

BEDEN DİLİ VE ETKİLİ İLETİŞİM

1

ETKİLİ İLETİŞİMDE ALGILAMA VE ANLAMA

İletişim, öznenin varlığını sürdürebilmek için ortaya koyduğu paylaşımları içerir.

İletişim, duygu, düşünce ve isteklerin belirli ileti kodlarıyla alıcıya iletilmesi ve ondan cevap almasıdır.

İletişim kişiler ve kurumların varlıklarını sürdürmek için kullandığı unsurlardan biridir.

İletişim en temel becerimiz olduğu kadar günlük yaşantımızda karşılaştığımız sorunların da ana kaynağıdır.

İletişimde sorun insanın ben merkezli olma durumunu aşamamasındadır.

İnsan karşısındakinin de kendisi gibi olmasını ister

Herkes kendi mizacını erdem kabul eder ve kendini benzemeyenleri hatalı bulur



İnsanlar arası iletişimde

Kişinin anlaşılmadığını düşünmesi

Karşı taraftakinin hata yaptığını düşünmesi

Kendini anlatamadığını düşünmesi

Karşı taraftakini anlamak zorunda
hissetmemesi

Başarısız iletişimin temel başlatıcılarıdır.

**Karşımızdaki bizi anlamasını
istiyorsak öncelikle onları doğru
anlamaya çalışmamız gerekir.**



Kavramlar

İletişim

İletişim ve algı

Empati ve etkin dinleme

İletişimde Kelimeler, Ses Tonu ve Beden Dili

İletişim **kelimeler**, **ses tonu** ve **beden dilinden** oluşan bir bütündür.

Kelimeler **ne söylediğimizle**

Ses tonu ve beden dili **nasıl söylediğimizle** ilgilidir.

Mesajın veriliş şekli **yüzde doksan önem taşır.**

Ses tonu ve beden dili ortaya konulmadan yapılan yazılı anlatımların yüksek oranda yanlış anlamaya yol açar.

DOĞRU ANLAMAK

Karşılıklı iletişimin en önemli unsuru olan «**doğru anlama**» yı başarmak gerekir.

Sesin etkili kullanımı; Uygun ses tonu, akıcı üslup, açık işitilir ve düzgün cümlelerle yapılan bir konuşma etkili iletişimi sağlar.

Anlamak üç unsurun başarılı biçimde bir arada tutulmasına bağlıdır.

Niyet

Bilgi

Gayret

Öncelikle karşı tarafı **anlama niyeti** taşımalı, eğer bir çatışma varsa bunu giderme yöntemlerini bilmeli ve gayret göstermek gerekir.

Bunların her biri tek başına işe yaramaz.

Bu aşamaları hayata geçirme noktasında

iyi bir dinleme gerçekleştirilmemiz gerekmektedir.

DOĞRU DİNLEME

İyi bir dinleme için düzeltmemiz gereken kötü alışkanlıklarımızı şöyle sıralayabiliriz.

Dinlemeyi Olumsuz Etkileyen Tutum ve Davranışlar Durumlar Öneriler

Önyargılı dinleme

Duygusal dinleme

Dinleme alışkanlığı

İşitme gücü

Göz iletişimi

Yüzdeki ifade

Oturma şekli

➤ **Konuşan Kişiden Kaynaklanan Dinleme Sorunları**

1-Konuşmacının çok yavaş ya da çok hızlı konuşması

2-Ayrıntıya çok girilmesi, çok örnek verilmesi

3-Anlatım bozukluğu yapılması

4-Konuşma sırasında devamlı öksürmek, boğazı temizlemek, burun çekmek

➤ **Anlatım Bozuklukları**

Doğru anlatım

Önemsenmeyen hatalar başarıyı engeller

Bozuk anlatım

Önemsenmeyen gereksiz hatalar başarıyı engeller

➤ Anlatım Bozuklukları İkiye Ayrılır

Anlama Dayalı Bozukluklar

Bir cümledeki gereksiz ve yanlış anlamda kullanılan sözcük ile çelişen ifadeler varsa burada anlama dayalı bozukluk vardır.

Doğru anlatım

Önemsiz olmayan hatalar başarıyı engeller

Bozuk anlatım

Önemsiz olmayan gereksiz hatalar başarıyı engeller

- **Sözcüğün gereksiz kullanılması**

Annem her sabah bize portakal suyu sıkar

Oğuz bana gizli sırlarını anlatacak

- **Sözcüğün yanlış kullanılması**

Fiyatlar pahalı olduğu için piyasa durgun

Ürün pahalı olur fiyat yüksek olur

- **Sözcüğün yanlış yerde kullanılması**

Ağrısız kulak delinir

Kulak ağrısız delinir

- **Çelişen ifadelerin bir arada kullanılması**

Genellikle hep aynı hatayı yapıyorum

Genellikle aynı hatayı yapıyorum

- **Deyimlerin yanlış kullanılması**

Çok anlayışlı biridir her şeye burun kıvrırır

Genellikle aynı hatayı yapıyorum

- **Mantık hatası**

Hasta yemeğini erken yemesi gerektirirken bu yasağa uymuyor.

Hasta yemeğini erken yemesi gerektirirken bu kurala uymuyor.

Dil Bilgisine Dayılı Bozukluklar

Cümlenin öğelerini doğru yerde ve biçimde kullanmamaktan kaynaklanan bozukluklardır

Herkes dersi dinliyor, **çıt** bile çıkarmıyordu

Herkes dersi dinliyor, **kimse** çıt bile çıkarmıyordu

Togay'a güveniyoruz ve çok seviyoruz

Togay'a güveniyoruz ve **onu** çok seviyoruz

➤ **Dinleyiciden Kaynaklanan sorunlar**

➤ **Dinliyor gibi görünmek**

Dakikada ortalama 150 kelime söyleyebilir, 500 kelime dinleyebiliriz.

Bu durum dinlemekten sıkılmamıza sebep olur. Sıkıldığımızda ise başka şeyler düşünür, hayal kurmaya başlarız.

Böyle bir alışkanlık iyi dinleyici olmamızı olumsuz yönde etkiler.

➤ Seçmek

İyi bir dinleyici olmak için anlatılanların genelini dinlemek gerekir.

Anlatılanların bir kısmını dinleyip kendi zihnimizde yorum geliştirmek kötü bir alışkanlıktır.

➤ Prova Yapmak

Karşımızdaki kişi konuşurken, onu kesintisiz bir biçimde dinlemek yerine, konuşması bittiğinde ona **vereceğimiz cevabı düşünmek**.

Karşıdaki kişinin söylediklerine **cevap ararken de dinlemeyi unuturuz**.

Bu tür bir yaklaşım etkili bir dinlemeye zarar verir.

➤ Akıl Okumak

Karşımızdaki kişi konuşurken, onu samimi bir şekilde dinlemek yerine, daha ilk kelimededen, cümlenin devamının nasıl geleceğini **kestirmeye çalışmak**.

Genellikle bunu başardığımızı düşünerek karşı taraftaki kişiyi **dinlemeye değer bulmayız**.

Dolayısıyla bize anlatılanların bir kısmını **kaçırırız**.

➤ Karşılaştırmak

Söylenenleri kendi başımıza gelen bir olayla veya başkalarından duyduklarımızla karşılaştırmak

Bu biçimde bir dinleme anlama noktasında başarısızlığa götürür.

➤ Şüphelenmek

Konuşmanın başında karşımızdakinin «abarttığına», «şımarıklık yaptığına» veya «doğru söylemediğine» karar veririz.

Diğer bir deyişle ön yargıyla yaklaşmak etkin bir dinlemenin gerçekleşmesi yönünde büyük bir engel olarak karşımıza çıkar.

Etkili dinlemede dikkat edilmesi gereken noktalar



1-Konuşmacının sözü kesilmemeli, konuşmanın bitmesi beklenmelidir.



2-Dinlerken sözel olmayan iletişimsel işaretler kullanılmalı; yerine göre baş sallanmalı, gözler konuşanı takip etmelidir.



3-Dinlerken not alınmalıdır.

Etkili dinlemede dikkat edilmesi gereken noktalar



4-Dinleyici rahat olduğunu konuşmacıya hissettirilmelidir. Dinleyicinin rahatlığı konuşmacıyı da rahatlatacaktır.

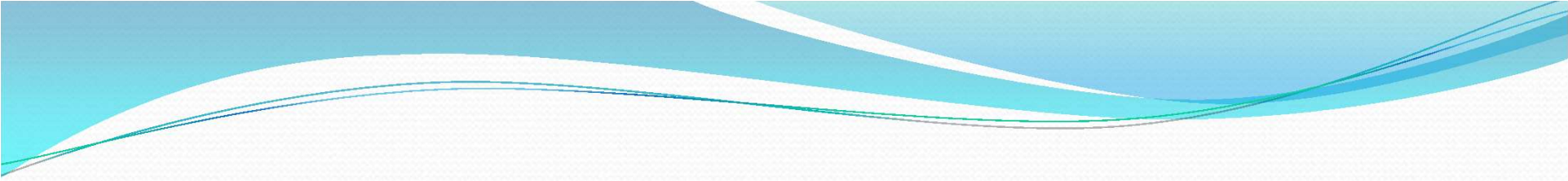


5-Anlaşılmayan yerler, konuşmanın sonunda sorulmalı, konunun açılımı sağlanmalıdır.



6-Dinlerken çok sabırlı olmak gerekir. Unutmamak gerekir ki, dinlenen kişi hem kendisine değer verildiğini düşünecek hem de dinlemeyi öğrenmiş olacaktır.

EMPATİ KURMAK



Empati, bugün psikiyatride ve psikolojide adından sıklıkla söz edilen önemli bir kavramdır.

Empati, bir insanın, kendisini karşısındakinin yerine koyarak onun duygularını ve düşüncelerini doğru olarak anlamasıdır.

Empati insan ilişkilerinin sürekliliği açısından önemli bir etkidir.

Empati, insanların karşısındaki kişiyle ilişki kuruyor olmaları, iletişimin başladığını, algılayıcının karşı tarafı anlamaya çalıştığının bir göstergesidir.

Empati üç aşamadan oluşur.

Birinci Aşama

Olayları karşımızdaki gibi algılamaya çalışmak

İkinci Aşama

Karşımızdakiinin duygu ve düşüncelerini doğru olarak anlamak

Üçüncü Aşama

Kendisini anladığımızı karşımızdakine sözlerimizle, ses tonumuzla ve beden dilimizle ifade etmek

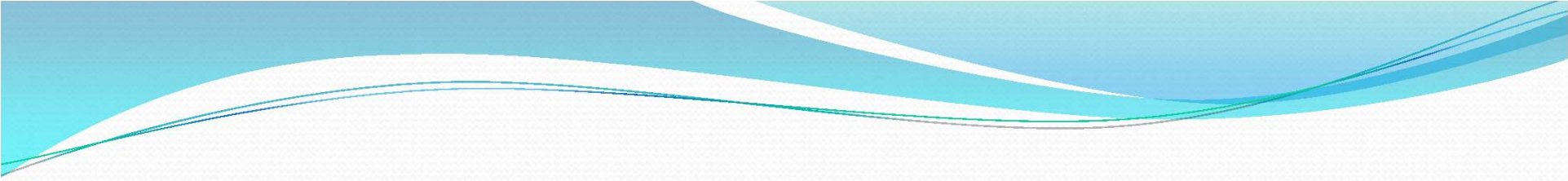


Empati, kendimizi karşımızdakinin yerine koymak şeklinde açıklanacak kadar basit bir olgu değildir.

Her insan birbirinden farklıdır ve kimse kendini karşısındakinin yerine öyle kolay bir şekilde koyamaz.

Çünkü kendisini karşısındakinin yerine koyduğunu düşündüğü zaman bile kendi gibi düşünür.

Bu yüzden empati, önce karşısındaki insanı tanımak daha sonra da içinde bulunduğu şartları değerlendirerek dünyayı onun bakış açısıyla görmeye çalışmaktır.



Bu sayede karşıdaki insanın duyguları, yaşadıkları ve deneyimleri önem kazanır ve onu daha iyi anlama eylemi gerçekleşir.

Empatide sempati de bir iletişim etkinliğidir.

Her iki kavram birbiriyle karıştırılabilir.

Sempati ve Empati Durumlarının Farkı

- Sempati, bir insanın sahip olduğu duygu ve düşüncelerin aynısına sahip olmak demektir.

Empati karşımızdakiinin duygu ve düşüncelerini anlamaya çalışmaktır.

- Bir insana sempati duyuyorsak onun acısını da, sevgisini de paylaşıyoruz.

Empatide, karşımızdakiinin duygu ve düşüncelerini anlamak esastır. Hak vermesek bile anlamaya çalışırız.

- Sempatide hak vererek doğruluğunu ve duygu paydaşlığını yanlış olsa bile devam ettirerek anlamaya çalışırız.

Empatide özdeşim kurarak anlamak varken, sempatide yandaş olmak esastır.



Empatik iletişim, bireyler arasında **doğru ve etkin bir dinleme becerisiyle birlikte kullanıldığında** bir anlam taşır.

Empatik iletişimde karşı taraftakini işitmek yeterli olmaz. Ne söylediğini anlayabilmek iyi bir dinleyici olabilmenin yöntemlerini bilmek ve kullanmak gerekir.

İletişimin kalitesini yükseltmek isteyen bir birey öncelikle doğru dinlemeyi öğrenmelidir.

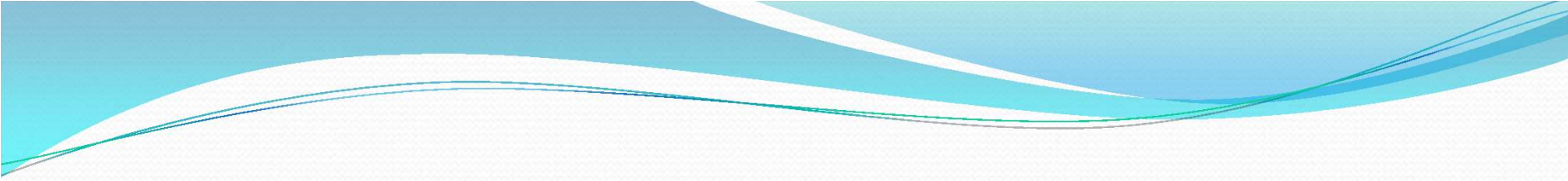
Dinleme genel anlamda pasif ve aktif dinleme olarak iki şekilde gerçekleşir.

Pasif dinleme, dikkatli ancak sessizliği içeren ve çok az tepki göstermeye ihtiyaç duyulan, en basit dinleme türüdür.

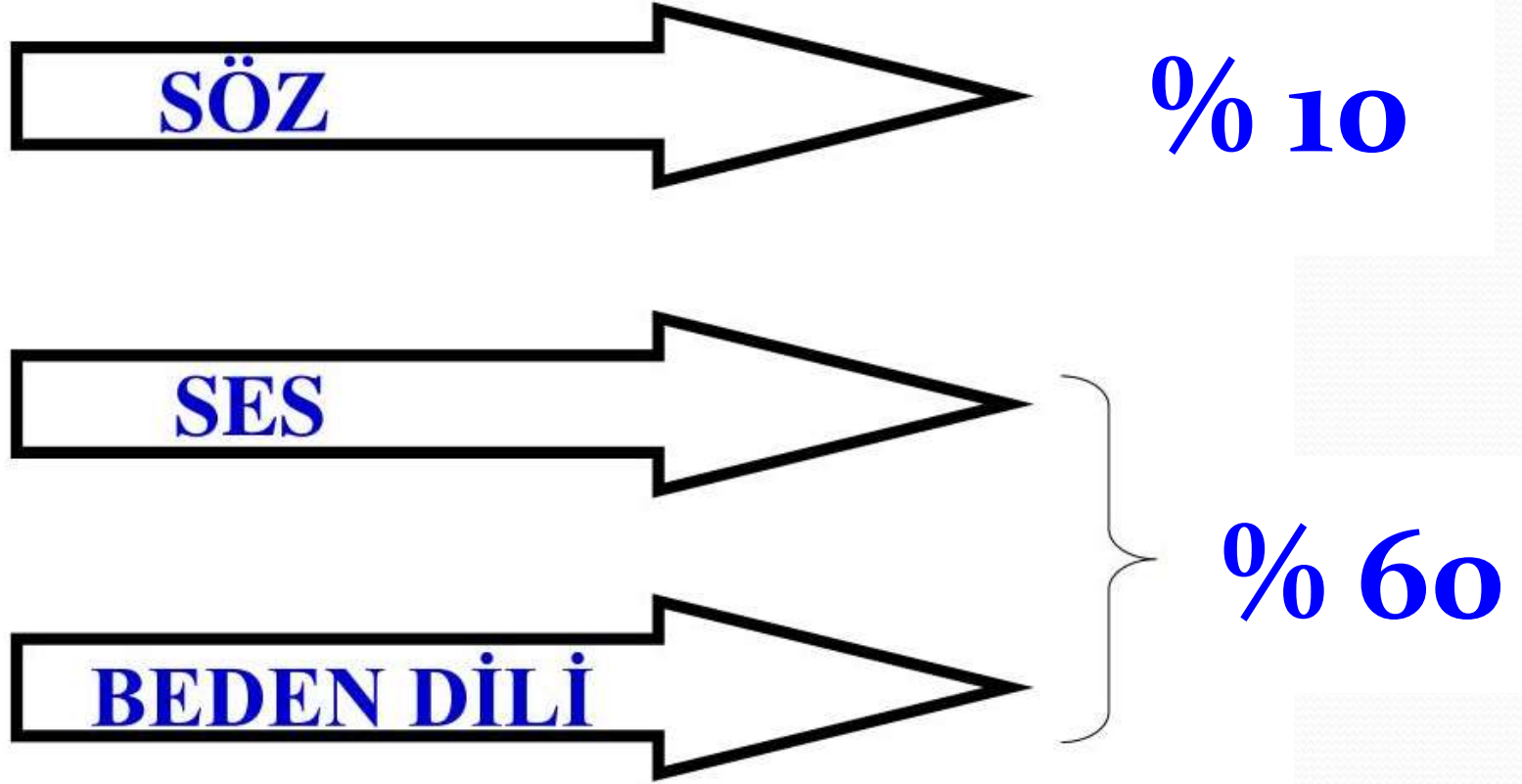
Aktif dinleme, empatik dinleme olarak da isimlendirilir. Karşıdaki bireyin duygularını onun bakış açısıyla anlamının sağlanması beklenir. Başka açıdan karşıdaki bireyin ne ifade ettiğiyle gerçekten ilgili olduğunu gösteren bir iletişim unsurudur.

1

ETKİLİ İLETİŞİMDE BEDEN DİLİ

- 
- Beden dili duygu ve düşüncelerimizin yansımasıdır.
 - Kültürden kültüre farklılıklar gösterse de dünya üzerinde en geçerli olan dil beden dili diyebiliriz.

