayan düşük etkili ya da kalitesiz beden dili mesajlarını neden vermeye devam edeceğinize dair kendinizle ilgili bahaneler uydurmak istiyorsanız, siz bir ahmaksınız, muhallebi çocuğusunuz ve bu kitabı hemen bir kenara koyup, *Leydi* ya da *Yeni Başlayanlar için Kanaviçe* isimli kitaba ya da bu tarz bir şeye geri dönmeniz gerek, çünkü bu kavşakta yollarımız ayrılmak üzere.

Şu anda size biraz patronluk taslıyormuşum gibi gelebilir. Böyle düşünüyorsanız, kesinlikle haklısınız. Ne bekliyordunuz ki? Kişisel bir spor eğitmeni tutup, sonra ona forma girmek için hiçbir fiziksel çaba harcamak istemediğinizi söylemek mi? Ya da Gillian McKeith'e günde on tane hamburger yeme alışkanlığınızdan fedakârlıkta bulunmadan kilo vermek istediğinizi söylemek mi? Kitabın bu noktasında, patronluk taslamak gayet uygun. Çok çalışacağınızı kanıtladığınız anda, beden diliniz gelişme göstermeye başladığında size daha hoş görüneceğim ve arkadaş olacağız.

Bu bölüm size başkaları tarafından nasıl yargılandığınızı ve bilinçaltında ne şekilde değerlendirildiğinizi gösterdi. Beden dili 'durumunuzla' ilgili neden uygun değişiklikleri yapmanız gerektiğine dair nedenlere de dikkatinizi çekti.

Ayrıca, ileriye gitmek konusunda motive edildiniz! Unutmayın – hastalık raporu yok!

Kilit Noktalar:

- Göz kırpması unsurunu unutmayın – ilk izlenimleriniz sizin
- hakkınızda ne söylüyor?
- Hedefinizi planlayarak işe başlayın.
- Belirli durumlar için ufak davranış setleri hazırlayın.
- Güçlü yönlerinizi ve ÖSN'lerinizi bilin.

4

POSTÜRLE İLGİLİ TEMEL BİLGİLER

Bu bölümde, kendi beden sinyalleriniz üstünde çalışmanın yanı sıra, kendinizi en üst seviyede satabilmenizi sağlayan yeni numaralar ve teknikler de öğreneceksiniz. Bu bölüm, kitabın esas çalışma bölümü ve becerilerinizi geliştirmeye ve yeterliliğinizi arttırmaya başlayabileceğiniz bir beden dili spor salonudur.

EN TEMEL GÜÇ POZU

Bu basit ama etkili teknik, yapacağınız tüm işlerin temelini oluşturacaktır. Beden dili açısından, herkese uyan bir bedendir. Bu yeniden düzenleme tekniği, hangi durumda olursanız olun uygun olacaktır. Tüm diğer mimikleriniz ve sinyalleriniz için mükemmel bir sıçrama tahtası oluşturur. Bunu yanlış yaparsanız, diğer şeyleri asla doğru yapamazsınız.

Bununla ilgili iki çok güzel haber verebilirim:

1. Hızlı ve kolay.
2. Ne hissettiğinizi etkileyecek.

Bulunduğunuz Durumu Değiştirmek

Postürünüzü kendinizi motive etmek, dinçleştirmek, gaza getirmek, hatta beslemek için kullanabilirsiniz. Oluşturacağınız Güç Dozu daha iyi görünmenizi, daha sağlıklı hissetmenizi, güveninizin ve öz saygınızın artmasını sağlayacaktır. Bir anda beden dilinizin yenilediğini göreceksiniz.

Şimdi, ‘normal’ postürünüze bir göz atalım. Normalde ayakta duruş ya da oturuş pozisyonunuz nedir?

- Sırtınız düz mü, kambur mu?
- Omuzlarınızı kendinizi korumak ister gibi ileri mi atar ya da göğsünüzü gerer ve kendinizden emin ve agresif mi görünürsünüz?
- Baskı altında olduğunuzda nasıl ayakta durur ya da oturursunuz? Postürünüz daha mı uyumlu, yoksa daha mı saldırgan hale gelir? Kambur mu durursunuz, yoksa göğsünüzü mü gersiniz?
- Yorgun ya da moralsiz olduğunuzda nasıl ayakta durur ya da oturursunuz? Dizlerinizi kendinize çekip mi uzanırsınız?

Güç Pozu, durumunuzu değiştirmek olarak bilinen tekniklerin bir parçasıdır. Daha güvenli görünerek, kendinizi gerçekten de daha güvenli hissedersiniz. Beden dili hem duygusal, hem de zihinsel iyiliğinizi büyük ölçüde etkiler. Aynı anda hem olumlu görünmek, hem de moralsiz olmak mümkün değildir. Yakın zaman önce geliştirilmiş psikolojik düşünme sistemi, elinizden geleni yapmanın daha evvel düşünülmüş olandan çok daha önemli olduğunu belirtir. İngilizlerin ‘soğukkanlı olmakla’ ilgili kültürel bir geçmişi olsa da, bu düşünce tarzı kendinizi duygusal açıdan bastırmaktansa ‘istediğiniz gibi davranma’ prensibine bağlı kalan Amerikalı psikologlar tarafından alay konusu olmuş, hatta tehlikeli olarak tanımlanmıştır.

Böylece, bizler de onları benimsedik, ilk fırsatta bağırıp çağırmaya ve içimizdeki sıkıntıyı, endişeyi ve stresi dilediğimiz gibi sergilemeye başladık. Ama şimdi, bizlere yabancılara karşı nazik davranabilmek adına takındığımız ‘en iyi’ halimizin bizler için iyi olduğu söyleniyor! Bunun bizi daha iyi hissettireceği iddia ediliyor! Bu durum, gelecekte haber verir gibi! Nasıl görüldüğünüz, nasıl hissettiğinizi temsil diyor.

Güçlenmek

Size Güç Postürü’nü sattığım için kendinizi oyuna gelmiş gibi hissedeceksiniz. Neden mi? Çünkü akıl almayacak kadar kolay. Bu kadar basit bir şeyin nasıl hayatınızı değiştirdiğine şaşıracaksınız. Size daha iyi hissedeceğinizi, daha iyi görüneceğinizi, kilo vereceğinizi ve bir partner bulacağınızı söyleyerek, haddinden fazla söz verdiğimi düşüneceksiniz. ‘Emeksiz yemek olmaz’ diye düşüneceksiniz ve size yılan yağı mı sattığımı merak edeceksiniz. Ama bunu deneyin. Gerçekten de işe yarıyor. Kimse iyi bir şeyin zor olması gerektiğini söylemiyor.

Bir boy aynasının karşısına geçin. Mümkünse arkanızı ve yan taraflarınızı da görebileceğiniz bir yerde durun. Çıplak ya da iç çamaşırınızla durun (tabii halka açık bir yerde değilseniz bunu yapın ama kendi banyonuzda ya da yatak odanızda daha güvende olacağınızı söyleyebilirim).

Normal bir şekilde durun. *Normal* dedim, kendinizi kandırmayın. Şimdi, şu on adımı izleyin:

1. Başınızın tepesiyle tavana değmeye çalışıyormuş gibi omurganızı gererek kendinizi yukarı doğru itin. Bu şekilde en azından altı kilo daha hafif görünürsünüz.
2. Çenenizin doğru bir açıda olması için başınızı düz tutun.

3. Ayaklarınızı rahatlatmak için, ayak parmaklarınızı oynatın. Ayaklarınız bir ağacın kökleri gibi güç merkezinizdir. Ayaklarınız yere 'sağlam basmazsa' – örneğin, sendelemenize neden olan topuklu ayakkabılar giyyorsanız ve ağırlığınızı sürekli bir ayağınızdan ötekine veriyorsanız ya da bacaklarınız çapraz durduğu için dengeyi sağlayamıyorsanız, bireysel gücünüzü önemli miktarda azaltıyorsunuz demektir. Düz ayakkabıların büyük bir hayranı değilim ama kadınların bir güç hissi yaratan çizmeler ya da dengeli ayakkabılar giymesini anlayabiliyorum. Daha yüksek topuklar, bu algılanan özgüven görüntüsünü arttırabilir ama lütfen sendelemenize neden olacak şeylerden uzak durun. Erkek ayakkabıları daha güçlü yürümek için tasarlanmıştır ama kadınlar pratik olmayan ayakkabılar giymeye meyillidirler. Bu da algı eşitsizliğine ve işyerinde eşit olmayan güç/statü dengesine yol açar. Beden ağırlığınızı ayaklarınıza eşit bir biçimde verecek şekilde ayakta durun.
4. Omuzlarınızla önce yukarı, sonra öne, daha sonra da geriye ve aşağıya doğru daireler çizin. Geride ve aşağı pozisyonda tutun.
5. Parmak uçlarınızın kalçalarınızın yan tarafına değmesine izin verin.
6. Alt leğen kemiğinizi omurganızın dümdüz olması için hafifçe öne itin. Poponuzu içeri ve aşağı doğru itmiş olursunuz. (Erkekler bu hareketi kadınlardan daha belli belirsiz yapmalıdır).
7. Derin derin nefes alın, ciğerlerinizden havayı ağır ağır boşaltın.
8. Karnınızı içeri çekin.
9. Nefesinizi dışarı verirken, omuzlarınızı sarkıttıysanız düzeltin.
10. Gülümseyin!
11. Tekrar aynaya bakın. Nasıl görünüyorsunuz? Nasıl hissediyorsunuz? Daha mı iyi? Daha mı olumlu? Bunu yapmanız ne

kadar sürdü? Birkaç saniye mi? Size kolay olduğunu söylemiştim. Şimdi, yapmanız gereken tek şey, o karizmatik postürü nasıl elde edeceğinizi düşünmek.

BAŞLANGIÇ POZİSYONUNUZ

Aşırı koreografileştirilmiş beden diline bayıldığımı söyleyemem ama bu kitapta size çekici olma hususunda tavsiyelerde bulunacağım. Lütfen, cazibeyi cıvıklıkla karıştırmayın. Cazibe karizmanın gerçek bir parçasıdır. *Cıvıklıksa* başka bir şeydir. Cıvıklık, aşırı uyumsuz beden dili kullanmak, birilerini etkilemek ya da beğenilmek için fazla çabalamaktır. Daha sonraki bölümlerde cazibeyle ilgili daha ayrıntılı bilgiler göreceksiniz ama şimdilik *cıvıklığın* yasak olduğunu, en azından *Beden Dili Kutsal Kitabı*'na göre yasak olduğunu unutmayın.

Yani, fazla kusursuz olmayı aklınızdan çıkarın.

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 4: Doğru Yapmak Yanlış Yapmak Demektir

Ancak, bir şeyin en azından yarısını doğru yapmayacaksınız diye bir şey yok.

İnsanlara daima beden diline doğru şekilde *başlamanın* eşsiz bir fikir olduğunu söylerim. Buna başlangıç pozisyonu adını veriyorum. İyi başlayın, daha da iyi bir biçimde bitirin ama iyi başlayın ve ağır ağır yokuşu inin; böylece, insanların gözlerini açıp kapadıklarında sizi iyi bir biçimde gördüklerini ya da iyi bir ilk izlenim edindiklerini bilirsiniz. Kötü başlarsanız ve yokuş aşağı giderseniz, pes de edebilirsiniz.

Bir kez daha bir boy aynasının karşısına geçin ama bu sefer yanınıza bir şey de alın. Başlangıç pozisyonu eğitimi için yanınıza alaca-

ğınız eşya bir sandalye olabilir ama bunu henüz kullanmayın çünkü işe önce ayakta başlayacağız.

Postür

Umarım ayakta nasıl duracağınızı biliyorsunuzdur. Bilmiyorsanız, ya evlere şenlik bir sarhoşsunuzdur ya da ciddi anlamda koltuk patatesi davranışı sergiliyorsunuzdur.

Peki, insanların bakışları altında ayakta durmak sizi nasıl hissettiriyor? Bir iş sunumu ya da nikah töreni konuşması yapmak veya barda beğendiğiniz kızla konuşmak üzere ayağa kalktığınızda kendinizi nasıl hissedersiniz? Birden utandığınız için, artık ayakta durmak o kadar kolay gelmiyor mu? Ayakta durma konusunda bir ‘başlangıç pozisyonu’ yaratarak, pozunuzu önceden prova edebilirsiniz; yani, bir dahaki sefere kendinizi hiç beceriksiz hissetmeyeceksiniz.

- Normal bir biçimde ayakta durun ve aynadaki aksinize bakın. Ellerinizi nasıl duruyor? Kollarınızı göğsünüzde kavuşturmak gibi engelleyici hareketler mi yapıyorsunuz, yoksa kendinizi daha rahat hissetmek için ellerinizi mi kenetliyorsunuz? Ellerinizi çözün. Güç Pozu’nda olduğu gibi, kollarınızı iki yana sarkıtın.
- Şimdi, ayakları düşünelim. Ayaklarınıza bakmanıza gerek yok, çünkü bakarsanız dengeiniz bozulur; bu yüzden, düşünmeniz yeter. Beden ağırlığınızı ayak tabanınızla ayağınızın topuğu arasında sıkı bir biçimde dengeleyin. Ağırlığınızı her ayağın tam ortasında tutun. Ayaklarınızı omuz genişliğiniz kadar açın (kadınlar için daha az olmalı) ve ayak parmaklarınız ya düz ya da hafifçe dışa dönük olsun.
- Şimdi bacaklara geçelim. Bacaklarınızı düz tutun ama dizlerinizi kilitleyecek kadar da germeyin.

- Omurganızı düzleştirin, omuzlarınızı geriye atın ve leğen kemiğinizi Güç Pozu'nda olduğu gibi hafifçe öne çıkarın.
- Aynada ellerinize ve kollarınıza bakın. Bunların üstünde biraz çalışmanız gerekecek. Sadece *rahat* oldukları değil, iyi göründükleri bir pozisyon seçin. İdeal başlangıç pozisyonunuz size o kadar yabancı gelebilir ki kendinizi tuhaf hissedebilirsiniz ama inanın ki bir süre tekrarladığınızda bu his yok olacaktır. Bedeninizin kas hafızası, yani yeni bir harekete alışma hissini öğrenmesi gerekir.

Eller ve kollar için herkese uyan tek bir pozisyon olmadığından ayrıntılı bir biçimde tarif edemeyeceğim. Beden şeklinize, kol uzunluğunuza, karnınızın şekline, vs. göre farklılık göstermektedir. Tıknaz ve kısa kolluysanız, ellerinizi bedeninizin ön tarafında tutmanızı söylememin bir faydası olmaz, çünkü bu şekilde şapşal gibi görünürsünüz. Benim gibi zayıfsanız ve ince eklemliyse, kol boyunuz da uzun demektir ama kollarınızı bedeninizin ön tarafında tuttuğunuzda incir yaprağı pozisyonu almış gibi görünebilirsiniz. Erkekler için ellerini karın bölgesinin alt kısmında kavuşturmaları demektir, ki eğer bir futbol maçında serbest atış için kendinizi korumuyorsanız bu iyi bir görüntü teşkil etmez.

Çeşitli el/kol pozlarını deneyebilirsiniz. Birçoğunun ne kadar aptalca görüldüğünü fark ettikten sonra, iş sunumunun ya da sohbet başlatacak lafınızın tam ortasında değil de, önceden biraz hazırlık yaptığınıza memnun olacaksınız. Sonraki birkaç bölümde biraz daha ayrıntılı bilgi vereceğim; iş toplantıları ya da sosyal faaliyetler gibi önemli anlar için sizi yönlendireceğim ama şimdilik en azından işe yarayan tek bir pozunuz olduğundan emin olun. Daha sonradan bunu hem iyi hissederek, hem de doğal ve rahat görünecek biçimde kullanmaya devam etmek size kalmış.

Şimdi, kullanacağımız eşyayı devreye sokma vakti geldi. Sandalyeyi aynanın önüne çekip oturun. İkinci başlangıç pozisyonunu-

zun oturarak olması gerek, çünkü toplantılarda genellikle bu şekilde iletişim kurarsınız.

Biri kollu bir sandalye, diğeri kolsuz bir sandalye olmak üzere, iki oturma başlangıç pozisyonu üstünde çalışmanız gerekir. İkinci seçenek daha zorludur, çünkü kol hareketleriniz daha kısıtlıdır.

- Boyunuz ayaklarınız havada kalacak kadar kısa olmadığı takdirde, sırtınızı sandalyenin arkasına yaslayın. Eğer boyunuz kısaysa, ayaklarınız zemine değecek şekilde oturun.
- Sırtınızı dikleştirin, kambur durmayın.
- Ya kalçalardan başlamak üzere bacak bacak üstüne atın (hem erkekler, hem de kadınlar için geçerlidir) ya da bacaklarınızı hafifçe aralayarak oturun (sadece erkekler için geçerlidir).
- Sandalyenizin kolları varsa, dirseklerinizi kollara dayayın, ellerinizi gevşek bir biçimde önünüzde kavuşturun. Sandalyenin kolları birbirine çok uzaksa, tek dirseğinizi sandalyenin bir koluna koyun, diğer kolunuzu bacağınızın üstüne koyun. Böylece, ellerinizi gevşekçe kavuşturabilirsiniz.
- Sandalyenizin kolları yoksa ellerinizi gevşekçe kavuşturun ve kucağınıza koyun.
- Ya da tek dirseğinizi ellerinizi gevşek bir biçimde kavuşturup sandalyenin sırtına dayamaya çalışın. (bu, rahat bir pozisyon olduğundan, resmi durumlar için geçerli değildir.)
- Ellerinizi nasıl kavuşturduğunuza dikkat edin. Parmaklarınızı birbirine geçirebilir ya da bir elinizi hafifçe diğerinin üstüne koyabilirsiniz ama parmaklarınızı sıkı sıkı birbirine geçirmeyin ya da *parmak kulesi* yapmayın. Bununla kastettiğim şey, parmaklarınızla V harfi oluşturup, çenenize ya da konuştuğunuz kişiye doğru çevirmeyin. Kitabın daha sonraki bölümlerinde bunun sebebini söyleyeceğim ama şimdilik sizi küstah göstereceğini söylemekle yetineyim.

Güç Yürüyüşü

Artık ayakta durma ve oturma sanatını iyice öğrendiğinize göre (başlangıç noktanızdaki kilit pozisyonlar), sıra iyi bir biçimde yürüyebileceğiniz kadar koordinasyonunuzu sağlamaya geldi.

Kulağa basit mi geliyor? Bebeklikten çıktığınızdan beri yürüyorsunuz – ne kadar zor olabilir ki? Mesele şu: Nasıl yürüdüğünüzü düşünmeden yürüyorsunuz. Yürüyüş teknikleriniz bilinçli değildir ve kas hafızanız tarafından düzenli bir biçimde üretilir. Şimdi bununla ilgili becerileri bilinçli zihninize sürüklemeye geldi ki bunu yapmak sizi rahatsız, beceriksiz ve fazlasıyla çekingen hissettirecektir.

Ancak, tüm beden diliniz gibi, şu anki gerçeklerin farkında olmanız da büyük önem taşır. Yürüyüşünüz ‘idealse’, çok şanslısınız ve azınlıktasınız demektir. Hiç bir pencereden insanları izlediğiniz, sokakta nasıl yürüdüklerine baktığınız oldu mu? Bu yürüyüşlerden kaçınıyordunuz, kaçının yeniden yapılandırılması gerekiyordu? Dolabınızdan en eski, en sık giyilmiş ayakkabılarınızı alın. Topuklarına göz atın. Aşınmış durumda mı? Açıkları nedir? Arka tarafında bir yırtılma var mı, yoksa yan tarafları belirli bir açıda mı yırtılmış? Bunları belirlemek, size hizanız hakkında bir fikir verecektir.

Birkaç senemi bir podyum mankeni olarak geçirdim, birkaç sene de modellere - ki aralarında Naomi Campbell da vardı - yürümeyi öğrettim. Çok az kişinin benim tabirimle doğuştan iyi bir yürüyüşe sahip olduğunu ve bazı en iyi podyum mankenlerinin muhteşem bir biçimde ama zahmetsizce yürüyebilmeleri için yürüyüşlerinin parçalara ayrılıp yeniden yapılandırılması gerektiğini söyleyebilirim.

O halde, boy aynasının önüne geçin ama bu sefer aynayla aranızda mümkün olduğu kadar fazla mesafe bırakın. Güç Postürü pozunuza bürünün (gerilmiş omurga, serbest bırakılmış omuzlar, çene seviyesi, vs.)

- Leğen kemiğinizi içeri ve aşağı çekin (bunu erkeklerin daha hafif yapması gerekir!)

- Kollarınızı hafifçe arkada tutarak, gevşek bir biçimde yanınıza sarkıtın.
- Dümdüz ileriye bakın. Ayaklarınıza bakmanız gerekiyormuş gibi hissedebilirsiniz ama bunu yapmak sadece dengenizi olumsuz bir biçimde etkiler.
- Sağ ayağınızı öne çıkarın, sağ topuğunuzu hafifçe yere koyun.
- Şimdi aynı şeyi sol ayağınızla yapın, ağırlığınız bu ayakta olsun. Böylece, öne doğru gitmez, başınızı öne çıkarmazsınız.
- Kollarınız hafifçe sallansın, sol kol sağ ayakla aynı anda öne çıksın.
- Adımlarınızı her zamankinden biraz daha ufak atın.
- Tüm bu hareketleri daha rahat ve doğal görüneceğe dek kordine ederek yürümeye devam edin.

Bu alıştırmayı deniyorsanız, hareketlerinizin doğal görünebilmesi için aradan on sene geçmesi gerektiğini düşünebilirsiniz. Bu noktada, size iki önemli ipucu vereceğim:

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 5: Paniklemeyin!

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 6: Prova Yapmaya Devam Edin!

Egzersiziniz bu aşamasında, *Thunderbirds*'e kabul edilmemiş gibi görünmeniz normaldir. Rahat görünüyorsanız, elinizden geleni yapmadığınızdan şüphelenebilirim. Unutmayın ki, tüm hayatınız boyunca yaptığınız bir şeyi değiştiriyorsunuz. Ama devam edin, bunun işe yaracağına sizi temin ederim. Bedeniniz birden ne yapmak istediğini anlayacak ve yürüyüşünüz harika görünecektir. Bunu başarma-

nız da on sene sürmeyecektir; daha ziyade on dakika ya da her biri on dakika süren birkaç seans sürecektir.

Ha, bu arada, parmaklarınızı biraz rahat bırakın, çok gergin görünüyorlar!

Güç Pozunuzu ve başlangıç pozisyonlarınızı öğrenmek, beden dili çalışmanızın geri kalanı için sağlam bir zemin oluşturmanın kolay bir yoluydu. Söz konusu ayakta durmanın ve oturmanın en temel iki yoluna gelince, bu kitabı okurken başka şeyler öğrendiğinizde, asla nöral budamaya maruz kalmamanız gerekir (yeni öğrendiğiniz şeylere yer açmak için, eski bilgilerinizi unutmak gibi). Her sabah, aynanın karşısında Güç Pozu'nuzu doğru yapabilmek için birkaç saniye harcayın, sonra işyerinizde kendinizi salıverdiğinizizi hissettiğinizde, yeniden yapın.

Kilit Noktalar:

- Güç Pozu: Doğru bir hizada durun.
- Başlangıç Pozisyonu – oturma ve ayakta durma konusunda ilk adım pozunuzu mükemmel hale getirin.
- Güç Yürüyüşü – Temel yürüyüş tekniklerinizi daha çok iyileştirerek, Güç Pozu'nuzu hareketlendirin.

5

EL VE KOL HAREKETLERİ NASIL BİÇİMLENDİRİLİR

Bu bölüm sizi postür bilincinden ve mükemmeliyetinden, tüm el kol hareketlerini düşünmeye sevk edecektir. Kendinizi değerlendirmek güç olabilir, çünkü ilk başlarda size tuhaf gelebilir. Ama beden hareketlerinizi kontrol etmek, ağzınızdan çıkan sözcükleri kontrol edebilmek kadar önemli bir yetenektir.

Burada sayılarla bir resim boyamıyoruz. Size sözel olmayan iletişimlerinin başkalarına hangi sinyalleri gönderdiğini söyleyeceğim ama tüm evren tarafından hayran olunacak, seviyecek ve saygı duyulacak, fotoğraf gibi bir beden dili imajını elde edebileceğiniz fikrine de kapılmayın.

KURALLARA GÖRE OYNAMAK

Beden dilinin iyi ya da kötü olduğuna dair çok az kural vardır. Beden diliyle ilgili olarak yapılması gerekenler ve yapılmaması gerekenler diye ayrı bir bölüm yazmanın çok rahatlatıcı olacağına eminim ama bunu yapmayacağım. Bunu yapmış olsaydım, kısa sürede adil davranmadığımı düşünmeye başlardınız. Diğer konuşmacılara bakıp, size yasakladığım bazı hareketleri yapan en azından birkaç çok iyi konuş-

macı olduğunu görebilirdiniz. Aslında, gördüğüm birçok harika konuşmacı, beden dili kitabındaki her ‘kuralı’ çiğniyor gibi gözüküyor.

Şimdi, bazı ünlü isimlere, yarattıkları etkiye ve imaj dengeleme tekniklerine bakalım:

Prens Charles

Sanırım, hepimiz uşağının, diş fırçasının üstüne diş macununu sık-tığını okumuşuzdur. Bu durum, onu işçiler arasında ancak Marie Antoinette kadar popüler kılabilir. Ancak, genel kişiliği statü, hatta zenginlik belirtilerinden bariz derecede yoksun. Giysileri demode görünüyor, hatta bazen yıpranmış bile olabiliyor. Sinirli sinirli kendine dokunma ritüelleri ve çatık kaşları da endişeye ve biraz da ita-atkarlığa işaret ediyor.

Ant ve Dec

Hepimiz onların çok başarılı olduğunu, bu yüzden de muhtemelen çok varlıklı olabileceklerini ve ünlüler gibi yaşadıklarını biliyoruz ama Ant ve Dec de selefleri Eric Morecambe’nin kusursuz bir biçim-de uyguladığı bir beden dili tekniğini uygulamayı başarıyorlar. Bir televizyon kamerasıyla, kamera bir insanmış gibi bağ kurabiliyorlar. İzleyici, ekrandan onlara arkadaşlarıymış gibi bakan iki adam görüyor. Televizyon ekranını, hatta onların bir stüdyoda olduğunu unu-tuyor ve evinizde sizinle konuştuklarını hissetmeye başlıyorsunuz.

Prenses Diana

Bir marka giyim askısı ve bir prenses olmak, Prenses Diana’nın ki-birli ve mesafeli görünmesine yol açabilirdi. Ama Diana her zaman bir beden dili uzmanı gibi davrandı. Dört dörtlük bir aynalama ye-teneği vardı, kendi beden dilini yanındaki kişilere göre değiştire-

biliyordu ve kendi statüsünü etkin bir biçimde alçaltıp, onlarınkini yükseltebiliyordu. Ayrıca, tam doğru zamanlarda ağırbaşlı jestler yapmakta da ustaydı. Bir keresinde, muhteşem bir resmi baloya belki de en zarif haliyle katılmıştı; saç topuz yapılmıştı ve başında bir taç vardı. Kameralardan uzaklaştığında, hemen diğer yöne döndü, suratını hafifçe buruşturdu ve saçlarını düzelitti. Ant ve Dec gibi, Diana da izleyicilerin en yakın arkadaşmış gibi hissetmesini sağlamakta son derece yetenekliydi.

Marilyn Monroe

Belki de gelmiş geçmiş en iyi imaj dengeleyicisi olan Marilyn Monroe aleni cinselliğini ve neredeyse çocuksu masumiyetini ve kırılganlığını eşit bir biçimde sergilemeyi başarabiliyordu. Bunu, birinden diğerine hızla geçerek, her birinin doğru hızda ortaya çıkıp kaybolmasını sağlayarak başarıyordu. Bir bakıyordunuz, bir geyik gibi bakıyor, çenesini utanmış gibi eğiyordu. Sonra bir bakıyordunuz, çenesini geri atmış, gözlerini hafifçe kısarak bir orgazm halini canlandırıyordu. İki aşırı ucu harmanlamak onu özgün kılıyordu. Bu iki aşırı ucun harmanlanmasının modern zamanlarda kabul görmeyişi, en azından onun kadar popüler ve evrensel anlamda sevilen bir karakteri bir daha görmeyeceğimizi garantilemiş durumda.

GÖSTER AMA SÖYLEME

Bu kitaptan alacağınız en kalıcı bilgi budur; dolayısıyla, bir kural gibi kabul edilmelidir:

Beden Dili Kutsal Kitabı Kural 7: Göster Ama Söyleme

Tüm beden dili performanslarınız için altın bir kuraldır.

Sözcükler *söylemekle* ilgilidir ama beden diliniz tamamıyla *göstermekle* ilgilidir. Biraz sekse benzer. Size iyi bir âşık olduğunu *söyleyen* bir kişi, iyi bir âşık *değildir*. Nereden mi biliyorum? Çünkü size söylemeye ihtiyaç duymuştur. Yatakta çok iyi olan bir kişi, konuşma eylemini tekniğine bırakmakla yetinir. Size bunu *söylediklerinde*, onlara *söylemenizi* istedikleri şeyi yansıtırlar.

Aynı şey iş dünyası için de geçerlidir. “Bizler müşteri odaklıyız”, “Beklentileri her zaman aşarız”, “Ben çok insancıl biriyim” ya da *Biri Bizi Gözetliyor* programındaki ev arkadaşları: “Çok komiğimdir”, “Çok eğlenceliyimdir”, “Çok iyi biriyimdir” derler. Yani, tek yaptıkları söylemek, söylemek ve söylemektir. Peki, söylediklerini ispatlayacak şans verildiğinde ne olur? Tahmin edin: Saçmaladıklarını görürsünüz.

Bir şeyi göstererek, bunu kanıtlamış olursunuz. Beden diliniz ‘Ben bir psikopatım’ derken, insanlara dost canlısı ve sıcak bir insan olduğunuzu söyleyemezsiniz. Ama sessiz kalıp, dostane bir biçimde gülümseyebilir ve anlaşılır jestler yapabilirsiniz; insanlar çok geçmeden *size* ne kadar hoş, düzgün birisi olduğunuzu, arkadaşınız olmayı ne kadar çok istediklerini söyleyeceklerdir.

Demek ki göstermek beden diliyle ilgili bir şey. Sinyallerinizin tamamı gösterim işini üstlenecektir. El hareketleriniz ve göz temasınız da mesajınızı onaylayacaktır.

Şimdi: Beden dili mükemmeliyetiyle ilgili bir kılavuza geldi sıra. Temel bilgilerden oluştuğu halde, yapması kolay. Ne zaman kullanırsanız kullanın faydalı olacaktır ama gününüzü çok fazla böleceğini sanmam.

TÜM BEDEN DİLİ SİNYALLERİYLE İLGİLİ BİR REHBER

Beden dili sinyallerinize genel olarak bakalım ve bunları faydalı ve faydasız ‘türlere’ ayıralım. Bunun amacı, farklı hareket gruplarını birbirinden ayırt etmenize ve ne zaman olumlu ya da olumsuz iletişimler kullandığınızı anlamanıza yardımcı olmaktır. Unutmayın, olabilecek en kötü şey sinyallerinizin tepki almamasıdır.

Psikolojik Sinyaller

Bunlar suratınızın kızarması, heyecandan bir yerinizin kızarıp kaşınması, terleme, titreme ve ürperme gibi hemen hemen kontrol edemeyeceğiniz beden sinyalleridir. Bu semptomlar oldukça komik olsa da, bu yüzden sıkıntıya giriyorsanız pek de gülünecek bir yanları yoktur.

Bu sinyallerin hepsi bedeninizi kontrol eden zihin gücünüzle meydana gelmektedir. Hepsi son derece doğal olduğu halde, sadece fiziksel tehlike anlarında ortaya çıkmaları gerekir. Adrenalin yüzünden oluşurlar ve bir hayvan olarak daha irice bir hayvan tarafından tehdit edildiğinizde bu enerji akımı ortaya çıkar. ‘Savaş ya da kaç’ mekanizmanız devreye girer ama bu ‘savaş ya da kaç’ tepkiniz özellikle de bir ilk randevuya çıktıysanız ya da patronunuzla bir toplantıya girekseniz diye tetiklenmişse, fazla hevesli olabilir.

Aşırı terleme birçok politikacı ve televizyon yıldızı için bir sorun olmuştur. Tony Blair’ın birkaç sene önceki önemli bir konuşma sırasında, gömleğinde herkesin diline düşen kocaman ter lekeleri oluşmuştu ve gazeteler Başbakan’ın neden o kadar terlediğini tartışırken, birkaç dönüm yağmur ormanı baltalandı. Nedeni stres miydi? Gerginlik miydi? Belki de spot ışıkları ya da ortamın sıcak oluşuydu.

Yüzlerce iş kadınının baskı altında olduklarında boyunlarının kızdığına şahit oldum. İş adamları da aynı sorundan mı mustarip?

Kim bilir, belki de çenelerine kadar yükselen sıkı gömlek yakaları ve kravatlar da onları rahatsız ediyordur. Belki içleri kıpkırmızı kesilmiştir ama asıl konu şu: Siz bunu asla fark etmezsiniz. Kadınların hatırlaması gereken bir ipucu da baskı altındayken boyunlarının kırdığını hissediyorlarsa, yüksek yakalı giysiler giymeyi denemelelidir.

Faydalı İpuçları

Bu tür semptomlarla başa çıkmanın en iyi yolu sorunun kaynağına inmektir. Stres yönetimi teknikleri de faydalı olur ama en iyi tedavi özgüveniniz ve dış uyarıcıları nasıl algıladığınız üstünde çalışmaktır. Terlemeye ya da titremeye yol açan çok az senaryo hayatı tehlikeye atar ama öyleymiş gibi hissedilir. Bedeninizin sadece faydalı olmaya çalıştığını unutmayın; asıl soruna neden olan şey beyninizden bedeninize giden mesajlar. Buna ‘içinizdeki diva’ diyorum; herhangi bir durumda en çok ilgiyi çekmeye çalışarak aşırı tepki gösteren tipik kişi.

İçinizdeki divayla ilgili sorun, bir kere harekete geçtiğinde kendi kendine varlığını sürdürür. Terlemeyi, titremeyi ve kızarıklıkları ortaya çıkaran odur ve bu noktadan sonra bedeninizde yarattığı karmaşayla ilgili daha da büyük bir öfke nöbetine kapılır. Birkaç dakika sonra terleme konusunu düşününce bile terlemeye başlarsınız!

Divayı susturmanın birkaç harika tekniği şöyledir:

- Zihinsel telkinlerde bulunun. Stres konulu derslerde öğrettiğim telkinlerden biri şudur: “O, bir aslan değil”. İçinde bulunduğunuz durum önemli olabileceği halde, bunun bir ölüm kalım meselesi olmadığı düşüncesine dayanır; sizi kovalayan şey, ete susamış bir aslan değildir. Kendi telkininizi oluşturun ve sakinleşmek için bir mantra gibi içinizden tekrarlayın.
- Nefes alıp verme egzersizleri de işe yarar. Burnunuzdan nefes alın, ciğerlerinizi tamamiyle doldurun; daha sonra da ağzınızdan yavaşça dışarı verin ve bunu yaparken bedeninizin boşalmasını ve rahatlamasını sağlayın.

- Bir toplantıya girmeden önce elleriniz titriyorsa, yanınızda ıslak mendil bulundurun.
- Serinlemek için suratınızı ya da ellerinizi asla soğuk suyla yıkamayın. Bedeniniz ani ısı değişimini dengelemek için fazla ısınacağından, bunun etkisi geçici olacaktır.
- Suratınızda ya da bedeninizde oluşan kızarıklıklar için de kozmetik malzemeleri kullanmayı deneyin. Yaygın olarak bulabileceğiniz arasında, ya hafif yeşile çalan nemlendiriciler (bunu kadınlar da erkekler de kullanabilir) ya da yine hafif yeşile çalan fondötenler veya yüz pudraları vardır. (Erkekler bu iki seçeneği kullanmayabilirler). Bunlar tende yeşil görünmez, yeşil ton suratın ya da boynun kırmızılığını giderir.
- Ayrıca, surattaki ter parıltısını gidermek için de kullanılabilecek birkaç ürün vardır. Bunlar da kolaylıkla bulunan, birçok yerde satılan ürünlerdir ama hem kadınlar, hem de erkekler kullanabilir. Bunlar tene mat bir görüntü veren sıvı ya da losyon şeklinde bulunabilir.
- Terlemeyi engelleyen deodorantlar kullanmanızı önermememe gerek olmadığını umuyorum ama birilerinin bunu unutmuş olabileceği ihtimaline karşın yine de söylemek istedim... Deodorantlar koltuk altındaki o lanet ter halkalarının oluşmasını gerçekten engelleyebilir.

Başarıyla Uygulanmış Sinyaller

Bunlar bedeninizin herhangi bir aktarımdan en iyi sonucu aldığınızı hissettiren sinyallerdir. Psikolojik sinyallerinizin aksine, bu sinyaller bilinçli ya da en azından yarı-bilinçli olacak ve zihninizdeki ‘ideal’ imaj durumunuzu tanımlamanıza yardım edecektir.

Sızıntı Sinyalleri

Ufak hareketler, seğirmeler, kıpırtılar, ritüeller ve istenmeyen sinyallerdir ve izniniz olmadan bedeninizin gerçek hislerinizi ortaya dökerler.

Bunlar beden dili dünyasının dürüst bankacılarıdır ama aynı zamanda herkesin görmesini istemediğiniz ve bastırdığınız gerçekleri de ortaya serdikleri için can sıkıcı olabilirler.

Mikro Hareketler

Bunlar tüm beden sinyalleri arasında en belirsiz olanlardır ve beden dili sızıntılarının kesin bir parçasıdır. İşin iyi tarafı, bu sinyallerin aynı zamanda bilinçaltı iletişimcileri olarak da görev yaparlar; yani, izleyicileriniz bu sinyalleri verdiğinizi bilmeyebilirler ama yine de mesajı alırlar.

İtaatkar Sinyaller

Toplum itaat kurallarına dayanır. Kimse hiçbir şeye itaat etmeseydi, birkaç ay içinde soyumuz tükenirdi. Karmaşık hakimiyet ağı-mız ve itaat sinyalleri, yaptığımız her aktarım uyumlu bir denge hareketinin başarılı olmasına bağlı olduğundan, neredeyse temelli olarak devrededir.

Denge meselesi birazcık bile bozulsa, verdiğimiz tepki olayın kendisinden çok daha büyük olur. Müşteri olarak, size hizmet eden kişiden belirli bir derece itaat görmeyi beklersiniz. Hatta ‘hizmet’ sözcüğü bu durumdaki güç dengesinin tabiatıyla ilgili büyük bir ipucu verir.

Birçok mağaza çalışanı – bazıları diğerlerine kıyasla daha fazla – itaatkar davranacak biçimde eğitim alırlar. Bazı mağazaların ‘yapılabilir’ denen bir kültürü vardır; bir başka deyişle, çalışanlarını müşteri için ellerinden gelen her şeyi yapacak biçimde eğitirler. Diğerleri daha az itaatkardır ama denge her zaman müşterinin lehinedir.

Bu itaati sinyal olarak yansıtmak için, ‘hizmet verenin’ yardım teklifi ettiğinde gülümsemesi beklenir. Ama her zaman böyle olmaz. Bazı mağazalar kendi statülerini beden diliyle ya da davranış teknikleriyle yükseltmekte ustadır ama bunlar öylesine belli belirsiz bir biçimde yapılır ki, müşteri bunların ne nasıl gerçekleştiğini, ne de

ne olduğunu anlar; sadece ‘tavır’ denen şey yüzünden kendilerini hakarete uğramış ve yıkılmış hissederler.

Bir sosyal grup senaryosunda, itaatkarlık grup kutuplaşmasında önemli bir rol oynar. Tüm sosyal gruplar düzeltilebilir ya da geçici dominant ve itaatkarlık rollerinden oluşur. Hepimiz normatif etki altında kalabiliriz; örneğin sevilme ve kabul edilme arzusu gibi. Sevilmenin en kolay yoluysa, teslimiyetçi ve itaatkar davranmaktır. Genellikle başkalarının yaptığı şeyleri yaparak ve bizi seveceklerini düşünerek yanılığa düşeriz. Bazen başkalarının bize saygı duymadığını çok geç anlarız.

Statü ve Güç Sinyalleri

Hepimiz arada sırada güç kaslarımızı esnetmeyi severiz, hatta bazılarımız bunu biraz abartır. Ünlüler muhtemelen dünyanın en kötü Güç Postürcüleridir, çünkü güçleri sürekli olarak değişen, gayet belirgin bir üst ilişkisine dayanır. Bu durumda, güç sinyallerinin tamamıyla kötü olduğunu da söyleyemeyiz ama dengeyi doğru kurmanız önemlidir.

Her gün işe gittiğinizde, önem sırasına göre dizildiğinizi düşünün. Oyuncular bir filmde ya da televizyon programında görüldüklerinde de aynı şey olur. Tüm dünya, statü sırasına göre dizilmiş olan oyuncu isimlerini görür. Sırf isimlerin sırası değil, kullanılmış olan yazı tipi ve ismin ekranda ne kadar süre görüldüğü de önemlidir. Bu yüzden, ‘Rol Alan Diğer Oyuncular’ ve ‘Özel Konuk Oyuncu’ gibi tuhaf öncelik kategorileri görürüz. Genellikle, bunun anlamı oyuncu temsilcileriyle prodüksiyon şirketi arasında bir yıldızı üst sıralara çekmek için büyük kavgalar çıkmış olmasıdır.

İş dünyasında, görev unvanları vardır ama bunlar neredeyse anlamsızlaşacak kadar muğlak hale gelmiştir. ‘Patron’ ve ‘yardımcı personel’ gibi hiyerarşik terimler neredeyse tamamıyla ortadan kalkmıştır.

Para çoğu şirkette en üst sıradadır; zaten bu yüzden maaşlar sıkı

sıkıya gizlenir. Bir ara canı sıkkın bir insan kaynakları müdürü ‘kazara’ herkesin maaşını şirketteki tüm bilgisayarlara yollamıştı. Bu olay yüzünden meydana gelen hoşnutsuzluk ve öfke senelerce sürmüştü, hâlâ da bahis konusu olmaktadır.

Statü gösterileri ve Güç Postürü gösterileri modern hayatta oldukça yaygındır; bunun sebebi de büyük bir ihtimalle kimin ‘patron’ olduğunu göstermektir. Daha önce de dediğim gibi, hakimiyet/itaatkarlık güç dengesi günlük hayatımızda kaçınılmazdır. Her aktarımda bulunduğunuzda, farkına bile varmadığınız bir hakimiyet ya da itaatkarlık sinyalleri karmaşası sergilersiniz. İşte, bu kategorilerden bazıları:

Sosyal Güç Sinyalleri

Birçok açıdan, sosyal güç gösterileri grup oluştururken veya eşimizi belirlerken gereklilik halini alır. Ancak, normal statü sinyalleri gibi, bunun sadece dengeyle ve rahatsızlık vermeyen itaatkarlıkla ilgisi vardır.

Arkadaş grubunuzun da bir hayvan sürüsündeki gibi bir ast üst ilişkisi olacaktır. Herkesin yerli yerinde olduğunu düşünebilirsiniz ama türlü senaryolar için belirlenmemiş bir lider olması çok düşük bir ihtimaldir. Hatta savaşçı bir lider ve barış zamanı lideri bile olabilir; örnek vermek gerekirse, tüm sosyal ayarlamaları yapan ve kararları veren ve grup fiziksel tehdit altında olduğunda ya da mücadeleyle karşılaştığında zamp gibi yapışacağınız bir kişi mutlaka vardır.

Bir grupta yer alan erkekler için, ana güç simsarını görmek, genellikle çok daha kolaydır. Erkekler iki yana açılmış bacaklar, şişirilmiş göğüsler, anlık apış arası dokunuşları ve popo sıkma sinyalleri gibi, hatta oturdukları yerde kollarını başlarının arkasına atıp, bedenlerinin narin kısımlarını konuştukları kişiyi ne denli zararsız bulduklarını anlatmak için koltuk altlarını göstermek gibi son derece bariz Güç Postürü sinyalleri verirler.

Kadınların bulunduğu gruptaysa, daha az belirgin alfa sinyalleri – maymun terimi kullanmak gerekirse – vardır; modern toplumdaki kadınlar alfa erkek ve alfa kadın sinyalleri arasında gidip gelirler. Bu yüzden, en güçlü kadın iltifatları eden, sarılan ya da bakım yapan da olabilir, en yüksek sesle gülen, en güçlü postüre ve en yüksek sandalyeye ya da büyük alana sahip olan kişi de olabilir.

Cinsel Sinyaller

Diğer çoğu hareket gibi, cinsel sinyallerinizin de değişken anlamları olabilir ama bunların bir kısmı, cinsel ilgi ya da tahrikten daha azını göstermeye eğilimlidir. Bu sinyaller, gülümseme, göğse dokunma (kendi göğsünüz!), kişisel bakım yapma ya da kıkırdama gibi hafif flört sinyallerinden, göz bebeklerinin genişlemesi, dudak yalama, sırt germe, vs. gibi işleyimsel güç türleri arasında değişir.

Cinsel Güç Sinyalleri

Bütün çiftlerin kendine özgü bir güç dengesi vardır ve o dengenin korunması ilişkinin sağlığı ve süresi açısından son derece önemli olabilir. Birçok şey bu dengenin bütünleyici doğasına bağlıdır ama bu bile kulağa geldiğinden çok daha karmaşıktır. Bir tarafın diğerinden daha hâkim olduğunu söyleyebiliriz. Bu senaryoda, erkek sosyal açıdan nominal kontrolü ele alır ve aynı zamanda evi, televizyon programlarını seçmeyi, maddi meseleleri halletmeyi ve ağır işlerin tamamını yapmayı da üstlenir. Kadın daha hâkim olma eğilimi gösterdiği seks haricinde daha itaatkar bir role bürünür. Ayrıca, çocuklarla ilgili olarak da oldukça sorumluluk sahibidir.

Bu düzen işe yararsa, bir ya da iki seviyenin her ikisinde de işe yarayabilir. Her iki taraf da rollerini yerine getirdiği takdirde, yüzey-sel bir seviyede işe yarar. Bu da düzeni bütünleyici hale getirir. Her iki taraf da rollerinden hoşnutsa, cinsel güç cennetine bakıyor olabilirsiniz. Ama bu noktada bir sorun ortaya çıkar. Bu rolleri yerine getiren taraflardan biri sadece huzurlu bir hayat sürmek istediği için

mi rolünü kabullenmiştir? Gerçekten de yanlış bir rol dağıtımı yapılmış olabilir mi? Ya bir ya da iki taraf da zamanla değişirse? Erkek sadece kendisinden öyle olması beklendiği için alfaysa ya da kadın sadece anlaşmazlıkları azalttığı için itaatkar davranıyorsa, partnerler yetişkin hayatlarının büyük bir bölümünde kendilerini bastırılmış hissederek ya da ayrılırlar ve daha uygun bir 'düzen' bulmak için başka bir yere giderler. Başka bir ihtimal de ilişkilerini devam ettirmeleri ve gerçek hakimiyet/itaatkar tabiatları nı yansıtan bir ilişki yaşamalarıdır.

Dedikodu sütunları güç dengesi bir süre sonra işe yaramamaya başladığı için ayrılan ünlülerin haberleriyle doludur. Cinsel ilişkiler ve maceralar, bir ünlü evliliği için tehdit oluşturabilse de, genellikle işi bozan şey statü dengesizliğidir.

Victoria ve David Beckham fotoğraflarına ve dikizci televizyon programlarına bakmak için, statü açısından sürekli bir sürdürülebilir değişim içindedir. Nişanlandıklarında, Victoria bariz bir biçimde daha büyük yıldızdı, çünkü David ona kıyasla daha az tanınıyorken, grubu Spice Girls herkesin dilindeydi. Sonra, David bir futbol kahramanı haline geldi ve birkaç önemli reklam kampanyasında ve moda çekiminde poz verip, kameralar karşısındaki çekingenliğini yendi. Victoria'nın kariyeri bir anda düşüşe geçti ve birden ondan bir sempatizan olması beklendi. Muhtemelen çocuk sahibi olarak dengeyi korudu ama aile ortamında ne vakit bir rehavet hali meydana gelse, Posh'un kariyerini eski haline getirmek istediğine dair haberler duyarız. Bu çiftin beden dili sinyalleri bu büyük statü dalgalanmalarıyla başa çıkabilmek için sürekli evrim geçiriyormuş gibi gözüküyor. David her zaman geleneksel alfa rolündeymiş gibi önden suratında ciddi bir ifadeyle şişirdiği göğsüyle yürürken, Victoria narin bir hal tavrı içinde arkasından yürür ve sanki David ilişkileriyle ilgili tüm kararları almış ve yönlendirmiş gibi geride kalır; bir odada birlikteyken, Posh'un kararlı ve kontrol sahibi el hareketlerine şahit oluruz: Onu yerinden kalkmayacak bir biçimde direksiyon karşısına

oturtan şey, ellerinin David'in boynunda ya da omzunda olmasıdır. Bu itibar kurtaran rol paylaşımı bu çift için işe yarıyormuş gibi görünmektedir.

Madonna ve Guy Ritchie her zaman güç dengeleme pozlarında usta olmuşlardır ama bazen aşırı bir uyum belirtisi de verirler ve genellikle güç sinyalleri tamamıyla Guy'ın lehine işler gibidir. Bir film çekeceği zaman, Madonna itaatkar bir biçimde poz verir, Guy'ın sırtına sarılır ya da Guy'ın, kahramanı olduğunu işaret edercesine ona hayran hayran bakar. Madonna'nın sırası geldiğinde, Guy statü sinyallerini kesip onu ön plana çıkarır ama Madonna'nın son turnesinde, dünya çapında tanınmış bir diva olarak kendine güveninin Guy'ın yanında olduğu zamanlarda gözle görülür bir biçimde düşmesi ilginçti; Böylece, çok daha itaatkar bir yanını gördük. Guy oldukça alfa olmaya istekli ve gerçek bir erkek ya da güvenilir kişi olmaya hevesli gibi ve bütünleyici parçaları bazen pek de gayretli gözüküyor.

Televizyonda gördüğümüz pek çok çift, ilişkileri cinsel olmasa bile, iyi tanımlanmış statü sinyallerine bağlı kalır. Ant ve Dec, Morecambe ve Wise, Cannon ve Ball, Del Boy ve Rodney Trotter, hatta Steptoe ve Son bile güç değişimi zamanlarından komedi çıkarmışlardır ama partnerlerden biri her zaman sonuç olarak daha dominanttır.

İş Dünyası Güç Sinyalleri

Birçok işyerinde iki belirgin lider tipi vardır: Görev unvanında 'müdür' sözcüğü geçen erkek ya da kadın ve herkesin gerçekte sorumlu olarak gördükleri kişi. Bir müdür olmak bir lider olmakla aynı şey değildir. İş dünyasında çok başarılı müdürlere rastladım ama çok azı iyi liderdi. Liderlik 'yapmaktan' ziyade 'olmakla' ilgilidir ve bir lideri iyi yapan en temel özellik karizmadır.

Birçok büyük şirkette karizmatik kişiler bulunur. Bu kişileri okuldan hatırlarsız, ayrıca işyerinde de görmüşsünüzdür. Bu kişiler nadiren patrondur. Bazen işleri gereksiz olmanın sınırındadır ama onlar İşyeri gurubunuzda doğal statüye sahip kişiler olacaklardır.

Alfa güç sinyallerine sahip meslektaşlarınız vardır. Bu kişilerin kendilerine güvendikleri, bir alanı ve bölgeyi hakimiyetleri altına aldıkları barizdir; konuştuklarında başkalarını dinlemeye sevk eden sesleri ve konuşma biçimleri vardır.

Bir de statülerini aktif görsel biçimlerde zorla dayatan çalışanlar vardır. Doğal yollardan saygı görme becerileri bulunmadığından, Güç Postürü'nü *Ofis* dizisindeki Gareth gibi ya aptal durumuna düşecekleri biçimde kullanırlar ya da saldırgan ve amirane oldukları için herkes onlardan nefret eder.

Ağırlığınızı ulu orta koymaya çalışmak riskli bir iştir, itaatkar bir tepki olmadan Güç Postürücüsü rezil olur. Bu da genellikle daha güçlü Güç Postürü'ne ya da 'yap çünkü sana yapmanı söyledim' tarzında bir aktarıma dönüşür ki bu noktada kazanan kişi teslim olmayacak olan kişidir.

Reddetme Hareketleri

Bunlar kendinizi ayağınızdan vurma başlığı altında toplanabilir.

Söylemek istediğinizi söylersiniz ama sonra dudaklarınızı hafifçe bükerek ya da gözlerinizi devirerek veya özür diler gibi omuzlarınızı silkerek geri alırsınız. Devreye yine o cazip ama ölümcül normatif etki girmiştir; ağırlığınızı ortaya koymanın ve ciddi bir etki yaratmanın önüne yine sevilme arzusu geçmiştir.

Reddetme hareketleri sadece bir yalanın yarattığı baskıyla değil, az önce söylediğiniz her şeyin tamamen doğru olmadığı izlenimiyle de oluşur. Bunu evde deneyebilirsiniz, tabii eğer ölmek istiyorsanız: Partneriniz size bir daha onu sevip sevmediğinizi sorduğunda, 'evet' deyin ama hemen ardından ya gözlerinizi devirin ya da omuzlarınızı silkin.

Metronomsu Hareketler

Bunlar elleri, ayakları ya da bacakları bir yere vurarak zaman ölçen ve düşüncelerinizle bedensel hareketlerinizi ya hızlandıran ya da yavaşlatan hareketlerdir. Kendi kendinizi motive etmek ya da

teşvik etmek için harika hareketlerdir, çünkü düşünmenize bile gerek kalmadan kendi hızınızı belirlemenize fırsat verirler. Elinizdeki kalemi avucunuza vuruyorsanız, beyninizi hızlı bir tepki vermesi ya da fikir üretmesi için teşvik ediyorsunuz demektir. Ancak, bu hareketler kişinin kendisini teşvik etmesi için iyi bir araç olsa da, başka birisi konuşurken yaptığınızda biraz tehlike oluşturur. Kişisel metronomunuz konuşmacıya bir ‘acele et’ sinyali yollayabilir. Bunun da iki etkisi olacaktır:

1. Konuşmacıyı çok daha kötü bir iletişimci yapar. Acele ettirilmek kimsenin hoşuna gitmez, yapmak istediğimiz şeyi mahveder.
2. Sizi oldukça kaba gösterir. Bilinçaltı bir seviyede olsa da.

Otonom Sinyaller

Bunlar esas olarak stres kaynaklı sinyallerdir; stresin bedenlerimize verdiği tüm psikolojik ve zihinsel değişimlerdir. Otonom sinyaller arasına ağlamak, hızlı hızlı nefes alıp vermek, hızlı göz kırpmak vs. gibi sinyaller vardır.

KİŞİSEL MÜKEMMELİYET OKULUNUZ

Beden dili mükemmeliyetinin iyi yanı, bunu elde etmenize engel olan kimsenin olmamasıdır. Ay pardon, aslında size engel olan birisi var:

SİZ!

Söz konusu beden dili sinyalleri olduğunda, en kötü düşmanınız değil, *tek* düşmanınızsınız. Neden mi? Diğer insanlar iyi olmanızı isterler. Anlaşılması kolay, açık mesajlar hoşlarına gider. Konuşurken burnunuzu kaşıdığınız gibi korkunç alışkanlıklarınız onları

usandırmıştır, bu yüzden de bir amigo kızlar takımı gibi sizi desteklerler.

Öte yandan, iletişimlerinizi ve sözel olmayan tekniklerinizi büyük bir mutlulukla berbat eden dört tane iç şeytanınız olabilir:

- İçinizdeki sazan
- İçinizdeki hayvan
- İçinizdeki çocuk
- İçinizdeki diva

İçinizdeki Sazan

El kol hareketleriniz işe yaradığında mesajınızı desteklerler ama bunlar aleyhinize işleyebilir. İçinizdeki Sazan haline de gelebilir. Neden kendi sözümüzü kesmek isteyelim? Belki de burada kullandığım ‘istemek’ sözcüğü çok uygun değil. Genellikle, bunu yapılmaya itiliriz ve duramayız. Bu hareketlere aynı zamanda çelişkili sinyaller de denir. Hiç birisini gördüğünüze ne kadar memnun olduğunuzu ya da ne diyeceklerini çok merak ettiğinizi söylediğiniz, sonra da gözlerinizle odayı taradığınız, gömleğinizin kollarını çekıştirdiğiniz ya da birisi karşınızda konuşurken esnediğiniz oldu mu? İçinizdeki Sazan şöyle bağıırıyor: “Saçmalıyor! Onu terfi ettirmeyin, hatta kovun gitsin!”

İçinizdeki Hayvan

İçgüdüsel düşüncenin gücünü gördük. İnsan ne kadar evrim geçirir-se geçirsın, hepimizin içinde bir savaşıma/kaçma güdüsü vardır ve bu genellikle karşımıza çıkan ilk seçenektir. Yani, beden dili sinyalleriniz – baskı altında – çelişiyor demektir. Tüm o korkuyu, öfkeyi, şehveti ve savaşıma arzusunu bastırmak kazandığınızı sandığınız günlük bir savaşıdır ama o içinizdeki maymunun her zerresini sildiği-

nize emin misiniz? Öfkelendiğinizde yumruklarınızı kaç kere sıkıldığınıza ya da endişe duyduğunuzda saçını çektiğinize ya da ellerinizi salladığınıza bir bakın.

İçinizdeki Çocuk

Sözde bebekliğe ait yeniden motive edici unsurları hatırladınız mı? Büyürken, beden diliniz de büyür – öyle değil mi? Parmak emme alışkanlığımızı beşikte bıraktığımızı düşünürüz ama içindeki çocuk her strese girdiğinizde, endişe duyduğunuzda ya da istediğiniz bir şey olmadığında beden dilinizde kendini gösterir. Peki, artık parmak emmiyor olabilirsiniz ama kendinizi rahatlatma teknikleri arasında bir çeşit emme ya da çiğneme söz konusu olabilir; muhtemelen bir kalemin ucunu ya da tırnaklarınızı kemiriyorsunuzdur. Aksileştiğinizde de surat ifadeniz, bebeklik ifadenizden milyonlarca kilometre uzak değildir.

Kendinizi baskı altında hissettiğinizde, korkmanıza neden olan bir durumda ya da endişeli hallerinizde, sempatik sinir sisteminiz ve parasempatik sinir sisteminiz arasında bir anlaşmazlık meydana gelir. Bunlardan ilki savaşma/kaçma tepkisini tetikler ve sizi harekete geçirir; ikincisiyse sizi sakinleştirmeye çalışır. Tehdidin zihninizde gerçekten daha fazla olduğu durumlarda, savaşan bu iki unsur oldukça çocuksu görünen özgün ve çelişen beden sinyalleri oluşturabilir. Bunlardan bazıları bir anda kızarmak, sonra da kanı çekilirken bembeyaz kesilmek gibi fizyolojik, diğerleriyse yorgunluktan bitap düşüp oturmadan önce volta atmak gibi fiziksel olabilir. Bunlar ayrıca bir sonraki tepkiyi de oluşturabilir.

İçinizdeki Diva

Tüm ilgi odaklı ve duygusal dekorlardan, bağarmaktan, volta atmaktan, paniklemeden, tetikleyicinin büyüklüğüyle orantısız olan korkularla ya da sinirle çıldırmaktan sorumlu olan iç divanız dört

dörtlük bir el kol sallayıcıdır, hislerinin derinliğini göstermek için boğulan birisi gibi hareketler yapar. İkiniz kendi kalenize gol atıp bir olumsuzluk yaratmak için birbirinizin peşi sıra mutlu mutlu çalışırsınız. Bir toplantı yüzünden endişelenirseniz ya da korkuya kapılırsanız, iç divanız sizi daha da korkmaya, endişe duymaya ya da paniklemeye teşvik eder ve daha siz ne olduğunu anlayamadan bir de bakarsınız ki ölçülü ve sakın bir biçimde konuşmanız artık mümkün değildir.

İç Şeytanlarınızın Dizginlerini Ele Almak

- Herhangi bir senaryoya ya da aktarıma karşı gösterdiğiniz tepkilerin iç şeytanlarınızın işi olabileceğini unutmayın. Bunların hepsi doğal, içgüdüsel seslerdir ama kendinize ait imaj hedeflerinizi elde etmenize yardımcı olabilmesi için, bu diğer sesleri kontrol etmek üzere lider ‘sesinizin’ geliştirilmesi gerekir.
- Sıra lider sesi belirlemeye geldi. Bu ses mantığı ve sağduyuyu temsil eder. Herhangi bir acil durum karşısında kontrolü ele geçirebilmeli ve size yön vererek, kazanabileceklerinizi ve içindeki çocuk/hayvan/diva seslerine kontrolü verdiğiniz takdirde kaybedeceklerinizi hatırlatır.
- Bu sesin ismi ya da hali ‘yetişkindir’.
- Hislerinizin ön plana çıktığını fark ettiğinizde, bu yetişkin haline odaklanın ve beden dilinize yön vermesine izin verin. Olumlu düşünün ve kendinize olumlu sonuçlar beklediğinizi söyleyin. Bu düşünceyi postürünüze ve hareketlerinize yansıtın.
- Yetişkin halinizi gözünüzde canlandırın. Faydası olacaksa, ona bir surat ve isim de verin. Bir acil durumla nasıl başa çıktığını gözlemleyin. Sonra, bunu beden dilinize aktarın. Yetişkin haliniz her zaman kendine güvenir ve sakindir. Be-

deninizi rahatlatmak için, şu mantrayı tekrarlayın: “Kendimi sakın, güvenli ve kontrollü hissediyorum”.

Kendinizi olaylara ve tetikleyici unsurlara sahte bir tepki vermekten ziyade yanıt vermek üzere eğiteceğinizi düşünecek olursak, kişiliğin gücüne ve dürtüsel davranışların gücüne inanmak kolaydır. Ancak davranışlarınızın kişiliğiniz olmadığını her zaman hatırlamanız gerekir. Davranışlarınız sizin ne aracınızdır, ne de efendinizdir; bunu hayatınızda meydana gelen değişikliklere uyacak şekilde kullanır ve değiştirirsiniz. İnsanlar sosyalleşme ve stratejiler yaratma becerisiyle hayatta kalırlar. Davranışlarınız üstünde çalışmanız da ‘yetişkin’ halinizle iletişim içinde olmak kadar önemlidir. Hepimizin bir değil, birkaç kişiliği vardır ve davranışlarınızı beden dili ve yaratacağı etkiyle esnetebilmek gelişiminiz ve hayatta elde edeceğiniz başarı açısından çok önemlidir.

