

## ÖNSÖZ

Gün içinde tek kelime bile etmeden anlattığımız ve neredeyse her sözcüğe, kullandığımız her cümleye bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde simgesel kodlarla anlamlandırdığımız ve insanlarla kurduğumuz iletişim süreci içerisinde kullandığımız bir dilimiz daha var: Beden Dili.

İnsanı diğer varlıklardan ayıran en önemli özellik simgesel kodları oluşturmanın yanında onları anlamlandırabilmesi ve bunu değişik iletişim araçlarını kullanarak istediklerini, duygu ve düşüncelerini diğer insanlara aktarabilmesidir. Sözsüz iletişim en önemli bölümünü oluşturan görsel kodların kullanımı iletişim tarihi kadar eskidir. İnsanoğlu sözlü ve yazılı iletişim araçlarının yanında, bedeni ile kendi yaşadığı duygu ve coşkuyu, sevinci ve hüznü yansıtarak iletişim kurmaktadır. Öğretmeninizle konuşurken, yöneticinizin odasında, bir otobüs durağında ve örneklerini daha çoğaltabileceğimiz, bulunduğumuz bir çok yerde, insanlarla etkileşim de bulunduğumuz her an içinde bilinçli ya da bilinçsiz olarak karşımızdaki insanlarla, sözel olarak kendimizi ifade etmenin ötesinde bedenimizi kullanarak iletişim kurarız. Kişiler arası yüz yüze iletişimde mekan, ses tonlaması, jestler, mimikler, bedenimizin duruşu bizim iletişim çevremizi belirlememizde ve anlamının ortaya konmasında her zaman için etkili olmuştur.

Karşımızdaki insanların içinde bulunduğu durumu anlayabileceğimiz ve insanoğlu tarafından kültürel farklılıklar olsa da aynı anlamları taşıyan( mutluluk, korku, kızgınlık, şaşkınlık vb.) duygusal bilgiyi dışa vurmamızı sağlayan temel hareketler olsa da, kullanılan beden dili açısından farklılık arz etmektedir. Başka bir deyişle, her toplumun kültüründe kullandığı beden dili, kullanım biçimi o kültürün kendine özgüdür.

Bu güne kadar beden diline ilişkin yapılan araştırmalar yurt dışı kaynaklı olup kendi kültürlerine uygun bilgiler içermesine rağmen ülkemizde yüz ve beden ifadeleri ile ilgili ve kendi kültürümüzü yansıtan araştırmalar da yapılmıştır. Beden dili bugün pek çok iş alanında da kullanılmakta en çok ta müşterilerle birebir ilişki kuran pazarlamacıların karşısındaki kişiyi anlaması gerekliliği şirket içerisinde beden dili ile ilgili eğitimler verilerek yetiştirildiği şirketlerin beden dili konusunda ne kadar önem verdiklerini göstermektedir.

Beden dili, sözsüz iletişim içinde kişiler arası iletişimde sözlü iletişimle birlikte etkin olan tamamlayıcı olmasıyla birlikte daha çok jest ve mimik kodları, vücudun duruşu vb. unsurlarla ilişkilerin belirlenmesinde ve duyguların ifade edilmesinde önemli bir yere sahiptir.

Yöneticisinden, esnafından, öğretmeninden öğrencisine, annesinden çocuğuna, iletişim süreci içerisinde beden dilinin önemli rol oynadığını düşünüyorum.

Bu nedenle “ ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksek Okulu Öğrencilerinin İletişim Süreci İçerisinde Beden Dilinin Etkinliğine İlişkin Uygulamalı Bir Araştırma”nın birinci bölümünde iletişim, iletişimin temel amacı, toplumsal ve kültürel sistemler içinde iletişimin işlevi, kişiler arası iletişim ve iletişim çeşitleri, beden dili konusunun içinde bölgeler, avuç hareketleri, el ve kol hareketleri, bacakların kullanılışı, baş hareketleri, göz işaretleri, oturma biçimleri, cinsel sinyaller ve ilgi işaretleri, yalan, samimiyetsizlik, şüphe ve tereddüt, aksesuarlar, etkili bir ses geliştirme başlıkları altında bedenimizin dilini şekillerle destekleyerek açıklamaya çalıştım.

İkinci bölümde araştırmamla ilgili bu güne kadar yapılan araştırmalara yer verdim. Üçüncü bölümde araştırmanın yöntemi, evren ve örnekleme, araştırmanın modeli ve elde edilen verilerin çözümlene yöntemiyle ilgili bilgilere yer verdim. IV. Bölümde alt problemlere ait bulgular ve yoruma yer verdim. V. Bölümde ise örneklemeden elde edilen verilere dayanarak çözümlene aşaması sonrasında ortaya çıkan sonuçlar ve etkin bir iletişim süreci içerisinde beden dilinin kullanımına ilişkin öneriler verilmiştir.

Bu bilgiler ışığında yaşadığımız hayat içinde etkin, çatışmasız bir iletişim süreci gerçekleştirirken bedeninizin söylediklerini de dikkate alarak mutluluğu yakalamanız dileklerimle.

05.05.2002

Akçakoca

## TEŞEKKÜR

Bu araştırmayı ben yaptım. Ama şunu da unutmamak gerekir hiçbir araştırma araştırmacının tek başına ortaya çıkardığı bilgiler yığını değildir ve öğrendiklerimizin tümü başkalarından öğrendiklerimizdir. Öncelikle ilk öğretmenlerim olan annem Şefika EVKARALI ve babam Kamil EVKARALI'ya teşekkür etmek istiyorum.

Bu araştırmayı ortaya koymam s¼reci içinde araştırmacı ruhumu keşfetmemi sağlayan, araştırma yapmayı bana ¼ğreten Değerli Hocam Yrd.Doç.Dr. Ayhan URAL’a, bilgilerini benimle paylaşmaktan hiç çekinmeyen, bilgilerinin ışığında yolumu aydınlatan, sorularıyla araştırmama y¼n veren, en yoğun d¼nemlerinde bile bana vakit ayıran Araç. G¼r. Elbeyi PELİT’e, Araç. G¼r. Emrah ¼ZKUL’a ve Araç. G¼r. Selma G¼LTEKİN’e teřekk¼r etmek istiyorum. Ayrıca bu araştırmamda ¼ğrendiklerimi kendimde g¼zlemlememe izin veren Ben’e, g¼zlemledięim b¼t¼n insanlara, emeği geçen herkese teřekk¼r etmek istiyorum.

Araştırmam boyunca, sorularımı sıklımdan cevaplayan, araştırma yapmak ve bilimselliğin içerisinde araştırmamı ortaya koymak için bilgisini benimle paylaşan, daha iyinin en kalitelisine ulaştırmak adına araştırmacı y¼n¼m¼ geliştirmem adına duygularıyla değil mantığıyla yaklaşan ve beni yetiştiren, bildiklerimle ben olmayı ¼ğrettięi kadar paylaşmakla anlam kazanmasını sağlamamı ¼ğreten Değerli Hocam, Danışmanım ¼ęr. G¼r. İbrahim KILIÇ’a teřekk¼r etmek istiyorum.

“Ben yokum, Biz’i sizlerden ¼ğrendim. Őimdi sizlerde her bir ben ile biziz.”

Baki EVKARALI

05.05.2002

Akçakoca

## I. B¼L¼M

Bu b¼l¼mde araştırmaya ilişkin problem durumu, alt problemler, ¼nem, sınırlılıklar yer almaktadır.