İnsanların yüz yüze kurdukları iletişimde



- **Sözsüz iletişim** sözlü iletişimin mesajlarından çok **daha güvenilir**dir.
- Sözsüz mesajlar, jestler, göz ve baş hareketleri, beden duruşu, yüz ifadeleri, mesafe, temas gibi **beden dili öğeleriyle** ifade edilir.
- Bu mesajlar, **düşmanlık, sıkıntı, güven, saldırganlık, hoşlanma vb. gerçek duygu ve tavırları yansıtmak** konusunda, söylenen kelimelerden **çok daha önemli** rol oynarlar.

İletişimde İlk Dakika Önemlidir

Karşı karşıya gelen iki kişi arasındaki **ilk etkileşim**, iletişim sürecinin önemli bir belirleyicisidir.

Bu karar olumlu veya olumsuz olabilir.

Kişi bunları bilinç düzeyine çıkartsa da, çıkartmasa da, ilk algılarımızın oluşturduğu yargının, **iletişim biçimimizde** ve o **kişiye** **atfettiğimiz değerde önemli bir rol oynadığı** bilinmektedir.

Mesafe (Mekan Kullanımı)

Bölge, kişinin kendi vücudunun uzantısıymış gibi benimsediği bir alan veya boşluktur.

Her birimiz vücudumuzun etrafındaki bu boşluğa **müdahale edildiğinde tepki veririz.**

Güvenlik alanları

Kişinin diğer insanlarla arasına koyduğu mesafe onlara karşı olan **duyguları** ile ilgilidir. İnsan sevdiği kişiye **yakınlaşır**, temas eder. Hoşlanmadığı kişi ile arasına **mesafe** koymak ister. İnsanlar birbiriyle ilişkilerini esas **dört bölgede belirler**:

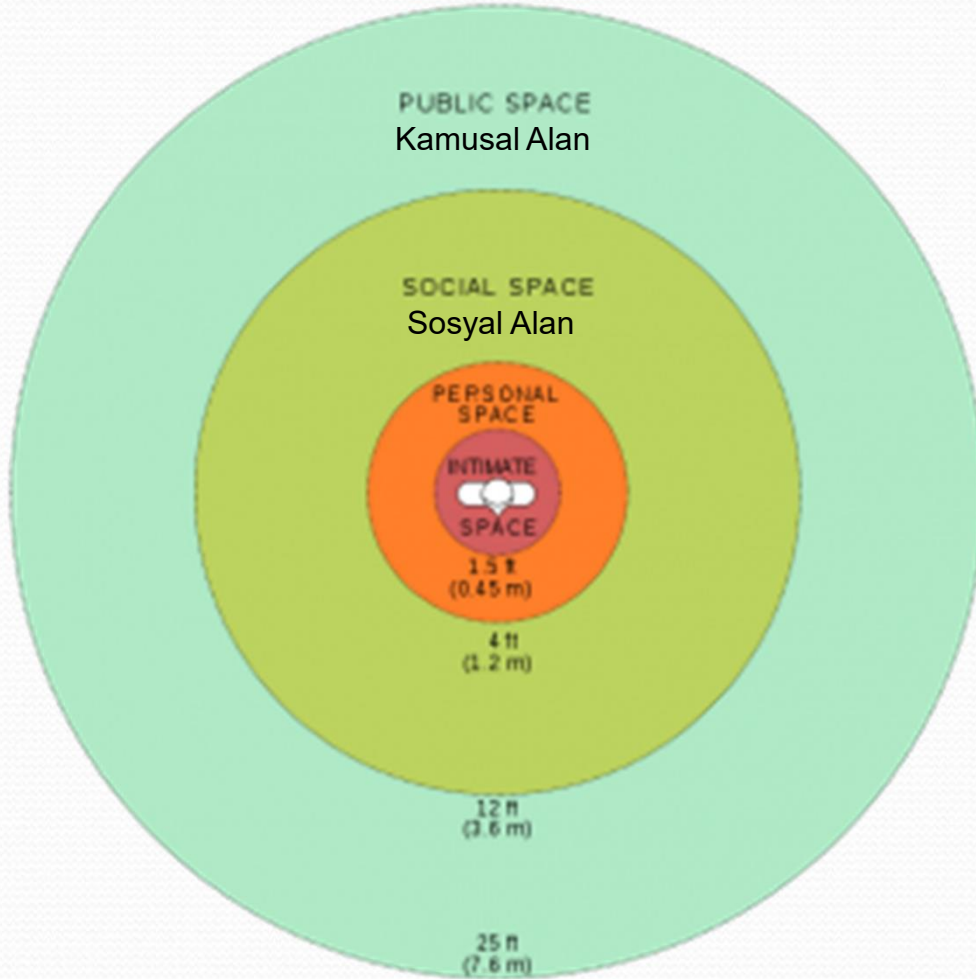
1. mahrem
2. kişisel,
3. sosyal ve
4. genel alan.

Mesafe (Mekan Kullanımı)

Muhtemelen Őu deneyimi hayatınızın bir noktasında yaŐamıŐsınızdır; Biri sizinle konuŐmak için yanınıza gelir ama size o kadar çok yaklaŐır ki kendinizi rahatsız hissedersiniz.

Asansöre yabancılarla bindiğinizde yaşadığınız gerginliği hatırlayın. Neden gerildiniz, çünkü özel alanınız ihlal edildi.

Mesafe (Mekan Kullanımı)



- Edward Twitchell Hall Araştırması sırasında, insanların mesafe kullanımlarıyla ilgili dört alan tanımladı:
 - 1) **Mahrem Bölge:** 45 santimetreye kadar olan bölge
 - 2) **Kişisel Alan:** 45 cm ile 1.2 metre arası
 - 3) **Sosyal Alan:** 1.2 metre arası ile 3.6 metre arası
 - 4) **Kamu Alanı:** 3.6 metre ile 7.6 metre arası

Mesafe (Mekan Kullanımı)

- **Yakın Alan (Mahrem Bölge):** Bu alan, bedeninizden 45 cm kadar öteye uzanır. Adından da anlaşılacağı gibi, sadece çok yakın ilişkiler sürdürenler birbirlerinin yakın alanın girebilirler. Bu, genellikle dokunmak, fısıldamak, sarılmak vs. için kullanılan alandır.

Bu bölge sosyal etkinliklerde ve arkadaş toplantılarında başkalarıyla aramızdaki mesafedir. (45 cm – 1,20 m)

Mesafe (Mekan Kullanımı)

- **Kişisel Alan:** Bu alan sizden yaklaşık 45 cm ötede başlar ve 1.2 metreye kadar uzanır. Yakın arkadaşlar ve sağlam kişisel bağlantılarınız olan insanlarla ilişkileriniz için ayrılmış olan alandır

Mesafe (Mekan Kullanımı)

- **Sosyal Alan:** Bu alan sizden yaklaşık bir metre ötede başlar ve 1.2-3.6 metreye kadar uzanır. Bu, yeni tanışıklıklar, günlük arkadaşlıklar ve yüksek bir rahatlık seviyesine sahip olmadığınız diğer herkes için ayrılmış olan alandır.

Bu alan, yabancılarla, örneğin evimizde tamirat yapan tesisatçı veya doğramacı, postacı, bakkal, işyerimize yeni gelen eleman ve çok iyi tanımadığımız kimselerle aramızdaki mesafe.

Mesafe (Mekan Kullanımı)

- **Kamu Alanı:** Bu son alan, 3,6 metre kadar ötede başlar ve 7,5 metreye veya ötesine kadar uzanır, Kamu içindeki iletişim alanıdır; parkta veya alışveriş merkezinde yürürken ya da bir dinleyiciye konuşurken veya kalabalık bir gruba hitap ettiğimizde paylaştığımızda insanlar aranızda bulunan mesafedir.

Mesafe (Mekan Kullanımı)

- **Bunları Bilmek Ne İşimize Yarar?**

İnsanlarla iletişime geçtiğimizde sosyal alanla başlar ve sonra kişisel alana gireriz.

Bu çok dikkat edilmesi gereken bir konudur, kesinlikle mahrem alana girilmemeli ve kişisel alana da girerken yavaş ve tepkiler gözlenerek girilmelidir.

Birçok insanın sosyal alandan kişisel alana hızlı bir giriş yaptığını ve bu yüzden çok itici bulduklarına bizzat şahit oldum.

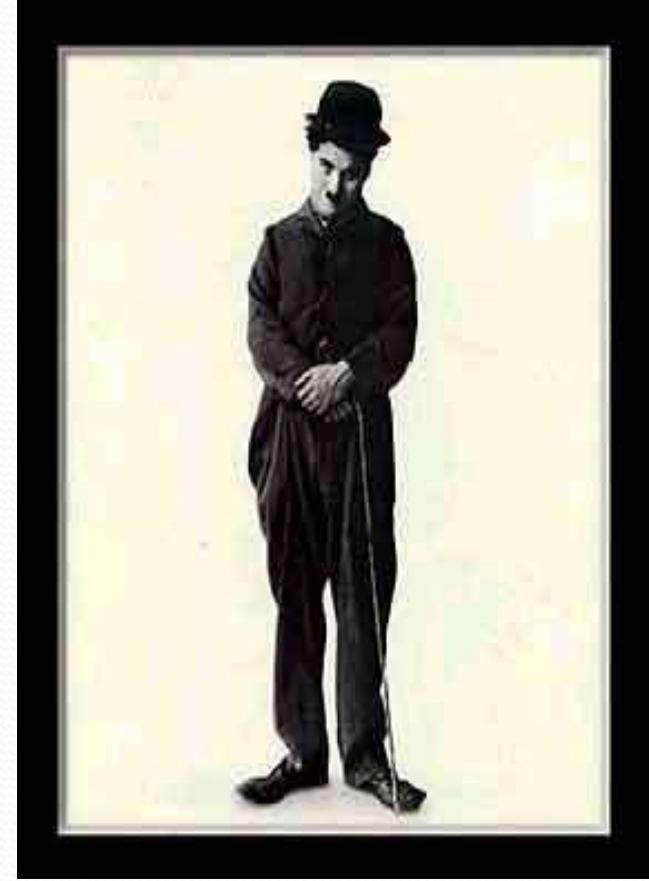
Unutmayın, iletişimimizin kalitesi, hayatınızın kalitesini belirler.

Beden Dilinin Öğeleri

- Beden Duruşu
- Mesafe
- Jestler ve Mimikler
- Başın Kullanımı
- Göz Teması
- Ayakların Kullanımı
- Eller
- Oturmak İçin Seçilen Yer
- Oturma Biçimi
- Giyim
- Bakım ve Makyaj
- Kullanılan Aksesuarlar

Beden Duruşu

- İletişimde olduğu kişiyi **doğrudan karşısına alan ve dik bir beden duruşuna** sahip olan kişi, mesajında **güvenli bir özellik** katmış olur.



Açık Beden Duruşu

Katılımı ve paylaşımı kolaylaştıran, olumlu duygular yaşatan beden duruşu.



Kapalı Beden Duruşu

- İletişime kapalıdır
- Genel olarak sergilenebilir
- Kişiyeye veya gruba sergilenebilir
- İtici ve uzaklaştırıcıdır
- Güçlü konumda veya nötr konumda kullanılabilir.



Özgüvenli Beden Duruşu

- Kendine güveni gösterir.
- Dengeli ve planlı bir karakter
- Kendi hakkında ipucu vermez



Çekingen Beden Duruşu

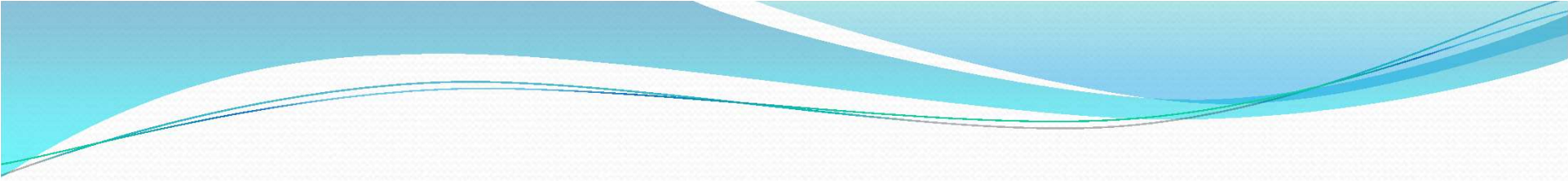
- Çekingen beden duruşu.
- Güvensiz.
- Kolayca Hayır diyemez.
- Bulunduğu durumdan hoşnut olmayan.



Saldırgan Beden Duruşu

- Saldırgan beden duruşu.
- Sınırlarını genişletmiş, tepki vermeye hazır kişinin duruşu.





İnsanlar hissettikleri gibi mi
davranmakta, davrandıkları gibi
mi hissetmektedirler?

İnsanlar hissettikleri gibi davranmaktan daha çok **davrandıkları gibi hissetmektedirler.**

İnsan hangi davranışı sergilerse, bir süre sonra **beden kimyasında meydana gelen değişiklikler sebebiyle** o yönde duygular yaşamaya başlar.

Sıkıntılı bir insan gibi davranmak iç sıkıntılarımızın artmasına sebep olur.



**KENDİNİZİ HİSSEDİŞ BİÇİMİNİZ,
ÇEVRENİZDEKİ İNSANLARA
OLAN TAVRINIZI BELİRLER.**



Jestler ve Mimikler

Jestler ve Mimikler

Jestler ve mimikler diğer kişilere görsel sinyaller gönderen hareketlerdir.

Bizim bir jestten söz edebilmemiz için yapılan hareketin bir başkası tarafından **görülmesi** ve yaşadığımız **duygu ve düşüncesiyle** ilgili bir bilginin karşımızdaki kişiye **iletilmesi** gereklidir.

Yüz kaslarının anlatım amaçlı kullanımı mimikleri;

Yüzümüzdeki ifade, el ve beden hareketlerimiz, bedenimizin duruşu ve göz temasımız, sözsüz iletişimde önemli yer tutar.

Yüz ve beden ifadeleri istemli ya da istemsiz yapılır. Çeşitli kültürler arasında yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre 6 temel duygu ifadesini aktaran yüz anlatımlarının bütün kültürlerde ortak olduğunu göstermektedir.



Mutluluk

Korku

Öfke

Hayret

Üzüntü

Tiksinti



ELLER, KOLLAR, PARMAKLAR

Konuştuğu topluluğa zafer ve başarı duygusu vaadeden bir jest



Baş, el, ayak, bacak ve bedenin kullanımı da jestleri oluşturur.



Jest ve mimikler **esas** ve **ikincil** olarak ayrılır. Esas jest ve mimikler, düşünce ve duygularımızı destekleyen, onları somutlaştıran hareketlerimizdir. Örneğin sohbet anında göz kırpmak, kolları açmak gibi.

Diğer taraftan **kendiliğinden gelen ve hiç beklemediğimiz bir anda bizi yakalayan esneme** ve **hapşırma** gibi durumlarda jest söz konusudur.

Esas olarak **anlatıma katkıda bulunmayan ve kendiliğinden refleks olarak ortaya çıkan** bu hareketlere **ikincil jest ve mimik** denir.

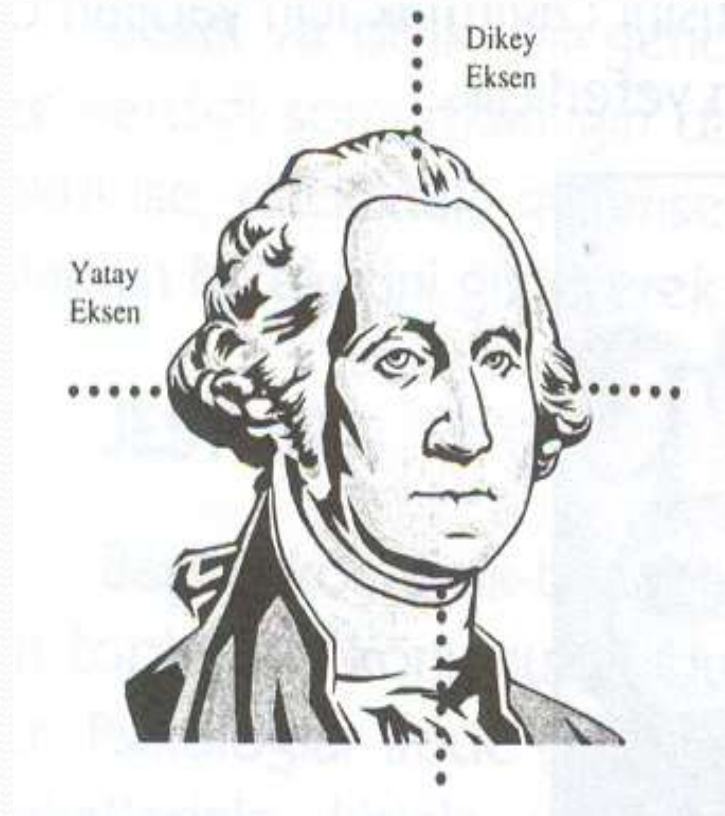


Esas jestlerle ikincil jestleri ayırt etmek için kendi kendimize Őu soruyu sorabiliriz.

“Eğer ben yalnız olsaydım bu hareketi yapacak mıydım?”

Cevabımız “hayır” ise bu hareketimiz **esas jesttir.**

Başın Kullanımı



- Eğer baş benlik çizgisi üzerinde yukarıya doğru döndürülmüş ise **üstünlük** gösterilmektedir.
- **Burnu havada olmak**, bu baş duruşunun toplumsal bir ifadesidir.
- Eğer baş, aynı eksen üzerinde öne eğiliyorsa, bu **uysallıktır**. **Başı önünde efendi insan** tanımının tipik bir görünüşüdür.

Avular

Herhangi bir tartişmayı durdurmak veya bastırmak isteyen bir başkan,

Bir arabayı otoriter bir şekilde yavaşlatmak isteyen trafik polisi,

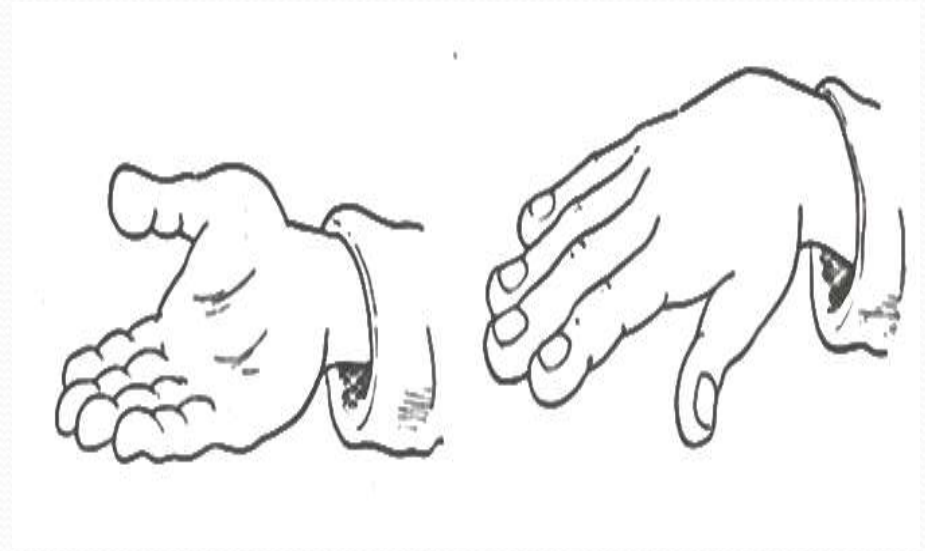
Grubunu otorite altına almak isteyen yönetici,

avuçları aşağı bakarak ellerini bastırarak konuşma sergileyebilir.