Kilit Noktalar:

- Sonuç elde etmek istiyorsanız ‘kuralları’ yıkın.
- Gösterin, söylemeyin.
- Beden dilinizi baltalayacak temel durumları belirleyin. Yetişkin halinizi gözünüzde canlandırın, liderliği ve kontrolü ona devredin.

6

EL HAREKETLERİYLE İLGİLİ TEMEL BİLGİLER

Yapacağımız bir sonraki alıştırmaya, el hareketlerinizin kontrollü olmasıyla ilgili. Postüral mükemmeliyetin başlangıcını zaten oluşturduk; şimdi ellerinizin politikacıların deyimiyle ideal bir biçimde sergilenen mesajlarınızla ‘aynı hatta’ olduğundan emin olmanız gerek. Bu durum yardımcı sözel hareketleri ya da uyumu (Birinci Bölüm’de de gördüğümüz gibi) oluşturur.

Mevcut El Hareketleriniz

- Kendinizi rahatlatma ritüelleriniz nelerdir? Mesela, baskı altında olduğunuzda ya da kendinizi sakinleştirmek istediğinizde yaptığınız ufak hareketler; kaşınma, ovuşturma, emme ya da çiğneme hareketleri nelerdir?
- Konuşurken empati kurduğunuzu gösterecek ne tür hareketler yaparsınız? Tekrar tekrar yaptığınız hareketler var mı? Ya da konuşurken ellerinizi fazlasıyla oynatır mısınız?

Bir el hareketini ‘alışkanlık’ haline getirmenin kolay olduğunu unutmayın; dahası, tüm taklit etme hareketleri ilham veren taklitçilikten

kaynaklanmamaktadır. Tony Blair görevini bırakacağını duyurduktan iki gün sonra, Gordon Brown yerine geçti ve genellikle asık suratlı olan bu İskoç, Blair tarzı el hareketleri yapmaya başladı.

İYİ VE KÖTÜ EL HAREKETLERİ

İyi ve kötü hareketleri nasıl tanımlarsınız? Sizden her ikisi için de bir liste yapmanızı istesem, sizce listenizde kaçar hareket bulunur? Muhtemelen kötü hareketler iyilerden daha fazla olacaktır, çünkü ne *yapmanız* gerektiğinizi bilmektense, beden dilinizle ne yapmamanız gerektiğini bilmek her zaman daha kolaydır.

Ancak işin aslı şöyledir: Samimi, gerçek, bıyıklı ve puro çiğneyen çok az kötü hareket vardır. ‘Kötü’ olanların çoğu aslında ‘nasıl ve ne zaman yapıldığına bağlı’ kategorisi altında bulunur. Kollarınızı göğsünüzde kavuşturmak gibi. Bu hareket endişeye ya da saldırganlığa işaret eden bir sınır oluşturur. Peki, kolları kavuşturmakla ilgili bir ASDD (Anti Sosyal Davranış Düzeni) cezası vermem ve bu hareketi repertuarınızdan atmanızı mı istemem gerekiyor? Tabii ki hayır. Ben de kollarımı sık sık kavuştururum. Kollarımı kavuşturmanın bir sebebi de içimde bir yerlerde gizli olan utangaçlık hissiyle ilgilidir ama diğer sebebi de bu hareketin çok havalı olduğunu düşünmemdir. Birisi benimle konuşmak istediğinde ya da bana bir iş teklif ettiğinde değil, derslerimde birilerini dinlerken ve bu hareketi sahneyi konuşmacıya bıraktığımı göstermek için yaparım. Doğru zamanda, doğru yerde yapıldığı takdirde, kolları kavuşturmak gayet kabul edilebilir bir harekettir.

Elinizi cebinize koymak da öyledir. Cebinizdeki bozuk paralarla ya da başka bir şeyle oynamıyorsanız, bu hareket de kabul edilebilir! Tek elinizin cebinizde olması, doğru pozu bulduğunuz takdirde kibar ve hoş bir hareket olabilir.

Ama burun karıştırmak ‘kötü’ başlığı altında verilmelidir. Hatta bunu söylememe gerek kalmadan çoktan bu listede kendi kendine yerini almalı. Yerini aldıysa, eminim ki sırtıtmak ve parmak eklemlelerini çıtlatmak da ona o listede eşlik edecektir.

Ama önce iyi adamlardan başlayalım. Bunlar beyaz atlı, kadınlara ‘hanımefendi’ diye hitap eden hareketlerdir. Ağaçlardan kedileri kurtarırlar ve klozet kapağını asla kalkık vaziyette bırakmazlar.

İyi El Hareketleri

İyi hareketler ya **tasvir edicidir** ya da **empatiktir**. Her iki hareket de mesajınızın etkisini ve dinleyicinin anlayışını güçlendirir. Ayrıca, **şematik** ya da **mimci** sinyallere ve **dondurucu** hareketlere de göz atacağız.

Tasvir Edici Hareketler

Sözünü ettiğiniz nesneyi ya da eylemi tasvir etmek için ellerinizin bir mim yaptığı anlamına gelir. Başparmağınızı ve serçe parmağınızı kulağınıza götürdüğünüzde, bunun ‘beni ara’ anlamına geldiğini biliriz. Bir çocuktan söz ederken, elinizi avucunuz yere bakacak biçimde yatay olarak havaya kaldırdığınızda, çocuğun uzunluğunu gösterdiğinizi ve yaşını belirtmek istediğinizi de biliriz.

Tasvir edici hareketler dinleyicinizin neden söz ettiğini anlamasına yardımcı olur. Havada minik resimler çizmek gibidir.

Empatik Hareketler

Tasvir edici hareketler görsel resimleri sergilerken, empatik hareketler de hisleri tanımlamaya yarar. Ellerimizle bıçaklama, vurma, yumruk atma, çırpınma ya da endişe hareketleri yaparak öfkemizi, sıkıntımızı, endişemizi, huzursuzluğumuzu ya da tasamızı belli ederiz. Empatik hareketler yaptığınızda, dinleyicinizin hislerinizin ne

denli kuvvetli olduğunu anlamasına yardım edersiniz. Tabii, bunun için öncelikle hareketlerinizin uyumlu olması gerekir. Hareketleriniz verdiğiniz mesajla bağdaşmıyorsa, mesajınızı baltalarlar. Örneğin, oy peşinde koşan bir politikacı düşünün. Politikacı partisinin gelir vergisini düşürerek, herkes için daha büyük gelir sağlayacağını söyler. Ancak, ‘düşürmek’ sözcüğünü söylediğinde, elini avucu yukarıya bakacak biçimde havaya kaldırır. ‘Herkes’ sözcüğünü söylerken de ellerini kendi göğsüne doğru çevirir. İşte, bu noktada empatik hareketler görevlerini yerine getirmekte başarısız olurlar. Tony Blair ve Gordon Brown bir dönem aynı empatik hareketleri yaptılar. Oy toplamaya çalışırken, her ikisi de Matador Bıçaklaması denen bir hareket yaptılar; yani, iki işaret parmağını birden aşağı çevirip, kürsüyü bıçaklamış gibi salladılar. Bu empatik hareket normalde kullanılmayacak kadar aşırıydı ama bağlılıkla ve ‘mesajlarını başarıyla iletmek’ açısından kullandıkları sözel hareketlere eşlik ederek her seferinde işe yaradılar. Ayrıca, ikisi de ölçüm hareketlerini çok severler. İki ellerini birbirinden on inç uzaklıkta, parmakları dümdüz olacak biçimde birbirlerine tutarlar. Bu hareket daha sonra havada gezinir, daha önceki sorunları belirtmek için sola gider (onların soluna) ve gelecekle ilişkili planları belirtmek için de sağa gider. Her iki elleriyle de aynı hareketi yaparak, beyinlerinin sol ve sağ tarafı uyum içindeymiş gibi düşüncelerinin sonuna dek ardında olduklarını gösterirler. Ellerin bu şekilde eşzamanlı işlediği empatik bir hareket nadiren kullanılır. Genellikle bir elimizi diğerinden daha fazla kullanırız.

Şematik ya da Mimci Sinyaller

Bunlar söylemek istediğiniz şeyi daha katı bir biçimde ifade etmek için kullanılır ve mesajınızın daha derin bir boyutta anlaşılmasına yardımcı olur. Ancak herkes aynı beden dilini konuşmaz. Bu yüzden, kültürel farklılıklar olabileceğini göz önünde bulundurmanız gerekir.

Ama klasik sinyaller daha belirgin anlamları varmış gibi görünürler. Birisine nasıl olduğunu sorduğunuzda, ‘yukarı kaldırılan bir başparmak’ işareti hemen hemen her zaman ‘iyiyim” mesajını verir. Tek eli öne uzatıp iki yana sallarsanız, birisine emin olmadığınızı ya da ‘eh’ demeye çalışırsınız. Burnunuzun kenarına hafifçe vurmak ‘bu işe burnunu sokma’ anlamına gelebilir. Ancak, mimci ya da sembolik sinyaller kafa karıştırıcı olabilir. Paul Gascoigne Dünya Kupası’nda herkesin gözü önünde ağladığında, Gary Lineker ona baktı ve işaret parmaklarından birini gözüne çevirdi. Bu hareketin sahada hıçkıra hıçkıra ağlandığını bildiği anlamına geldiğini düşündüm ama dudaklarını hızla okuyunca, aslında ‘gözünü ondan ayırma’ dermiş gibi görünüyor.

Dondurucu Hareketler

Bu el hareketleri bir konuşma esnasında bir düşünceyi ‘park’ etmeyi, herkese bu düşünceye geri dönmesi gerektiğini belirtir. Bunlar konuşuyla ilgili bir kesinti olduğunu ama konunun hâlâ geçerli olduğunu belirtmek açısından faydalı işaretler olabilir. Ama aynı hareketleri yeni konuşmacıyı görmezden gelmek ya da siz kendi tercih ettiğiniz konuya dönebilin diye sözlerini bitirmelerini istediğinizi belirtmek için kullanırsanız, kaba bir görüntü verebilirsiniz..

Kötü ve Çirkin mi?

İletişiminize neyin yardımcı olacağını gördükten sonra, şimdi mesajınızı kesintiye uğratarak ya da küçük görerek sorun yaratabilecek bazı hareket türlerine bakalım.

Saldırgan El Hareketleri

Sıradan bir günde farkında dahi olmadan birçok saldırgan el hareketi yaparız. Bunların birçoğu bastırılmış saldırganlık ya da öfke sonucu ortaya çıkar ama çıplak gözle görülebilir hareketlerdir ve ritüelleşti-

rilmiş savaş işaretleri ya da kavga etme niyetleri olarak algılanırlar.

Saldırgan hareketler, sisteminiz saldırgan bir tahrik pozisyonuna girdiğinde ortaya çıkar. Çoğu insan için buna devam etmek ya da etmeye istekli olmak söz konusu değildir. Bir futbol maçına giden bir grup taraftar rakip taraftarlara bir güzel günlerini göstermek niyetiyle yola çıkmış olabilir ama aralarından sadece birkaç yolcu şehre giden 7:34 trenine Blackberry'lerinin yanı sıra demir muştalarını ve Mace spreylerini alıp almadıklarını kontrol ederek biter. İşyerinde sergilenen saldırgan davranışlar da en az futbol maçlarında sergilenen davranışlar kadar yaygındır ama bunlar baskın, maskelenmiş ya da yer değiştirmiş olma eğilimi taşır. Çalışanlar genellikle günlük sıkıntılarla telefonu hışımla kapatarak, iğneleyici bir biçimde konuşarak, kalemlerin arkasını kemirerek, hatta evde kavga çıkararak başa çıktıklarını görürler.

Kaçak El Hareketleri

'Kaçak' beden dili sinyallerini, hani şu Kişisel Sıkıştırıcı sisteminiz olarak görev yapıp sizi ele veren sinyalleri hatırlıyor musunuz? Kaçakların büyük bir kısmı baskı altında olduğunuzda kontrolden çıkan el hareketlerinden gelir. Kaçak hareketlerinizin birçoğu yanıltıcı olabilir ama size daha önceden "hastalık raporu yasağıyla" ilgili olarak uyarıda bulunmuştum. Bu kuralın her halükarda geçerli kalması gerekir.

Ellerinizi ovuşturmanız havanın soğuk olmasıyla ilgili olsa da, bunu asabiyetten yapıyormuş gibi görünürseniz bunu kesmeniz gerekir. Takılarınızla oynama alışkanlığınız varsa, önemli toplantılarda onları çıkarın. Saçlarınızla oynuyorsanız, arkadan toplayın.

Uyumlu mesajınızın parçası olmayan herhangi bir hareket, sıkıştırma yüzünden iletişiminizi baltalayacaktır; dolayısıyla, repertuarınızdan silinmesi gerekecektir. Bunu sözlü iletişiminizi iyileştiren hareketleri gözünüzün önüne getirerek, sonradan da prova ederek yapın.

Kendi Kendine Sakinleşme Hareketleri

Bu kitap stres yöntemiyle ilgili olsaydı, sizi bu hareketleri sürdürmeye teşvik ederdim. Bunlar, baskı altında olduğunuzda kendinizi daha iyi hissetmek için yaptığınız emme, okşama ve hafifçe vurma hareketleridir. Ne yazık ki kendinize ‘endişeli’ sözcüğünün kaç kere imaj yansıtma dilek listenizde olmasını isteyeceğinizi sormanız gerek.

Sizi rahatlatan bu hareketlerden kurtulamıyorsanız, en azından daha az belirgin olan bir tanesine bağlı kalın. Bir alışkanlığı değiştirmek 21-30 gün sürüyorsa, yeni bir alışkanlık edinin ve bunun işe yaramasını sağlayın. Yapmanız gereken tek şey, başparmağınızın ucunu ovma gibi yeni bir rahatlatıcı hareket keşfetmek. Bunu kendinizi rahat ve sakin hissetmek için 21 gün boyunca yapın, sonra stres hissettiğinizde kendinizi sakinleştirmek için kullanın. Beyniniz çağrışımlarla öğrenir ve bu yeni hareket gizlenebilecek kadar belirsiz olmalıdır.

Kesik Hareketler

Bunların da “atılacak hareketler” listesine girmesi gerek. Kesik hareketler, yapmaya başladığınız ama sonra bir şekilde tamamlamayı unuttuğunuz hareketlerdir. Hiç birisinin konuşmayı kestiğini, bir hareket ya da mim yaptığına şahit oldunuz mu? Konuşmacı cebinden bir şeker çıkarabilir ve konuşacakları konuya ısınmak için kâğıdını yarısına kadar açabilir ya da belirtecekleri dört noktayı parmaklarıyla saymaya başlayabilir ama bir, iki noktayı saydıktan sonra neden söz ettiklerini unuturlar veya siz konuşmaya devam ettiğiniz için, parmaklarından tekini havaya kaldırıp konuyu park etme yoluna giderler. Bu hareketler dinleyiciyi engeller. Göz karmaşaya odaklanma eğilimi taşır; hareketleriniz bu şekilde bir karmaşa yaratıyorsa, sözlerinizle yarışır ve şüpheye yer bırakmayacak biçimde kazanırlar.

Kesik hareketler dikkat dağıtırlar. Başladığınız şeyi her zaman bitirin, çünkü dinleyicileriniz bıraktığınız yerde kalma eğilimi gösterirler.

Kısıtlayıcı El Hareketleri

Söz konusu beden sınırları oluşturmak olduğunda, el hareketleri büyük bir rahatlıkla ulaşılabilecek hareketlerdir. Ellerinizi suratınızın herhangi bir bölgesini gizlemek, bir şarap kadehini almak ya da sosyal faaliyetlerde saldırı altında hissettiğinizde çantanızı göğsünüze bastırmak için kullanabilirsiniz. Eğer erkekseniz, fiziksel ya da duygusal bir saldırı karşısında ellerinizi klasik apış arasını koruma veya incir yaprağı pozisyonuna getirebilirsiniz. Yüze ufacık bir dokunuş bile endişeli olduğunuza, hatta yalan söylediğinize işaret edebilir, bu yüzden ellerinizi suratınızdan uzak tutmak için büyük bir çaba sarf edin. Bunun tek istinası, işaret parmağınızı çenenize dayamak olabilir, çünkü karşınızdaki kişiyi dikkatle dinlediğinizi gösterebilir.

Otomatik Temas Hareketleri

Bilin bakalım bunlar nedir? Otomatik temaslar bedeninizin neresine dokunduğunuza bağlı olarak iyi ve korkunç seviyeleri arasında değişebilir! İsminden de anlaşıldığı üzere, bu hareketler kendine dokunma hareketleridir ve genellikle heyecan ya da endişe belirtisi olabilir ama saçlara, dudaklara, hatta bacağa ya da kola dokunmak, cinsel ilgi belirtisi de olabilir. Bu yüzden, dikkatli olun!

Hareket Mükemmeliyeti

Özetlemek gerekirse: İletişiminizi baltalayacak hareketleri belirlemek kolaydır. Bunlar üç temel kategoriden ibarettir:

1. Dikkatleri mesajınızdan uzaklaştırırlar, çünkü parmaklarınızı tıkırdatırsınız, döndürürsünüz ya da kollarınızı fazla sallarsınız. Bunlar rol çalan hareketlerdir ve repertuarınızdan çıkmaları gerekir. Ayrıca, yarısı tamamlanmış, yani kesik hareketlerdir.
2. Mesajınızla çelişirler. Bunlar sizi konuşurken engelleyen kaçak ya da inkâr edici hareketlerdir.

3. Bu hareketler aşırı uyumludur, yani mesaj için uygunlardır ama öylesine abartılıdır ki ya da o kadar çok tekrarlanırlar ki dinleyicileriniz samimiyetinizden şüphe etmeye başlar.

ALİŞKANLIKLARINIZI DEĞİŞTİRMEK

Hareket motiflerinizi değiştirmek, kulağa son derece zor geliyor olabilir.

Bir kere, bunları yaptığının farkında bile değilsinizdir ve fark ettiğinizde de doğal görünemeyecek kadar çekingen ve içine kapanık olabilirsiniz. Eller de oldukça haylazdır. Siz bakmadığınız sırada, söylediklerini yapmaktan mutluluk duyarlar ama dikkatinizi onlara vermeye başladığınızda ve talimat verdiğinizde, daha da belirginleşirler. Mesela, kendinize, konuşurken notlarınızla oynamamayı söyleyin. Beynin kendine ait ufak bir filtre sistemi bulunur. ‘Yapma’ sözcüğünü değil, sadece verdiğiniz talimatı duyar; bu yüzden, ‘ellerini ceplerine sokma’ talimatı ‘ilk fırsatta ellerini ceplerine sok, sonra da hazır ellerin ceplerindeyken bozukluklarla oyna’ talimatına dönüşür.

Değişim olumsuz talimatlar değil, olumlu talimatlar yollamakla ilgilidir.

Unutmayın, bir alışkanlığı değiştirmek 21-30 gün sürer; bu da demektir ki elde edeceğiniz sonuçlarla kıyaslandığında önemsiz kalacaktır. El hareketlerinizi kontrol edebilmeye yönelik kolay adımlar şunlardır:

- Mevcut el hareketlerinizi ve bunları ne şekilde değiştirmek istediğinizi bilin.
- Hedeflerinizi bilin. Konuşurken ellerinizle ne yapmak istersiniz? Açık, empatik hareketler mi? O halde, bilinçaltınıza bu imajı yollayın.
- O aynanın karşısına bir kez daha geçin ve tekrar tekrar prova yapın.

Provalarınızda size yardımcı olacak ipuçları da şöyledir:

- Avuçlarınızın yukarı bakması; sizi açık, dürüst ve itaatkar gösterir; ancak avuçlarınızı göstermeyi abartırsanız bir sahtekar ya da şarlatan gibi görünebilirsiniz. Unutmayın, aşırı uyumlu sinyaller her zaman iyiye işaret olmayabilir. Poker oyuncusunun kuralı aşırı el hareketleri için de geçerlidir – yani, rakibiniz kötü/iyi bir eli varmış gibi numara yapıyorsa, elinin iyi/kötü olduğunu düşünün.
- Öne doğru tutulan avuçlar saldırı altında karşısındakini durdurmak ya da kişinin kendini korumak istediğine işaret eder. Avuç düzse ve parmaklar gerilmişse, bu hareket bir emre benzeyebilir. Avuç daha rahatsa, birisini uzaklaştırmaya çalışıyorsunuz demektir.
- Yumruk halinde sıkılan eller. Yumruklarınız iki yana sarkmış durumdaysa, bastırılmış saldırganlığa işaret eder. Bel seviyesinde duruyorsa, kendinize kızdığınızı gösterir.
- Gövdenin ön kısmında kavuşturulmuş eller. Apış seviyesinde tutuluyorsa, aşağıdan bir saldırgan gelmesini bekliyormuşsunuz gibi fazla savunucu görünecektir. (Bu arada, savunucu hareketlere dikkat edin; saldırıya uğrayacakmış gibi görüldüğümüzde en korktuğumuz şeyi üstümüze çekeriz.) Eller gevşek bir biçimde bel seviyesinde kenetlenmişse, harekete geçmeye hazır ve kendinize güveniyormuşsunuz gibi görünürsünüz. Daha yukarıda tutuluyorsa, teslimiyetçi görünürsünüz ve teslimiyet seviyesi ellerle birlikte yükselir. Muhtemelen çene seviyesinde durursunuz; çenenin altında kavuşturulmuş eller bunların arasında en teslimiyetçi olanıdır ve diğer kişileri üstünüze basarak sizi çiğnemeye davet eder. Ovuşturulan eller itaatkarlığa ve endişeye işaret eder. Avuçların yere baktığı pozisyonda ellerin birbirine kenetlenmesi, sizi çocuk gibi gösterir ve şirin olmak için zavallıca bir çaba olduğu aşiktardır.

- Kobay Faresi; ellerin bedenin üst kısımlarında, göğüs, hatta boyun seviyesinde tutulması endişeyle kenetlenmesi durumuna taktığım isimdir. Bunu yaptığınızda, karşınızdaki kişiyi memnun etmek için fazla istekli görünürsünüz.
- Ellerin bele dayanması. Bedenden taşan bu hareket Güç Postürü gibi görünebilir. Hayvanlar rakiplerini sindirmek istediğinde, kendilerini şişirdikleri anki saldırganlık tahrikinin ilk aşamalarını taklit eder.
- Parmakların uçları birbirine değecek, avuçlar hafifçe birbirinden uzak duracak biçimde ellerin tutulması. Buna ‘parmak kulesi’ denir ve sebebi de açıktır. Genellikle, statü yükselmesi isteğine işaret eder, özellikle de tüm parmak uçları ya da iki işaret parmağının uçları yukarı, çenenize doğru çevrilmişse. Biraz kibirli bir tavrın habercisi olan bu el hareketi bir kontrol ve katiyet hissi sergiler. Parmak uçları öne doğru duruyorsa, statü postürü o kadar belirgin değildir ama tüm parmaklar diğer kişiye doğru çevrilmişse, o kişiyle aranızda bir mesafe olmasını istediğinize işaret eder. Ancak, bunun sebebi savunmasız değil, kendinizi o kişiden daha üstün hissetmenizdir.
- Aşağı bakan kule – kule biçimindeki eller apış arası seviyesinde olur ya da öne doğru çevrilidir. Karşınızdakini dikkatle dinlediğinize işaret eder.
- Her iki kolunuzu iki yana sarkıtmanız size tuhaf bir görünüm verir. Bu poz genellikle sadece askerlerde ya da beceri eğitimi veren kişilerde görülür. Elleriniz kaslı bir maymun gibi iki yanınızda duruyorsa, alfa özelliğinizi vurguluyor gibi görünürsünüz.
- Ellerinizi arkanızda kavuşturduğunuzda, onları beladan uzak tutuyormuş gibi görünürsünüz. Bu hareketi yapan kadınlar, çekici ama tuhaf bir görünüm sergilerler ama erkekler genellikle sürtünerek haz almaktan vazgeçmiş gibi dururlar. Bu son nokta, bu pozu hizmet ya da yardım etmeye hazır olduklarını

belirtmek için kullanan odacılar ya da mağaza personeli için geçerli değildir.

- Tek elinizi pantolonunuzun cebine soktuğunuzda, hoş ve havalı görünebilirsiniz ama sadece başparmağınız hâlâ gözüküyorsa. Bir başparmağınızı ya da her ikisini birden ceplerinizin üstüne geçirmek, size ahlaksız bir görünüm verebilir. Elinizin tamamını cebinize sokmanız, gizlenmek istediğinize işaret edebilir. Her iki elinizi de tamamıyla ceplerinize sokmanız da aynı anlama gelir. Ceplerinizdeki bozuk paralarla oynamanız size sapıkça bir görünüm verir. Ceket ceplerinden kesinlikle sakının, çünkü bunlar size iyi bir görünüm vermeyecek kadar yukarıdadır. Özellikle de düğmeleri ilikli kruvaze bir ceket giyiyorsanız, bundan kesinlikle kaçınınız. Bu tür bir ceketle, ellerinizi ceplerinize sokarsanız kendinizi çok sıkıyormuş gibi görünürsünüz (kusura bakmayın, Prenses Hazretleri).
- Konuşma esnasında, elleriniz hareket yapmak haricinde bir şey yapmamalıdır. Parmaklarıyla sürekli olarak oynayan kişiler arasında Frank Skinner ve Chris Tarrant da vardır ki bir röportaj sırasında iki ellerine de manikür yaparlar. Bu da güzel bir görüntü oluşturmaz.
- İşaret parmaklarınızı nasıl kullandığınıza dikkat edin. Bunların bir silah olduğunu ve kullandığınızda saldırgan ya da kavgacı görüneceğinizi unutmayın. Mesela, bir parmak değneği, işaret parmağınızı dimdik havaya kaldırıp, ileri geri salladığınızda ve birisini azarlıyormuş gibi görüldüğünüzde yaptığınız harekettir.
- Ellerinizi ovuşturmanız, merasimden haz aldığınız ve devam etmek istediğiniz anlamına gelir. Prens William bu hareketi babasının nikahına giderken yapmıştı. Ama bir işten sorumlu olduğunuzda bunu yapmaktan kaçınınız, çünkü insanlara çocuk partisine gelmiş bir babayı anımsatabilir.

- Ellerinizi kullandığınızda, kollarınızı iki yana yaslamamaya özen gösterin. Bunu yaptığınızda, omuzlarınız havaya yükselir ve kendinize sarılmak istiyormuşsunuz gibi bir görüntü oluşur. Postür egzersizinde öğrendiğiniz gibi, omuzlarınızı aşağıda tutun ve dirseklerinizi belinizden hafifçe uzaklaştırın. ('hafifçe' dedim; burada Kuş Şarkısı'nı söylemiyoruz!) Koltuk altlarınıza biraz hava girsin; böylece kendinize daha çok güveniyormuşsunuz ve kontrollüymüşsünüz gibi görünürsünüz.
- Parmaklarınızın asla gergin, kaskatı ve dimdik durmasına izin vermeyin. Bunun sebebi kas gerilimidir ve heyecanınızı daha fazla belli eder.
- Kravatınızı düzeltmek gibi bir alışkanlığınız varsa, kendinize bir kravat iğnesi alın, *Ofis* dizisinde David Brent'in bunu nasıl yaptığını ve bu asabi hareketin onu nasıl gösterdiğini izleyin. Kravat penisinize doğru inen kocaman bir ok gibi görünür. Sürekli olarak kravatınıza dokunduğunuzda ve ona dikkat çektiğinizde... Eh, gerisini tahmin edin artık.
- Tasvir edici hareketlerinizi bir öykü anlatmak için kullanın. Bunlar sözlerinizi anlamlı hale getirmek ya da anlaşılmasına yardım olacak görsel resimler eklemek açısından faydalıdır.
- Hareketlerinizin konuşma hızınızla uyum içinde olmasına dikkat edin ki sözlerinize yardım etsinler ve böylelikle aynı düşünme sürecinin bir parçası olsunlar. Samimi hareketler sözlerden hemen önce gelir, çünkü beyin için hareket yapmak dil oluşturmaktan daha kolaydır. Bu yüzden, samimi görünebilmek için sözlerinizin sizi yönlendirmesi yerine ellerinizin sizin adınıza konuşmasına izin verin.
- Fred Astaire'i düşünün. En iyi hareket eşzamanlı olan ve bedeninizi koreograflanmış gibi göstermeyendir. İrkilme ya da kontrolsüz görünen her şeyden kaçının. Ama tabii, her hareketiniz de sakın görünmek zorunda değil. Biraz vurgu ekle-

yerek, hareketlerinizin daha etkili olmasını sağlayabilirsiniz. Ancak, fazla koreografiden de kaçının. Fazlasıyla prova edilmiş hareketler sizi sahte gösterebilir. Her göz açıp kapayışı ve nefes alıp verışı denetim ve kontrol altındaymış gibi görünen politikacıları düşünün. Bush öncesi dönemde, ABD’li politikacılar biz İngilizlere göre, hareketlerini fazla prova etmiş gibi görünürlerdi. Ama kimse Bush’u S&Y seansları için fazla hazırlanmış olmakla suçlayamaz!

- Açık hareketlerin kapalı hareketlere kıyasla etkisi daha büyüktür ama kollarınızı çok uzun süre açık tutarsanız, caz eli hareketi yapan Al Jolson’dan farksız olursunuz. Gevşek bir biçimde kenetlenmiş ellerle açık hareketler arasında gidip gelin.
- Hareketlerinizi bel seviyesiyle omuz hizası arasında tutun. Daha aşağıya çekerseniz, depresif ya da sapık gibi görünürsünüz; daha yukarıya çekerseniz de isterik; ya da delilik sınırında bir görünüm sergilersiniz.
- Bir toplantıya girmeden ve konuşmaya başlamadan önce, parmaklarınızı ellerinizi sallayarak rahatlatın. Camilla’ya Prens Charles’la evlenmeden önce bunu yapması önerilebilirdi ama davetlerden birinde bir gruba doğru yürürken bu hareketi yaptığını şahit olmuştum. Lütfen ısınma hareketlerinizi kimsenin olmadığı bir yerde yapın. Başkalarının göreceği tek ısınma hareketleri bedeninizi rahatlatmak için ağır ağır nefesinizi dışarı bırakmak ya da omurganızı dikleştirip omuzlarınızı arkaya ve aşağı iterek postürünüzü düzeltmek olmalıdır.
- Ellerinize zeval gelsin istemiyorsanız asla yardımcı eşyalar kullanmayın.
- Bir çantayı, kalemi, hatta kağıtları tutmak cezbedici gelse de, bunların kendi kendinizi rahatlatmak için yaptığınız ufak hareketlerin abartılmış bir hali olduğunu göreceksiniz. Kalem-ler düşüncelerinize ve hislerinize öyle güzel tercüman olur ki, bunların bir devlet sağlık uyarısıyla birlikte verilmesi gerekir.

GBH tükenmez kalemli yaygın olarak kullanılır; bunları çevirirken, kapağını çıkartırken, çiğnerken ya da sallarken, dilediğinizden çok daha fazlasını ele verirsiniz.

- Tasvir edici hareketler harikadır ama bunları asla abartmayın ve mim dünyasına adım atmayın.

S Club 7'yi hatırlıyor musunuz? Şarkıdaki her dize için yarım bir hareket yaptıklarını fark etmiş miydiniz? Konuşmacıların da aynı şekilde davrandığına şahit oldum; adeta sağır bir topluluğa konuşuyorlarmış gibi ağızlarından çıkan her sözcüğü bir de mimle anlatırlar.

Kaçak hareketlerinizi fark ettiğinizde, sizi bir farkında olmama haline geri götüren bir rahatsızlık yaşabilirsiniz. Ama asla unutmayın ki cehalet saadet değildir – kaçak sinyalleriniz üstünde biraz çalıştığınızda ve düzeltmek için yapılması gerekenlerle yapılmaması gerekenlere yoğunlaştığınızda, bazı olumsuz şeylerden kurtulmakla kalmaz aynı zamanda beden dili repertuarınızı zenginleştirip ona yeni eklemelerde bulunabilirsiniz.

Kilit Noktalar:

- Tasvir edici ve empatik niteliğe sahip iyi el hareketlerini inceleyin; reddetme ve metronomsu hareketler gibi kötü olanlar üstünde çalışın.
- El hareketlerinizi sözlerinize uygun hale getirerek iletişimlerinize uyumu ön plana çıkarın.
- Dürüstlüğünüzü ortaya koymak için avuçları göstermek gibi tekniklerden yararlanın ve yalan söylediğinizi ortaya çıkarabilecek surata dokunma hareketlerinden kaçın.

7

YÜZ İFADELERİ NASIL BİÇİMLENDİRİLİR

Bu bölümde, yüz ifadeleriniz ve sizi ele veren diğer belirgin olmayan ifadeler üstünde çalışacak, gülümsemenizi, göz temasınızı ve diğer yüz hareketlerinizi ele alarak izleyicileriniz üstünde bırakabilecekleri etkileri inceleyeceğiz. Sosyal yüz performanslarınızdan ekran koruyucusu yüzünüze kadar nasıl açık, olumlu ve karizmatik bir imaj sergileyebileceğinizi ya da işler yolunda gitmediğinde ve baskı altında olduğunuzda nasıl her şeyi maskeleyebileceğinizi öğreneceksiniz.

Muhtemelen yüz ifadelerinizi kontrol edebildiğinizi düşünüyorsunuz; ama işin aslı ifadeleriniz üstünde çok az kontrol sahipsindir, hatta gün boyunca suratınızın ne dediğine dair hiçbir fikriniz olmayabilir.

İnsan yüzünde tüm hayvanlarınkinden daha fazla kas bulunur ve bunlar geniş yelpazeli karmaşık duygusal mesajlar vermek için bir araya gelirler. Bu mesajları oluşturma dürtüsü öylesine yoğundur ki, yalnız olduğumuzda, kimse bizi izlemediğinde bile bunları yaparız.

- Sosyal bir gülümseme sergilemeniz gerektiğinde, yüzünüz görünür – örneğin, doğal ve zoraki değil de hoş ya da nazik midir?

- Gülümsediğinizde ağzınız eğri mi görünür? Gülümsemeniz gözlerinize yansır mı? Dişlerinizi ya da dudaklarınızın bir bölümünü gösterir misiniz?
- Normal göz teması seviyeniz nedir? Baskı altında olduğunuzda ya da gözünüz korktuğunda nasıl davranırsınız?
- Bir şey düşündüğünüzde, gözleriniz daha çok nereye kayar? Dümdüz ileri mi bakarsınız, yoksa gözlerinizi yukarı mı çevirirsiniz?
- Fark etmeden kaşlarınızı çatar mısınız?
- ‘Ekran koruyucusu’ yüz ifadeniz nasıl görünür? Bu, takındığınız ‘en iyi surat ifadesidir’. Asık suratlı ya da öfkeli mi görünürsünüz?

Suratınızın üç temel modu vardır:

1. Performans

Bu, sizin bir toplantıya, buluşmaya ve genel sohbet ortamlarına giderken kullandığınız ‘dışarı çıkma’ yüz ifadesidir.

2. Maskeleye

Olumsuz ifadeleri bastırmaya ve bunları daha nazik ya da daha uygun ifadelerle değiştirmeye çalıştığınız surat ifadesidir – örneğin, ilgi gösteriyormuş gibi yapıp can sıkıntınızı maskeleye.

3. Ekran Koruyucu

Diğer ifadelerin üstüne çizildiği boş bir tuvalden daha fazlasıdır; ekran koruyucu yüzünüz doğal bir surat ifadesine en yakın ifadedir. Yeni bir güne ekran koruyucu ifadenizle hazırlanırsınız. Suratınızı buruşturmadığınızda takındığınız ifadedir ama bundan biraz daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Yaşlandıkça, kaslarımız anılarımızın izlerini de taşımaya başlar. Bunlar ekran koruyucu yüz şeklinizi bozar, yani siz istemeden bile ekran koruyucu ifadeniz bir kaş çatmaya ya da surat

asmaya dönüşebilir. Ekran koruyucu ifade bir gülümsemeye uzaktan yakından benzemez. Yaşadığım yerde sık sık bir kadına rastlarım; kadının suratında ‘dinlenme’ modunda bir gülümseme olur. Onun yüz ifadesinin ne tür bir etki yarattığına dair sokakta bir anket yapmadım ama insanların bundan biraz rahatsız olduğuna dair büyük bir şüphe hissediyorum.

Başınızın bir tarafına bir kamera takıldığını, bunun gün boyunca yüz ifadelerinizi filme çektiğini düşünün. Ne kadar süreyi performans sergileyerek, maskeleyerek ya da ekran koruyucu modunda geçirirsiniz?

Sosyal Performansınıza Eşlik Eden Yüz İfadeniz

Arkadaşlarınızla, ailenizle ya da meslektaşlarınızla konuştuğunuzda, yüz ifadeniz normal mi görünür? Öyle düşünüyorsanız, onu sabah yataktan ilk kalktığınızdaki yüz ifadesiyle kıyaslayın. Karşınızdakini ne kadar iyi tanırırsanız, onunla konuşurken normal yüz ifadenizi takınmanız da bir o kadar olası hale gelir ama bir arkadaşınız olsun, bir yabancı olsun, birisiyle konuşurken sosyal ifadenizi takınmanız daha büyük bir olasılıktır. Psikologlar buna ‘en iyi surat ifadenizi takınmak’ adını verir.

İşyerinde, neredeyse sadece performans suratınızı kullanmak zorunda kalırsınız. Bunu kullanmayanlar, özellikle kadın olması durumunda, olumsuz ve huysuz olarak tanımlanır. İş dünyasındaki kadınların zamanın yüzde 80'inde gülümsemesi beklenir ve birçoğu da bu beklentiye yanıt verir. Dolayısıyla, kadınlar aslında bir iltifat olarak söylenen o korkunç ifadeyle tarif edilir: Cıvıl cıvıl!

Bir işyerinin ön cephesinde, müşterilerle yüz yüze olacak biçimde çalışıyorsanız, muhtemelen sık sık gülümsemeniz beklenir. Aksi takdirde, sergilenen yüz ifadeleriniz nazik, olumlu, dinleyen, ilgili ve meraklı olarak tanımlanacaktır. Şirkette ne kadar üst seviyede-

seniz, performans konusunda bir o kadar az baskı hissedersiniz. Sir Alan Sugar kendi işine sahip bir adamın asık yüz ifadesine sahipken, Sir Richard Branson halka açık bir yerde olduğunda, yüksek performanslı ‘gülen’ yüz ifadesini takınmaya önem veren lider konumdaki bir iş adamıdır.

Birileriyle görüşürken, sosyal performansa yönelik bir yüz ifadesi takınmanın hiçbir kötü tarafı yoktur. Atalarınız bu ifadeyi bir hayat kurtarıcı olarak görüyorlardı, çünkü surat asmak ve öteki hayvanlara pis pis bakmak kötü bir sona davetiye çıkarabilirdi.

Yüz ifadenizdeki değişiklikler nasıl algılandığınızla ilgili olarak büyük etkilere yol açacaktır. Dokuzuncu Bölüm’de aşktan ve seksten de söz edeceğim ama ‘Aşk Bakışı’ gelmiş geçmiş en radikal değişimlerden biridir. Suratınızdaki tüm hatları yumuşatarak adeta tanınmayacak hale getirir ve partnerinizin sizi iki misli çekici bulmasını ve size âşık olmasını sağlar.

Ne yazık ki etkilenmenin ilk aşamalarını geçtikten sonra, suratınızdaki aşk ve şehvet ifadesi partnerinizle birlikteyken ‘doğal’ haline geri döner. Birçok açıdan, yüz hatlarındaki bu rahatlama imdadınıza yetişebilir, çünkü ‘kendiniz gibi’ olduğunuz o rahat bölgeye girmişsinizdir. Güven ve rahatlama sosyal maskelerimizi çıkarmamıza ve partnerimize gerçek suratımızı göstermemize olanak tanır. Ne yazık ki ‘gerçek’ suratımız nadiren en çekici seçenektir. Aşk Bakışı nasıl doğanın Viagra’sıysa, bu ‘gerçek’ ifade de aksi, yorgun ve çirkin gözükmeye eğilimi taşıdığından, doğanın doğum kontrolü olabilir. Koşulsuz aşk her birimizin hayatında aradığı durumdur; bunu ebeveynlerimizde gözlemler, kendi partnerlerimize yakalamaya çalışırız ama cinsel cazibeye de bağlı olduğundan, bir ilişkide nadir ve gerçekçi olmayan bir hedeftir. İşyerlerinde evdekinden daha fazla vakit geçirdikçe, erkek ya da kadın, evine gittiğinde yorgun surat ifadesini takındığında ama işyerinde ‘en iyi surat’ ifadesini takınması ona öğretildiğinde ne olur? İş dünyasından binlerce insanla birlikte çalıştım. Bu kişilerin çoğu çalışırken Aşk Bakışı ifadesini

takınırlar, çünkü ya satış temsilisi olarak çalışırlar, ya karizmatik görünmek isterler ya da patronlarına yaranma derdinde olurlar. Bu durum, işyerinde başlayan evlilik dışı ilişkilere sebep olan potansiyel bir rol karmaşası yaratır.

Köpek İfadesi

Yüz ifadelerinizle ilgili çalışmalara köpek ifadesi denen ekran koryucu bir yüz ifadesi dönemi de dahil olacaktır. Bu ifade gardiyanlar tarafından belirli bir süre yalnız bırakıldığında değil, aynı odada bulunup onları gözlemlediğinde keşfedilmişti. Gardiyanlar içeride olduğunda, tutsaklar başlarını önlerine eğip yüz ifadelerini gizlemiş, böylece köpek ifadesine bürünmüşlerdi. Bunun bir sebebi korku, diğer sebebiyse diğer tutsakların arasından sıyrılmama ve dikkat çekmeme isteğiydi. İşe giderken, muhtemelen son iki sebep yüzünden köpek ifadesine bürünürsünüz. Kalabalık bir metro treninde ayakta durduğunuzda ya da oturduğunuzda, görünmez olmaya çalışırsınız, çünkü o şartlar altında dikkati üstünüze çekmek tehlikeli olabilir. Birçok yabancıyla birlikte kapalı bir alanda bulunduğunuzda, bu yabancıların büyük bir kısmı bir tehdit oluşturabilir. Göz teması kurarak ya da dikkat çekici davranışlarda bulunarak, kendinizi birisinin size yaklaşmasına, hatta saldırmasına açık konuma getirirsiniz. Ayrıca, zihninizi başka bir yere yönelttiğiniz için, bu durum yüzünüzdeki ruhsuz ifadeye de yansır. İşe gidip gelmek sadece zihninizi hareketsiz tuttuğunuzda tahammül edilebilir hale gelir!

Bu yoğun köpek ifadesiyle birlikte yüksek performans anları da söz konusu olabilir. Neşeli bir gazete satıcısından bir gazete aldığınızda ya da kahve büfesinde kısa sohbetler ettiğinizde veya güvenlik görevlileriyle ya da resepsiyonistlerle konuştuğunuzda ortaya çıkabilir. Uzun süredir köpek ifadesine büründüğünüz için de bunun için büyük bir çaba harcamanız gerekebilir. Genellikle, karşılama gülümsemeniz sadece zihninizde var olacaktır. Herhangi bir resep-

siyoniste sorun, size sadece masalarının önünden geçen bir dizi asık surat gördüklerini söyleyeceklerdir.

Duygusal Yüz İfadeleriniz

Temel yüz ifadeleriniz hayat kurtarıcı olabilir.

Bunlar birincil ve ikincil duygulardır. Temel duygular atalarınızın gerçek tehditlere karşı vahşi doğada benimsediği duygulardır. Bunların arasında korku, üzüntü, öfke, sevinç, tiksinti ve şaşkınlık vardır. İkincil duygularınız düşüncelerinizle ya da hayal gücünüzle oluşan ya da tetiklenen duygulardır. Bunlara da aşk, hayal kırıklığı, küçümseme, iyimserlik ve suçluluk ya da pişmanlık dahildir.

Birincil duygular güçlü yüz ifadelerinin oluşmasına yol açar.

Korku ya da şaşkınlık sizi kaşlarınızı havaya kaldırmaya, gözlerinizi iri iri açmaya ve muhtemelen de ağızınızı açmaya iter. Tüm bu tepkiler gerçek bir tehdidi hemen görme ve hızlı bir biçimde düşünme becerinizi arttıracaktır.

Tiksinti bozulan ya da sizi zehirleyecek olan bir yiyeceği yemenizi engeller. Bu ifadede dudaklarınızı sıkı sıkı kapatır, ağızını büker, gözlerinizi yumar, burnunuzu kırıştırır ve başınızı genellikle öteki tarafa çevirirsiniz. Ayrıca, bir şeyi istemediğinizi anlatmak için dilinizi de dışarı çıkarabilirsiniz.

Öfke potansiyel herhangi bir kavgada kaşlarınızı çatarak gözlerinizi korur. Ayrıca, dudaklarınızı dişlerinizin üstünde gerer, burun deliklerinizi açıp kapar, suratınızı şişirerek kıpkırmızı görünmesini sağlar, sizi daha korkutucu hale getirir.

Bu birincil duygusal tepkiler evrim geçirme sürecinizin bir parçası olabilir ama yanlış bir durumda uygulandığında hayatınızı kurtarmak yerine karmaşa da yaratabilirler.

“Suratındaki ifadeyi görmeliydin” sık duyduğumuz bir cümledir ama asıl sorun o ifadeyi görmememizdir. Diğer beden dilinizin aksine, yüz ifadelerinizle ilgili olarak yapacağınız değerlendirmeler

ya da incelemeler sadece geriye dönük olacaktır; o zaman bile, ya filme çekilmeniz ya da fotoğrafınızın çekilmesi gerekecektir. Şipşak fotoğraflar hemen her zaman yalan söylerler; çünkü ya ‘mutlu tatiller’ gülümsemenizi takınırsınız ya da siz farkında olmadan çekilen fotoğraflarınız bunları gördüğünüz anda çöpü boylarlar.

KUSURSUZ BİR YÜZ İFADESİ YARATMAK

Yüz ifadeleriniz üstünde çalışmak sizi sığ ya da sahte mi hissettiriyor? Oyuncuların sürekli olarak yüz ifadeleri keşfetmeleri ve bunlara bürünmeleri gerekir ve birçok açıdan, bu bölümde de okuduğunuz gibi, hepimiz dışarı çıkıp da dünyayla yüzleşirken bir ifadeye bürünen oyuncularız. Sahte olma hali birisine yöneltebileceğiniz en kötü suçlamalardan biridir. *Biri Bizi Gözetliyor* evinde, ev arkadaşlarının tüm kötü ya da anti sosyal davranışları rahat rahat sergileyip, sonra da ‘Kendim gibi davranıyorum’ gerekçesiyle herkesten daha iyi olduklarını iddia etmeleri gibi buna şahit oluruz. Dolayısıyla, nazik, olumlu ve sosyal olmak gibi temel hayat ayinlerini sürdürmek için büyük bir çaba harcayan herhangi bir kimse anında sahte ve güvenilirmez olarak değerlendirilir.

O halde, mükemmel yüz ifadesi ideal imajınızı yansıtmalıdır. Ancak, aynı zamanda samimi de görünmelidir. Neden mi? Çünkü anlayamadığımız şeylerden korkarız. George W. Bush’un ikinci kez başkanlığa getirilişinin bir nedeni de çok açık bir yüz ifadesine sahip olması olabilir. Onun temsil ettiği şeyler hoşunuza gitmiyor olabilir ama tüm o geçici ifadeler düşüncelerine tam bir erişim sağlıyormuş gibi görünür. Dünya Ticaret Merkezi’ne saldırı haberi kulağına fısıldandığında bile maskeleyen becerisinin ne denli kötü olduğuna şahit olmuştuk. Beyni durakladığında, yüz ifadesi de donakalmıştı.

Yüz İfadesini Yumuşatmak

Hoşlandığımız ya da sevdiğimiz birisini ya da bir şeyi gördüğümüzde suratımıza iki temel şey olur. Bunlardan ilki yüz hatlarının yumuşamasıdır; birbirlerine deli divane âşık olan kişilerin aşırı duygusal görünmesi bu yüzdendir. İkincisiyse, göz bebeklerinizin irileşmesidir.

Göz bebeklerinizi kendi iradenizle irileştiremezsiniz (Viktorya dönemi kadınlarının kendilerini daha çekici kılmak adına kullandıkları güzelavratotu haricinde) ama yüz hatlarınızı yumuşatmayı öğrenebilirsiniz.

İnsanlarla dolu bir odaya Madam Tussauds'da olması gereken bir suratla girip, sizden hoşlanmalarını ummanın bir anlamı yoktur.

Yüzünüzde güvenilir ve ılımlı bir ifade yaratmak istiyorsanız, yüz hatlarınızı ütülemek diye tabir ettiğim bir yöntemi uygulamanız gerekir.

- Gözlerinizi bir, iki saniyeliğine yumup, yüzünüzde ılık bir ütünün gezindiğini, tüm gerilmiş kasları, çatık kaşlarınızı ya da stres çizgilerini düzleştirdiğini hayal edin.
- Tüm yüz kaslarınızın daha rahat olduğunu hissedene dek, göz çevrenizde dolaştığını düşünün.
- Sonra, dilinizin ucunu çenenizdeki herhangi bir gerilimi gidermek için damağınıza değdirin.
- Son olarak, gülümseyin (bu da öğreneceğiniz bir sonraki adım).

Asimetrik Gülümseme

Duygusal yüz ifadeleri – birçok psikolağa göre – beyninizin sağ tarafı tarafından kontrol edilir; yani, suratınızın sol tarafı daha rahat gülümser gibi gözükür. Neden mi sol tarafı? Beynin sağ tarafı bedenin zıt tarafını etkiler; aynı şey, sol tarafı için de geçerlidir.

Aynaya bakın ve birkaç yüz ifadesi deneyin. Sahte bir tavırla gülümsemeyi de deneyin. Genellikle, sahte bir gülümseme yana doğru kıvrılır, çünkü suratın bir tarafı sahte bir gülümsemeyi diğer taraftan daha iyi başarır.

Bu durumda, sahte bir biçimde gülümsediğimizde, bunu genellikle diğer insanlar da anlar. Ancak, sahte gülümsemeler toplumda öylesine yaygındır ki, bu sahteciliği uygun bir durumun kabul edilebilir bir sinyali olarak memnuniyetle kabulleniriz. Bu yüzden, birisiyle ilk kez karşılaştığımızda bu kişi bizi tanımıyor bile olsa gülümsediğini gördüğümüze memnun oluruz. Bu, bizi dudakları hafifçe dişlerden geriye çekerek savaşıma görünümü oluşturmak için kullanılan itaatkar harekete geri götürür. Konuşurken gülümsemeleri söylenen resepsiyonistlerden, garsonlardan, satıcılardan, hatta telefon personelinden sahte bir gülümseme bekleriz, çünkü bir gülümseme görülme bile duyulabilir.

Ancak, maymunlar gibi fazla gergin bir gülümsemenin de dehşetini yaşarız. Bu maymunumsu saldırganlık işareti iş dünyasında ve sosyal ortamlarda gülümseme yorgunluğundan mustarip kişiler tarafından sıklıkla kullanılır. Gülümsemeniz her zaman eşit ve rahat olmalıdır.

İyi bir gülümsemeyi öğrenmek için, işe her zaman gözlerden başlamalısınız. Samimi bir gülümseme yaratırken kullanılan nöral mekanizma, sahte bir gülümsemeyi taklit ederken ya da oluştururken kullanılanlardan farklıdır. Gözlerin orbiküler kasları samimi bir gülümsemede bilinçaltı bir biçimde hareket ederken, ağzınızın yan tarafındaki zigomatik kas da isteyerek ya da istemeyerek bir gülümseme oluşturabilir. Dolayısıyla, gözlerle değil de ağızla gülümsemek, ortaya cansız ya da neşesiz bir gülümseme çıkaracaktır.

Yüzünüzü aynada incelerken, alt kısmını elinizle ya da kağıtla kapatın ve sadece gözlerinizi kullanarak bir gülümseme oluşturmaya çalışın. Bir arkadaşınızı görmüşsünüz gibi gözlerinizi yumuşatın. Daha sonra da o arkadaşınıza bir fıkra anlatacağınızı hayal edin.

Gözlerle gülümseme işini kusursuz bir biçimde yapmaya başladıktan sonra, ağzınıza odaklanabilirsiniz.

Önce, dudaklarınız kapalı bir biçimde gülümseyin, bunu daha sonra üst ve alt dişlerinizi gösterecek biçimde genişletin (dişlerinizin hepsini göstermeyin!) Gülümsemeniz açık ve samimi mi, yoksa birisi ‘Gülümse!’ diye seslenmiş gibi mi görünüyor? Zorlanıyorsanız, komik bir şey düşünün. Gülümsemeniz samimi görününceye dek çalışmaya devam edin. Tom Cruise ve Julia Roberts gibi perdedeki gülümsemelerini kusursuz hale getirmiş ve ikonlaşmış ünlü film yıldızlarını düşünün.

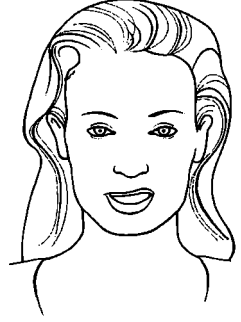
Hatırlamanız gereken önemli noktalar şunlardır:

- Dişlerinizi birbirine bastırmayın, çünkü stres ya da endişeye işaret eder. Bu, bariz nedenlerden dolayı gerilmiş bir gülümseme ya da riktus (anlamsız sırıtma) olarak bilinir.
- Doğal bir biçimde gülümseyorsanız, ağzınızı açmaktan kaçının – yoksa sahte gözükür.
- Asla ani ya da şimşek gülümsemesi olarak bilinen bir biçimde gülümsemeyin. Bunlar, bir anda ortaya çıkan ve ortaya çıktığı gibi kaybolan gülümsemelerdir. Samimi bir gülümseme bir anda ortaya çıkabilir ama daha uzun sürer.
- Vınlayan gülümsemelerden de kaçının. Bunlar ünlüler tarafından etkileyici bir biçimde kullanılır ama gerçek hayatta kullanıldığında sahte gözükür. Bu gülümsemelerde, suratınız 100 vatlık bir ampul gibi ışıldar ama bunun tek sebebi başkalarını etkilemektir.
- Önceden prova edilmiş, ağzınızdan çıkan sözlerle hiç alakası olmayan gülümsemelerden de kaçının. Margaret Thatcher sık sık bu şekilde, ‘işsizlik’ gibi gülümseme yaratmayacak sözcükler sarf ederken gülümser ya da aksi bir tavırla bir şey söylemeye çalışırken de araya bir gülümseme sıkıştırırdı.

Gülümsemenin Psikolojisi – Gülümseme Biçiminiz Sizi Nasıl Ele Verir?

RUHSUZ GÜLÜMSEME

İrileşmiş gözler ve genişçe açılmış bir ağız. Bir gülümseme gözlere ulaşmayı başaramadığında, sahte ve prova edilmiş gözükür.



GERİLMİŞ SOSYAL RİKTUS

Çok geniş bir biçimde açılmış, üst ve alt dişleri gösteren bir gülümseme. Bu aşırı bir biçimde gerilmiş sosyal bir gülümsemedir ve sizi onay görmek ve nazik görünmek için aşırı bir çaba harcıyormuşsunuz gibi gösterir. Ayrıca, bir hayvan hırlamasını andırdığından, sizi saldırgan da gösterebilir.



ASİMETRİK GÜLÜMSEME

Bir tarafı eğri gülümsemedir. Eğri gülümsemeler yaygındır ama çaba harcıyormuşsunuz ya da alaycı bir tavır takınmışsınız gibi mutluluğunuzun samimiyetini alıp götürür.



YUKARI KAYMIŞ GÜLÜMSEME

Dudakların sadece orta kısmı yukarı kayar, gülümseme ters gözükür. Bu da gülümseye bir seçkinlik katmanıyla birlikte mutsuzlukla desteklenmiş bir görünüm verir.



AĞIZ SİLKMESİ

Dudakların içe çekildiği, tamamıyla yukarı dönük gülümseme. Genellikle birisiyle karşılaşma anında kullanılır. Sizi mutlu değil, daha ziyade uzun süredir acı çekiyormuş gibi gösterir.



KUSURSUZ GÜLÜMSEME

Ağız eşittir, dudaklar üst ve alt dişleri gösterecek biçimde geri çekilmiştir, gözlerse hafifçe kısılmıştır. Gerçekten mutlu görünürsünüz



BASTIRILMIŞ GÜLÜMSEME

Gözler hafifçe kırışır ama ağız gülümsemesi kontrollüdür – ya bir espri yapıyormuş ya da birisine gülmemeye çalışıyormuşsunuz gibi görünürsünüz.



BADEMCİK TEŞHİRCİSİ

Gözler kırışır, ağız ardına kadar açıktır. Bu aşırı uyumlu gülümseme sizi çocuğundan gülümseme bekleyen bir ebeveyn gibi gösterir. Ya da samimiyetsiz görünebilirsiniz. Bir blöf olarak, kocaman bir gülümseme sizi çok ama çok sıkılmış gibi gösterir.



GİZLİ GÜLÜMSEME

Çene aşağı eğilmiştir, baş da hafifçe bir yana eğilmiştir. Gözler yukarı kalkmıştır, dudaklar kapalıdır ve kenara eğilmiştir. Bu eskiden 'yakınlaşma' olarak bilinen, yarı flört eder bir ifadedir.



ÜBER-FLÖRT

Bir önceki ifadenin aynısıdır ama tek kaş havaya kalkmıştır.



SALDIRGAN GÜLÜMSEME

Dudaklar geriye çekilmiştir, dişler ortadadır. Daha kaba bir tabirle ifade edecek olursak, buna hırlama diyebiliriz. Bu gülümsemeye etrafınıza dehşet saçarsınız.



ÇIKIK ALT ÇENE GÜLÜMSEMESİ

Sadece alt dişler gözükür. Alt dişlerin ileri itilmesi, ağzınız ne kadar gülümsemeye çalışırsa çalışsın, saldırgan bir görünüm oluşturur.



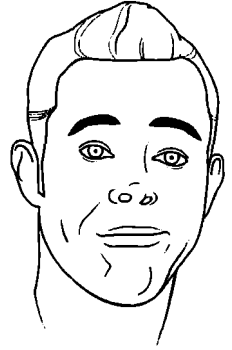
KENETLENMİŞ GÜLÜMSEME

Dudaklar aralıktır ama dişler birbirine bastırılmıştır. Bu gülümseme iç gerilimi ya da endişeyi bastırmaya çalışıyormuşsunuz gibi biz izlenim yaratır.



BİLMİŞ GÜLÜMSEME

Çene yukarı bakar, dudaklar sımsıkı birbirine değer, dişler gözükmez. Muhtemelen en az sevilen gülümsemedir, çünkü sadece yanlış nedenler yüzünden size üstün bir hava katar.



UKALA GÜLÜMSEME

Ağız yana eğiktir, dudaklar kapalıdır, tek kaş havadadır. Bunun biraz flört potansiyeli olsa da, sizi karşınızdaki kişiyi küçük görüyormuş gibi gösterebilir.



Kaş Çatma

Kaş çatmak kötüdür, değil mi? Hayır, her zaman değil. David Beckham spor kahramanı imajına katkıda bulunan kendine has bir kaş çatışı yaratmıştır ve Victoria'yı ardında sürükleyerek gece bir yere giderken bile bu ifadeyi etkili bir biçimde kullanır. David'in kaş çatışı gerçekten büyüleyicidir, çünkü bunu tek kaşıyla yapar. Bu görünüm, hem erkeklerin hem de kadınların dizlerinin bağına çözebilir, çünkü rakiplerini ürkütür ve kadınlar açısından da cinsel hakimiyet sinyalini verir.

Dolayısıyla, bir erkeğin kaş çatışı güçlü bir cinsel istek uyandırabilir. Alfa erkeği düşününce, aklınıza muhtemelen kaş çatmak gelecektir. Bir parça öfke bir erkeğin imajı için çok şey yapabilir ama ne yazık ki aynı şey kadınlar için geçerli değildir. Medyada 'cıvıl cıvıl' imajına uyan, yine de 'ideal' görünen bir biçimde kaş çatan tek bir kadın bile bulmak neredeyse imkansızdır. Kadın haber spikerleri bile ya kaş çatan erkeklere cıvıl cıvıl bir eşlikçi olmaya meyillidir ya da en fazla ekranda son derece donuk bir ifadeye bürünürler. Bir kadın ünlüde kabul edilebilir bir kaş çatma görmek isterseniz, huysuz rock yıldızlarına ya da ılımlı değil de mesafeli görünmeye çalışan podyum mankenlerine bakın.

Kaş çatmayla ilgili en büyük sorunlardan biri – yanlış yaptığınız takdirde – odaklanmış ve seksi değil de öfkeli ve hoşnutsuz görünebileceğinizdir.

Nasıl Dinlemeli ve İlgili Görünmeli

Yüz ifadeniz karşınızdakini ilgiyle dinlerken çok büyük bir önem taşır. Başınızı hafifçe öne eğin ve belli belirsiz kaşlarınızı çatın. Gözlerinizi de hafifçe kısın ve işi ağzınıza bırakın. Bu noktadan sonrası, yüze ayna tutma denen yöntemle kalır; bu yöntemde konuşmacının yüz ifadelerini ya da hislerini abartısız bir biçimde taklit edersiniz.

Ancak, konuşmacınızın ahenksiz duygularına karşı dikkatli olun.

Ahenksiz duygular, konuşmacının duygularıyla tamamen zıt olan yüz ifadeleridir. Bu fenomene televizyonda, ekrana büyük bir kişisel trajediden ya da kayıptan söz etmek üzere gelen kişilerde sık sık rastlarsınız. Üzgün bir yüz ifadesi takınmak yerine gülümserler, hatta azıcık güler ya da ‘Önemli değildi’ dermiş gibi omuzlarını silkerler. Bu çelişkili davranışlar genellikle ‘cesur görünmeye’ çalışmakla ortaya çıkar. Bu tür cesaret gösterileri ağlamaktan ve saçınızı başınızı yolmanızdan çok daha yoğun bir ‘acıma ve teselli etme’ tepkisi alır. Genelde sahte davranışlara güvenmeyiz.