### 1.1. PROBLEM DURUMU

#### 1.1.1. İletişim Kavramı Ve Tanımı

Yakın zamanlara kadar, dilimize Fransızca’dan ve Fransızca s¼yleniři ile geçen kom¼nikasyon (communication) s¼zc¼ę¼ ile birlikte ve aynı anlamı karşılamak için haberleşme kavramı kullanılıyordu. G¼n¼m¼zde kullanımı yaygınlaşan iletişim s¼zc¼ę¼¼ ise haberleşmeyi de içeren daha geniş kapsamlı bir ileti alişverişi anlayışı

yansıtmaktadır. Fransızca ve İngilizce’de yazılışı aynı, söylenişi ayrı communication kavramı Latince’deki communicatio sözcüğünün karşıtıdır. Sözcüğün 14. yüzyıl Fransızca’sında, ticaretin(merkantilizmin) geliştiği dönemde ticaret ve ilişkiler karşılığında kullanılması, belli bir dönemdeki etkinliklerin sözcüklere yükledikleri anlamlar açısından ilginç bir örnektir. Communication’un kökeninde ve Latince’deki communis kavramı bulunmaktadır. Birçok kişiye ya da nesneye ait olan ve ortaklaşa yapılan anlamlardaki bu kavramlardan hareketle iletişim sözcüğünün özünde, yalın bir ileti alışverişinden çok toplumsal nitelikli bir etkileşimi, değış tokuşu ve paylaşımı içerdiğini söyleyebiliriz. “ Birisiyle iletişim kurmak”; “Bir haberin, bir bilginin iletilmesi”; “Çağımız iletişim çağıdır”; “Bir dosyanın, belgenin iletilmesini istemek”; “Kitle iletişim araçları, dünyayı küçük bir köye dönüştürdü”; “İnsan-makine iletişimi”; “Sistemler arası iletişim”; “İletişim sistemler”; “Hayvanlarda iletişim özellikleri” iletişim kavramının kullanımında akla gelebilecek pek çok örnekten yalnızca birkaçıdır. Düşünce ve görüşlerin sözlü olarak karşılıklı alışverişidir. Başka bir tanıma göre; Bizim başkalarını başkalarının da bizi anlaması süreci olarak tanımlanmaktadır. Doğan Cüceloğlu ise; “iletişim iki birim arasında bir biriyle ilişkili mesaj alışverişidir” şeklinde açıklamıştır. Birim kelimesi insanı, hayvanı ya da makineleri kapsamaktadır. İletişim sadece insana özgü bir olay değildir. (<http://abone.turk.net/elibal/yazim/iletisim.htm>) İletişim kavramı o denli değışik alanlarda kullanılıyor ki, birbirinden çok ayrı anlamları yükleniyor. Yazılı kaynakların taranması yöntemiyle yapılan bir araştırmada sözcüğün 4560 kullanımı derlenmiş ve daha sonra 15 anlamı belirlenmiştir. Düşüncenin sözel olarak(konuşma ile) karşılıklı değış tokuşu;

- • İki kişinin birbirini anlaması, insanın karşısındakine kendisini anlatabilmesi;
- • Organizma düzeyinde bile olsa ortak davranışa olanak veren etkileşim;
- • Bireyde benlikle ilgili olarak belirsizliğin azaltılması;
- • Duyguların, düşüncelerin, bilgi ve becerilerin aktarılma süreci;
  - • Bir kişi ya da bir şeyin başka bir kişiye/bir şeye içinden aktarımla, değış-tokuşla dönüşme değışme süreci;
- • Yaşayan bir evrenin parçalarının ilintilenmesi, bağlantılarının kurulması süreci;
- • Bir kişinin tekelinde olanın başkalarıyla paylaşılması, başkalarına da aktarılması süreci;

- • Askeri dilde iletişim(komutun) iletiyi gönderilmesi ile ilgili araç, usul ve teknikler;

- • İletiyi alanın belleğinin, iletiyi gönderenin beklentisine uygun yanıt verecek şekilde uyarılması;

- • Organizmanın ortamdaki uyarıya verdiği fark edilir yanıt, ortamdaki değişime uyarlanma yanıtı; bu yanıtla diğerini etkileme;

- • Kaynaktan çıktıktan sonra iletiyi alan için bir uyarı olan davranış;

- • Kaynağın karşı tarafı etkilemeyi amaçlayan davranış;

- • Belli bir konumdan, yapıdan bir diğerine geçiş süreci;

- • Güç(iktidar) kaynağı olarak kullanılan mekanizma.

Bu çok değişik anlamlardaki kullanımına karşın “iletişim”deyince akla ilk gelen genellikle insanlar arası iletişim ve bu amaçla kullanılan araçlardır. Nitekim Türk Dil Kurumu sözlüğünde de iletişim:

“1. Duygu, düşünce ya da bilgilerin usa gelebilecek her türlü yolla başkalarına aktarılması, bildirişim, haberleşme(...)

2. Telefon, telgraf, televizyon, radyo gibi aygıtlardan yararlanarak yürütülen bilgi alış veriş, bildirişim, haberleşme...” Olarak tanımlanmaktadır.

Bununla birlikte, sözcüğün sibernetikte olduğu gibi, cansız ve çalışan sistemlerdeki ögeler arası etkileşim için kullanılmasını bir yana bırakırsak da, canlılar dünyasındaki etkileşim için kullanıldığını göz ardı edemeyiz. Çünkü, canlılar içinde ileti alışverişi anlamında iletişim kurma yetisine, becerisine sahip tek tür insan değildir.

Ancak canlılar içinde yalnız insan simge(sembol) yaratma özelliğine sahiptir. Bu özelliği ile başkalarına yalnız duygularını belirtme değil, düşünce ve bilgilerini de biriktirip aktarma olanağına sahiptir. Böylece, çevresinde bulunamayan nesnelere, olay ve olgular ya da nesnel varlığı olmayan duygu ve düşünceler hakkında ileti alışverişinde bulunabildiği gibi, geçmişte olmuş bitmişler ya da gelecekte olabilecekler konusunda da iletişimi gerçekleştirebilir. Ayrıca, yine bu özelliği sayesinde iletilerini değişik mekanlara ulaştırabilir. Örneğin, doyduğunu belirtmek için “doydum” der ya da elini ağzının hizasına getiri; “güneşi” göstermeden de resmini çizerek, adını söyleyerek, yazarak güneşle ilgili ileti aktarabilir; “güzellik” için heykel, resim yapabilir, şiir yazabilir; “savaşa çağrı” için ok, mektup

gönderebilir. Bu nedenle insan iletişimini, anlamlarında uzlaşmış simgeler aracılığı ile bilgilerin, düşüncelerin, duyguların biriktirilip aktarılmasının ve alışverişinin hem ortak hem de değişik zaman ve mekan boyutlarında gerçekleştirilmesi, olarak tanımlayabiliriz(ZILLIOĞLU, 1993: s.3-7.)

#### 1.1.1.1.İletişimin Temel Amacı

Kuşkusuz, bütün insanlar her iletişim eyleminde bilgilenmek, ikna etmek, bilgilendirmek, yönetmek, eğlenmek vb. bir dizi nedeni ve amacı vardır. Bu amaçların bir kısmı, karşılığını/ödülünü hemen elde etmek istediğimiz amaçlardır; bir kısmı uzun vadeli beklentilere dayanır. Schramm, amaçlarla ilgili beklentileri “gecikmeden ödüllendirilme”ye ve “sonradan ödüllendirme”ye yönelik beklentileri olarak sınıflandırır. İletişimde bulunanlar bazı iletileri daha üretirken ya da aktarırken ödülleniş olurlar. Örneğin, ozanın şiir yazarken, müzisyenin beste yaparken ya da konser verirken, öğretmenin ders anlatırken, yöneticinin bir toplantıda yeni iş projelerini açıklarken aldıkları keyif ve bunun hedef aldıkları kişilerce de paylaşılacağını ummaları gecikmeden ödüllendirme beklentisi ile ilgilidir. Buna karşılık ozanın yada yayınevi yetkililerinin şiirlerin beğenilip satışı artıracacağını, öğretmenin mesleki becerisinden ötürü ilerde övgü ile anılacağını ya da meslektaşları tarafından taktir edileceğini, yöneticinin yeni projeleri kabul ettirip işinde daha üst bir konuma ya da gelire kavuşacağını umması, iletişimde geleceğe yönelik bir yatırımın, başka deyişle sonradan ödüllendirme beklentisinin örneklerini oluştururlar. böyle, iletişim amaçları, karşılığı hemen beklendiğinde “tüketime” yönelik; daha sonraki ödüllendirmeler hedeflendiğinde”araşsal”olarak ayırt edilebilir.Beklentilerin zamansal boyutu ne olursa olsun, bireylere göre amaçları çok çeşitli olan iletişimin temel bir amacından söz edilebilir mi? Bu soruya yanıt verebilmek için, insanın doğumundan başlayan iletişim yaşantılarına kısaca değinmek yararlı olacaktır.Yeni doğan bir bebek kendi başına hiçbir şeyi yapamaz. Ne kendi, ne de başkalarının davranışları ne de fiziksel çevresi üzerinde herhangi bir denetimi, amaçlı olarak etkileme gücü yoktur. Kısa bir süre sonra fizyolojik bazı becerileri gelişir, başını, kollarını ve ayaklarını isteyerek oynatmaya başlar. Sonra çıkardığı seslerle çevresinde istedik davranışlar yaratabildiğini gözler ve bunu kullanır. Bir yaş civarında istediği şeylere uzanır, istemediklerinden uzaklaşır. Böylece, çevresini belirlemeye ve etkilemeye başlar. Yürütme becerisini kazanması bu yönde temel bir adımdır.Daha sonra konuşmayı öğrenir. Önce sözcüklerle, sonra tümcelerle derdini anlatmayı, istediklerini belirtmeyi becerir. Bu, aynı zamanda konuşma yoluyla çevresinde daha fazla etkin olabildiğinin bilincine varması demektir. Başka deyişle deneme yanılma ve taklit yoluyla çıkardığı ve başkalarınca anlamı olan seslerin önceki sesçil ve sessiz