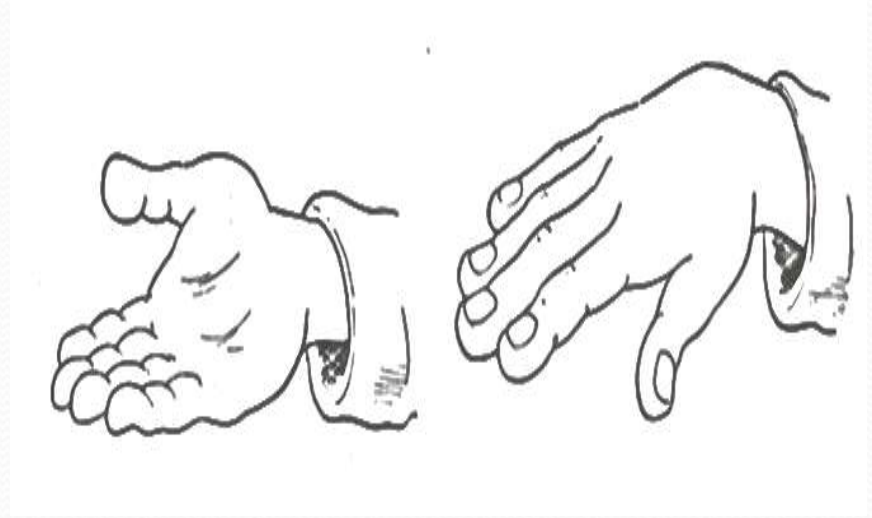
AVUÇLAR, ELLER VE KOLLAR

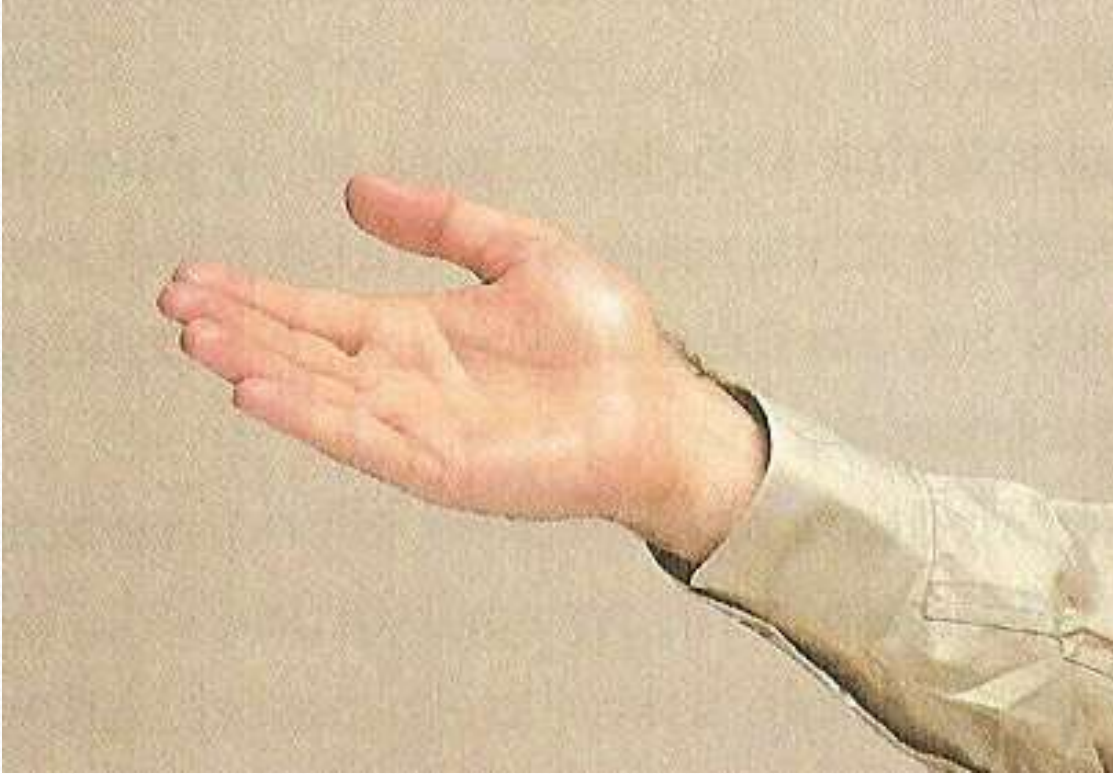
Avuç İçi

- Gündelik karşılaşmalarda insanlar iki temel avuç konumunu kullanırlar.
- Avuç yukarı dönük; açıklık, öncelik tanıma, paylaşımaya yönelik olma, davet
- Avuç sanki bir şeyi tutuyor veya kısıtlıyormuşçasına aşağıya dönük. Eleştirme, bastırma, susturma, aşağılama



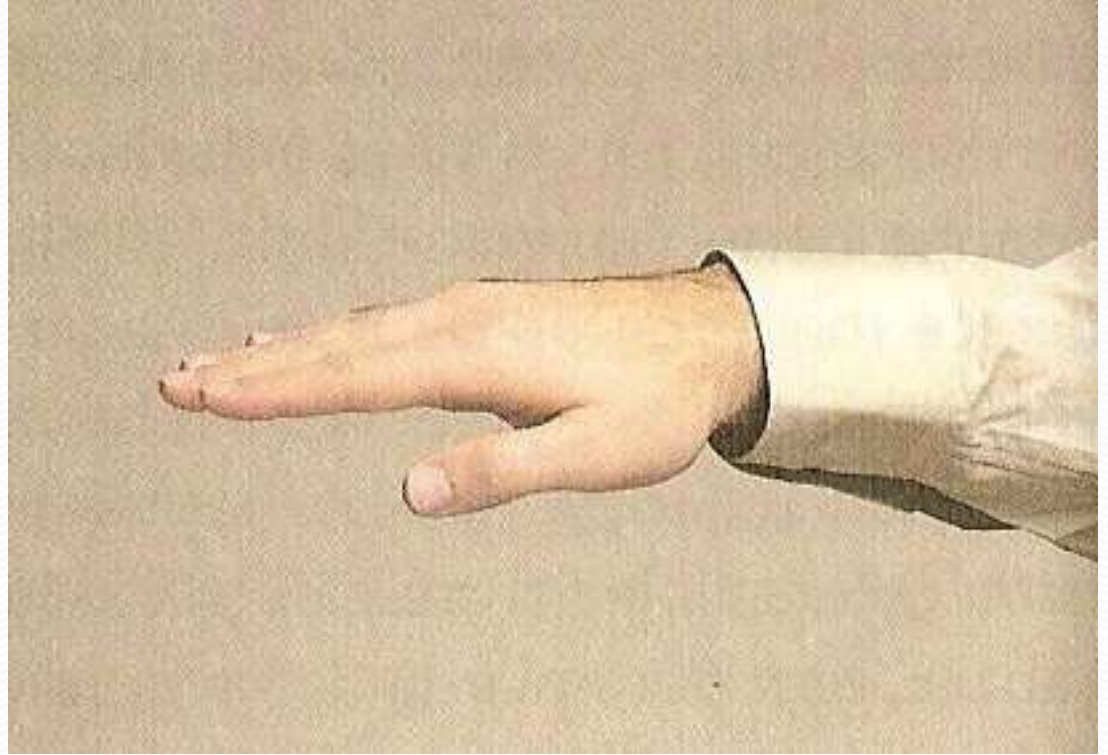
- Birinin açık ve dürüst olup olmadığını anlamanın yollarından biri avuç hareketlerine bakmaktır.
- Başkalarıyla iletişim kurarken açık avuç hareketlerini kullanarak kendinizi daha inandırıcı kılmamız mümkündür.



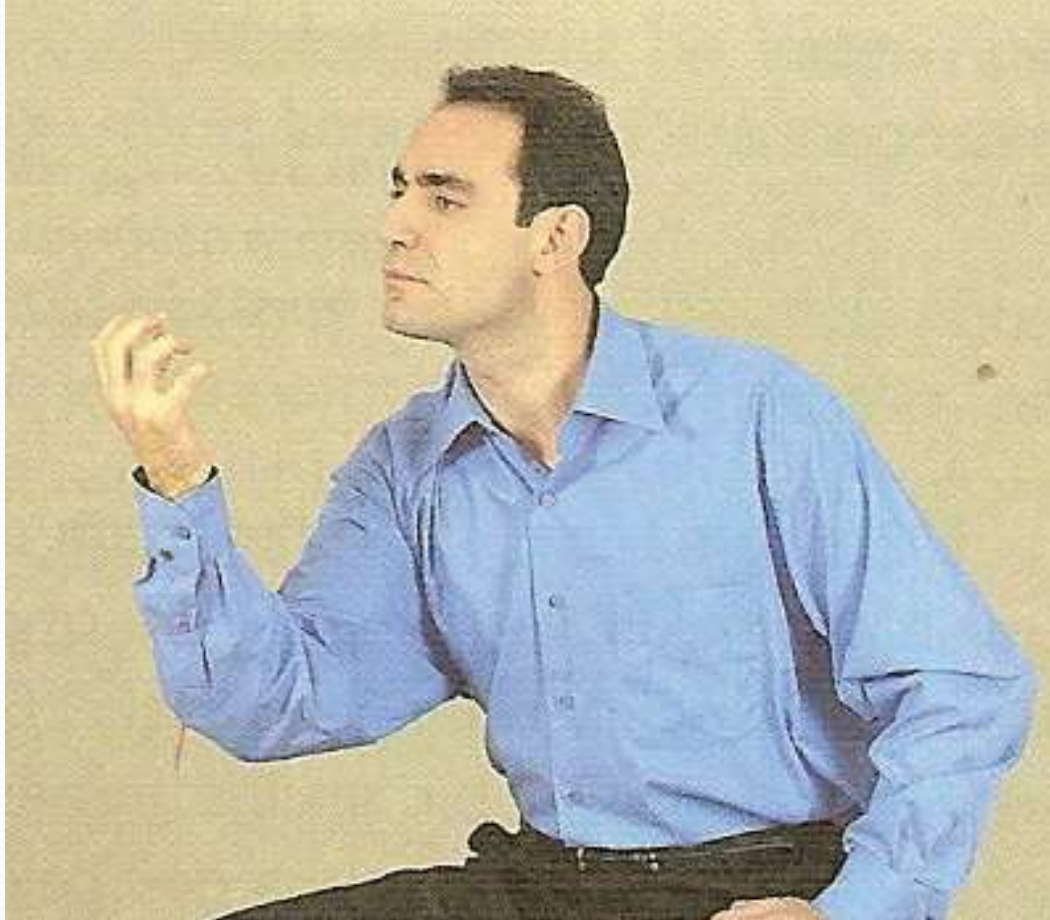


Kendini açık
olarak ortaya
koyan ve
uzlaşmaya
davet eden
bir ifade

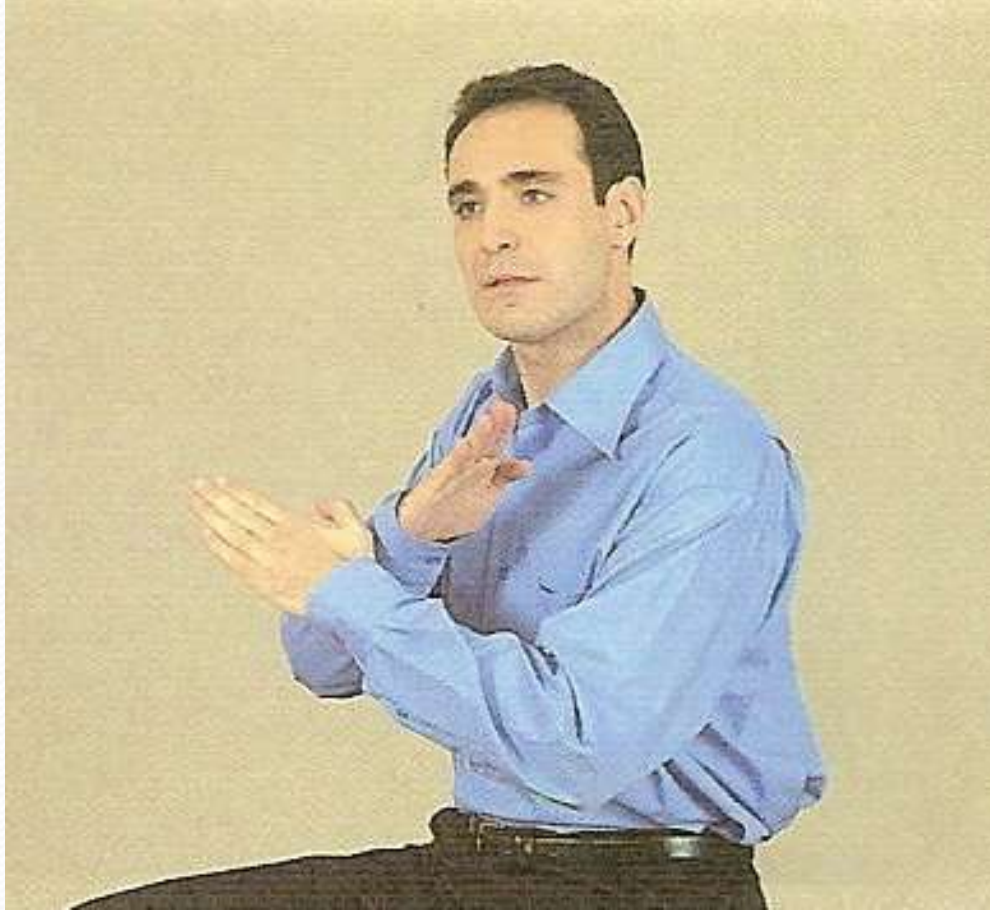
Kendisini dış
dünyaya
kapatmış,
güvensiz bir
ifade...