Göz Teması

Göz teması sizi daha fazla kendine güvenir ve bir konuşmaya hâkimmişsiniz gibi gösterir. Ancak, birçok eğitim kılavuzu ve dersi, bunu ‘aşırı’ olarak tanımlayabileceğiniz bir seviyede kullanmanızı tavsiye eder.

Bakışlarınızı birisinden kaçırarak utangaç ya da teslimiyetçi görünebilirsiniz ama değişiklik yapmadan önce amaçlarınızı belirlemeniz gerektiğini unutmayın. Utangaçlık o kadar da kötü bir şey midir? Şimdiye kadar tanıdığınız, utangaç beden dili sinyalleri kullanan kişileri düşünün. Dört ana karakter geliyor hemen akla: Tony Blair, David Cameron, Prenses Diana ve oğlu Prens William. Tüm bu insanlar utangaçlığın hoş tarafında kalmayı ya başarıyor ya da başarmıştır. Bir başka deyişle, performanslarının birçoğunda muhteşem bir kendine güven sergilemişler ama eğik başları, bakışları ve mahcup gülümsemeleriyle yine de yüksek bir sevebilirlik derecesi tutturmayı da başarmışlardır.

Öte yandan, Michael Howard, Jeremy Paxman, Jeremy Kyle ve Margaret Thatcher gibi güçlü, kesintisiz göz teması sinyallerini çok seven kişileri düşünün. Güçlü, kontrol sahibi karakterler ararken, sevimlilik müsabakasındaki yarışmacılardan bahsetmekten öteye gidemezsiniz.

Dolayısıyla, göz temasınızı bir kitle imha silahı olarak da kullanabilirsiniz, muhteşem bir etki yaratmak için de biraz azaltabilirsiniz.

- Karşınızdakini dinlerken yüzde yüz göz teması kullanın ama repertuarınıza olumlu bir biçimde kafa sallamayı da ekleyin, yoksa dik dik bakan bir zırdeli gibi görünebilirsiniz.
- Konuşan kişi sizseniz, göz teması ile kısa aralıklarla bakışlarınızı başka yöne çevirmek arasında gidip gelin. Fazlasıyla uzun göz teması, sizi konuşma esnasında ürkütücü, hatta dü-rüst değilmişsiniz gibi gösterebilir.
- Statünüzü arttırmak istediğinizde göz teması kullanın ama bu aracı akıllıca kullanın.
- Uzun süreli göz temaları sadece gerçek dünyada birbirinin zihnini ele geçirmeye çalışan âşıklar arasında ve/veya sizi yere sermek isteyen ASDD nöbetlerinde gerçekleşir. Ne yazık ki yoğun göz teması sizi ya tutkulu ya da fazlasıyla saldırgan gösterecektir; zaten 'Kime bakıyorsun öyle?' ifadesi size bir kavganın çıkmak üzere olduğunu anlatır.

Göz Hareketleri

Gözleri oynatmak genellikle beynin belirli bölümlerini uyarmanın doğal bir yolu olarak kabul edilir. Ancak, gözlerin izlediği yön izleyicilerinizin hoşuna gitmeyebilir.

- Bir konuşma yaparken ya da resmi bir sunum esnasında, yukarı ve dosdoğru ileriye bakarak iç metninizi daha doğru bulduğunuzu keşfedersiniz ama kendini beğenmiş, korkmuş ya da izleyicilerinizden kopuk görüneceğinizden, bu hareketin dezavantajları avantajlarından çok daha fazladır.
- Gözlerinizi yukarı doğru yuvarlamak konuştuğunuz kişiye karşı doğrudan bir hakarettir, çünkü sabırsızlık ve kızgınlık

belirtisidir. Verdiğiniz mesaj, konuştuğunuz kişiye tahammül edebilmek için gözlerinizi göğe kaldırıp sabır dileğinizdir. Bir iç çekişin görsel halidir.

- Bakışlarınızın yönü nerede olmak istediğinizi de belirtir. Birisi konuşurken sürekli olarak kapıya ya da gelip geçen diğer kişilere bakarsanız, oradan gitmek istediğinizi veya en azından başka birisiyle konuşmak istediğinizi ima etmiş olursunuz.
- Gözlerinizi iki taraftan birine doğru çevirmenizin yalan ya da doğruyu söyleme anlamına geldiğine dair iddialar da vardır. Bazı psikologlar bu teorinin doğruluğunu işaret eden kanıtlar olmadığını iddia ederler ama ünlü yalancıların kayıtlarını izledikten ve eğitim derslerinde insanları gözlemledikten sonra, bu iddianın doğru olduğunu düşünüyorum. Başkalarını okumakla ilgili ayrıntılı bilgilerden daha sonraki bölümlerde söz edeceğim ama spot ışıklarının altında olduğunuzda, gözlerinizi yukarı ve solunuza doğru çevirdiğinizde, doğruyu söylüyor izlenimi bırakırsınız. Ancak, gözlerini yukarı kaldırıp sağınıza doğru çevirirseniz, bir yalancı gibi görünürsünüz.
- Diyaloğunuz sırasında bakışlarınızı öteye ya da aşağıdaki bir noktaya çevirirseniz, dürüst değilmiş ya da hilekarmışsınız gibi görünebilirsiniz. Çoğu kişi gözlerin ruhun aynası olduğuna inanır ve gerçeklerden söz etmek istemediğinizde bakışlarınızı gizlemek için büyük bir istek duyarsınız.
- Gözlerinizi tek bir noktaya uzun süre sabitlerseniz, firari, kaypak veya utangaç görünebilirsiniz. Birisi size baktığında bakışlarınızı önce yere indirip, sonra o kişinin gözlerinin içine bakarsanız, flört ediyormuş gibi de görünebilirsiniz!
- Gözü bloke eden bir başka hareket de gözlerinizi uzun uzun kırmaktır; bu göz hareketi, konuşmacının susmasını istediğiniz izlenimini yaratabilir.
- Aynı şekilde, göz blokeleri gözlerinizi göz kırmaktan daha

uzun süre kapalı tuttuğunuzda da gerçekleşir; genellikle kendinizi belirli bir durumdan kurtarmak istediğiniz ya da gördüğünüz veya duyduğunuz şeyleri silmek istediğiniz sinyali verir.

- Göz flaşı genellikle bir partiden gitmek istediğinizde partneriniz bir içki daha istediği anda ona fırlattığınız doğrudan ve anlamlı bakıştır.
- Göz şişmesi gözlerinizi bir şaşkınlık belirtisi olarak iri iri açmanızdır.
- Göz kekemelikleri göz kırpmasının düzensizleşmesidir ve kafa karışıklığına işaret eder.
- Hızlı göz kırpma. Ne zaman hızlı hızlı göz kırptırdığınızı bilirsiniz, çünkü bu da bir başka kızgınlık ya da sabırsızlık işaretidir. Birileri sizden hiç gönüllü olmadığınız bir şeyi yapmanızı istediğinde böyle davranırsınız; bunu hızlı hızlı göz kırparak kabullenmektense, nedenlerinizi açıklamamız çok daha olumlu olur. Adrenalinizin pompalandığına dair bir işarettir ki bu aynı zamanda bastırılmış öfke ya da kızgınlığın da göstergesidir. Göz kırpma hızını sabit ve normal bir seviyede tutun, bir şeyler ima etmek için beden dilinizi kullanmayın.
- Göz kırptırmak yok. Gözlerinizi kırpmadan durmanız mümkün değildir ama göz kırpmayı aşırı denebilecek kadar uzun süre erteleyen bazı kişileri inceledim. Tesadüf eseri, bu kişilerin hepsi de gözlerini iri iri açıp kırpmamanın onları daha dürüst göstereceğini düşünen suçlular ve sahtekarlardı. Hiç göz kırpmamak çok çaba gerektirir ve eğer başkalarını kandırmak için değilse, kişinin neden bunca zahmete katlandığını kendinize sormalısınız.

Göz Kırpmak

Bu şematik bir harekettir – yani, mimiklerden daha stilize edilmiş bir harekettir – ve son zamanlarda anti-cinsiyetçi lobi tarafından

kötülenmiştir. Sanırım, bu, nerede yettiğinize bağlı. Bazı yerlerde göz kırpmanın bir çiftleşme değil, dostane bir sinyal olduğu düşünülebilir. Karşınızdaki kişiye oldukça karmaşık bir sinyali basit bir sinyal olarak yollamanızı sağlayan bir düğüm işaretidir. Aynı fikirde olduğunuzu ya da bir espriyi karşınızdakiyle paylaştığınızı gösterir. Bazen de göz kırpan kişinin sadece bir şey hakkında şaka yaptığını gösterir. Bu şekilde kullanıldığında, bence insan repertuarındaki en çekici hareketlerden biridir. Ama bazı istisnaları da unutmamak gerekir. Pratik açıdan, göz kırmak işyerinde ne yazık ki cinsel taciz anlamına da gelebilir.

Kilit Noktalar:

- Unutmayın, yüz sinyallerinizin farkında olmanız gerekir – gözbebeklerinizi sürekli olarak kontrol edemezsiniz, çünkü onların karşısında değilsinizdir ama sırf bu yüzden önemsiz oldukları gibi bir sonuç da çıkarmak mümkün değildir.
- Mutluluk, nazik bir gülümseme, dinleme ya da ilgi gösterme belirtisi olarak yüz ifadelerinizi kullanın.
- Gözleriniz gülümsesin – ağzınızın gülümsemesinden çok daha önemlidir.
- Unutmayın, gözlerinizi kırpma şekliniz, insanların sizi nasıl algıladığını etkiler.

8

NASIL DOKUNMALI

Dokunmak tüm beden dili sinyalleri arasında en önemli ve en güçlü olanlardan biridir. Gücü dergiler için incelediğim fotoğraflarda kaybolur ve birçok açıdan tam etkisini hissedebilmek için bunu kendiniz deneyimlemek durumunda kalırsınız. En ufacık bir dokunuş bile utanmaya, hatta sıkıntıya yaklaşan bir his yaratacaktır. Hiç kalabalık bir trende seyahat ederken, kazara karşınızda oturan yabancıнын ayağına değmemek için ufacık bir yere sıkıştığınız oldu mu? Ya da toplu bir ortama girdiğinizde, birisi sizinle konuşurken hafifçe kolunuz ya da saçınıza dokunduğunda çok etkilendiğiniz oldu mu?

Dokunmak o kadar önemlidir ki, nasıl yapacağımıza dair bir sürü sosyal kural koymamız gerekir. İş dünyasında genelde kabul edilebilir tek dokunuş tokalaşmaktır ama bu hareket kültürel normlardan etkilenebilir. Bir meslektaşınız özellikle stresli ya da duygusal hissediyorsa, ona destek vermek için omzuna ya da kollarına hafifçe vurabilirsiniz ama başka bir dokunuş cinsel taciz olarak kabul edilebilir.

Sosyal dokunuş daha rahat bir dokunuş olarak algılanabilir ama yine de kesin çizgileri vardır; hatta bir cinsel partnerle bile durum aynıdır.

Hayatı zorlaştırmak adına, dokunma ‘kuralları’ evrensel değildir. Dünyanın dört bir yanında, genellikle sıcak iklimlerde yaşayanların daha soğuk iklimlerde yaşayan kişilere kıyasla daha dokunsal olduğu kültürel farklılıklar söz konusudur. Örneğin kuzey ülkelerde insanlar planlanmamış bir dokunuş için aşırı bir biçimde özür diler ve birisiyle sohbet ederken hafifçe vurmaktan ya da dürtmekten bilhassa kaçınır. Kendi aile ortamlarında bile dokunmak özdenetimli olabilir. Bir kere sinde, farklı dokunma kuralları olan üç kız kardeşle birlikte çalışmış tım. İkisi oldukça dokunsaldı ama birbirlerini aynı derecede sevmelerine rağmen, üçüncü kız kardeşe karşı daha resmi davranırlardı.

Dokunmayla ilgili deneyimlerin birçoğu, muhtemelen sizin hatırlamayacağınız kadar uzun süre önce aile ortamınıza çoktan yerleşmişti. Yeni dokunuş genellikle seks için yaratılır ama yeni arkadaşlar ya da iş dünyasından tanıdıklarla dostluk aşamalarını belirlemek üzere test edilen yeni sinyal seviyeleri kullanabilirsiniz.

Birisini karşılamanız bile büyük bir ihtimalle bilinçaltı olan bir dokunma testi temeline dayanır. Mesela, ikisini daha önceden tanıdığınız, üçüncüsüyle de çok yakın arkadaş olduğunuz bir grup ile karşı karşıya geldiniz diyelim. Grubun geri kalanıyla resmi bir biçimde tokalaşırken, tanıdığınız kişinin elini biraz daha fazla sıkabilir ya da daha fazla sallama ihtiyacı duyabilirsiniz. İyi tanıdığınız kişiyle selamlaşırken boшта kalan elinizle hafif bir dokunuş ekleyebilir ya da tokalaşmanıza dahil edebilirsiniz.

DOKUNMA TESTİ

Dokunma testi yeni bir ilişkiye başladığımızda kullandığımız dokunma ve kontrol ritüelleri anlamına gelir. Arkadaşlarla ve meslektaşlarla muhtemelen yanaktan öpüşmeyle ya da sarılmayla sona erer ama potansiyel bir partnerle seksle sonuçlanabilir.

Başarılı dokunma testi, dokunmak ve daha sonra dokunuşun karşılık görmesini ya da bir onay sinyali almayı beklemek anlamına

gelir. Cinsel ya da sosyal olsun, dokunma testinde başarılı olabilmek için algı becerilerinizi geliştirmeniz gerekir. Dokunmayı fazla körüklerseniz, tepkiyi daima gözlemleyin. Bir gülümsemeyle ya da dokunuşunuza karşılık almakla gelen yeşil bir ışık yanana dek asla ileri gitmeyin. Gerçekleşebilecek en kötü sosyal ya da işle ilgili dehşet verici durumlardan biri de hiçbir uygunluk anlayışı olmayan ‘dokunsal’, sadece daha da yakınlaşmak isteyen birisidir!

Düğüm İşaretler

Bunlar insanların birbirlerine yolladıkları sözel olmayan mesajlara ilişkin sinyal dokunuşlardır (ya da bakışlardır). İlgili kişiler birbirlerini ne kadar iyi tanıyorlarsa, dokunuş daha ufak olur ama anlamı da bir o kadar derinleşir. Uzun süredir birlikte olan çiftler ufacık bir okşamayla, dürtmeyle ya da el sıkmayla inanılmaz miktarda bilgi aktarabilirler.

Hafifçe Vurma

Hafifçe vurma ekseriyetle ‘hayır’ ya da ‘dur’ sözcüklerinin dokunma versiyonudur. İnsanlar birbirlerine sarıldıklarında, genellikle içlerinden biri geri çekilmek için diğerinin sırtına hafifçe vurur.

Bir çocuğa hafifçe vurmakla bir yetişkine aynı şeyi yapmak farklıdır. Bir kişi için bir sevgi sinyali olabilen bir hareket, bir başkası için bir güç sinyali haline gelir ve güç okşaması bir diğerini yerinde tutmak için dünya liderleri tarafından yaygın olarak kullanılır.

Tokalaşma: Unutulmuş Sanat

İyi bir tokalaşma hem resmi durumlarda, hem de iş dünyasında oldukça önemlidir. Birçok açıdan kişisel doğrulama yönteminizdir; dokunuşun gücü sayesinde, hakkınızda çok ufak bir zaman diliminde çok şey söyler.

Unutmayın ki maymun psikolojisinde, eli öne uzatmak bir kabullenilmiş teslimiyet hareketidir. Çatışmayı sona erdirmek ve bağ kurmak için kullanılan bir teslimiyet sinyalidir. Elini uzatan bir maymun, elinin daha dominant bir maymun tarafından ısırılmasını göze alır. Bunu bu denli abartmanıza gerek yok ama tokalaşmanızı bir güç ya da hakimiyet sinyali olarak kullanmak oldukça etkilidir. Daha az çatışma ve daha fazla uyum sağlamak üzere kullanılır. .

İyi tokalaşır mısınız? Çoğu kişi iyi tokalaştığını düşünür ama birçok kişi aynı zamanda başkalarının tokalaşmasının berbat olduğunu da düşünür. Bu çelişki düşündüğümüz kadar iyi olmadığımıza işaret eder. Birisine tokalaşmayı öğretmek nadiren görülen bir şeydir ama öylesine önemli bir iletişim şeklidir ki, tokalaşmanız çok kötüyse ilk engelde tökezlersiniz. İyi tokalaşmanın yolları şunlardır:

- İş dünyasında kimler tokalaşır? Kültürel farklılıkları olan kişiler haricinde herkes. Tokalaşmak sadece erkeklere göre bir spor değildir. Ama iş dünyasında hâlâ öyle olduğunu düşünen pek çok insan tanıyorum.
- Bir iş toplantısında ya da sosyal karşılaşmada tokalaşmak için ilk kim elini uzatır? Ev sahibi. O kadar. Kimin daha yüksek veya alçak statüde olduğu önemli değildir. Tanrı'yı karşılayan bir hizmetli bile olsanız elinizi ilk siz uzatırsınız.
- İyi tokalaşma koreografisi yaratabilmek için, elinizi her zaman bir buçuk metre mesafesinde uzatın. Buna maksatlı hareket denir ve diğer kişiyi ne olacağına dair uyarır.
- Bir odaya ya da ofise girdiğinizde, çantanızın veya taşıdığınız şeyin sol elinizde olmasına dikkat edin ki sağ eliniz tokalaşmak için serbest kalsın. Son dakikada elinizdeki belgeleri veya cep telefonlarını diğer elinize aktarmak hoş görünmez ve herkese bir karşılaşma anını beklemediğinizi gösterir.
- Tokalaşırken, isimler kullanın ve kendinizi tanıttın; ayrıca, göz teması kurun ve gülümseyin.

- Tokalaşırken elleri bel seviyesinin hemen altında tutun.
- Elinizin kuru ve serin olmasına dikkat edin. Ellerinizi terliyorsanız, bir yere girmeden önce tuvalette ellerinizi ıslak mendille silin.
- Tokalaşmak üzere elinizi uzatmadan önce, asla elinizi silerken yakalanmayın. Karşınızdaki kişilere tiksiniç görünür.
- Tokalaştıktan sonra da elinizi silmeyin, çünkü diğer kişinin elinizde bıraktığı tüm izleri silmek istediğiniz anlamına gelir ve bu da tiksiniçmeye işaret eder.
- Avucunuz karşınızdaki kişinin avucuna değmelidir. Sadece parmaklarınızı uzatmak hoş görünmez. Elinizi dikey biçimde öne uzatın. Elinizi yatay şekilde uzatmak, geçmişin ‘güç tokalaşması’ başlığı altındaki alışkanlıktır. Tokalaşırken elinizin üstte olması sizi alfa değil, ezik yapar.
- Elinizi üç defa aşağı yukarı sallayın.

Unutmayın, tokalaşmak iş dünyasında izin verilen tek dokunuştur, bu yüzden tokalaşmanıza biraz da coşku katarak iyi değerlendirin. Tokalaşırken asla geri çekilmeyin ya da elinizi ölü bir balık gibi cansız bir biçimde uzatmayın.

Ancak, tokalaştığınız kişinin elini ezmeyin. Sıkı bir biçimde tokalaşın ama ezmeyin. İlgisizlik zayıflık belirtisidir ama kendinizi ifade etmek için karşınızdaki kişinin canını acıtacak kadar coşkulu olmak da en az ilgisizlik kadar kötü olabilir.

Karşılama ritüellerinde birçok gizli anlam bulunur. Tokalaşmaya eklenen dokunuşlar, okşamalar ya da uzun uzun tokalaşmak, yaklaşma, düşmanlık, statü, vb. şeyler hakkında bilinçaltı sinyalleri verir. Bazı yerlerde tokalaşmaya fazladan bir dokunuş eklemek olağandışıdır ama gitgide daha yaygın hale gelmektedir. Prens William’ın bir dünya kupası finalinde takım oyuncularıyla tokalaştığını izlemiş, tokalaşma tarzını birkaç kere değiştirdiğini görmüştüm. Bu konuda Amerikalılardan etkilendiğini düşünmekteyim; bunu birçok karşı-

lama ritüeli gibi düşünmeden ve samimi bir biçimde yaptığı sürece başarılı. Tokalaşmak ve dirsek seviyesinin altına hafifçe vurmak, o kişiyi gördüğünüze çok sevindiğinizi gösterir. Dirsek seviyesinin üstünde aynı şeyi yapmaksa, güç okşaması sınıfına girer ve kontrol elde etmek için dostane bir girişim gibi gözüktür. Daha yukarı seviyede kalan hafif vuruşlarsa, aynı şeyin biraz daha bariz bir göstergesidir. İki elinizle karşınızdaki kişinin tek elini tutmak da El Sandviçi olarak bilinir. Dışarıdan oldukça dostane bir hareket gibi görünür ama kurbanı kapana kısıtırarak çaresiz bırakacağından tehditkar bir imada bulunabilir. Tokalaşma düşünülmeden yapılmış gibi olmalıdır, yoksa aşırı derecede kalitesiz görünebilir. Farklı deneyimlere sahip olduğunuz bir grupta tokalaşacağınızda, tokalaşmanızı kişilere göre değiştirin. Kısa bir süre önce, işyerinde birtakım yabancılarla tanıştırdım ama grupta biraz tanıdığım ve çok iyi tanıdığım iki kişi de vardı. Herkesle resmi bir biçimde tokalaşmak tuhaf görüneceğinden, daha önceden tanıdığım iki kişiyle tokalaşırken ya ellerini biraz daha çok sıktım ya da kollarına hafifçe vurdum.

Eğilmek

Eğilir misiniz? Eğildiğinizi düşünmüyor olabilirsiniz. Eğilmek son derece resmi ve biraz da demode bir harekettir; bir soyluyla tanıştırdığınızda yapmanızı istenen bir şey gibidir. Eğilmek Asya'daki karşılaşma ritüellerinin çok önemli bir parçasıdır; eğilmenin miktarı ve derinliği statüyü ve önemi gösterir. Tokalaşırken düzenli bir biçimde eğildiğinize ama bunun farkında olmadığınıza bahse girerim.

Birileriyle karşılaşıp selamlaştığımızda, genellikle bir mini-eğiliş yaparız; yani, başımızı hafifçe öne eğeriz ya da boyumuzu daha kısa gösterecek biçimde öne eğiliriz. Eğilmeyi abarttığımızda, özellikle surat aşağı eğilmişse aşırı bir itaatkarlık sinyali verir ama genellikle hoş görünmek için yapılır. İş dünyasında, eğilme alaycı da görünebilir. Kadınlar genellikle erkeklerden daha kısadır ve erkekler

biri ile tanıştırılırken eğildikleri takdirde kibar görünmeye devam ederken, kadınlarla aralarındaki boy farkını daha da belirgin kılabilirler. Ancak, bunu yapmamak muhtemelen çok daha iyi bir fikirdir. Kibarlık göstermek için eğilmenin daha bariz bir versiyonu da el öpmektir. Başkan Chirac görevdeyken seri bir el öpücüydü ama bu hareketi her daim kibar olmakla şovenist olmak arasında gidip geldi. Kadın devlet görevlilerinin elleri Chirac tarafından öpülürken tatlı tatlı yanaklarının kızarmasını izlemek korkunçtu. Chirac'ın bir keresinde Margaret Beckett'ın elini öpmeyi unutmasıysa, insanı neden diye düşündürüyor.

Sarılmak

Sarılmak bazı yerlerde sosyal bir işaret gibidir ve iş adamları duygularını giderek daha fazla dokunarak göstermeye başladığından beri yavaş yavaş geleneksel tokalaşmanın güvenli kollarından çıkmaya başladı; dolayısıyla, karşılama sarılışı yaygın bir kaynaşma ve arkadaşlık ritüeline dönüştü. Birçok açıdan, bu hareket bir anormalliktir. Vücutların birbirine yakın oluşunu normalde en sıkı fiziksel ya da duygusal bağlarla ilişkilendiririz ama yine de yakın arkadaşlar, âşıklar ve akrabalar arasında değil, birbirini az tanıyan iş tanıdıkları arasında daha yaygındır.

İş yüzünden sarılma sevgiyle değil, tamamıyla güçle ilgilidir ama çifte amaçlı olduğundan sarılan kişileri aynı zamanda daha sevilir de kılar. Güreş gibi diğer fiziksel sporları düşünürseniz, sarılma konusunu daha net bir biçimde anlarsınız. Sarılmak genellikle erkeklere özgü gibi görünse de iş dünyasındaki pek çok kadın da buna sıcak bakmaktadır. Ancak, kadınlar ekseriyetle göğüslerini düşünerek, göğüs temasını engellemek için tek ellerini diğer kişinin omzuna koyarlar. Erkeklerse tam aksini yaparlar: Göğüsler birbirine değer ama bel altı bölgeler birbirinden mümkün merteye uzak tutulur.

Ayrıca, erkeklerin cinsel olarak nitelendirilebilecek bir hareketi yaparken, heteroseksüelliklerini vurgulama yolları vardır. Genellikle sert bir biçimde birbirlerinin sırtına vurur, birileri ‘yanlış’ anlamasın diye testosteronlarını ortaya koyarlar. Sırta hafifçe vurmanın ya da şaplak atmanın bir diğer temel işlevi daha vardır: Sarılmayı kesmeyi işaret eder. Dolayısıyla, sırta ilk vuran ya dominant ya da tereddütlü olarak görülebilir.

Havadan Öpüşmek

Eskiden pek de hoş görülmeleyen bu karşılama ritüeli artık ana akım iş dünyasına girmiş, sadece kadınlar değil erkekler arasında da yaygın bir biçimde kabul görmüştür. Bu hareketle ilgili olarak bir ironi de söz konusudur, çünkü havadan öpüşme eylemi gerçekleştirilirken bile sık sık tiye alınacağı anlamına gelir. Karşılıklı gülüşmelerden ve öpüşme eylemini taklit eden abartılı ‘muck muck’ seslerinde de tiye alındığı bellidir.

Peki, havadan öpüşmek neden bu kadar neşeli bir şeydir? Dışarıdan bakan birisi için, bu gayet karmaşık bir ritüel gibi görünebilir ama eylemi gerçekleştirenler için konu son derece basittir. Doğrudan yanaktan öpüşmek çok şirin olabilir ama bunu abartılı bir biçimde yapanlar bu konuda diğerlerinin alay konusudur. Yanaktan öpüşmenin Barokluğundan erkeksi yanını alır götürür.

Havadan öpüşmek kaç kere ve hangi yanaktan öpülmesi gerektiğine dair herhangi bir görgü kuralına bağlı değildir, bu yüzden de kontrol sizdedir. Ellerinizi, öpeceğiniz kişinin omuzlarına hafifçe koyun ve onu yönlendirin. Sağ yanağınızı o kişinin sağ yanağına, sonra da diğer yanağına doğru götürün. Daha sonra da eylemi bitirin.

Güç Vuruşu

Bunlar birbirimize dokunuşla ya da oldukça anlamlı bir bakışla yolladığımız ufak sinyallerdir – görünürde geçici ve zararsız olmaları da önemli değildir.

Hiç anneniz ya da partneriniz sırtınıza vurdu mu?

Gittiğiniz bir partide dördüncü kadeh şarabı içmeye razı olduğunuz ya da o çok uzun fıkrayı anlatmaya başladığınız ana ne demeli? Önce, kolunuza hafifçe dokunulur ki bu sarı renkli uyarı ışığı gibidir. Sonra, kolunuza iki kere daha hızlı ve sert bir biçimde vurulur ve bunların daha tehditkar bir anlamı vardır. Peki, bu vuruşlar ne anlama gelir? Boşanma. Hem de çok yakında. Susmazsanız ve partnerinizi eve götürmezseniz, başınıza gelecek olan budur.

Çocukken bize vurulması ayrı bir konudur. Eskiden ebeveynlerinizin bir konuda sizi onayladıkları ya da sizinle gurur duydukları anlamına gelirdi. Ancak, iş dünyasında bir yetişkin için tamamıyla farklı bir anlama sahiptir. Eskiden ebeveynlerinizin yaptığı bu dostane hareket, iş dünyasına atıldığınızda ve sizi daha yüksek bir konuma getirdiğinde, söylediğiniz ya da yaptığınız bir şeye verilen onay anlamına gelir. Bir karşılama ritüelinde yapıldığı takdirde, sessiz ve belirgin olmayan sinyallerle gizemli hale gelir. Cehalet bir mazeret olmadığından, yolladığınız sinyallerle ilgili kısa bilgilere göz atmakta fayda var:

- Ele hafifçe vurma: Sadece hastane ziyaretleri için geçerlidir.
- Kol bileğinden dirseğe kadar olan vuruşlar: Karşılaştığınız kişinin yaşlıca ya da narin olduğunu gösterir.
- Dirsekten omuzlara kadar olan vuruşlar : Maço ve dostane, neşeli sayılan bu vuruşlar golf oynamak gibi ortak bir ilgi alanınızın olduğunu gösterir.
- Omzun yan kenarına vurmak : Daha ziyade fiziksel bir saldırı gibidir – düşmanınızı etkisiz hale getirmeye çalışıyormuşsunuz gibi görünmenizi sağlar.

- Omzun üst kısmına vurmak : Ziyaretçilerinizi engellemeye ya da durdurmaya çalışıyormuş gibi fiziksel bir girişim. Ziyaretçinin statüsünü düşürürken, kendi statünüzü yükseltmeye yönelik kaba bir davranış.
- Sırta vurmak : Son derece ebeveyn tarzı bir hareket ve dolayısıyla küçümseyici bir yanı var. Ziyaretçinin sizin onayınıza ihtiyaç duyduğunu ima eder.
- Kafaya veya yanağa vurmak : Bunu ancak uzakdoğu sporlarından hoşlanıyorsanız deneyin. Bu hareket, ziyaretçinin aşırı bir biçimde zihinsel bir engeli olduğunu ima eder. Ya da bir ilişkiniz olduğunu.
- Popoya hafifçe vurmak : Aklınızdan bile geçirmeyin.

Sızıntılar Nasıl Engellenir?

İyi bir karşılama koreografi açısından o kadar da zor bir şey değildir ama duygusal açıdan sandığınızdan çok daha zordur. Hayvanların sevgi ya da pasif ritüeller sergilemek için öteki hayvanlara dokunmaları doğal değildir. Öyle olsaydı, işleri anında biterdi. Bu yüzden, sızıntılarınız, yani gerçekten ne düşündüğünüzü ele veren beden dilinizin korku gibi daha sonradan ortaya utanç olarak çıkacak sinyaller içermesi olasıdır. İtiraz sinyallerinin arasında şunlar olabilir:

- **Öpüşürken, sarılırken ya da birisini karşılariken başka yöne bakma**
Buna dengesiz öpüşme denir ve berbat görünmenize neden olur. Karşıladığınız kişiye çok kısa bir süre için bile olsa tüm ilginizi verin. Etrafınıza bakınmak, yakınlarınızda başka, daha önemli kişilerin bulunduğunu gösterir.
- **Titreme**
Karizma reytinginizin ölüm öpücüğüdür. Daha basit bir biçimde söylemek gerekirse, titremeyin. Bir karşılama anında bunu yaparsanız, başarısız olursunuz. Önce elinizi kaldırırsı-

nız, sonra indirirsiniz; karşınızdaki kişi de aynı şeyi yapınca, ikiniz kollarınızı uyumsuz bir biçimde, yaklaşık bir asır kadar sallar durursunuz. Ya da üçüncü kere havadan öpüşme girişiminde bulunursunuz, karşınızdaki kişi de geri çekilir veya burunlarınız birbirine çarpar. Birilerini karşılarken kendinize olan güveninizi vurgulayın ve bunun nasıl görüneceği konusunda emin olun.

- **Kıkırdama**

Sinirlerin gerilmesi yüzünden meydana gelebilir ama parano-ya yarattığı için bunu mümkün mertebe engellemeye çalışın.

- **Karşılamadan sonra fırlayarak uzaklaşma**

Haşlanan bir kedi gibi sıçramak, hatta tokalaştıktan sonra çabucak elinizi silmek de reddetmeye işaret eder. Karşılamadan sonra, göz temasını bir saniye daha uzatın ki diğer kişiyle gerçekten ilgileniyormuşsunuz gibi görünün.

- **Ellerinizi bir yarım bariyer gibi yukarı kaldırma**

Samimi bir karşılamadan sonra, bu hareket bir diz refleksi sinyali gibidir. Ritüelinizi sona erdirene dek, bariyer hareketlerden kaçının. Bir karşılamayı tamamladıktan sonra, kolları kavuşturmak, çömelmek, bir kadehi gövdenizin daha üstüne kaldırmak ya da çantanızı kapmak kolaydır.

- **Hızla uzaklaşma**

Bunun işinizi geliştirmekle hiçbir ilgisi yoktur; hızla uzaklaşmak derken, birisini karşıladıktan sonra kabaca yanından uzaklaşmayı kastediyorum. Bu, klasik bir hatadır ve felaketlere neden olur. Karşılama ritüeliniz bittiğinde, beyniniz utanç üst seviyesini aşar, ziyaretçinizi asansöre götürürsünüz ve etrafınıza dikkat etmediğiniz için ya başka bir iş arkadaşınıza, ya bir resepsiyon masasına ya da bir sandalyeye çarparsınız. Bundan sonra da tepetaklak aşağı düşersiniz. Ağırbaşlılıkla hareket edin, acele etmeyin, ziyaretçinizin yanından fırlamayın ya da havaya sıçramayın ve kendi etrafınızda dönmeyin.

Karşılaşmaların ve karşılaşmaların kişinin genellikle kendini tanıtırken meydana gelen hantal, kaba davranışları engellemek için kusursuz performanslar olması gerekir. Belirlenmiş etiket kurallarının önüne fazla bir şeyin geçmemesi iyidir ama bu durum bedensel dili felaketlerine yol açabilir. Tokalaşmak gibi basit rutinler ilk izlenimler açısından son derece önemli olduğu halde, neden bunlara çok az önem verdiğimiz merak eder dururum. Sinyalleriniz üstünde çalışmak, size hem iş dünyasında, hem de sosyal ortamlarda anında ve kolay bir avantaj sağlar.

Kilit Noktalar:

- Dokunuş güçlü bir etkidir – hafif bir dokunuşun bile bilinçli bir biçimde düşünülmesi ve hatta buna hazırlanılması gerekir.
- Mümkün olduğunca, dokunma testini uygulayın. Dokunuşunuz kabul gördü mü? Diğer kişi size devam etmenizi mi, geri çekilmenizi mi işaret etti?
- Tokalaşmalar, sarılma ve havadan öpüşme gibi karşılaşma dokunuşları üstünde çalışın. Bu ritüeller önemli bir ilk izlenim yaratır – bunları yanlış yaptığınız takdirde, ilk izlenimi mahvedersiniz.
- Karşılaşma ritüelleri yaklaşımlarınız güvensiz olduğu takdirde yanlış gidebilir. Hızla uzaklaşmak ya da titremek istemiyorsanız, kişisel koreografinizi doğru yapmanız gerekir.

ÜÇÜNCÜ KISIM

**BEDEN DİLİNİ GERÇEK
HAYATA GEÇİRMEK**

Çoğu kişi karşılaşma ve flört aşamasında beden dilinin öneminin farkında olduğu halde, sosyal hayatımızın her unsuru üstündeki etkisini hafife almak kolaydır. İşten çıkınca, genellikle telaşla evimize gitmeye çalışırız, çünkü ancak evimizdeyken ‘maskemizi’ çıkarır, gerçekten kendimiz oluruz. Ama sürekli maskesiz olmak da çatışmaları engellememize yardımcı olacak ya da ilişkileri bitirecek beden dili ipuçlarını yaratmayı unutabileceğimiz anlamına da gelebilir. Kitabın bu kısmı, insanlarla karşılaşma, randevulaşma ve eş bulma ile ilgili bazı baskıları incelemekte ve tüm ilişkilerinizde uzun vadeli başarı elde etmenizi teşvik edecek tavsiyeler ve ipuçları vermektedir.

9

NASIL RANDEVULAŞMALI VE EŞ BULMALI

Bu bölüm karşılaşma, randevulaşma ve eş bulma konularına odaklanmaktadır. İlk çekim sinyallerini nasıl verdiğinizi ve neden diğer insanlara karşı bir çekim hissettiğinizi bu bölümde öğreneceksiniz. Ayrıca, ilişkinizi kısa sürede geliştirmenize ve hoşlandığınız birisine karşı daha çekici görünmeniz için tüyolar da bulacaksınız.

ÇEKİM SÜRECİ

Karşınızdakini çekici kılan unsur nedir? Ne kadar süreniz var? Çekim süreciyle ilgili olarak insanların anlamadığı tuhaf ve ironik bir durum söz konusudur: Çekici bir insanı tasvir etmek için kullandığımız unsurlar, genellikle bir eşle tanışmak ve bir ilişki sürdürmek açısından birisinin şanslı değil, *şanssız* olacağını garantileyen unsurlardır.

Herhangi bir dergiyi ya da gazeteyi açın, güzellik ve kusursuz görünüm açısından algılanan kriterlere uygun sayfalar dolusu ‘güzel’ insan görürsünüz. Kadınlar hemen hemen hiç istisnasız doğum yaptıktan hemen sonra bile inceciktir, dolgun göğüslüdür ve simet-

rik kusursuz yüz hatlarına sahiptir ve yüzleri kırışksız ve neredeyse ifadesizdir. Tüm kadın ünlülerin yaşlanma sürecinde incecik ve kırışksız kalması, gencecik durması ve üreme becerisini devam ettirmesi beklenir. Kırklarındaki, ellilerindeki, altmışlarındaki ve yetmişlerindeki kadınlardan da estetik ameliyatlara ideal imajı taklit etmeleri için ‘kendilerini bırakmamaları’ beklenir ki bu ideal imaj çocuklukla yetişkinlik arasında bir yeredir. Yaşla ve deneyimle edinilen oyunculuk ya da performans becerisine sahip olması gerekmediğinde, bu ‘ideal’ güzellik profiline uyan modeller kabaca 14 ile 19 yaşları arasında olurlar.

Peki, pürüzsüz, kırışksız bir tenle, formda bir bedenin neresi kötü? Doğalsa ya da en azından doğal görünüyorsa, kötü bir yanı yoktur. Bir gençlik imajı bir üreme potansiyeli imajıdır ve – evrimsel açıdan – bir erkeğin önünde daha uzun üreme potansiyeli bulunan bir dişiye seçmesi de doğaldır.

Ancak, ünlülerin hayatında en ‘güzel’ ya da en ‘kusursuz görünen’, ideal olarak tanımladığımız ve görünümlerine sahip olmak için para harcadığımız kadınların aşta ya da yalnız yaşamakta hiç de şanslı oldukları söylenemez. Birçoğu randevulaşp terk edilmenin, tekrar randevulaşp tekrar terk edilmenin karanlık duygusal çukuruna düşer.

Şimdi, ilişkilerinde başarılı olan kadınlara göz atalım. Bu kadınlar genellikle Richter güzellik ölçeğine göre kusursuz değildir. Erkeklerin beğendiğini iddia ettiği kadınlarla, gerçekten beğendikleri kadınlar arasında büyük bir çelişki vardır. Erkeklerin gerçekten beğendiği kadınların çekim sinyallerine gelince, fazladan bir X faktörü vardır. Bu X faktörüne beden dili denir. Zaten bu yüzen Barbi bebek kusursuzluğu çekici olmaktan ziyade iticidir.

- En büyük çekim işaretçilerinden biri yüzdür. Normal halinde, yüz potansiyel bir eşe birçoğu belirgin olmayan çok sayıda bilgi yollar. Genç bir yüz genellikle ruhsuzdur, çünkü kişilik

daha az ön plandadır ve üreme potansiyeli daha önemlidir. Bir kadın ergenlik yıllarından çıkarken, bir erkeği çekecek olan unsur yüz ifadeleridir. Erkek bir kadının yüz hatlarına değil, surat hareketlerine karşı bir çekim hisseder ve beğenir.

- Âşık olduğumuzda, doğa bizler için ‘Aşk İfadesi’ denen bir yüz biçimi yaratır. Burt Bacharach bununla ilgili bir şarkı yazmıştır. Sevdiğiniz ve arzuladığınız kişiye baktığınızda yüz hatlarınız dramatik bir biçimde değişir. Bakışlarınız yumuşar, yüz ifadeniz yumuşar, dudaklarınızda şapşal bir gülümseme belirir ve etrafınızdaki herkes aşık olduğunuzu bilir.
- Ayrıca, yüz ifadenizi düğüm işaretlerini göstermek için de kullanırsınız. Bunlar yakın bir ilişki içinde olan herhangi bir çiftin iletişim kurmak için başvurduğu hafifçe, belirgin olmayan bir biçimde kafa sallama, kaşların havaya kaldırılması ve dudakların büzülmesi gibi hareketlerdir. Bu çiftlerin konuşmasına gerek kalmaz; düğüm işaretleri gerekeni fazlasıyla söyler.

Peki, ruhsuz bir yüz ifadesi bu aşk portfolyosunda nereye ait? Modellerin, bazı kadın oyuncuların sahip olduğu ve Botoks tarafından yaratılan surat ruhsuzluğu duygusal açıdan kapalı olunduğuna işaret eder. Çoğu çocuk için, annelerinin çok ama çok kızdığını, onları korkutacak derecede sinir olduğunu anlatmak için kullandığı ifade-
dir bu. “Artık sana karşı bir şey hissetmiyor,” der. Bir evliliğin kesinlikle sona erdiğini bir eşe anlatan surattır. Bu yüzden, gerilmiş, Botokslanmış, çizgisiz, duygusuz suratlar Kişisel Doğrulama sisteminizin bir parçası haline gelirler, bir şekilde gençliğimizi uzatarak etkilemek istediğimiz erkeğe ‘git buradan’ (ya da daha kötüsü!) işaretini verir.

İncecik bir bedendeki dolgun göğüsler bir erkeğe cennet gibi gelebilir. Birçok erkek porno okur ve pornoların yüzde 90’ı değnek gibi ince ama kocaman göğüslere sahip olan kızları sergiler. Bu gö-

rünüm birçok erkek tarafından ideal olarak kabul edilir – yani, hepsinin ağzının suyunun akacağı tek bir beden biçimidir. Erkekler sıkı bir bağlılık grubu oluşturmaktan hoşlanırlar. Bu yüzden de aynı kadından hoşlanıyormuş gibi görünme ihtiyacı duyarlar. Erkekler için her şey statüden ibarettir. Bir gruptaki alfa erkeğin en güzel kızları çekebilmesi gerekir, dolayısıyla ‘en güzel’ profilinin de oy birliğiyle yaratılması ve daha ‘olağandışı’ zevklerin de bastırılması gerekir.

Hayvanlar açısından, dişi bedeninin en seksi bölümleri popo ve vulvadır. İnsanlar iki bacak üstünde yürüdüklerinden, her ikisi de gözlerden ırak olduğundan, yuvarlak göğüsler ve dekolte popoyu, boyalı, kırmızı ve sarkıtılmış dudaklar da vulvayı taklit ettiğinden, göğüslere ve dudaklara karşı takıntılı bir durum ortaya çıkmıştır. Komiktir ama göğüslerini silikonla, destekleyici sutyenlerle ve ‘tavuk göğüsleriyle’ şişiren kadınlar, genellikle popolarından kurtulmak için rejim yapan kadınlardır; bu yüzden de erkekleri artık var olmayan bir şeye çekerler. Jennifer Lopez ve Beyoncé gibi ünlü kadınlar sayesinde, kadın poposu yakın tarihte eski popülerliğini tekrar kazanmıştır.

Beden hareketi cinsel ve romantik çekimin en büyük yaratıcılarından biridir. İnsanlara karşı sadece bir Barbi/Ken bebek gibi göründükleri ya da arkadaşlarımız onay vereceği için değil, birçok karmaşık psikolojik neden yüzünden çekim duyarız. Cinsel programlamanız sizin bile güç anlayacağınız bir şeydir; zaten hayat arkadaşımız da nadiren evrensel açıdan çekici olarak tanımlanabilecek bir kişi olur. Potansiyel bir eş gördüğümüzde, çocukluğumuzun yankılarını, davranış biçimlerini ve bilinçaltımızın kilitlendiği görsel sinyalleri görürüz ve çekim böylece oluşur. Sadece arkadaşlarımızın onaylayacağını düşündüğümüz kişilerle randevulaşsaydık, çok kötü uzun vadeli kararlar almış olurduk.

Erkekler de çekimin sosyal ideal imajını yansıtmaları için baskı altında olurlar ama birçok açıdan kadınlara kıyasla daha şanslıdırlar. Bir erkekte, çekim ayrıca güvene bağlıdır. Bir alfa maymun aynı

zamanda bir maymun kolonisindeki en hoş ve düzgün maymundur ama insanlar açısından erkeğin parası ve/veya yüksek bir statüsü varsa, görünüş o kadar da önemli değildir. Hatta iyi bir ‘kavga’ potansiyeli olması da yeterli olabilir; bu da gruptaki en güçlü erkek olması demektir. Bu sinyaller, evrimimizde kadının bebek doğurduğu zaman korumaya ihtiyaç duyduğu eski bir zamana aittir. Erkek ünlüler aşk konusunda kadınlara kıyasla daha şanslıdır, çünkü iyi görünüm söz konusuysa, ‘ideal’ seçenekleri çok daha fazladır. James Gandolfini’nin bir kadın versiyonunun (*Sopranolar*’ın yıldızıdır ve görünüm departmanında kesinlikle bir matine oyuncusu değildir) güçlü bir erkek taraf grubu olabilir miydi? Ama Gandolfini buna rağmen ekrandaki en seksi erkekler anketlerinde düzenli olarak yer alır.

Flört sinyalleri ünlüler dünyasında sıkça görülür ve en önde giden ünlüler bunları profillerini ve herkes tarafından arzulanma potansiyellerini önemli zamanlarda kameraya karşı flört yaparak yükseltmek için kullanırlar. Hatta ekseriyetle ‘flört etmek’ için işe yarar bir partnerden faydalanırlar; partneri öpüp sıkıştırırlar ama o sırada bakışlarını kameraya çevirirler. Bu tür flörtün verdiği mesaj gayet açıktır: Uzun süre acı çeken partnerle ilgilenmek ya da bağ kurmakla çok az ilgisi olan bir genel arzulanma sürecinin bir parçasıdır. Karşı cinsiyetten işe yarar herhangi birisi yoksa, ünlüler memnuniyetle aynı cinsiyetten birisine de aynı cinsel flört sinyallerini yollarlar, hatta Paris Hilton’ın köpeklerini öptüğü gibi ufak evcil hayvanları öperler.

Gerçek Çekim Sinyalleri – Nasıl Vermeli ve Nasıl Almalı

Bana genellikle karşı cinsi en iyi şekilde çekebilmenin yolları sorulur. Seks satar, bu yüzden de bu konuda bir sürü kitap yazılmıştır ama bu kitapların birçoğu bizi yanlış yönlendirir. Aktif flört sinyali-

leri, yani kendinizi her şeyden bihaber potansiyel bir eşin üstüne atmadan önce okumanız gereken türden sinyaller, aşırı dramatik olabilirler ve onları genellikle retro kampa olarak niteleyebileceğim gruba dahil edebiliriz. Kırpıştırılan kirpikler, arkadaşlarınızın ‘bir oda tutun’ diye bağırmasına neden olan kendine dokunma ve çoğu postiş ta uzaya kadar yollayacak saç savurmalar.

O halde, ellili yılların tüm yıldızlarını unutun ve hayvanımsı çekiciliğin inceliklerine yoğunlaşın. Gerçek sinyallerinizin birçoğu içgüdüsel bir biçimde meydana gelir ve büyük bir ihtimalle bunların farkında bile olmazsınız. Örneğin:

Göz bebeklerinin büyümesi

Hoşlandığınız birisini gördüğünüzde, gözbebekleriniz büyür. Bu durum sizi arzuladığınız kişiye karşı daha çekici kılar – tek yumurta ikizleriyle yapılan testlerde, gözbebekleri büyümüş olan ikiz her zaman daha çekici kabul edilir.

Nefes alıp verme

İlk uyarılma aşamasına girdiğinizde, nefes alıp verişiniz ciddi bir biçimde sıklaşır ve derinleşir. Bu nefes alıp verme görüntüsü, yirminci yüzyılın en ünlü seks sembolü Marilyn Monroe tarafından kusursuz hale getirilmiştir.

Ses

Bu nefes alıp verme yaklaşımının bir diğer etkisi de ses tonunuzu alçaltmaktır. Hafif boğuk bir ses tonu erkeklerde de kadınlarda da daha seksi kabul edilir. Gerçek cinsel uyarılma bunun doğal bir biçimde gerçekleşmesini sağlar.

Omurganın gerilmesi

Omurga erkeklerde de kadınlarda da biraz daha gerilir. Bu da göğsü kaldırır ve daha belirgin hale getirerek, kadınlarda popo benzerliği

oluşturur, erkeklerdeyse alfa gücünü vurgular. Kadınlarda omurga genellikle bir S harfi biçimini alır. Kylie Minogue sahnedeysen, bu beden biçimini abartılı şekilde kullanır. Bu şeklin göğüsleri ve kalçaları daha belirgin hale getirmek gibi çifte bir avantajı vardır.

Eşleşme ve üreme sinyalleri

Erkeklerde bu sinyaller göğsün şişirilmesi ve bacakların iki yana aralanması, kadınlardaysa saçları savurma ve gülümseme anlamına gelir. Birisinden hoşlandığımızda, bir gülümsemeyi bastırmak zordur. Hayvanlarda dişleri gösterme sadece empati ve kavga etmek istememe haline değil, sağlıklı olma ya da zayıf üreme potansiyeline işaret edebilir. Diş düzleştirme ve beyazlatma hizmetleri veren kozmetik dişçilerin bu denli popüler olmasına şaşmamak gerek!

Yanakların kızarması

Cinsel çekim genellikle yanakların kızarmasına neden olur. Suratı fırın gibi yanan birisiyseniz bunun etkisi felaket olur ama sizi potansiyel eşinize karşı daha çekici kılar. Yanakların kızarması utangaçlığa, dolayısıyla erdemli ve masum olmaya da işaret eder ama aynı zamanda orgazm sırasında oluşan yüz kızarmasını da taklit eder. Al-lıkları çıkarın bakalım!

Göz sinyali

Çekici bulduğunuz birisini gördüğünüzde, içinizden gelen ilk şey ona bakmak ve onu değerlendirmek olur. Bu uzun, ilk bakış göz teması repertuarınızdaki en güçlü flört sinyallerinden biridir. Bakışınızı normal süreden bir saniye daha fazla uzatmanız, potansiyel eşinize seksle ve romantizmle ilgili oldukça karmaşık bilgiler yollayacaktır. Modern davranış biçimleri bize birisine uzun süre bakmanın kabalık olduğunu söyler; bu yüzden, muhtemelen uzun uzun bakmaktansa başınızı ve bakışlarınızı indirmeyi tercih edersiniz, bunun ardından da diğer kişiye ikinci kez bakarsınız. Bu ikinci bakış o kişiyi cinsel bir partner olarak düşündüğünüzü belirtir.

Kişisel bakım hareketleri

Çekici bulduğunuz birisini görmek, bilinçaltınıza kendinizi en iyi şekilde sunmanız gerektiğini hatırlatır. Bu da saçlara dokunma ve kontrol etme gibi hareketlerin de aralarında bulunduğu kişisel bakım ritüelleri anlamına gelir.

Tüm bu ritüeller sadece potansiyel partnerinize onunla ilgilendiğinizi göstermekle kalmaz, aynı zamanda size karşı olan ilgisini geliştirir ve her ikinizi de birbirinize karşı daha çekici yapar. ‘Bakışları kalabalık bir odada birleştirdi!’ ifadesi güncel hayatta geçerli olmakla birlikte, ilk bakışta aşk kavramı da geçerlidir.

Bir erkeğin sizden hoşlandığını nasıl anlarsınız?

- Gözleri dikmek ilk adımdır. Erkek bakışlarınızı yakalar ve normalden yarım saniye daha uzun bakar. Sonra, bakışlarını başka yöne çevirir. Daha sonra, yine size bakar.
- Bunun ardından, bir şekilde duruşunu değiştirir: Başını eğerek, yanakları kızarak ya da dudaklarını gererek utangaç bir tavır takınır, veya hantal ve kaba olacak derecede yürüyüş hızını arttırır.
- Arkadaşlarıyla birlikteyse, hepsi ondaki değişikliği fark ederler ve size bakarlar.
- Sonra, ona şakacıktan vurarak utandırmaya çalışırlar. Bu tuhaf erkekler arası dayanışma ritüeli, erkeğe arkadaşlığın seks-ten ya da kızlardan daha önemli olduğunu hatırlatır.
- Erkek alfalığını ve cinsel yeterliliğini göstermek için doğal bir biçimde ‘göğse vurma’ ritüellerine başlar. İlk değişim, göğsünün hafifçe şişmesi ve bacaklarının iki yana açılması olur. Dar ya da kalabalık bir yerdeyse, pelvisini sallayabilir veya poposunu hafifçe oynatabilir; böylece size seks yaptığında nasıl görüldüğünü gösterir. (Bunların bilinçaltı tepkileri olduğunu ve genellikle belirsiz kaldığını hatırlatmam gerek.

Sizi gördüğünde, aleni bir biçimde seks yapıyormuş gibi görünen bir adamla aranızda epey bir mesafe koymanız gerekir!)

- Göğse vurmanın bir diğer şekli de gösteriş yapmaktır. Oyuncu bir tavırla arkadaşlarına vurmak, hatta güreşmek, havaya fıstık atıp ağzıyla yakalamak, yüksek sesle gülmek ya da fazla içmek gibi ritüeller söz konusu olabilir.
- Sizinle konuşmak için yanınıza gelirse, yüz hatlarının yumuşamaya başladığını fark edersiniz. Sizinle konuşurken davranışları ve yüz ifadesi, grubunuzdaki diğer kişilerle konuşurkenki halinden ve görünümünden daha farklı olmalıdır. Erkekler genellikle gülümsememeye çalışırlar; bu yüzden, ağzını gerdiğini fark edebilirsiniz.
- Göz dikme ritüelini tamamladıktan sonra, bedeninizi de gözden geçirmek için derin bir istek duyacaktır. Sizi tepeden tırnağa süzüyorsa, sizden hoşlanmış demektir.
- Bir sonraki işi, sizi diğerlerinden ve gruptan ayırmaktır. Yavaş yavaş size yaklaşır ve odanın geri kalanını görmenizi engelleyerek, ilginizi bir tek ona yöneltmenizi sağlar. Hemen bir dokunuş beklemeyin ama kasti dokunuşlar görmeyi bekleyin. Bu, tek kolunu sizin arkanızdan bara ya da sandalyeye yaslamak, dokunmamak ancak bir sarılışı taklit etmek gibi herkesin görebileceği bir işarettir.
- Ya da esprili davranmaya başlar, fıkralar anlatır. Bu da cinsel dokunma keşif ritüelinin parçasıdır. Ancak, sadece birbirinizi iyi tanımaya başladıktan sonra yapılması uygundur. Sohbet edebilmek için oyuncu davranışlarına giren kişilerden kaçınmak gerekir.

Bir kadının sizden hoşlandığını nasıl anlarsınız?

- Göz dikme her iki cinsiyet için de aynıdır – o ilk bakış normalden daha uzun olacaktır.
- Daha sonra, bakışlarını aşağı indirir, duraksar, sonra tekrar

size bakar. Bu, bir zamanlar bakireliği temsil eden bir utançlık göstergesidir.

- Yüz hatları yumuşar, gülümseyebilir ama doğrudan size gülümsemeyebilir.
- Çoğu kadın saçlarına ya da giysilerine çekidüzen vererek hızlı bir kişisel bakım denetimi gerçekleştirir.
- Postüral eko da bu aşamada gerçekleşebilir. İkinizin de eş zamanlı hareket ettiğini görebilirsiniz.
- Ayrıca, aşırı yüksek sesle gülmek veya saçlarını dört bir yana savurmak gibi daha aşırı bir çiftleşme çağrısında da bulunabilir.
- Kadın sırtını dikleştirirken, omurgası bir kavis çizer.
- Konuştuğunuzda, size daha çok bakar, ayrıca dudaklarını yalar.
- Kızlar, diğer kızlara o erkeğin sahibi olduğunu işaret etmekte oldukça uzmandır. Büyük bir ihtimalle, erkeğin omzuna ya da koluna hafifçe, belli belirsiz bir biçimde dokunurlar. Kadın ceketinizin üstünden bir iplik ya da minik bir şey alırsa, aşırı sahiplenici davranıyor demektir.
- Kolunuza veya bacağınıza hafifçe vurması artarsa, umduğu kadar tepki alamıyor demektir.

Sizden boşlanmadıklarını nasıl anlarsınız?

- İlk bakıştan sonra, gözlerini başka yöne çevirirler.
- Yüz ifadesi değişmez.
- Kollarını göğüslerinde kavuşturarak ya da şarap kadehlerini göğüslerine veya çene seviyesine kaldırarak daha fazla engel oluştururlar.
- Siz onlarla konuşurken, gözleri odayı taramaya devam eder.
- Göz dikişleri kasıtlı olarak kapıya çevrilir.
- Endişe ya da can sıkıntısı belirterek suratlarına dokunmaya başlarlar.

- Gülümsemeleri gergin ve sahte gözüktür.
- Gövdeleri size dönük değildir.
- Klasik inanışa göre, bir kadın sizinle ilgilenmiyorsa, bacak bacak üstüne atarken size dönük olmaz. Ama bu her zaman doğru değildir. Kızlar rahat etmek için de bacak bacak üstüne atabilir. Ayrıca, yan yana oturuyorsanız, bacakları diğer yöne doğru atması pelvisinin size daha yakın olması anlamına da gelebilir.
- Ayak parmaklarının hangi yöne baktığı sorusu için de aynı şey geçerlidir. 'Kuşkuyla karşılamanız gereken' bir durum değildir ama göz dikme ilginin var olup olmadığı konusunda daha iyi bir göstergedir.

Nasıl Flört Etmeli?

Göz göze geldiğinizde, çekimin ilk aşamalarını yaşarsınız. Konuşmaya başladığınızdaysa, gözler en temel etken olur.

Flört etmenin en iyi yollarından biri aktif dinleme sinyallerini kullanmaktır. Burada geniş bir seks gösterisi söz konusu değildir ama sizi diğer insanlardan ayırıp, bir çift olma hissi yaratarak başlar.

Teknikler cinsel olmayan dinleme sinyallerine çok benzediğinden kolaydır, ancak bir tane fazladan ve çok önemli unsur da söz konusudur. Göz dikmeyi karşınızdakini dinlerken kullanın ve bunu daha önceki bölümlerde okuduğunuz baş sallama ve aynalama hareketleriyle birleştirin ama bir tane daha etkili bir göz hareketi ekleyin: Göz dikme ritüelini belirli bir süre yaptıktan sonra, bakışlarınızı bir, iki saniyeliğine konuşmacının dudaklarına kaydırın. Yüz ifadenizi yumuşatın. Böylece gerçekten onunla ilgilendiğiniz ve onu öpmeyi arzuladığınız belli olur.

Birbirinizi fark ettiğinizde, göz dikişiniz tereddütlü olabilir. Âşık olduğunuzda ve şehvet hissettiğinizde, işler adeta saplantılı hale ge-

lebilir. Barlarda, kulüplerde ve restoranlarda birbirinizin gözlerinin içine bakarak oturur, partnerinizin beyninin derinliklerine girmeye çalışırsınız.

İlişki daha sabit hale geldiğinde, bakışlarınız biraz daha dışarı kayar, diğer insanlara artık bir çift olduğunuzu ve bir kez daha ziyaretçi kabul ettiğinizi anlatırsınız. Ancak, yine de konuşurken göz testi yapar, sık sık partnerinizi konuşmaya eşlik etmeye davet eder ya da sürekli olarak tepkilerini kontrol edersiniz. Böylece, bir çiftin bağımlılığı tanımlanır. Arkadaşlarınız tanıdıkları o kendine güvenen kişinin neden sürekli olarak partnerine dönüp “Öyle yaptık, değil mi?” gibi sorular sormasına bir anlam veremeyebilirler ve sinir olurlar.

Ne yazık ki, bir ilişki ilerlediğinde, göz dikme ve surat izleme azalır, hatta artık var olmayacak hale gelir. Bu noktada partnerinizi kendiniz kadar iyi tanırırsınız ve değişiklikleri kontrol etmekten vazgeçersiniz. Bu durum, aynı zamanda partnerinizi sorgusuz sualsiz kabullendiğiniz dönemdir. Partnerlerden birinin ilişkiye dahil olmayan bir kişiye “partnerim beni anlamıyor” dediği bir aşamaya da sık sık varabilir.

Göz dikme sağlıklı ve uzun vadeli mutlu bir ilişki için büyük önem taşır. İşyeri kültürünün sergilenen bir parçasıdır. Dolayısıyla işyerinde suratınızın izlendiğini düşünün ki bu egonuzun okşanması gibidir; sonra eve gidip izlenmediğinizi ve görmezden geldiğinizi düşünün.

Partnerinizi izlemek ve ona bakmak ayrıca erkekler ve kadınlar için cinsel açıdan uyarıcıdır. Gördüğünüz şeye âşık olur, şehvet hissedersiniz. Ona bakmaktan vazgeçtiğinizde, ön sevişmeden de vazgeçmiş olursunuz.

İlk Aşama Dokunuşu

Önceki bölümde dokunma testi gibi güçlü bir teknikten söz etmiştim. Bu teknik genel olarak hayat için geçerli olmasına rağmen, eş bulma ritüellerinizde de önemli bir adım olacaktır.

Dokunma testi, her aşamada kabul edilip karşılık gösterildiğini kontrol etmek üzere sosyal aşamadan cinsel dokunuşa adım adım geçmek anlamına gelir. Karşılaşma, randevulaşma ve eş bulma sırasında doğal bir süreçtir ama sırf ‘doğal’ bir ritüel olması, bunun kolay olduğu anlamına gelmez.