davranışlarından daha etkili olduğunun kavrar. Bir kez konuştuğundan sonra durmadan soru sorar, bu sorulara aldığı yanıtlarla canlı ve cansız çevresini tanımlamayı ve anlamlandırmayı sürdürür. Okulda, yeni bilgilerle birlikte, belli bir biçimde akıl yürütmeyi öğrenir. Genişleyen çevresinde diğer insanları tanır, değerlendirir, yargılar; fizik çevresi ile ilgili görüşleri genişler, biçimlenir. Bu arada kendisi hakkındaki düşünceleri ve değerlendirmeleri de önem ve yoğunluk kazanır. Gençlik ve yetişkinlik çağlarında yaşadığı ortama, koşullara ve içine girdiği ilişkilere göre belirlenen çevresiyle etkileşimde bulunur ve bu durum yaşamı boyunca sürüp gider. Bütün bunlar iletişim yaşantılarıdır. Bu yaşantılarla birey emir vermeyi/almayı, başkalarından istemeyi/onların isteklerine yanıt vermeyi öğrenir, olgular ve olaylar hakkında ve bunların nasıl gerçekleştikleri, bozuldukları/geliştikleri, değiştikleri hakkında az/çok bilgilenir. İnsan bunca zahmetli, doyum verdiği kadar hatta belki de ondan daha çok sıkıntılı ve üzücü ilişki ve iletişim yaşantısına neden katlanır ve bunları sürekli çoğaltmaya çalışır? Ek olarak neden bu konulara ilişkin düşüncelerini, bilgilerini genişletip derinleştirmeye uğraşır?

Berlo'ya göre "amaçlı olarak etkilemek, değiştirmek için iletişim kurarız". Böylece, birey için iletişimin temel amacı, kendisi ile çevre arasında başlangıçta kendisi yeniden olumsuz olan ilişkiyi etkileyebilmek, yönlendirebilmek, eş deyişle, dış güçlerin hedefi olmak yerine, kendisini güçlü kılabilmeyi sağlayabilmektir. Bu bağlamda iletişim, insanın çevresi ve kendi yaşamı üzerinde etkin ve belirleyici olabilme çabasını yansıtır. Bireyin bu çabasının ardında başkalarından hemen ya da sonraki bir zamanda kendi isteklerine uygun yanıtlar, tepkiler alabilme beklentisi yatar. Bu beklentimizin bilincinde olup olmamız ya da geçmişte kurduğumuz iletişimlerdeki temel amacımızı anımsayıp anımsamamız önemli değildir. Çocukluğumuzdan beri gözlemlerimiz ve uygulamalarımız bize sözel ve sözel olmayan iletişim kodlarını kullanarak çevre üzerinde etkili olunabileceğini öğrettiği için bu konuda alışkanlık kazanırız. Kısaca iletişimin kişi açısından özel amaçları ne olursa olsun, temeldeki amacı çevre üzerinde etkin olmak, başkalarında davranış, tutum geliştirmek ve değiştirmektir. (ZILLIOĞLU, 1993: s.9-13.)

#### 1.1.1.2. Toplumsal Ve Kültürel Sistemler Ve İletişim İşlevleri

İletişimle toplumsal kültürel sistemler arasındaki ilişki karşılıklıdır. İletişim toplumsal/kültürel sistemleri yeniden üretimi ve değişiminde rol oynadığı gibi toplumsal/kültürel sistemlerde iletişim sistemlerini ve bireylerin ilişkilerini belirler. Bunun yanında iletişim toplumsal/kültürel sistemler hakkında bilgi vererek bireylerin iletişim davranışlarında öngörü sağlar. İletişim bir aktarma ve paylaşma süreci olduğu kadar bazı kişi ve grupların başkaları üzerinde güç kazanmasında da rol oynar. İletişimin işlevleri psikolojik

ve toplumsal işlevler olarak sınıflandırılabilir. Psikolojik işlevler: Ben merkezli; araçsal; oyun ve benliğin geliştirilmesidir. Toplumsal işlevler ise haberdar etme; eşgüdüm; kuşaklar arası aktarma ve eğlence işlevleridir. Bireysel iletişimde toplumsal boyuttaki iletişime geçişte üç aşamadan söz edilebilir. Birincisi küçük gruplar içinde bireylerin gerçekleştirdiği iletişim; ikincisi bu iletişimlerin zamanda ve mekanda birbirine eklendiği aşama; ikinci aşamada ki iletişimlerin kitle iletişim boyutunda genişlediği aşamadır. (ZILLIOĞLU, 1993: s.89.)

#### 1.1.1.3. Temel İletişim Süreçleri

İletişim bir süreç içerisinde gerçekleşen bir olaydır. Bu süreç içerisinde kod, kodlama, kod açma, yorumlama, geri iletişim yer almaktadır. ( Cüceloğlu, 1992: s.72-78)

a- Kod: Mesajın işaret haline dönüşmesinde kullanılan simgeler ve bunlar arasındaki ilişkileri düzenleyen kuralların tümüne kod adı verilir. Şu anda bu yazıyı Türkçe kod kullanarak yazıyorum. Karşılıklı konuşurken aynı anda değişik kodlar kullanılır. Yüz ifadesi, söyleyiş tarzı, el ve kolların hareketleri de ayrı ayrı kodlar aktaran mesajlardır.

b- Kodlama: Mesajın içeriğinin kod simgelerine dönüştürülmesine kodlama denir. Belirli bir niyet ya da duygunun değişik kodlarla ifade edilebileceğini yukarıda belirtmiştik. Örneğin kızgınlık duygusu kullanılan kelimelerle, söylenen kelimelerle ifade edilebileceği gibi kişinin yüz ifadesiyle de belirtilebilir.

c- Kod açma: Kodlanarak gelen mesajın içeriğini yeniden elde etmek için yapılan çözümleme sürecine kod açma denir.

d- Yorumlama: Yorumlama yeniden bir değerlendirmeyi gerektirir. Kod açılarak elde edilen mesajın içeriğine, o andaki bütün ilişkiler ve koşullar çerçevesi içinde yeniden anlam verilmesine yorumlama denmektedir. Bazı durumlarda kod açılarak elde edilen anlamla yorumlama sonucunda elde edilen anlam arasında pek bir fark yoktur. Bazen de tamamen farklı bir yorumlama yapılabilir. Bazen bizim söylemek istediğimiz şeyle karşıdakinin anladığı arasında farklılıklar meydana gelebilir.