ELLER

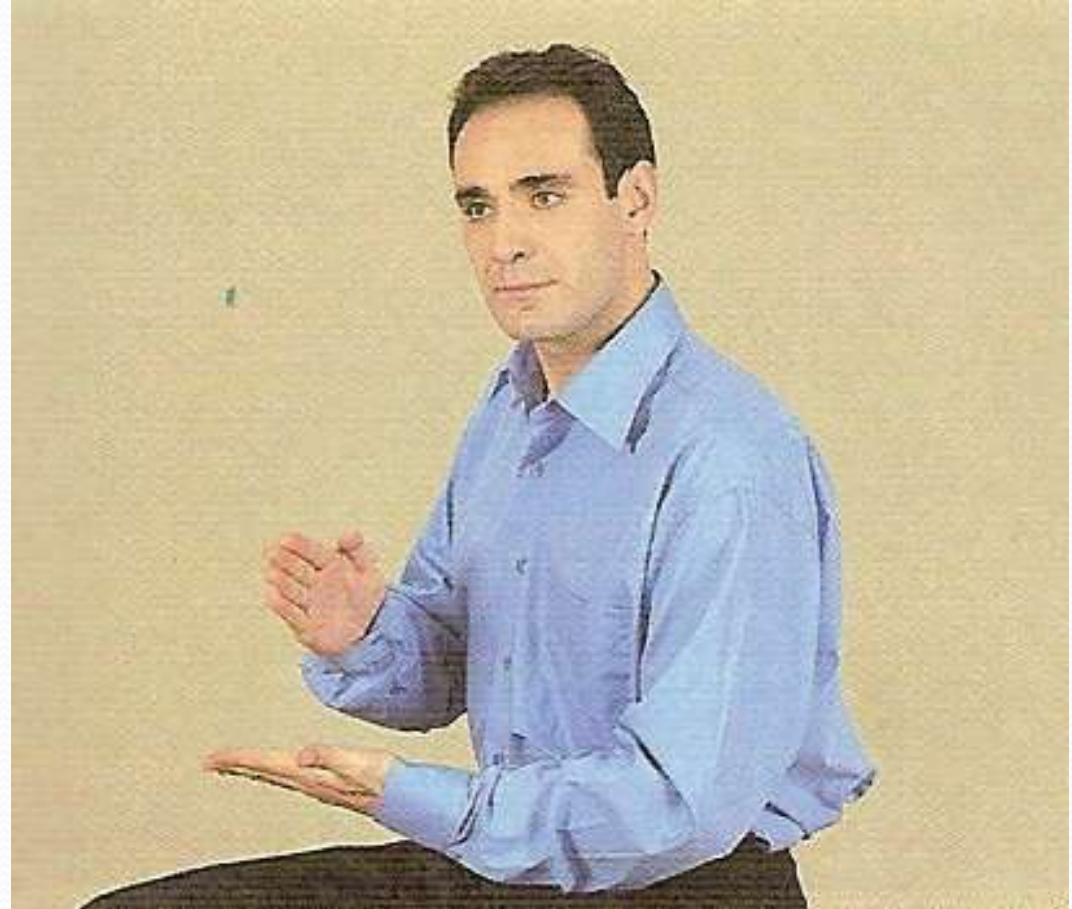


Kararlılığı
gösteren
havayı
güçlü bir
şekilde
kavrama



Şiddetli bir
reddediş

Savunulan
fikirdeki
kararlılığı
gösteren
bir ifade





Karşı
koyuşu
bastırmak
için
kullanılan
bir ifade

Kişinin
hoşlanmadığı
bir durum veya
nesneyi
kendinden
uzaklaştırma
hareketi





Konuşmaya
otoriter bir
hava veren
ve kişinin
ısrarlılığını
gösteren
jest

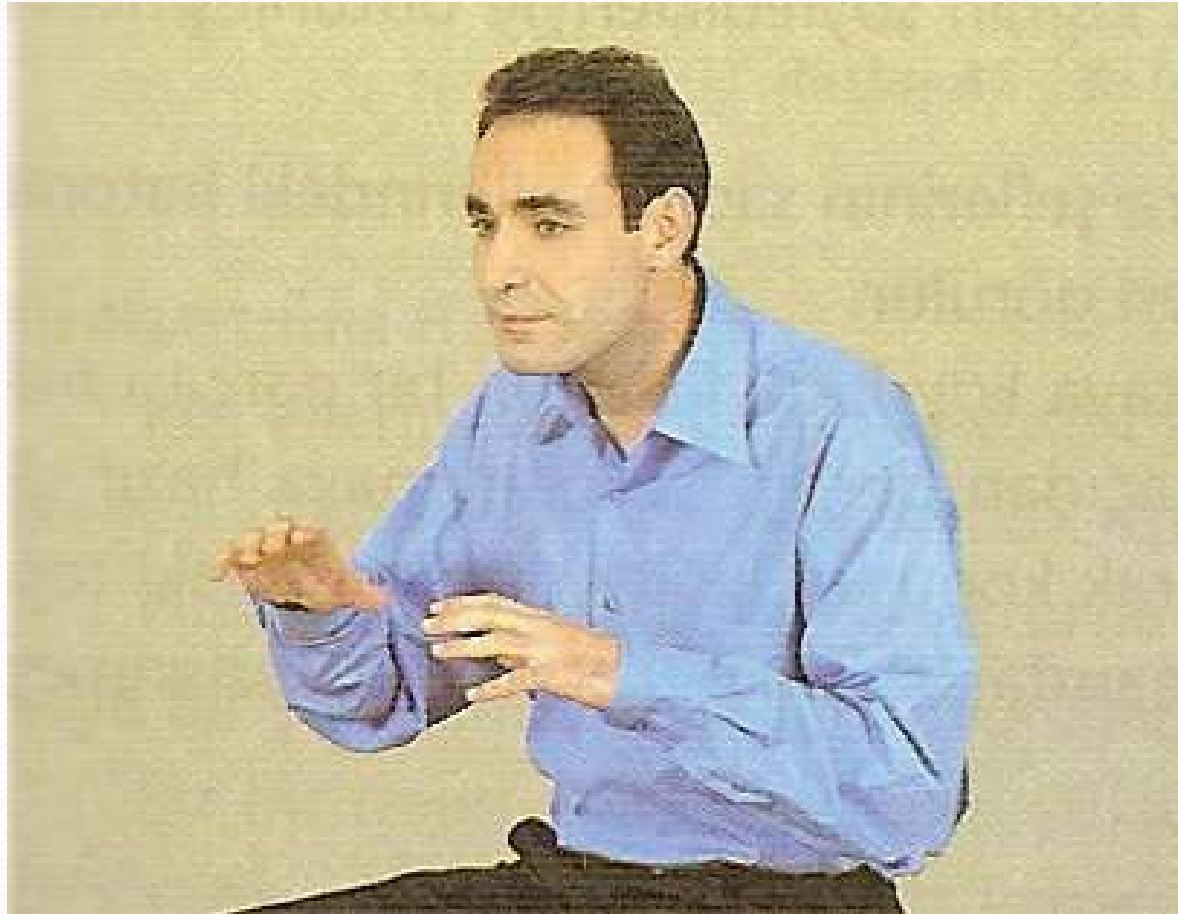
Kışkırtıcı
ve
saldırgan
jest



Dinleyicileri fikrine katılmaya yüreklendiren hareket



Gerginliği kontrol etmeyi
amaçlayan soğukkanlı bir



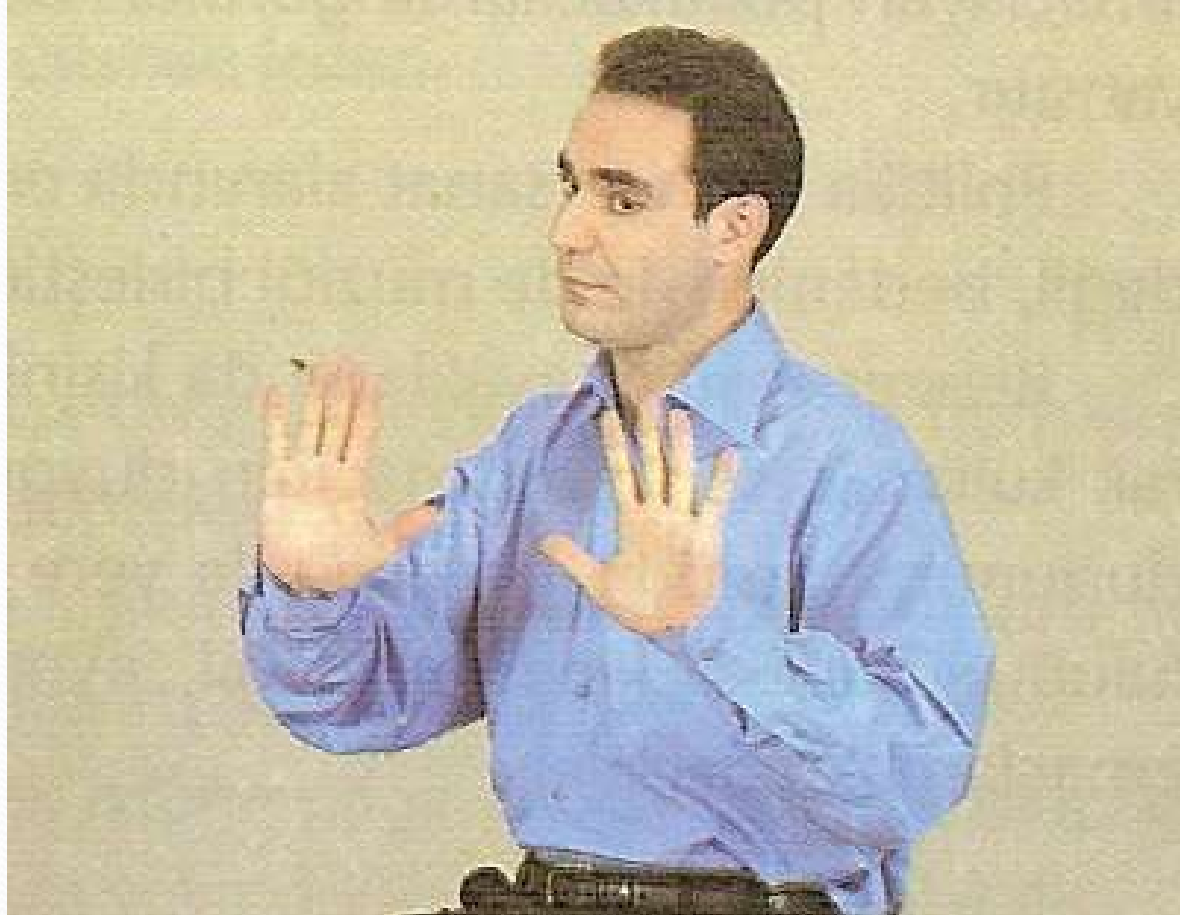
Düşüncelerini karşısındaki kişiye ulaştırmayı amaçlayan yumuşak ve rahatlatıcı bir jest



Karşısındaki kişiyi veya fikri
kucaklamak ve uyum içinde olmak
istegini yansıtır



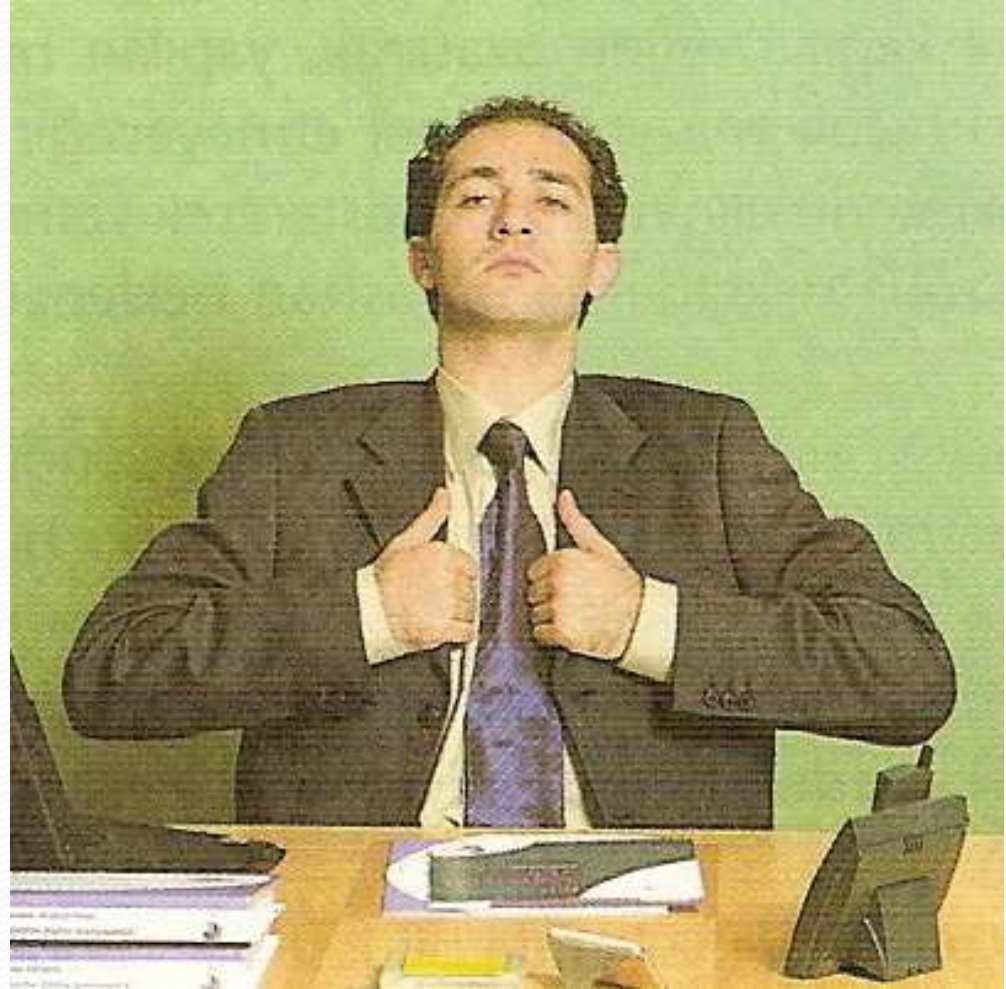
Kendisine yönelen sözlü tehdidi
durdurmaya çalışan ve karşısındakine
sınırlarını belirten jest





Sert bir
hakimiyet
jesti

Üstünlük jesti





Tartışma
kabul
etmeyen
sahiplik

jesti

Bir dostluk yaklaşımı olarak kolun tutuluşu

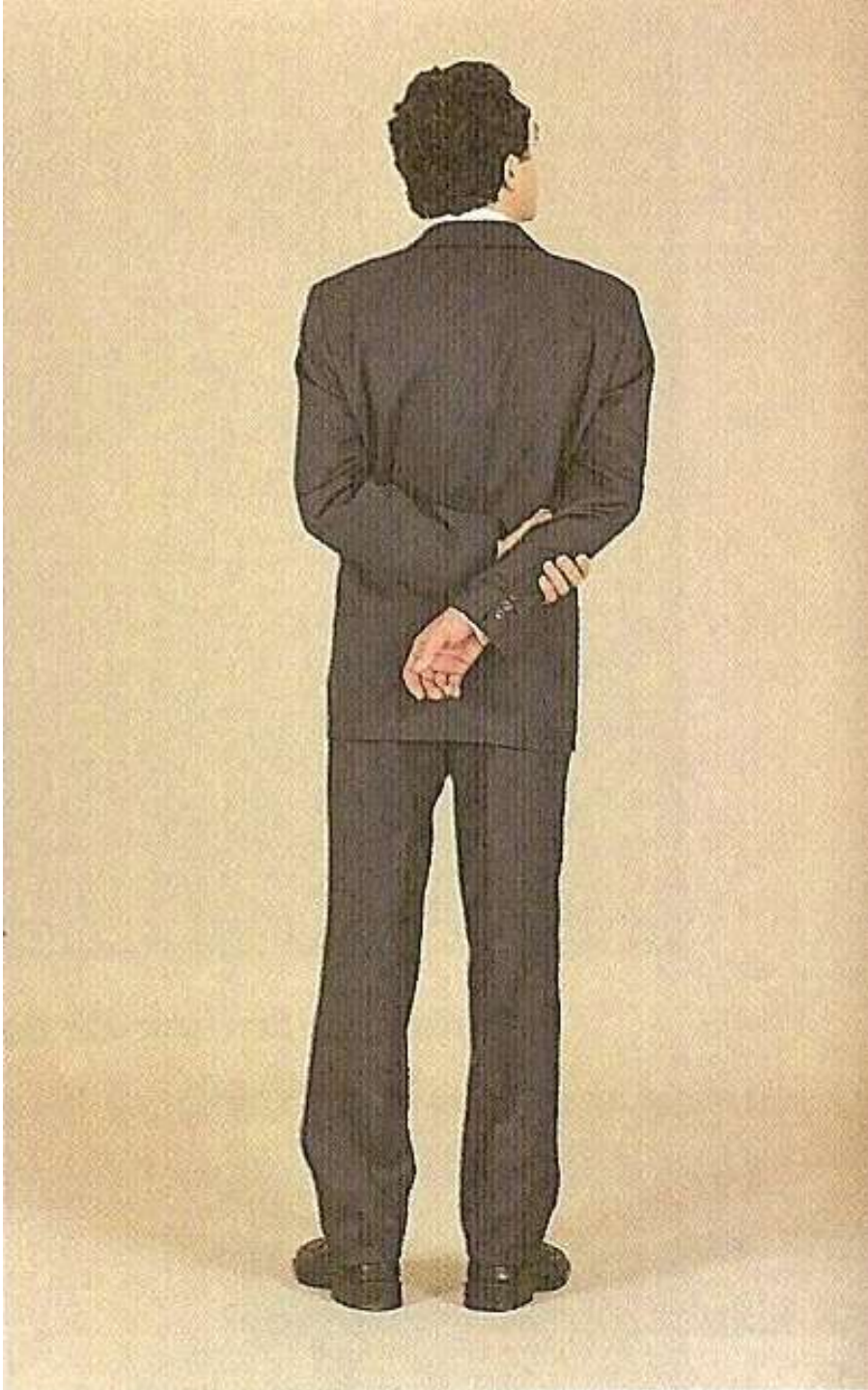


Bir üstünlük belirtisi olarak omzun tutuluşu



Kendinden
emin, güvenli
ve üstünlük
belirten bir jest





Artmış iç
gerginlik ve
kendini
kontrol
ihtiyacından
kaynaklanan
üstünlük

Ellerle ortaya
koyulan bir
üstünlük
jesti





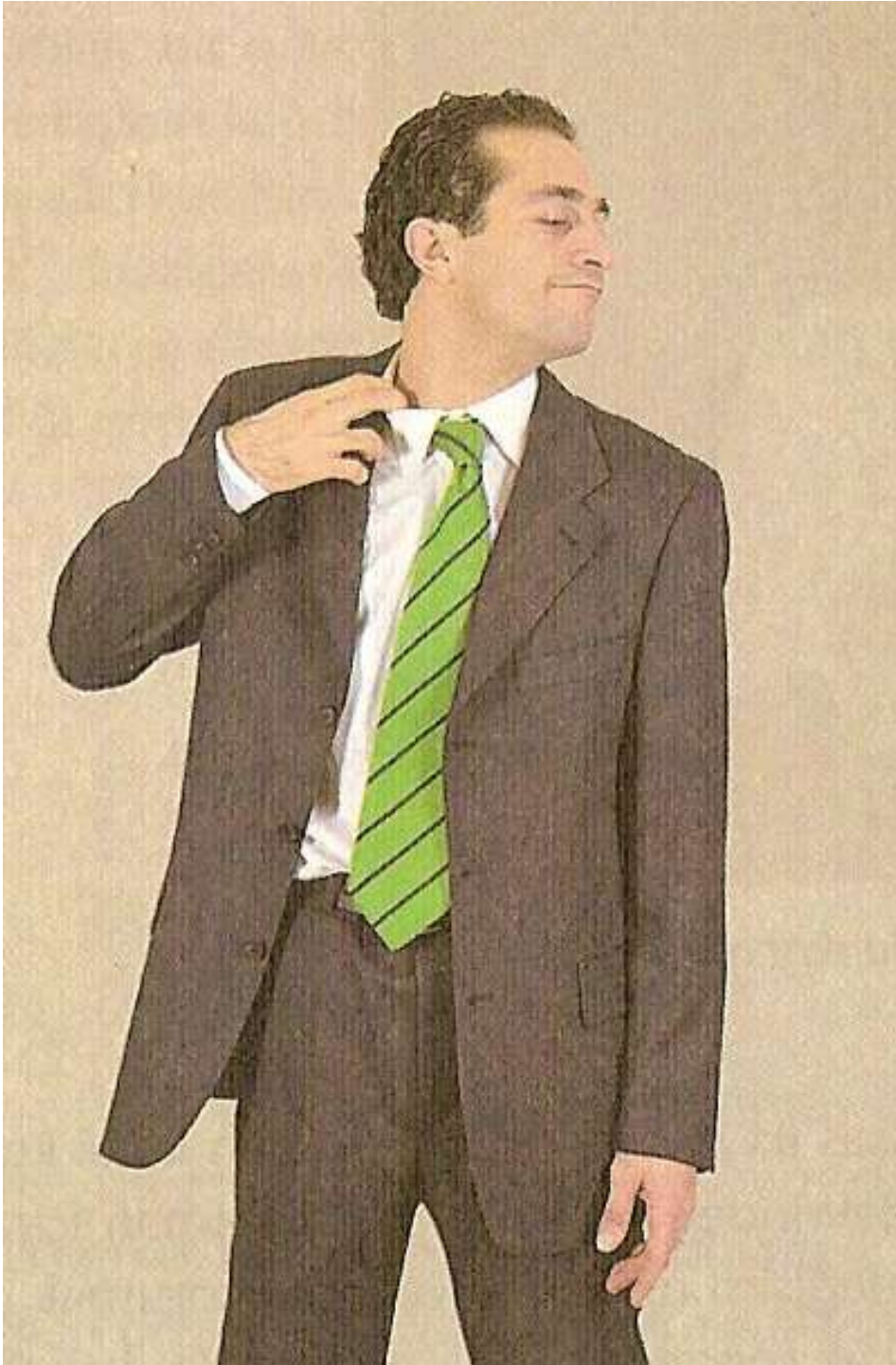
Karşıdaki
kişiden bir
şeyler
bekleme
hareketi

Kendine
temas
insana
rahatlık
sağlar



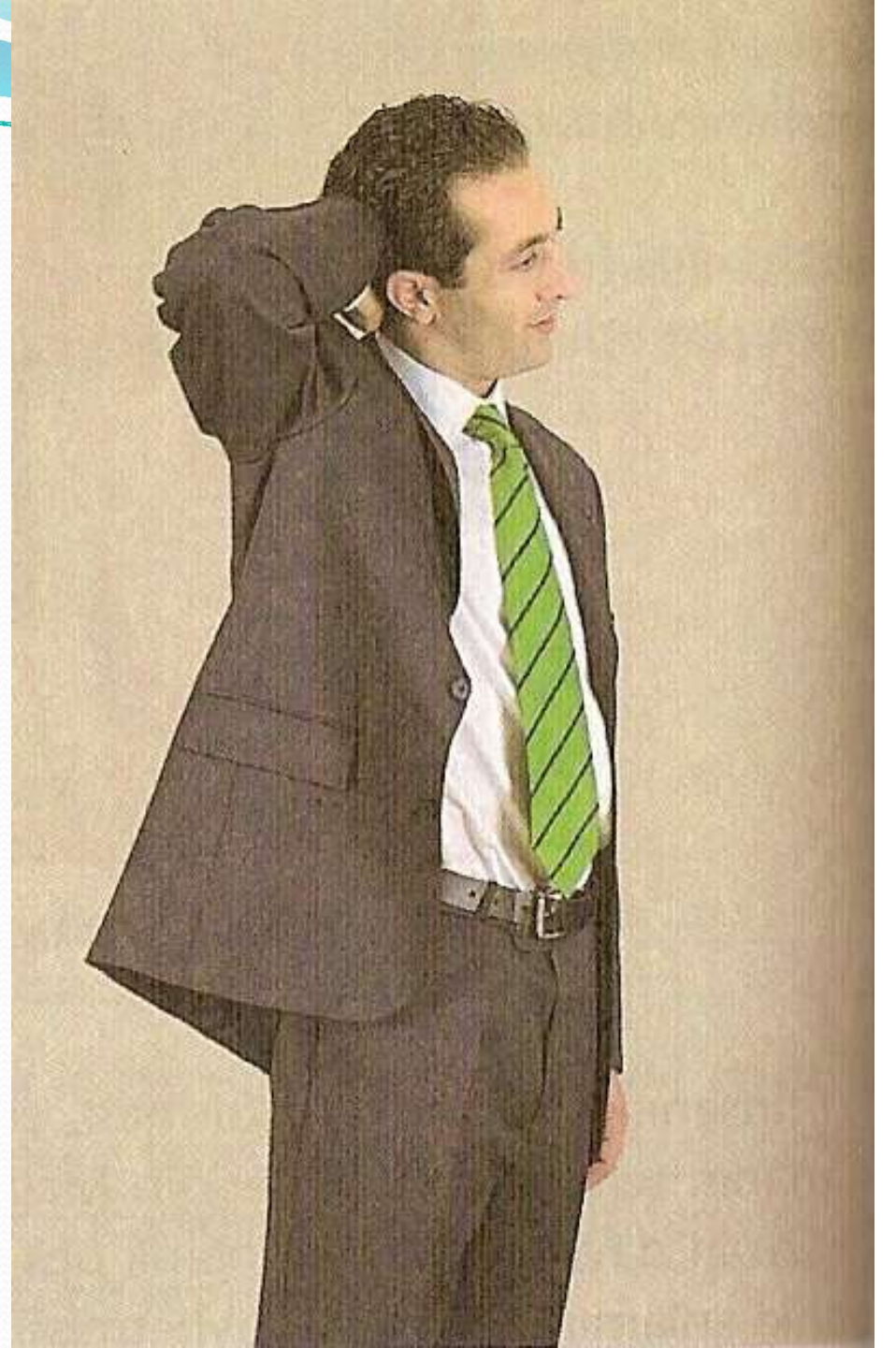
Elle ağızı
kapatmak.
Eğer dişi
ağrımıyorsa.
Söylediğinden
emin olmama
veya pişman
olma ifadesidir.