Keşif yapmak açısından ilk dokunuş karşılaşmalarınızın tümünü düşünün. Genç bir adamın sinemada buluştuğu kızın omzuna kolunu atabilmek için esneyip gerindiğiyle ilgili bilinen bir durum vardır. Daha sonra, elini kızın bedenine koyabilecek cesareti toplamak için kolunu arkada tutması gerekir.

Bu manzara size komik gelebilir ama tanıdık da gelmelidir. Bir cinsel/aşk ilişkisinin hiçbir dokunuşun tabu olmadığı ve cinsel yaklaşımın herhangi bir zamanda kabul gördüğü ilk günleri haricinde, tüm dokunuşlar bir trafik ışığı sistemine göre işler.

- Dokunuşun ilk aşamalarından itibaren dokunuş testini uygulayın. Potansiyel partnerinizin tepkilerini gözlemleyin. Samimi bir gülüş ya da karşılıklı dokunuş olup olmadığına bakın. Partneriniz hareket etmekten veya aşırı uyumlu olmaktan vazgeçerse – mesela, kıkırdarsa – bunu potansiyel bir kırmızı ışık olarak görmemiz gerekir. Ayrıca, bir utangaçlık işareti de olabilir.
- İlk olarak, sosyal dokunuşla başlayın. Partneriniz ilgilenmiyorsa, sizi geri çevirmesi daha kolay olacaktır ve utanmayacaktır.
- Bir konuşma esnasındaki bir sosyal dokunuşa (yabancılar üstünde denemeyin ama sosyal ve karşılıklı olarak kabul gören bir konuşma sırasında sarı ışıkla ilerleyin!) ele, kola ya da sırta hafifçe dokunmak dahil olabilir.
- Yönlendirici dokunuş ilk düğüm işaretlerini gösterebilir. Partnerinizi kalabalıktan geçirmek için dirseğine dokunmak veya aynı nedenle elinizi sırtına koymak anlamına gelebilir.

- Bir gece kulübündeki yüksek sesli müzik, herhangi bir yerde kabul görmeyecek daha samimi bir sosyal dokunuşa olanak verebilir. Bu da ilk karşılaşmalarda bile birbirinizin kulağına bağırırken, omuza hatta gövdeye dokunurken, suratınızın ya-kınlaşabileceği anlamına gelir.
- Dans ekseriyetle samimi ama resmi dokunuş aşamaları oluşturmak için kullanılırdı. Balo salonları yabancıların dokunuşlarının son derece kısıtlanmış olduğu, hatta öpüşmenin birkaç randevudan sonra gerçekleştiği bir dönemde vardı. Vals ya da fokstrot gibi danslarda gövdeye dokunma olasılığı bulunuyordu ama eller gayet resmi ve görülecek bir biçimde kullanılırdı.
- Dans ritüellerinizin hayvan çiftleşme ritüelleriyle güçlü bir bağı vardır. Modern dans dokunuştan ziyade cinsel sunumla ilgilidir, çünkü çiftler birbirlerine mesafeli bir biçimde dans ederler ama yine de dokunuşun taklit edildiği amaçlı-dokunuşlar ya da dokunuşun hemen ardından geri çekme ve cinsel yaklaşımın dokunuş test ritüellerini taklit etme söz konusudur.
- Cinsel dokunuşun ikinci aşamalarına hâlâ belli belirsiz dokunuşlar dahildir ama etki ve kasıtlı sinyal verme daha yoğundur. Bu dokunuşlara çabucak surata (“Yanağına kirpik düşmüş”), bileğe ya da kolun iç tarafına (“Parfümünü koklayabilir miyim?”) ya da genellikle daha yoğun göz dikme seanslarının eşlik ettiği daha uzun el dokunuşları dahildir.
- Üçüncü aşamaya genellikle ‘sahiplenme’ ritüelleri dahil olur. Bu durumda, birisi (genellikle kadın) diğer kadınlara birlikte olduğu erkeğin kendisine ait olduğunu belirtmek için dokunuşu kullanarak alanını belirler. Bu da genellikle kişisel bakım dokunuşu, örneğin bir yakayı düzeltme ya da erkeğin ceketinden bir saç telini alma anlamına gelir.
- Dördüncü aşamaya daha özel dokunuşlar dahildir. Bunlar kalçaya, ağza ya da daha uzun süreli gövdeye dokunma gibi

cinsel bir dokunuştan başka bir şey olduğunu reddedemeyeceğiniz ve geri dönüşü olmayan dokunuştur.

Anında Çekim

İlk karşılaşmanın anında aşk olduğuna dair inancı yaratmak için, doğa bilinçli bir biçimde etkin olarak taklit edebileceğimiz iki tane daha bilinçaltı ritüelini gerçekleştirmemize olanak verir.

- **Göz uyuşması**

Anında karma hissi yaratmak için, bedeninizi kalabalık bir yerde de olsanız partnerinize bakacak biçimde döndürün.

- **Postüral eko**

Aynı şekilde düşünen beden işaretlerini asla hafife almayın.

Her iki tekniği de uygulaması kolaydır ve saç savurma, bacak sürtünmesi gibi flört ritüellerinden çok daha az risk içerir.

Anlaşmaya Varmak

İlk randevunun sevimli bir restoranda iki kişilik bir akşam yemeğinden ibaret olması ya da gerçek seksten önce birlikte dans etmek gibi faaliyetleri içermesi bir tesadüf değildir. Birkaç çekim sinyali ta çocukluğunuzdan beri var olan davranış biçimlerine (daha basit bir biçimde söylemek gerekirse, karşı cinsten olan ebeveynimize belirgin olmayan veya bariz açılardan benzeyen partnerlere karşı daha çok çekim hissetme eğilimimiz olduğundan) ya da çiftleşme potansiyeli ve sağlıklı yavrular dünyaya getirme (güzel dişler, saçlar, beden biçimi gibi), hatta koruma becerisi gibi davranış biçimlerine doğrultulmuş olacağından, yatak odasındaki davranışlarımıza dair bilgi de vermiş oluruz. Bir ilişkinin ilk günleri sözel sorgulamalar açısından fazla düşüncesiz sayılabilir: “Hakimiyet kurmayı mı seversin?” “Sert mi, yoksa yumuşak seks mi seversin?” “Tekniğin

profesyonel mi, yoksa deneyimsiz misin?” “Cömert mi olacaksın, bencil mi?” ama potansiyel bir partnerin bir tabak yemeğe saldırmasını veya dans pistinde kendini kaybetmesini izlerken, göz önüne alabileceğimiz yığınla bilgiyle karşılaşırız.

Yemek Yemek

- Döke saça yemek yiyen biriyseniz, dağınık ya da yatakta beceriksiz olduğunuz izlenimini verebilirsiniz.
- Ellerinizi kullanırsanız – yemeği elinizle almak veya parmaklarınızı yalamak gibi – bir seks manyağı, seksten hoşlanan ama ne şekilde seks yaptığı umurunda olmayan birisi izlenimini verirsiniz.
- Geçirirseniz ya da sesler çıkarırsanız, yatakta yellenen ve bunun komik olduğunu düşünen biri gibi görünürsünüz.
- Hızlı yemek yerseniz, anlık tatminden hoşlanan, işe dalıveren ama her şeyin bir anda bitmesini göze alan biri izlenimini verirsiniz.
- Yemeğin en leziz kısmını sona saklarsanız, yavaş ve dikkatli bir biçimde yerseniz, tatmini geciktiren bir tip, sekse bir beceriymiş, yavaş yavaş zevk alınması gereken bir şeymiş gibi davranan biri olarak gözükürsünüz.
- Partnerinizin tabağından yemek yerseniz, ya bir avcı ve paylaşmak istemeyen biri gibi ya da yatakta bir tek kendi ihtiyaçlarını gözetten biri gibi görünürsünüz.
- Ağzınızı şapırdatırsanız, teklifsiz bir âşık gibi görünürsünüz ama bunun yarattığı izlenim iyi olmayabilir.
- Açgözlülükle yemeğinizi yerseniz, partneriniz derhal seksi menüden çıkarabilir. Herhangi bir seks olimpiyatında yarışamayacak kadar çok midenizi dolduruyormuşsunuz gibi bir izlenim oluşabilir.
- Seçiciyseniz ve tabağınızda bir sürü yemek kalırsa, seksi hoş bir şey olarak görmüyor ve saçlarınızın dağılmasından korkuyormuş gibi görünürsünüz.

- Menüyü alerjiniz olan bir besin ya da organik yemekler var mı diye inceliyorsanız, gece sona erdiğinde öpüşürken bile tam kapsamlı medikal bir rapor isteyecek biri izlenimi yarattırsınız.

Dans Etmek

Çok kötü bir dansçı hoşnutsuzluk yaratır. Kadınların bir baba gibi dans eden erkeklere karşı içgüdüsel bir hoşnutsuzluğu olmasına rağmen, fazla ikna edici bir biçimde dans pistinde hünelerlerini sergileyen erkeklere karşı da derin bir güvensizlik hissederek. Bunlardan ilki zayıf cinsel tekniğe ve koreografiye işaret ederken, ikincisi sığığa ve fazla deneyime işaret edecektir.

Müziğin ritmine uyma becerisi genellikle partnerinizi etkilemek için yeterlidir, çünkü koreografiyi ve dış ritimlere uyabilme becerisini gösterir. Kadınlar Prens William'ı yanlış bir biçimde Prenses Diana'yı anma töreninde el çırparken gördüklerinde bu yüzden hayal kırıklığına uğrarlar. Çalınan müziğin ekrana geç yansıdığını umarlar ama bu durum Harry'nin ve kraliyet ailesinin bizlerin evde duyduğu ritme neden uyamadığına bir açıklama getirmez.

Nasıl Öpüşmeli?

Hepimiz nasıl öpüşeceğimizi biliriz, değil mi? Tabii ki! Bu bölüm görünürde ilk kez öpüşecekler için. Ama lütfen uygun bulursanız yirmi senelik partnerinize de gösterin, çünkü öğrenmek için asla geç değildir.

İyi bir biçimde öpüşmenin birkaç farklı yolu vardır. Bazıları güzeldir, bazıları da tam anlamıyla on sekiz yaşından küçüklere göre değildir. İyi bir şekilde öpüşmek gerçek seksten çok daha zor olabilir. En azından bir kere seks yapmaya başladığınızda ince eleyip sık dokumak gibi bir derdiniz kalmaz ama ağızda ve dilde, dahası

tam anlamıyla bir mayın tarlası olan dişlerde daha fazla hassas sinir uçları olduğundan, ağız suratın bir parçası olduğundan ve kulaklara, gözlere yakın bulunduğundan, öpüşme tekniğiniz çok daha önemli hale gelecektir, çünkü çok yakın gözlemlenebilir.

Ayak parmaklarının ucunda öpüşme

Bu öpücük gerçek olayın bir başlangıcı olarak yapılabilir ama tek başına da işe yarayabilir. En az cinsel görünen öpüşme türü olmasına rağmen, bunun partnerinizi etkilemeyeceği söylenemez.

Nedir?: En hassas öpücüktür, çünkü dudaklarınız aslında sadece birbirine sürtünür. Gerçek bir saldırı değil, bir anda olup biten bir şeydir.

Neden güzeldir?: Çünkü çok ama çok flörtözdür ve ‘kısa olursa daha iyi’ tarzı bir düşünceyle oldukça heyecan verici olabilir.

Nasıl yaparsınız?: Bu öpücük diğer bir dokunuş söz konusu olmadığı için özellikle zor olduğundan, kusursuz bir biçimde partnerinizi yönlendirebilmek adına bir nebze beden teması olmalıdır. Eli çene-ye ya da omuzlara götürmek de olabilir; daha sonra, çok az aralık olan dudakları germeden ve baskı uygulamadan hafifçe öpüşürsünüz. Başınızı biraz sağınıza atın, gözlerinizi yumun ve partnerinizin dudaklarına ufakık öpücükler kondurun. Aslında bu, bir öpüşme hareketinden ziyade ufak dokunuşlar gibi olduğundan, dişlerin devreye hiç girmediğini de söylemek gerek.

Gupi öpücüğü

Nedir?: Bu öpücük dalga geçen futbolcular ya da kameralara iffetli öpücük yollamak isteyen ünlüler arasında popülerdir. Hem espri anlayışınız, hem de cinselliğinize ne denli güvendiğiniz hakkında çok şey söyleyen eğlenceli bir öpücüktür.

Neden güzeldir?: Bu öpücük oldukça çocuksudur, çünkü yetişkinler tarafından zorla bir arada oturtulan ve uslu durmaları söylenen minik çocukların öpücüklerini andırır.

Nasıl yaparsınız? Bu öpücük sırasında başka beden teması olmamalıdır, yoksa işin esprisi kaçır. Dudaklarınızı büzüp öne eğilmeniz ve başınızı yana çevirmeden ya da gözlerinizi yummadan partnerinizi öpmeniz gerekir.

Sıradan öpücük

Nedir?: Sıradan bir öpücüğün her iki taraf için de kabul edilebilir olduğunu bilmek iyi bir şeydir. Öpücükler arasında, bu öpücük orta yeredir – güzeldir, seksidir ama fazla cüretkar değildir. İyi bir ilk randevu öpücüğüdür.

Neden güzeldir?: Buna misyoner tarzı öpücük diyebiliriz. Daha üst seviyede bir şey yapmadan önce bu öpücüğü hakkıyla gerçekleştirmeniz gerekir. Birisinin iyi öpüştüğü söylendiğinde, genellikle akrobatik öpücüklerden değil, bu tür öpücüklerden bahsediliyordur.

Nasıl yaparsınız?: Partnerinize yakın olmanız gerekir ve birçok da beden dokunuşu olmalıdır; en azından, kollarınızı birbirinizin omuzlarına atmış olmanız ya da yan yana oturuyor olmanız gerekir. Bu öpücüğün işaretleri başların yakın olması ve birbirine uyan göz temasıdır – partneriniz bakışlarını başka yöne çevirir ve öpücükten sıyrılırsa, sizinle ilgilenmiyor demektir. Ancak, bu öpücük birisinin öncü olması demektir. Öncülüğü siz yaparsanız, göz dikmeyle birlikte biraz duraksamanız gerekir. Bu, beden dilinin sürdürmesi güç bir parçası olduğundan, partneriniz göz dikmeyi kesip onu öpmeye başladığınızda neredeyse rahatlar.

Öpüşmek için eğilirken, göz ifadenizi yumuşatın ve başınızı hafifçe sağa eğin. Başınızı eğerek değil, kaldırarak öpüşmek daha kolaydır; bu yüzden, erkekseniz çenenizi kaldırabilmek için biraz dizlerinizi kırabilirsiniz. Ama bunu abartmayın, yoksa partneriniz ufaldığınızı düşünür. Alt dudağı hafifçe öne çıkarmak partnerinize hem yol gösterir, hem de son derece seksi gözükür. Ama alt dişlerinizi göstermeyin, yoksa daha ziyade bir kurt adama benzersiniz.

İlk öpücük hafif ve keşif niteliğinde olmalıdır. Daha sonra, göz-

lerinizi kapatırken baskıyı arttırabilir ve gövdelerinizi birbirine itebilirsiniz. Bu noktada, tek elinizi partnerinizin başının arkasına koymak uygun olabilir ama bunu onu çekmeden, sadece sevgi dolu bir dokunuş olarak yapmanız gerekir.

Öpüşmeyi kesmenin en iyi zamanı, ağzınızdaki öpücük miktarını kontrol edemediğiniz zaman olabilir ki deneyimsiz biriyseniz öpücüğün ilk başlarında da olabilir. Öpüşürken ağzınızdan ses çıkması da sorun değildir ama aşırı olduğu takdirde hoş karşılanmayacağı için bunu da abartmamalısınız. Bu yüzden, öpüşürken *asla* emmeyin.

Dişleri birbirine vurmak korkunçtur ama öpüşmek yeni bir şeyse ya da yeni bir çiftseniz kaçınılmazdır. Dişleriniz birbirine çarparsa, dudaklarınız tekrar birleşene dek biraz geri çekilin.

Bu tür öpüşme genellikle öpüşme-mola-öpüşme-mola sırasını izler. Böyle öpüşecekseniz, daha fazla uygulamadan önce mutlaka hafif öpücükle başlayın.

Fransız öpücüğü

Nedir?: Birçok açıdan sıradan öpücük gibidir ama bu sefer diliniz de devreye girer.

Neden güzeldir?: Daha yoğun bir öpüşme şeklidir, bu yüzden de cinsel penetrasyonu taklit ettiği için çok daha seksidir. Dilinizi kullanarak, birçok başka hissi de denetimleyebilirsiniz.

Nasıl yapılır?: Sıradan öpücükteki tüm adımları izleyin ama ufak molalar vermek yerine, partnerinize daha da yaklaşın, yoğunlaşın ve dilinizi nazikçe partnerinizin ağzına sokun. Keşif niteliği taşıyan öpücük gibi, iyi tekniğinizle tanınmak istiyorsanız, öncelikle nazikçe yapmanız gerektiğini unutmayın. Ağzınıza bir anda giren kocaman bir dil panik yaratan bir deneyim olabilir ama devam işaretini bekleyen bir dil genellikle hemen kabul görür.

Diliniz partnerinizin ağzına girdikten sonra, artık belirli bir rolü olmaz; dolayısıyla, dilinizle partnerinizin dişlerini yalaması ya da bir yılan gibi kıvranması için meşgul etmeyin. Ancak, diliniz din-

lenen kocaman bir sülük gibi partnerinizin ağzında durmamalıdır. Ufak ve rahat yalayıcı darbelerle hareket ettirin. Tükürük kuralını da unutmayın – ağzınız tükürükle dolmaya başlarsa, ara verme vakti gelmiştir.

Romantik öpücük

Nedir?: Bu öpücük genellikle ön sevişmeyle ilgilidir. Sıradan bir öpücük ya da bir Fransız öpücüğü vereceğinizi düşünün. Ağızlarınız birleşmeden önce, ellerinizle ya da göz temasıyla kaşla göz arasında derin bir sevgi veya ilgiye işaret edersiniz.

Neden güzeldir?: Bu tür öpücük bir kızın dizlerini titretebilir – gerçekten titretebilir. Önce şehvet ifade eden bir öpücük, sonra aşka işaret edebilecek anlamlı bir öpücüğe dönüşür. Bu, partnerinizin bedeninin yanı sıra, onun zihninin ve ruhunun da peşinde olduğunuza işaret eden geciktirilmiş bir doyum öpücüğüdür. Ama sizi hemen uyarayım: Yeni bir partnerle her karşılaştığınızda bu şekilde öpüşürseniz, aldatan birisi olduğunuz izlenimini de yaratabilirsiniz.

Nasıl yaparsınız?: Öpüşmek için yeterince yakınlaşırken, anlamlı bir biçimde duraksayın. Derin derin partnerinizin gözlerinin içine bakın ve parmağınızla hafifçe yanağını okşayın. İşaret parmağınızı bükün ve ilk eklemin dış tarafıyla dokunma eylemini gerçekleştirin. Bu hareket partnerinize karşı hayranlık duyduğunuzu gösterir. Tekrar duraksayın, sonra iki elinizle partnerinizin suratını tutun, omuzlarınızı silkecekmiş gibi havaya kaldırın, başınızı sağa eğin, gözlerinizi kapatın, derin ve tutkulu bir öpücük verin. Bu öpücük için, daha önceden minik öpücüklere gerek yoktur, çünkü partnerinizin başını tutarak zaten kontrol etmeye gerek kalmadan doğru hedef aldığınızı bilirsiniz.

Burun öpücüğü

Nedir?: Erkek çok narin bir öpücük vermek için eğilir ve kızın burunun ucunu öper.

Neden güzeldir?: İki nedenden ötürü güzeldir: a) şirindir; b) dudak parlaticısını dağıtmaz. Kadın ufacık, pofuduk bir tavşan gibi görülmekten dolayı rahatsız değilse işe yarar; kadın istediği takdirde, bunu yapabilirsiniz.

Nasıl yaparsınız?: Öncelikle, kız arkadaşınızdan epey uzun boylu olmalısınız; ikincisi, tüm dikkatini çekmeniz gerekir ama bunu düzgün bir biçimde öpüşmek istediğinizi işaret etmeden yapmalısınız, çünkü kız arkadaşınız başını eğdiği anda, o anı kaçırsınız. Bu öpücüğün hafif olması gerekir, bu yüzden dudaklarınızı büzmelisiniz. Dudaklarınızı büzmezseniz, burnunun büyük olduğunu ima etmiş olursunuz. David Beckham bu burun öpücüğünü karısının üstünde kullanır ve genellikle bir sürü kadın sebebini bilmeden ‘ahh’ çeker.

Öpücük dolu surat

Nedir?: Erkek kızın suratına minik öpücükler kondurur.

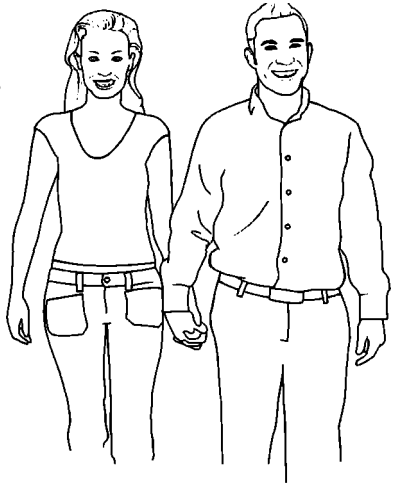
Neden güzeldir?: Aslında, biraz demode bir öpücüktür ama azıcık maço olmanın bir zararı yoktur.

Nasıl yaparsınız?: Bu öpücüğü ağır makyajı olan bir kadın üstünde uygulamayın. Ellerinizi suratını tutun, birkaç saniye güzelliğine bakın, sonra da alnından başlamak üzere suratına minik öpücükler kondurun. Dudaklarınız hafifçe büzülmüş olmalıdır ama yumuşak da kalmalıdır.

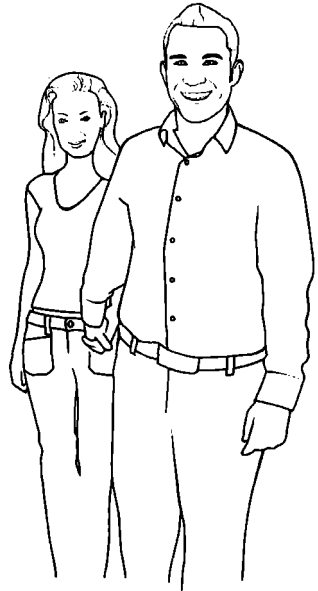
Nasıl El Tutuşmalı?

El ele tutuşmak bir ilişkide önemlidir, çünkü bir çiftin hangi aşamada olduğunu, duygusal ve statü uyumluluklarıyla birlikte iletişim durumlarını gösterir.

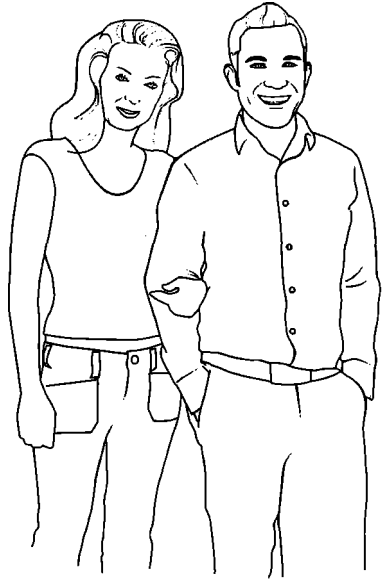
Bu, klasik el ele tutuşmadır ve ilişkide güçlü bir bağ ve genç bir yaklaşım olduğunu gösterir. Eli üstte olan kişi genellikle daha dominant olan partnerdir. Eller cinsel yakınlığı da göstermek için sıkıca kenetlenmelidir. Parmaklar birbirine geçmişse ya da kenetlenmişse, bir çift olarak görünme isteğinin daha da fazla olduğuna işaret eder.



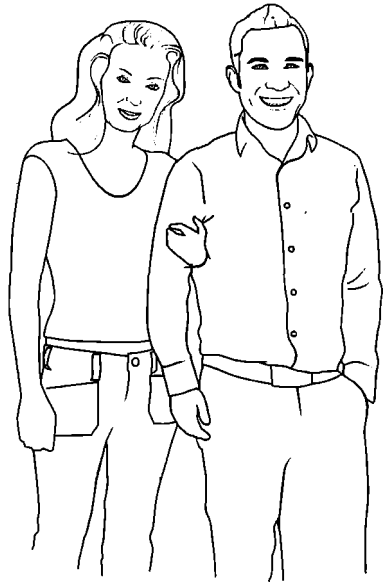
Bu tür bir el ele tutuşma, Beckham gibi çiftlerin her zamanki el ele tutuşma alışkanlığıdır. Erkeğin eli dominant pozisyonda olduğu ve yönlendirmeyi, liderliği ve korumayı erkek üstlendiği halde, aynı zamanda kadın için bir diva imajı yaratır, erkek koruyucu rolünü üstlenirken kadın da bir yıldız gibi görünür.



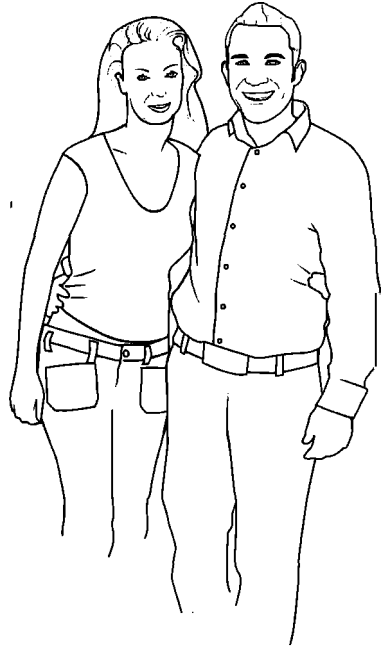
Erkeğin dominant rolü üstlendiği, kadınsa bu pozun işe yaraması için itaatkar olduğu bu el ele tutuşma daha geleneksel bir güç dengesini yansıtır.



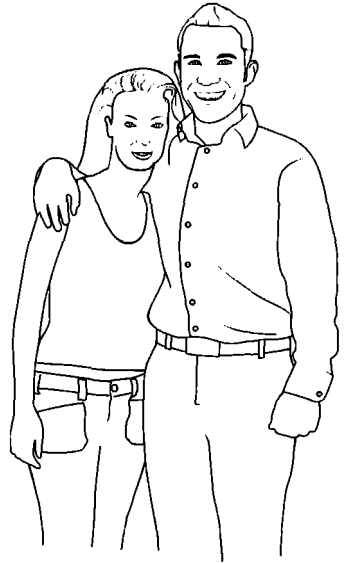
Bu el ele tutuş, büyük bir statü farklılığına işaret eder. Erkeğin pozunu bağımsız ve mağodur, kadınsa bir çift izlenimini verebilmek için çabalar. Erkeğin bencil, kadının itaatkar olduğuna işaret eder.



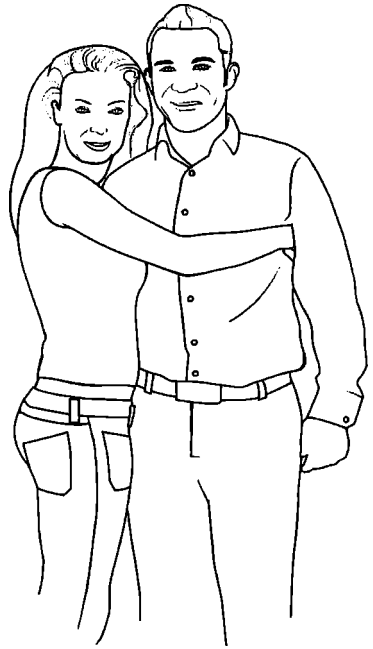
Bu şekilde el ele tutuşarak yürümek zordur; bu yüzden, çift oldukça uyumlu olduğunu ve fiziksel olarak birbirleriyle rahat olduklarını gösterir. Bu poz birbirlerinin arkasını gözetmekten hoşlandığını gösterir ve geniş bir statü eşitliğini yansıtır.



Bu poz sadece erkek çok daha uzunsa işe yarar. Rahat bir pozdur ama erkek kadına sahip olduğunu gösterir. Erkek eliyle kadının omzunu sıkıyorsa, onunla çok gurur duyduğunu ve onu koruduğunu belirtir ama kolunu sadece dayamak için kadının omzunun üstüne atmışsa, kendine dönük ve biraz da aldatan bir tip olduğu izlenimini yaratır.



Bu, 'yeni kahramanım' pozudur, sahiplenicidir ve gururludur; kadın erkeğinin statüsünü vurgulamak için kendi statüsünü bir hayran statüsüne indirger.



Sahiplenme Sinyalleri

Tüm çiftlerin kendilerine özgü sahiplenme sinyalleri vardır.

Sahiplenici bir kişilik genellikle bu sinyalleri abartır, partnerine rahatsızlık verebilir. Sağlıklı sahiplenme sinyallerinin dengede olması, zorlayıcı değil her iki tarafın da kabul ettiği sinyaller olması gerekir.

- **Bakımlı göstermeye yönelik hareketler**

Bunlar birçok erkeğin yüreğine ciddi bir korku salar. Kadın o anda erkeğin ceketine ya da pantolonuna düşen bir saç teli alır veya kepeği silkeler; suratındaki bir lekeyi çıkarmaya çalışır ya da onun saçını düzeltir. En ufak bakım hareketi bile diğer kişilere sahiplenildiğinizi gösterir. Bu denli sahiplenici bir tavır, partnerinizde paniğe yol açar.

• Dügüm işaretleri

Bu belirsiz hareketler çıplak gözle adeta görünmezdir; ama çiftler konuşmadığında birbiriyle bu şekilde anlaşır. Dügüm işaretleri yakın bir ilişkinin önemli bir parçasıdır, fakat öylesine içgüdüsel ve belirsizdir ki, genellikle çiftler bunları kullandığının bile farkında değildir.

Bir düğüm işareti birkaç farklı şekilde yapılabilir: Bir bakış, hızla ya da yavaşça gözleri kırpıştırma, bir ağız hareketi (hoşnutsuzluk belirtmek için dudakları germe), gözleri kısıma ya da açma, başı hafifçe eğme ya da sallama, hafif bir dokunuş ya da okşama. Dügüm işaretleri bir ilişkideki iletişim göstergeleridir ve partnerlerden biri bunları görmezden gelmeye başlayınca, o ilişkinin başının dertte olduğuna bahse girebilirsiniz.

Negatif düğüm işaretleri sözel olur. Bunlar daha az sinyal olarak kabul edilir ve daha düşük bir beğeni oranı vardır. Bu sinyaller yanlış anlamalar yüzünden kavgalara neden olur. Örneğin, “Bana iyi olup olmadığımı sorduğunda, ses tonuma yansımayacağını anlamalıydın” ya da “Bir yaş günü hediyesi istemediğimi söylemiştim ama bunu kastetmediğimi anlamalıydın” gibi.

Partnerinizin Yalan Söylediğini Nasıl Anlarsınız?

Aslında, bunun yanıtını biliyorsunuz – bildiğinizi de biliyorsunuz – ama genellikle yalana göz yummak, inanmak ya da geçiştirmek daha kolaydır.

Peki, nasıl anlarsınız? Bilinçaltınızda ve alt algınızda, partnerinizin beden dilinde ve davranışlarında, ufak değişiklikler fark edersiniz. Ne kadar uzun süre birlikte olursanız, bu değişiklikleri daha kesin olarak görürsünüz. Ancak, partnerinizin ilişkinizin çoğu zamanında size karşı dürüst davrandığını varsayıyoruz. Ta ilk baştan

beri sürekli olarak yalan söyleyen bir kişiyse, bu değişiklikleri görmeniz güçleşir, çünkü aslında ortada değişiklik falan yoktur.

Yalancıyı görmenin yolları

- İlk olarak: Kendinize yalanları ortaya çıkarıp çıkarmak istemediğinizi dürüstçe sorun. Kandırılarak daha mutluysanız, yalanı görmezden gelebilir ve sadece dürüstlük işaretlerine bakabilirsiniz.
- İçinizdeki sese değer verin – bu ses, oldukça karmaşık bir bilgi işleme dayalıdır.
- Kendinize partnerinizin normal, dürüst beden dili davranışlarını hatırlatın. Bunları davranış biçimlerini görebilmek için daha yakından incelemek üzere vakit ayırın.
- Partnerinizle yüzleşecekseniz, Othello'nun hatasına düşmeyin. Suçlanarak baskı altına sokulan en masum kişide bile değişen beden dili sinyalleri olacaktır.
- Daha uzun süre çalışmak, kurslarda ya da konferanslarda daha fazla vakit geçirmek gibi normal davranışlardaki değişiklikleri gözlemleyin.
- Farklı kokulara karşı dikkatli olun. Gizli ilişkileri olan kişiler daha sık banyo yaparlar, parfümlerini ya da tıraş losyonlarını değiştirirler.
- Ayrıca, yeni iç çamaşırı da alırlar.
- Yeni aşklarından duydukları yeni sözcükleri kullanacaklarından, kendi sözcükleri de değişir.
- Beden dilleri de değişir – yeni hareketler yapıp yapmadıklarını gözlemleyin.
- Müzik zevklerindeki değişiklikleri de göz ardı etmeyin. CD koleksiyonlarını geliştirmeye başlarlar.
- Size daha fazla bakmaya başlarsa, buna kanmayın. Bunun bir sevgi göstergesi olduğunu sanabilirsiniz, ama muhtemelen sizi yeni âşıklarıyla kıyaslıyorlardır.

- Daha nazik davranmalarını beklemeyin. Suçluluk hissi genellikle partnerinizi daha seçici ve kavgacı yapar. Suçluluk hissetmemek için, sizde kusur bulurlar.
- Soru sorduğunuzda uzun duraksamalar olur ya da vakit kazanmaya çalışırlar.
- Göz hareketlerini gözlemleyin – bir kural olmamakla birlikte, gözlerin sağa bakması hayal gücüne ya da uydurmasyona işaret edebilir; sola bakmaksa, geçmişte olan bir şeyi hatırlamak anlamına gelebilir.
- Yalanın duraksama anlarına dikkat edin – bakışların aşağı çevrilmesi, başka yöne bakma veya suratı örtme gibi.
- Bir adrenalin hücumuna yol açabilecek artan baskı sinyallerini gözlemleyin. Boğaz kuruduğu için daha fazla yutkunma ya da dudak yalama, kesik kesik nefes alma, daha fazla göz kırpmıştırma ve çene ve omuz bölgesindeki kasların gerilmesi gibi.

KIRMIZI HALI İPUÇLARI – BEDEN DİLİNİ ÜNLÜLER GİBİ KULLANMAK

Birkaç senedir, televizyon ve dergiler için ünlülerin beden dilini inceliyorum ve ünlülerin kırmızı halı pozlarından hepimizin çok şey öğrenebileceğini düşünüyorum. Ünlü çiftler ‘tek fiyatına iki tane’ tarzı çok para getiren işler yapmalarıyla tanınırlar. Yani, her ünlü çiftte her zaman güçlü bir profesyonellik havası olacaktır; bu da bizim mesajların ardındaki gerçekler konusunda şüphelenmemizi kolaylaştırır.

Bir kırmızı halı çiftinin sergilenen sinyallerini okumak, sonra da

beden dili sızıntılarına bakmak, kendi ilişkilerinizin durumu hakkın-
da epey bilgi verebilir.

Blöfler

- Genel bir kural olarak, ünlü bir çift, insanların karşısında birbirine karşı ne kadar ilgiliyse, boşanmaya da bir o kadar yaklaşmışlar demektir. Brad Pitt’le Jennifer Aniston’ın, Brad Angelina Jolie’nin kollarına koşmadan önce tropik bir kumsalda kol kola yürüdüğü zamanı unutmayın. Ya da Angelina’nın o dönem kocası olan Billy Bob Thorton’la abartılı bir biçimde bademcik tenisi oynadığı anları hatırlayın. Bir çift birbirine karşı hissettiği derin ve kalıcı aşkı göstermek için fazla abartılı davranıyorsa, avukatlarının o sırada boşanma belgelerinin zarflarını yalayarak kapattığından emin olabilirsiniz.
- Sergilemesi en zor olan his, samimi bir biçimde paylaşılan ince bir mizah anlayışıdır. Katie Holmes ve Britney Spears gibi tüm dişlerini göstererek gülümsemekten söz etmiyorum, tanınmış bir çiftin sadece ikisinin bildiği bir espri varmış gibi birbirine gülümsemesinden söz ediyorum. Bu ufak ve bastırılmış gülümsemeler, bir ilişkideki olumlu yanları el yordamıyla bulunan bilgilerden çok daha fazlasını söyleyecektir.
- Düğüm işaretleri genellikle fotoğraflarda çıkmaz, ama bunları filme çekilen sahnelerde görebilirsiniz. Tom Cruise evlendiklerinde Nicole Kidman’la birlikte halkın önüne çıktığında, poz verirlerken sırtına hafifçe vuruyordu. Bu hareket fotoğrafçılar için perde arkası hareketleriydi, ama aslında çiftin ne denli yakın bir biçimde koreograflandığını ve bunun ardında kimin olduğunu gösteriyordu. Tom’un Nicole’un sırtına her vuruşu, hareket etmek için bir sinyal gibiydi.

- Yakınlık genellikle gerçek kırmızı halı ilişkileri için değerli bir ipucudur. Bir çiftin başları birbirine yakınsa, birbirlerine güvendiklerini gösteriyorlardır. Bakışları aynı yöne çevriliy-se, muhtemelen aynı kafa yapısına sahiplerdir ya da benzer hedefleri vardır. Kol ve el hareketleri de genellikle rahattır, ama aşağıda tutulan, ama sımsıkı birbirine kenetlenmiş gizli ellere dikkat edin. Gövdeleri olduğu gibi açıktadır. Uyumlu bir çiftse, ikisinin gövdesi de içe doğru eğilmişse, özellikle sağlıklı bir cinsel hayatı işaret edecek biçimde pelvisleri de yakınsa, bu çift muhtemelen gerçek bir çifttir. Ancak, partnerlerden biri ekseriyetle tam olarak kameraya dönükken, diğeri ona yaslanır. Bu bizlere ipucu verebilecek bir ego ve statü göstirisidir. Eğer kameraya tamamıyla dönük olan kişi daha ünlü olan yıldızsa, partnerinin gizliden gizliye bozulmuş olduğunu tahmin edebiliriz. Kameraya poz veren daha az ta-nınmış yıldızsa ve daha tanınmış olan yıldız itaatkar konum-daysa, ilişkide bir sorun olduğunu anlayabiliriz.
- Bazı ünlü çiftler bir statü dengesizliğini aşabilirler, ama bir-çoğu bunu başaramaz. Rod Stewart'la Penny Lancaster'ın fotoğraflarına ya da görüntülerine baktığınızda, büyük bir yıl-dızın kendisinden daha uzun ve kameraları daha çok seven partnerine karşı itaatkar beden dili kullandığını görebilirsiniz. Hatta Penny bir röportajı ele geçirdiğinde, Rod'un yanıtı, alfa erkek itibarını vurgulamak için partnerinin göğüslerine bak-mak olmuştu.
- Madonna ve Guy birlikte olmaya başladıklarında büyük bir statü dengesizliği söz konusuydu, ama şu ana dek bununla kusursuz bir biçimde başa çıkmış görünüyorlar. Guy kendi film dünyasında bir alfa, ama Madonna hiç şüphesiz daha ta-nınmış olan isim. Guy'ın kırmızı halı anında, Madonna ken-di statü sinyallerini dramatik bir biçimde indirir, genellikle Guy'ın sırtına ya da gövdesine sadık bir hayran gibi sarılır.

Kırmızı halıda yürüme sırası Madonna'ya gelince de Guy 'koruma' moduna geçer, karısının yanında yürürken daha düşük bir profil çizer.

- Bazı ünlülerse statü sallantılarıyla baş etmeye çalışıyor gibidir. Ben Affleck Jennifer Lopez'le çıkarken, Lopez kesinlikle daha tanınmıştı. Ancak, Ben'in filminin prömiyerinde bunu sorun haline getirmektense, Ben kalabalığa poz verirken, J-Lo da güvenlik görevlisi olduğu tahmin edilen biriyle konuşuyordu. Belli ki erkeğini gölgede bırakmamaya çalışıyordu, ama yine de bin tane kamera ona odaklanmıştı. Ben'in Jennifer'ı kameralar önünde öperken çok çirkin bir alışkanlığı vardı – dikkat dağıtan öpücük hareketi. Dünyanın en çok arzulan kadınlarından birini öperken, bakışlarını başka yöne çevirir, sanki Jennifer tüm dikkatini vermesi için yeterli değilmiş gibi davranırdı.
- Elton John ve David Furnish muhtemelen çoğu ünlü çiftten daha iyi bir biçimde kırmızı halı üzerine pozlarını veriyorlar. David kameraya kusursuz bir biçimde gülümserken ve eşitmiş gibi pozlara bürünürken, Elton marjinal bir biçimde daha dominant partnerdir. Kameralardan uzaklaşırlarken, düğüm işaretleri azalacağına artar, dolayısıyla aralarında gerçek bir sevgi olduğuna işaret eder.
- Her ünlünün korktuğu bu kırmızı halı ritüeli, 'gülümse-terk-edildin' pozudur. Normal ölümlüler utanç gözyaşları kuruyana kadar kendilerini evlerine hapsederlerken, yakın tarihte terk edilmiş ünlüler dişlerini sıkıp, sürüyle kameranın önüne çıkmaya zorlanırlar. Tepkileri her zaman Oscar-kaybeden pozu dediğim poz olur. Oscar törenlerinde kimin kazandığını bekleyen adayların suratlarının ekrana yansıdığı anı hatırlayın. Format hep aynıdır: Kazanan perişan görünür, kaybedenlerse harika bir haber duymuşlar gibi sırtıp gülerler. Yakın bir çift ayrıldığında, beden dilleri söz konusu olduğunda geri

dönüş olmaz. Tüm doğal ve eşzamanlı koreografi silinir ve birbirine tamamıyla yabancı olan iki insan gibi davranmaya başlarlar.

Kilit Noktalar:

- Çekim açısından kusursuz, güzel bir görünüm haricinde daha birçok ipucu bulunmaktadır. Evrimsel dürtüler ve olumlu beden dili sinyalleri güzellikten çok daha büyük bir rol oynayabilir.
- Yüz ifadeleriniz ve beden dili hareketleriniz, kıyafetinizden ya da saç modelinizden çok daha fazla etki yaratır.
- Gözleriniz karşılaşmanın ilk anlarında tüm o karmaşık çekim sinyallerini alır ve verir.
- Bir gülümseme kendine dokunuştan ya da bariz bir cinsel hareketten çok daha baştan çıkarıcı olabilir.

10

ARKADAŞLARA VE AKRABALARA NASIL YAKLAŞILMALI

Partnerlerle ve eski partnerlerle uğraşmak, hayatımızdaki diğer ilişkilerle uğraşmaktan çok daha kolay olabilir. Ebeveynlerinizle, kardeşlerinizle ya da arkadaşlarınızla birlikteyken, kendi beden dilinize dikkat ettiniz mi? Hayatımızdaki çoğu kişiden bir çeşit karşılıksız sevgi bekleriz ve genellikle gerçekten ‘kendimiz’ olabileceğimiz kişiler olduğunu bilmekten hoşlanırsınız, sosyal ortamlarda ve/veya işyerinde maskemizi neredeyse elle tutulur bir rahatlama ile çıkarır ya da sıyırsınız.

Sizi iyi tanıyan, büyüdüğünüze şahit olan ve bu yüzden de karakterinizi iyi anlayan kişilerle ilişki kurmak rahatlatıcı ve güven vericidir. Ancak, bizi aynı zamanda kayıtsız da kılabilir ve bu kayıtsızlık tartışmalara, fikir ayrılıklarına ve çatışmalara yol açan yanlış anlamalara sebep olabilir.

Beden dili açısından en gözde performanslarınızı sevdiğiniz insanlara ve kariyeriniz ya da banka hesabınız üstünde doğrudan bir etkisi olan kişilere saklayabileceğiniz halde, sosyal ya da ev ‘performanslarınızı’ da incelemek ve arttırmak bir o kadar önemlidir. Bu kısım o ilişkilerin karmaşık yapısını inceler ve size bunları yürütebileceğiniz ya da geliştirebileceğiniz konusunda bazı basit adımları gösterir.

OLUMLU BEDEN DİLİ

Arkadaşlarınızla birlikteyken, beden diliyle ilgili en güzel şey postüral eko sergilemek için içgüdüsel bir eğilim göstermenizdir. Bu, arkadaşların birbiri gibi gözükmesini bile sağlayan hareketlere, ruh haline ve hıza ayna tutulmasıdır. Bazen dünyanın geri kalanına bilinçli bir bilgi paketi sinyali ve münhasırlık yol'lamak zoraki olabilir. Bunun bir örneği, okul öğrencilerinin kendi gruplarındaki benzerlikleri yansıtacak bir rozet gibi kendi hareketlerini, dillerini ve giyim tarzlarını yaratmalarıdır – ancak, bunlar kendi gruplarına özgü değildir, muhtemelen başkalarından taklit edilmiştir.

İki yakın arkadaş birbirilerini karşıladıklarında, genellikle aynalama ritüelleri devreye girer: Yüz ifadesi değişir ve sarılma, hafifçe vurma, hatta yabancılar arasında asla yapılmayan dürtme veya vurma gibi hareketler söz konusu olur. Arkadaşları samimi bir biçimde karşılamak nazik bir davranıştır, ama aile fertlerini böylesine büyük bir coşkuyla karşılamak pek de sık görülen bir şey değildir.

Ne yazık ki, yakın aile fertlerine karşı 'en iyi halinizi takınmak' konusunda daha az baskı hissetmeniz kişileri üzebilir ya da sorun çıkarabilir. Ailemizle birlikteyken, 'kendimiz' gibi olma becerisine değer verdiğimiz halde, 'benliğin' performans sergilemeyen hali yıpratıcı olabilir. Ergenlerin, arkadaşlarıyla olan iletişimlerinin açık, olumlu ve dostane olduğunu, ancak kendileriyle olan iletişimlerinin tek heceli ve olumsuz olduğunu gözlemleyen her ebeveyn bu durumdan kaynaklanan öfke, sıkıntı, şaşkınlık ve reddedilme hislerini gayet iyi bilir. Aslında, iltifat olması gereken şeyler – ergenlerin ebeveynleriyle birlikteyken depresyonlarını ve genel olarak hayata karşı şaşkınlıklarını maskeleyerek için herhangi bir baskı hissetmemeleri – bir hakaret olarak algılanır. Aynı durum yakın aile ilişkileri için de geçerlidir. Algılanan sosyal maskeleyme ihtiyacı olmamasıyla, çok nahoş görünen bir 'benlik' ortaya çıkabilir.

Belki de asıl unutmamamız gereken şey hepimizin bir zamanlar sa-

dece kendi ihtiyaçlarını, isteklerini gözeten benmerkezci çocuklar olduğumuz ve sosyal performansa önem vermeyişimizdir. O çocuk hâlâ hayatta ve içinde bir yerlerde; hepimiz memnuniyetle kendimizi en güvende hissedebilir ve rahat olduğumuz o ruh haline bürünebiliriz.

Bir meslektaşımın yaşlıca babası bir süre önce sakat kaldı. Meslektaşım babasını ne vakit ziyaret etse, babasının şikayetlerini ve depresyon seviyelerinin ayrıntılarını dinledi. Ancak, yan komşusuna rastladığında, babasının ne kadar parlak ve canlı olduğu, engeli konusunda ne denli cesur davrandığı, bunu hep gülerек geçiştirdiği anlatıldı. Meslektaşım doğal olarak sinirlendi. Neden herkes babasının neşeli haline şahit olurken, kendisi bir tek şikayet dinliyordu?

Yanıt kolay, ama uyumsuzlukla baş etmek büyük bir olasılıkla daha güç. Akrabalar hep aile fertlerine daha mı kötü davranırlar? Yanıt yine büyük bir olasılıkla evet. Aile ilişkileri çok bencilce olabilir, çünkü dayandıkları çerçeve budur. Bir ebeveynin ya da yaşça büyük bir kardeşin ailenin daha küçük çocuğuna baktığı ve karşılıksız sevgi gösterdiği bir zaman olabilir. Bu durum çok baştan çıkarıcıdır ve tüm hayatımız boyunca taklit etmek istediğimiz bir şeydir. Davranışlarımıza rağmen sevildiğimiz, diğer herkese karşı taktığımız zorlayıcı ve yorucu sosyal maskenin olmaması anlamına gelir.

Hiyerarşi ve Ast Üst İlişkisi

Her ailede hiyerarşik bir yapı ve huzur için gerekli olan bir ast üst ilişkisi söz konusu olabilir. Yaş ve bilgelik bir toplulukta yüksek statü olmasını gerektiren en geçerli nedenlerdir, ama herhangi bir hayvan kolonisi gibi, yaş üstünlüğü meselesi çocuklar fiziksel olgunluğa eriştiğinde artık bir kural olmaktan çıkar.

Bir aile gurubunda her zaman gizli bir alfa üstünlük hissi vardır; buna göre, statüye genellikle boyutla ve güçle karar verilir. Ebeveynler genellikle bunu oluşturdıklarında, kısa vadeli bir bakış açısı yansıtır. Çocuklar çok hızlı büyürler ve her nesil daha uzun boylu

ve iri olduğundan, normalde ancak vahşi bir doğa ortamında şahit olacağınız türden karşılaşmalara neden olabilir.

Statü çatışmalarının önlenmesi

- Çocuğunuzun hayata atıldığı ilk zamanlarda, boy, boyut ve güç farklılıklarını vurgulayan beden dili hareketlerinden kaçının; ellerinizi belinize dayayıp, bağırıp çağırarak, çocuklarınızın tepesine dikilerek, bunları söz konusu etmeyin. Bunlar geri gelebilir ve karşınıza dikilebilir.
- Bunlar yerine, gerçek entelektüel sinyaller kullanın. Sakin olun ve gizli bir saldırganlık yerine, göz teması (dik dik bakma şekilde değil), açık, empatik ve değişken olmayan hareketler ve fiziksel anlamda güven verici olumlu beden dili kullanın.
- Hepsi değilse bile, birçok aile kavgası statü uyumsuzluğundan çıkar. Bir hayvan kolonisinde, bu durum kavgaya ederek çözülebilir, ama neyse ki insanlar ast üst ilişkisini kurmak için daha az yaralarlar, pençe atarlar ve güreşirler. Unutmayın ki hiçbir hiyerarşi tamamıyla sabit değildir. İnsanlar evlerinden ayrılırlar ve işyerinde terfi ederler, aile fertleri yaşlanırlar, bizlere kol kanat geren kişiler ve koruyan kişiler bakıma ihtiyaç duyan kişiler haline gelirler. Ailelerdeki statü çatışmaları oturma ve uyuma düzenine, alana, yiyeceğe, adil olmaya ve uzaktan kumanda ya da araba anahtarları gibi güç sembollerine odaklanır.
- Ebeveynler genellikle bu sürekli savaşılarla yönetmeyle değil, bölüştürmeyle direnirler. Her aile ferdinin kendi televizyonunun ve bilgisayarının bulunduğu bir alanı olursa, statü savaşları da bir hamlede siliniverir. Bir çocuk elindeki bir uzaktan kumandayla ve fareyle kendi kaderini elinde tutuyormuş gibi hisseder. Ne yazık ki kader her zaman ekrandaki hayattan ibaret değildir. Çocukları (ve yetişkinleri!) bu şekilde açığa alınca, gerçek hayatı ve hayatta kalmaları için gerekli olan

önemli dersleri kaçırmırlar. Çünkü bir neslin tamamının bilgisayarı sahte şatafat ve güç hisleri oluşturmuştur. Büyüme çağlarının büyük bir bölümünde kendilerine ait bir alanları ve sanal krallıklarının olmasıyla birlikte, asla gerçek statü becerilerini ya da insanlar arası ilişki gelişimini öğrenemediklerinden, bu neslin başı derde girebilir. Kötü insan ilişkileri bile hiçbir ilişki olmamasından daha iyidir, çünkü hiçbir iletişim olmaması öğrenmenin de gerçekleşmemesi demektir.

- Aile fertleri, hatta yakın arkadaşlar arasındaki beden dili ilişkilerinde, genellikle ilişkiyi başarıya götüren veya onu başarısızlığa uğratan bir ebeveyn/yetişkin/çocuk oranı bulunur. Kaçımız ebeveynlerimizle ‘benimle hâlâ çocukmuşum gibi konuşuyorsun?’ gibi bir sorun yüzünden tartıştık? Kaç ebeveyn yetişkin çocukları onlara artık saygı göstermediği için incindi?
- Aile fertlerinin, iş dünyasındaki ilişkilerimiz adına öğrenmeye can attığımız yetişkinler arası davranış ve beden dilini kullanması nadiren görülür. Bu durumda, her iki kişi de eşit statüyü ima etmek için uğraşır, sakın ve önyargısız dil kullanır. İşin aslı, bu tür bir iletişim tarzı, her zaman bir üst ilişkisinin bulunacağı bir aile ortamında neredeyse doğal olmayabilir.

Belirgin çocuk hareketleri şunlardır:

- Bağırarak
- Ayakları yere vurmak
- Yumrukları sıkarak
- İsyan ya da inat belirtisi olarak kolları göğüste kavuşturmak
- Birini eliyle kışkırtmak
- Omuz silmek
- Suratı örtmek ya da gözleri yummak gibi iletişimi kesen hareketler yapmak

- Ağlamak
- Alt dudağı sarkıtmak veya çeneyi öne çıkarmak
- Kendi bedenine doğru kıvrılmak, sırtı kamburlaştırmak, başı aşağıya eğmek
- Kapı çarpmak
- Kıkırdamak
- Güreşmek
- Numaradan kavgaya etmek

Belirgin ebeveyn hareketleri şöyledir:

- Parmak doğrultmak ya da sallamak
- Dik dik bakmak
- Elleri bele dayamak
- Bedeni bloke etmek
- Bacakları iki yana açarak durmak
- Kafayı sallamak ya da dikleştirmek
- Cık cık etmek
- Gözleri devirmek
- Oflamak
- Besleme/büyütme, örneğin: okşama, sarılma, saçları karıştırma, suratı silme, kişisel bakım hareketleri yapma yiyecek verme vs.

TAMAMLAYICI DAVRANIŞLAR OLUŞTURMAK

Bu beden dili hareketlerinin tamamlayıcı olup olmadığına çok şey bağlıdır. Genellikle, bir ebeveyn çocuğunun arkadaşlarının ya da akranlarının önünde ebeveynlikle ilgili bir hareket yaptığında sorun oluşur, böylece bir çocuğun hayatta kalması gereken bir gruptaki statüsünü düşürür. Okulun kapısında anneleri yanaklarından öpen

çocukları hatırlıyor musunuz? O öpücük muhtemelen evde kabul gördüğü halde, akranlarının önünde verildiğinde çocuk için bir kâbus olacaktır. Tamamlayıcı beden dili etkileşimleri, uyumlu roller üstlenen etkileşimlerdir. Mesela, bir ebeveyn çocuğuna “Odanı topla” dediğinde ve bunu vurgulamak için dik dik bakıp parmağını salladığında, ebeveyn itaatkar, uyumlu bir tepki bekleyen kritik, dominant bir role bürünür. Çocuk “Peki, baba, özür dilerim” deyip başını ve bakışlarını önüne eğip, bir süpürgeyle ve toz beziyle odasına koşarsa, etkileşim destekleyici olur. Çocuk salona koşarak girip “Noel vakti yaklaştı!” diye bağırıp, ellerini kollarını gülerek sallarsa, bu çocuk ciddi bir biçimde içgüdüsel, coşkulu çocuk modunda demektir. Bunu destekleyici bir etkileşim haline getirebilmek için, ebeveynin uyumlu bir biçimde yanıt vermesi gerekir. Örneğin, “Yaşasın! Ben de dört gözle bekliyorum!” diyebilir ve gülerek odada koşmaya başlar.

Peki, ilk senaryoda destekleyici olmayan bir tepki söz konusu olursa ne olur? Ya çocuk ebeveynine bakar, çenesini öne çıkarır ve hiçbir şey demezse? Çocuk bu durumda inatçı isyankâr bir hale bürünür ve ebeveynin ikinci aşamaya geçmesi gerekir. Ya ikinci senaryodaki çocuk “Beni rahatsız etme, kitap okuyorum” gibi bir yanıt alırsa ve ebeveyninin bileğini sallamasıyla odadan kışkırlanırsa? Çocuk muhtemelen üzülecektir ve ebeveynle çocuk arasında bir yakınlık oluşturma şansı kaçırılacaktır.

Etkileşimi Zorlamak

Ancak, destekleyici beden dili etkileşimleri her zaman da faydalı değildir. En yakın arkadaşınızın statüsünü yükseltmek, size emirler yağdırmak ve ne yapacağınızı söylemek gibi bir huyu varsa, itaatkar bir tavır takınıp destekleyici bir moda girer, postürünüzü sarkıtır ve söyleneni yaparsınız, ama – itaat etmeye karşı değilseniz – muhtemelen her itaatkar davrandığınızda içinizden öfkelenirsiniz.

O halde, arkadaşınızın davranışlarını değiştirmek için bir girişimde bulunmak istemeniz olasıdır. İtaatkar, destekleyici yanıt yerine, arkadaşınızı üstünüzde hakimiyet kuramayacağı, daha az itaatkar bir tepkiyi tercih edersiniz. Saldırgan bir tavır takınmak, dik dik bakmak ve onu patronluk taslamakla suçlarken parmağınızı doğrultmak oldukça cezbedici gelir. Bu şekilde davranarak arkadaşınızın daha da öfkelenmeye ve tartışmaya sevk eder, kontrol edici hale sokabilirsiniz. Stratejik beden dili oluşturmak, daha olumlu bir tavır takınmayı, kendinizden emin ve yeterince şeffaf görünecek kadar sakın davranıp bir yetişkin olarak göz teması kurmayı ve tartışmak istemediğinizi ve söylediğinizin arkasında olduğunuzu belirten empatik hareketleri tercih edersiniz.

Bu stratejik beden dili etkileşimleri herhangi bir sosyal ya da aile ilişkisine yardımcı olabilir. Etkileşimsel planlama, özellikle bir ya da daha fazla akrabanızla etkileşimsel bir davranış biçimine tutsak olduğunuzda faydalı hale gelir – örneğin, her zaman aynı şeyler üstüne tartıştığınız bir ‘kunduz Festivali’ senaryosu yaşıyorsanız. Sizi ziyarete geldiğinde hep eleştiren bir kayınvalideniz ya da nikah törenlerinde veya partilerde hep sarhoş olan bir kardeşiniz olabilir. Destekleyici tepkiyi verecekseniz (buna tartışma, dikkatinizi onlara fazla yöneltme ya da üzölmek ve ağlamak da dahildir), beden dili durumlarını, hareketlerini, postürlerini ve surat ifadelerini inceleyerek anlayabilirsiniz ya da kendi durumunuzu değiştirerek onları da durumlarını değiştirmeye ikna edebilirsiniz.

AİLENİZLE YA DA ARKADAŞLARINIZLA PARLAMA NOKTASINDAN KAÇINMAK İÇİN PRATİK İPUÇLARI

Sonraki birkaç sayfada size en yakın kişilerle aranızda empati ve uyum oluşturabilmek için gerekli olan çok pratik ipuçları bulun-

maktadır. Bunların arasında bazı geleneksel davranış biçimlerinizi değiştirmek de vardır ve bunlar ‘seç ve karıştır’ şeklinde okunabilir; örneğin, senaryolarınıza en uyan ipuçlarını seçersiniz, ama geleneksel parlama noktalarınız ya da aşmak istediğiniz sorunlu alanlar varsa, bunları açık fikirlilikle okumanız gerekir.

Yeni Partnerinizin Ailesiyle ve Arkadaşlarıyla İlk Tanıştığınızda Neler Yapmanız Gerekir?

Yeni bir partnerin sevdikleriyle tanışmak göz korkutucu olabilir ama bunun sebebi herkesin ilk aklına gelenler değildir. İyi bir ilk izlenim bırakmak isteyeceğinizi söylemek bir klişe olurdu, ama bunun da her zaman bir sınırı olmalıdır. İlk başlarda fazla sokulgan olmak ilişkinin daha sonraki aşamalarında sorun yaratabilir ve yeni partnerinizin sevdikleriyle kaynaşabilmek için statünüzü biraz alçaltmanızın bir zararı olmasa da, daha radikal bir şey yapmanız, birlikte geçireceğiniz hayatınızın sonuna dek alçak seviyeli bir statüde olmaya zorlanmanız demektir.

İlk olarak, partnerinizin ailesinin ve arkadaşlarının sizinle ilgili düşündüklerine dair aklınızda bulundurmanız gereken birkaç şey vardır. Âşık olduğunuz kişiyle bir geçmişleri bulunmaktadır. Aile ve arkadaş gurubundan birçok kişi sizi rakip olarak görecektir. En temel endişelerinden biri partneriniz üstünde hakimiyet kurup, onu değiştireceğiniz olacaktır. Ayrıca, kendileri sizinle birlikte olmak gibi bir tercih yapmadıkları halde, kendilerini bu durumda bulduklarını bilirler. Karşınızda, muhtemelen çok uzun süredir birlikte olan birbirine sıkı sıkıya bağlı bir grup vardır ve siz bunu delmek üzeresinizdir. Bunu yapmazsanız, grup üyelerinden birini kaybedebilir.

Bu yüzden, bir çeşit ayaklara kapanma gösterisi önemlidir, ama aynı zamanda partneriniz için ‘yeterince iyi değilmisiniz’ gibi görünmek de istemezsiniz.