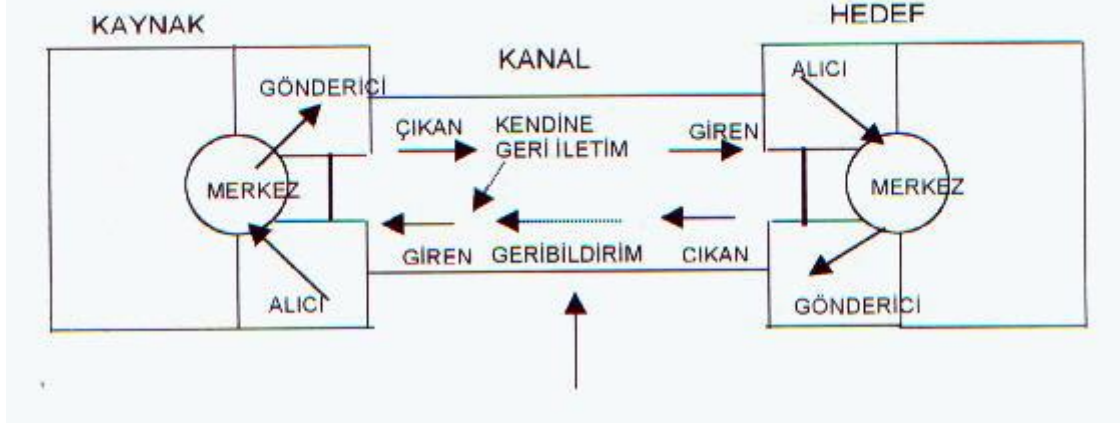
e-Geri iletim: Kaynak birimin gönderdiği mesaja karşılık hedef birimin gönderdiği cevaba geri iletim adı verilir.

f- Kişinin kendisinin gönderdiği mesajı kendisinin alması sürecine kendine geri iletim adı verilir. Eğer kişi kendi söylediklerini duyamaz ise 3-4 dakikadan fazla konuşamaz.

#### 1.1.1.4. Bir İletişim Modeli



## BİR İLETİŞİM MODELİ



Kaynak: İnsan İnsana, Doğan Cüceloğlu, İstanbul, s.72.

Konuşan iki kişiden birisi kaynak diğeri de hedef birimi oluşturur. Bu iki birim arasında mesajın gidip geleceği kanallar vardır. Örnekte kaynak ve hedef birim insan olduğundan birimler yapı ve işlev olarak birbirlerine benzerler. Her birimde merkez, gönderici ve alıcı vardır. İletişim modelindeki öğeler ve süreçler ise şunlardır.

1- Kaynak Ve Hedef Birimler

2- Kanal

3- İletişim Ortamı

Bunlara yakından göz atmak gerekirse;

1-Kaynak ve hedef birimler:

- • Merkez: Gönderilecek mesajların içeriğinin (duygu, düşünce, niyet, güdü, eylem vb. ) oluştuğu ve gönderilmek üzere seçildiği bölümdür.
- • Gönderici: Merkezdeki içeriği sözlü ya da sözsüz işaretler haline dönüştürerek kanala bırakan öğedir. Bedenin hareketleri ve duruşu mesaj niteliği taşıdığından tüm beden bir gönderici olarak çalışır.
- • Alıcı: İşaret biçimine dönüşmüş olarak kanaldan gelen mesajları alan ve merkeze aktaran öğedir.

2- Kanal: Kaynak ve hedef birimler arasında yer alan ve işaret haline dönüşmüş mesajın gitmesine olanak sağlayan yola, geçide kanal adı verilir. Bilindiği gibi telefonla sadece işitsel kanalla iletişim kurulabilir. Karşımızdakinin yüz ifadesini göremeyiz. Buna

karşılık yüz yüze iletişimde aynı anda birden fazla iletişim kanalı ile iletişim kurarız. İletişimde kullanılan kanal sayısı arttıkça iletişimin etkisi de o derecede artar. İşaret mesajın göndericiden geçtikten sonra temsil edildiği fiziksel biçim. Şu anda burada yazılan kelimeler fiziksel işaretlerden meydana gelmektedir.

- • Çıktı: Kaynak birimin gönderdiği işaretlerin tümüne çıktı adı verilir.
- • Girdi: Hedef birimin alıcısının yakaladığı işaretlerin tümüne girdi adı verilir.
- • Gürültü: Kaynak birimin gönderdiği mesaj ile hedef birimin aldığı mesaj arasında fark varsa bu farka gürültü denir.

3- İletişim ortamı: İletişim sürecinin etkileyebilecek nitelikleri olan ve iletişim durumu içinde bulunan kişi nesne ve olayların tümüne iletişim ortamı denir. Burada bir noktaya değinmekte fayda vardır. Algılamanın kalitesi de iletişimde çok önemli rol oynar. Örneğin karşısındaki kişi ile iletişimde bulunan bir insan kendisinin ve karşısındakinin psikolojik fiziksel ve sosyal düzeyde durumlarının bilincinde bulunmaya özen gösteren ve algıladığı durumların sayısını ve kalitesini arttıran insanın insan ilişkilerinde daha başarılı olabileceğini söyleyebiliriz. Bir de şöyle bir durum söz konusudur; insanın bir algılama kapasitesi vardır ve bunun ötesinde her şey kendisine anlamsız gelecektir.

#### 1.1.1.5. Kişiler Arası İletişim

İki kişi arasında yüz yüze gerçekleşen iletişim. Kişiler arası iletişim genellikle kendiliğinden ve teklifsizdir. İletişimi gerçekleştirenler birbirlerinde sürekli geri bildirim alırlar. Roller görece esnektir. Çünkü taraflar nöbetleşe gönderici ve alıcı olarak iletişimde bulunurlar. Bu iletişimin gerçekleşmesi sırasında bireyler genellikle aynı fiziksel ortam içerisinde bulunurlar(Mutlu, 1994: s.132). Gelişen teknolojiyle beraber kişiler telefon ve chat gibi iletişim alanındaki teknolojiden yararlanarak iletişim kurmaktadır. Kişiler arası iletişimi bir şema ile gösterecek olursak;

İletişim birey A'dan birey B'ye olduğu gibi aynı şekilde Birey B'den Birey A'ya doğru da olabilir(Usluata , 1991:s.47) Burada bireyler arasında sürekli bir geribildirim

gerçekleşmektedir. Geribildirim olmadığı takdirde iletişim gerçekleşmez, iletim gerçekleşir. İletişim çift taraflı iletim ise tek taraflıdır.

Kişiler arası iletişimin diğer bir tanımına göre de başkalarını tartıp, varılan yargıya göre davranma sanatıdır(Usluata , 1991:s.48)Başka bir tanıma göre de kişiler arası iletişim(Dökmen, s.23) kaynağını ve hedefini insanların oluşturduğu iletişimdir. Karşılıklı iletişimde bulunan kişiler, bilgi-sembol üreterek, bunları birbirlerine aktararak ve yorumlayarak iletişimi sürdürürler. Bazı araştırmalara göre ise her türlü iletişimi kişiler arası iletişim saymamak lazımdır.

Yapılan bir araştırmaya göre bir iletişimin kişiler arası iletişim sayılabilmesi için 3 şart aranır

1. Yüz yüze olması
2. Katılımcılar arasında bir mesaj alışverişinin olması
3. Söz konusu iletişim sözlü veya sözsüz nitelikte olmasıdır.

Örneğin yazışmalar kişiler arası iletişim sayılmaz. Bu çok sayıda tanımın bulunduğu nokta kişiler arası iletişimin psikolojik nitelikli bir bilgi alışverişi olduğudur. Bu arada bir noktayı belirtmekte yarar var; sadece sosyal roller arasında kurulan ilişkiler kişiler arası iletişim değildir. Kişiler arası iletişimin olması için mutlaka o sosyal rolün dışına çıkılmalıdır. Örneğin hoca ile öğrenci arasındaki iletişim sadece derse yönelikse bu kişiler arası iletişim değildir. Ne zaman ki dersin dışına çıkılıp kişisel konulara girilince o zaman kişiler arası iletişim gerçekleşmiş oluyor. Yine bir tanıma göre de kişiler arası iletişim (Usluata, s.52)kişileri başkalarından ayıran özellikler, kişisel tutumlar, düşünceler, beğeniler belirlenecek biçimde bir bilgi alışverişi yapıldığında gerçekleşmektedir.