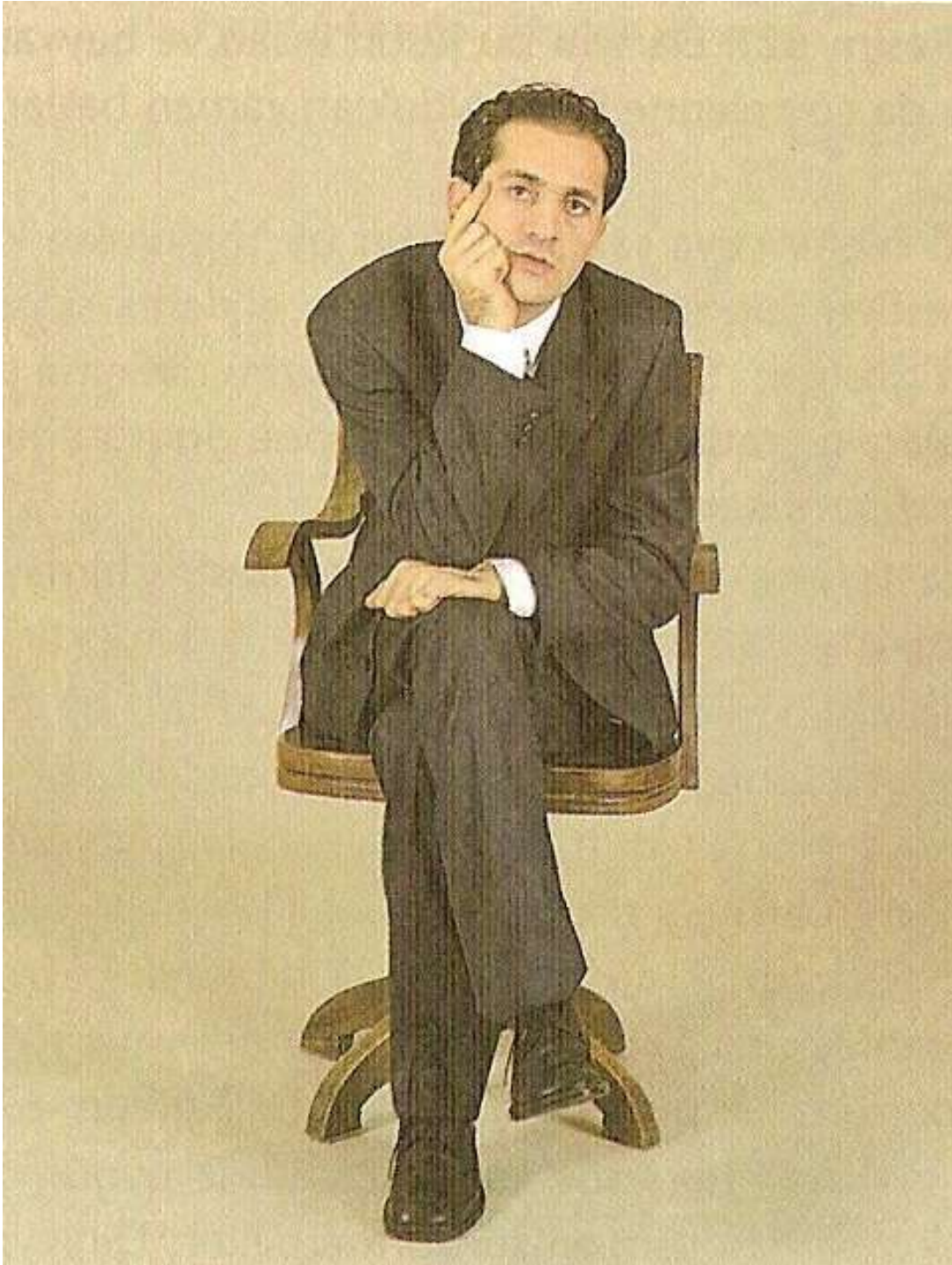




Sıkıntı ifade
eder

Gerginliği
hafifletmek
amacıyla
kendine temas





İlgiyle
dinlemenin
işareti olarak
bedenin öne
eğilmesi

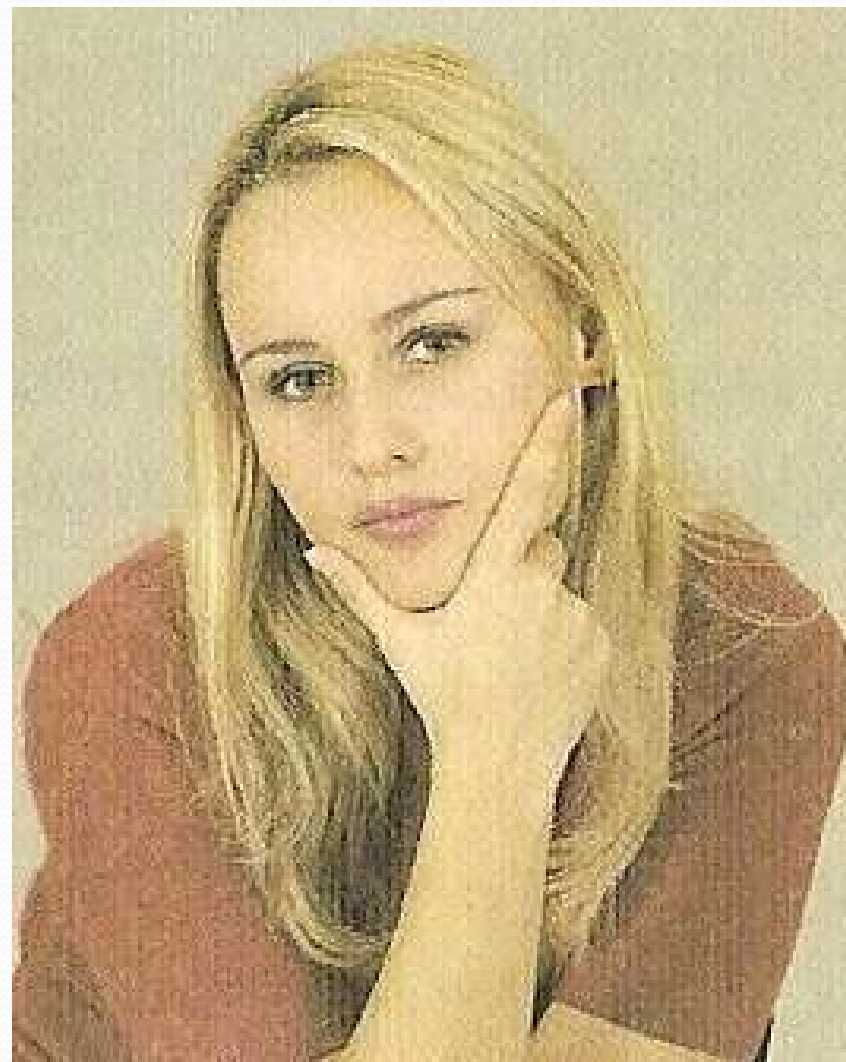
İlgiyle dinlemek



Kaybolan ilgi



Eleştirici dinleme



Eleştirici dinleme



Karar jesti





Resim 69 : Baskın bir el sıkma jesti.



Resim 70 : Güvenli ve dengeli bir el sıkışma.



Resim 71 : Dostça bir el sıkış.

Güvensiz ve çekingen el sıkma biçimi



Kol kavuşturma engelleri





El Ovuşturma ve Parmaklar



Elleri Ovuşturmak

İnsanların olumlu beklentilerini ilettikleri bir jesttir.

Örneğin oyunda zar atan, yeni ve karlı bir işe başlayan kişi kazanma umudunu göstermek için ellerini ovuşturur.

Ancak, kışın soğuk havalarda ısınmak için ellerin ovuşturulması ile karıştırılmamalıdır.

Parmaklar

Elin sıkılarak işaret parmağının havaya kalkması, konuşmaya otoriter bir hava verir. Karşımızdaki kişiyi suçlarken de, bu jesti kullanırız. Böylesine otoriter ve üstünlük belirten yaklaşım, dinleyicilerde direnç ve rahatsızlık yaratır. Bu rahatsızlık insanlarda karşı koymak, söylenenin tersini yapmak isteğini doğurur.

Elleri Kenetlemek

Kenetli eller, genel bir olumsuzluğun, bir hayal kırıklığının habercisidir.

Olumsuzluk arttıkça kenetli eller daha yukarıya çıkmaya başlar.

Eğer karşımızdaki ellerini bu şekilde tutuyorsa görüşmeyi daha fazla sürdürmemeliyiz.



Eller üstte kenetli



Eller ortada kenetli



Eller altta kenetli

Ellerin Çatı Şeklinde Birleştirilmesi

- Ellerini çatı şeklinde birleştiren genellikle kendilerine güvenen üstün tipler veya minimal veya kısıtlı miktarda vücut hareketi kullanan kişiler olup bununla kendilerine olan güvenlerini belirtirler.
- Yöneticiler genellikle astlarına talimat veya tavsiyelerde bulunurken bu hareketi kullanırlar.

- Hareketin iki biçimi vardır: birincisi hareketi yapanın fikir veya düşüncelerini belirttiği ve konuşmayı yapan olduğu durumlarda kullanılan yüksek çatı.



- Alçak çatı hareketi ise normalde hareketi yapanın dinleyici olduğu durumlarda kullanılır.





HALDUN DORMEN DURUŞU: DAHA ÇOK BEN BİLİYOR YADA BİLİYOR GÖRÜNÜYORUM İFADELERİNDE KULLANILIR.

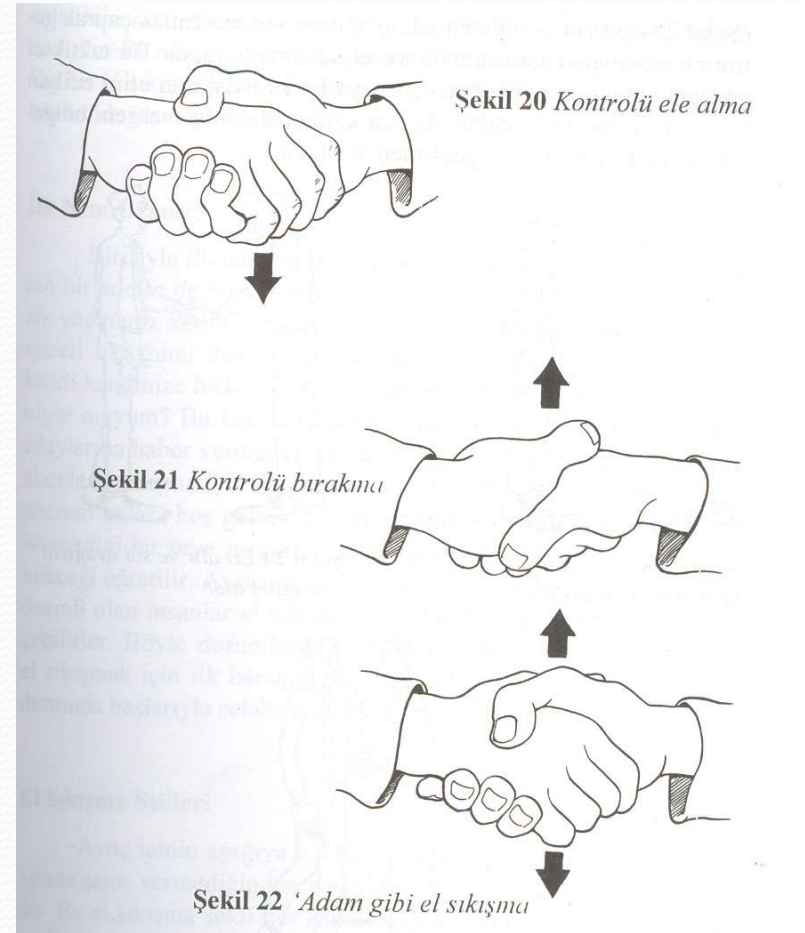
El, Kol ve Bileklerin Tutulması

- Elleri ve bileği bedenin arkasında tutma bir tür üstünlük / kendine güven hareketidir. Ellerini arkada kavuşturan kişi karın, göğüs gibi zayıf bölgelerini açık bıraktığından kendisini daha güçlü ve güven içerisinde hissediyor demektir.



El Sıkışma

- El sıkışmayla üç temel tavırdan biri iletilir.
- Hakimiyet; bu insan üzerimde egemenlik kurmaya çalışıyor, temkinli olmalıyım.
- Edilgenlik; Bu insanın üzerinde egemenlik kurabilirim. Be istersem yapar.
- Eşitlik; Bu insandan hoşlandım. İyi anlaşacağı benziyorum.



El Sıkışma

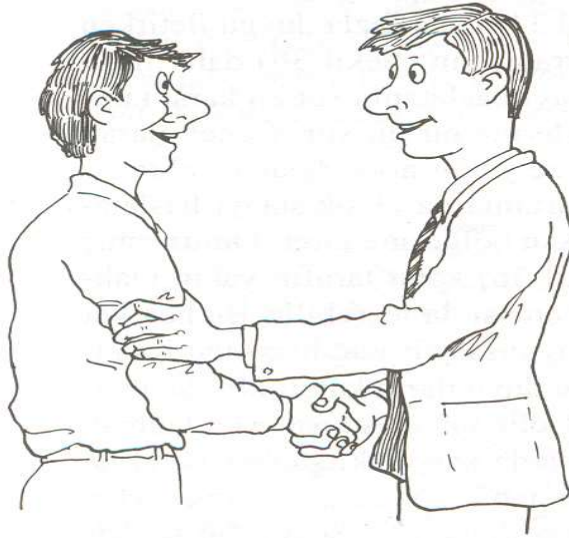
- Eldiven şeklinde el sıkışmaya bazen politikacı el sıkışı denir. (İki elle kavrama)
- Bu hareketi yapan karşısındakine güvenilir ve dürüst olduğu izlenimini vermeye çalışırsa da bu tekniği yeni tanıştığınız biri üzerinde uygulamak ters etki yapar.
- Parmak ezici saldırgan “kabadayı” tipinin işareti gibidir.
- Gevşek el sıkışma biçimlerinden biri ölü balık el sıkışıdır. Özellikle el terli ve soğuksa. Zayıf bir karakter göstergesi olarak algılanır.



Şekil 34 Bilek tutma



Şekil 35 Dirsek kavrama



Şekil 36 Üst kol kavrama



Şekil 37 Omuz tutma

Elin Yüze Teması



İLGİ

Dikkati ve yoğunlaşma isteğini gösteren ipucu, işaret parmağının beyni gösterdiği, elin ise yanağa dayalı olduğu duruştur.

Elin Yüze Teması

- Beyin bilinçaltından söylenen yalan dolu sözleri bastırmaya çalışırken el ağzı örter ve başparmak da yanağa bastırılır. Çoğu kimse sahte öksürükle ağız koruma hareketini saklamaya çalışırlar. Konuşan bir kişi bu hareketi yapıyorsa, bu yalan söylediği anlamına gelmektedir.



Elin Yüze Teması

Burna dokunma; olumsuz bir düşünce akla gelince bilinçaltının ele ağzı kapatma talimatını verdiği, ama son anda belli etmemek için elin yüzden uzaklaşmaya çalışarak sonuçta çabuk burna dokunma hareketine dönüşmektedir.



Elin Yüze Teması



Göz ovuşturma; beynin gördüğü bir aldatma, yalan veya şüpheli durumu dışarıda bırakmak veya yalan söylediği kişinin yüzüne bakmaktan kaçınmak hareketidir.

Elin Yüze Teması

Çene Okşama: Kişinin bir karar vermekte olduğunu gösterir. İnsanlardan bir karar vermeleri isteyip de hareketleri değerlendirme hareketlerinden, karar verme hareketlerine değiştiğinde bunu görmek mümkündür.

E



Yaka Çekiştirme: Yalan söylemenin, hassas yüz ve boyun dokularında, hafif bir kaşınma duygusu uyandırdığını ve bunun geçmesi için kaşımak veya ovuşturmak ihtiyacı hissedildiğini söylenmektedir.

Elin Yüze Teması



Boyun kaşıma; işaret parmağı, kulak memesinin altını ve boynun yan tarafını kaşımaktır. Kaşıma işlemi yaklaşık beş kez yapılır. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olmama işareti olup “sana katıldığımdan emin değilim” diyen kişiye özgü bir harekettir.

Elin Yüze Teması



Dinleyici başını desteklemek için elini kullanmaya başladığında bu can sıkıntısının başladığı ve eliyle başını destekleme nedeninin aslında uyuyakalmamak için olduğuna dair bir işarettir.