Aileyle ya da arkadaşlarla kaynaşma ipuçları

- Tüm kilit isimlerle tanışmadan önce, fotoğraflarını görmek isteyin.
- Gruptaki alfaların kimler olduğunu öğrenin. Baş akraba kim, arkadaşlar arasındaki grup lideri kim? Aslında, etkilemeniz gereken tek kişiler onlardır.
- Asla ilk karşılaşmada hediye götürmeyin. Onları satın alarak aralarına girmeye çalışıyormuş gibi görünürsünüz. Ya da hediyenizi partnerinizin vermesini sağlayın.
- Tanışacağınız gruptan daha resmi bir biçimde giyinin. Bu, bir saygı göstergesidir.
- Kendinizi kabul ettirme ve itaatkarlık sinyallerini kısıtlı bir biçimde kullanın. İçeri ilk girdiğinizde, dik bir postürle yürüyün, ama suratınızda hoş bir gülümseme olsun (Yedinci Bölüm'deki gülümseme tavsiyelerine göz atınız.)
- Kişileri tek tek selamlarken, çok hafif bir biçimde 'eğilin'. Bu, resmi değil sembolik bir eğilmedir ve gövdenizi hafifçe eğmeniz ya da başınızı belli belirsiz bir biçimde aşağı indirmeniz anlamına gelir (Sekizinci Bölüm'e bakınız).
- En fazla iki gerginlik ya da utangaçlık sinyali hakkı verin kendinize. Bu da bir diğer saygı göstergesidir.
- Sağlam bir göz teması kurun. Bu, en iyi kasıtlı hareketiniz olacaktır ve tanıştırıldığınız kişileri tek tek tanımak istediğiniz izlenimini bırakacaktır.
- Lideri İzleme Oyunu Oynayın. İlk birkaç karşılaşmada, asla grup davranışlarını zorlamayın. Grup o şekilde mutsuz bile görünüyorsa, bir şey yapmayın, en berbat fıkralarınızı anlatarak onları güldürmeye çalışmayın. Tutucu ya da resmi gözüküyorlarsa, küfür etmeyin veya riskli yorumlarda bulunmayın. Gamsızlarsa, daha derin konularda sohbet etmeye çalışmayın. Siz araya giren kişi konumundasınız, bu yüzden de asla dinamikleri değiştirmeye çalışmamalısınız. Etkilemeye

çalıştığınız kişilerle ayna tutma ve postüral eko yöntemlerini uygulayın.

- Birilerini etkilemek için gösteriş yapmayın.
- Sevgi ve seks sinyallerini tamamıyla en düşük seviyede tutun. Sadece Aşk Bakışı ifadesini seçin – yani, yüz hatlarınız yumuşak olsun.
- Partnerinizin annesiyle ya da babasıyla asla flört etmeyin. Ebeveyn bundan mutluluk duyabilir, ama partneriniz şaka yollu yapılsa bile, bu tür bir davranış karşısında neye uğradığına şaşıracaktır.
- Partnerinizi asla bozmayın. Diğerleri onunla dalga geçseler de, fırça atsalar da bunu yapmayın. Bu, bir kabul ritüelidir – nasıl tepki vereceğinizi görmek için sahiplenme kaslarını esnetiyorlardır. Onlara katılırsanız, partnerinize karşı sadakatsizlik etmiş olursunuz. Ancak, partnerinizi korursanız, grubun geri kalanını kendinizden uzaklaştırabilirsiniz. Orta yerde kalın. Nazikçe gülümseyin, partnerinizin ne tepki verdiğini, ne söylediğini yüz ifadesine bakarak gözlemleyin.
- Partnerinizin bebeklik fotoğrafları ortaya çıktığında da aynı şekilde davranın. Bu da birçok kişinin ebeveyninin kabul ritüelidir. Gülümseyip, ne kadar şirin görüldüğünü söyleyin. Kimse bakmıyorken, partnerinize göz kırpın.
- Arkadaşlarının ve ailesinin önünde, asla partnerinizin kulağına fısıldamayın ya da göz düğüm işaretleri yapmayın. Bu hareketler, onunla özel olarak konuşmanız gerektiğini gösterir ve partnerinizi onlardan uzaklaştırmak istediğiniz izlenimini verir.

İlk tanışma faslından ayrılırken, gidiş selamlaşmalarınızın ilk geldiğinizde yaptığınız resmi selamlaşmadan daha samimi olmasına gayret edin. Birisinin size sarılmasını ya da aralarına kabul edildiğinizi göstermek için kolunuzu hafifçe sıkmasını umabilirsiniz. Ancak,

sizi kabul etmiş gibi görünseler bile, bunu asla hemen kabul etmeyin. Arkadaşlar ve aile fertleri de çocuklarını ya da arkadaşlarını etkilemek için öyle davranıyor olabilirler. Uzun vadeli bir ilişki peşinde olduğunuzu biliyor olabilirler; dolayısıyla, size hemen savaş açarlarsa, kötü yürekliymiş gibi görüneceklerini düşünüyor olabilirler. Partnerinizin ebeveynleri özellikle kötü niyetli görünüyorsa, unutmayın ki siz oradan ayrılırken size ne kadar sıkı sıkı sarılırlarsa ve sevgi işaretleri gösterirlerse, siz gittikten sonra sizi bir o kadar yerden yere vuracaklardır.

Bir kişinin ailesiyle kaynaşacak birisiyle eşleşmek istemesi doğal olsa da, bir 'Anne memnun ediciden' ziyade, bir 'anne aşık ediciyle' çıktığınızı görebilirsiniz. Bu da demektir ki, partneriniz tam manasıyla ebeveynlerinin onay vermeyeceği nedenlerden dolayı, yani karakter ve görünüm gibi unsurlar yüzünden sizi bir partner olarak beğenmiştir. Bazen bu konuda önceden bilgi sahibi olamazsınız ve ebeveynlerle tanışana kadar da konudan bihaber olursunuz. İşte. bu noktada onlarından birer Goth ya da hippie olmadığını ve eğlen. eli uyuşturuculardan hoşlanmadığını görerek şok geçirebilirsiniz. Böyle olduğu takdirde, onlarla kaynaşmanın pek de bir anlamı kalmaz, çünkü onlar bunu istemeyecektir. Siz partneriniz tarafından onu büyüdüğü dönemde maruz kaldığı tüm utanç verici olaylara karşılık bir intikam aracı olarak seçilmişsinizdir ve bu şekilde kullanılmak ya da daha az Oedipal bir ilişki kurmak isteyip istemeyeceğiniz size bağlıdır.

Nikahlarda ve partilerde nasıl davranmalı?

Partnerinizin arkadaşları ya da ailesi tarafından düzenlenen herhangi bir sosyal etkinlikte sarhoş olmadan önce dünyanın sonunun gelmiş olması gerekir. 'Dışlanan kişi' senelerce insanın üstüne yapışabilecek bir roldür, en azından grubun bir diğer üyesi sizden çok daha kötü bir partner bulana dek de böyle olacaktır. Onlarla ne kadar iyi kaynaştığınızı düşünürseniz düşünün, partnerinizin grubuna girdiği

nizi ve böylece kendi grubuna geri dönene dek herhangi bir ‘liderlik’ davranışında bulunmayacağınızı unutmayın.

Sosyal olaylarda son derece gösterişten uzak ve düşük statülü olun ve partnerinizle her zaman iyi bir hal tavır sergileyin.

İyi bir nikah töreni/parti beden dilinin sırları şöyledir:

- Tören salonundaki herkes pörtlek gözlerini üstünüze dikeceğinden, gerçekten mutlu gözükün. Herhangi bir nedenden dolayı, salona rezil bir yüz ifadesiyle girmek yeterince iyi değildir. Unutmayın ki büyük bir aile toplantısında her zaman yaşlıca akrabalar, sessiz sedasız törene katlanmaya çalışanlar ya da zor dayananlar olacaktır – su keselerinin patlamasını bekleyenler gibi. Ekşimik yüz ifadeniz kalabalığın arasında size puan kazandırmayacaktır.
- Dinleyin, konuşmayın. Herhangi bir sosyal etkinliğin gerektirdiği en temel beceri aktif dinleme sinyalleri oluşturmak ve bunları herkesin üstünde kullanmaktır. Göz teması, kafa sallama, kafayı yana eğme, ayna tutma... Tek yapmanız gereken, insanlara belirgin sorular sormak ve onlara tüm dikkatinizi vermektir.
- Asla aşırı uyumlu olmayın. Aşırı kibarlık sahte ve amirane görüneceği için hoş olmayacaktır. Birisi yaşlıca ve/veya sarhoş diye onlarla bir yetişkin değillermiş gibi konuşmayacağınız anlamına gelmez.
- Bir soylu gibi davranın. Kraliyet ailesinin fertleri bir yere ziyarete gittiklerinde, yanlarında onlara karşılaşacakları her kişiyle ilgili uygun bilgiler fısıldayan bir asistan vardır. Partneriniz bu görev için size yardımcı olmalı, “Ay, Caroline, sen dört sene önce *En Zayıf Halka*’nın finallerine kalan teyze değil miydin?” ya da “Colin mi? Üstgeçidin orada oturan Colin?” gibi sözlerle sohbete başlamanızı sağlamalıdır.

Kendi Ailenizi Karşılamak

Yakın arkadaşları ve aileyi taklit etmek iyidir, ama sevdiklerinizle karşılaşmanın genellikle bir tavuk-yumurta senaryosu vardır. Kendiniz gibi davranmak her zaman iyi olsa da, sevdiklerinizi karşılamadan önce o kasvetli ekran koruyucu ifadesinden kurtulmak da daha iyidir. Ebeveynlerinizin evine gidip, yol konusunda sızlanmak kolaydır. Ayrıca, günlerce olmasa bile, bu ziyaret için muhtemelen birkaç saat hazırlandıklarını unutmak da kolaydır. Daha sonra, onlar da sizin kasvetli ruh halinizi taklit ederler ve o noktadan sonrası baş aşağı gider.

Arkadaşlarımdan biri bana yetişkinliğinde annesinin onu hep “Hiç mutlu görünmüyorsun!” diye karşıladığını anlattı. Arkadaşım da “Sen de öyle!” diye yanıt verirmiş ve ikisinin de suratını buz gibi bir ifade kaplarmış. Peki, bu durumda kim hatalı? Birçok aile çatışması gibi, bu duruma verilecek yanıt da büyük bir olasılıkla, kimse. Tek gereken, bir kişinin (bu örnekte arkadaşımın) dişini sıkıp, olumsuz davranış motifini kırmak için minnacık bir iletişim alışkanlığını değiştirmesiydi. Annesiyle tekrar karşılaştığında gülümsedi ve onu gördüğüne sevinmiş gibi davrandı. Annesi de ona olumlu tepki verince, barış yeniden sağlanmış oldu.

Ev İşleri Nasıl Bölüşülmeli?

Ev işleri her evde öfkeyi tetikleyen unsurların başında gelir, çünkü kavgaların çıkmasının nedeni esas olarak paradır. Kusursuz bir dünyada, tüm ev işleri, ailenin her ferdi tarafından memnuniyetle ve özenle yerine getirilmelidir. Ne yazık ki, bu öylesine nadiren görülen bir durumdur ki, itiraf etmem gerekirse bu sistemin yürüdüğüne hiç rastlamadım. Genellikle, tek bir kişi tüm ev işlerini üstlenir ve yerine getirmeye çalışır, ama bunun ardından suçlamalar, dır dır ve ev işleri konusu her açıldığında işleri bölüştürmekle ilgili daimi bir ihtiyaç پیدا olur.

Evde işlerin bölüşülmesi özellikle üç temel başarısızlık durumunu engelleyecekseniz, oldukça karmaşık olabilir:

1. Sözel tekrar: Genellikle dır dır olarak görülür.
2. Pes edip, işleri sizin yapmanız: ‘işleri paylaştıran kişiyi’ itaatkar bir paspasa dönüştürür.
3. Ailenin diğer fertlerinin bu işleri yapmasını sağlarsınız, ama bunların size ait olduğunu ve onlardan her zaman yapmalarını isteyeceğiniz gibi bir tutum takınırsınız: kurban hâlâ bu işleri yapmakla yükümlüdür ve bu işleri yapan herhangi bir kişi ona iyilik yapıyormuş gibi düşünür.

İdeal anlamda, ailenizin bu işlerin herkesin iyiliği için olduğunu anlaması ve yapılması gerektiği zaman yapmaya karar vermesi, kendilerinden bunları yapmaları istenmesini beklememesi ya da teşekkür beklememesi gerektiğini anlamalıdır. İdeal durumu elde etmenize yardımcı olacak bazı ipuçları şöyledir:

- Karşınızdaki kişinin dikkatinin dağılmayacağı, yüz yüze konuşmalar yapın. İdeal olarak, tüm aile fertlerinin orada olması gerekir.
- Güven ve otorite telkin eden beden dili kullanın. Herhangi bir Güç Postürü’nden kaçının; sakın bir postür, iyi göz teması ve güven telkin eden bir konuşma çok önemlidir.
- Konuşmaya asla eski sorunları konu ederek başlamayın. “Yedi senedir, parmağını bile kaldırmadın” gibi bir laf, oldukça zayıf bir açılıştır, çünkü kimsenin değiştiremeyeceği bir şeyden söz ediyorsunuzdur. Özür mü bekliyorsunuz, yoksa eylem mi? Çok sayıda hedef, özellikle de davranış hedefleriyle karışan duygusal hedef kafa karışıklığına neden olur.
- Bir hissin ses tonunuzda ya da beden dilinizde belli olmasına asla izin vermeyin. Aileniz üzgün olduğunuzu anlarsa, ilk kının kokusunu alırlar.

- Ailenin geri kalanından biraz daha yukarıda oturun – masanın kenarına tünemek, alçak bir yerde oturmaktan daha iyidir.
- Aileniz size karşı gelirse, pes etmeyin. Kıpırdanmak, bakışlarınızı başka yöne çevirmek, surata dokunmak ya da kolları kavuşturmak savunucu sinyaller gibi görünür.
- Onların dediklerini de dinleyin ve laflarını kesmeyin. Sonra, biraz bekleyin. Daha sonra da vurgulamak istediğiniz noktayı anlatmaya devam edin.
- Tehdit savurmayın. Çocuklar her zaman daha iyi tehdit savururlar ve tehditlerini yerine de getirirler.
- Çocuklarınız ya da partneriniz ev işlerini yaptıklarında, başlarına dikilip emir ve talimat vermeyin, onlarla alay etmeyin. Teşvik ve iltifat çok daha motive edicidir, ama asla teşekkür etmeyin – teşekkür ederseniz, o ev işi sonsuza dek sizin başınıza kalır.

Arkadaşlarınızla ve ailenizle konuşurken, mümkün mertebe ‘kendiniz gibi olduğunuz’ halinize en yakın olduğunuz söylenebilir. Bu aktarımlar meslektaşlarınızla, hatta cinsel partnerlerinizle olduğundan çok daha farklı bir seviyede işleyecektir, çünkü doğuştan beri tanıdığınız ya da sizi doğumunuzdan beri tanıdığınız kişilerle konuşuyor olursunuz. Ancak, bu durum tüm aktarımlarınızın başarılı olacağına işaret etmez, hatta bundan oldukça uzaktır. Arkadaşlarınızın/ailenizin davranışları çok küçük yaşlardan itibaren öğrenilmiş davranışlardır, ama asla değişmeyecek demek de değildir. Kitaptaki hemen hemen her diğer şey gibi, büyük farklar yaratabilecek ufak değişikliklere de göz attım. Normal, programlanmış tepkinizde yapacağınız minnacık bir değişiklik bile elde edeceğiniz sonuçları büyük ölçüde değiştirebilir.

YENİDEN BİR ARAYA GELEN ARKADAŞLAR

Özellikle arkadaşlıklar hakkında son birkaç düşünce ve ipucu vermek isterim. Arkadaşlıklarınız ne denli yakın olursa olsun, onlarla aileniz arasında büyük bir fark vardır ve bu da karşılıksız sevgi ya da bağlıdır. Aileler dağılabileceği halde, aralarında kan bağı olan akrabalar hemen hemen her zaman sizinle birlikte kalırlar. Ama arkadaşlar öyle değildir; bu yüzden de sonsuza dek sizinle birlikte olabileceklerini düşünmemelisiniz. Son işyerinizdeki bir grup yakın arkadaş hatırlıyor musunuz? Siz ya da onlar işten ayrıldıktan sonra ne oldu? İş arkadaşları her ne kadar iletişimde kalacaklarına yemin etseler de, ortak bağ (iş) artık var olmadığına, genellikle birbirlerini kaybederler. Çocukken kurulan arkadaşlıklar genellikle evlilik yüzünden baltalanır ve günümüzdeki en büyük sorunlardan biri de kişilerin yurt dışında yaşamasına neden olan mülk ya da kariyer değişiklikleridir.

Arkadaşlıklarda neyin neden işe yaradığını ve bunları sorgusuz sualsiz kabul etmek yerine, değer vermek faydalıdır.

- Arkadaşlarla kaynaşmanın ve bağ kurmanın temel unsurlarından biri imaj ve beden dilidir. Rahatlık ve güvenlik gerekçeleri yüzünden, bizim gibi görünen ya da davranan kişileri severiz. Okullar bu tür yüzeysel bağlar yaratan yerlerdir. Okulda yaşadığınız olan, neredeyse hepsi aynı bölgede yaşayan çocuklarla bir arada olursunuz. Genellikle, bu çocukların maddi durumları da birbirine benzer ve okul deneyimi aynı görevler üstünde çalışmanız anlamına gelir. Çocuklar beden dilini harika bir biçimde taklit ederler ve genellikle büyük oranda birbirlerini taklit ederek, güçlü bir uyum elde ederler. Bazı okul grupları bağlarını daha da güçlendirebilmek için, aynı şekilde giyinir, konuşur ve hareket eder. Bu grup kimliği kimlerle kaynaşacağımız ya da kaynaşmayacağımız konusunda büyük bir etkidir.

- Bu görsel bağları sürdürmek için gerekli olan yüz yüze temas olmadan, bir arkadaşlık zayıflayabilir; özellikle de benzerlikler yüzeysel, bu durum yaşanabilir. Telefon mesajları ve e-postalar iletişimde olmanın iyi yollarıysa da, sürekli olarak ‘mimik’ seanslarına ihtiyaç duyacağınızı unutmayın – örneğin, güçlü bağlar kurmak için yüz yüze karşılaşmalar.
- Bu temasta bir boşluk oluştuysa, fotoğraf ya da video bağlantıları yollamak yerine, vokal ve sözel motif bağlarını yeniden canlandırmak için telefon konuşmalarını kullanın. Bu bağlantılar üstündeki düğüm işaretleriniz yok olduğunda, uyumunuz da yok olur. Telefonda konuştuğunuzda, en azından empati ve uyum yaratmak için sözel ayna tutma tekniğini kullanma şansınız bulunur.
- Arkadaşlarınızın birbirinden hoşlanacağına asla kesin gözüyle bakmayın. Okulda arkadaş gruplarınız ya da çeteleriniz olur, ama bir yetişkin olarak arkadaşlarınız büyük bir olasılıkla farklı çevrelerden gelecektir. Sizinle benzer görünebilirler, ama o arkadaşlıkları oluşturmak için sizin ve onların ne denli esnek davrandıklarını asla unutmayın. Şans eseri olduğunu düşündüğünüz şey – örneğin, ortak birçok yanı olan onca kişiyi tanımak – aslında sizin bilinçli olarak farkında olmamış olabileceğiniz ve büyük oranda davranış esnetmeyle alakalı güçlü ve karmaşık bir sosyal bağ kurma sürecinin bir sonucudur. Dolayısıyla, sevdiğiniz arkadaşlar kolaylıkla birbirlerinden nefret edebilirler ya da sizin haricinizde çok az ortak noktaları olduğunu fark edebilirler. Bunun bir göstergesi nikah törenlerindeki konukların, birbirlerine “Damadı/gelini nereden tanıyorsunuz?” diye sorduktan sonra, genellikle sohbet konusu bulamamasıdır.
- Arkadaşlıklarınızdaki ast üst ilişkisini bilinçaltı bir biçimde bilmeniz de faydalı olabilir. Hayatınızdaki tüm diğer ilişkiler gibi, barış halini sürdürebilmek için uyumlu davranışlar ola-

caktır. Sık sık sosyal temasta bulunduğunuz bir 'çete' ya da grup varsa, o gruptaki bireysel rolleri incelemenin ve bunların esnek olup olmadığına bakmak da faydalı olabilir. Grupta bir alfa var mı? Bazılarınız boyun eğen/itaatkar rollere ya da tavırlara mı bürünüyorsunuz. Eğer öyleyse, bu durum rahatlatıcı mı, yoksa sinir bozucu mu?

- Hiyerarşik gruplar hayvanlar âleminde barışçıl gruplar anlamına gelir, ama buna rağmen güç ya da kontrol açısından zorluklar bulunabilir. Havanlarla ilgili asıl önemli nokta, hiyerarşide kimin otorite sahibi olduğunu ve bu düzen içindeki rollerini gayet iyi bilmeleridir. İnsanlar bunun daha az farkındadır ve bu durum arkadaşlık gruplarının istikrarını bozabilir.
- Karşı cinsle olan partnerlikler de arkadaşlıkları tehdit edebilir ya da istikrarını bozabilir; zaten arkadaşlar ilişkiler ciddileşmeye başladığı anda bu yüzden bunları dalga geçerek ya da alay konusu ederek bozmaya çalışırlar. Bu da kısmen bir çift evlenene dek neredeyse yas tutma aşamasına kadar ulaşabilecek bir kayıp hissinin oluşmasına neden olabilir. Nikah törenlerinde her zaman mutluluktan ağlanmaz.
- Bir arkadaşınız bir diğer arkadaşınızla bir çift olduğunda kullandığınız beden dili ritüellerine dikkat edin. Bilinçaltı bir onay ya da reddetme sürecini bilinçli bir sürece dönüştürerek, bir arkadaşlığın sonsuza dek bozulmasını engelleyebilirsiniz. Arkadaşınızın yeni partnerinin sizinkiyle uyumlu bir beden diliyle ortaya çıkması pek de olası değildir. Yeni partneri arkadaşınızın beden dili motiflerine göre radikal değişiklikler yapabilir, yani kendisini tamamıyla bir yabancı gibi hissedebilir. Ortak ritüel, gruba yeni katılan kişiyle uygun bir beden dili olup olmadığını görmek ya da yaratmaktır ki böylece kaynaşmayla ilgili bir şansları olup olmadığını görsünler. Yoksa bu kişiler reddedilebilir. Bu kabul törenine yeni partnerin beden dili yaklaşımını değiştirmek için bilinçsiz olarak yapılan flört

durumu da dahil olabilir. Birçok arkadaşlık bozulur, çünkü arkadaşlardan biri bir diğ erinin partneriyle flört ediyor gibidir. Bu durum görüldüğü kadar masumane olmayabileceği halde, genellikle güçlü grup kabul arzusu tarafından tetiklenir.

- Arkadaşlıklarınıza ayna tutarken, bunun her daim farkında olun, çünkü asıl bağlayıcı olan budur. Değişim hepimizin hayatında sabit bir unsurdur ve genellikle arkadaşlıkları güçlendirebilir, ama bu ancak çekirdek benzerlikler söz konusuysa gerçekleşebilir. Tüm arkadaşlıklarınızda bu çekirdek değerleri keşfedin ve bunları sürdürmeye çalışın.

Kilit Noktalar:

- Evinizde ve ailenizle birlikte olma ihtiyacına değer verseniz de, her zaman 'benliğin' hâlâ çok yönlü olduğunu bilin ve kendi ihtiyaçlarınızı başkalarınınkinin önüne koymamaya gayret edin.
- Ailenizle destekleyici etkileşimlerde bulunmanın önemli ve hâlâ mümkün olduğunu bilin. Davranış motifleri uzun senelerdir var olduğu halde, daha etkin bir tepki ya da sonuç almak için kendi davranışlarınızı değiştirebilirsiniz.
- Aktif dinleme sinyalleri ve postüral eko gibi beden dili oyunlarını kullanarak, sosyal olaylarda iyi bir izlenim yaratın.

DÖRDÜNCÜ KISIM

BEDEN DİLİ VE İŞ DÜNYASI

Kitabın bu kısmı herhangi bir kariyerle ilişkili olan işyeri becerileriyle ilgilidir. İşler iki farklı yeterlilik grubuna ayrılır: İşlerinizi yapma becerileriniz ve iletişim kurma, motive etme, hayran bırakma, satma, etkileme ve hatta eğlendirme becerileriniz. Beden dili bu son özellik listesinde büyük önem taşıyan bir unsurdur.

11

İŞE ALINMA VE MÜLAKAT VERİLERİNE GİRİŞ

Bir iş mülakatı hayatınızdaki en önemli beden dili performansınızdır. Profesyonel bir poker oyuncusu olmadığınız takdirde, bu denli kısa süreli bir karşılaşmada parayla ilgili bir konunun söz konusu olacağına ciddi bir biçimde şüpheyeye düşerim.

Mülakatlarla ilgili size verilebilecek en kötü tavsiye şudur:

“Kendiniz olun”.

Bunu size her kim diyorsa, yanıliyordur, yanıliyordur, yanıliyordur. İş mülakatları resmidir, sahtedir ve tepeleme ritüellerle doludur. Giyinip kuşanmanız ve ufak bir odada hayatınızda daha önce hiç görmediğiniz insanlar tarafından sorgulanırken bir sandalyede oturmanız gerekir. Bu yüzden, bu senaryoda ‘kendiniz olmanız’ gibi bir durum söz konusu değildir.

Asıl yapmanız gereken, aradıkları insanmış gibi davranmaktır. Kaç şirket gerçekten de aktif bir biçimde sizin gibi bir insanı arıyor? Bu konu, cam bir ayakkabıyı tutmuş bir Beyaz Atlı Prens’le ilgili değildir; kazançlarına ya da randımanlarına katkıda bulunacak birisini işe almaktır. ‘Kendiniz olun’ ifadesi hiçbir planlama, prova yapmamak ve gerçek bir çaba sarf etmemek demektir. Klişelerden

ne kadar nefret etsem de, şu anda size bir iş mülakatına hazırlanırken aklınızda bulunması gereken birkaç tanesini söyleyeceğim: ‘Emek-siz yemek olmaz’ ve ‘‘Hazırlanmayı başaramamak başarısız olmaya hazırlanmaktır’’.

Sizden kendinizle ilgili her şeyi değiştirmenizi istemiyorum; kendinizi bir parça cilalamanın, törpülemenin ve birazcık değiştirmenin kimsenin şansına zarar vermeyeceğini söylüyorum.

Bir İş Başvurusunda Bulunurken Bilmeniz Gereken 10 Şey

1. Sizi işe alacak olan kişiler sadece özgeçmişinize ve kişisel özelliklerinize bakarak sizi işe *alabilirlerdi*. Ama sırf bunlara dayanarak sizi işe almamaları, sizi bir mülakattaki görünüşünüze ve performansınıza göre değerlendirmek istedikleri anlamına gelmez. İlk izleniminiz çok önemli olabilir.
2. ‘Normal’ görünüp görünmediğinize bakarlar. Bu yüzden, puantiyeli çorapları bir başka güne bırakın.
3. Bu kişiler kişiliğinizi değerlendirmek ister. İş alırsanız, var olan ekiple uyum içinde olmanız gerekir.
4. İşyeri senaryolarıyla nasıl başa çıkacağınızı görmek isterler. Biraz rol yapmaya ya da varsayımsal sorulara karşı hazırlıklı olun.
5. Onlar da sizin kadar heyecanlı olabilirler.
6. Sizinle aynı taraftadırlar – sizin harika olmanızı isterler. İş alma mülakatları maddi ve zaman açısından maliyetlidir ve oldukça da sıkıcıdır. Sizin tüm beklentilerini karşılamanızı ve tüm şıklara uymanızı beklerler. Mülakatı yapan kişilerin sizden hoşlanacağını ve bu ‘hoşlanma’ durumunun siz aksini ispat edene dek devam edeceğini umun.
7. Siz daha mülakat yerine varmadan bu kişilere ‘görünür’ ola-

bilirsiniz. *Biri Bizi Gözetliyor* programındaki yarışmacı durumuna düşmeyeceğinizi umarak, güvenlik kameraları gibi şeyleri göz önünde bulundurun.

8. Önemli anlarınız girişiniz ve çıkışınız olacaktır. Her ikisi de akıllardan silinmeyecek izlenimler yaratacaktır.
9. Ne kadar çok mülakata girerseniz, bu konuda bir o kadar iyi hale gelirsiniz. Sadece duygusal tepkiniz şansınızı baltalar. Motivasyonunuzu kaybederseniz (ki doğal bir durumdur) ve kendinizden nefret etmek gibi bir becerinin farkına varırsanız, bunun beden dili sinyallerine de yansıyacağına emin olabilirsiniz. Bunun yerine, her mülakatı bir deneyim olarak kullanın. Bir araba kullanmak gibi, ne kadar çok mülakata katılırsanız, bir o kadar iyi olursunuz.
10. Mülakatlarda parıldama şansı elde edersiniz, ama bunu spot ışıklarını açgözlü bir biçimde kullanma fırsatı olarak görmeyin. İki kulağınız, bir beyniniz ve bir ağzınız vardır. Bunları aşağı yukarı bu oranda kullanın. Dinleyin-düşünün-konuşun. Dinleyin-düşünün-konuşun. Dinleyin-düşünün-konuşun. Sizi mülakata alan kişiler talimatlara karşı öğrenmeye, anlamaya ve konuşmaya dair kapasitenizi keşfetmeye meyilli olacaklardır. Asıl amacın sözel bir ishal hali bulunan bir kişiyi işe almak olan nadir mülakatlar vardır. Soruyu dinleyin. Bir soru sorup – mülakat yapan kişi sizi dinlemediği için – başka bir yanıt aldığım durumlarda bulundum. Bunun ne kadar sık gerçekleştiğine inanamazsınız.

Aşamaları Planlamak

Bu kitabın beden diliyle ilgili olduğunu biliyorum, ama size sorulacak olan çok önemli sorulara vereceğiniz yanıtları önceden planlamazsanız, beden dili sinyalleriniz de bu yüzden fena halde sekteye uğrayabilir.

Mülakatı yapan kişilerin sorularını kati bir biçimde tahmin etmeniz imkansızdır, ama geçmiş deneyimlerinize, değerlerinize, ilgi alanlarınıza ve söz konusu işi ne kadar istediğinizle ve sadakatinizle ilgili sorular olacağını tahmin etmek de güç değildir.

Bu konuda deneyim sahibi değilseniz, yarı zamanlı işlerden, iş deneyiminizden, hatta hobilerinizden ve ilgi alanlarınızdan söz etmeniz gerekebilir.

Deneyim sahibiyse, geçmişte yaptığınız işlerden, şimdiki ya da son işinizden söz edebilirsiniz.

Mütevazılık bir mülakata dahil edebileceğiniz son derece faydasız bir değerdir, ama küstahlık da öyledir. Dengeyi doğru kurmak zorundasınız ve bunu yapabilmek için de mülakatı yapan kişilere iş için en iyi seçenek olduğunuzu göstermeniz gerekir.

Kendinizi Kanıtlamak

Günümüzde şirketler artık başvuru sahiplerinin nasıl çalıştığını görmek için birkaç haftalık deneme süreleri tanıyor. Bu teknik; becerinin varlığının veya yokluğunun bir an önce ortaya çıkması için kafelerdeki ya da dükkânlardaki çabuk öğrenilen işler konusunda kısıtlıdır. Ne yazık ki aynı durum muhasebecilik veya pazarlamacılık gibi temel becerilerin daha yavaş geliştiği işler için pek de geçerli değildir. Peki, mülakat yapan kişiyi doğru eleman olduğunuza nasıl ikna edersiniz? Yanıt şudur: Gerekli becerileri taşıyorsanız, yaşayan bir örneğiyseniz, işi alma şansınız da bir o kadar fazladır. Bu da bizi bu kitabın temel mesajlarından birine götürür:

GÖSTER AMA SÖYLEME

Dürüstlük, ekip liderliği, iletişimler ve yönetim gibi tüm büyüleyici becerilerinizi anlatabilirsiniz, ama bunları göstermezseniz işi alamazsınız. Becerilerinizi sergilemenin iki yolu vardır:

1. Tüm söylediklerinizi kesin kanıtlarla destekleyin.
2. Rolünüze uygun görünün ve oynayın.

Tabii ki her ikisini de yapmak zorundasınız.

- Sizinle mülakat yapan kişiye liderlik/yöneticilik vasıflarınız olduğunu söylediğinizde, bu iddianızı vasıflarınızı ne zaman ve ne şekilde kullandığınızı söyleyerek destekleyin.
- Mülakatı yapan kişiye şirketleri tarafından işe alınmak istediğinizi söylediğinizde, bunu şirket, ürünleri ya da hizmetleri hakkında edindiğiniz bilgileri anlatarak destekleyin.
- İnsanlarla ilgili becerileriniz olduğunu söylediğinizde, bunları mülakat yapan kişiler üstünde kullanarak gösterin.

Başvuru sahiplerinin ne kadar çoğunun bu çok basit numarayı kaçırdığını bilerseniz inanamazsınız. Yüzde yüz güvenilir olduklarını iddia ettikleri halde, mülakata ellerini kollarını sallaya sallaya geç giderler. Soruları tek bir sözcükle yanıtlarlar, ama sonra satış konusunda ağaçlardaki kuşları bile etkileyebildiklerini iddia ederler. Sunum becerileri konusunda böbürlenirler, ama basit bir tanıtımı bile beceremezler. Tüm iddialarınızı kanıtlarla destekleyin. Örnekler vermeye ve kanıtlar sunmaya hazır olun.

Fiziksel koreografinizi önceden planlayın. İlk izlenimler – göz kırpıştırma faktörünüz – bir mülakatta hiç olmadığı kadar önemli hale gelir.

Hedeflerinizi Belirleyin

‘Daha iyi beden dili’ sergilemenin bir faydası yoktur. İmaj hedeflerinden bazılarını önceden planlamadan, yol gösterici değil, yoldan sapan kişi olursunuz. İşle ilgili verilen bir ilanı okuduysanız, aranan kişi hakkındaki özelliklerle ilgili ipuçları edinmek için tekrar

okuyun. ‘Hırslı’, ‘dost canlısı’, düzenli’, ‘etkin’ ve ‘dışa dönük’ gibi tanımlayıcı ifadeler var mı? Varsa, imaj haritanız zaten hazır demektir. Bir ajans tarafından mülakata yollandıysanız, iş mülakatı haberi ajansa haber verildiğinde neler dendiğini hatırlayın. Neden mülakata yollandınız? Müşteri ne gibi özellikler istedi?

İşle ilgili özelliklere kendinizi ayarladığınız zaman, mülakata başka ne götüreceğinize karar verin. Sizce hangi kişisel özelliklerinizden bahsetmeniz gerekir? Kendinize bir liste hazırlayın, sonra da o listeden bir profil yaratın. Örneğin, bu özelliklerden bazıları şunlar olabilir:

İşyeri listesinden:

- Çalışkanlık
- Dost canlısı olmak
- Dışa dönük olmak

Kendi listenizden:

- Zeki olmak
- Hızlı öğrenmek
- Gayretli olmak

‘Espri anlayışı’ gibi kişisel özellikleri yedekte tutun; bunun gibi bir şeye yer vermeden önce, mülakatın nasıl gittiğine bakın.

Tüm bu özelliklerin görsel olduğu kadar, sözel olarak da sergilenmesi gerekir. İmaj haritanızı bir kere yarattınız mı, bir role bürünmeye çalışan bir oyuncu olduğunuzu düşünün. Gerçeği ‘idealinizle’ kıyaslayın. Mesela, mülakatla ilgili olarak gerçekten utangaç mısınız ya da heyecanlı mısınız, ama dışa dönük veya güvenli mi görünmek istiyorsunuz? Ya da gerçekten dışa dönüksünüz de, ilk karşılaşmalarda daha gösterişsiz bir izlenim mi vermek istiyorsunuz?

İşte, bu an imaj tutarsızlığı denen şey hakkında düşünme zamanıdır; bunu gerçekten nasıl olduğunuzla ya da nasıl olmanız gerek-

tiğini düşünmenizle, diğer kişilere *şu anda* nasıl görüldüğünüz diye tanımlayabiliriz. Mülakatçılar meşgul kişilerdir. Bir özellik onları etkilemezse, genellikle buna sahip olmadığınızı varsayarlar.

Sevilebilirlik

Birisini mülakat aşamasında sevilebilir kılan özellikler nelerdir? Sevilebilirlik tesadüfi bir özelliktir, ama kendi lehinize kullanabileceğiniz bazı motifler de vardır.

1. Bizim gibi olan kişileri severiz. Bu yüzden de ayna tutma teknikleriniz çok önemli hale gelir. Ancak, mülakat sırasında tetikte de olmanız gerekir. Mülakatı yapan kişilerin beden dili ya da iletişimi değişebilir. Rahatlayabilirler ya da daha dost canlısı veya konuşkan olabilirler. Bunlara ipuçları diyebiliriz. Bu ipuçlarını devam etmeye bir davet olarak görebilirsiniz, ancak asıl işlevsel sözcük 'takip' etmektir. Asla liderliği ele almayın, çünkü kontrolü ele geçirerek karşılaşmanın ruh halini değiştirmek sizin rolünüz değildir.
2. İzleyicilerimize yönelik hareketler onların sizi daha çok sevmesine neden olur. Bunlar dışlayıcı değil, dahil edici hareketlerdir. İnsanlar hareketli yüz ifadelerinden hoşlanırlar, özellikle de doğrudan bir izleyici kitlesine hitap eden düğüm işaretleri söz konusuysa.
3. İnsanlar kendi dillerini konuşan kişilerden hoşlanırlar. Bu kişilerin kullandığı ifadeleri ya da jargonları yakalayabilirseniz, sizden daha kolay hoşlanırlar.

Dışlayıcı hareketlerin aksine dahil edici hareketlerin listesi şöyledir:

Dahil edici hareketler

- Gülümserken birisiyle göz göze gelmek
- Birisi konuştuğunda ya da bir espri yaptığında gülümsemek
- Olumlu bir biçimde kafa sallamak
- Sarılma pozisyonunda elleri öne doğru uzatmak – eller hafifçe, bel seviyesinde ve avuçlar birbirine bakacak biçimde dinleyicilere doğru uzatılır
- Avuçları gösteren açık hareketler
- Bacakları dinleyicilere doğru birbirinin üstüne atmak

Dışlayıcı hareketler

- Aşağı bakmak
- Gözleri kırparken uzun süre kapalı tutmak
- Kendi kendine gülümsemek
- İfadesiz surat – ifadeden yoksun olmak
- Kavuşturulmuş kollar ve bacaklar
- Dinleyicilerden başka bir yöne doğru birbirinin üstüne atılmış bacaklar
- Kıpırdanma, kişisel bakım ya da tırnakları inceleme gibi şeylerle uğraşma
- Başınızı sallarken bakışların yere çevrili olması
- Çiğnemek
- Hafifçe bir yere vurmak
- Sandalyeye yaslanmak

Mülakattan önce dahil edici hareketleri prova edin ki doğal görününler. Yaptığınız dışlayıcı hareketleri inceleyin ve bu alışkanlıklarınızdan kurtulmaya çalışın. Hayallerinizi süsleyen işi almanıza yardım edecek başka beden dili işaretleri de şöyledir:

Fiziksel hazırlık

- Erken yatın. Uyuyamayacak kadar heyecanlıysanız, uzanıp gözlerinizi yumun.
- Mülakattan birkaç gün önce egzersiz yapmaya başlayın. Kendinizi çok yoracak değil, sadece enerjik ve canlı görünmenizi sağlayacak bir egzersiz planı seçin.
- Mülakat sabahı, kalkmanız gerektiğini düşündüğünüz saatten en az yarım saat önce kalkın. Portakal suyu için, sadece hafif yiyecekler yiyin ve sigara içmekten kaçının. Yağlı ya da kızartılmış yiyecek ve sigara kokusu içeri girdiğinizde üstünüzde olabilir.
- Sadece çok hafif parfüm ya da tıraş losyonu sürün. Kimse bir kokarca gibi kokan bir çalışandan hoşlanmaz. Herkesin farklı zevkleri vardır ve sizin Eau de Musk zevkinizi herkes paylaşmayabilir.
- Terlemeyi engelleyici bir deodorant kullanın.
- Saçınız yeni yıkanmış ve düzgün görünmelidir. Saçlarınız uzunsa arkadan bağlayın, yoksa utangaç biriyseniz suratınıza düşebilir.
- Her zaman yeni tıraşlı olun. Kirli sakal olmasın. Sakal da oldukça tartışmalı bir konudur.
- Mülakat vaktinden en az 10 dakika önce orada olun, hatta karmaşık bir güvenlik sistemi olan bir şirkete gidekseniz, daha da erken orada olun.
- Mümkünse, diğer çalışanların nasıl giyindiğini görebilmek için mülakattan önce şirkete uğrayın ve onlardan biraz daha resmi bir kıyafet giyin.
- Şirketle ve ürünleriyle ilgili tüm bilgileri İnternet'ten öğrenin. Bir şirketin ismini sık sık duyuyorsunuz diye, şirket hakkındaki her şeyi bildiğiniz varsayımında bulunmayın – büyük marka isimlerin genellikle tamamıyla farklı ürünler üreten yan kuruluşları vardır.

- Resepsiyonda beklerken, her zaman mülakata girmiş gibi davranın. Düzgün oturun ve nazik olun. Mümkünse, genellikle resepsiyon masalarına bırakılan şirketle ilgili dergileri karıştırın.
- Mülakata girmeyi bekleyen başka adaylar da varsa, kimin sizden daha iyi görüldüğünü düşünerek moralinizi bozmayın. *The Times*'ı alın, kare bulmaca kısmını açın. Bulmacayı çözüyormuş gibi yapın ve bitirmiş gibi davranırken süre tutuyormuş gibi yapın. Bu davranış, rakiplerin her zaman moralini bozar.
- Mümkünse, mülakat yerine vardığınızda saçınızı kontrol etmek, kravatınızı düzeltmek ve giysilerinize çekidüzen vermek için tuvalete gidin.
- Yanınıza sadece işe uygun bir çanta alın; el çantası, naylon ya da kağıt poşet almayın.
- Çantanız sol elinizde olsun ki sağ eliniz tokalaşmak için serbest kalsın.
- Evde aynanın karşısında oturuş ve ayakta duruş pozisyonlarınızı mülakata gideceğiniz kıyafetle prova edin.
- Ellerinizi ceplerinize sokmamak için, cepleriniz dikişli olsun.
- Ceketinizin üst cebine asla tortop edilmiş bir mendil koymayın.
- Mülakat odasına girince, şöyle bir durun. Güç Pozu'nuza bürünün.
- Odaya iyi bir giriş yapın. Odaya girin, kapının önünde durun ve ardınıza bakmadan kapatın.
- Gülümseyin ve tokalaşın, ama karşınızdaki kişinin elini uzatmasını bekleyin. Ellerini uzatmazlarsa, siz de uzatmayın.
- Tokalaşmanız her zaman sıkı olsun, eliniz serin ve kuru olsun. Terlerseniz, odaya girmeden önce ıslak mendille ellerinizi silin.
- Odadaki herkesle tokalaşmaya çalışın.
- Tokalaşırken göz teması kurun.

- Oturmadan önce, size bir sandalye gösterilmesini bekleyin. Unuturlarsa, siz sorun.
- Sandalyenizi hafifçe oynatabilirsiniz. Ya mülakatı yapacak kişiye doğru döndürün ya da sandalye çok uzakta bir yerde duruyorsa, biraz öne alın. Öğle yemeği yiyecekmiş gibi asla sandalyenizi mülakatı yapacak kişinin tam önüne çekmeyin.
- Karşınızdaki kişinin masasına dokunmayın, üstüne asla bir şey koymayın. Bir kurul masasındaysanız, masaya ellerinizi ya da notlarınızı koyabilirsiniz.
- Sırtınızı sandalyenin arkasına yaslayın, dik bir biçimde oturun ama sırtınızı fazla germeyin, bacaklarınız hafifçe çapraz olsun. Dirseklerinizi sandalyenin kollarına koyun ve ellerinizi gevşek bir biçimde kucağınızda kavuşturun.
- Karşınızdaki kişi konuşurken, aktif dinleme becerileri kullanın.
- Her soruyu yanıtlamadan önce, kendinize bir dinleme ve yanıtlama payı bırakın. Böylece yanıtlarınız kurnaz değil, dürüst görünür. Bakışlarınızı hafifçe aşağı ve sola kaydırın. Bu, size düşünüyormuş havası verir. Bakışlarınızı tavana ya da yukarı doğru kaldırırsanız, soru karşısında afallamışsınız veya bir yanıt uyduruyormuş gibi görünürsünüz.

Aktif dinleme

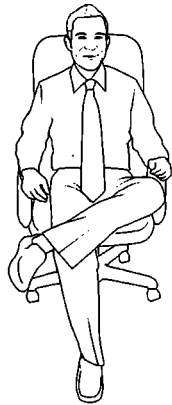
- Yüzde yüz göz teması kurun.
- Karşınızdaki kişi konuşurken, başınızı hafifçe sallayın. Baş sallamanızı konuşan kişinin hızına uydurun.
- Asla lafını bölmeyin.
- Söylenen ana fikirlere odaklanın.
- Mülakatı yapan kişinin beden dilini ve surat ifadesini taklit edin.
- Uzun bir süre konuşurlarsa, hafifçe öne eğilin.

- Asla tek parmağınızı hafifçe havaya kaldırıp bir şey söylemek istiyormuş gibi bir ‘park etme’ hareketi yapmayın.

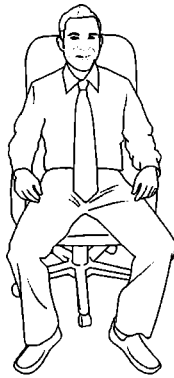
Mülakatta Etkileyecek ya da Aksi Etki Bırakan Hareketler

Etkileyici Hareketler

Bacak bacak üstüne atmak, dirsekleri sandalyenin koluna koymak.



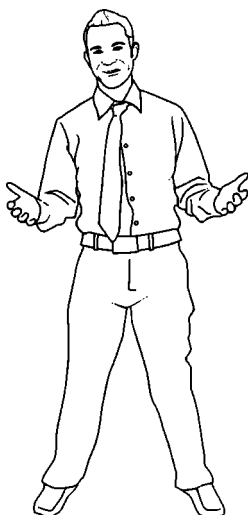
Hafifçe aralanmış bacaklar
(Ama pantolon giyiyorsanız tabii!)



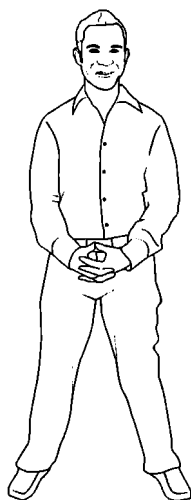
Açık hareketler, her iki elin de görünür olması
ama aşırı uyumlu olmaması.



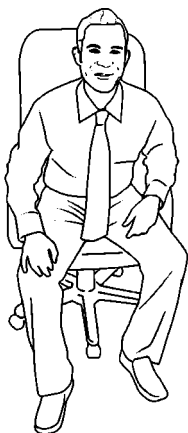
Kesinlik belirten hareketler – Tek elin parmaklarının bir arada olması ve yukarı bakması.



Avuçların yukarı bakması.



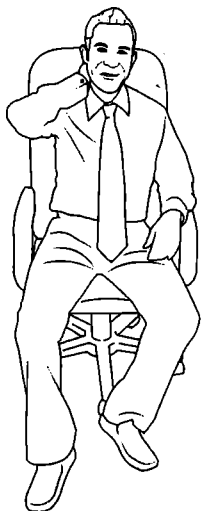
Parmakların hafifçe birbirine değmesi.



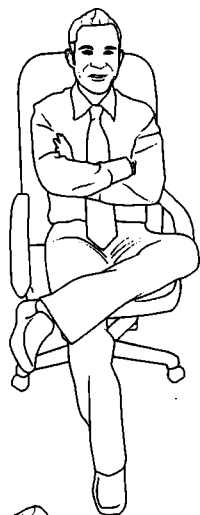
Size bir soru sorulduğunda, hafifçe öne eğilerek yanıt bilmeseniz bile, yanıt vermeye hevesliymiş gibi görünmek.

Aksi Etki Yaratan Hareketler

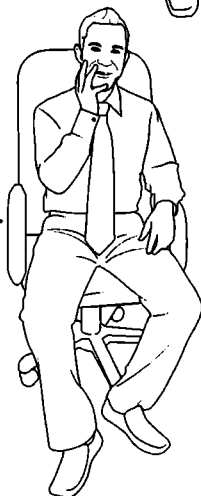
Kolları ve bacakları kavuşturmak.



Tek elle enseyi ovuşturmak.

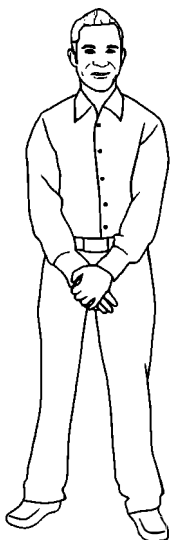


Surata dokunmak.

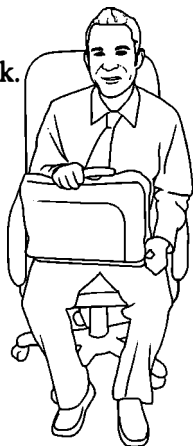


Bacak bacak üstüne atıp, mülakat yapan kişiye en yakın olan bacak bir engel oluşturacak gibi bacakları diğer yönde tutmak.

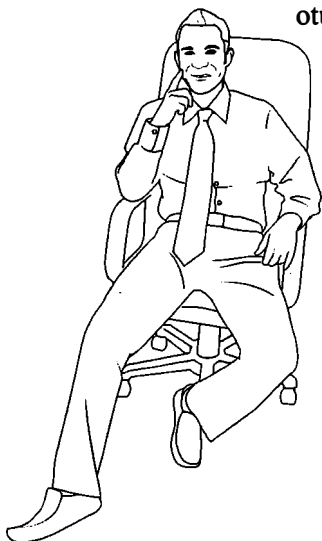
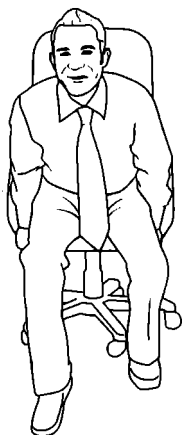
Çantanızı kucağınızda tutmak.



İncir yaprağı
pozu.



Ayakları sandalyenin
altına çekip,
sandalyenin kenarında
oturmak.



Hafif kambur, bacaklar açık ve
tek parmak suratta olacak biçimde
sandalyenin gerisine yaslanarak
oturmak.

Veda Etmek – Çıkış İzlenimlerinin Gizli Sanatı

Mülakatın iyi geçtiğini ya da kötü geçtiğini hissedebilirsiniz. Genellikle, mülakatta gerçekten de iyi olmadığınızı bilmediğiniz ve mülakat yapan kişinin karısına maymun suratlı demediğiniz takdirde, başarı şansınızı ölçmeniz neredeyse mümkün değildir.

Çıkış surat ifadenize bürünmeden önce, mülakatı yapan kişinin genellikle mülakatın sonunda ya sizi bir daha görmeyeceği için iyi davrandığını ya da size işi teklif etmeden önce son bir kez düşünmek istediği için soğuk davranabileceğini unutmayın. Fazla paranoyak davranırsanız, pes etmiş “Tamam, ikimiz de işi alamadığımı biliyoruz,” der gibi asık bir surat ifadesine bürünebilirsiniz. Sırf bu bile – uç bir durumda – işi kaybetmenize neden olabilir.

Mülakatı yapan kişinin yanından ayrılırken, ilk harekete geçen siz olun. Mülakatçı hem sözel, hem de sözel olmayan ipuçları verebilir, sandalyesini hafifçe geriye iterek “Pekala, başka sorunuz yoksa...” gibi bir şey söyleyebilir. Bu durumda:

- Asla kuyruğuna basılmış bir kedi gibi sandalyenizden fırlamayın. Sırf mülakatın bittiğine sevinmiş gibi değil, beceriksiz de görünürsünüz. Bir mülakat odasından çıkmak, beceriksiz hareketler yapmamıza ve konuşmamıza neden olan etkenlerin başında gelir. Bir toplantıdan çıkarken hiç son derece aptalca bir şey söylediğiniz oldu mu? Ne yazık ki, beynin bedenden önce odadan çıkmak gibi bir huyu vardır. Acele etmeyin ve dikkatlice hareket edin. Sandalyenizi devirmek, başınızı kapıya çarpmak ya da veda tokalaşmasını mahvetmek istemezsiniz. Mülakat odasına girişinizi nasıl planladıysanız, çıkışınızı da dikkatle planlayın.
- Tekrar tokalaşmaya hazırlıklı olun, bu yüzden de sağ elinize çantanızı veya notlarınızı almayın.
- Kimin size elini önce uzatacağını bekleyin. Birisiyle tokalaştıktan sonra “Aslında, sizi resepsiyona kadar geçireceğim,”

dendiğini duyabilirsiniz. İyi mülakatçılar size şirketten çıkana dek eşlik ederler.

- Ya da sizi asansöre kadar geçirebilirler. Durum böyleyse, burada tokalaşırsınız. Yani, tokalaşma anını asansörün gelişine göre ayarlamanız gerekir. Mülakatçının asansörün gelişini beklediğini görebilirsiniz; dolayısıyla, tam asansöre girerken tokalaşın.
- Oradan ayrılırken, göz teması kurmayı ve gülümseme ritüelini unutmayın. Bakışlarınızı yerde harika bir şey varmış gibi aşağı dikmenin sırası değildir.
- Taksiye binmeniz gerekiyorsa, sormanızda bir sakınca yoktur, ancak en yakın durağın nerede olduğunu sormayın, olgun bir izlenim bırakmazsınız.
- Dışarı çıkarken, resepsiyoniste teşekkür edin.

İkinci Mülakatlar

Bir mülakattan asla geri çağırılmayacağınızı düşünerek çıkmayın. İş dünyasında, ikinci, hatta üçüncü mülakatlar ve geri çağrılmalar doğaldır ve orijinal performansınız etkileyici olmadığı takdirde sizi zor durumda bırakabilir.

Mülakatçılar sadece yeni ayrıntıları ya da bilgileri vermek için değil, bazen imajınızın tutarlı olup olmadığını görmek için de sizi tekrar çağırabilirler. Bu yüzden, ilk mülakatınızı unutmayın, hatta bununla ilgili notlar alın; sorulara verdiğiniz yanıtları, kendinizi nasıl pazarladığınızı bir kenara not edin.

Hevesli miydiniz, soğukkanlı mı? Güçlü ve zayıf yanlarınızı ne şekilde anlatmıştınız? Sözel açıdan, hatta beden dili açısından kulsursuz olmak biraz şüpheli görünebilir, ama ilk mülakatta resmi ve gülümsemeyen bir tavrınız varsa, ikinci seferde içeri sırtarak paldır küldür girmek de şüphe yaratacaktır.

Büyük Mülakatlar

Tabii, bu ipuçlarının birçoğu en basit mülakat tarzına odaklanmıştır, ama modern iş dünyası bir işe alım mülakatını bir destana dönüştürebilir. Büyük bir kurul tarafından da mülakata alınabilirsiniz; bu durumda, orada bulunan herkesle göz teması kurmayı, yanıtınızı ilk olarak size soruyu soran kişiye söylemeyi unutmayın. Bazı kurul üyeleri fazla katılımcı görünmeyebilir, ama bu yüzden onları görmezden geleceksiniz diye bir şey söz konusu değildir.

Mülakatınıza geri çağırılmak, işle ilgili bilgilerin verilmesi ve mini bir işe başlama faaliyeti de dahil olabilir. Bazen bu ziyaretlerin herhangi biri ya da hepsi gayet rahat ve gayri resmi görünebilir, ama sakın buna aldanmayın – şirket alanındaysanız, mutlaka gözlemleniyorsunuzdur. Adayların resmi bir mülakatı tamamlayıp, yapacakları iş kendilerine tanıtılırken rahatlayıp espriler yapmaya başladığına, salına salına yürüdüğüne ya da öğle molasında yemekhanede en basit görgü kurallarına uymaksızın yemek yediklerine şahit oldum.

İşe alım gibi temel mülakatlar çaba ve planlama gerektirir. Ne kadar çok şeyin performansınıza bağlı olduğunu düşünün, sonra da başarılı olabilmeniz için ne kadar vakit ayırmanız gerektiğine karar verin. Sahneye çıkan bir oyuncu gibi davranın: Sırf prova yapmakla ve repliğinizi ezberlemekle kalmayın, görünüşünüz, postürünüz ve hareketleriniz üstünde de çalışın.

Kilit Noktalar:

- Performansınıza önceden hazırlanın – ‘kendin gibi ol’ tavsiyesine uymayın.
- En önemli iki anınız, mülakata girişiniz ve çıkışınızdır.
- İçeride bulunan herkesle göz teması kurun.
- Her soruyu yanıtlamadan önce, kısa bir düşünme payı bırakın.
- Mülakatçıların genel hızını ve beden dili ‘tonunu’ taklit edin.

12

İŞYERİNDE BEDEN DİLİ

İşyerinizde, beden dili tekniklerinizin etkisini göz ardı etmek mümkün değildir. İş yerleri büyüdükçe ve iletişimler daha az kişisel hale geldikçe, ‘ölü iletişim’ kültü bir salgın gibi yayılır. Ne yazık ki, elektronik aletlere olan bağımlılığın yanı sıra politik açıdan doğru kurallar meselesi ve dava açılması korkusu, bireysellik ve kişilik açısından iş alanını tıkamıştır. Bazen gerçekten karizmatik liderler, harika işler yapmak için riskleri göze alanlar ya da sırf kişilikleriyle ilham veren, motive eden, eğlendiren ve keyif veren kişiler büyük şirketlerde nadiren görülür. Bir sene boyunca çok sayıda işyerini ziyaret ederim. Sırf bu şirketlerin imaj ve kültür açısından birbirinden farkını söylemek güç değil – iş alanı ne olursa olsun – çalışanlar arasındaki farkı anlamak da güç. Daha önceden hiç görmediğim bir şirketi ziyaret ettiğimde sıklıkla déjà vu yaşıyorum. İnsanlar aynı görünüyor, aynı davranıyorlar; aynı işler ve aynı roller ve aynı mantar gibi türeyen iş terimleri ve jargonları söz konusu.

Tanıştığım kişilerin sıkıcı olduğunu söylemiyorum; sadece günümüz iş ortamında her şeyin üstünü bir sıkıcılık örtüsü kaplamış. Dergiler ve gazeteler gibi medya ofisleri bile gri, verimsiz çorak diyarlara dönüştürülmüş. Sanki bizden kişiliklerimizi alıp, gün boyunca ekrana bakarken içimize bir yere gömmemiz isteniyor. Renk,

doku, gürültü, ifade edilen öfke, heyecan ya da keyif elimizden alınmış ve kimse bunun farkında değil.

Seneler önce, bir ‘ofis işi’ birçok kariyer seçeneğinden biriydi, ama bilgisayar sayesinde artık hepimiz ofis çalışanıyız. Siz sağlık sorunlarınızı anlatırken doktorunuz boş boş ekranına bakar ve muhtemelen hastalığınızla ilgili bilgi alabilmek için sizi bir web sitesine yönlendirir. Musluk tamircileri evinize bir diz üstü bilgisayarla birlikte gelir. Polis suçlu peşinde koşmaktan daha vakit geçirir bilgisayarlarının başında. Hatta benim gibi evden çalışanlar bile imleci robotumsu bir nabız gibi atan, gri ya da bej çerçeveli bir ekranın başında bulur kendini.

Başlarının sadece arkası görünen bir dünya haline geldik. Eski- den arka koltuktan kafalarının sadece yarısını görebildiğim halde, benden beden dillerini değerlendirmemi isteyenler yalnızca taksi şö- förleriydi. Şimdi açık plan ofislere giriyorum ve ‘bir kambur omuz ve kafa arkası denizi’ne bakarken, bana “Onlar hakkında ne düşünü- yorsunuz?” diye soruluyor.

Kitabın bu kısmı karizma ve çekicilik gibi kişisel özellikleri işyerine taşımakla ilgili. Bu özellikler neden mi bu kadar önemli? Bir karizma saldırısına girişmenin size ne gibi ani faydaları olabi- lir?

- Çünkü bir etki yaratma ve ikna etme, ilham verme ve motive etme becerisi iş verimliliğinizi yüzde yüz artırır.
- Çünkü başkalarının sizi gerçek beceriler, zeka ve yeteneklerle değil, geri bildirimle, varsayımlarla, fısıldanan tartışmalarla ve yanlış anlamalarla tesadüfi bir biçimde algılamasından zi- yade, kendi işyeri imajınızı yaratır ve tanımlarsınız.
- Çünkü hepimiz bir kişinin sorumluluk, statü ve liderlik potan- siyeline göre değil, o roldeki görünüşü ve davranışı yüzünden yargılandığı, çünkü yeteneğin terfi yerine geçtiği bir kişiyle ya da durumla karşılaşmışızdır.

- Çünkü iş alanı, zaman açısından her zaman zayıftır ve anında etki yaratmadığınız takdirde, başka şansınız olmayabilir.

Zaman sıkıntısının sizin iş hayatınızı da etkilediğinin farkındayım. Meşgul olduğunuz için, size bir bakışta okuyabileceğiniz değerli tavsiyelerden oluşan birçok liste ve madde hazırladım. Hepimiz daha ilk sayfa gördüğümüz teferruatlı açıklamalardan okumak için asla vaktinizin olmayacağını bildiğimiz, hatta yazılanları okuyabilmek için motive olmayacağınızı bildiğimiz kişisel gelişim kitapları almışızdır. Dolayısıyla, bu kadarcık bir girişle yetineceğim. Hedef tanımları hoşunuza gidiyorsa, bir sonraki kısımdan faydalanacağınız her şeyi açıklayabilmek için hazırladığım bir hedef listesi şöyle:

- Bu bölüm, daha önceden hiç olmadığı kadar bıraktığınız etkiyi arttırmanıza, profilinizi yükseltmenize ve satışınızı yapmanıza yardımcı olacak.
- Çok az çaba harcayarak, nasıl en iyi şekilde izlenim bırakacağınızı göreceksiniz.
- Nasıl satış yapacağınızı, motive ve ikna edeceğinizi, etkileyebileceğinizi, kaynaşabileceğinizi ve bağ kurabileceğinizi öğreneceksiniz.
- Nasıl iş sunumu yapacağınızı ve toplantılar düzenleyebileceğinizi öğreneceksiniz.
- Nasıl liderlik edeceğinizi ya da yöneteceğinizi öğreneceksiniz.
- Ön cephede çalışanlar için, işe yarayan gerçek müşteri hizmetiyle ilgili teknikler okuyacaksınız.

O halde, okumaya başlayın. Ya ihtiyaç duyduğunuz bölümleri okuyun ya da tamamını; her halükarda sadece birkaç dakikanızı alacağı halde, tüm hayatınızı değiştirecek!