Kişiler arası iletişimin en karmaşık aracı olan konuşma; bilgi aktarma, başkalarının davranışlarını yönlendirmeye, buyruklarla , kimi kez şakayla, kimi kez saldırgan kırıcı sözlerle karşıdakini etkilemek için kullanılır. Kişiler arası iletişim kendini iki şekilde gösterir. Sözlü ve sözsüz. Sözlü iletişimde konuşma en önemli yeri tutarken sözsüz iletişimde ise , yüz anlamları, göz hareketleri, bedenin duruşu, giyinmeyi , sesin özelliklerini içeren bu iletişim beden dili olarak bilinir( Usluata, s.54) Kişinin bedensel duruşu kişinin içinde bulunduğu duygusal durumu açıklayabilir. Örneğin , kızgınlık, ilgisizlik , utanma, kararsızlık vb(Usluata, s.55)

Grup iletişimi de kişiler arası iletişimi etkileyen önemli bir faktördür. Örneğin aile bir gruptur ve bu grubun içerisinde kişiler arası iletişim gerçekleşmektedir. Grup içerisinde de alt gruplar oluşabilir ve de bunlar daha çok daha derin ilişki içerisinde olabilirler(Arkonaç, s.25) Aynı grubun üyesi olan kişiler arasında mutlaka iyi ilişkilerin olması beklenemez. Örneğin sizinle aynı siyasal görüşte olanların oluşturduğu grubun içerisinde hoşlanmadığımız ve iletişim kurmak istemediğimiz kişiler olabileceği gibi sizin karşıt olduğunuz grup içerisinde yer alan fakat çok hoşlandığımız ve iletişim kurmak istediğiniz insanlar da olabilir. Karşıdaki insanla iletişim kurmaya nasıl başlanılacağı, iletişimin sürdürülüp sürdürülmeyeceğine karar vermeden önce diğer kişinin tutumlarının duygularının kişilik yapısının hakkında bilgi sahibi olunması başarılı bir iletişim için gereken unsurlardandır. Aksi takdirde şakacı bir insana çok ciddi davranırsanız başarısız sonuçlar elde etmiş olursunuz ve o kişiyle iletişimi sürdürmekte büyük güçlüklerle karşılaşabilirsiniz.

Bir insanın diğer bir insanla iletişime geçmesinin sayılamayacak kadar çok nedeni olduğu söylenebilir. İnsanlar genellikle bir ihtiyacını karşılamak için iletişimde bulunurlar. Bunun yanında şu nedenlerin de iletişim kurmada etkili olduğu söylenebilir:

1. Tanıma: İnsanlar daha önceden tanıdığı kişilerle daha kolay iletişimde bulunurlar.
2. Çekici bulma: İnsanın içerisinde çekici bulduğu kişiye karşı daha çok iletişim kurma isteği olduğu söylenilebilir.
3. Zorunluluk: Bazen bazı işlerimizi görmek için bazı insanlarla iletişim kurmak zorunluluğu doğar. Örneğin kütüphaneden kitap ödünç almak isteyen bir insanın zorunlu olarak kütüphane çalışanları ile iletişim kurması gerekebilir.
4. Benzer özelliklere sahip olma: İlgi alanları birbirine yakın olan insanların daha kolay iletişim kurdukları söylenebilir. Örneğin aynı futbol takımının taraftarı olan insanlar daha kolay iletişime geçebilirler.

#### 1.1.1.6. Sözlü İletişim

İletişimimizin en temel kodunu oluşturan(konuşma) dilinin doğası ve kaynağı antik yunan felsefesinden beri yoğun tartışmaların odağını oluşturmuştur. Günümüzde benimsenebilecek görüş dilin bir simge sistemi, kod olduğu görüşüdür.Dil toplumsal ve kültürel bir etkinliktir. Bu nedenle bir dilin yapısı ve sözcük dağarcığı kültürel sistemle yakından ilişkilidir. Buna bağlı olarak ta bireylerin algılama biçimlerini etkiler. Bir dil anlamlandırma haritası dile getirilmek istenen anlamlar için seçenekler sunduğu gibi, bu anlamları biçimlendirir ve sınıflandırır. Dil kuralları ve dildeki deneyimlerin, sözcüklerin

kullanılış sıklığı iletişimde artık bilgiyi sağlar. böylece ortak dil yaşantılarına sahip olanlar için iletişimde öngörüyle olanaklı kılar. Dillerin kökeninin ortak olup olmadığı kesin olarak bilinmemekle birlikte, günümüzde konuşulan diller değişik dil aileleri içinde sınıflandırılırlar. Dil, anlatım aracı olduğu kültürlerin mekandaki ve zamandaki farklılaşmasına farklı olarak değişir. Ulusal diller uluslaşma ve sanayileşme süreçlerine koşut olarak ve yönetimin merkezleşmesinin sonucu olarak bir lehçenin diğerlerine egemen olmasıyla ortaya çıkmışlardır. Ekonomik, siyasal açıdan güçlü olan bir ya da birkaç ülkenin dilin uluslararası ortak bir anlaşma dili olması bir yana bırakılacak olursa, tüm uluslara ve kültürlere ortak evrensel dilin kullanımı-bazı öneri ve çabalara karşın-olanaklı görülmemektedir. (ZILLIOĞLU, 1993: s.145.)

#### 1.1.1.6.1. Karşımızdakini Dinlemek

İtiraf edelim ki, birbirimizi her zaman dinlemeyiz. Bunun sonucu, kimi zaman “ Ben ne diyorum, sen ne diyorsun!” diye atışmaya kadar bile gidebilir.

Etkin iletişim kurabilmek için birinci temel beceri karşımızdakini dinlemektir. Ve türlü türlü dinleme şekilleri vardır. Örneğin:

- • Görünüşte Dinleme: Dinlermiş gibi yapmak, aslında ne söyleyeceğimizi aklımızdan geçirmek gibi başka şeyler düşünmek.
- • Savunmada Dinleme: Dinlerken söylenenler içinde bize yönelik bir eleştiri ya da saldırı olup olmadığını araştırmak.
- • Seçerek Dinleme: İlk önce görünüşte dinlemedeyken daha sonra ilgimizi çeken bir konudan söz edildiğinde kulak kesilmek.
- • Tuzakçı Dinleme: konuşanın sözlerine, bir açığı yakalayıp üzerine çullanmak amacıyla kulak vermek.
- • Denetçi Dinleme: Karşımızdakilerin bize nasıl tepki gösterdiğini ve istediğimiz sonucu alıp almadığımızı ölçmek için dikkat kesilmek.
- • Nezaketten Dinleme: Dinlememek ayıp olduğu için dinlermiş gibi yapmak.
- • Ürkek Dinleme: Karşımızdakini dinlemek istemediğimizi açıkça söyleyemediğimiz için dinleme pozu takınmak.

- • Yaltaklanmacı Dinleme: Karşımızdakinin hoşuna gitmek için dinliyormuş izlenimi yaratmak(Dicleli ve Akkaya, s.44)

#### 1.1.1.7. Yazılı İletişim

Yazılı iletişim, insanın zaman ve mekandaki iletişim sınırlılıklarını genişletmede en etkin ilk iletişim biçimidir. Uzaktan haberleşmede bilgi ve deneyimleri zamanda biriktirmede sözlü iletişime göre daha güvenilir bir yol olan yazı ile iletmenin kökeni mağara resimlerindedir.Figüratif mağara resimlerini izleyen stilize çizimler bir tümceyi ya da tümce grubunu temsil eden bireşimli yazı kavramları dile getiren ideografik yazı, sesleri karşılayan simgelerden oluşan fonotik(alfabetik) yazı, yazı tarihinin bilinen ve genelde birbirini izleyen aşamaları sayılırlar. Bu aşamalar aynı zamanda insanın simgesel düşüncesini geçirdiği değişimleri de yansıtır.Ekonomik gereklerle ortaya çıkan yazı toplumsal/kültürel ilişki ve kuramlar üzerinde etkili olmuştur. Buna karşılık bu kuramlarda yazının evrim ve yayılma süreçlerinin yönünü ve hızını belirlemişlerdir.Avrupa da on beşinci yüzyılda matbaanın icadı ve yoğun kullanımı yazılı iletimin hızla çoğalmasının bilgi ve düşüncelerin yayılmasına neden olmuştur. Ancak bu yayılmanın hızı okur yazarlık oranıyla belirlenmiştir. Okur yazar olmama sorunu ise günümüzde de tümüyle ortadan kalkmış değildir. (ZILLIOĞLU, 1993: s.174.)

#### 1.1.1.8. Sözsüz İletişim

İletişimimizin temel bir yönünü sözsüz iletişim oluşturur. Başka deyişle, günlük yaşamda gerçekleştirilen başvurulan simgesel kodlar içinde sözsüz olanlar, anlam yaratma ve paylaşmada çoğu kez bilincinde olmaksızın, ama kaçınılmaz olarak sürekli kullanılırlar.