Kollar Yanda El Belde



- Genel bir saldırı hazırlığının veya mücadeleye hazır olmanın habercisidir.
- Bu, kavga etmeye hazırlanan, tartışmaya niyetli olan bir kişinin duruşudur.

Kol Kavuşturma



- Birisi kendisini tedirgin, olumsuz veya savunmada hissettiğinde, kendini tehdit altında gördüğüne dair kati bir işaret olan kollarını göğsünde kavuşturma hareketini yapar.

Kol Kavuşturma



Kolların sıkıca vücudu veya bir nesneyi sarması korku ve güvensizlik ifadesidir.

BACA KLAR, OTURMA DÜZENİ

OTURMA DÜZENİ



**İç gerginliğin
daha fazla arttığı
bir durumda
oturma biçimi**

Kendine
fazlasıyla
güvenen,
saldırgan bir
oturma
biçimi

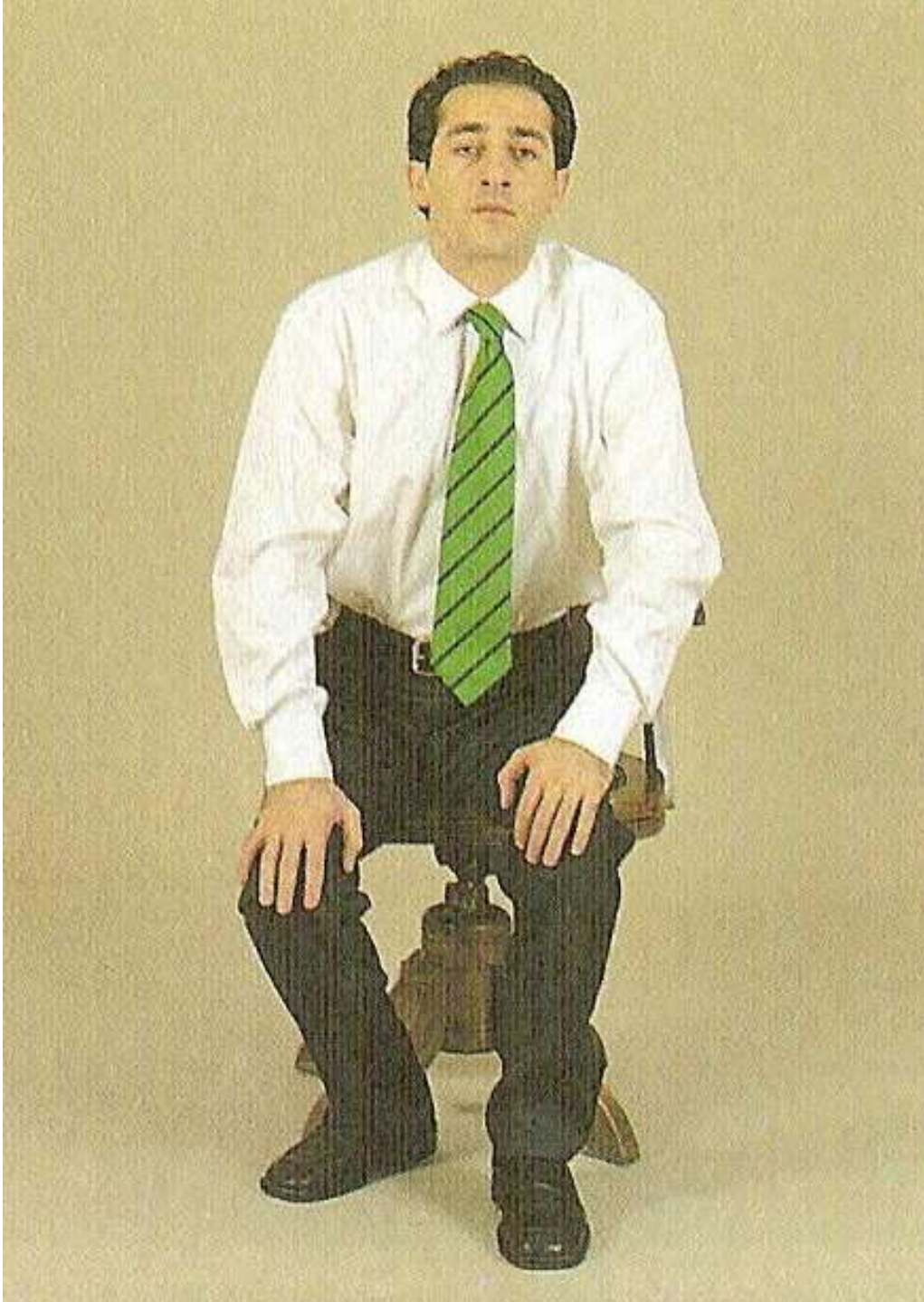




Kendini
sıkışmış
hisseden,
görüşlerini
değiştirmek
istemeyen
bir oturma
şekli

Tehdit altındaki kişinin gerileyerek sınırlarını daraltması





Kalkmaya
veya soru
sormaya
hazır
oturma
biçimi

SAMİMİYETSİZLİK VE TEREDDÜT





Samimiyetsiz Dinleme



Tereddütlü Dinleme



Güvensiz Dinleme

ETKİLİ İLETİŞİM UYGULAMALARI

1

Düz oturun ve sırtınızı sandalyenize yaslayın.

Önerilen ilk nokta bu; öz güvenin ve kendinden emin görünmenin en kesin sinyali.

Başınızın üzerinden sizi yukarı çeken bir ip varmış gibi davranın.

2

İletişimde 'doğrudan yüz temasına' girin.

İlgili ve konuya hakim görüldüğünüzü belli etmenin daha etkili bir yolu, her iki saniyede bir kişinin yüzünün farklı yerlerine bakmaktır.

Gözlerden, buruna, ağza doğru bir rota çizin ki görüşmeyi yapan kişinin gözlerine takılıp kalmayasınız.

3

Eğer ellerinizle ne yapacağınızı bilemiyorsanız konuşurken onları hareket ettirmeye başlayın.

“Çok gergin olduğunuzda ellerinizi saklama ihtiyacı duyarsınız, çünkü elleriniz yaşadığınız gerginliği ele verir”

Ellerinizi saklamak şüpheli bir davranış olarak algılanabilir.

4

Bacak bacak üstüne atmak yerine ayak bileklerinden çapraz bir oturuş sağlamalıdır,

Bu durum onlara gerekli olduğunda fark ettirmeden pozisyon değiştirme imkanı sağlayacaktır.

“Bunun, limbik sürüngenimsi beyinle neokorteks beyin arasında gidip gelmeyi sağlayan bir etkisi var.”

Daha basit bir ifadeyle, yere basan ayaklar yaratıcı düşünceyle oldukça karmaşık mantıksal düşünce arasında gidip gelmenize olanak sağlar.

Görüşmeyi yapan insanlar genellikle sizi gördükleri ilk 10 saniye içinde sizi işe alıp almama konusunda bir yargıya varırlar.

Odaya girdiğinizde nasıl yürüdüğünüz bu yargıyı etkileyen bir parçadır.

Omuzlar arkaya çekilmiş, boyun uzatılmış, her bir adım aşağı yukarı bire iki adım genişliğinde olmalıdır.

Direkt olarak görüşme yapacağınız kişiye doğru yürüyün, tüm bedeniniz o yönde olmalıdır. Göz temasını sürdürün ancak ara sıra odağınızı değiştirin.

Görüşme sırasında sinirleri rahatlatmanın bir yolu düzgün nefes alıp vermektir.

Görüşmeyi yapan kişi soru sorarken nefes alın, nefesinizi verirken çıkan havayı takip ederek cevap verin.

Derin nefes alıp vermek parasempatik tepkimizi devreye sokar, bu da bizi sakinleştirir.

Görüşmeden önce 10 derin diyafragmatik nefes almak, kalp hızınızı, kan basıncınızı ve stres hormonu düzeyimizi yavaşlatır.

Dinlerken başınızı sallayın.

Göz ve yüz temasının yanında, dinlerken başınızı sallamak konuya katılım sağladığınızı göstermenin bir yoludur. Söyleneni takdir ettiğinizi ve keyifle dinlediğinizi belli etmek için ara sıra başınızı sallayın,

Omuzlarınıza yüklenin.

Omuzlara yüklenmek bir konuşma sırasında yapılacak doğal bir şeydir. Hafifçe öne doğru eğilmek (omuzlarınızı geride ve aşağıda tutup, göğsünüzü yukarı çekerek) konuya olan ilginizi gösterir.

Duruşunuz sözsüz iletişiminizin ayrılmaz bir parçasıdır.

Kıpır Kıpır Olmaktan Kaçının!

Başarılı bir beden dili kullanımı için tam anlamıyla bir rahatsızlık göstergesi olan kıpırdanmaktan da uzak durmalısınız.

Çünkü bu hareketin karşı tarafta yaratacağı etki sadece ama sadece negatif olacaktır. Endişelenme, huzursuzluk, rahatsızlık, sabırsızlık gibi duyguların işareti sayılan bu tarz hareketler, kişinin karşı taraf üzerinde olumsuz etki yaratmasına neden olur.

Telefonda görüşürken

Eğer yüz yüze görüşme olanağınız yoksa, ayağa kalkıp, telefon görüşmesini yürüyerek yapmanızı önerilir.

Tıpkı ayaklarınızı yere basmak gibi bu da beyninizin “sağ ve sol lobları arasında denge sağlamaya” yardım eder, cevaplarınızın daha kesin olmasını sağlar.

İnsanların vücut dilini taklit edersiniz sizi daha çok severler.

İnsanların vücut dilini taklit edersiniz sizi daha çok severler.

Bir dahaki iş mülakatınızda karşınızdakine benzer oturup benzer şekilde konuşursanız işe alınma ihtimaliniz de o kadar artar.

Buna "Bukalemun Etkisi" denir.

Bukalemun Etkisi'nin en ilginç tarafı ise bilinçsiz bir şekilde sürekli yapıyor olmamız.

Daha hızlı konuşursanız tartıştığınız kişiyi ikna etme ihtimaliniz artar.

Bir araştırmaya göre, birisi sizinle aynı fikirde olmadığı zaman biraz daha hızlı konuşup onlara daha az düşünme fırsatı tanımanız sizin lehinize olacaktır. Bir grup dinleyiciye fikrinizi anlatırkense tam tersi yavaş bir biçimde konuşmanız daha etkileyici olacaktır.

İnsanların daha etik davranması için göz resmi bulunan tablolar veya işaretler kullanın.

İnsanların daha etik davranması için göz resmi bulunan tablolar veya işaretler kullanın.

Bir araştırmada, kafeteryadaki çiçekli bir tablo, içinde göz bulunan bir tabloyla değiştirildiğinde çalışanların daha temiz ve düzgün çalıştığı fark edilmiştir. Bu size izleniliyormuşsunuz algısını verir.

Gereken Yerlerde Duraksayın!

Evet, beden dilinizle karşınızdaki kişiyi etkilemek için kullanabileceğiniz yöntemlerden biri de bu! Gerekli yerlerde duraksayarak, zamanlamayı doğru bir şekilde ayarlayarak karşınızdaki kişi üzerinde daha etkili olabilirsiniz. Peki, zamanlamayı doğru ayarlamak ne demek? Konuşmanın hangi bölümlerinde araya bir virgül koymanız gerekiyor?

Mesela; zor ya da ciddi bir soruyla karşılaştığınızda duraksayabilirsiniz. Sorunun cevabını hemen verebilecek halde olsanız bile, birkaç saniye duraksamalı, bu şekilde karşı tarafa yanıtınızı düşünerek verdiğinizizi göstermelisiniz.

Söyleyeceklerinize daha çok dikkat çekmek için de duraksama taktiğini kullanabilirsiniz. Böylelikle insanların söyleyeceklerinize odaklanmalarını sağlayabilir ve karşı tarafta bir merak hissi uyandırabilirsiniz.

Bir Tek Dudaklarınızla Değil Gzlerinizle de Gln!

Daha çok sevilen, dikkat çeken ve dinlenen biri olmak için kullanabileceğiniz en güçlü beden dili silahlarından bir tanesi de glşnz. Çünkü samimi bir gülüşü ile karşınzdaki kişi üzerinde düşündüğünüzden çok daha fazla etki bırakabilirsiniz. Özellikle de ilk izlenim konusunda karşi tarafa gülümseyerek yaklaşmanız kritik önem taşıyor. Bu nedenle yeni tanıştığınız insanlara elinizi uzatırken gülümsemeyi unutmamalı ve aynı zamanda bunun iten olması için uğraşmalısınız.

Gülümseyiniz

Başarı oranını arttıran, stresi azaltan ve kişinin sadece kendisine değil aynı anda başkalarına da pozitif enerji veren gülümsemeler, işte bunlar gibi daha pek çok nedenden ötürü etkililer.

Peki, siz karşınızdaki kişiyi etkilemede gülüşünüzü ne kadar kullanıyorsunuz? Öylesine mi gülümsüyor yoksa güldüğünüzde gözlerinizin de güldüğünü biliyor musunuz?

Çünkü bir tek dudaklarınızla değil gözlerinizle de gülümsemek insanları etkileme aşamasında kritik rol taşıyor.

İnsanların davranışlarını değiştirmek için fiiller değil isimler kullanın.

Bir araştırmada insanlara aynı soru iki farklı şekilde sorulmuştur.

1-) Yarınki seçimlerde **oy kullanmak** senin için önemli mi?

2-) Yarınki seçimlerde **oy veren olmak** senin için önemli mi?

2. soruya maruz kalan insanların daha çok oy verdiği gözlemlenmiştir.

Ellerin devamı önceki el bölümüyle birleştirilecek

El Ovuşturma ve Parmaklar



Elleri Ovuşturmak

İnsanların olumlu beklentilerini ilettikleri bir jesttir.

Örneğin oyunda zar atan, yeni ve karlı bir işe başlayan kişi kazanma umudunu göstermek için ellerini ovuşturur.

Ancak, kışın soğuk havalarda ısınmak için ellerin ovuşturulması ile karıştırılmamalıdır.

Parmaklar

Elin sıkılarak işaret parmağının havaya kalkması, konuşmaya otoriter bir hava verir. Karşımızdaki kişiyi suçlarken de, bu jesti kullanırız. Böylesine otoriter ve üstünlük belirten yaklaşım, dinleyicilerde direnç ve rahatsızlık yaratır. Bu rahatsızlık insanlarda karşı koymak, söylenenin tersini yapmak isteğini doğurur.

Elleri Kenetlemek

Kenetli eller, genel bir olumsuzluğun, bir hayal kırıklığının habercisidir.

Olumsuzluk arttıkça kenetli eller daha yukarıya çıkmaya başlar.

Eğer karşımızdaki ellerini bu şekilde tutuyorsa görüşmeyi daha fazla sürdürmemeliyiz.



Eller üstte kenetli



Eller ortada kenetli



Eller altta kenetli

Ellerin Çatı Şeklinde Birleştirilmesi

- Ellerini çatı şeklinde birleştiren genellikle kendilerine güvenen üstün tipler veya minimal veya kısıtlı miktarda vücut hareketi kullanan kişiler olup bununla kendilerine olan güvenlerini belirtirler.
- Yöneticiler genellikle astlarına talimat veya tavsiyelerde bulunurken bu hareketi kullanırlar.

- Hareketin iki biçimi vardır: birincisi hareketi yapanın fikir veya düşüncelerini belirttiği ve konuşmayı yapan olduğu durumlarda kullanılan yüksek çatı.



- Alçak çatı hareketi ise normalde hareketi yapanın dinleyici olduğu durumlarda kullanılır.





HALDUN DORMEN DURUŞU: DAHA ÇOK BEN BİLİYOR YADA BİLİYOR GÖRÜNÜYORUM İFADELERİNDE KULLANILIR.

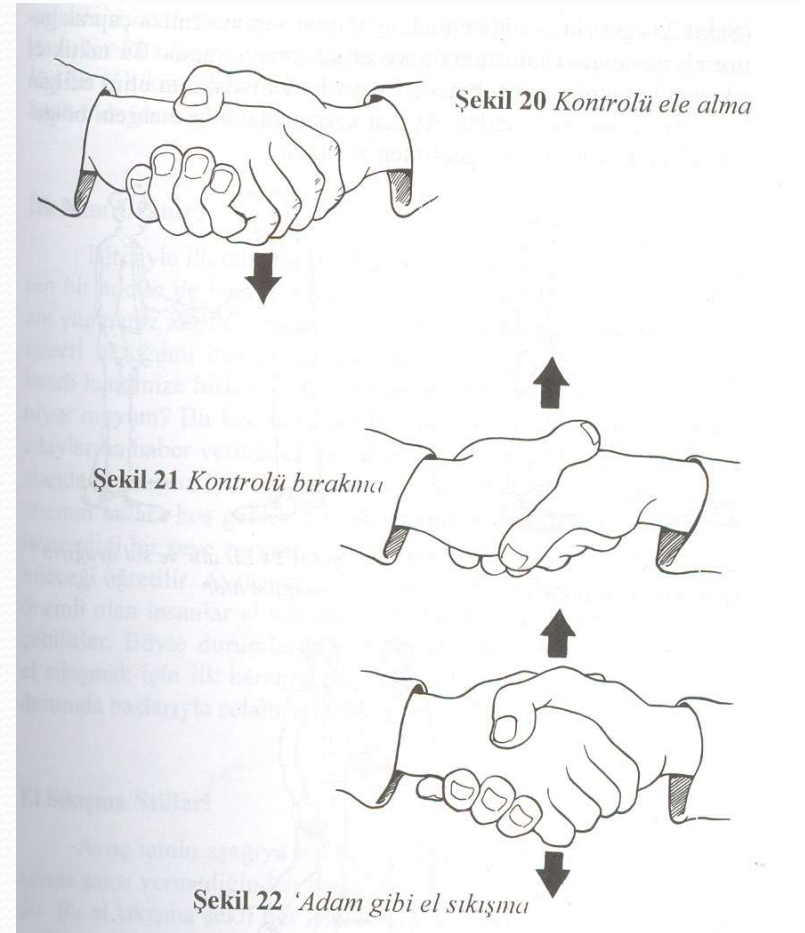
El, Kol ve Bileklerin Tutulması

- Elleri ve bileği bedenin arkasında tutma bir tür üstünlük / kendine güven hareketidir. Ellerini arkada kavuşturan kişi karın, göğüs gibi zayıf bölgelerini açık bıraktığından kendisini daha güçlü ve güven içerisinde hissediyor demektir.



El Sıkışma

- El sıkışmayla üç temel tavırdan biri iletilir.
- Hakimiyet; bu insan üzerimde egemenlik kurmaya çalışıyor, temkinli olmalıyım.
- Edilgenlik; Bu insanın üzerinde egemenlik kurabilirim. Be istersem yapar.
- Eşitlik; Bu insandan hoşlandım. İyi anlaşacağı benziyorum.