BEDEN DİLİ TİPLERİ

Psikometrik test iş dünyasında hâlâ oldukça popüler. Henüz ‘yaptırmadıysanız’, bilmeniz gereken tek şey, bunun normalde kendinizle ilgili yanıtladığınız, size yalan söylemeyeceğiniz kadar sık sorulan bir dizi soru olduğudur. Yanıtlarınız daha sonra ilişkilendirilir ve bir davranış kategorisine yerleştirilirsiniz. Genellikle, üç ya da dört kategori vardır ve size birçok senaryoda nasıl davranacağınız anlatılır.

Ben de beden dili için benzeri bir tipleme oluşturdum. Stereo tipleme genellikle kötü bir şeyken, beden dili tarzınızın bu şekilde belirlenmesi değerli olacaktır, çünkü başkalarıyla etkili bir biçimde iletişim kurmak istediğinizde sizi daha esnek olmaya itecektir.

İlk olarak, şu anki beden dili tarzınızı keşfetmeniz gerekir. Daha sonra, diğer tarzları belirlemeyi, bunları karşılaştığınız kişi üstünde nasıl etkili bir biçimde kullanacağınızı öğrenirsiniz. Bu, oldukça güçlü bir araçtır, ama bu kitaptaki diğer ipuçları gibi, ustalıkla ve prova ederek yapılması gerekir. Tarzınızı çok bariz bir biçimde değiştirirseniz, oldukça samimiyetsiz bir izlenim verebilirsiniz.

Bir Etkileyici, Oyuncu, Empatist ya da Analist misiniz? Aşağıdaki profilleri okuyun, bakalım suratınız birine uyacak mı?

Bir Etkileyiciyseniz...

Konuşurken açık ve belirgin olursunuz, boş laflardan ya da havadan sudan söz etmeyi sevmezsiniz. Azimli, rekabetçi ve görevleri ve olayları üstlenmeyi seven bir yapınız vardır.

Beden diliniz oldukça etkili ve enerjiktir, yaptıklarınız boşa gitmez.

Özgün hareketler

- Göz dikmeye dönüşebilen güçlü, uzun göz teması seansları

- Sıkıldığınızda bir çıkış aramak
- Dik postür
- Sıkıldığınızda kolları göğüste kavuşturmak
- Öne eğilmek
- Kaş çatmak
- Parmakla göstermek ve diğer yön belirten hareketler
- Empatik hareketler
- Hafifçe vurmak (bir şeylerin yerini değiştirmek istediğinizde)
- Volta atmak

Bir Oyuncuysanız...

İlgi odağı olmak hoşunuza gider ve işyeri iletişimlerinizde fazla miktarda mizah kullanırsınız. Ancak, dikkat süreniz kısadır ve çabuk sıkılırsınız. Coşkulu bir tarzınız vardır, içinizden gelen hareketleri araştırmaya ve ayrıntıya tercih edersiniz. Konuşmanız dinlemenizden daha iyidir ve yeni şeyleri ve fikirleri seversiniz.

Özgün hareketler

- Anlamlı surat ifadeleri
- Sık sık gülümsemek ya da gülmek
- Hızlı hareketler
- Uzun süre hareketsiz duramamak
- Ellerinizi kullanmadan konuşamamak
- Açık, dramatik hareketler
- Tasvir edici hareketler

Bir Empatistseniz...

İşyerindeki ilişkilere çok önem verirsiniz ve insanların nelerden hoşlandığını bilirsiniz. Havadan sudan konuşmak ve diğer kişisel konuşmalar sizin için büyük önem taşır. Büyük başarılar ya da sahne ışıkları umurunuzda değildir, danışmanlık yaparak ya da motive

ederek etkilemeyi tercih edersiniz. Birçok dahil edici teknikleri kullanır, başka insanları konuşmaya ve görüşlerini paylaşmaya motive edersiniz.

Özgün hareketler

- Gülümsemek
- Hafifçe kafa sallama
- Dinlemek için öne eğilmek
- Ayakta durmak yerine oturmak
- Dostane bir biçimde dokunmak
- Aynalama yöntemine başvurmak
- Abartısız el hareketleri yapmak
- Yoğun bir biçimde dinlemek
- Kendine sarılmak
- Beden bariyeri hareketleri

Bir Analistseniz...

Uzun süre yalnız çalışabilirsiniz. Planlama, araştırma ve mantıklı düşünceden hoşlanırsınız. Sessizsinizdir, ayrıntıları fark edersiniz, bir projedeki ufak ya da büyük sorunları ya da hataları görürsünüz. Sessizce konuşur, mantık kullanır ve düşüncelerinizi desteklemek için araştırma yaparsınız. Yeni fikirlerle ilgili kararlar alabilmek için acele etmemeyi tercih edersiniz. Bir işe başlar ve bitirirsiniz. Bir projeye başladığınızda, sonuna kadar götürürsünüz.

Özgün hareketler

- Konuşurken ve çalışırken ekranınıza bakmak
- Abartısız hareketler
- Söylemek istediğinizi söylerken göz teması kurabilme becerisi
- Sık sık dışlayıcı hareketler kullanmak, dışa dönük bir biçimde iletişim kurmak yerine zaman zaman düşüncelere dalmış gibi gözükme

Nasıl İkna Etmeli ve Etkilemeli

Profilinizi belirledikten sonra, hızlı etkileşimlerde bile herhangi birisinin tarzını da belirleyebilirsiniz. Kişilerin çalışma tarzlarına ya da karşılaşmanızın ayarlanış şekline bakın. Bu kişiler yeterince açık mıydı, her şey iyi bir biçimde planlanmış mıydı, yoksa birtakım aksilikler olmuş muydu? İlk karşılaştığınızda havadan sudan konuşmaktan hoşlanmışlar mıydı, yoksa hemen iş konusuna mı geçmişlerdi? Dinleme becerileri nasıldı, ne hızda konuşuyorlardı, ne kadar hareketliydi?

Açık fikirli olun, ama karşınızdaki kişiyle tanışır tanışmaz da ipuçlarına bakın. Bir sonraki adımınız destekleyici bir etkileşim tarzı denen şeyi oluşturmak olacak.

Birisinden hoşlanmak, onun da sizden hoşlanmasını sağlamaz; Oyuncular, Analistler, Etkileyiciler ve Empatistler muhtemelen en fazla hızla uyum ve empati oluşturmakta zorlanırlar. Sosyal etkileşimlerin aksine, iş etkileşimlerindeki en temel sorun budur. İş dünyasında, dinleyicilerinizle sadece birkaç dakikanız olabilir. Halka açık bir yerde ya da konuşmaların anlık olduğu büyük bir şirkette çalışıyor olabilirsiniz. Arada sırada gördüğünüz bir patronunuz ya da genel müdürünüz olabilir ve onu ya hızla etkilemeniz gerekir ya da o anı kaçırma riskini göze alırsınız. Modern iş dünyası da tıpkı hızlı randevulaşma gibidir!

Zıt Kutuplar Birbirini Çeker

Birkaç olumsuz unsurla başlayalım. Etkileyiciler Empatistlerle olan etkileşimlerinden keyif almak için çaba sarf edebilirler. Empatist ayakta dikilip, kurabiye ve kahve eşliğinde sohbet etmek isterken, Etkileyiciler hızla söylemek istediklerini aktarıp yollarına devam etmek isterler. Etkileyiciler hislere fazla ilgi duymazlar. Onları tetikleyen şey zamandır ve Empatistlerin fazla dokunsal olduklarını düşünürler. Bazen onlar yüzünden çileden çıkarlar. Öte yandan, Em-

patistler Etkileyicilerin saldırgan ve çizgiyi aşacak kadar da kaba olduğunu düşünürler.

Diğer taraftan, Analistler Oyuncuların tamamıyla gereksiz olduğunu düşünürler. Sürekli olarak espri patlatan ve mantıklı gerçekleri ve sağduyuyu tam anlamıyla incelemeyen ve bunlarla iletişimde olmayan Oyuncu, normal çekicilik saldırısının saf gerçeklere ve kanıtlara her zaman eğlenceden ve içgüdüsel tepkilere yeğleyen Analisti zerre kadar etkilemediğini görebilir. Aynı şekilde, Oyuncu Analisti kasvetli ve sıkıcı bulabilir, coşkularının ve yaratıcı fikirlerinin üstüne bir kova buz gibi su boşaltıldığını hissedebilir.

Peki, birbirine benzeyenler çok mu iyi anlaşılır? Öyle olması gerekmez.

- İki Etkileyici ölümüne bir kavgaya dönüşebilecek olan bir güç ya da statü rekabetine girebilir.
- İki Oyuncu ilk başlarda birbirlerini çok eğlendirebilirler, ama aynı zamanda spot ışıkları için yarışabilirler.
- İki Empatist keyifle sohbet ederek ve birbirlerini dinleyerek daha kısa sürede uyum elde edebilirler.
- İki Analistin sakın bir uyum içinde birlikte çalışması *gerekir*.

İşyerinde birisi üstünde ikna ve etki gücünüzün olabilmenizi sağlayacak uyumu oluşturabilmek için, iki önemli adım atmanız gerekir:

1. Kendinizi Bilin

Hemen, şu anda profilinizi ya da iletişiminizi ve beden dili tarzlarını ayrıntılı bir biçimde değerlendirmeniz gerekir. Her tipe ilişkin bir profil tanımlı verdim, ama tabii bazı özellikleriyle kendinizi daha çok bağdaştıracaksınız. Mesela, bir nebze havadan sudan konuşmaktan hoşlanan bir Etkileyici ya da arada sırada sosyalleşmeyi seven bir Analist olabilirsiniz. Bu

tipleri aklınızda tutun, kendi profilinizi yaratın ve mümkün mertebe doğru özellikleri ekleyin.

2. Tarzınızı Biçimlendirin

İkinci adım olarak, daha fazla etkilemek istediğiniz profili ya da kişi tipini belirleyin. Bunu da yaptıktan sonra, bu kişinin iletişim tarzına ne şekilde destek olabileceğinizi planlayın ve kendi tarzınızı buna göre biçimlendirin.

Bir Etkileyiciyi Etkilemek

- İletişimlerinizi planlayın ve konuşmaya başlamadan önce iyi bir biçimde yapılandırılmış olmasına özen gösterin.
- Kısa ve öz tutun.
- Empatik, ama zorlayıcı olmayan beden dili kullanın. Yüksek statü gösterilerinden uzak durun, çünkü diğer Etkileyiciler fikirlerinizle ya da düşüncelerinizle asla hemfikir olmadıkları gibi, sizi daha düşük bir statü seviyesine çekmek isteyeceklerdir.
- Arada sırada bir ‘başarı’ elde etmek için itaatkar hareketler yapın, ama bunu ancak onların kararlarının kendilerini yüceltmeye dayalı olduğunu gördüğünüzde yapın.
- Hareketlerinizin konuşmanızla uyumlu olmasına dikkat edin. Etkileyiciler numara yapan ya da neden söz ettiğini bilmeyen kişileri şıp diye anlarlar.
- Suratınız onlara dönük olsun ve göz teması kurun.
- Etkileyiciyi asla köşeye sıkıştırmayın, kaçış yollarından hoşlanırlar.
- Onları zafer elde etmiş gibi ya da kişisel bir başarı elde etmiş gibi hissettiren fikirleri satın.

Bir Oyuncuyu Etkilemek

- Esprilerine gülün.
- Enerji, coşku ve olumluluk sergileyin.

- Açık yürekli ve dramatik sayılabilecek açık hareketler sergileyin.
- Asla kollarınızı kavuşturmayın, başka yöne bakmayın.
- Asla başınızı sallamayın ya da olumsuz gözükmeyin.
- Onları bir ayrıntıdan ya da belge düzenleme işinden kurtarmayı teklif edin.
- Mümkün olduğunca onları alkışlayın; buna bayılırlar. Bir konferansta konuşma yapmışlarsa çok alkışlayın, ama daha ufak toplantılarda elinizi ani bir hareketle kaldırıp, hafifçe alkışlamanız bile onları etkileyecektir.
- Sık sık gülümseyin.

Bir Empatisti Etkilemek

- Her şeyi bir kenara bırakın ve aktif dinleme sinyalleri yollayın.
- Her zaman size teklif edilen çayı, kahveyi ya da yiyeceği kabul edin.
- Kapıya değil, onlara bakın.
- Uygun olduğunda dokununuz.
- Konuşurken yakın oturun.
- Avuçları gösterecek açık hareketler yapın.
- Beden dili ‘sızıntılarına’ izin vererseniz, gerçek hislerinizi en çok anlayacak tipin Empatistler olduğunu bilin.
- Gülümseyin – ama samimi bir gülümseme olsun, aşırı uyumlu olmasın.
- Laflarını kesmeyin ya da acele ettirmeyin.

Bir Analisti Etkilemek

- Beden dilinizi abartılı bir biçimde kullanmayın. Analistler sadece gerçeklerle ve mantıkla ikna edilebilirler.
- Sakin bir ses tonu ve sakin hareketler kullanın. Aşırı uyumlu

olmayan koordineli, yumuşak ve empatik hareketlerin işe yaraması gerekir.

- Dokunmaktan kaçının.
- Bakışlarına düşünceli bir biçimde karşılık vermek kadar, sorularını yanıtlamadan önce biraz düşünmek de onları çok etkiler.
- Ufak bir gülümseme etkili olur.
- Kolları kavuşturmak sorun çıkarmaz, özellikle de bir şey düşünüyorsanız.
- Saatinize bakmak ya da hafifçe bir yere vurmak gibi ‘acele ettirici’ hareketlerden kaçının.

YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN KARİZMA

İşyerinde karizmatik olmak o kadar kolaydır ki, her zaman insanların bunun neden denemediğini merak etmişimdir. Bir kere, işyerinde öylesine az rekabet ya da kıyaslama olacaktır ki, muhtemelen hiçbir engelle karşılaşmadan başarılı olacaksınız. Bazen gülümsemek veya göz teması kurmak bile sizi sürüden ayırabilir. Karizmanızı yüzde 5 gibi küçücük bir oranda yükselterek diğerlerinden kilometrelerce ileride olabilirsiniz. O halde, aşağıdaki bilgileri okuyun ve karizma hakkında bilmeniz gerekenleri öğrenin.

Bu arada, size bir saniye dahi olsun işinizde iyi olmamanız gerektiğini söylemiyorum. Tüm bu karizmatik tekniklerin amacı, reklam ve pazarlama nasıl iyi bir ürünün üstüne oturursa, becerilerinizin tam üstüne oturmaktır. İşyerlerinde inanılmaz derecede yetenekli olan, ama hiç takdir görmemiş, ayrıca başarı elde edememiş çaba sarf eden, bilinçli ve çalışkan bir sürü insanlar karşılaşıyorum. Asıl mesele, sizin kendinizi pazarlamanızdır.

Karizma Nedir?

Stres ve iyi seks gibi, hepimiz karizmanın ne anlama geldiğini biliriz, ama tanımlamakta zorlanırız. Sizden karizmatik kişilerin bir listesini yapmak istesem, muhtemelen Nelson Mandela'yla ve Bill Clinton'la başlar, sonra duraksarsınız. Sahi, nedir karizma denen şey ve bunu nasıl elde edersiniz?

Normalde derslerimi verirken ya da kitap yazarken sözlük karıştırmaktan hoşlanmam, çünkü sözlükler genellikle sözcük algılamasını göz önünde bulundurmazlar; bir başka deyişle, sözcüklerin genel olarak nasıl anlaşıldığına, yani algılandığına yer vermezler. Ancak, karizma derken tam olarak neyi kastettiğimizi bilmek faydalıdır: 'bir kişide, grupta, amaçta bulunan... halkın aklında yer etmiş, destek kazanmış olan olağanüstü güç...' (*Longman Modern İngilizce Sözlük*).

İyi haberse, karizmanın DNA'nızın bir parçası olması gerekmediğidir. Karizmayı bir mağazadan satın alamazsınız, ama öğrenebilir ve tekniklerini geliştirebilirsiniz. Diğer iyi şeyse, bu tekniklerin oldukça basit ve kolay uygulanabilir olması. Ya kötü haber nedir? Aslında, kötü hiçbir haber yok; hepsi iyi.

Basit Tutmak

İşyerinde bir etki bırakmakla ilgili tavsiye olduğunu iddia eden pek çok saçmalık duymuşsunuzdur, ama bunların hepsini bir kenara bırakın. Bazen sihir yapmak kolaydır. İşte, birinci kural:

Kural 1: Basit numaralardan şaşmayın

Size daha önceden 'emeksiz yemek olmaz' dendiğini biliyorum, ama inanın ki bu durumda bu laf doğru değil. Kendiniz için basit hedefler ve adımlar belirleyerek, sonra da bunlara bağlı kalarak en dramatik değişiklikleri yapacaksınız. İşte, izlemeniz gereken üç kural şöyle:

1. Her zaman iyi bir giriş yapın
2. Gülümsemeyi öğrenin
3. Tokalaşmayı öğrenin

Kolay mı? Tabii ki kolay. Birlikte çalıştığınız diğer kişilere bir bakın: Kaçı karizmatik kişiliğin en temel üç özelliğini elde edip sergileyebiliyor? Meslektaşlarınızdan kaçısı bir ofise ya da toplantı salonuna zombi gibi giriyor ve ilk izlenimin o çok değerli birkaç dakikasını ne kadar yorgun olduklarına dair sızlanarak harcıyor? Kaçı birisinin elini sıkmanın temel teknikleri konusunda pısırık ya da cahil? Kaçı müşterilerin yanı sıra diğer meslektaşlarıyla karşılaştığında bir asker gibi sert bir ifade takınıyor ya da ekran koruyucusu ifadesine bürünüyor? Eh, siz kesinlikle onlardan biri olmayacaksınız.

Kural 2: Eşit derecelerde yansıtın ve absorbe edin

İletişim ağı kurmayı bilin. Karizmatik profil güven anlamına gelen bir iç denge ve uyum anlamına gelir, ama bunun kendinize dönük bir izlenim bırakacak hale gelmediğine emin olun. Kendinize âşık olmanız değil, kendinizle barışık ve rahat olmanız gerekir. Sıgılık ve bilmişlik pek de pazarlanabilir özellikler değildir, ama ne yaptığınızı biliyormuş gibi gözükmeniz tam aksidir.

En büyük derdiniz kendinizmiş gibi görünmekten kaçının. Karizmatik kişiler *absorbe ederler*, başkalarına ilgi gösterirler, diğer kişileri fark ederler ve onları dinlerler. Hem bu sadece kulaktan dinlemek de değildir. Dikkatiniz dağınık ya da sıkılmış gibi *gözüküyor-sanız*, karşınızdaki kişinin ağzından çıkan her sözcüğü dinlemenizin bir önemi yoktur. İşte, yansıtma ve emme becerilerinizin ne kadar iyi ya da kötü olduğuna dair ufak bir test:

- Ofisin kapısına bakan bir masa ya da oda mı seçtiniz? Yoksa sırtınız ana geçide ya da girişe mi dönük? (İşyerinde her za-

man dilediğiniz yere oturamayacağınızı biliyorum; bu yüzden, elinizde olsaydı hangisini seçerdiniz?)

- Statüleri her ne olursa olsun, ziyaretçileri karşılamak için yerinizden kalkar mısınız?
- İnsanlar sizinle konuşurlarken, birkaç sözcük dahi olsa klavyede bir şey yazar, çalışmaya devam eder, ama söyledikleri hiçbir şeyi kaçırmadığınızı bilir misiniz?
- İnsanlar size bir şey anlatırlarken, hiç laflarını kestiğiniz olur mu?
- Bir toplantıdayken, neler olup bittiğini takip edebilmekle, bilinmesi gereken bilgiler doğrultusunda çalışabilmekle gurur duyar mısınız?
- İnsanların kendilerini tekrarladığını fark eder misiniz?
- Toplantılarda elinizi çenenize dayar mısınız?
- Pencereden dışarı baktığınızda, daha iyi odaklandığınızı düşündüğünüz olur mu?
- Aynı anda birçok işi gayretle yapabilir misiniz, bir telefon görüşmesi yaparken işinize devam edebilir misiniz?
- Toplantılarda genellikle yiyip içer ve iş konuştuğunuzda öğle yemeklerinden keyif alır mısınız?

Eminim ki yanıtlarınızdan ne kadar yarım yamalak dinlediğinizi siz de anlamışsınızdır. En son ne zaman birisine tüm ilginizi yöneltme lüksünü bahsettiniz? Kendinizle fazla ilgilenmenin bazı işaretleri şunlardır:

- Birisi sizinle konuşurken, onu yarım yamalak dinler, ama bir yandan da vereceğiniz yanıtı ya da ne demek istediğinizi düşünür müsünüz?
- Bir tartışma sırasında konuyu değiştirmek size kolay gelir mi?
- Bir başkası konuşurken, sık sık bir şeylerle oynadığınızı, kıpırdadığınızı ya da kaleminizi masaya vurduğunuzu fark eder misiniz?

- Hiç sırf size de sorulsun diye “En sevdiğiniz film hangisi?” gibi bir soru sorar mısınız?
- Başkalarına hoşlanıp hoşlanmadığınız şeyleri rahatlıkla anlatabilir misiniz?
- Konuşurken T harfini çok kullanır mısınız?
- Kendinizden hiç üçüncü şahıs gibi söz eder misiniz? “Kendim gibi davranıyorum, Judi James böyle birisi işte”.

Yansıtma işyeri karizmanız için çok önemlidir ve görünmez olmak ve davranmak bir seçenek olmamalıdır. Ama bir adım daha ileriye gitmeniz gerekir. Kendinizi ifade ederken, bunu başkalarının da yaptığına emin olun. Karizmatik insanlar kendilerini yüceltmezler; bunu başkalarına yapar, etraflarındaki kişilerin kendilerini önemli ve değerli hissetmelerini sağlarlar.

Kural 3: Statü sinyallerini doğru anlayın

Bütün işler hiyerarşik bir yapıya sahiptir. Bu hiyerarşideki yeriniz üç temel unsura dayanır:

1. Size verilen statü

Bu statü iş unvanınızla birlikte gelir. ‘Müdür’, ‘baş yönetici’ ya da ‘ekip lideri’ gibi bir unvanınız olabilir ve diğer çalışanlar sorumlu kişi olduğunuzu bilirler.

2. Hayvan statünüz

Ast üst sistemindeki gerçek yerinizdir. Bunu iş arkadaşlarınızın size ve becerilerinize karşı gösterdiği saygı miktarı belirler.

3. Ortalama statünüz

Bir şirkette statülerini elde ettikleri sahte ya da psikolojik güce göre belirleyen bazı kişiler vardır. ABD komedi serisi *Scrubs*’ı izlediyseniz, binayla ilgili bilgileri sayesinde doktorlara kafa tutan hademe karakterini de bilirsiniz. İşyerleri

genellikle BT ya da muhasebede çalışan benzer kabadayılarla doludur. Kendilerine verilen statü düşüktür (genellikle ‘destek’ olarak kabul edilirler, ama konularıyla ilgili bilgileri ekseriyetle intikam amacıyla güç kaslarını esnetmeleri anlamına gelir.)

İşyerinde başarılı olmak için – hatta bir iş bulabilmek için dahi – o güç sinyallerini bir Stadivarius gibi çalabilmeniz gerekir.

Kural 4: İyi bir performans sergileyin

İşyerinde ‘kendiniz gibi olmak’ gibi bir şey söz konusu değildir. (Evden çalışıyorsanız ve asla telefon kullanmıyorsanız ayrı konu. Ama bu durumda bile bahse girerim ki yine de hangi ürünü tanıtıyorsanız dışarı çıkmanız ve performans sergilemeniz gerekir.) Aktörler kilit performans anlarını bilirler ve bunlar için eğitim alır, prova ve araştırma yaparlar. Bedenlerini ve zihinlerini bir şekle sokarlar ve başarıya ulaşmak için çalışırlar. Neden iş dünyasındaki insanlar performans hazırlık süreleriyle ilgili olarak o denli donuktur? En yaygını “O sunum ya da toplantı için hazırlanamadım” mazeretidir. Sizce bir aktöre rolüne hazırlanması ya da öğrenmesi için vakti olmadığı söylense, ne yapar? İzleyicilerin önüne çıkar, spot ışıklarının altında gözlerini kısar, heyecanlandığı için özür diler ve senaryoyla ilgili hiçbir şey bilmeden orada dikilir mi? Hayır, korkudan ödü kopar.

İşyerinizdeki kilit performans anlarınız şöyledir:

- **Akademi Ödülü kazananlar**

Bir grup hissedara hitap ettiğiniz, bir iş sunumu yaptığınız, bir konferansta konuşma yaptığınız ya da o büyük kurul toplantısında konuştuğunuz anlardır.

- **Başroller**

Bu performanslar işe alım ya da terfi mülakatları, bire bir görüşmeler, toplantılar, müşteri toplantıları, eğitim ya da işe başlama eğitimleri vermek, ön cephe müşteri etkileşimleri ya da şikayetlerle uğraşmak gibi anlardır.

- **Destekleyici roller**

Ekip oluşturma, eğitim ya da izin günleri ya da iş arkadaşlarıyla iş konuşmak gibi anlardır.

- **Figüranlık**

İşyerine varmak, masanıza oturmak, gitmek, öğle yemeği yemek vs. gibi daha pasif görünen anlardır.

Tıpkı bir aktör gibi bir performans sergilediğinizi unutmayın. Bunu reddederseniz (“Sadece kısa bir konuşma/ufak bir sunum”, “Neden söz ettiğimi bilmiyordum”, “Birisi benden yapmamı istedi”), gerçekten de hızla büyümeniz gerekir, çünkü bu profesyonel olmayan bir düşünce ve davranıştır ve karizma reytinginize hiçbir faydası dokunmaz.

Serbest Konuşma Alanı

Lütfen, daha önceki sayfalarda kişinin kendini pazarlamasının ‘söylemekle’ aynı şey olmadığını anlattığımı unutmayın. Asla kendinizi kötülememeyi bir kural edinmeniz gerektiği halde, sözel olarak kendinizi pohpohlamanız da sıg ve zavallı bir intiba bırakır. Bir keresinde, “Ben çok iyi bir kıyım” ve “Normalde böyle sızlanıp durmam, çok eğlenceliyimdir!” bağırışları giderek yükselen ve sıklaşan, bu sırada davranışları nahoşlaştığı için kimsenin ondan hoşlanmamaya başladığı bir *Biri Bizi Gözetliyor* evi yarışmacısını gözlemlemiştim.

O halde, asıl önemli olan ‘göstermek’. Bu kitaptaki temel öğrenme ifadelerinden birinin “gösterin, söylemeyin” olduğunu ve tüm karizmatik kişiler gibi beden dili aracılığıyla herkese ne kadar iyi

olduğunuzu göstereceğinizi unutmayın. Öğrenmek üzere olduğunuz davranışlar ‘seç ve karıştır’ değildir. Bunları yapmaya başladığınız andan itibaren sürekli olarak yapacaksınız, ama bu bir sorun yaratmaz, çünkü bunları sürekli olarak yapmak işinizi kolaylaştırırken, arada sırada yapmak bu davranışları uyumlu görünmesini zorlaştıracak bir performans haline getirecektir.

İyi, Kötü ve Çirkin

Beden dilinin kesin ‘doğruları’ ya da ‘yanlışları’ yoktur, ama işyinde özellikle yapmanız ve yapmamanız gerekenlerin bir listesini aklınızda bulundurmanız oldukça faydalıdır; kendinizi anında kontrol etmeniz gerektiğinde, gözünüzün önüne gelmesi gereken bazı görsel imgeler şöyledir:

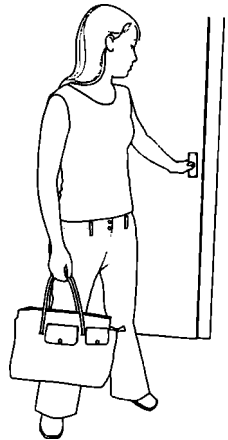
İyi bir giriş yapmak

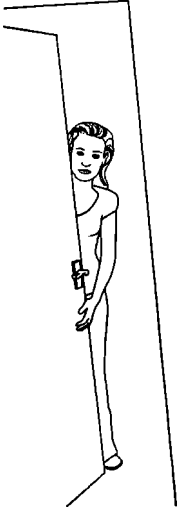
İyi

Bedeniniz tamamıyla görünür biçimde, dik, elleriniz serbest ya da çantanızı sol elinizde tutarak, göz temasınızı önde tutarak, güven sergileyen bir karşılama gülümsemesiyle içeri girmek.

Kötü

Kapı koluna bakmak, sağ elinizde çantanızı taşımak. İçeri asla kendinizle fazla ilgileniyormuş gibi girmeyin. Dikkatiniz odadaki kişilere yöneltilmeli ve odaklanmalı.





Kafayı kapıdan içeri uzatmak. Bir odaya asla suçluymuş ya da düşük statüye sahipmişsiniz gibi girmeyin.

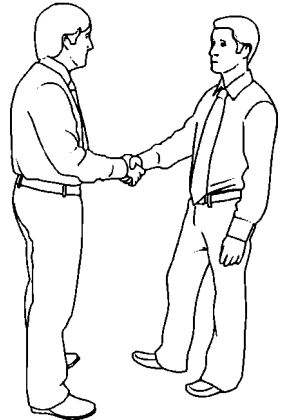


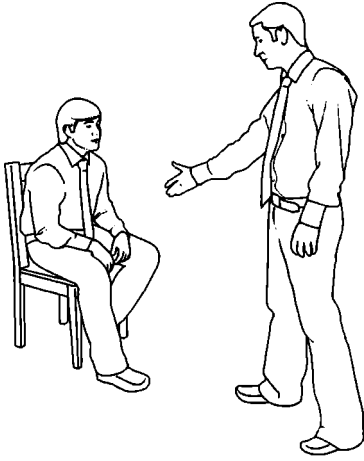
Elinizde içeceklerle ya da yiyeceklerle girmek. Mümkün olduğunca az şey taşıyın, elleriniz karşılaşma ve selamlaşma için size lazım olacak. İşyerinize veya bir toplantıya elinizde kahvaltı torbanızla asla girmeyin.

Titreyen eller

İyi

Yüz yüze durmak, gülümsemek, göz teması kurmak, dirsekleri kırmak, ellerin bel seviyesinde olması. Dikkatinizi tamamıyla verme teknikleri kullanın, mümkün olan durumda suratınız kişilere dönük olsun.

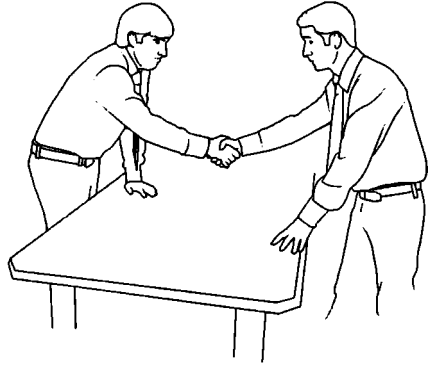




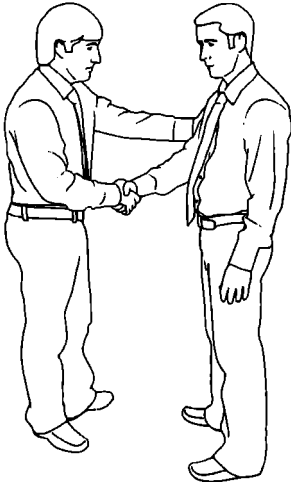
Konuğun oturması, ev sahibinin eli-
ni uzatarak ve gülümseyerek yaklaş-
ması. Tokalaşmadan önce, konuğu-
nuza ayağa kalkacak süre tanımak
için kasıtlı bir hareket yapmak.

Kötü

Ellerin bir masanın üstünde
titremesi, yarı kambur dur-
mak. Tokalaşmak için asla bir
masanın üstünden uzanmayın.



Tokalaşırken, bir kişinin diğerinin
kolunu tutması. Kurbanınızı yaka-
lamak için asla tokalaşmayı kullan-
mayın.

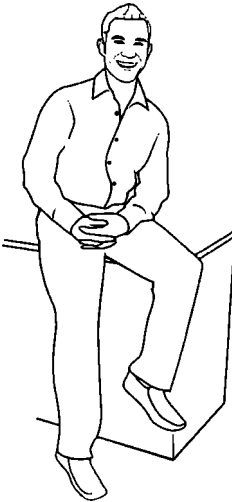
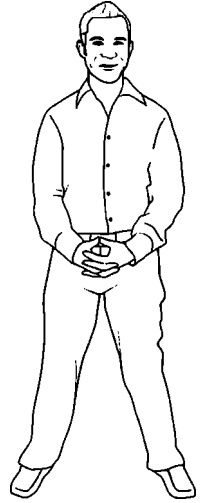


Bir tokalaşmayı asla güç postür için bir fırsat olarak kullanmayın. Buna şöyle bir örnek verilebilir: Tokalaşacak kişinin ziyaretçinin elini tuttuğunda, tokalaşmak yerine sarılmak için çekmesi. Zorla sevgi hızlandırıcı hareketlerden kaçının. Sevginin karşılıklı gösterilmesi gerekir.

Ayakta durmak

İyi

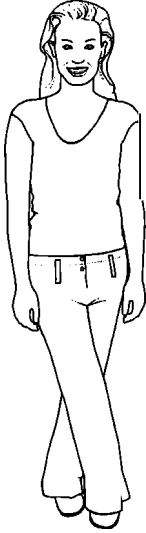
Ayaklar omuz genişliğinde açık durur, beden diktir ama rahattır, ellerse hafifçe ön tarafta kavuşturulmuştur. Bu duruş ayaklarınızın yere sağlam bastığı ve dengeli olduğu, ellerinizinse empatik hareketler yapmaya hazır olduğu Güç Pozu'nu tarif eder.



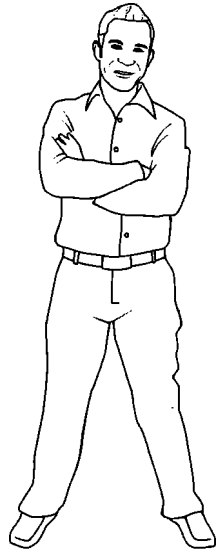
Masaya ya da çalışma masasına hafifçe tünemek, tek bacağın kıvrılmış olması, poponun tek bir tarafının masada olması ve kolların gevşek bir biçimde kucakta durması. Buna yarı oturma denir ve hem bir ayakta durma pozu olabilecek kadar aktiftir, hem de dikkatleri üstüne çektiği halde oldukça rahattır.

Kötü

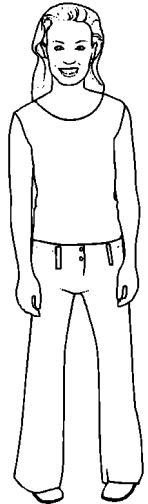
Fazla açık duran bacaklar, göğüste kavuşturulmuş kollar. Bu, tıpkı bir gece kulübü fedaisi gibi saldırgan alfa sinyali vermektir.



Ayakta dururken, bacakların pasif makas pozunda, birbirine çapraz konumda durması.



Hafifçe aralanmış bacaklar, hafifçe birbirine dönük ayak parmakları, dışa bükülmüş ayak bilekleri. Bu, pasif, çocuk duruşu itaatkarlığın sinyalidir.



- Bacaklarınız neredeyse birbirine değecek şekilde ve kollarınız iki yanınıza sarkmış olarak ayakta durmak. Bu duruş fazla sahte ve robot gibidir.
- Kambur bir postürle ayakta durmak. Zayıf ve itaatkar bir duruştur ve düşük enerjiniz olduğunu, dinlenmeye değer olmadığınızı gösterir.
- Ellerinizi arkanızda kavuşturarak, bacakları aralayarak ayakta durmak. Genellikle erkekler tarafından sergilenen bu duruşun zoraki bir otorite havası vardır.
- Kahvenizi göğsünüzün yukarısında, çenenize yakın bir yerde tutarak ayakta durmak. Bu bariyer yalnız kalmayı tercih ettiğinizi gösterir.
- Bacaklarınızı hafifçe açarak, elleriniz apış arasını örterek ayakta durmak. Bu da saldırıya uğradığınızı hissettiğinizi ima eden incir yaprağı pozudur.

Oturmak

İyi

- Bacak bacak üstüne atmak, dirsekleri sandalyenin kollarının üstüne koymak, elleriye gevşek bir biçimde kucakta tutmak.
- Bacak bacak üstüne atmamak, dizleri hafifçe aralık tutmak, dirsekleri sandalyenin kollarının üstüne koymak, elleri gevşek bir biçimde kucakta tutmak (erkekler için tek iyi oturma pozisyonudur).
- Sandalyede öne doğru oturmak, bacakları hafifçe aralamak, dirsekleri kalçaya yaslamak. Dinlemeye hevesli görünürsünüz, ama aşırı uyumlu olmamaya dikkat edin – fazla hevesli gibi de görünebilirsiniz.
- Bacak bacak üstüne atmak, tek dirseği sandalyenin arkasına atmak, elleri gevşek bir biçimde kavuşturmak. Sandalyenin arkası doğru yükseklikteyse ve bu pozü düzgün bir biçimde yapabileceğiniz biçimdeyse, bu pozla kendinize güveniyor-

muş gibi görünürsünüz. Ama tartışmadan biraz uzaklaşmış görünme riski de söz konusudur.

Kötü

- Bacakları geniş bir biçimde açmak. Kolları sıkıca göğüste kavuşturmak, hafif kamburumsu durmak. Bu pozisyon karışık sinyaller verir: Dominant ya da saldırgan bir biçimde kasığın sergilenmesiyle birlikte sizi münakaşacı ve inatçı gösterecek korunan bir beden bariyeri oluşur.
- Kolları kavuşturmak, bacak bacak üstüne atmak. İletişime kapalı bir görünüm verir.
- Kolları başın arkasında tutmak, bacakları iki yana açmak. Bedenin en narin bölümlerini sergileyen bu klasik koltuk altı pozu sizi küstah gösterir.
- Kolları sandalyenin arkasında kavuşturmak, bacakları sandalyenin bacaklarının etrafına dolamak. Tutsak alınmış gibi görünürsünüz.
- Sandalyenin ucuna tünemek, odanın köşesine ya da kenarına sığınmak. Bu da sizi endişeli ve gergin gösterir.
- Kambur durmak ve bakışları yere çevirmek. Olumsuz bir modda ve sıkılmış görünürsünüz.
- Sandalyenin arkasına ata biner gibi oturmak. Oyuncu, fazlasıyla hevesli, flörtöz ama aynı zamanda tamamıyla da küstah gözükürsünüz.
- Bir bacağı diğerinin üstüne atmak, baldırı uyluğun üstüne atmak. Özellikle olumsuz olduğu söylenebilecek bir poz değildir, ama yine de bir bariyer türüdür ve sizi kopuk ve eleştirel gösterir.
- Önceki bacak pozisyonunun aynısı, ama gövdeyi hafifçe geriye atmak ve elleri baldırın üstüne dayamak. Bu el hareketi pozun bariyer görünümünü artırır, sizi söylenenlerle hemfikir değilmiş gibi gösterir.

- Parmakları birleştirerek dimdik oturmak, dirsekleri sandalyenin kollarının üstüne dayamak. Bu poz statünüzü sizinle birlikte olan kişiyi alçaltacak kadar vurgular.
- Bacakları genişçe yana açmak, dirsekleri sandalyenin arkasına dolamak. Saldırgan ve savaşçı bir pozdur.
- Tek bacağı altınıza kıvrıp üstüne oturmak. İçgüdüsel, çocuksu ve enerjik olmakla birlikte, boyunuzu yükselterek statünüzü de yükseltmeye hazır olduğunuzu gösterir.
- Bacakları sandalyeye kaldırmak. Bu poz ya tamamıyla çocuk gibi olduğunuzu ya da manevi eğilimleriniz olduğunu gösterir.

Manipülatif Beden Dili Teknikleriniz

80’li yıllarda, mesleğinde ilerleyen satıcılara ve girişimcilere güçlü beden dili teknikleriyle toplantıların kontrolünü nasıl ele geçirecekleri öğretilirdi. Bunların arasında tokalaşırken ellerini üste çıkarmaya çalıştıkları güç tokalaşması ve kurbanınızı göz temasına hapsedip, bakışlarını ilk kaçıranın kaybettiği göz dikme gibi teknikler de vardı. Bunlar artık haklı yere modern hayatta bir yeri olamayacak kadar klişe sayılıyor ve fazlasıyla testosteron dolu postürü andırıyor. Ancak, herhangi bir toplantıdan, konuşmadan ya da etkileşimden daha iyi sonuçlar almanıza yardımcı olabilecek daha incelikli bağ kurma ve etkileme teknikleri vardır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

Uyarı: Bilinçaltı bağ kurma tekniklerini kullanma düşüncesi-ne aşırı bir biçimde heyecanlanmak çok kolaydır, ama bunu sakın *yapmayın!* Bu ipuçlarının incelikli bir biçimde kullanılması gerekir – aşırıya kaçtığınız anda, son derece dangalakça davrandığınız için anında sarı kart görebilirsiniz. Size birkaç ticari sır vermeden önce, benimle birlikte tekrarlayın: “İncelikli davranmayı unutmamam gerek... İncelikli davranmayı unutmamam gerek... İncelikli davranmayı unutmamam gerek...”

• **Postüral eko, postüral uyum ya da aynalama**

Benzer bedene sahip olmak, benzer bir zihin yapısını andırır; bu yüzden, şüpheye düştüğünüzde hemen partnerinizin ya da konuştuğunuz kişinin beden postürünü ve hızını gözlemleyin ve taklit edin. Yaptığınız şey aslında sohbet etmeye başladıklarında otomatik olarak birbirlerini taklit eden arkadaşların doğal davranış biçimini uygulamaktır. Birisinden hoşlandığınızda da onun gibi olmaya çalışırsınız. Bu tekniğe postüral eko, aynalama; ya da benzetme denir. Dans eden birisinin yanına gidip, ona eşlik etmeye benzer. Hareketlerinin, genel olarak pozisyonlarının ve ruh hallerinin hızına uyarsınız. Ancak, bunu doğru yapabilmek için bariz bir biçimde hareket etmemeniz gerekir. Aslında, kusursuz bir ayna imgesi oluşturmazsınız, yoksa dalga geçtiğinizi düşünürler. Bu tekniği kullanmadan önce mutlaka üstünde çalışın. Bir arkadaşla birlikte çalışmak ve aynalama tekniğiniz fazla bariz olduğunda size söylemesini istemek faydalı olabilir.

• **Hız ayarlamak ve yön göstermek**

Bu da etkili olabilmesi için hafif ve ustaca bir dokunuş gerektiren son derece güçlü bir tekniktir. Verimsiz olduğunu düşündüğünüz birisiyle konuşursunuz. Ya bu kişi çok utanç ya da kapalı veya gergin ya da fazla endişelidir. Pozuna ve/veya enerjisine ağır ağır ayna tutmaya başlarsınız. Sonra, onlarla konuştuğunuzda kendi beden dilinizi bu kişinin olmasını istediğiniz duruma getirmek için hareket ettirmeye başlarsınız. Bu da bir bariyer biçiminde kollarınızı göğsünüzde kavuşturarak konuşmaya başladıysanız kollarınızı indirmeniz ya da karşınızdaki kişinin gergin sinirlerini, öfkesini veya endişesini taklit ettiyseniz, yavaş yavaş sakinleşmeye başlamanız demektir. Ağır ağır karşınızdaki kişiye ayna tutarak girdiğiniz durumu değiştirerek, bu kişiyi istediğiniz ve içinde bulunduğunuz duruma getirebilirsiniz. Ama yine, bu tekniği

de güvenli bir ortamda prova edin, çünkü bilinçli bir biçimde yapmak zordur.

- **Mıhlamak**

Müşteriniz konudan saparsa ya da konuyu değiştirmeye çalışırsa, onları konuya geri döndürmek için bir mıhlama tekniği kullanabilirsiniz. Konuşmaları bittikten sonra, sizin konunuza geri dönmek için bir istek belirtene dek beden dili pozunuz aynı şekilde kalır.

- **Kasıtlı hareketler veya duyurular**

Bu hareketler bir toplantıda konuşmak istediğinizde elinizi hafifçe havaya kaldırmak, araya girmek istediğinizde hafifçe öne doğru oturmak gibi kısmi bir hareketi; bir bakış fırlatmak (hızlı, anlamlı bir bakış), gözlüğünüzü çıkarmak ya da boğazınızı temizlemek gibi uyarıcı sinyalleri, hatta birisine yön göstermek için hafifçe dokunak ya da vurmak gibi beden yönlendiricilerini taklit ederler.

- **Arka kanal sinyalleri**

Bunlar bir konuşmayı, bir şey teşvik etmek için kafa sallayarak ya da hızınızı değiştirerek veya bir konuşmayı sonlandırmak ve devam etmek için etrafınıza bakınmak gibi incelikli yollardır.

İşyerinde sevilmemek

İşyerinizde sevilmemenin iki kolay yolu vardır: Bunlardan biri patron olmak ve iş arkadaşlarınıza her saniye bunu hatırlatmaktır; diğeryse patron *olmamak*, ama öyleymişsiniz gibi ağırlığınızı koymaktır.

Güç ve statü açısından birkaç başka seçenek de vardır: Kendinizi bu kategorilerden birinde görüyor musunuz? Görüyorsanız, beden dilinize göz atmanız ve statünüzü geliştirebilmek için neleri değiştirebileceğinizi incelemek iyi bir fikirdir:

- Yansıtıcılar – patronun dibinden ayrılmayan, dalkavukluk yapan, yükselmek için patronla cinsel ilişkiye bile giren kişilerdir.
- Kepçeler – Şartlara göre yüksek ya da alçak statü sinyallerine bürünen kişilerdir.
- Gizleyenler – statü peşinde olan, ama statü sinyallerini vermeyi beceremeyen, sonra da terfi edemediklerinde şikayet eden, terfi ihtimali olursa ya da olduğunda, değişebileceklerini patronlarının anlamış olması gerektiğini iddia eden kişilerdir.
- Sinsiler – İtaatkar olmayı tercih eden kişiler.

İşyerinde aşırı yüksek statü sinyalleri

Gerçekten de yüksek bir statünüz varsa ve bu durumdan bir rahatsızlık duymuyorsanız, sözel olarak ya da olmayarak, gücünüzü hissettirmeniz gerekmez. Aşağıdaki sinyaller Güç Postürü başlığı altında toplanabilir. Gerçekten yüksek statülü kişiler, genellikle bu madde-lerden her zaman kaçınacak kadar kendine güvenir.

- Çok yakın durmak
- Birisinin arkasında durmak
- Güç tokalaşması (elinizi tokalaşmanın üstünde tutmak)
- Tokalaşmak ve asılmak – tokalaşırken diğer kişiyi kontrol etmek için kola tutunmak
- Tokalaşıp hafifçe vurmak, birisiyle tokalaşırken eline hafifçe vurmak
- Güç vuruşu – diğer kişinin sırtına ya da omzuna vurmak
- Herkesten daha fazla alan işgal etmek
- Herkesten daha yüksekte durmak ya da oturmak
- Çenenizi kaldırıp, burnunuza bakmak
- Sizi karşılayan kişiye geri gülümsememek ya da onu tanımamak
- Geniş bir biçimde yana açılmış bacaklar

- Elleri bele dayamak
- Göğsü dışarı çıkarmak
- Koltuk altlarını göstermek
- Bilmiş bilmiş gülümsemek
- Dik dik bakmak
- Kaş çatmak
- Metronomsal hareketler
- Birbirine dayanmış parmaklar
- Engelleyici sinyaller, birisi konuşurken ya da siz birisiyle konuşurken gözlerinizi kapatmak
- Saldırgan bir biçimde kolları göğüste kavuşturmak
- Diğer kişiden daha rahat görünmek
- Yüksek topuklu ayakkabılarla ayakları yere vura vura yürümek
- Başka kişileri yönlendirmek

Düşük statü sinyalleri

İş dünyasında bir konuğu, müşteriye veya daha kıdemli bir iş arkadaşını ağırlamak için kendi statünüzü alçaltmayı tercih edeceğiniz zamanlar olabilir. Ancak, Güç Postürü'nden ne kadar uzak durmanız gerekiyorsa, düşük statü hareketlerinde aşırıya kaçmaktan da kaçınmanız gerekir.

Bazı inceliklerle yapılan beden küçültme, gülümseme ya da aynalama tekniği uygun olabilirken, aşağıdaki davranışların size hiçbir faydası dokunmayacaktır:

- Kıkırdamak, aşırı gülümsemek ya da söylediğiniz her şeyin sonuna ufak bir gülüş eklemek
- Çömelmek ya da kambur durmak
- Bedeninizi daha ufak göstermek, kollarınızı yanlarınıza çekmek, vs.
- Yüksek topuklu ayakkabılarla sendeleyerek yürümek

- Başkalarından daha az alan işgal etmek
- Kol ya da el bariyerleri
- Ellerinizi ceplerinize sokmak
- Surata dokunmak ya da suratı örtmek
- Elleri ovuşturmak
- Kıpırdanmak, kendine dönük gözükmek
- Göz teması kurmamak
- Başı öne eğmek
- Başkaları tarafından yönlendirilmeye izin vermek
- Zayıf bir biçimde tokalaşmak
- Eli çok çabuk geri çekmek
- Boyna dokunmak ya da tutmak
- Tımak yemek
- Bacakları veya gövdeyi hafifçe başka yöne çevirerek oturmak
- Bacakları ve kolları kavuşturmak
- Sandalyenin ucunda oturmak
- Ayakları kapıya doğru çevirerek ya da kapıya bakacak şekilde oturmak
- Avuçları havaya kaldırmak
- Toplantılara parmak ucunda girmek
- Hep geride oturmak

Statü atışmaları yakışık almaz ve bunlara asla bulaşmamanız gerekir. Ancak, sürekli olarak kendinizi düşük statüde tutmanın ve dengeyi bozmanın sizi – çok da haklı bir biçimde – bir korkak olarak etiketeleyeceğini unutmayın. Bu durumda, asıl zorluk iş arkadaşlarınızı üzmeden güven, güvenilirlik, bilgelik ve doğal bir otorite yansıtmaktır.

Bir başka deyişle, alanınızı bu bölüm boyunca sözünü ettiğimiz o özellikle belirlersiniz.

KARİZMA

İş Karizması için Hızlı Tavsiyeler

Olumlu performansınıza iş binasına varmadan başlayın

Her zaman 10–15 dakika erken gidin ve odaklanmak ve ideal ‘halinize’ geçebilmek için bir kafeye oturun. Güne asla masanızın başında başlamayın. Her zaman işleri muntazam bir biçimde yapmaya hazır gidin işyerinize. Yoksa kostümünü giyer giymez sahneye çıkan bir aktörden farkınız kalmaz. Beden dili mesajınızı işyerinizin girişine varmadan düzeltirseniz, kendinizi daha az bir şarlatan gibi hissedersiniz. Güç Yürüyüşü’nü uygulayın. Adımlarınızın hızını belirleyin. Ayak seslerinizle birlikte enerji auranız iş arkadaşlarınızı bilinçaltından ya etkileyecektir ya da moralini bozacaktır. Çok hızlı yürürseniz, özellikle de ufak ve ses çıkaran adımlar atarsanız, stresli görünürsünüz. Çok ağır yürürseniz, moralsiz ve tereddütlü görünürsünüz. Karizmatik görünebilmek için, her gün ve her durumla dehşet, sıkıntı ya da tereddütle değil, enerjiyle ve coşkuyla yüzleşmeye hazır olmalısınız.

• *Sızıntıları nasıl engellemeli?:*

Bedeninizden yayılacak olan tüm bilinçaltı sinyalleri verdiğiniz mesajın tamamını yok edecektir. Bunun bir rol olduğunu belli ederseniz, Güç Yürüyüşü baltalanır. En büyük sızıntı riskleriniz şunlardan gelir: Sıkılan dişler, ičinize derin bir nefes çekerken görölmek ve fazla yüksek, tiz ve neşeli bir ses tonu. Uçak düşerken içki servisi yapan bir hostes değilsiniz. ‘Neşeli’ ses tonunu ‘dost canlısı’ olarak değiştirin ve daha az ses çıkaran bir biçimde yürümeye çalışın. Paldır küldür ses çıkaran ayakların “Burada hepimizin eziyet çektiğini biliyorum. Ben hepinizden daha fazla eziyet çekiyorum, ama neşeli görünebiliyorsam siz de aynısını yapabilirsiniz” gibi bir mesajı ne kadar hızlı bir biçimde verdiği şaşılacak şeydir. Beden diliniz başkalarına asla sitemkâr görünmemelidir. İnsanların ruh halini yükseltmeyi hedefleyin, ama bunu asla azarlayarak

yapmayın. Hepimiz dişlerini sıkarak “Günaydın” dendiğini duymuşuzdur. Ayrıca, iç de çekmeyin!

Etkileyin, Etkilenmeyin

İşyerinize girdiğinizde göreceğiniz ilk birkaç kişi gününüzün geri kalanında ruh halinizden sorumlu değildir. Bazı resepsiyonistler ve güvenlik görevlileri pek de sevimli değildir ve birçoğu kendi eksikliklerini dünyanın geri kalanından çıkarmayı amaç edinmiştir. Beden diliniz her zaman ‘tutma’ modunda olmalıdır. Yüz ifadenizi nazik ve dostane tutun. Diğer kişilerin ruh halleri sizin beden dili performansınızı ilgilendirmez. İsimlerini öğrenin ve onları isimleriyle selamlayın. Ancak, asla konuşmak için duraksamayın. Ön cephe personeli ne kadar huysuz ve kaba olursa, çalışanların onları neşelendirmek için bir o kadar güçlük çektiği gibi bir insan dinamiği yasası vardır. Bunu yapmayın. Boşa çaba harcarsınız. Tutma modunu devam ettirin ve yolunuza devam edin.

• Sızıntıları nasıl engellemeli?:

Masanıza giderken, asla sabırsızlık ya da endişe belirtisi göstermeyin. Resepsiyonda beklerken saatinize bakmanız, herkese hem geç kaldığınızı, hem de işe varış saatinin önemli olduğu, düşük statülü bir işiniz olduğunu gösterir. Asla suratınızı buruşturarak hava koşullarını şikayet konusu yapmayın. Zihninizde her mevsimi sevdiğinizi canlandırın ve bu ifadeyle içeri girin. Sızlanmayı asla bir bağ kurma aracı olarak kullanmayın. Buradaki temel beden dili sızıntı noktalarınız şöyle olabilir: Suratinızda ekşi bir ifade, omuzların bir stres yolculuğuna çıkmış gibi yukarı kalkmış olması, kafese tıklmış bir hayvan gibi resepsiyonda kuyrukta beklemek, volta atmak ve kaçış yolu aramak, asansörde de aynı şekilde davranmak, asansördeki ya da resepsiyonda beklediğiniz zamanı telefon açarak, mesaj çekerek ya da dizüstü bilgisayarınızı açarak

geçirip işe başlamak. Bunlar herkese sizin hiç de iyi bir biçimde organize olamadığınızı gösterir. İş alanınız haricinde, asla başka bir yerde iş yaparken yakalanmayın, bu kariyeriniz açısından hiç iyi olmaz.

Asansörler önemlidir

İşyerinizin her bölgesi bir iletişim ağı kurma fırsatı olarak görülmelidir. Asansörde zam istemeniz gerektiğini söylemiyorum, ama kendinizi her alanda olumlu bir ışıkla yansıtmanız gerekir. Kısa bir süre önce, bir radyo istasyonunda çalışırken, yanımdan bir kadın geçti, ayaklarını yere vura vura, gülümsemeden yürüyüp gitti. Yanımda oturan kadınlardan biri “Onunla çalıştığınızı düşünsenize!” dedi. Arkadaşı da ona hak verir gibi başını salladı. Her iki kadın da yapımcıydı; söylemeye gerek yok, radyo çok ufak bir dünyadır. Kimi etkileyip kimi etkilemeyeceğinizi asla bilemezsiniz. Dikkatli olmanız gerekir; ne de olsa gülümsemek bedavadır. Şirketinizin genel kültürü de sizi etkilemesin. Kimse gülümsemediği zaman gülümsemek ve koridorda, asansörde ya da ofislerde birilerine selam vermek önemlidir. Bunu yapın, yapmaya da devam edin. İşyeriniz kasvetli bir yerse, bunu yapmak lehinize işleyecektir, çünkü durmak bilmeyen çekicilik saldırınızı daha da fark edilir hale getirecektir.

• Sızıntıları nasıl engellemeli?:

İlk başlarda iletişim ağı kurmaktan utanabilirsiniz. Ne de olsa, çığır açan bir iş olabilir. Öyle hissediyorsanız, duraksamaktan kaçının. Duraksama selam verip vermemeyi ya da selam vermek için cesaret toplamaya çalıştığınız birisini gördüğünüz andır. Ama duraksamalar işe yaramaz. Kimse bir duraksamanın yardımıyla cesaret toplayamamıştır. Duraksamalar sadece kararlılığınızı tüketmekle kalır. Bir duraksama, olumsuz içsel diyaloglarınıza açılan bir kapı gibidir. Selam vermediğiniz

için nedenler ve bahaneler üretmeye başlarsınız. Duraksamayın, yapın.

Oturma düzeni de önemlidir

Alanlar ve bunların ne şekilde kullanıldığı da işyerindeki başarınızın önemli bir parçasıdır. Alan ve bölge üstüne savaşlar yapılmaktadır ve her ikisinin de önemini hafife almamanız gerekir.

- Yeni birisi asansöre girdiğinde, kenara çekilin, ama sıkışmayın. Bir tırabzan varsa, kollarınızı hafifçe üstüne yayın.
- Mümkün olduğunda, asla sırtınızı ofis kapısına verecek bir masa seçmeyin. Hayvansal açıdan sizi savunmasız kılar, ruh halinizi ve kendinizi nasıl hissettiğinizi etkiler. Ayrıca, içeri giren herkese sizi bir makine gibi gösterir. Her zaman içeri yeni girenleri rahatlıkla görebileceğiniz bir yerde oturmalısınız.
- Dikdörtgen bir ofiste, kapıya ve sağa bakan bir masayı kapmak için savaşın. Sol taraf da dost canlısıdır, ama sağ taraf güçlüdür. Surat ifadeniz de dostane olabilir.
- Masanızı düzenli tutun. Dağınıklık, düşüncelerin de düzensiz olmasına yol açar ve kalıplaşmış manzara ve sıkıcı düşünceler izlenimini yaratır. Çalışma masası alanınızı enerjik hale getirin. Asla eski belgeler, ödüller, projeler ya da kalemler, bitkiler veya kahve fincanları gibi geçmişte kalan şeylere yer vermeyin. İş demek ileriye düşünmek demektir ve sürekli bir değişim halindedir. Sizin de buna uygun bir görünüm sergilemeniz gerekir. Masanızdaki kişisel eşyalar sadece evcil hayvanlar, çocuklar ya da eviniz gibi birisinin ya da sevdiğiniz bir şeyin bir fotoğrafı olmalı, ekranınızın solunda durmalıdır; ekranın sağındaysa, işler zorlaştığında daha olumlu bir his edinebilmek için birlikte çalıştığınız ekibin ideal bir fotoğrafı olmalıdır. Bu kişiler çalışma masanıza baktıklarında, onları umursuyormuş gibi de görünürsünüz.

- Masanızı ‘poz canlısı’ yapın. Bacaklarınızın sallanmadığından ve sağlam bir biçimde yere bastığından emin olabilmek için sandalyenizin ayaklarını kontrol edin. Sırt kısmını ayarlayın ki kambur duracağınıza, uzun saatler dik oturabilin. Masanızın altındaki atılacak ya da gereksiz şeyleri de temizleyin ki bacaklarınızı ve ayaklarınızı esnetebileceğiniz bir sürü yeriniz olsun. Ekranınızı renklendirin ve doğru yüksekliğe getirin; böylece, gözleriniz en üst çizgiyle aynı seviyede olsun. Klavyenizin önünde bir bilek desteği bulundurun. Sağ elinizi kullanıyorsanız, telefonunuzu sol elinizle yanıtlayabileceğiniz sol tarafa koyun ki sağ elinizle not tutmanız mümkün olsun. Yazı yazacağınız elinizin yakınında azami alan bulundurun. Kalemler kırıldığında ya da mürekkebi tükendiğinde atın, tekrar kalemlğe koymayın. Telefon kablonuzun karışmış ya da kıvrılmış olmadığına da dikkat edin, yoksa telefona her yanıt verdiğinizde masadaki her şeyi yere düşürürsünüz.
- Masanızda asla yemek yemeyin. Bunu açıklamama gerek var mı? ‘Fazla çalışıyormuşsunuz’ gibi görünürsünüz ki bu da sizi fazla işiniz varmış gibi gösterir; bir başka deyişle, hayır diyemeyecek kadar iradesiz ya da aptal görünürsünüz. Ya da yattığı yerde çalışan, yaşayan ve yiyen bir hayvan gibi görünürsünüz. Kendinize birazcık saygınız varsa, kalkın ve yemeğinizi başka bir yerde yiyin. Daha da iyisi, dışarı çıkın.
- Beden dilinizi gün boyunca hayal edin. Beyninizi her doksan dakikada bir hayal görmeye programlanmıştır. Gündüz gündüz hayal kurmak da güzeldir, çünkü beyni yeniden çalıştırır. Ancak, beden diliyle ilgili kötü gündüz hayalleri kurmak iyi değildir, çünkü hiçbir şey yapmıyormuşsunuz gibi bir izlenim yaratırsınız. Bu durumda, işe yarayan iyi bir gündüz hayali kurma pozisyonu bulmanız da çok önemlidir. Hayal kurarken, çenemi kaldırdığımı, elimle çenemi tutarken sola ve yukarı doğru baktığımı ve parmaklarımı hafifçe ağzıma vurduğumu fark

edersem, her şey yolunda demektir. Daha derin düşüncelere daldığınız ve ekranınızda bir oyun açılmış ya da boş boş ekran koruyucuya bakıyormuşsunuz gibi bir intiba uyandırmaz.