Bununla birlikte, sözsüz iletişimin bilimsel bir ilginin ve araştırmaların odağı haline gelmesi yeni sayılır.sözel ve yazılı dillerin iletişimin temel türleri sayıldığı, söz ve yazı sanatının yüceltiildiği toplumlarda bu gecikme doğaldır. Bunda, kişiler arası yüz yüze iletişimin konuşma ile başlayan bir olgu olduğu-yanlış- varsayımı da etkili olmuştur. Kısaca, iletişimin doğası ile ilgili bu yanlış, insanın iştirme ile birlikte en çok gelişmiş olan görsel kanalları aracılığı ile açılmadığı sözsüz iletişim kodlarına uzun süre gerektiği kadar önem verilmemesine yol açmıştır. Oysa sözsüz iletişimin en önemli bir bölümünü oluşturan görsel kodların kullanımı insanın iletişim tarihi kadar eskidir. İlkel ve geleneksel toplumların insanı, günlük uygulamalar için olduğu kadar, din kökenli törenler içinde son derece yetkin görsel

kodlar geliştirmiştir.ayrıca, kişiler arası yüz yüze iletişimde doğal olarak yer alan ses tonlaması, yüz ifadeleri, mimikler, beden hareketleri, jestler sözlü iletişimin çerçevesini ve anlamını belirlemede her zaman etkili olagelmiştir.öte yandan, oluşmasında görsel kodlar sezgisel değerlendirme aracı olarak önemli bir işlev üstlenir. (ZILLIOğLU, 1993: s.178-179.)

#### 1.1.1.8.1. Sözsüz İletişimin İşlevi

Kişiler arası iletişimde sözsüz iletişimin önemli işlevleri vardır. Bu işlevleri iki ama gruba ayırabiliriz. Bunlardan birincisi, sözsüz iletişim yoluyla bir takım anlamlar iletilebilir. Örneğin yakamıza taktığımız rozetle mesleğimizi, başımızı sallayarak bir görüşü onaylamadığımızı, dostumuzun elini tutarak onu sevdiğimizi ifade edebiliriz. Sözsüz iletişimin ikinci işlevi ise, sözlü iletişimi desteklemesi, onun akıcılığına katkıda bulunmasıdır. Konuşan kişi yüzünü ve bedenini kullanarak sözlü anlatımı destekler. Dinleyen ise, sergilediği yüz ve beden ifadeleri ile konuşana geri bildirim verir. Bu sırada ise konuşan kişi, karşısındakinin söylediklerini anlayıp anlamadığını ya da sıkılıp sıkılmadığını, onun davranışlarına bakarak tatmin etmeye çalışır. Sözsüz iletişim türlerinden iki tanesi, kişiler arası iletişimi başlatmada önemli rol oynar. Bunlardan birisi göz kontağı, diğeri ise vücutla yönelmedir( Dökmen, s.34)

#### 1.1.1.8.2. BEDEN DİLİ

Konu insan davranışları olunca, bunların belirli kalıp ve sınıflara nasıl sokulabildiği sorusu akla Einstein'ın ünlü sözlerini getiriyor: “ Bilim, duygusal deneyimlerimizin kaotik çeşitliliğini, mantıksal açıdan standart bir düşünce sistemine karşılık getirme çabamız. Bu sistemde tekil deneyimler, kuramsal yapıya öyle bir şekilde karşılık gelmeli ki, benzersiz ve inandırıcı bir sonuç ortaya çıksın. Duyusal deneyim, insanın dışındaki bir konu çerçevesinde gerçeleşir. Ancak onu yorumlayacak kuram, insan elinden çıkma ve olağanüstü bir çabayla zahmet gerektiren bir uyum sürecinin sonucu: varsayıma dayalı, asla tam anlamıyla kesin olmayan ve her zaman sorgulamaya, kuşkuya hedef olmaya mahkum bir sonuç.”

#### **Neden vücut dili?**

- 1.Başkaları üzerinde olumlu bir etki yaratarak amacımıza ulaşmak
- 2.Karşımızdakileri daha iyi anlayarak etkili bir iletişim kurmak.
3. Kendi beden hareketlerimizi denetleyerek, sosyal ortamlara daha çabuk uyum sağlamak
- 4.Başkalarının gerçekte ne söylemek istediğini anlamak.

( [http://www.ekocerceve.com/bireyselgelisim/Arsiv\\_2/ayrinti.php](http://www.ekocerceve.com/bireyselgelisim/Arsiv_2/ayrinti.php))

Bazen bir hareket bin söze bedeldir. Bir kişiyle iletişim kurduğumuzda söylediklerimiz ne kadar önemli ise hareketlerimizle o kişide bıraktığımız intiba da o kadar önemlidir. El, kol

hareketleri, mimikler, dokunma, vücut pozisyonu... İş yaşamında başarılı olmak isteyen kişi, iletişim kurduğu kişilerin sadece söylediklerini değil, yüzü, eli, kolu ve bedeniyle yaptıklarını da duymalıdır.

Araştırmacılar da benzer bir çabayla kinezik adı altında inceledikleri iletişimsel beden hareketlerini, yüz ifadelerini ve jestleri, bir sisteme oturtma amacıyla birkaç grupta toplamışlar. Sözcük ve cümleler yerine kullanılan beden hareketlerini, amblemler: sözlü mesaja eşlik eden anlamlarını güçlendiren hareketleri “tanımlayıcılar”; yüz ve ya beden de duygu ifadesine neden olan hareketleri “ duygusal gösterimler”; iletişim akış ve hızını denetleyen hareketleri “düzenleyiciler”; gerilimi denetleme hareketlerini “ ayarlayıcılar” olarak sınıflamışlardır. Amblemler, anlamlarının ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye değişebilmesine bağlı olarak, tümüyle evrensel kabul edilmiyor. Sözelimi birçok batı ülkesinde “her şey yolunda” veya “tamam” anlamına gelen baş parmağı gösterme işareti İran, Afganistan, Nijerya da, ayrıca İtalya ve Yunanistan’ın bazı bölgelerinde hakaret niteliğinde. Amblemlerin önemli bir özelliği de, sözcük öğrenir gibi öğrenilmeleridir. Çünkü bunlar bedenin doğal çıktıları olmaktan çok, simgesel gösterimler. Tanımlayıcılar daha evrensel olmakla birlikte bazı evrensel yanlış anlamaların da kaynağı. Başını hafifçe yukarı aşağıya sallayarak onu dinler görünen kocasının, kendisiyle hemfikir olduğunu sana birçok kadın, farkında değil ki aslında “ sen devam et, bende arada kulak kabartırım.” Diyor. Tabii bütün hareketlerin bu sınıflardan birine mutlaka dahil olacağını söylemek mümkün değil.

Postür, yani duruş, kişi hakkında önemli ipuçları veren, kişi açısından da söylemek istedikleri için çok verimli bir araçtır. Kıpırtısız dimdik bir asker, öğretmenin karşısında büzülmüş bir öğrenci, bacak bacak üstüne atmış mağrur bir hanımefendi... Salt oturuşu ya da yürüyüşüne bakarak tanımadığımız birini çekingen, pısırik yada kendinden fazla emin olmayarak değerlendirdiğimiz, mutlaka olmuştur. Postür’ün iletişimsel değerini en iyi takdir edenler tiyatro ve sinema oyuncular, başta da pandomimciler olsa gerek. Ancak araştırmacılar içinde çok yeni bir konu değil. William James, beden postürü yoluyla ifadeyi konu alan ve 347 farklı postürü incelediği 1932 tarihli çalışması sonucunda yüz ifadesi, jest ve postürlerin, çözümlenmeye yönelik olarak ayrı ayrı incelenebilirler de ,ifadenin bütünü açısından birbirleriyle bağlantılı olduklarını vurgulamıştır. Günümüzde kabul edilen modellerde aslında pek farklı değil: En çok benimsenen model, postürü açık/kapalı ve ileri/geri şeklinde tanımlıyor. Annesi onu azarlarken kollarını kavuştur mu, yüzünü yana çevirmiş duran bir çocuk, annesinin mesajına “kapalı” bir çocuktur. Sizi dinlerken tümüyle size dönük, “ileri” uzanmış biri de iletişime büyük olasılıkla açıktır. Bu iki grubun farklı



kombinasyonları da söz konusudur.İş dünyasındaki hemen hemen bütün insan kaynakları kursları, sözsüz iletişim ya da beden dili üzerinde durmaktadır. Müzakere kurslarında, eğitimciler birinin karşısındakini nasıl bir kitap gibi “okuyabileceğini” vurgulamaktadır. Eleman seçme kurslarında öğretmenler adayların yalan söyleyip söylemediğinin nasıl belirlenebileceğini öğretmektedirler. Değerlendirme atölye çalışmalarında danışmanlar değerlendirilenlerin, kendi geri bildiriminden nasıl hoşnut olduklarını ya da düş kırıklığına uğradıklarını göstermek için video geribildirim yöntemi kullanmaktadırlar. Hiçbir satış kursu, satışları en yükseğe çıkarmak için müşterilere neyi ve nasıl gözlemlenmeleri gerektiği konusunda öğüt vermeden geçmez.