El Sıkışma

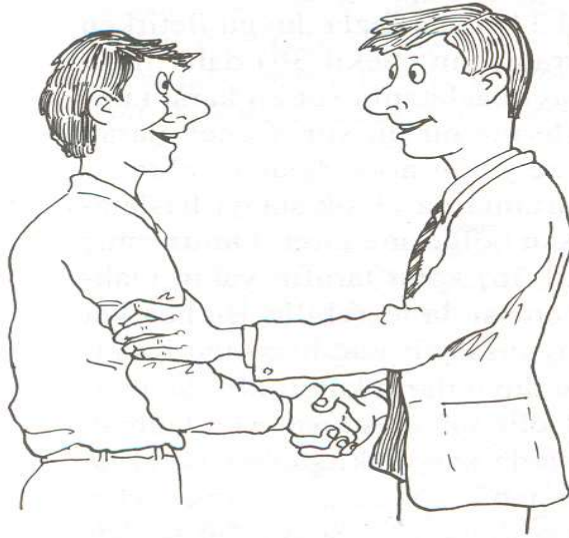
- Eldiven şeklinde el sıkışmaya bazen politikacı el sıkışı denir. (İki elle kavrama)
- Bu hareketi yapan karşısındakine güvenilir ve dürüst olduğu izlenimini vermeye çalışırsa da bu tekniği yeni tanıştığınız biri üzerinde uygulamak ters etki yapar.
- Parmak ezici saldırgan “kabadayı” tipinin işareti gibidir.
- Gevşek el sıkışma biçimlerinden biri ölü balık el sıkışıdır. Özellikle el terli ve soğuksa. Zayıf bir karakter göstergesi olarak algılanır.



Şekil 34 Bilek tutma



Şekil 35 Dirsek kavrama

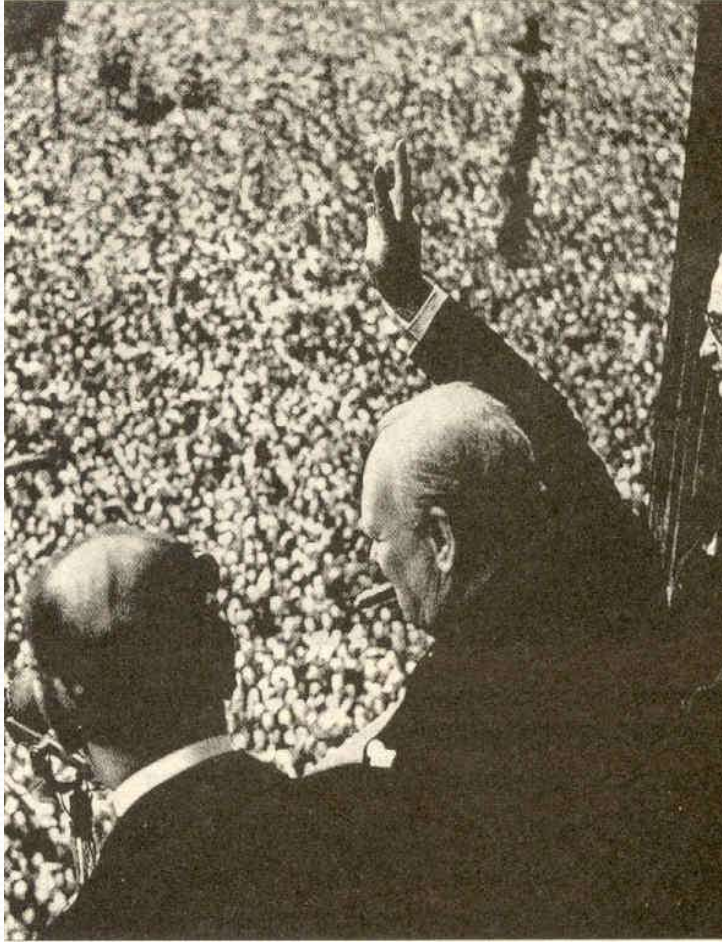


Şekil 36 Üst kol kavrama



Şekil 37 Omuz tutma

Parmaklar



- V işareti. Churchill İkinci Dünya Savaşı sonrası işaret ve orta parmağını kullanarak zaferi sembolize etmiştir.

NATIONAL GEOGRAPHIC



WINSTON CHURCHILL 'in INGİLİZCE "V"İCTORY ZAFER ANLAMINA
GELEN ZAFER İŞARETİ

Parmaklar

- Tamam işareti. Her şey yolunda.
- Ayrıca otostop yaparken kullanılır.



Kollar Yanda El Belde



- Genel bir saldırı hazırlığının veya mücadeleye hazır olmanın habercisidir.
- Bu, kavga etmeye hazırlanan, tartışmaya niyetli olan bir kişinin duruşudur.

Kol Kavuşturma



- Birisi kendisini tedirgin, olumsuz veya savunmada hissettiğinde, kendini tehdit altında gördüğüne dair kati bir işaret olan kollarını göğsünde kavuşturma hareketini yapar.

Kol Kavuşturma



**KOLEJLİ BİR KIZIN OKUL
ÇIKIŞIGELECEK BİR
SALDIRIDAN HABERDAR
KORKA KORKA GİDİYOR.**

Elin Yüze Teması



İLGİ

Dikkati ve yoğunlaşma isteğini gösteren ipucu, işaret parmağının beyni gösterdiği, elin ise yanağa dayalı olduğu duruştur.

Elin Yüze Teması

- Beyin bilinçaltından söylenen yalan dolu sözleri bastırmaya çalışırken el ağzı örter ve başparmak da yanağa bastırılır. Çoğu kimse sahte öksürükle ağız koruma hareketini saklamaya çalışırlar. Konuşan bir kişi bu hareketi yapıyorsa, bu yalan söylediği anlamına gelmektedir.



Elin Yüze Teması

Burna dokunma; olumsuz bir düşünce akla gelince bilinçaltının ele ağzı kapatma talimatını verdiği, ama son anda belli etmemek için elin yüzden uzaklaşmaya çalışarak sonuçta çabuk burna dokunma hareketine dönüşmektedir.



Elin Yüze Teması



Göz ovuşturma; beynin gördüğü bir aldatma, yalan veya şüpheli durumu dışarıda bırakmak veya yalan söylediği kişinin yüzüne bakmaktan kaçınmak hareketidir.

Elin Yüze Teması

Çene Okşama: Kişinin bir karar vermekte olduğunu gösterir. İnsanlardan bir karar vermeleri isteyip de hareketleri değerlendirme hareketlerinden, karar verme hareketlerine değiştiğinde bunu görmek mümkündür.

E



Yaka Çekiştirme: Yalan söylemenin, hassas yüz ve boyun dokularında, hafif bir kaşınma duygusu uyandırdığını ve bunun geçmesi için kaşımak veya ovuşturmak ihtiyacı hissedildiğini söylenmektedir.

Elin Yüze Teması



Boyun kaşıma; işaret parmağı, kulak memesinin altını ve boynun yan tarafını kaşımaktır. Kaşıma işlemi yaklaşık beş kez yapılır. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olmama işareti olup “sana katıldığımdan emin değilim” diyen kişiye özgü bir harekettir.

Elin Yüze Teması



Dinleyici başını desteklemek için elini kullanmaya başladığında bu can sıkıntısının başladığı ve eliyle başını destekleme nedeninin aslında uyuyakalmamak için olduğuna dair bir işarettir.

Göz Teması

- Başka birisiyle bir ilişki kurmak için toplam zamanın yüzde 60-70'inde onunla göz göze gelmemiz gerekir.
- Birisi dürüst değilse veya bir şeyler gizliyorsa bakışları bizimkilerle toplam üçte birinden daha az oranda karşılaşacaktır.
- Gözler yalan söylemez.

Göz Teması

- Daha uzun süreyle karşılaşıyorsa, bunun anlamı şunlardan biridir; birincisi sizi çok ilginç veya çekici buluyordur; ikincisi de size karşı saldırgan bir tavrı vardır.
- Buna ek olarak gözbebekleri de büzüşüyorsa sözel olmayan bir meydan okumada bulunuyor olabilir.

Göz Teması



KARŞISINDAKİNİ AŞAĞILAYAN BİR BAKIŞ TÜRÜ MÜFETTİŞ BAKIŞI

Göz Teması



DEMİRELİN ÇOK KULLANDIĞI BAKIŞ KAÇIRMA GÖRÜNTÜSÜ

Göz Teması



HULUSİ KENTMEN BAKIŞI
GÖZLÜKLERİN ÜZERİNDEN YAPILAN BAKIŞ
BURADA BAŞ HAFİFCE ÖNE EGİLİR,
KARŞISINDAKİNE TEHDİT DUYGUSU
OLUŞTURULUR.



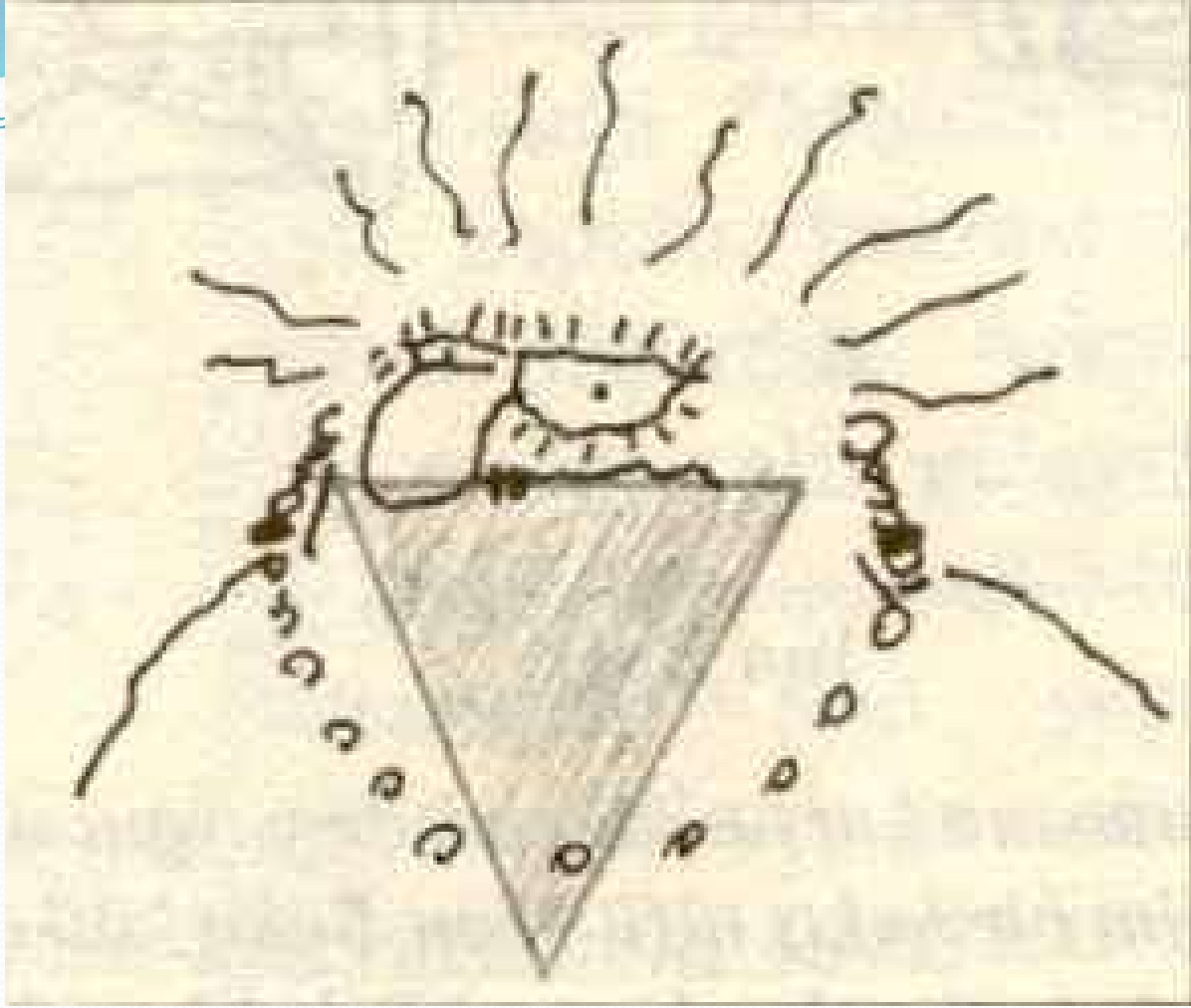
İLGİ BAKIŞI



RESMİYET BAKIŞI: EĞER KARŞINIZDAKİ KİŞİNİN GÖZLERLE ALIN ARASINDAKİ BÖLGESİNE BAKARSANIZ SİZİNLE SAMİMİ OLMAMASI GEREKTİĞİNİ HİSSEDER. ODANIZA GELEN SATICIYA BAKMANIZ GEREKEN BÖLGE BURASIDIR. PERSONELİN YAPISINA GÖRE DE BAKIŞ TÜRÜNÜZÜ BELİRLEMELİSİNİZ, ÇABUK SAMİMİ OLAN BİR ÇALIŞANINIZA BAKMANIZ GEREKEN BÖLGE BURASIDIR. AMA KENDİSİNİ ZATEN RAHAT İFADE EDEMEYEN, İLETİŞİM EKSİKLİĞİ BULUNAN BİR ÇALIŞANINIZA RESMİ BAKIŞ KULLANIRSANIZ ONU BÜSBÜTÜN KAPATIRSINIZ.



İLETİŞİM BAKIŞI: EĞER GÖRÜŞTÜĞÜNÜZ KİŞİNİN GÖZLER VE DUDAKLAR ARASINDA KALAN BÖLGESİNE BAKARSA NİZ KARŞINIZDAKİNİN YÜZÜ ÜSTTEKİ İNSANIN İFADESİNİ ALACAKTIR. BU İLETİŞİME AÇIK VE DUYGUSAL OLARAK RAHATLATICI OLAN BAKIŞ TÜRÜDÜR. MESAFE KOYMAK İSTEMİYORSANIZ BU BAKIŞI KULLANABİLİRSİNİZ.



FLÖRT BAKIŞ BÖLGESİ: DUDAKLAR VE GÖĞÜS ARASINA YAPILAN BAKIŞTIR. DUYGUSAL İLGIYİ VEYA İLERİSİNİ GÖSTERİR. GENELDE BAKIŞIN ODAKLANDIĞI YER DUDAKLAR, ÇENE VE ÖZELLİKLE DE BOYUNDUR.

Göz Teması



Literatürde olmamasına rağmen ülkemizde yaygın olan bir bakış türüdür. Özellikle güney yöresinde kullanılmakta ve “ne bakıyorsun dik dik” cümlesiyle tamamlanmakta ve karakolda sonuçlanmaktadır.

Göz Bebekleri

- Belli ışık durumları, kişinin ruh hali ve tavrı olumludan olumsuzya veya olumsuzdan olumluya geçerken gözbebekleri küçülür veya büyür. Heyecanlanan birinin göz bebekleri dört katına çıkabilir. Tam tersine kızgın, olumsuz bir ruh hali gözbebeklerinin “minik boncuk gözler” ya da “yılan gözler” olarak bilinen şekilde küçülmesine neden olur.

Ayakların Kullanımı

- Bacak bacak üstüne atma ise, savunmanın diğer bir şeklidir. Bu kapanma ve savunmaya geçme duygusunun bir göstergesidir. Kişi kabuğuna çekilmiştir.





MEYDAN OKUMA DURUŞU:

Oturma Biçimi

Kendilerini baskın ya da üstün hisseden kişilere özgü bir harekettir.

“TÜM CEVAPLAR BENDE” veya “HER ŞEY KONTROLÜM ALTINDA” gibi mesajlar veriyor.





MUHTAR EMMİ DURUŞU: GARİBANLIĞIN VE KİMSESİZLİĞİN SİMGESİ



BİLL VE HİLLARY BEYAZ SARAY BAHÇESİNDE EĞER BUNUN TAM TERSİ DURSALARDI SKANDAL OLABİLİRDİ.ÖĞRETİLMİŞ BİR DURUŞ.BİLL HAKİM DURUMDA:

Kullanılan Aksesuarlar



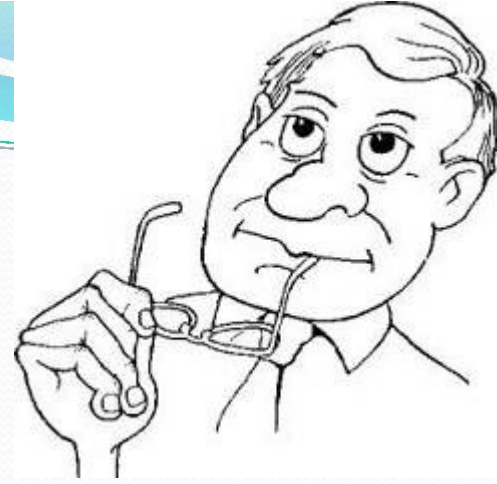
Kullanılan Aksesuarlar

Genellikle yakın gözlüğü takan birisi karşıdakine bakmak için gözlüğünü çıkarmaktansa üzerinden bakmayı tercih eder. Karşıdaki kim olursa olsun kendini yargılanıyor veya inceleniyor gibi hisseder.



Kullanılan Aksesuarlar

- Gözlük takanlar konuşurken gözlüklerini çıkarmalı ve dinlerken geri takmalıdır. Bu sadece karşıdakinin rahatlmasına neden olmakla kalmaz aynı zamanda gözlük takanın konuşmanın kontrolünü ele almasını da sağlar. Dinleyici gözlükler olmadığında konuşmayı kesmemesi gerektiğini ve takıldığında da konuşmaya başlaması gerektiğini çabucak öğrenir.



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

Saç ve Sakal



- Erkekler için genelleme yapılırsa, saç ne kadar kısa ise, görünüş o kadar tutucudur. Dazlaklık çoğunlukla erkeği daha güçlü ve otoriter gösterir.
- Sakal ve bıyık bir genci daha olgun gösterir. Ancak bıyığın yüze verdiği somurtganlığın da giderilmesi zordur.

Kullanılan Aksesuarlar



Sahiplenme



**YENİ ALDIĞI ARABASIYLA POZ VEREN BİR
BEYEFENDİ: SAHİPLİK İFADESİ:**

Sahiplenme



KONUVA ALAKASIZ BIRISININ POZA GIRMESI ONU KIZDIRIYOR.