- Kendi masanızda değil, yuvarlak bir masada toplantı yapmaya çalışın. Ayakta olun ve kapının sağına doğru durun.
- Masa dikdörtgense ya da tipik toplantı masası şeklindeyse, hiyerarşi şehrine girmişsiniz demektir. Bu senaryoda iki kilit güç pozisyonu vardır: Ya masanın en sonundaki kral sandalyesi ya da kapıya bakan, masanın uzun tarafının tam ortasındaki ‘Son Yemek’ sandalyesi. Bu yerlere sadece otorite sahibiyseniz ve dediklerinizin dinlenmesini istiyorsanız oturun. Asla bu yerlerde oturan birilerinin karşısına oturmayın, yoksa bir gaspçı gibi gözükersünüz. Bu yerlerin yanına da oturmayın, çünkü bir yönetici, dalkavuk ya da her ikisi gibi gözükersünüz. Karşı tarafa, ama biraz sağa doğru oturmaya çalışın. Diğer kişiler sizi göreceklendir, ama güvenilir yaşlı bir uşak gibi değil, geleceğe ait vizyonun bir parçası olarak göreceklendir. Kendi bakış açınız değil, onlarınki üstünde çalışın. Kaç kere bizi rahat hissettiren veya başka insanları bize daha iyi gösteren yerler seçeriz oturmak için?
- Birisiyle mülakat yapıyorsanız, asla aranızda bir bariyer oluşturmak gibi eski bir numara çekip, masanın köşesine oturmayın. Bu pozisyon sadece bir doktor/hasta ilişkisi için geçerlidir, çünkü dokunuşu ima eder ve herkes sizin kapsamlı bir rektum muayenesi yapacağınız izlenimini edinir. Bunun yerine, aranızda masanın tamamı olsun.

Sandalyeler de önemlidir

Bazı sandalyeler karizmatik görünmenizi tamamıyla engellerler, bazıları da en büyük eziğin güçlü ve kendine güveniyormuş gibi görünmesine neden olur. Sayısız politikacının okulun gözbebeğinin yanında bir fotoğrafta yer alabilmek için ortaokul öğrencileri

gibi koşturduğuna, ama hatalarını çok geç fark ettiklerine şahit olmuşumdur. Aynı şey, yetişkin sandalyelerinin de başına gelebilir. Gordon Brown iri yarı bir adamdır ve ekibinin sandalye konusunda daha talepkar olması gerekir. Kısa bir süre önce, akşam saatlerinde televizyonda yayınlanan bir röportajında oturduğu sandalye o kadar küçüktü ki, bir fasulye torbasının üstüne çökmüş gibi görünüyordu. İşyerinde her zaman istediğiniz yeri seçemeyeceğinizi biliyorum, ama seçme fırsatınız olduğunda, hatta oturmak istediğiniz yere nişan aldığınızda, neden sizi daha hoş ve kendine güveniyormuş gibi gösteren yeri seçecekken ahmağın yerine oturasınız ki?

- Kolları olmayan sandalyelerden kaçının. Karizmatik görünmek için, dirseklerinize bir tür raf gerekecektir.
- Geleneksel sekreter sandalyelerinden de kaçının. Bunlar işlevseldir, ama düşük statülüdür.
- Uzun boyluysanız, sadece çok yüksek sırtlı bir sandalye bulun. Yoksa küçücük bir çocuk gibi görünürsünüz.
- Size ve istediğiniz gibi oturmanıza yardımcı olacak bir sandalye bulun, size hükmeden bir sandalye değil.
- Sandalyenizin sizin için doğru yükseklikte olduğuna emin olun. Bacaklarınız oturduğunuz yerden ne yukarıda kalmamalıdır, ne de sallanmalıdır.
- Koltuklardan ve kollu koltuklardan uzak durmalısınız. Bunlar ev için idealdir, ama işyerinde postürünüzün fazlasıyla ‘yaşlı evi’ gibi görünmesine neden olup, yaşıınıza seneler ekleyebilir.
- Asla gıcırtılı bir sandalyeye oturmayın.
- Asla sandalyenizi ofiste döndürmeyin.
- Sallanan ya da kendi etrafında dönen sandalyeler iyidir, ama sadece performans modundayken iyidir. Fazla sallanırsanız manyak gibi ya da psikotik görünebilirsiniz. Yan tarafa doğru sallanmaksa stres belirtisi gibi gelebilir.

- Masalara tünemek harikadır, çünkü başkalarından daha yüksekte olursunuz ve bu pozisyon liderliğe ve enerjiye işaret eder. Ancak, tüm bunlar masa ağırlığınızı taşımadığı takdirde silinir gider.

İçeri nasıl girdiğiniz de önemlidir

Yaptığınız her giriş iyi olmalıdır. Hatta iyiden de iyi, harika olmalıdır. Tüm doğru nedenler yüzünden hafızalardan silinmemelidir. Sizden bir özel olma aurası yaymaya odaklanmanızı istiyorum. Farz edin ki sahneye çıkan yıldızsınız; sonra, küstahlık sinyallerinden bazılarını bırakın. Bunu şöyle yapmanız gerekir: Güç Pozu’nuza geçin, dik durun ve yüz ifadenizi ütöleyin. Suratınıza rahat bir gülümseme hâkim olsun. Ama buna dişleri göstermek dahil olmamalıdır. Aşırı gülümsemek, tüm suratınıza yayılan sosyal bir gülümsemeyle saldırgan olabilir; hatta uygun sayıda dişiniz varsa bile fazla gülümsemek düşük statülü ve itaatkar görünebilir. İçinize bir nefes çekin ve ofise ya da odaya içeride kişilerle karşılaşmaya can atıyormuşsunuz gibi girin. Her zaman bir enerji aurasıyla içerideki girmeniz gerekir. Paniğe ya da strese gerek yoktur, olumlu bir enerji yaymanız yeterlidir. Bu yüzden, coşku yayacak bir hızda yürüyün. Odaya girince duraksayın ve odadaki her şeye göz gezdirin. Yanından geçtiğiniz herkese onlar yanıt vermese bile selam verin. Bu karşılaşma için isimlerini öğrendiyseniz, isimleriyle hitap edin.

Nefessiz konuşmayın, çünkü bu şekilde iç çekiyormuşsunuz gibi duyulur. Asla havadan ya da başka bir şeyden sızlanmayın. Yanlış odadaymışsınız gibi görünmeyin. Resmi bir karşılaşmada, insanları coşkuyla karşılayın, ellerini sıkın ama öne uzattığınız elinizi onlara yaklaşırken bir anons hareketi olarak kullanın.

- Her zaman şık giyinin ve şık gözükün.
- Biraz farklı bir şey giyin. Karizmatik kişiler genellikle ken-

dilerine has kıyafetler giyerler. Buna bir örnek, herkes kravat takarken Richard Branson'ın takmamasıdır. Bu, bireysel düşünceyi, değişimden hoşlanıldığını ve orijinal fikirleri gösterir, ama aynı zamanda tartışmaya açık kararlar alabilme ve bunları uygulama becerisine de işaret eder.

- Oturduğunuz yerin etrafı karmaşa içindeyse bile, masanızı düzenli tutun.
- Düzenli olarak işyerinde gezinin. Diğer bölümlerle bir iletişim ağı kurun. Profilinizi tüm şirkette yükseltin. Kendi bölümünüze sıkışıp kalmak yerine, mümkün olan her yere gidin ve kendinizi tanıttın.
- İnsanlarla konuşurken, onlara dönük olun ve göz teması kurun. Herkese birkaç dakika boyunca tüm dikkatinizi ve ilgini zi yöneltin.
- Asla sızlanmayın ya da olumsuz beden dili sinyalleri kullanmayın.
- Konuşurken, kayıtsızca omuz silkmek, el sallamak, göz devirmek ve ağız bükmek gibi reddedici hareketler yapmayın.
- Çömelmek, kendinize sarılmak, elleri ovuşturmak, özür diler gibi el sıkmak, surata dokunmak, kıpırdanmak ya da saçınızla başınızla oynamak gibi statü düşürücü sinyallerden kaçının.
- Hafifçe dokunma, kısaca bakma, taklit edilen hareket ya da postüral eko gibi olumlu ve dostane düğüm işaretleri kullanın.
- Manipüle etmek için alan kullanın. Proksemi kalıcı bir izlenim bırakmak için kullanabileceğiniz güçlü bir araçtır. Çoğu zaman kibar bir sosyal mesafe bırakın (yaklaşık olarak 1 metre). Uygun olduğunda, tek başınıza kalın. Tüm grup baskı altında olduğunda, José Mourinho gibi tek başınıza oturup derin düşüncelere dalın; böylece, stratejik görünürsünüz. Daha sonra, birisinin bir sorunu olduğunda ya da bariz olmayan bir biçimde bağ kurmak istediğinizde, biraz yaklaşın (yarım met-

re - 1 metre kadar). (Bu kişinin sandalyesinin koluna oturun, masasının kenarına oturun, ama asla arkalarında dolanmayın, her zaman önlerinde olun. Ancak, bunun için sadece sizden daha iri ya da güçlü olan iş arkadaşlarınızı seçin, yoksa bir kabadayı gibi görünürsünüz.)

- Asla masanıza yapışık mışsınız ya da yerinizden kalkamıyor muşsunuz gibi durmayın. Karizma bir masaya çakılıp, ekrana bakmak değil, enerji yaymak demektir. Mümkün olan zamanlarda, sandalyenizi odayı görecektir bir açıya çevirin ki enerjinizi hâlâ yayabilesiniz. Bilgisayarınızı mümkün olduğunca az kullanın. İmaj açısından, güçlü bir araç değildir, sadece süslü bir daktilo olabilir. Bunları nasıl kullanacağına dair en ufak bir fikri ve isteği olmayan bir sürü girişimci tanıyorum.
- Erkek oyuncakları gibi Blackberry için de aynı şey geçerli. Bunun harika bir alet olduğunu, dünyanın parası olduğunu biliyorum, ama kullanımına dahil olan beden dili kimseyi etkilemez. Avucunuzda ufak bir aleti tutmak ve incecik, oyuncak gibi bir kalemle bir şeyler yazmak sizi bir Stylephone'la oynayan bir çocuk ya da sipariş almayı bekleyen bir garson gibi gösterir.
- Ofiste asla eliniz boş dolaşmayın. Kolunuzun altında her zaman kağıtlar olsun. Böylece, meşgul ve önemli birisi gibi görünürsünüz.
- Masanıza doğru yaklaşan kişileri selamlamak için ayağa kalkın. Yerinize mihlanmaktansa, masanızın kenarına tüneyebilirsiniz. Yerinizde otururken, kimsenin başınızda dikilmesine izin vermeyin.
- Asla dışarıda sigara içerken görünmeyin. Bu manzara, inanamayacağınız kadar kötü bir izlenim yaratır. Sigarayı bırakmak kararlılığınızı ve iradenizi sergiler.

Karizmatik Beden Dili Numaraları

- Birisi masanıza doğru gelirken, ayağa kalkmak ve masanızın kenarına/ucuna oturmak.
- Her ikiniz de ayaktayken, konuştuğunuz kişiye dönük olmak, tek kolunuzun bedeniniz üstünde olması, tek elinizin parmak eklemlerinin çenenize değmesi.
- Bill Clinton tarzı girişler – iki erkekle birlikte ayaktayken, tek el erkeklerden birini diğeriyle tanıştıırken onun omzunda durur.
- Masanızda oturmak, ama sandalyenizin hafifçe odanın geri kalanına dönük olması.

Karizma Açısından Yapılmaması Gerekenler

- Masanızda hafifçe kambur durmak, ekrana bakmak.
- Bacakları açıp, elleri bele dayamak.
- Konuşurken ayakta durmak, ağırlığı tek kalçaya vermek, elleri bedeninin yukarı tarafında kenetleyerek tutmak.
- Sandalyede geriye yaslanmak, ayakları masaya dayamak, elleri başın arkasında kavuşturmak.

Ünlü Karizmatik ‘Tipler’

Bill Clinton

Genel müdür tarzı karizmatik liderlik sinyallerinin kusursuz bir örneği. Clinton’ın en karizmatik olduğu zamanlar, göz teması, dağılmayan ilgi ve postüral eko gibi konuştuğu kişiyi özel hissettiren yoğun dinleme sinyallerini kullandığı bire bir konuşmalardır.

Hillary Clinton

Hillary politik arenada kendi yerini aldığından beri itaatkar kadın postürünü bırakmış ve karizmatik liderliğin askeri sinyallerini kullanmaya başlamıştır. Nadiren bir çanta taşır, ama kollarını iki yanına sarkıtarak dimdik durur. Konuştuğunda, genellikle sadece başı hareket eder. Bu da ona kendine güvenen bir hava ve duygusal açıdan güçlü bir karakter görünümü verir.

Kocasının sinyallerinin aksine, Hillary'nin sinyalleri en iyi kalabalık gruplar karşısında işe yarar.

Prenses Diana

Diana'nın karizmatik sinyalleri doğal bir asil yetiştirilme tarzıyla birleşen postüral eko ya da beden diline ayna tutma ve sürekli olarak düğüm işaretlerini kullanmasından gelirdi. Böylece, hem asil ve özel, *hem de* erişilebilir görünürdü ki, bu gerçekten de etkili bir karışımdır. Postürü her zaman kusursuzdu, ama konuştuğu kişilerle empati kurabilmek için beden dili iletişimini esnek tutardı. Ayrıca, başını eğer, ama hafif, bastırılmış bir gülümsemeyle bakışlarını kaldırırdı. Böylece, onu dinleyen kişiler birlikte bir espri paylaştıkları yakın bir arkadaşla konuştuklarını hissederlerdi.

Tom Cruise

Tom birkaç özenli teknikle, kendi kırmızı halı karizma aurasını yaratır. İlk olarak, hem ilginç bir kişi olma durumu yansıtır, hem de erişilebilir olduğunun sinyallerini verir. Yüksek statü ve bir A-listesi yıldızı olmanın tüm özelliklerini taşır: Her zaman şık giyinir, muhteşem bir gülümsemeye sahiptir ve genellikle yanında gayet iyi zamanlanmış beden vuruşları kullanarak koreografiye dahil ettiği, ondan çok daha uzun, daha genç ve çok güzel kadın partnerleri vardır. Ama kalabalıkla karşılaşmak ve onları selamlamak için aşırı uzun bir süre kullanır, cep telefonu fotoğrafları için poz verir, hatta telefonunda akrabalarıyla konuşur. Tony Blair de benzeri bir yıldız kariz-

ması oluşturabilmek için telefon fotoğraflarını ve konuşmalarından oluşan bu tekniği taklit etmeye çalışmıştır.

Jackie Kennedy

Ondan önceki Greta Garbo gibi, Jackie de gizemli bir karizmanın oldukça etkili bir versiyonunu oluşturmuştur. İtaatkâr sinyallerin zorunlu olduğu dönemde bir politikacının karısıydı ve hayatı boyunca etkili bir biçimde sessiz bir film yıldızı gibi davranması, insanların onu herhangi bir sözel mesaj yüzünden hayal kırıklığına uğramaktan korkmadan sevmesi demektir. Bir karakter güzelliği ve klasi, mesafeli bir sessizlikle birleştirdiğinde, dinleyicilerinin onlara azizlere yaraşır ya da büyümlü özellikler bahşetmesine fırsat verirler.

David Beckham

David sportif karizmanın oldukça bariz bir örneğidir. Birçok açıdan, bu tür karizma alanla ilgilidir – okuldaki çocukların hepsi spor alanında başarılı olan kişilerin özel olma halinden etkilenirlerdi. Dünya çapında bir sporcu olmak bu etkiyi daha da arttırır. David'in beden dili ayrıca ambalajın üstünde yazanları da gerçekleştirmeyi başarır; çenesini hafifçe kaldırır, tek kaşını çatar, gözlerini ufka diker ve inanılmaz yakışıklılığıyla herhangi bir çizgi romanda görebileceğiniz erkeksi kahraman tipinin somut bir örneği haline gelir.

İşyeri karizmasını elde etmek, özellikle de çok çalıştığınızda ya da işinizle ilgili büyük bir baskı altında olduğunuzda güç gibi görünebilir. Ancak, bu bölümde okuduklarınız gerçekten de birkaç basit, ama etkili beden dili ve imaj numarasından ibarettir; bunlar kısa sürede ve genellikle tek bir seferde etkili olurlar. Görsel etkinizin gücünü asla hafife almayın – her şeyi doğru yaparsanız, daha az iş yapıp, daha fazla para kazandığınızı görebilirsiniz!

Kilit Noktalar:

- Beden dili 'tipinizi' keşfedin ve tarzınızı mümkün olan en kalabalık grupta etkin bir iletişim kurmanızı garantileyecek biçimde esnetin.
- Mümkün olan her durumda karizma ve cazibe sergileyin.
- İyi bir icraatçı olun.
- Performansınıza işyerinize varmadan başlayın.
- Etkileyin, etkilenmeyin.
- İyi girişler yapın.
- İyi tokalaşın.

13

ÖNEMLİ ANLAR

Her işte ayağa kalkmanız ve kendinizi göstermeniz gereken durumlar vardır. Bunlar, ya kazanan olarak ya da kusurlu olarak değerlendirilmenize yol açan önemli anlardır.

İletişim ağı kurmak

Karizmatik kişiler her zaman klas iletişim ağı kurucularıdır. Bir odada çalışmak, işyerinde dolaşmak ya da boy göstermek sizi dehşete düşürüyorsa, endişelenmeyin – yanınızda ben varım. Çekingenliğinizi ya da herhangi bir temele dayanmayan korkunuzu yenmeniz için yapmanız gereken ilk şey, kendinize biraz telkin yapmaktır. İş, bir çeşit ticari randevulaşma ajansı değildir. Bir etki yaratabilmek için kendinizi gururla ve güvenle nasıl yansıtabileceğinizi öğrenmeniz gerekir. Bu da insanların yanına gidip (genellikle yabancılar), kendinizi tanıtmak ve biraz sohbet etmek demektir.

Bir odada çalışmak

- Basmakalıp bir biçimde bir 'iletişim ağı kurma fırsatı' durumunda bulunduğunuzda (ki aslında hayatınızın büyük bir bölümü için geçerlidir), asla gruplar ya da çiftler halinde yapmayın. Tek başınıza çalışmak demek, zaten iyi tanıdığınız bi-

risiyle sohbet ederken, ayakta olma şansınızın bulunmamasıdır.

- Hedefler belirleyin. Saatte sekiz kere kendinizi tanıtmak ve sohbet etmek iyidir, hareketliliğin devamını sağlar.
- İçecek bir şey alın, ama ondan sonra ne duraksayın, ne de boşa vakit harcayın. Fazla seçici olursanız, odada çalışmayı savsaklırsınız.
- İkili gruplardan ya da tek başına olanlardan kaçının. Mümkünse, üçlü gruplara yönelin, çünkü bunların arasına girmek çok daha kolaydır.
- İçine gireceğiniz gruptaki boşluğu belirleyin ve enerjik bir biçimde oraya doğru yürüyün. Bir grup hızla hareket eden bir şey gördüğünde, o boşluğu genişletecektir. Ama sinsice oraya yaklaşırsanız, boşluğu kapatıp sizi dışarıda bırakabilirler.
- Bir grup sizi arasına kabul etmedi diye ayakta dikilecek olursanız, iki saniye bekleyin, sonra odanın bir başka köşesindeki birisine al sallıyormuş gibi yapıp uzaklaşın.
- Gruptaki boşluğa girdiğinizde, her iki yanınızdaki kişilere sessizce bakıp gülümseyerek kendinizi tanıtın.
- Alfa rolüne geçici olarak sahip olsa da, o sırada konuşan kişinin lafını asla kesmeyin.
- Karşınızdaki kişiler konuşurken, taklit tekniklerini kullanarak grubun onayını kazanın. Hızlarını, enerjilerini ve beden dili türlerini taklit edin.
- Alfa söyleyeceklerini tamamladıktan sonra, sözlerine ya iltifat ederek ya da hemfikir olduğunuzu göstererek usulca radara girin, hatta konuyla ilgili bir soru bile sorun. Daha sonra, göz teması kurarak ve samimi bir gülümsemeyle herkesin dikkatini kendinize çekin ve kendinizi tanıtın.
- Unutmayın ki gruplar her zaman kibar olmayabilir, sizi aralarına kabul etmeyebilir.

Bu durum, özellikle de iletişim ağı kurmaktan nefret eden ve

kendi güvensizlikleri yüzünden sıkıntı duyan kişiler için geçerlidir. Kendileri gruba kabul edildikleri için öylesine ukala davranabilirler ki, geçmişte kendileri nasıl sıkıntı çektiyse, sizin de aynı sıkıntıları çekmenizi isteyebilirler. Size beş para etmez birisi gibi davranılabilir, ama öyleymiş gibi davranacaksınız ya da düşüneceksiniz diye bir şey de söz konusu değildir.

- Bardağınızı nerede tuttuğunuza dikkat edin: Bel seviyesi şeffaflık ve güven demektir. Daha yüksekte tutarsanız, bir bariyer gibi görünebilir.
- Ne yediğinize de dikkat edin. Hatta sadece siz ev sahibiyse ve konuğunuz bir şeyler yiyorsa yiyin. Aç olduğunuz için değil, konuğunuza eşlik etmek için yiyin. Parti yemeklerinden yemek ve aynı anda karizmatik gözükmek neredeyse imkansızdır. Karizmatik bir kişinin bir odada iletişim ağı kurmaya çalışırken yemek yediğini hiç hatırlamıyorum. İlla ki yemek zorundaysanız, makarna, tavuk kanadı, içinde domates ve marul bulunan sandviçler, salata (ince kesilmiş malzemelerden oluşuyorsa, yiyebilirsiniz ve içinden bir şeyler akabilecek yiyeceklerden kaçının. Aynı anda hem kadeh, hem de tabak tutmanın zor olduğunu da unutmayın. Siz bilirsiniz! Oraya gitmeden önce bir şeyler yemenizi tavsiye ederim.
- Asla büfede sıraya girmeyin.
- Tabağınızı asla tamamıyla ya da tepeleme doldurmayın.
- Eve asla yiyecek ya da içecek götürmeyin.
- Herkese hemen kartvizit dağıtmaya başlamayın. Bazı yerlerde, bunu yapmak kaba ve çaresiz bir izlenim bırakır.
- Konuştuğunuz kişiyi taklit edin. Hafifçe, belli etmeden pozlarını ve enerjilerini taklit edin. Üniseks bir şeyi hedefleyin. Bir adamın bir gece bir grup kadınla iletişim ağı kuruşunu izlemiştim: Adam bacaklarını iki yana açmış, topuklarının üstünde sallanıyordu ve cebindeki bozuk paralarla oynuyordu.

Yarattığı etkiyse, işyerinde iletişim ağı kurmaktansa, korkunç bir çiftleşme ayini gibiydi.

- Bir keresinde, Bill Clinton'ın etkili bir biçimde omuz tutma hareketini kullandığını izlemiştim. O sırada, Putin'le konuşuyordu ve Blair'i de konuşmaya dahil etmek istiyordu. Elini sıkı ama dostane bir biçimde Putin'in omzuna koydu ve onu Blair'e doğru götürdü. Daha sonra, tanıtma ve açılış konuşması boyunca elini Putin'in omzundan çekmedi. Yüksek statülü bir hareketti ve denemenizi şiddetle tavsiye ederim. Ama öylesine cesur, sağlam ve kontrollü bir iletişim ağı kurma hareketiydi ki, hayranlıktan nefesim kesilmişti. Putin'i istediği yere götürmüş, ama onu oracıkta bırakmamıştı.
- Göz teması kurun ve kafa sallama, hız denetimi ve ayna tutma gibi aktif dinleme sinyalleri kullanın. Karşınızdaki kişi konuşurken asla odaya ve saatinize bakmayın.
- Uzaklaşmak istediğinizde, bedeninizi odaya doğru çevirmeye başlayın ve grubunuza “kimlerle tanışsak?” gibi bir soru sorun. Ev sahibi sizseniz, konuğunuzu mutlaka bir başka konukla tanıştırmak için yanına götürün ve yanında durun. Onları tanıştıırıp, ortak bir sohbet konusu bulun.

İş Sunumları

Bunlar, performans anları olarak iş dünyasının Akademi Ödül sahipleridir. İş dünyasında nispeten yeni oldukları halde, utanç, acı ve bıkkınlık yaratmak için herkesin en sevdiği yöntem olacak kadar hız, güç ve enerji kazanmıştır. Bir sunum kısa ve gayrı resmi olabilir, tek bir kişiye de sunulabilir, kocaman salonlara tıkılmış kocaman bir dinleyici kitlesine de sunulabilir.

İş sunumlarıyla ilgili olarak hatırlamanız gereken üç şey şöyledir:

1. Kimse bu tür sunumlar yapmaktan hoşlanmaz.
2. Herkes bunları dinlemekten nefret eder.
3. Henüz bir sunum yapmadıysanız bile, er ya da geç yapmak zorunda kalacaksınız; dolayısıyla, bunu en iyi biçimde yapın, kolları sıvayın ve bir şeyler öğrenin.

Peki, neden bu ortak acı bariyerine katlanmak zorundayız? İş sunumları bir çeşit sadomazoşist faaliyet midir? Sunuma çağırılmış bir dinleyici kitlesi önünde kendinizi kırbaçlarsanız daha iyi olmaz mı?

Sunumlarla ilgili hatırlamanız gereken şey, başka hiçbir iletişim türünün yapamayacağı kadar çok insanlara ilham verdikleri, motive ettikleri, eğlendirdikleri ve tetikledikleridir. Liderler tek seferde milyonlarca kişiyi büyülemek için konuşmalar yaparlar. Bana iyi bir konuşmacı gösterin, size insanların fikrini iyi ya da kötü bir biçimde değiştirecek kişiyi göstereyim.

Benim şikayet ettiklerim ‘oldukça iyi’den, ortalama ve sıkıcı yelpazesi arasında değişen konuşmacılardır. Özellikle de genellikle kendi seslerini sevdikleri için kürsünün ardına geçmek isteyenlerden söz ediyorum. O yüzden, iş sunumları yapmaktan korkuyorsanız endişelenmeyin. Zaten sunum yapmaktan *korkmayanlar*, büyük olasılıkla orada olmaması gereken kişilerdir. Bu kişiler, bir Ferrari’nin sürücü koltuğuna usulca oturan ergenleri andırırlar – ne kadar hevesli ya da kendilerine güveniyor olsunlar, bir hata yapmakla ilgili tehlikeleri henüz fark etmemişlerdir. En kötü sunum yapanlar, harika bir iş çıkardıklarını düşünenlerdir. Yani, genellikle sunumlarını çok uzun tutarlar ve oldukça da ukala davranırlar.

Sunum yapmayı seven insanlar genellikle dinleyicilerin düşman olduğunu hissederler, ama bu, doğru değildir. Siz ve dinleyicileriniz arasında çok önemli bir ortak nokta vardır; bu da ikinizin de orada olmak istememesidir. Bu temel unsuru anlamak, sunumlarınızı başarıyla gerçekleştirmenizi sağlayacaktır.

İş sunumlarıyla ilgili 20 altın kural

1. *Beden dili faktörünü asla göz ardı etmeyin*

Sırf konuşuyorsunuz diye, kendinizi sunum sürecinden uzaklaştırma girişiminde bulunmanız gerekmez. Bununla şunu demek istiyorum: Anlatacaklarınızı slaytlarla gösterip, sırtınızı dinleyicilere dönerek, yüksek sesle slayt yazılarını okumak. Ben buna ‘İş Karaokesi’ diyorum. Sunumu yapan sizsiniz, slaytlarınız değil. Benimle birlikte tekrarlayın: PowerPoint sıkıcı.

2. *Rahat ayakkabılar giyin*

Hayır, terlik tarzı ayakkabılardan ya da eski spor ayakkabılardan söz etmiyorum. Bedeninizin sağlam bir biçimde dengesini sağlayacak ayakkabılardan söz ediyorum. Bunlar rahat hareket edebileceğiniz ayakkabılar olmalı. En kötü sunumlarımı iyi görenen, ama benim için bir süre sonra bir tehlike oluşturmaya başlayan ayakkabılarla yaptım.

3. *Tuvalette ısının*

Ellerinizi rahatlatmak için sallayın, derin derin nefes alın, bedeninizi ısıtmak için zıplayın ve lütfen kürsüye çıkmadan önce giysilerinizi ve üstünüzü başınızı gözden geçirin. Sahneye asla pantolonunuzu düzelterek ya da omzunuzdan kepek silkerek çıkmayın. Hiçbir oyuncu kostümünü giyene dek sahneye çıkmak istemez.

4. *Ceplerinizi boşaltın*

Pantolonunuzun ceplerinde herhangi bir şey varsa, onlarla oynamak isteyebilirsiniz. Yüzük ya da kolye gibi oynayabileceğiniz diğer şeyleri de çıkarın.

5. *Duraksayın*

Tam pozisyonunuzu almadan asla konuşmaya başlamayın. Bazı kişiler yerlerine geçerlerken cıyklamaya başlarlar. Ko-

nuşmayı yapmayı planladığınız yere varınca, başlangıç noktanızı alın ve duraksayın. Dinleyicilerinize bakın. Gülümseyin. Odaklanın. Sonra, konuşun. Ateş etme talimatlarını hatırlayın: Hazır ol... Nişan al... Ateş et! Burası sizin hazır olma ve nişan alma sahneniz.

6. *Oturmayın, ayakta durun*

Neden? Ayakta durursanız, herkes titreyen bacaklarınızı ve ellerinizi görmez mi? Hayır, şaka yapıyorum. Ayakta durmanın güçlü ve enerjik bir yanı vardır. Oturmak dinleyicileriniz açısından fazla rahat görünebilir. Bir yangın sırasında insanlara odayı boşaltmalarını söylediğinizde oturuyor mu olursunuz? O halde, mesajınızın bir etki yaratmasını istediğinizde asla oturarak konuşmayın.

7. *Kürsüden uzaklaşın.*

Bunları kim icat etmiş? Korkunç; korkunç, korkunç.

8. *Sahne malzemelerine dikkat edin*

Ellerinizi boş tutun. Elinizde tutacağınız herhangi bir şeyi rahatlamak için kullanırsınız. Elinizde asla not kartları ya da ipucu kartları olmasın. Bunları yakınınızda bir yere koyun, ama asla elinizde tutmayın. Kalem, işaret değnekleri gibi şeyler olmasın.

9. *Başlangıç noktanızı alın.*

Bu, kitapta daha önceden açıklanmış olan Güç Pozu'nuzdur (sayfa 63).

10. *Gülerek başlayın*

Karnınızı hoplata hoplata değil, ortamı yumuşatsın diye hafif bir biçimde gülün. Aslında, bunun asıl yumuşatacağı şey sizsiniz. Kendinize güldüğünüzde, gülümsemeniz surat kaslarınızı rahatlatacaktır, ciğerlerinizde tuttuğunuz hava boşalacaktır ve omuz kaslarınız rahatlayacaktır. Bedeninizde salgılanan endorfinler sizi mutlu kılacak ve her şey güzel olacaktır.

11. *Göz teması kurun, ama aşırıya kaçmayın*

Dinleyicilerine bakmak iyidir, ama asla gözlerini açıp kapma süresinden daha uzun bir süre onlara dik dik bakmanız gerektiğini düşünmeyin. Hatta fazla bakmanız dinleyicilerinizi utandıracağı için, gözlerinin içine bakmanız da gerekemeyebilir. Ne diyeceğinizi düşünürken, bakışlarınızı yukarı ve ileri dikmeniz daha iyidir, çünkü bu göz pozisyonu ezberlenmiş sözcükleri hatırlamanızı sağlar. Dönüp ekrana bakmak, bu da dinleyicilerinizle aranızda bir kesinti oluşturabilir.

12. *Tanıdık bir suratı kullanın*

Gülümseyin. Bir oda dolusu arkadaşınızı selamladığınızı hayal edin. Asla gergin ya da savunmacı gözükmeyin. Gerginlik ya da itaatkarlıkla ilgili görsel sinyallerin dinleyicilerinizden acıma ya da empati göreceğine dair yaygın bir inanış vardır. Ancak bu böyle olmayacaktır. Bir konuşmacı dinleyicilerine gergin olduğunu belli ettiği anda, dinleyiciler vakitlerini boşa harcadığı için ondan nefret etmeye başlarlar. Bugünlerde kimse amatörlerden pek hoşlanmıyor.

13. *Konuşurken ellerinizi kullanın*

Ama ellerinizi kötü değil, iyi bir güç elde etmek için kullanın. El hareketlerinizin sözlerinizi vurgulaması gerekir, baltalaması ya da dikkat dağıtması değil. Açıklayıcı ya da duygusal destek veren açık hareketler kullanın.

14. *Ellerinizi aşağıda tutun*

Ellerinizi omuz hizasına yükselmeye başladığında gerginlik ya da panik sinyalleri vermeye başlarsınız. Omuz hizasına geldiğindeyse, artık ellerinizi sallamıyor, boğuluyorsunuzdur. El hareketlerinizi belle göğüs seviyesi arasında tutun.

15. *Hareket edin*

Kimse sunum yaparken hareketsiz kalmanız gerektiğini söy-

lemiyor, hele ki ben asla söylemiyorum. Aynı anda yürüyün ve konuşun, çünkü mesajınıza enerji katar. Ancak, üç yapılmaması gereken kuralı göz önünde bulundurun:

- Beslenme vakti gelmiş bir aslan gibi volta atmayın. Sizi psikotik gösterir.
- 60'ların başında The Shadows grubununki gibi bir dans sergilemeyin. Tamam, bunu bilmeyecek kadar genç olabilirsiniz, ama iki adım öne atıp, bacaklarınızı çapraz hale getirmekten ve iki adım geriye atmaktan söz ediyorum...
- LitePro'nuzun önünde durmak. Slâytlarınız asla göğsünüzde gözükmemelidir. O güçlü ışık gözlerinize yansıdığı anda, araba farlarına yakalanan tavşan bakışı pek de hoş gözükmez.

16. Bir soru sorulduğunda, öne doğru yürüyün

Soru en önemli soru olsa da, cehennemin böğründen çıkıp gelmiş olsa da, her zaman birisinin bu soruyu sorduğuna memnunmuşsunuz gibi davranın. Soruyu soran kişiyle göz teması kurun, ona doğru birkaç adım atın, soruyu tatlı bir ses tonuyla tekrarlayın ve asla kollarını göğsünüzde kavuşturmayın ya da geri adım atmayın. Böylece, dinleyiciler arasındaki herkes sözel yanıtınızı şişireceğiniz halde asıl yanıtı bildiğinizi düşünür.

17. Beden bariyerlerinden sakının

Kolları kavuşturmak, surata dokunmak ve kendine sarılmak gibi hareketlerden kaçınılması gerekir. Kendine sarılmak iki kolunuzun yanınızda olduğu zaman yapılabilir. Kollarınızı gövdenizi bir diş macunu tüpünü sıkarak gibi iki yanınıza yapıştırırsınız. Ancak, dinleyicilerinizden biri konuşurken, bir kolunuzu yarım büküp göğsünüze götürebilir, diğer kolunuzun dirseğini de elinize yaslayabilirsiniz. Bu, ilgiyle dinlediğinizi gösterir.

18. Koltuk altlarını göstermek

Çok aşırıya kaçmadan (yani, kolları tamamıyla başın arkasında kenetlemeden) yapabilirsiniz, ama sadece koltuk altlarınızın biraz hava alması için. Omuzlarınızı gevşetin ve aşağı indirin, sonra da kollarınızı iki yanınızdan hafifçe öteye götürün.

19. Bitmemiş bir senfoniden kaçınun

Bir sunum sırasında yapabileceğiniz en gıcık ve dikkat dağıtıcı hareketlerden biri yarı pişmiş ya da natamam bir harekettir. Bunun bir örneği, bir konuşmacının “Burada beş temel unsur vardır” deyip, parmaklarını havaya kaldırması ve bir, iki unsuru sayıp diğerleri saymayı unutmaması, ama parmaklarını hâlâ havada tuttuğu bitmemiş geri sayım hareketidir. Ya da konuşmacı pano kaleminin kapağını çıkarır, ama sonra durup etrafa sallar.

20. Bitiriş yapmayı bilin

Bitiriş pozunuz konuşmanızın önemli anlarından biri olmalıdır. Ancak bu genellikle konuşmacılar için en düşük noktadır, çünkü ‘reddetme dansı’ olarak bilinen o tuhaf ritüeli yapmaya başlarlar. İyi bir konuşma yaptıysanız ve iyi noktalardan söz ettiyseniz, artık kendinize güvenerek konuşmanızı tamamlamanızın ve alkışları kabul etmek için hafifçe eğilmenizin vakti gelmiştir. Ancak, birçok konuşmacı bunun yerine bu an söyledikleri her şeyi küçümseyecek bir şey yaparak kullanır. Reddetme dansı genellikle ya gözleri devirerek hafifçe suratı buruşturmak, kayıtsız bir tavırla eli sallamak, omuzları silkemek, hatta yerinize doğru bir yengeç gibi yan yan komik bir biçimde yürümek olabilir. Tüm bunlar dinleyicilerinizin sizi sevmesi ve sempati hissetmesini engelleyen son bir çabadan ibarettir ve genellikle az önce sözünü ettiğiniz şeylerin tartışmalı ya da bir nebze iddialı olduğundan korkarak yaptığınız

bir şeydir. Bilinçaltınız komik bir poza bürünerek söylediğiniz her şey için özür dilemeye çalışıyordur, ama söyleyebileceğim tek şey, bunu yapmayı düşünüyorsanız, *yapmayın* olacaktır!

Nasıl satış yapmalı?

Satış yapmak komik bir iştir. Yeni bir teknik yaygınlaştığı anda, herkes bunu kullanmaya başlar ve bu teknik siz daha ne olup bittiğini anlayamadan bayatlar ve basmakalıp bir hale gelir.

Satıcılar Linus'un konfor battaniyesine sarılması gibi bu tekniklere sarılırken, işin tüm sırları artık eski cazibesini yitirmiş gibi görünüyor. Asıl sorun, doyumdur. Herkes bu durumdadır. Geçen hafta, ilaç almak için eczaneye gittim ve zavallı kadın bana pul ya da cep telefonu kılıfı da almak isteyip istemediğimi sordu. Bankalar artık bir bankanın işlevini alçaltacak derecede ek şeyler satmaya çalışıyorlar, hatta sizi hayır bağışları yapmak için imza atmaya ikna etmeye çalışan sokak satıcıları bile kaldırımları yeni bir satış alanına dönüştürmüş durumda.

Bunları da göz önüne alarak, en iyisi iki kurala bağlı kalmaktır:

1. Bir şey satıyor olmaktan dolayı utanmayın. Bence, "Size bu yeni hesabı açmanızı tavsiye etmeseydim, işimi yapmazdım" gibi yapı kooperatiflerinde söylenen laflar ya da "Bir anket için vaktiniz var mı?" gibi satış işini zorlaştıran yaklaşımlardan daha kötüsü yoktur. Satış yapmaktan hoşlanmıyorsanız, insanlar da sattığınız şey konusunda olumsuz davranırlar. Bir satıcının sattığını itiraf edemeyeceği kadar kötü olan bir ürün ya da hizmet ne kadar kötü olabilir?
2. Uyum yaratın. Bir kişinin ilk ismini aşırı bir biçimde kullanarak ya da 'en iyi arkadaş' ses tonuyla konuşarak bunu yapabileceğinizi sanıyorsanız yanılıyorsunuz. Satış uyumunu süreci yeni bir dost edinmeye benzemez.

Diğer bölümlerde beden dili uyum becerilerinden söz etmiştim; kurallar satışta da değişmiyor. Sergilemeye çalıştığınız şu değerleri unutmayın:

- Coşku
- Dürüstlük
- Bilgi
- Marjinal düşük statü

Satış yaparken, göz önünde bulundurmanız gereken unsurlar da şunlar:

- Bir müşteriye asla yenmeniz gereken bir rakip gibi davranmayın. Güç titreşimlerini ve beden dili alfa sinyallerini bir kenara bırakın.
- Dürüstlük sergilemek için göz teması kurun, ama aşırıya kaçmayın.
- Karşınızdaki kişinin beden dilini hız ve postür açısından taklit edin – ama bunu çaktırmadan yapın!
- Hızınızı kontrol edin – sakın görünmek güzeldir. Gergin beden dili ayinlerinden ya da kendinizi rahatlatmak için yaptığınız ayinlerden vazgeçin. Omuzlarınızı rahat bırakın ve düzenli nefes alın.
- Aşırı uyumdan kaçının. Bu davranışlar, dürüstlüğün düşmanıdır.
- Birkaç puan elde etmek için, bazılarından vazgeçin. Ufak kayıpları ya da olumsuzlukları arada sırada kabullenirseniz, insanlar olumlu yanlarınıza inanmaya hazır olurlar.

İş Toplantılarında Varlığınızı Hissettirmek

- Her zaman dakik olun.
- İçeri asla bir fincan çayla ya da bir sandviçle girmeyin.
- Elinizde sadece kağıtlar olsun.
- İçerideki en güçlü kişiye çapraz konumdaki bir yere oturun.
- Kapıya bakan bir yer seçin.
- Asla bir duvara sıkışmış vaziyette oturmayın – alan güç demektir.
- Ceketinizi asla sandalyenizin arkasına asmayın.
- Görüşmeyi siz yönetecekseniz, masanın başına oturun ya da bir ‘Son Yemek’ dizilişi oluşturun (256. sayfaya bakınız).
- Her zaman kolları olan bir sandalye seçin.
- Sandalyenin gerisine oturun, ama omuzlarınızı sarkıtmayın.
- Kurabiye yiyip, çay içmeyin.
- Elinizdeki tek şey bir kalem olmalıdır, ama bunda da aşırıya kaçmayın! Sayfa 279-280’deki ipuçlarına göz atın.
- Toplantı sona erene dek, kartvizit dağıtmayın.
- İsimleri ve kimin nerede oturduğunu bir kenara yazın, ama bunu başkalarının görmesine izin vermeyin.
- Her zaman ilk üç dakika içinde bir şey söyleyin.
- Her zaman dönüşlü göz teması kullanın, masanın etrafındaki herkese bakın.
- Aktif bir dinleyici olun, insanlar konuştuğunda kafa sallayın.
- Asla pasif olmayın; bir sokaktan karşıya geçmek için bekleyen bir koşucu gibi, anın hareketlenmesini sağlamak güçtür.
- Asla kollarınızı ya da ellerinizi gövdenizin üstünde kavuşturarak beden bariyerleri oluşturmayın.
- Önemli noktalarınızı vurgulamak için ayağa kalkmaya hazır olun, ama bunu sadece ayakta uzun süre durmanız gerekiyorsa yapın.
- Ayağa kalkacak olursanız, konuşmaya başlamadan önce dim-

dik durduğunuzdan emin olun. Kendinizi hazırlamak için kısa bir süre ayırın.

- Konuşmaya başlamak üzere olduğunuzu göstermek için anons hareketlerinden faydalanın: Elinizi hafifçe havaya kaldırın, biraz öne doğru oturun ve ellerinizi masaya yaslayın, gözlüğünüzü çıkarın, iki elinizi de havaya kaldırın, avuçlarınız öne baksın, vs.
- Asla dinleme pozisyonunuzdan konuşmayın; dramadan ve etkiden yoksun olursunuz. Konuşmadan önce, her zaman durumunuzu değiştirin.
- İyi ve ilgili bir dinleyici olun, çünkü aynı şeyi hak etmeniz gerektiği anlamına gelir. İnsanların lafını keser, araya girer ya da görmezden gelerseniz, kötü karma oluşturmuş olursunuz.
- Söylediklerinizi vurgulamak ve değer katmak için el hareketleri kullanın.
- Bir kişinin ilgisini çekmek istiyorsanız, bunu parmağınızı havaya kaldırarak, kaleminizi göz seviyesine getirerek ve o kişiye bakarak yapabilirsiniz.
- Söyleyeceklerinizi kısa ve öz tutun, beden diliniz de dinamik olsun.
- Toplantılardaki en az popüler olan beden dili rutinlerden biri sürekli olarak sızlanarak karşınıza çıkacaktır. Bu kişi söylemek istediklerini sıkıntısını hiç gizlemeden, öfkesini ya da gerilimini bastırmadan ortaya koyacaktır. Kollarını göğsünde kavuşturmuş bir biçimde geriye yaslanmış olacaktırlar ve konuşurlarken ‘hindi boynu hareketi’ dediğim şeyi yapacaklardır. En sevdikleri laflar arasında “Her şey çok iyi, tamam ama...” ya da sadece “Evet, ama...” vardır. Onlar gibi olmayın. Açık beden dili hareketleri yapın, olumlu bir yüz ifadeniz olsun ve iyi göz teması kurun.

İş toplantıları zamanınızı boşa harcayabilir, ama can sıkıntısından ölmektense, bunları en iyi şekilde değerlendirmek için adımlar atın.

Bunları asla bir fincan kahve içerken, sessiz sedasız oturmak için kullanmayın. Tam aksine, kendi fikirleriniz için ve başkalarıyla fikir alışverişi yapabileceğiniz bir platform olarak düşünün. Bu, enerji ve girdi gerektirir; unutmayın, konuştuğunuzda, diğerlerinin de dinlediğinden emin olmak içinde adımlar atmanız gerekir.

Kalem tacizi

Kaleminiz işyerinizde – siz fark etmeden – en daimi arkadaşınız olacaktır ve ayrıca içsel düşüncelerinizin ve hislerinizin de bir barometresi haline gelecektir. Kaleminizle yazdığınız, çizdiğiniz şeylerin istediğinizden fazlasını ele vermesine izin vermediğinize emin olun.

- **Kılıç**

Kaleminizi saldırıya geçtiğinizde, havaya kaldırır, bir kılıç gibi savurur ya da bir hançer gibi bir yere saplarsınız. Fiziksel bir saldırı gerçekleştirmeye dair bastırılmış bir isteği sergiler.

- **Metronom**

Kaleminizi sürekli olarak ya da önemli bir şey söyleyeceğinizde elinize ya da masanıza vurursunuz. Saldırgan ve kontrolcü görünür.

- **Bilim adamı**

Kaleminizi parçalara ayırır ve tekrar birleştirirsiniz, orta kısmını açar, yay dışarı fırlayınca da her şeyi tekrar birleştirirsiniz. Sizi gergin, kaba ya da oldukça dikkati dağınık gösterir.

- **Çiğneyici**

Kaleminizin ucunu bir sincabın bir kütüğü kemirdiği gibi kemirirsiniz. Büyük bir kısmını çiğnedikten sonra, plastik kısım yok olur, kalemin ucu eğrilir, üstünde diş izleri kalır. Endişeli ve öfkeli görünmenin yanı sıra, öfkenizi büyük oranda bastırıyormuşsunuz gibi bir izlenim yaratırsınız.

- **Emici**

Kaleminizin ucunu emersiniz. Bu, başparmağınızı emmek gibi çok çocukça bir rahatlama hareketidir. Ağızınıza ağır ağır sokup çıkarırsanız, cinsel imaları da olabilir.

- **Klikçi**

Kaleminizden belirli aralıklarda klik sesi çıkarırsınız, baskı arttıkça klik hızınız da artar. Stresli ve endişeli görünürsünüz ve iş arkadaşlarınızı çok gıcık edersiniz.

- **Helikopter**

Kaleminizi parmaklarınızın arasında dönen bir helikopter pervanesi gibi çevirirsiniz. Çocuksu ve sıkılmış görünürsünüz.

- **Karalamacı**

Karalamalarınız muhtemelen dinleme gücünüzü arttırmaya yöneliktir, ama sıkıldığınıza da işaret edebilir.

Ön Cephe Beden Dili

Azgın bir dalgayı andıran müşteri eğitime ve kuramlaştırmaya rağmen, halkla iş yapan kişiler genellikle basit etkileşim becerileri söz konusu olduğunda berbatlardır. En kötülerini de ‘insan’ canlısı olduklarına inananlardır. Genellikle, *Blue Peter* programının setinden fırlamış, fazlasıyla hevesli bir figüran gibi davranırlar ya da büyüklük taslarlar. Bazıları da oldukça kabadır. Bazen bahisçiyi bile küçük düşürmek konusundaki gelişmiş tekniklerine şapka çıkarıp, önlerinde eğilmek istiyorum.

Ön cephe işi gerçekten de çocuk oyuncağıdır. Halktan kişiler gizliden gizliye kolaylıkla memnun edilir. Sadece o çok önem verdiğimiz minik statü parçaları bizi bir hamur makinesine tıkınca savaşılmaya ya da arkamızı döndüğümüz gibi sonsuza oradan ayrılmaya yelteniriz.

Ön cephe işi beden diliyle ilgili tavsiyem çok ama çok temel hareketler yapmaktır. Bunu zaten bildiğinizi söyleyebilirsiniz – ama

eğitim derslerimde öğrencilerime hep tekrar ettiğim gibi – *bilmekle, yapmak* arasında dünya kadar fark vardır. Adımlar basit olduğu halde, çok da önemlidir ve bunları doğru yapan ön cephe personeli son derece nadirdir.

- İnsanları gördüğünüz anda tanıyın. Masanıza ya da tezgahınıza geldiklerinde ve kesinlikle yaptığınız şeyi bitirdikten sonra değil. İyi ön cephe personelinin alınlarından fırlamış kocaman boynuzları vardır. Bir müşteri yakınlarda olduğunda, boynuzları kıpırdanmaya başlar. Birisinin içeri girmek üzere olduğunu bilirler ve müşteri içeri girdiği anda kafalarını kaldırıp bakarlar. Telefonda görüşüyorlarsa, bir başka müşteriyle ilgileniyorlarsa, gözlerinin içine bakıp başınızı sallayın. Büyük bir ihtimalle minnet hissinden ağlarlar.
- Kibar bir şekilde ‘bekleme’ sinyalleri verin. Havaya kaldırmış kıvrık tek bir parmak ya da hafif bir gülümseme ve kafa sallama işe yarar. Hatta birkaç dakikaya kadar onlarla ilgileneceğini ima etmek için birkaç parmağınızı havaya kaldırmak da işe yarayabilir.
- Gülümseyin. İyi bir gülümseme olmasına özen gösterin. Müşteriyi gördüğünüze gerçekten memnun olmuş gibi görünün. Fazla hevesli ya da rahatlamaş görünmeyin ve sanki hayatınızda başınıza gelen en iyi şeymiş gibi de gülümseyin. Ama dostane bir izlenim veren, hoş bir biçimde gülümseyin. Gülümsemenizin gözlerinize de yansımaya özen gösterin.
- Yanıt vermezlerse, bunu görmezden gelin. Herkesin size geri gülümseyeceği ve dünyanın bir anda pamuk şekerinden oluşacağı ve mavi kuşların *Mary Poppins*’den şarkılar söyleyeceği umuduyla gülümserseniz, çok büyük hayal kırıklığına uğrarsınız. Suratinizde ne tür bir ifade oluşursa oluşsun, gülümsemeniz ne kadar güzel olursa olsun, ifadesiz bir surata, hatta kaşları çatık bir surata bakmanız olasıdır. İyi haberse,

bunun zerre kadar önemli olmadığı! Suratlarımız hangi ifadeye bürünürse bürünsün – tüm müşteriler adına söylüyorum – gülümsemelerimizi içimizden düşünürüz. Gülümsememizin dudaklarımıza varması birkaç sene bile alabilir. Genellikle işle ev arasında gidip geldiğimiz süre boyunca, bir, iki saat surat asarız.

- Konuşmaya ilk başladığınızda hafifçe öne eğilin. Yardım etmeye niyetli ve istekli olduğunuzu gösterir.
- Göz teması kurun.
- Başınızı çok hafifçe eğin. Aşırıya kaçmayın, yoksa insanı sinir edecek derecede sevimli görünürsünüz.
- Müşterinizle aranızda uygun bir mesafe bırakın. Bir metrelik mesafe uygundur, ama satışı zorladığınız bir durumsa daha da fazla olabilir.
- Statü dengesini göz önünde bulundurun. Alıcılar her zaman satıcılardan daha yüksek statüde kabul edilirler. Bu da kendinizi alçaltacağınız anlamına gelmez, ama beden dilinizin bu gerçeği yansıtması gerekir. Ukala ya da kibirli görünen resepsiyonistler bir müşteriyi sinir edebilirler. Kendinize güveniyormuş ve kontrollüymüş gibi görünün, ama asla müşterinizden daha küstah ya da rahat görünmeyin. Elleri bele dayamak, fazla göz teması kurmak ya da göğsünüzü şişirmek gibi temel statü göstergelerinden de kaçının.
- Söylediklerinizi hareketlerinizle tamamlayın. Bir otel girişinde ya da resepsiyonunda çalışıyorsanız, enayilerin binaya girmeden önce aptallık hapı aldığını bilirsiniz. Yönümüzü bulamayız ve talimatları dinlemeyi asla beceremeyiz. Bize odamızın solda olduğunu söyleyin, sağa gideriz. ‘İkinci kat’ deyin, asansörle dördüncü kata çıkarız. Odamıza girdiğimizde, ışıklarla, elektrikli su ısıtıcısıyla ya da duşla uğraşmamızı da istemezsiniz. Asla patronluk taslamayın, ama o plastik kartı kapıdan nasıl geçireceğimizi ya da asansörden çıkar çıkmaz

sağa dönmemiz gerektiğini hatırlatırsanız, geri dönüp yardım isteme ihtimalimiz de bir o kadar azalır.

- Ayakta durun, oturmayın. Çok derin olan resepsiyon masalarından hiç hoşlanmam. Hem demodedirler, hem eskide kalmışlardır, hem de yeniden yapılmaları gerekir. Şık bir otele ya da büyük, lüks bir şirkete gittiğinizde, tıpkı postanede sıraya girdiğiniz gibi sıraya girmeniz gerekir. Büyük şirketlerden biri kısa süre önce bir resepsiyon masası bulundurmak yerine bir lobi kurma fikrini ortaya attı, ben de hayranlıkla bu haberi dinledim. Bir müşterinin yanına girmek, onu resepsiyon masasının önünde kuyruğa sokmaktan bin kat daha iyidir.
- Bilgisayarınız yerinde dursun. Asla yukarı kaldırmayın. Önemli olan son model bir klavye de değil, müşteridir. Müşteriniz geldiğinde, asla bakışlarınızı ekrana dikmeyin.
- Asla statünüzü düşürmeyin. Müşteriler kendisine güvenen, bilgili ve alanında kontrol sahibi kişiler tarafından ilgilenilmek isterler. Endişeli görünmenin ya da kendinizi küçültmenin hiçbir faydası olmaz.
- Bir şikayetle ya da öfkeli bir müşteriyle uğraşmak durumundaysanız, onları sakinleştirmek için eşleştirme ve hız kontrolü olarak bilinen bir tekniği uygulayın. Birisine sakin olmasını söylemek, kızgınlıklarını daha büyük bir öfkeye dönüştürmekten başka bir işe yaramaz. Bunun yerine, beden dilinizin müşterilerinizin sıkıntısının bir kısmının bir empati aşamasına ulaşmasına izin verin. Bu durumda, kaşları hafifçe kaldırarak, öne eğilerek ve sorunu çözmeye hazır olduğunuzu gösteren bir postürle, suratınıza bir ilgi ifadesi yerleştirirsiniz. Müşterilerinizin hareket hızı sizinkinden fazlaysa, siz de biraz hızlanmalısınız. Eğer dramatik hareketler yapıyorlarsa, belki siz de hareketlerinizi biraz daha gösterişli kılmalısınız. Önce sorunun ne olduğunu dinleyin, sonra öfkelerini daha da

arttırmak yerine azaltarak rahatlayın. Ayna tutma - hız kontrolü - yönlendirme. Onları biraz taklit edin, sonra yavaş yavaş kendiniz de sakinleşin. Böylece, yönlendirmenizi kabul ederler ve öfkeleri diner.

- Uyum ya da empati yaratmak için ayna tutma tekniğini kullanırken, her zaman müşterinizi gözlemleyin. Müşteriniz neşeli ya da konuşkansa, siz de ona uyun. Eğer daha sakin ya da daha resmilerse, kendi beden dilinizi de resmileştirin. Asla zorlamayın. Zorlamak derken, ne hissettiklerini göz önünde bulundurmaksızın, durumlarını değiştirmekten söz ediyorum. Başınıza hiç böyle bir şey geldi mi? Şık bir caddede yürürken, bir hayır kurumu soyguncusu gayet yüzsüz ve ısrarcı bir biçimde yanınıza gelir. Yanından geçip, bankanıza girersiniz. Bankaya balonlar asmışlardır ve şirin bir teşrifatçı tatlı bir ses tonuyla sizin için ne yapabileceklerini sorar. Bu tür bir yaklaşım yakılan bir arazi gibidir ve müşterinin ruh haliyle ya da hisleriyle hiçbir alakası yoktur.
- Bunu da söyledikten sonra, en kısa etkileşimlerde bile ‘müşteriyi sevindirmenin’ önemli olduğunu hissediyorum. Gülümseyin, dostane beden dili sergileyin ve kısa ama dost canlısı bir sohbet edin. Hava yağışlıysa anlayışlı davranın, neşelilerse ufak bir espri patlatın. Genellikle, birisini en çok mutlu kılan anlar bu kısacık etkileşimlerde gerçekleşir.

Zam Nasıl İstenir?

Unutmayın, bu inanılmaz ipuçları işe yaradığında, sizden kâr payı isteyeceğim!

- Yaklaşımınızı planlayın. Asla içgüdülerinize göre hareket etmeyin. Patronunuzla birlikte asansöre atlayıp, bunu işinizle ilgili bir sohbet fırsatına dönüştürmek aşırı enayilikten başka bir şey değildir.
- Bir araya gelmeden önce, bir sürü araştırma yapın. Zam ‘is-

temeden' önceki haftalarda ya da aylarda, profilinizi yükseltmeniz ve patronunuzun neden size zam yapması gerektiğine dair nedenleri sergilemeniz gerekir.

- Dakik olun; hevesli ve enerjik gözükün. Toplantılarda önlerde oturun ve olumlu yorumlar yapın. Şirketinizin önemli bir elemanının nasıl görünmesi gerektiğini gözlerinizin önüne getirin ve o kişi olun. Normalden daha fazla görsel kullanın. Patronunuz sizi görmeyecekse, geç saatlere kadar çalışmanın ya da işe erken gitmenin bir anlamı yoktur.
- Hedefleriniz büyük olsun. Zammınız hakkında karar verecek olan kişi haricindeki kişilere iyi görünmeye çalışmanın hiçbir anlamı yoktur. İş dünyasında kimseye güvenmemek de iyi bir kuraldır. Dolayısıyla, müdürünüzün İK müdürüne ya da her kim sorumluyorsa ona sizin hakkınızda olumlu görüş bildireceğini düşünerek beden dilini ve imajı atlamak boşa harcanmış bir zaman olacaktır. Her zaman hedef kitlenizin önünde performans sergileyin; asla vekaleten hareket etmeyin.
- 'Zam' talebiniz için bir randevu isteyin. Zamanlamayı da özenle seçin. Zam isteyeceğiniz kişi bir sabah ya da öğleden sonra kişisi midir? İşten saat kaçta çıkar? Bu kişinin düşünce yapısına ve ruh haline kendinizi uydurun.
- Daha önceden renk vermeyin. İnsanlar hazırlıksız yakalandıklarında, bir yanıt hazırlamadıklarında, daha kolay ikna olurlar. Toplantı için sizden bir gerekçe istenirse, Truva Atı tekniğini deneyin: Hesaplardaki sipariş rakamlarıyla ilgili olduğunu söyleyin, toplantıya girdiğinizde de zam talebinizi ekleyin.
- Olumlu bir yanıt bekliyormuş gibi davranın. İnsanlar hevesli, açık ve dost canlısı olduklarında, onlara olumsuz bir yanıt vermek güçleşir. Savunmacı ya da saldırgan olursanız, işlerinin yarısını yapmış olursunuz ve aklınızdan geçenleri söylemelerini kolaylaştırırsınız.
- Zam isteyeceğiniz kişiye dönük oturun, dik durun ve kıpır-

danmayın. Zam talebinizi yaparken göz teması kurun ve en önemli anda asla bakışlarınızı yere indirmeyin. Surata dokunma ya da suratı örtme davranışlarından kaçın, yoksa kendiniz koruyormuşsunuz ya da dediğinizin arkasında değilmişsiniz gibi görünürsünüz.

- Konuşmayı basit tutun. Karşınızdaki kişiyi ikna edeceğiniz basit noktalar, bunları destekleyecek ve inandırıcı kılacak basit beden dili kullanın.
- Neden zam almanız gerektiğini anlatırken, nedenler sizin lehinize değil de şirketin lehineymiş gibi anlatın. Boynunuza kadar borçta olsanız da, alacağınız zamdan işyerinizin ne şekilde faydalanacağını anlatmak çok daha etkili olur. Buna ‘bunda benim payım ne?’ anlamına gelen BBPN prensibi denir.
- Asla batırılmış öfke ya da meydan okuma sinyalleri kullanmayın. Bunları kullanmanız, karşınızdaki kişilerin size hayır demesini kolaylaştırır. İşyeri anlaşmazlıkları asla bir çözüme ulaşmaz. Asla kimseyi tehdit etmeyin, yoksa sadece bir patronun kazanacağı bir statü ya da güç savaşını başlatırsınız.
- Bu yüzden, beden dilinizi onların beden dilinin altında tutun, ama yine de her zaman kendinize güvendiğinizi de gösterin. Çok güçlü görünürseniz, hayır demek *istemelerine* bile yol açabilirsiniz.

Benimle konuşan kişiyi değiştirmek için hevesli olduğum birçok an oldu, ama tutumları onları geri çevirme fırsatının keyfini çıkarmama neden oldu.

- Bastırılmış hiçbir şeyin işaretini vermeyin. Her an patlamaya hazır bir yanardağ gibi patronunuzun önünde oturmak, onun durumunu daha da kötüleştirir. Derin nefes alın ve tüm duygusal yükleri odanın dışında bırakın. Kırmızı suratlar, yumruk haline getirilmiş eller, pörtlemiş ve yaşlı gözler, dudak ısırma, elleri ovuşturma ya da pis pis bakma gibi hareketlerin mesajınıza hiçbir katkısı olmayacaktır. Zeki ve sağduyulu görünün.

- Hisler işyerinde sözel olarak daha iyi ifade edilir. Fiziksel davranışların sergilenmesi utanmakla eşdeğer anlama gelebilir; dolayısıyla iyi bir lider her zaman sakın olarak tasvir edilir. Ancak, kimse sizi hislerinizi tartışmaktan alıkoymuyor. Unutmayın ki, öfkenin ya da üzüntünün sözel olmayan bir biçimde sergilenişi normalde insanların hoşuna gitmez; söylemek istediklerinizi “Bu konuda çok öfkeli olduğumu söylemek zorundayım” gibi bir şey diyerek daha değersiz kılarırsınız ve sakın ve mantıklı beden dili ve ses tonu kullanarak mesajınızı daha güçlü kılabilirsiniz.