Yüz ifadeleri, beden dilinin hem anlamı en açık sözcüklerini, hem de neden-sonuç ilişkisine oturtması en güç bölümünü oluşturuyor. Özellikle gözlerin ve bakışların kazandığı önem, bazı araştırmacıların ilginç çıkarımlar yapmalarına bile neden olmuştur. Yüz ifadesiyle ilgili olarak 19. yüzyılda Charles Bell’le, özellikle de ifadenin anatomi ve fizyolojisiyle ilgili olarak yayımladığı kitabıyla başladığı kabul ediliyor. Bell’in çalışmaları, duygusal ifade üzerine incelemelerde Darwin ve kendisinden sonra gelenlerin yıllar boyunca duygularla dolaysız ilinti kurdukları yüz ifadelerini şimdilerde bu yönüyle sorgulayanlar, ifadelerle duygular arasında bire bir ilişki zorunluluğunun olmadığını savunanlarda yok değil. Evet diyorlar, yüz ifadelerinin duyguları yansıttığı tümüyle mantıksız değil; ancak, aslında her şeyin duyguları yansıttığı gerçeğinin göz önüne alınması koşuluyla. Hele gerçek duyguları gizleyebilme özelliğinin bile duygulardan kaynaklandığı düşünülecek olursa! Diğer karşı çıkışlar da, hepimizin aynı yüz kaslarına sahip olduğumuz ancak bu kasların, ifadede farklı kültürlerde farklı kombinasyonlarla kullanılacağı yolunda. Darwin dönemi ve sonrasındaki bilim adamlarının, duyguların yapay ve hatta batı kültürünün bir icadı olduğu iddiaları da kayda değer. Darwin bu konuda üç ilkeyi ortaya atmıştır. Bunlardan birincisi, hareketlerde oluşan bazı ifadelerin amaca yönelik olduğu “kullanılabilir alışkanlıklar” ilkesi; bir diğeri, bazı ifadelerin, diğerleriyle zıt olmaları nedeniyle seçildiği”antitez” ilkesi; üçüncüsü, “sinir sisteminin doğrudan hareketi” ilkesidir. (Tozar,s.70-72)

Buna karşın, beden dilimizi kullanma yetisini kazanmak için fazla zaman ayırmıyoruz. Bir hastayla konuşmak istediğinizde girip yanında ayakta mı duracaksınız? Gülümseyecek misiniz? Elinizi uzatıp ona doğru mu yaklaşacaksınız? Bir işe ve ya yere müracaat ettiğinizde, karşınızdaki kişi sizin sinirli olmanızın nedenini bilmeyecektir. Her ne olursa olsun, beden dilimiz, kafanızdaki düşüncelerinizi bir şekilde ortaya koyacaktır. Ancak, bu dışı vurumun tercüme edilmesi gerekmektedir. Fakat beden dili tek başına gerçekleri

anlatıcı kriter olarak da görülmemelidir. Beden dilinin olumlu ya da olumsuz olarak nitelenen bir sözlüğü olduğu bilinmektedir. Desmond Morris'in, beden dili kitabında insan jestlerinin ne anlama geldiği anlatılmıştır. Morris 600'den fazla mimiğin anlamını sıralamıştır(Tekeli, s.27)

#### 1.1.1.8.2.1. BÖLGELER

Hayvanlar, kuşlar, balıklar ve primatların bölgelerini belirleme ve korumalarıyla ilgili binlerce kitap ve makale yazılmışsa da insanların da kendi bölgeleri olduğu ancak son yıllarda keşfedilmiştir. Bunu öğrenip ne anlama geldiğini anladıktan sonra kişi başkalarının ve kendinin davranışlarıyla ilgili inanılmaz bir anlayış elde etmekle kalmaz aynı zamanda başkalarının yüz yüze gelindiğindeki tepkilerini tahmin edebilir. Amerikalı antropolog Edward T. Hall insanların mekansal ihtiyaçları konusunda öncülerden biriydi ve 1960'ların başında 'proksemik' ('yakınlık' anlamına gelen 'proximity' den) sözcüğünü uydurdu. Bu alandaki araştırmaları hemcinslerimizle ilişkilerimizi daha iyi anlamamızı sağlamıştır. Her ülke iyi tanımlanmış sınırlarla belirlenmiş ve bazen de silahlı nöbetçilerle korunmuş bir bölgedir. Genelde her ülkenin içerisinde il ve ilçeler gibi daha küçük bölgeler vardır. Bunların da içinde daha küçük olan ve semtleri ve içinde yaşayanlar için kapalı bir bölge olan pek çok sokağı içeren şehirler vardır. Her bölgede yaşayanlar o bölgeye karşı bir bağlılık duyarlar ve bölgelerini korumak için vahşet ve öldürme yollarına başvurdukları görülmüştür. Bir bölge aynı zamanda bir kişinin sanki vücudunun uzantısıymışçasına kendinin olarak benimsediği bir alan veya boşluktur. Her birimizin çitlerle çevrili evi, arabasının içi, yatak odası veya sandalyesi ve hatta Dr. Hall'un keşfettiği gibi vücudunun etrafında tanımlanmış bir boşluktan oluşan kendi mallarını çevreleyen alanı içeren kendi bölgesi vardır.

##### 1.1.1.8.2.1.1. Kişisel Alan

Çoğu hayvanın vücudunun etrafında kendi kişisel alanları olarak sahip çıktıkları belli bir boşluk vardır. Bu boşluğun büyüklüğü temelde hayvanın yetiştiği alanın ne kadar sıkışık olduğuyula ilişkilidir. Afrika'nın uzak bölgelerinde yetişen bir aslanın bölgesindeki boşluk o bölgedeki aslan popülasyonunun yoğunluğuna bağlı olarak elli kilometre veya üzerinde bir çapa sahip olabilir. Aslan bölgesel sınırlarını işeyerek ve dışkılarak işaretler. Öte yandan

esaret altında yetiştirilen bir aslanın kişisel alanı sıkışık koşulların doğal bir sonucu olarak sadece birkaç metrelik bir büyüklüğe sahip olabilir. Diğer hayvanlar gibi insanın da kendisiyle taşıdığı portatif bir 'hava kabarcığı' vardır ve bu kabarcığın büyüklüğü yetiştiği bölgedeki nüfus yoğunluğuyla ilişkilidir. O halde bu kişisel bölge mesafesi kültürel olarak belirlenir. Japonlar gibi bazı kültürler kalabalığa alışırken bazı başka kültürler 'geniş açık alanlara' alıştırlar ve mesafeyi korumayı severler. Statü de bir kişinin diğerlerine göre gerek duyduğu mesafeyi etkileyebilir ve bu da daha sonraki bir bölümde tartışılacaktır.

#### 1.1.1.8.2.1.1.1 Bölge Mesafeleri

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

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

Kişiler bu bölgeyi kendi mallarınımişçasına koruduklarından tüm bölgeler arasında en önemlisi budur. Sadece o kişiye duygusal olarak yakın olan kişilerin bu bölgeye girmesine izin verilir. Burada bir de sadece fiziksel temas sırasında girilebilen ve vücuttan uzaklığı 15 cm olan bir alt-bölge vardır. Bu da yakın mahrem bölgedir.