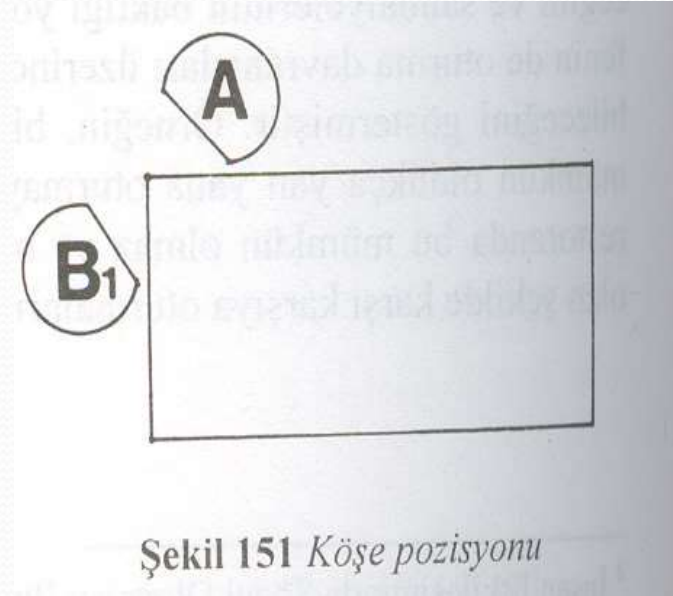
Sahiplenme



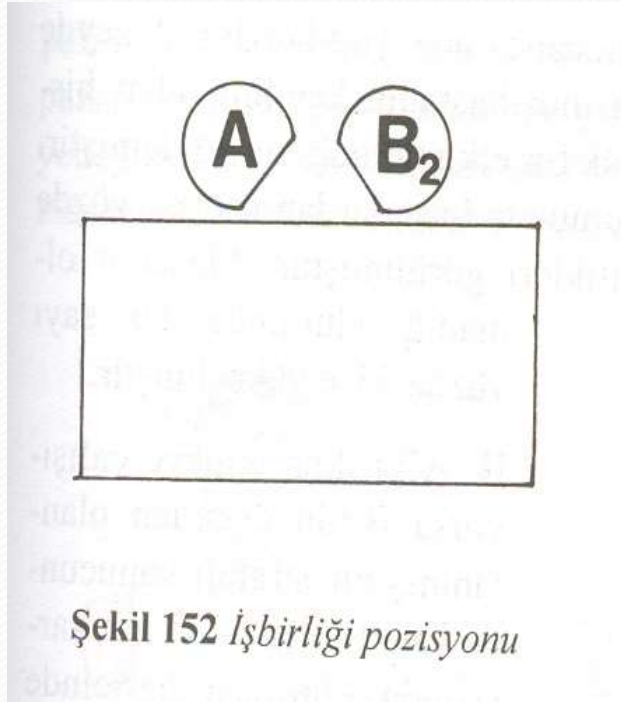
DOKUNARAK SAHİPLENME: BİR AVCININ AVINI SAHİPLENMESİ

Oturulan Yer

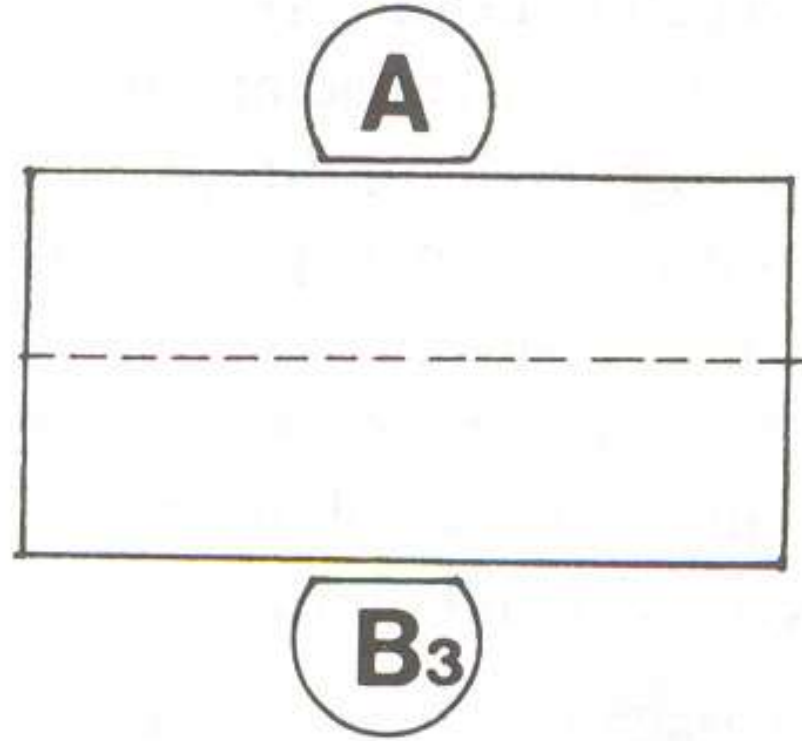
Bu pozisyon normalde dostça ve gündelik konuşmalara dalmış kişiler tarafından kullanılır. Pozisyon sınırsız göz temasına ve sayısız hareket kullanma ve karşıdakinin hareketlerini gözlemlemeye olanak tanır.



Oturulan Yer



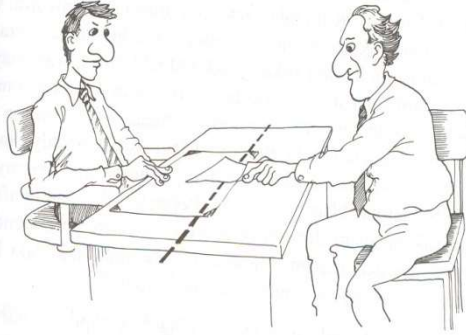
- İki kişinin karşılıklı olarak birbirlerine yönlendikleri, yani aynı şekilde düşündükleri veya aynı iş üzerinde birlikte çalıştıkları durumda bu pozisyon kullanılır.



Şekil 154 *Savunma-rekabet pozisyonu*

2
1
2
1
C
S
r
t
F
C
S
t

Masa Kullanımı



Şekil 155 Kağıt bölge çizgisinin üzerinde

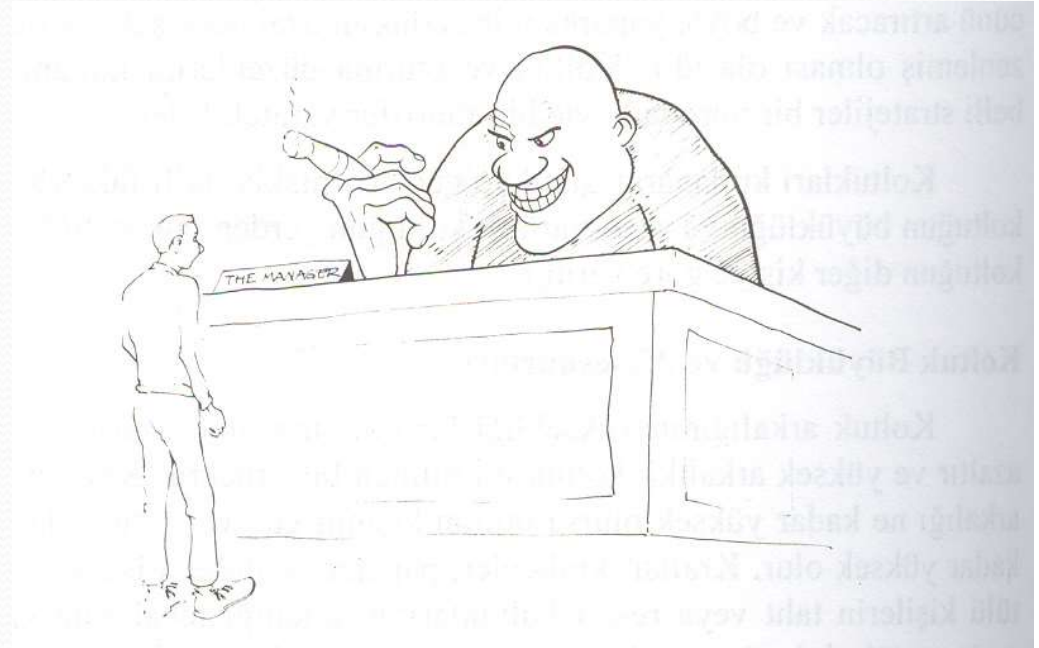


Şekil 156 Kağıdı kendi bölgesine alarak sözel olmayan şekilde kabul işareti verir

- İnsanlar masada karşılıklı oturduklarında bilinçaltı olarak masayı ikiye bölerler. Her biri masanın yarısını kendi bölgesi olarak belirler ve ötekinin kendi bölgesine tecavüzünü reddeder.

Koltuk Yüksekliği

Sandalyenizin yerden yüksekliğinin karşımızdaki nin sandalyesinin yerden yüksekliğinden daha fazla olması size statü sağlamaktadır.



Renklerin Dili

- Renklerin iletişimde toplumsal, kültürel, sosyal ve siyasal anlamları farklıdır. Renkleri tek tek algıladığımızda, kendilerine özgü ayırıcı değerleri, özellikleri vardır.
- Bu zellikler yan yana olunca farklı simgeler ortaya çıkar. Renklerin kullanımını dönemden döneme, inançtan inanca, kültürden kültüre ve mekandan mekana, göre değişiklik gösterir.

Renklerin Dili

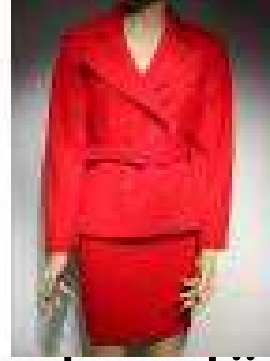


- Renkler nesneye biçim veren temel unsurlardan biridir. Renklerin anlamı, simgesel içerikler taşır.
- Beyaz gül, saf ve arı duyguları.
- Kırmızı gül, aşkı, tutkuyu.
- Sarı gül, özlem ve ayrılık belirtisidir.
- Pembe sevgiyi, yeşil umudu, açık mavi inancı, koyu mavi sadakati, leylak alçak gönüllüğü temsil eder.



Renklerin Dili

- Giysilerde, kırmızı enerjik, dışa dönük ve harekete hazır olma hissi verir.
- Turuncu, cesur, maceracı ve kendine güvenen insan tipini çağırır.
- Sarının entelektüel bir görünüm verme özelliği vardır. İnsanları yönetmeye ve onları hükmetmeye olan ilgiyi gösterir.



Renklerin Dili



- Yeşil dinlendirici, yatıştırıcı, dengeleyici bir atmosfer yaratır.
- Mavi, düzen ve uysallığın ifadesidir.
- Mor kendine güven ve özgürlük duygularını dile getirir.
- Kahverengi giymek bir yere bağlı olma, gelecek için sağlam ilişkiler kurma isteğini gösterir. Sürü psikolojisine sahip ve özgüveni zayıf insanların rengidir.

Kırmızı

Kırmızı iştahu açar. O yüzden dünyadaki gıda firmalarının hepsinin logosu kırmızı.

Kırmızı tansiyonu yükseltir ve kan akışını hızlandırır.

İnsanlar kırmızı fonlu mekânlarda zaman kavramını kaybetmeye başlıyorlar ve uykusuzluk yaratabiliyor.

Kırmızı

Kırmızı doğa içinde en dikkat çekici renklerden birisi olmasına rağmen, yakından kolaylıkla fark edilebilirken, uzaktan daha zor ayırd edilmektedir.

Polis otolarının üzerindeki ışıkların yarısı mavi, yarısı kırmızıdır. Bunun nedeni de lambanın kırmızı sayesinde yakından, mavi sayesinde de uzaktan fark edilebilmesidir.

Yeşil

Kasaplar, dükkânlarında kırmızıyı kullanırken, yeşili hiç kullanmazlar. **Yeşil vejeteryanlığı temsil eder.**

Yeşil belki de doğanın kendisidir. Yeşil **güven** verir. O yüzden bankaların logolarında en çok tercih ettikleri iki renkten birisidir.

Yaratıcılığı körükler.

Rahatlatıcı ve sakinleştiricidir.

Yeşil

Renklerin gözdeki kimi sinir hücrelerini kısa süreli öldürdüğünü gözlemişler. (Burada öldürmeden kastedilen yok etme değil, kısa süreli devre dışı bırakma). Renkler, bakıldığında bu iki tür hücreden birini öldürüyorlar. Kimi renklerin ise bu iki tür hücreyi birden öldürdüğü görülmüş. Yeşil bunlardan bir tanesi. Yeşil uzun süreli bakıldığında gözdeki iki hücreyi birden öldürüyor ve başka tarafa baktığınızda diğer renkleri algılama şansınız yok oluyor. O yüzden yeşil rengin araba göstergelerinde pek kullanılması tavsiye edilmez. (VW Polo, Renault Broadway yeşil göstergelere birer örnek olabilir.) Gece göstergeye baktıktan hemen sonra gözünüzü yola çevirdiğinizde kısa bir süre farklı renkleri algılayamazsınız. Karşıdan gelen farların geçtikten sonra bir süre görmeyle ilgili zorluk çekmemiz de buna bağlanabilir. Bir bilimsel araştırmaya göre insan gözünün mavi ile yeşile uzun süre bakamadığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Kahverengi

Dünyadaki fastfood restoranların hepsinin sandalyeleri ve masaları **Kahverengi**, duvar boyaları ise kahverengi-şampanya-pembe karışımıdır. Hiç bir fast-foodcunun duvarını beyaz göremezsiniz.

“Çabuk yiyin! Çabuk gidin!”

Kahverengi

Kahverengi aynı zamanda teklifsiz, rahat bir renk olarak kabul edilir. Gazetecilere tavsiye edilecek bir renktir. Karşınızdakinin kendisini resmiyetten uzak daha rahat hissetmesini ve açılmasını sağlar. Örneğin tüm ünlüleri rahatlıkla konuşturmasıyla tanınan, ünlü televizyoncu Larry King, televizyonda her seferinde kahverengi kravatlar ve ceketler giyer.

40'lı yıllardan bu yana Avustralya'da kahverengi üç parça takım elbise üretilmiyor. Kahverengi toprak rengidir ve diğer insanların arasında kaybolup gidersiniz. İş görüşmelerinde, profesyonel toplantılarda sakın kahverengi giymeyin.

Siyah

Siyah, gücü ve tutkuyu temsil eder. Hırsın da bir ifadesidir. İş görüşmelerinde sorarlar: “Şirketimiz işe başladığınızda size bir araba verecek, ne rengi tercih edersiniz?” 'Siyah' cevabını verirseniz şirket hırslı yükselmeyi isteyen bir eleman geliyor diye düşünür.

Siyah konsantrasyonu en çok getiren renktir. Einstein konsantre olabilmek için perdeleri siyah, gün ışığı olmayan bir odaya girer ve öyle düşünürmüş.

Sarı

Sarı geçiciliğin ve dikkati çekiciliğin ifadesidir. O yüzden tüm dünyada taksiler sarıdır. Dikkat çeksin ve geçici olduğunu bilsinler diye. Araba kiralama firmaları logolarında hep sarıyı kullanırlar.

O yüzden dünyada hiçbir banka ambleminde, bildiğimiz sarıyı kullanmaz. (Portakal ve bronz ya da bakır kimi zaman yer alabilir.) Paranın geçici değil, kalıcı olmasını isterler. “Parayı yatırın ve unutun lütfen” demenin bir yoludur bu.

Ülkemizde (belkide tüm dünyada) sarı rengi kullanan tek banka Vakıfbank'tır.

Sembolizmde sarı; geçiciliği, ölümü hatırlatır. sarı odalarda çocukların daha çok ağladığı, büyüklerin daha sinirli oldukları tespit edilmiş. İlginçtir bir çok hayvan öfkesini göstermek için kırmızıdan çok sarıyı kullanır. Sinirlendiklerinde renkleri sarıya dönüşür. En az pigmentle yaratılan renk olduğu için tabiatta en çok rastlanan renklerden biridir.

Portakal Rengi

Portakal rengi, çabuk dikkat çeker. Eğer bir ürün ve markada ise bu ürün herkes için imajını verirsiniz. İnsanlar o kapıdan içeri rahat girebileceklerini hissederler.

Portakal rengi bulunduğu grubu sayıca çok gösterir. 1974 dünya kupasında Hollanda milli takımının başında olan Ernst Happell “Bu turuncu formalarla biz sahada rakip takımdan daha fazla sayıda görünüyoruz” demişti. Gerçekten de bayraklarında turuncu renk olmamasına rağmen, kraliyet rengi olduğu için hep portakal rengi formalarıyla sahaya çıkarlar ve televizyon görüntülerinde daha kalabalık görünürler.

Mavi

Sakin

Tansiyonu düşürür

Mmavi taşların, firuzenin kanın akışını yavaşlattığına inanırlar.

Batı'da bu sakinleştirici etkisi yüzünden intiharları azaltmak için köprü korkuluklarını maviye boyarlar. Amerika'da bir ilkokulun duvarlarını beyaz ve portakal renginden, maviye çevirmişler, çocukların notlarının yükseldiğini ve yaramazlıklarının azaldığını tespit etmişler. Mavi ve özellikle lacivert kozmik bir renk olarak kabul edilir; sonsuzluğu, otoriteyi ve verimliliği çağırıştırır. O yüzden dünyadaki firmaların yarısından fazlası logolarında maviyi kullanırlar.

Mavi

Hilton,

Bili Clinton

Bankaların logolarında ve imaj oluşturmada en çok kullandıkları iki renk mavi ve yeşildir. Maviyle büyüklüklerini, yeşille güvenilirliklerini vurgularlar. Yeşil ve mavi sağlamliğın habercisidir.

Mavi, yeme içgüdüsunü azaltan bir renk. O yüzden bu fast-food zincirleri içeride mavi hiçbir şey kullanmazlar. Tüm diyet ürünler mavi yazı ve logo kullanırlar. Süt ve süt ürünleri de sağlıklı şişmanlatıcı olmadıklarını anlatmak için maviyi ve yeşili tercih ederler.

Pembe

Pembe giyenlere, hizmetlerinden dolayı ödeme yaparken kendimizi daha rahat hissettiğimizi tespit etmişler.

Bir grup deneğe çeşitli renklerdeki kurabiye kutularını gösterip, “Sizce en iyi kurabiyeler hangisinde?” sorusu sorulduğunda çoğunluğun pembe kutuda en lezzetli kurabiyelerin olduğunu düşündükleri görülmüş. O yüzden çikolata ve kurabiye kutuları pembe-eflatun arası bir renkte seçilir.

Mor

Mor, nevrotik duyguları açığa çıkardığı, insanları bilinç altında korkuttuğu tespit edilen bir renk. Birçok intihar vakasında insanların tüm eşyalarının mor olduğu gözlenmiştir.

Gri

Gri, gözün en rahat ayırdığı algıladığı renklerden biridir. Diplomatik ve ağır bir renktir ama hareketsizliği, yavaşlığı ve ciddiyeti temsil eder.

Silahlı Kuvvetlerde her yeri griye boyarız. Kapılar, kaloriferler; Devlette de her şey gridir.

Puslu belirsiz bir hava gibi yaratıcılığı öldürdüğü öne sürülür.

KAYNAKÇA

- Baltaş, Z. ve Baltaş A.(2000). Bedenin Dili, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Navarro, J. (2008). Beden Dili, (Çev.: Taylan Taftaf). İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Kaşıkçı, E. (2006) İmaj İletişim Beden Dili, İstanbul: Hayat Yayınları.
- Pease, A. (1981). Beden Dili, İstanbul: Rota Yayınevi.
- Dökmen, Ü. (2008). İletişim Çatışmaları ve Empati, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Serimoğlu, N. (2013). Etkili İletişim, İstanbul: Cinius Yayınları.
- Kaya, A. (2017). Kişiler Arası İlişkiler ve Etkili İletişim, Ankara: Pegem Yayınları

Bu ppt sunu çalışması kar amaçlı değildir. Eğitim amaçlı olarak oluşturulmuş ve değerlendirilmiştir.