Bir İşyeri Aşkı Nasıl Olmalı?

Tüm ilişkiler kolaylıkla gizlenemeyecek kadar güçlü ve bariz olan bir beden dili sinyalleri karmaşasıyla başlar ve biter. İşyerinde cinsellikle ilgili son derece komik bir durum söz konusudur. Belki bunun sebebi, esas olarak mantıklı, planlanmış düşünceye ve davranışa göre hazırlanmış olan ofislerin aniden dizginlenemeyecek bir hisler dalgası altında kalmasıdır. Ya da normalde sorumlu yetişkinler olan çalışanların elle tacize, ofis partilerinde seks yapmaya ya da çıplak popolarını ofis fotokopi makinesine yaslamaya başlayan ve yerine duramayan ergenlere dönüşmeleriyle birlikte kültürel çatışmaların yaşanmasıdır.

Bu durum, ülkenin en yüksek pozisyonundakileri bile etkiler. John Prescott’un Özel Yardımcısından uzak dururken, bir başbakan vekili gibi değil de bir alfa maymun gibi görüldüğünü kim unutabilir? Ya da Monica Lewinsky’yle ve puroyla ilgili olarak uydurulan öyküleri kim unutabilir?

Tüm bunların gayet tabii bir de ciddi yanı var, ama işyerinde cinsel maceralara atılmayı düşünen ve bunu gizli tutmayı uman herkese şunu söylemem gerek: *Yapamazsınız!*

Neden mi? Bir kere, beden diliniz sizi ele verir. Ofis ya da iş ortamları çok sayıda işaretlere açık kişiler yaratır. İşyerlerinde oluşan

ekiplerde ve gruplarda bir koloni hissi vardır ve birçok hayvan kolonisi gibi, hayatta kalmak bir diğ erinin sözel olmayan mesajlarını okuma ve hissetme becerisine bağlıdır. Sözel olmayan cinsel mesajların hissetmekle de fazla ilgisi yoktur. Bir kere, insanları çift çift ayırmak doğal bir istektir. Her koloninin hızlı randevulaş ma bölümü vardır ve üyelerinden ikisi olası bir çift olarak kabul edilirse, isimleri insanların akıllarına gelir ve böylelikle başkaları tarafından gözlemlenmeye başlarlar. İlişkinizi gizlemeye çalışıyorsanız, size birkaç basit tavsiye:

- **Birbirinizi asla görmezden gelmeyin**

Görmezden gelmek kitaptaki en eski ve en kolay renk veren numaradır. Bir ilişkiye başladığınızda ya da başlamak üzere olduğunuzda, hoşlandığınız kişinin ismi geçtiğinde aşırı bir tepki vermek için içgüdüsel bir istek duyarsınız. Bunu bastırmak ve maskelemek için de suratınız kızarır, kıkırdarsınız ya da bu kişiyi aniden görmezden gelmeye başlarsınız. İnsanlara bir şey belli etmemek bir kenara dursun, bu tür davranışlar sadece şüpheleri arttırır, özellikle de yan masada oturan birisini görmezden gelmeye çalışıyorsanız.

- **İşyerine birlikte gitmek**

İşyerine yarı ayrı gitmek, özellikle de cinsel partnerinizi işyeri binasının köşesinde bırakıp yürümelerini sağlıyorsanız, en kesin suçluluk kanıtıdır. Ama lanet bir kural da vardır: İşyerine ayrı ayrı gidebilmek için ne kadar büyük bir çaba harcıyorsanız, olaylar sizi bir araya getirmek için bir o kadar fazla gelişir. Binadan yaklaşık olarak bir kilometre ötede ayrılan bir çift tanıyordum. Adam yolun geri kalanını portatif bir bisikletle gidiyordu. Kadın arabasını park edene ve adam bisikletini katlayana dek, binanın döner kapılarında kaçınılmaz bir biçimde bir araya gelmişlerdi.

- **Gözlerinizi dikmek**

Gözlerinizi dikmek aşık olmanın ve şehvetin kaçınılmaz bir yan ürünüdür, ama ilişkinizi avazınız çıktığı kadar bağıarak ilan etmek istemiyorsanız, biraz dikkatli olmanız gerekir. Elinizde değilse, bundan kurtulmanın tek bir yolu vardır: Diğer iş arkadaşlarınıza da aynı uzunlukta bakmak.

- **Flört edin**

Ama bunu ölçülü yapın. Flört etmek birçok şirkette son derece doğaldır, ama cinsel bir biçimde yapılmaz; bu yüzden, bir anda flört etmeyi kesmek de şüpheli bir manzara yaratır.

- **Aniden diğer kişilerle flört etmeye başlamayın**

Bu da diğer kişilerden ilişkinizi gizlemenizi sağlamaz. Tam aksine bakışlarını ne tepki verdiğini görmek için partnerinize çevirir. Aşık olduğunuz kişinin bir başka kişiyle flört edişini izlerken manyaklar gibi gülmek de kolay bir iş değildir.

ÖZEL İKRAMLAR

Bazı beden dili ipuçları daha özeldir, hatta riskli bile sayılırlar. Ancak, bunlara erişemeyeceksiniz diye de bir kural yoktur. İmaja ve sözel olmayan işaretlere gelince, politikacılar en sevdiğim konu değildir, ama işin sırlarını incelemek benim için yine de büyüleyicidir. Bunları kullanmayı önermesem de, hâlâ öğrenilmesi gereken noktalar olduğunu, hatta repertuarınıza dahil edebileceğiniz bazı teknikler olduğunu da düşünüyorum.

Nasıl Başbakan Olunur?

Bir ülkenin başkanının, ya da başbakanının imaj profilini inceleyerek öğrenilecek bir sürü şey vardır. Bir yandan, bize devletin başı hakkında birçok ipucu verir, öte yandan onlara oy veren kişiler konusunda da oldukça fazla bilgiyi açığa serer. İnsanların sadece politika uğruna oy verdiği günler artık çok geride kaldı. Ne kadar geçmişe giderseniz, bir liderden o kadar uzaklaşırsınız. Bugünlerde, hepimiz özgüveni tam lider rolünün – tıpkı ünlü olmak gibi – elde edilebilir ve erişilebilir olduğunu düşünüyoruz. Aradığımız özellik artık özel olmak değil; kendimizle olan benzerliklere bakarız. Harold Wilson ataerkil bir liderken ve Margaret Thatcher da okul müdiresi gibiyken, Tony Blair her sabah çocuklarını okula yetiştirme telaşında olan yan komşumuz gibiydi. George W. Bush'un da bir barda tanışabileceğiniz dostane bir adam imajı vardı.

Ancak, erişilebilir olsun olmasın, tüm modern liderlerin imajları konusunda dikkatli olmaları gerekir. Farkındalık her zaman başarı anlamına gelmese de, başarısızlıklar bile bize özellikle üst kademe bir pozisyona oynuyorsanız, işyerimize dahil edebileceğimiz davranışlar hakkında ipuçları verir.

• Uzunluk

Aslında, uzunluk konusu santimlerden ziyade kişilikle ilgilidir. Şimdiki liderlerin çoğu uzun boyludur, ama aşırı uzun boylu değildir. Putin ya da Hillary Clinton gibi uzun boylu olmayanlarsa, boylarını dimdik durarak belirgin hale getirirler. Condoleezza Rice, Hillary Clinton ve Margaret Thatcher örneğinde, bu liderlerin boylarını saçlarını daha kabarık bir biçimde şekillendirerek vurguladığını söyleyebiliriz. Thatcher ülkeyi savaşa sürüklerken, saç modeli daha da kabarık ve katı olmuştur. Tıpkı bir miğfer gibi görünüyordu.

- **Saçlar**

Bu da bizi saç konusuna getiriyor. Saçların daha fazla oy getirdiği bilinen bir gerçek. Neden mi? Bence bunun anında özdeşleşmeyle bir ilgisi var. Saç renginiz, uzunluğu ve stili insanların zihninde ani bir imge yaratır. Saçla cinsel güç arasında hep bir bağ olduğu söylenir (yanlış tabii). Birçok kişi için, kellik hem ileri yaşla, hem de bebeklikle ilişkilidir. Bugünlerde, Prens William'la ilgili olarak bir tek 'saçları dökülüyor' lafını duyuyorum. Ama kafayı kazıtmak geçerli bir çözüm olarak kabul edildiğinden, saç meselesi modern bir lider için eskisi kadar önemli değildir.

- **Yüz İfadeleri**

Tüm politik liderler kendilerine has birkaç ifadelerinin olmasının ne kadar önemli olduğunu bilir. Blair kaşlarını havaya kaldırıp gülümsemeyi, ağzını bükmeyi, gözlerini havaya kaldırmayı ve trajik bir olay karşısında gözlerini hızlı hızlı kırpmayı severdi. Ancak, George W. Bush'un tek bir numarası vardır. Gözlerinin içi parıldayan, bastırılmış ama yine de başkaları tarafından görülebilen gülümseme ifadesi uygun değilse de bunu kullanırdı. Harold Wilson ifadesini bir pipoyla oluştururdu ve Thatcher da gözlerini hafifçe kaldırarak ve kısarak, yüksek statülü kapalı dudaklı bir gülümsemeyle daha asil bir görünüme bürünürdü.

- **Yürüyüş**

Kasıtlı yürüyüş önemlidir. Thatcher kararlılık ve enerji sergilemek için her zaman hızlı hızlı yürürdü. Savaş sırasında, Bush ve Blair yüzde yüz testosteron dolu, halkı etkileyecek ve düşmanı korkutacak Güç Yürüyüşü'nü keşfetmişlerdi ve her ikisi de kendileri savaşıyorlar gibi davranıyorlardı. Büyük adımlar atıyor, kollarını gövdelerinden uzak tutuyor ve güreşçiler ve gece kulübü fedaileri gibi kaslı bir görünüm sergili-

yorlardı. Hillary Clinton da Condoleezza Rice da çok önemli toplantılarda kullandıkları askeri bir yürüyüşü benimsemişlerdir. Bill Clinton'ın yürüyüşü o kadar belirgin değildir, ama boyu ve duruşunun yanı sıra, elini sürekli olarak sallaması da her zaman dikkat çekerti.

- **Sızıntılar**

Tüm politikacıların bir sürü sızıntı hareketi vardır, ama iyi politikacılar bunları gizlemeyi başarırlar. Bazıları hâlâ konuşmaya başlayana dek kameraya çıkmayacaklarını düşünürler ki soylular ve bazı ünlüler bunun doğru olmadığını öğrenmiştir. Blair'in en büyük sızıntı hareketlerinden biri başparmaklarından gelirdi. Kapalı el hareketini yapardı. Ellerini gövdesinin önünde tutar, avuçları bedenine bakardı ve parmaklarını birleştirirdi. En iyi zamanlarında, başparmakları doğrultulmuş bir silah gibi dururdu. Kendinden daha az emin olduğu zamanlarda, parmaklarını hafifçe bükerdi.

Hareketler

Politik liderler (ve bazı soylular) başkalarının önündeyken, statülerini güçlendirmek için birkaç önemli güç tekniği uygularlar. Bunlardan en önemlisi el kol hareketleriyle ast üst ilişkisi kurmaştır.

- **Güçlü eller**

En üst pozisyondaki kişinin yürürken ve başkalarıyla konuşurken el kol hareketleri yapması çok önemlidir. El kol hareketleri yapan kişi olarak, otorite sahibi, hevesli sorular soran ve bilgi toplayan kişi gibi görünürler. Kadınların, özellikle de soylu kadınların, genellikle bu güçlü hareketleri yapmalarını engellemek için ellerine buket buket çiçek tutuşturulması da ilginçtir. Sanki hâlâ görsel olarak otorite sahibi olan kadınlar görmekten hoşlanmıyoruz; dahası, kadın liderler bile itaatkar görünmek zorunda kalıyorlar.

• **Ben ben ben**

Liderler dinleyicilerinin dikkatini dağıtmamak ve kendi üstlerinde tutabilmek için memnuniyetle boş sarılma hareketini kullansalar da, zora düşüldüğünde bunun altındaki temel mesajı görmek kolaydır. Kendinizi patronunuza iyi göstermek isterken, eminim ki “O büyük işi ben aldım” demek ister gibi ‘ben’ sözcüğüyle boğuşursunuz. Alçak gönüllü olabilmek için, ‘biz’ demeyi tercih ederiz ve patronun gerçek mesajı anlayacağını umarız. Politikacılar gerçek mesajı iletmeyi gayet iyi bilirler. Kişisel bir başarıyı ya da zaferi ima etmek istediklerinde, ‘ben ben ben’ hareketlerini kullanırlar. Blair’in kapalı elleri daha da yükselir ve daha da kapanır ve adeta ufak bir kalenin suratlarının ardından bakıyormuş hissi uyandırır. Bu hareket, bir diğerlerinden ayrı olma ve yüksek otorite aurası yaratır. Göğse vurma da yaygın olarak kullanılan bir diğer numaradır. Parmaklarını içe doğru çevirip, kalp hizasında göğse vurarak, politikacılar ‘ben’ sözcüğünü güçlü bir biçimde vurgularlar.

• **Devre kesici**

Tüm liderlerin bir sürü hissi sık sık (her zaman değilse bile) maskeleymesi gerekir. Bu maskeleyme, büyük miktarda içsel sıkıntı yaratır ve neredeyse tahammül edilmez bir çaba gerektirir. Zaten politikacılar önemli bir duraksama ve bekleme anı yaratmak için devre kesici hareketi kullanırlar. Genellikle, bu numara bir yudum su içilerek yapılır. Böylece, birkaç çok önemli saniye boyunca, maskeleriyle birlikte kafalarını aşağı eğmiş olurlar; genellikle bu hareket maskelerinin düşmesinden rahatsız olduklarını ima eder. Bu ara, tıpkı makyajını tazeleyen bir kadın gibi, maskelerini yeniden takmalarını sağlar. Tony Blair Kadınlar Enstitüsü’nde yuhalanırken önemli bir maske yenileme hareketi yapmıştı; Bill Clinton’sa Monica Lewinsky konusunda sorgulanırken, önünde hem bir kutu içecek, hem de bir bardak su duruyordu.

- **Güç başparmağı**

Esas olarak politik arenada var olan birtakım el hareketleri vardır ve güç başparmağı onlardan biridir. Ancak, zamanlama doğruysa, bunu taklit etmemeniz için hiçbir neden yoktur. Politikacılara bir zamanlar parmak doğrultmamaları söylenirdi; bu yüzden de en hararetli tartışmalarda bile parmaklar kullanılmazdı. Bunun yerine, parmak eklemleriyle işaret etmek daha popüler hale geldi; parmaklar avuca doğru kıvrılır ve işaret parmağı eklemi sözcükleri vurgulamak üzere bir işaret değneği gibi kullanılır. Ek bir güç işareti olarak, başparmak daha sonra üst parmak ekleminin üstüne koyulur, hakimiyet vurgulanır.

- **Ölçen eller**

Bir başka politik hareket de ölçen ellerdir. Her iki el de dirseklerden doksan derecelik bir açıda kıvrılarak öne uzatılır; eller dümdüz tutulur ve avuçlar birbirine bakacak biçimde biraz boşluk kalacak şekilde tutulur. Boşluğun büyüklüğü, devletin ya da bireyin karşılaştığı sorunun büyüklüğüne işaret eder. Sorun açıklandıktan sonra, her şeyin kontrol altında olduğunu göstermek için bu hareketi neredeyse her zaman bir doğruluk hareketi izler.

- **Doğruluk hareketi**

Hem saldırı, hem savunma amaçlı olarak kullanılabilecek harika bir harekettir. Saldırı altında, konuşmacının ne yapması gerektiğini ve sorunu nasıl çözeceğini gayet iyi bildiğini ima eder; saldırı amaçlı kullanıldığında da oldukça kesin ve üstün bir strateji ima eder. El öne doğru uzatılır, parmak uçları birleştirilir ve konuşurken el hafifçe sallanır.

- **Kesme**

Politikacıların sık sık başvurduğu kesme hareketi, tek elle yapılan bir harekettir ve saldırgan bir kararlılık ima eder. Eğer

ani bir biçimde yapılırsa, mantıklı karar verme ya da yaptırım seviyelerine işaret eder, ama el sıkı bir biçimde tutuluyorsa ve kesme hareketi sert bir biçimde yapılıyorsa, sorunun hal-lolduğuna ve konuşmacının bu konuda başka bir şey duymak istemediğini ima eder.

- **Parmak ya da kafa değneği**

Parmak sallama artık bir liderlik işareti, ama bir politikacı ellerini kullanmadığında, genellikle kafa değneğini kullanır. Parmakla havayı döven bu hareket verilmek istenen mesajı vurgular ve güçlü bir biçimde savaşıma hazır olma durumunu ima eder. Sanki bunu hareketi yapan kişi, bir tartışmayı çoktan kazanmış gibi, bir kavgadaki son darbeleri andırır. Neil Kinnock bu hareketi çok severdi, ama bazen aşırıya kaçır, hatta tüm bedenini bir değnek olarak kullanarak mesajını vermek için adeta havalara zıplardı. Empatik hareketlerle ilgili olarak hatırlanması gereken önemli noktalardan biri de şudur: Aşırıya kaçmak vurguyu azaltır. Ses tonu vurgusu için de aynı şey geçerlidir. Tony Blair empatik ses tonunu sıklıkla kullanırdı, ama aşırı bir biçimde kullanarak etkisini azalttığı da olmuştur. Bazen onun evde otururken Cherie'ye "LÜTFEN – ŞEKERİ – UZATIR – MISIN?" dediğini hayal ediyorum.

- **İki elli hareket**

Birçoğumuz, konuşurken tek elimizle hareketler yaparız. Ya da en azından bir elimizi diğerinden daha fazla kullanırız. Son derece güvenilir ve oldukça empatik olabilmek için, birçok politik lider iki elli hareket tekniğini kullanır. Blair ve Brown bu iki elli hareketi en çok kullanan kişiler arasındadır; Brown düzenli olarak Matador Bıçaklaması'nı yapar – örneğin, iki parmağını aşağı çevirip bıçaklama işareti yapar ya da ellerin birbirinden ayrı tutulduğu, ama sanki ufak paketler teslim ediyormuş gibi havayı kestiği ölçülen eller hareketini havada yapar.

- **Yukarıyı gösteren eller**

Michael Howard tek haneli yukarıyı gösteren el hareketinin en büyük hayranıydı ve bu hareketi başkalarına miras bırakmıştır. Bir işaret parmağı surata yakın bir yerde havaya kaldırılır. Bu hareket bir otorite ve uyarı hareketidir ve ta okul günlerinden kalmıştır.

- **Kürsüyü reddetme**

Bu hareket, yüksek etkili bir şok hareketinden standart bir harekete dönüşmüştür. Bir konferansta, diğer konuşmacıların güvenli bir biçimde bir kürsünün ardından konuşmasına izin verirsiniz, sonra siz sahneye çıkar ve dinleyicilerin önüne dikiliverirsiniz. Buradaki mesaj, onlarla bir bağ kurduğunuz ve gönülden konuştuğunuzdur. Cameron'ın Muhafazakar Parti'nin başkanlığını kazanmasını sağlayabilirdi. John Major da seneler önce konferanslarda ayağa kalkıp, dürüst ve samimi görünmek için ceketini çıkardığında, benzeri bir tekniği kullanırdı. Thatcher'ın resmiyetiyle bir tezat oluşturması inanılmazdı. Ancak, kürsüyü reddetme hareketinin tüm konuşma boyunca uygulanması gerekir. Önce kürsünün ardından konuşmak, sonra önüne geçmek dinleyicileriniz için tuhaf ve ürkütücüdür. Howard bunu çok önemli bir konuşmasında denemiş, kökleriyle ilgili dokunaklı bir öyküyü anlatırken uygulamıştı. Ama bu hareketi, *Sadece Balo Dansı İçin*'den alınmış bir sahne gibi koreograflanmış gözüküyordu.

- **Alan kullanımı**

Bir konuşmacının statüsü ne kadar yüksekse, alan kullanımı da bir o kadar fazla olur. Blair başbakan olduğu dönemde, alanları kendi lehine kullanmayı başarmıştır.

- **Konuşan dekor**

Politikacılar bir resmin bin sözcüğe beden olduğuna gönülden inanırlar ve kendileri adına konuşan dekorlar kullanırlar. John

Major'ın sabun kutusunu ya da Thatcher'ın yeni BA logosunu gizlemek için kullandığı mendili hatırlıyor musunuz? Wilson piposunu güvenli ve itimatlı görünmek için kullanırdı; Blair'se nedense elinde bir fincan çay olmadan nadiren görülürdü. Bilen fincanlarının birinin üstünde çocuklarının resmi bile vardı, ama bunun bir dekor olmadığını iddia edecek küstahlığı da göstermişti. En son ne zaman evinizin ön kapısından çıkıp, elinizde bir fincan olduğunu fark etmeden işe gittiniz?

• Partnerlik dekorları

Tabii, bir liderin kullanabileceği en büyük dekorlardan biri, kameralar karşısına dizildiğinde yanında duran doğru partnerdir. Partnerlerle ilgili bir yin ve yang durumu söz konusudur ve en iyileri ya lideri tamamlarlar ya da eksikliklerini telafi ederler. Hillary'nin bir ülkeyi ziyaret ettiğinde, durup dururken arkasında Bill'le poz vermesi de pek Hillary tarzı değildir. Sandra Howard'ın, 'karanlık havası' olan bir adam olarak tanımlanan bir adama taze bir nefes getirmesi için seçim zamanı spot ışıklarının altına koyulması da öyle değildir.

Denis Thatcher bile Margaret ilk başbakan seçildiğinde sahne ışıklarının altına çıkmıştı. İlk başlarda, daha görünürdü; genellikle yüksek statülü bir role bürünür, kameralara poz verir ya da liderden daha yüksek bir statü sergilerdi. Adeta ülkenin bir kadının bu tür bir güce erişmesine hazır olmadığı izlenimi verirdi.

Daha önceki başbakanlara da bakınca, politikacı eşleriyle ve partnerleriyle ilgili inanılmaz tarihsel kıyaslamalar yapılabilir. Bazıları donmuş ve araba farlarına yakalanmış tavşanlar gibi düşük statülü görünüyordu; Clementine Churchill ya da Margaret Lloyd George gibi diğerleriyse tek başlarına ülkeyi yönetebilecekmiş gibi bir görünüm sergiliyordu. Clement Attlee'nin karısı, gülümsemesi ancak bir avcı gibi tanımlana-

bilecek bir adam için gerekli olan tazeliği sağlamıştı; Mary Wilson'daysa mutfağından alınmış ve kurusun diye dışarıya asılmış bir kadın görüntüsü vardı.

Modern politikacı eşleri ve partnerleri, erkeklerini fiziksel açıdan daha çekici kılmak için de sözde-cinsel bir rol üstlenmişlerdir. Bu hareketin önde gidenlerinden biri, onun gibilerini belki bir daha asla göremeyeceğimiz Cherie Blair'di. Erkeğine fazla heyecanlanmış bir deniz minaresi gibi yapışır, hayranlık dolu sarılışları ve bakışları hepimizin seksi süper kahraman Blair'e tapınması gerektiğini ima ederdi. Bebekler de bu oyunun bir parçası haline geldi, hatta en azılı bekarlar bile gençliklerini ve dinçliklerini vurgulamak için bebek yapma baskısı altında kaldı.

Kariyeriniz sizi 10 numaraya, şirketin BT bölümüne, muhasebeye de götürse, bir ülkeyi yönetmek ya da bir resepsiyon düzenlemek de isterseniz, asla sözel olmayan sinyallerin gücünü unutmamalısınız. İşler çeşitli ve karmaşık olabilir, ama beden dilini doğru yapmak çok daha basittir. İlk olarak, hedeflerinizi belirleyin, sonra bunları elde etmek için gerekli olan özellikleri seçin. Dam üstünde saksıya oturma asla bir arada iyi gitmez; zaten bu yüzden neden ön cephede çalışmayı seçen bu kadar çok insanın diğer insanlardan patolojik sayılacak derecede nefret ettiğini merak ederim. Ama kendinize kuşursuz bir biçimde uymayan bir iş bulursanız, her zaman oyunculuk tekniklerinizi geliştirebilirsiniz, kimsenin ruhu bile duymaz.

Kilit Noktalar:

- Bir zam ya da terfi talebi için gireceğiniz toplantıları önceden planlayın.
- Ön cephe beden dili en basit, ama en incelikli becerilerle doludur – statünüzü ve itaatkarlık sinyallerinizi doğru kullanın.
- İş toplantılarında, doğru yeri seçin ve mesajlarınızı iletmek için anons hareketlerini kullanmaya hazırlıklı olun.
- İş sunumları ve satışlar sadece karizmayla ve kişisel etkiyle ilgilidir. Mesajın siz olduğunu asla unutmayın ve sinyallerinizi doğru kullanın.
- Birilerinin öğreneceğinden endişe ediyorsanız, o ofis aşkına hiç başlamayın – iş arkadaşlarınız siz hislerinizi ne kadar maskeleyemeye çalışsanız da sinyallerinizi okuyacaktır!
- Dünya liderlerinden, işi yerinizdeki statünüzle ilgili ipuçları edinin.
- İletişim ağı kurmak sürekli bir iş olmalıdır – her zaman göz önündesinizdir. Sinyallerinizi gözlemleyin ve tüm önemli olaylarda bunların sizi pazarlamasını sağlayın.

14

İŞYERİNDE DİĞER İNSANLARI OKUMAK

İş hayatımız boyunca, dört dörtlük birer beden dili yalancısı oluruz. İşimizden keyif alsak da, işyerimizin hayatımızın her günü ve anı bulunmak isteyeceğimiz bir yer olma ihtimali düşüktür. Bazı kişiler işlerinden o kadar nefret ederler ki, başka bir yerde olmak isterler. Bazılarıysa sadece birlikte çalıştıkları insanlardan hoşlanmaz ya da olduklarından daha etkin ve bilgili görünmeye çalışırlar.

Beden dili açısından, iş blöften ve çifte blöften ibarettir. Bu durum, iş arkadaşlarınızdan ve müşterilerinizden gelen sözel olmayan sinyalleri okumayı ve değerlendirmeyi biraz karmaşık bir mesele haline getirir. Bu kitabın başında söylediğim noktayı unutmayın: Beden dili kesin bir bilim değildir. Size başkalarının düşüncelerine doğrudan erişmenin sırrını anlatmayı ben de çok isterdim, ama beden dili bu şekilde işlemez. Kendi beden dili sinyalleriniz üstünde yapabileceğiniz en verimli şey, ideal mesajlarınızı en açık biçimde sunmaktır. En verimli ikinci şeyse, birlikte çalıştığınız kişilerin sinyallerine dikkat etmektir. Bunları inceleyin ve satır aralarını okumak ve başkalarının gerçek düşünceleri ve anlamları hakkında daha iyi içgörü sahibi olabilmek için kullanın. Ama her zaman diğer olasılıklara karşı da açık olun. Size gerçek ‘anlatımların’ ya da kesin noktaların olmadığını söylediğimi de unutmayın. Beden dili derslerinizi asla okuldaki matematik dersleri gibi öğrenmeyin. Beden dili cebirle de ilgilidir, ama buna kognitif cebir denir. Kolları göğüste kavuşturmanın olumsuzluğa eşit olduğunu söyleyen bir formül yoktur. Burun kaşımanın yalan

söylemek anlamına geldiğini söyleyen bir formül de yoktur. Varmış gibi numara yapıyor olsaydım, size yılan yağı satmaya çalışırdım.

O halde, iki kural söz konusudur:

- **Bakın**

Kolay mı? Pek de kolay sayılmaz. İki yaşından itibaren, size dikkatle bakmanın kaba bir davranış olduğu söylendiği için, algı becerilerinizi yavaş yavaş geliştirmeniz ve tekrar bakmayı öğrenmeniz gerekir (yeter ki dik dik bakmayın).

- **Değerlendirin**

İçgüdüsel tepkinizle başlayın – başkalarının söyledikleri ya da yaptıkları hakkında ne hissettiniz? Size neyin sinyalinin verdiklerini düşünüyorsunuz? İçgüdüsel tepkiler aslında oldukça karmaşık bir algı sürecinin parçasıdır ve bu tür güçlü duyguları göz ardı etmemeniz gerekir.

Daha sonra, beden dili fazlalıklarını düşünün – tek bir hareketi alın ve tüm beden dili ‘cümlesinin’ içine yerleştirin; bir başka deyişle, tüm diğer hareketlerin içine yerleştirin. Hareketi sözcüklerle de ilişkilendirin. Bunlar uyumlu muydu, uyumsuz muydu, yoksa aşırı mı uyumluydu? İlişkili oldukları sözcüklerle uyumlular mı, yoksa onları baltalıyorlar mı?

Othello Hatası’nı aklınızdan çıkarmayın. Birisinin beden dili sinyallerini ne kadar iyi değerlendirirseniz değerlendirin, bunları neyin tetiklediği konusunda her zaman yanılabilirsiniz. Othello, karısı Desdemona’nın onu aldattığı konusunda çıkan söylentiler tarafından uyarılır. Onu sorguya çeker, endişeli tepkisini gözlemler, bunun bir suçluluk emaresi olduğuna karar verip onu öldürür. Aslında, Desdemona masumdu ve sinyalleri suçlanmış olmanın yarattığı şok tarafından tetikleniyordu.

Yani, doğru semptomlar söz konusuydu, ama neden yanılttı.

En temel algı becerilerinizi geliştirerek – Othello Hatası denen varsayım türünü de işlemiyorsanız – iş arkadaşlarınızı ve müşterilerinizi satır aralarını okumak denen teknikle dört misline çıkarabilirsiniz.

Değerlendirmelerinizde size yardımcı olabilmek için, bir hisler ve semptomlar listesi vereceğim. Bir doktor gibi, gerçek soruna ilişkin ipuçlarını bulabilmek için semptomları okumanız gerekir, ama bunu yaparken açık fikirli davranmanız da gerekir.

Yalan Söyleme İşaretleri Nasıl Anlaşılır?

Yalan söylemek insan bedeni için oldukça güç bir işlemdir; bu yüzden de birçoğumuz iyi yalan söyleyemeyiz. İlk olarak gerçek tepkimiz gelir ki bunun bastırılması, performans için de yalan tepkisinin oluşturulması gerekir. Bu da kişide stres yaratabilir ve yalan tarafından ortaya çıkan suçluluk duygusu bu strese eklenir.

Ancak herkesin yalan söylediğinde strese girmediği de göz önünde bulundurulmalıdır, çünkü herkes suçluluk hissetmez. ‘İyi’ bir yalancı genellikle düzenli olarak yalan söyleyen ve/veya yalan söylemenin doğru olduğuna inanan bir kişidir. Ama bir yalancıyı yalamamanın da bazı yolları vardır:

- Nefes alıp verişleri sıklaşır ve kesikleşir. Bunu göğüslerinin inip kalkışından görebilirsiniz. Ya da ses tonlarından, nefessiz kalışlarından anlayabilirsiniz.
- Bir adrenalin patlaması dudaklarını yalamasına ve ağzının kurumasına neden olabilir. Dudak yalama bir kaç farklı biçimde olabilir. En komiği dil dürtmesidir: Dil dudakların arasından çıkar ve yemek yemeyi reddeden bir bebek gibi bir reddetme ya da tiksinti belirtisi olabilir. Ağzın yan tarafını yalamaksa eğlenmek, hatta flört etmek anlamına bile gelebilir.
- Abartılı bir biçimde yutkunmak. Bu da boyun kaslarının gerilerek boğazın sıkışmasına neden olabilir. Tıpkı nefes almak gibi, bunun da ya gerçekleştiğini görebilirsiniz ya da karşınızdaki kişi yutkunmaya çalışırken sık sık duraksadığını duyabilirsiniz.
- Aşırı kıpırdanma. Hepimiz kıpırdanırız ama her kıpırdandı-

ğımızda yalan söylemeyiz. Kıpırdanmak sempatik sinir sisteminin devreye girmesi, bir kaçış ya da savaşıma isteği ortaya çıkarması anlamına gelebilir. Bu isteği bastırmaksa, gergin hareketlere neden olabilir.

- Özellikle başın arka kısmını kaşımak. Bu oto-temas bir nebze olsun rahatlık ve avuntu hissi verir.



- Göz teması genellikle yalan söylendiği anda kesilir. Yalan söyleyen kişi gözlerinin çok fazla bilgi ele verdiğini hissedebilir. Bu ufak 'kesme' sinyali, baskının arttığı anı gösterebilir.
- Önceden prova edilmiş gibi görünen aşırı göz teması. Ya da yalan söyleyen kişi bakışlarını başka bir yere çevirmenin onu dürüst göstermeyeceğini düşünüp, uzun uzun göz teması kurmak isteyebilir.



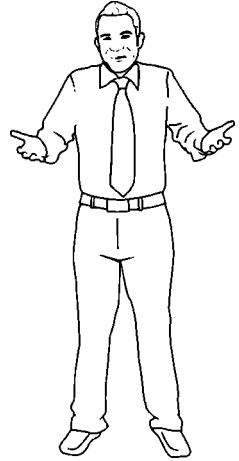
- Yalandan önce uzunca bir duraksama. Sözel kekelemeler de yaygındır.
- Gözlerin yukarı ve sağa doğru çevrilmesi. Bu hareket, kişinin beyninin yaratıcı kısmına ulaştığını gösterebilir.
- Ağzın seğirmesi ya da ağzı kapatmak. Bu da bir başka kesme hareketidir. Kişinin çocuk halini, suratlarını tamamen örttükleri ya da yalan söylemek için başka bir yöne baktıkları zaman işaret edebilir.



- Burna dokunmak ya da örtmek. Bu da başka olası bir surat gizleme sinyali olabilir.
- Suratın kızarması. Fizyolojik bir durumdur ve engellenmesi imkansızdır, ama utanma hissi yüzünden de meydana gelmiş olabilir.
- Terleme. Yukarıdaki surat kızarması bölümünü okuyunuz.
- Dikkat dağıtıcı hareketler – elleri ya da dekorları söylenenlerden uzaklaştırmak için kullanmak.
- Boğaz temizlemek. Normalden daha fazla boyun gerilimi olması ve bir ‘düşünme ve plan yapma’ molası verme isteği.
- Kıpırdamadan oturmak, her zamankinden daha az hareket etmek. Bu da “Hiç kıpırdamazsam, beden dilim hiçbir şeyi ele vermez” der gibi bir ifadesiz surat numarası olabilir.
- Fazla ifadeli olmak, elleri sallamak ve çok konuşmak. Sözel ishalin beden dili versiyonudur.
- Sözlerinden sonra gelen el hareketleri. Gerçeği söylediklerin-

de, hareketleri hislerin ve düşüncelerin en kolay ifade ediliş biçimi olarak kabul edilmelidir.

- Avuç içlerini fazla göstermek de dürüst ve açık olabilir, fazlası aşırı uyumlu olabilir.



- Gerilimi azaltmak için oflamak.
- Konuşma bozuklukları – kekelemek, tekrar etmek, duraksamak.

Reddedilme ya da Önem Vermeme İşaretleri Nasıl Anlaşılır?

- Kırıntı silkiyormuş gibi eli dizin ya da kalçanın üstünde gezdirmek. Bu görünmez kırıntılar düşüncelerinizin ya da fikirlerinizin sembolü olabilir.
- Omuz silkmek. Bu hareket fikirleri ya da olayları önemsememeyi taklit eder. Karşınızdaki kişiler fikirlerinize ya da konuşmalarınıza karşılık bunu yaparlarsa, sizi başlarından atmaya çalışıyor olabilirler, ama kendi konuşmalarıyla da ilgili olabilir. Dolayısıyla, tam olarak ne zaman omuz silktiklerine ve o anda en söylendiğine bakın.
- Kafa sallamak. Bu hareket, bir çocuğun meme istememe ha-

reketini taklit eder ve en temel insan beden dili sinyallerinden biridir.

- Kolları göğüste kavuşturup, sandalyenin arkasına yaslanmak. Bir kez daha, zamanlamaya dikkat edin. Bu bariyer sinyalleri reddetmeye işaret ediyor olabilir.
- İcini çekip, bakışları yukarı kaldırmak. Gözler kasıtlı sinyaller oluşturmak için kullanılabilir – örneğin, kaçma, ilham almak için yukarı bakma ya da yardım isteme arzusunu gösterebilir. Bu hareket, kişinin ilham bulmak ya da düşünmek için içine kapandığını gösterir. Kabul etmenin hiç de iyi bir işareti değil!
- Dudakları büzmek ya da dudakları içeri doğru emmek. Olumsuz sözcüklerin, düşüncelerin ya da hislerin söylenmediğini gösterir.
- Hafifçe vurmak. Bu metronom hareketi konuşmayı bitirmek istediklerine işaret edebilir.
- Boynu oynatmak. Öfkenin biriktiğine işaret edebilir.
- El kaldırmak. Genellikle konuşmayı durdurmak ya da duraksatmak için yapılır.
- Konuşurken başka yöne dönmek. Bu en temel reddetme hareketi, aynı zamanda utangaçlık belirtisi de olabilir.
- Gözlerin fıldır fıldır oynaması. Panik ya da kaçma arzusu gibi karmaşık hisler anlamına gelebilir.
- Bakışları yere çevirip, sandalyede geriye yaslanmak. Kişinin düşüncelere daldığını gösterebilir, ama olumsuz tepkilerini gizliyor da olabilir.
- Çalışmaya devam etmek. Genellikle konuşmacıda kognitif uyumsuzluk yaratır – yani, öylesine büyük bir reddetme işaretidir ki, nerdeyse kaba olduklarını düşünür ve konuşmaya devam ederiz. Ama bazı kişiler gerçekten de bu denli kaba olabilirler.
- Bilgisayar ekranına bakmak. Bu kasıtlı hareket, kişinin daha

ilginç bir şeyle uğraştığını gösterebilir, hatta bu ilginç şey ekran koruyucusu da olabilir!

- Hızlı hızlı kafa sallamak. Sözel olmayan bir müdahaledir.
- Elleri sallamak. Keyif almayı işaret edebilir, ama boğulma işareti olması olasılığı daha yüksektir.
- Saate bakmak!

Olası Stres ya da Endişe Sinyalleri

Nasıl Anlaşılır?

- Omuzlar gergindir ve yukarı kalkıktır – stres semptomları arasında, en belirgin omuzlar olmak üzere kas gerilimi vardır.
- Kendine sarılma, kendini okşama ya da surata dokunma gibi aşırı kendini sakinleştirme ya da kendini rahatlatma ritüelleri.
- Tırnak yeme, kaşınma, dudak ısırma ayinleri. Kişinin kendine saldırması bastırılmış öfke işareti olabilir, ama daha ziyade strese işaret eder.
- Kıpırdanma. Bu hareket normaldir, ama stresle birlikte artar. Bu kişi için neyin normal olduğunu bilmiyorsanız, her zaman teşhis koyabilmek için diğer semptomlara da bakın.
- Hafifçe vurma. Stresli kişiler her zaman zaman baskısı hissediler. Hafifçe vurma da sürekli bir acele etme isteği gösteren bir metronom hareketi olabilir.
- Çıkışa doğru bakmak. Derin derin bakmak kişinin niyetini ya da arzularını gösterebilir, bu durumda kaçma isteğine işaret eder.
- Göğüste kavuşturulmuş kollar, göğse kaldırılmış kadeh ya da çanta gibi bariyerler. Bunlar bir oto-temas kendine sarılma hareketi gibi görünüyorsa, strese ya da endişeye işaret edebilir.
- Aşırı düzeltme hareketleri: Not defterleri, kravatlar, saçlar,

kalemler, vs. Stres aşırı bir düzen ya da kontrol etme ihtiyacını tetikleyebilir.

- Volta atmak. Saldırganlık uyarılması ya da kaçmayı tetikleyen sempatik sinir sistemi olabilir.
- Oflamak. Bu da birikmiş gerilimi salmak için duyulan sürekli bir ihtiyaç sinyali olabilir.
- Gözlerin fıldır fıldır dönmesi ya da göz kekemeliği (gözleri hızla kırptırtmak). Stres gözlerin hızla kırptırtılmasına neden olan adrenalin salgılamamızı sağlar.
- Hızlı bir biçimde dudakların yalanması. Gözlerin fıldır fıldır dönmesine benzer bir tepki.
- Aşırı yutkunma. Adrenalin boğazı ve ağzı kurutur.
- Sarsak, ani hareketler yapmak. Stres sempatik ve parasempatik sinir sistemleri arasında bir uyumsuzluk yaratır ve savaşma ya da kaçma isteği kıpırdamadan oturup rahatlama isteğine karışır. Bu iç çatışma da ani hareketlere neden olabilir.
- Asabi bir biçimde gülmek ya da kıkırdamak. Tüm gülüşlerin ardında keyif alma hissi yoktur. Bu, asabi bir tepki de olabilir.
- Titreyen eller. Adrenalin sebep olur.
- Gözlerin irileşmesi. Gözlerimiz şok ya da şaşkınlık yüzünden irileşir. Hayatta kalma sistemimizin bir parçasıdır, ancak uzun vadede uygunsuzdur. Bunun uzun süre yapılması korkuya ya da strese işaret edebilir.

Kesme Hareketleri Nasıl Anlaşılır?

Ya Sizi Dinlemeyi Kesmişlerdir ya da Sizinle

İlgilenmiyorlardır

- Uzun süre göz kırpmak. Bu, normalden daha uzun bir göz kırpması olabilir ya da sizin uzaklaşmanız için gözleri kapatarak kesme hareketi olabilir.

- Bakışları aşağı çevirmek. Yukarıdakinin çok daha kibar bir versiyonudur.
- Başı aşağı eğmek. Kafalarını tekrar kaldırdıklarında sizin kaybolacağınızı sanmak gibi çocuksu bir biçimde suratı örtmek!
- Bir an için, tamamıyla başka yöne dönmek.
- Sandalyeyi çalışma masasından ya da masadan geriye itmek. Mesafe yaratmak onlar için önemli olabilir.
- Masadaki kağıtları toparlayıp, masaya vurmak. Toplantıyı ya da konuşmayı sonlandırma isteğine işaret eden, oldukça bariz ve sinir bozucu bir alışkanlık.
- Beden bariyerleri.
- Bakışları tavana çevirmek.

Birisinin Açık Fikirlilikle Dinlediğini

Nasıl Anlarsınız?

- Artan göz teması. Özellikle de siz konuşurken artıyorsa. Normalde, iş dünyasında ilk göz temasını dinleme becerilerinin bir parçası olarak görmek istersiniz, ama bakışlar zamanla azalabilir. Artmaya başlarsa ve karşınızdaki kişiyi sınırlendirmediyse, saldırganlaşmasına neden olmadıysanız, dikkatini çekmiş olabilirsiniz.
- Kafa sallama. Kafa sallama hızının konuşma hızınızla aynı olup olmadığını gözlemleyin. Daha hızlıysa, konuşmayı bitirmenizi istiyor olabilirler. Aynı hızdaysa, haberler iyi demektir.
- Karşılıklı duran gövdeler. Bu sinyaller ya çok keyifli olunduğunu ya da dikkatin tamamıyla size yöneldiğini gösterir.
- Size ayna tutması – siz bir şey yaparsınız, diğer kişi taklit eder. Fikirlerinize ilgi gösterdiklerine dair iyi bir işaret olabilir.
- Kaşların havaya kaldırılması. İlgi ve hoşlanma belirtisi olabi-

lır, ama kısa bir omuz silkme gibi yapılırsa, inanmazlık belirtisi de olabilir.

- Gülümsemek. Bunu görmek kolay mı? Pek de değil. Tüm surata yayılmış, aşırı bir gülümseme maskelenmiş can sıkıntısına ya da irritasyona işaret edebilir. Gözlere kadar uzanan (gözlerin de dahil olabileceği) asimetrik bir gülümseme olup olmadığına dikkat edin.
- Öne eğilmek. Sizi dinlediklerine işaret eder. Ama yine dikkatli olun. Öne eğilip size dik dik bakıyorlarsa, yoğun bir öfkede hissediyor olabilirler.
- Kola ya da omuza dokunmak. Dokunmak iyidir. Ancak, yönlendirici dokunuş o kadar da iyi olmayabilir. Kolunuzu tutup, sizi hafifçe çekiştirirlerse, sizi ofisten atmaya çalışıyor olabilirler.
- Öne eğilip kıpırdamadan oturmak. Sizi yoğun bir biçimde dinlediklerini gösterir.

Birisinin Önyargılı Olduğunu Nasıl Anlarsınız?

- Ağzı bükme – genellikle tek omuz da silkilir ve ağza eşlik eder. Ağzın kenarları aşağı çekilir, çeneyse hafifçe yukarı itilir. Çene kafayla birlikte yukarı kaldırılmışsa, aynalı gibi bir görüntü oluşur ve isyankarlığa ya da inatçılığa işaret eder.
- Parmaklarla ağzın örtülmesi. Bir yalancının ağız örtme hareketi gibi değildir, tek bir parmak (genellikle işaret parmağı) dikey olarak dudakların üstüne yerleştirilir.
- Notlara bakmak. İddialarınıza bir kanıt arıyor olabilirler.
- Avuçların sallanması. El dikey olarak öne uzatılır ve ileri geri sallanarak, sizden etkilenilmediği anlatılır.
- Bacak kilidi. Tek bacak diğerinin üstüne atılır. Ama bacak baldırın diğer bacağın üstünde duracağı biçimde kaldırılır ve bir bariyer oluşturur.

- Bacak kıskacı. Yukarıdakiler geçerlidir, ama eller bacağın üst kısmını tutar. Bu da sizinle aynı fikirde olmadıklarına işaret edebilir.
- İşaret parmağı suratın kenarındayken, diğer parmaklar çeneye yaslanır. Açık fikirli bir biçimde birisini dinlerken, parmaklar genellikle çeneye yaslanabilir, ama işaret parmağı kaldırılmışsa, onları ikna etmeniz için daha çok şey yapmanız gerektiğini ima ediyor olabilirler.
- Gözleri kısmak. Klasik bir inanmazlık sinyalidir.
- Baş yana eğilir ve tek kaş havaya kalkar. Başı yana doğru eğmek dinlemeyi işaret edebilir, ama kaşın havaya kalkışıyla birlikte yapılırsa, inanmazlık işareti olabilir.
- Her iki kaş da havaya kaldırılır, çene geri çekilir. Bu sinyalin ne anlama geldiğini hemen anlarsınız. Kaba, aşırı önyargılı ya da alaycı görünür.
- Gözlüğün üstünden bakmak. Bu bakışın ardında birkaç mantıklı neden olduğunu biliyorum, ama aynı zamanda önyargılı yükseltilmiş statünün de bir sinyali olabilir.
- Parmakları birbirine kule gibi dayamak. Ciddi, önyargılı yüksek statü düşüncesine işaret edebilir.



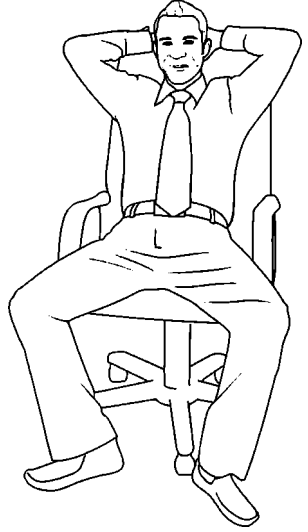
Statü Yükseltmenin Sinyallerini

Nasıl Anlarsınız?

- Daha iri görünmek ve başlarının daha yüksekte olmasını sağlamak için, kendilerini yukarı çekerler.
- Bacakları yana açmak. Bacakların yana açılması bir alfa ya da fiziksel statü yükselme işaretidir.
- Omzunuzun üstünden bir şeyin okunması. Rahatsız edicidir. Rahatsız etmek amacıyla yapılmasa da Güç Postürü şüphesi uyandırır.
- Çok yakın durmak. Alansal saldırı diğer kişiyi sindirmek amacı taşıyabilir.
- Alanınızın ya da çalışma masanızın işgal edilmesi.
- Sizden daha yüksekte oturulması ya da ayakta durulması. Yükseklik genellikle diğer kişinin kendisini daha yüksek statüde ya da daha güçlü görmesinin işaretidir.
- Arttırılmış göz teması. Bu, ilgi ya da gözdağı olabilir.
- Elin ya da ellerin bele dayanması. Muhtemelen bilinçli olarak yapılmamıştır, ama bedeni daha iri göstermek Güç Postürü'ne işaret edebilir.
- Güçlü tokalaşma. Eli ezmek hakimiyet belirtisidir.
- Omzunuza ya da sırtınıza hafifçe vurulması (başınıza vurulursa, sanırım bunun ne anlama geldiğini hemen anlarsınız). Güç vuruşunu yapan kişi dostane görünebilir, ama bu hareket aynı zamanda ebeveyn tarzı bir aşağılamadır. Bu kişinin kendisini sizden üstün hissettiğinin kesin bir işaretidir.
- Birbirine kule gibi dayanmış parmaklar. Oldukça kati ve resmi konuştuklarını size göstermek isterler (karşıya bakınız).
- Şişirilmiş göğüs. Bir başka alfa güç hareketidir.
- İşaret etme ve öne geçme yönlendirici, hükmedici hareketler. Soylular halk içine çıktıklarında 'boşluğu işaret etme' dediğim hareketi yaparlar. Belirli bir şeyi işaret etmeme hali ilgi

çekebilir, ama aynı zamanda bir grup yönlendirme kontrol hareketidir.

- Kaldırılmış çene. Bir kez daha, kafanın kaldırılması insanlara tepeden bakıldığını gösterir ve üstünlüğe işaret eder.
- Tek başına oturmak gibi alfa davranışları. Alfa maymunlar alanı ve yalnızlığı kullanırlar.
- Grubun geri kalanından daha az hareket etmek.
- Koltuk altını göstermek, kolları başın arkasına atmak. Birisi bu hareketi yaparsa, hiçbir tehdit oluşturmadığınızı göstermek istiyordur.
- Postür ya da hareket değişikliği başlatmak. Bir grup içinde, özellikle de bir iş grubu içinde, beden postürünü ilk değiştiren kişi, genellikle statüsü en yüksek olan kişidir. Diğerleri de onu izler.
- Kurul masasının en başında oturmak. Klasik bir güç pozisyonudur.
- Geniş, ama kontrollü hareketler yapmak.



Bir Anlaşmaya Varmak İstediklerini

Nasıl Anlarsınız?

- Beden dilinizi taklit ederler. Aynı beden hareketlerinin yapılması zihnin de aynı şekilde işlediğine işaret eder.
- Konuşmanızla aynı hızda empatik kafa sallama.
- Açık hareketler. Beden bariyerleri, ya gizlenmiş eller gizli düşüncelere işaret etse de, aşırıya kaçmayan açık hareketler genellikle anlaşma demektir.

- Öne eğilmek. Beden uzaklığı genellikle zihinsel uyumun işaretidir.
- Taklit edilen surat ifadeleri. Bu, sizinle hemfikri olduklarını göstermek için kullandıkları çok güçlü bir işarettir.
- Avuçların yukarı ya da dışa bakması. İncelikle yapıldığında, açıklık ve kabulleniş, ima eder.
- Rahat nefes alıp verme. Hayır demek ya da aynı fikirde olmamak düzensiz nefes alıp verilmesine neden olabilir.
- Gövdelerinin size dönük olması.
- Ayaklarının size dönük olması. Ayaklar genellikle istenilen yönü işaret eder. Zor görüşmelerde, birçok kişinin ayağının kapıya doğru dönük olduğuna şahit olmuşumdur!
- Siz konuşurken, tek parmaklarını dudaklarına götürmek gibi konuşma duraksatma sinyalleri kullanırlar. Aslında, bunun anlamı, konuşmanıza izin vermeye istekli olmaları ve ilgi gösterdikleridir. Ama sadece parmak kıvrıksa ya da rahat duruyorsa. Eğer dimdik duruyorsa, önyargılı olabilirler.
- Sizi dinlerken eşit miktarda göz teması kurmaları. Bunun aşırı bir biçimde yapılmaması ya da kullanılmaması gerekir. Göz ifadelerinin rahat olması gerekir.
- Kaşlarının hafifçe kalkık olması. Hafif bir kavis 'daha fazla anlat' anlamına gelir.
- Dudakları rahattır, sıkıca kapanmamıştır ya da içeri çekilmemiştir.
- Bir iş anlaşmasını bitirirken, anlaşmadan önce endişe sinyallerinin artmasına hazırlıklı olun. Buna kıpırdanmak, gergin olmak, tırnak yemek, hızlı hızlı nefes alıp vermek, dudakları yalamak, surata dokunmak, vs gibi hareketler dahil olabilir. Bu hareketler yanlış yönlendirebilir, ama anlaşma sürecinin yaygın bir parçasıdır. Satın alma kararı verildiğinde, gülmek ve gülümsemek gibi rahatlama sinyallerinin birden arttığını görürsünüz.

Bir Anlaşmazlığa ya da Öfke Haline İtildiğinizi Nasıl Anlarsınız?

- Göz kekemeliği, göz kırpmasının artması. Adrenalin patlamasına geri dönüş.
- Dudakların gerilmesi. Saldırganlığın tetiklenmesiyle birlikte ortaya çıkan kas gerilmesidir. Üst dudak bir deri gibi gerilirse ve üst dişlerin bazılarını gösterecek kadar geri çekilirse, kaçmaya hazır olun!
- Alt çene dişlerini göstermek ya da öne çıkarmak. Bu daha saldırgan bir pozdur, savaşmaktansa tehdit etmeye yöneliktir. Savaşmaya hazırlık da olabilir.
- Üst dudağı kıvrırmak. Hoşnutsuzluk ya da kinizmin işareti olabilir.
- Çenenin sıkılması. Kas gerilimi çeneyi etkiler, hatta konuşmanın değişmesine neden olur – yani, dişler sıkılarak konuşulur.
- Ellerin yumruk haline getirilmesi.
- Kıpırdamadan duramamak. Hem volta atmak, hem de sürekli olarak hareket etmek, beden savaşmaya hazırlanırken saldırganlık uyarılmasını işaret edebilir.
- İşaret etmek. Buna parmağın bir silah sembolü olarak kullanılması dahildir. Parmağın (size) doğrultulması, hayali bir bıçaklamayı temsil eder. Diğer hareketleri ve küme hareketlerini de teyit etmek için gözlemleyin.
- Elle kesme ya da kayıtsızca sallama gibi saldırgan hareketler yapmak.
- Kolların göğsün üst kısmında kavuşturulması. Kol kaslarını ortaya serer, göğsü korur ve bedenin daha iri görünmesine neden olur.
- Dik dik bakmak. Göz teması artarsa, ya size aşık olmuşlardır ya da size saldırmak istiyorlardır. Aradaki farkı görmek kolaydır. Aşık olduğunda, bakışlar yumuşar. Öfkeyse, gözleri yerinden pörtletir.

- Göz göze gelmemeye çalışmak. Bu hareket görmezden gelme başlığı altında bulunabilir ki saldırgan bir hareket de olabilir. Ama bunun utangaçlık sinyali olmadığından emin olun. Saldırgan görmezden gelme genellikle çenenin kaldırılmasıyla yapılır ve adeta sizi göremeyecek kadar üstün olduklarını ima ederler.
- Aşırı gülümseme, üst ve alt dişlerin gösterilmesi. Dişler savaşma niyetiyle gösterilir.
- Kaşınma, saç çekme ya da kişinin kendine vurması gibi kişinin kendisine zarar verdiği hareketler. Bunlar saldırganlığın başka bir yere yöneltildiğini ima eden, yer değiştirme hareketleridir. Asıl mesele, kime karşı saldırgan hissettikleridir!

İşyerinde kavrayışlı olmayı, iş arkadaşlarınızın beden dili hareketlerine dikkat etmeyi unutmayın, ama hiçbir hareketin asla ‘iş açığa çıkarmayacağını’ da unutmayın. Tam güçle çalışmayı, neler dendiğini dinlemeyi, genel davranışlarını izlemeyi, ses tonu gibi unsurlarda ipuçları aramayı ve beden dillerini, hem ‘sergilenen’ hareketleri, hem de ‘sızıntı’ sinyallerini gözlemlemeyi unutmayın.

Kilit Noktalar:

- İşyerindeki önemli anlarınızı asla hafife almayın. Plan yapın, anlaşılır olun ve prova yapın.
- Bunların performans becerileri olduğunu unutmayın. Nasıl ısınmanız gerektiğini ve neyi nasıl yansıtacağınızı öğrenin. Sadece ‘kendiniz gibi davranmak’ yeterli olmayacaktır!
- Düzenli olarak rahat bölgenizden çıkın. Kendinizi ne kadar esnek kılarırsanız, o kadar iyi hissetmeye başlarsınız.
- Unutmayın, kaleminizi nasıl tuttuğunuz gibi ufacık detaylar bile içsel hislerinizi farkında olduğunuzdan daha fazla ortaya serer.
- Görsel açıdan farkındalık hali içinde olun. İşyerinde diğer insanları okumanın kesin semptomları olmamakla birlikte, göz taramanızı artırarak başkalarının zihninin nasıl işlediğini daha iyi anlarsınız.

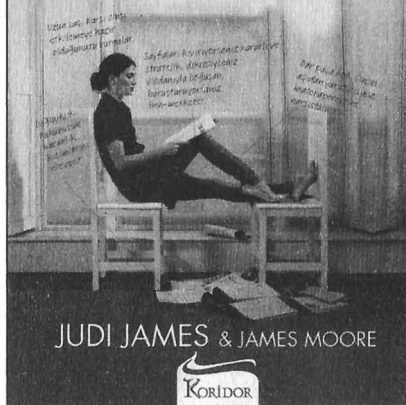
ÖZET

Bu kitap size nasıl düşündüğümüz ve davrandığımız konusunda büyük bir içgörü sağlayacağı halde, umarım neredeyse zihin okumak gibi gizemli bir beceriye sahip olduğunu cümle âleme iddia eden beden dili ukalalarından biri olmazsınız. Unutmayın ki, beden dilinde kesinlik olmadığı gibi, beden dilini bu denli büyüleyici kılan unsur karmaşıklığıdır. Beden dili sürekli uğraştığınız bir hobi ya da bilim olmalıdır. Hepimiz uzmanız ve muhtemelen siz de bu kitaba sandığınızdan daha fazla bilgili başladsınız.

Becerileriniz konusunda olumlu olun. Hayatta karşılaşacağınız en büyük değişimler, kendi beden dilinizi söyleyeceklerinizi ya da duyurmak istediklerinizi baltalayarak değil, lehinize olacak biçimde destekleyerek elde edeceğinizdir. Bu noktada, biraz sert konuşmak zorundayım, çünkü rahat bölgenizden çıktığınızda pes etmenin kolay olduğunu biliyorum, ama size anlattığım tekniklerin işe yaradığını da biliyorum.

Sarf edeceğiniz başlangıç çabası buna değer; sakın unutmayın, kimse sizden kusursuz olmanızı istemiyor. Asla kendinizi klonlamaya çalışmayın, ama en iyi becerilerinizi ve kişilik özelliklerinizi yüzeye çıkarın. Bizi özel yapan şeyler benzerlikler değil, farklılıklardır.

İNSANLARI ÇÖZÜMLEME SANATI



Yemeğinizi yeme şeklinizin karşınızdakine cinsel alışkanlıklarınızla ilgili ipuçları verdiğini biliyor muydunuz?

Ya da masanızın, patronunuzun terfi ya da zam konusundaki fikrini etkilediğini? Biçim ve pazarlamanın bilinçaltımıza bazı mesajlar gönderdiğini biliyoruz peki ya sizin kendinizle ilgili gönderdiğiniz mesajlar?

Beden dili uzmanı Judi James kahve seçiminizden yediğiniz sandviçe, yüksek topuklardan yatağınıza kadar tüm alışkanlıkla-

rınızın ve seçimlerinizin altında yatan gizli anlamları açığa çıkarıyor ve kendinizle ilgili hiç bilmediğiniz özelliklerin farkına varmanızı sağlıyor. Bu sayede insanların sizi gerçekte nasıl algıladıklarını ve bunu nasıl değiştirebileceğinizi, ayrıca arkadaşlarınız, aileniz ya da olası sevgilinizle ilgili bilmek istediğiniz her şeyi öğrenebilirsiniz. Hem de onlara tek bir soru bile sormadan!

Bağımlılık yapan bu eğlenceli kitabı okuduktan sonra, kahvenizin köpüğünü yalamadan önce veya son kalan kremalı bisküviyi almadan önce tekrar düşüneceksiniz!

“Akıllıca yazılmış ve çok eğlenceli!” Sunday Times

“Judi James’in yaptığı gözlemler keskin ve zekice.” Telegraph

“Beden dili gurusu!” Elle

BED

KUTSAL KİTABI

Biliyor muydunuz: İnsanlar birbirleri hakkında yalnızca beden diline bakarak 3 saniyeden daha az bir sürede karara varabilirler. İyi görünmenin iyi olmaktan çok daha fazla şey kazandırdığı bir dünyada *Beden Dili Kutsal Kitabı* başucunuzdaki kitap olmaya aday.

İlginç psikolojik sezgilerle ve sizi kestirme yoldan çözüme ulaştıracak gerçekçi ipuçlarıyla tanışmaya hazır olun. Karşınızdakinin beden dilini hatasız okuyabilmek ve kendi beden dilinizi mükemmel şekilde yansıtabilmek istiyorsanız bu kitap size ilaç gibi gelecek.

Taklit edilemeyecek benzersiz yazım tarzı ve anlatımıyla Judi James karşınızdaki insanın hareketlerini nasıl yorumlayacağımız, beden diliyle söylemek istediklerini nasıl anlayacağımız konusunda başka hiçbir yerde bulunamayacak taktikler sunuyor. Bu kitabı okuduktan sonra insanlara yaptırmak istediklerinizi neden yaptıramadığınızı bir kez daha düşüneceksiniz.

“Beden dili gurusu!”

Elle

Judi James İngiltere’nin önde gelen beden dili ve davranış uzmanlarından biridir. Düzenli gazete ve dergi yazılarının yanı sıra TV ve radyo programlarında da sık sık yorumcu olarak yer almaktadır. Çok satanlar listesine girmiş altı tane kitabı bulunmaktadır.



16.00