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

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

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

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

##### 4 Ortak Bölge (3.6 metrenin üzerinde )

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

#### Bölge Mesafelerinin Pratik Uygulamaları

Normal olarak mahrem bölgemize başka birisi aşağıdaki iki nedenle girer. Birincisi yakın bir akraba veya arkadaşdır ya da bize cinsel olarak yaklaşmaya çalışmaktadır. İkincisi ise karşımızdakinin saldırgan olması ve bize saldırmak üzere olmasıdır. Kişisel ve sosyal bölgelerimize yabancıların girmesine dayansak da bir yabancıнын mahrem bölgemize girmesi

vücudumuzda fizyolojik değişikliklerin olmasına neden olur. Kalp kanı daha hızlı pompalar, kanımıza adrenalin akar ve olası bir 'kaç veya saldır' durumuna hazırlık yapılırken beyin ve kaslara daha fazla kan pompalanır. Bu da yeni tanıştığımız birinin omzuna elinizi koymanızın veya ona sarılmanızın karşınızdaki sizi gücendirmemek için gülümsese bile onun size karşı olumsuz duygular beslemesine yol açacağı anlamına gelir. İnsanların yanınızda rahat olmasını istiyorsanız altın kural 'mesafeli davran'dır. Başka insanlarla ilişkilerimiz yaklaştıkça bölgelerinde daha yakına girmemize izin verilir. Örneğin, yeni bir eleman diğer personelin başlangıçta kendisine soğuk davrandıklarını düşünebilir ama aslında onu daha iyi tanıyana kadar sosyal bölge mesafesinde tutmaktadırlar. Diğer çalışanlar onu daha iyi tanıdıkça kişisel bölgelerine ve hatta bazı durumlarda mahrem bölgelerine girmesine izin verirler.

Öpüşmekte olan iki kişinin kalçalarının mesafesi bize aralarındaki ilişki hakkında bilgi verir. Sevgililer bedenlerini birbirlerininkine bastırırlar ve birbirlerinin mahrem bölgelerinde hareket ederler. Bu yılbaşı gecesi bir yabancıyı veya en iyi arkadaşınızın eşini öpmekten farklıdır. Bunların her ikisi de pelvislerini sizinkinden en az 15 santim uzakta tutarlar. Mesafe/mahremiyet kuralının istisnalarından biri mekansal mesafenin kişinin sosyal statüsüyle ilgili olduğu durumdur. Örneğin bir şirketin müdürü astlarından biriyle hafta sonları balığa gidiyor olabilir ve balığa gittiklerinde birbirlerinin kişisel veya mahrem bölgesinde dolaşıyor olabilirler. Ancak, büroda müdür, yazılı olmayan sosyal tabaka kurallarına uymak için 'balık' arkadaşını sosyal mesafede tutar. Konserler, sinema, asansörler, tren veya otobüslerin kalabalık olması başka kişilerin mahrem bölgelerine girilmesini kaçınılmaz kılar ve insanların bu müdahaleye tepkilerini seyretmek eğilimli olabilir. Batı kültürlerinde insanların sıkışık bir asansör veya toplu taşıma aracı gibi kalabalık bir durumda katı bir şekilde uydukları bir dizi yazılı olmayan kural vardır. Bu kurallar arasında şunları sayabiliriz:

- • Tanıdığınız birisi dahil olmak üzere kimseyle konuşmamalısınız.
- • Asla başkalarıyla göz teması kurmamalısınız.
- • 'Poker suratı' takınmalısınız - hiçbir şekilde duygular belli edilmemelidir.
- • Elinizde kitap veya gazete varsa ona gömülmüş görünmelisiniz.
- • Kalabalık ne kadar fazlaysa o kadar az hareket edebilirsiniz.
- • Asansörlerde başınızın üzerindeki kat numaralarını seyretmek

zorundasınız.

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

Bu konuda şüpheniz varsa kalabalık bir sinemaya tek başınıza bir daha ki sefere gidişinizde nasıl davrandığınıza dikkat edin. Yer gösterici sizi tanımadığınız suratlardan oluşan bir kalabalıkla çevrili olan koltuğunuza doğru yönlendirirken nasıl önceden programlanmış bir robot gibi kalabalık yerler için yazılı olmayan davranış kurallarını uygulamaya başlayacağınıza dikkat edin. Yanınızdaki tanımadığınız kişiyle koltuğun kol dayanağı için bölgesel bir savaşa başladığınızda kalabalık bir sinemaya tek başına gidenlerin neden ışıklar sönüp de film başlamadan yerlerine geçemediklerini anlarsınız. Kalabalık bir asansör, sinema veya otobüsteyken etrafımızdaki insanlar insan olmayan varlıklara dönüşür - yani bizim açımızdan yok olurlar ve biz de mahrem bölgemize müdahale edildiğinde saldırıya uğramış gibi davranmayız. Ortak bir amaç için savaşan kalabalık bir grup veya protestocular bölgelerine müdahale edildiğinde bireylerle aynı şekilde davranmazlar, hatta çok daha farklı bir durum ortaya çıkar. Kalabalığın yoğunluğu arttıkça her bir bireye daha az kişisel alan düşer ve kişiler gitgide saldırganlaşır. Bu da kalabalığın büyüdükçe daha kızgın ve çirkin olmasının ve saldırganlaşmaya başlamasının nedenidir. Bu bilgi, herkesin daha fazla kişisel alana sahip olarak sakinleşmesini sağlamak amacıyla kalabalığı dağıtmaya çalışan polis tarafından kullanılır. Yüksek yoğunluklu yerleşim projelerinin kişilerin kişisel alanlarını ellerinden almaktaki rolünü hükümet ve şehir plancılarının anlaması ancak son yıllarda olmuştur. Yüksek yoğunluklu yaşam ve aşırı kalabalığın etkilerini yakın zamanda Amerika Birleşik Devletleri'nde Chesapeake Körfezi'nde Maryland kıyılarından iki kilometre uzakta yer alan James Adası'ndaki geyik nüfusu üzerinde yapılan bir araştırma göstermiştir. Bol miktarda yiyecek olması, avcılara rastlanmaması ve enfeksiyon olmamasına rağmen geyiklerin çoğu topluca ölmekteydi. Önceki yıllarda sıçan ve tavşanlar üzerinde yapılan benzer çalışmalar da benzer bir eğilimi göstermişti ve araştırmaların sürdürülmesi geyiklerin, nüfus arttıkça her bir geyiğin kişisel bölgesinin yok olmasından kaynaklanan stresin yol açtığı adrenalin bezlerinin aşırı çalışmasından öldüğünü ortaya çıkardı. Adrenalin bezleri büyüme ve üremenin düzenlenmesi ve vücut savunma seviyelerinin belirlenmesinde önemli bir rol oynarlar. Böylece ölümlere yol açanın açlık, enfeksiyon veya saldırı değil aşırı nüfusun yol açtığı strese

karşı fizyolojik bir tepki olduğu anlaşılmıştır.Bunun ışığında en yüksek insan nüfusu yoğunluğuna sahip bölgelerin neden en yüksek suç ve şiddet oranına da sahip olduğunu görmek mümkündür.Karakolda sorgucular genellikle sorgulanan suçluların direncini kırmak için bölge müdahale tekniklerini kullanırlar. Suçluyu odanın boş bir yerindeki kolsuz, sabit bir sandalyeye oturarak soru sorarken onun mahrem ve yakın mahrem alanına girerler ve soruya cevap almaya dek de orada kalırlar. Bu bölgesel tacizin suçlunun direncini kırması genelde çok kısa sürede gerçekleşir.Yöneticiler aynı yaklaşımı astlarından gizlemekte oldukları bilgileri elde etmek için kullanabilirler ama bir pazarlamacının müşteriilerine karşı bu yaklaşımı kullanması için salak olması gerekir.

#### 1.1.1.8.2.1.1.1. Bölge Mesafelerini Etkileyen Kültürel Faktörler

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

#### 1.1.1.8.2.1.1.2. Bölge Ve Mülkiyet

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

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

#### 1.1.1.8.2.1.1.3. Şehir ve Kırsal Alan Mekansal Bölgeleri

Yukarıda da belirtildiği gibi bir bireyin ihtiyaç duyduğu kişisel alan yetiştirildiği bölgenin nüfus yoğunluğuyla ilgilidir. Nüfus yoğunluğu düşük kırsal alanlarda büyüyen insanların nüfus yoğunluğu yüksek olan şehirlerde yetişenlere kıyasla daha fazla kişisel alana ihtiyaçları vardır. Bir kişinin el sıkışırken elini ne kadar uzattığı şehirden mi köyden mi geldiği konusunda iyi bir ipucu olabilir. Şehirlilerin 46 santimetrelik kişisel bir kabarcıkları vardır, bu aynı zamanda el sıkışmak için uzandıklarında bedenleriyle bilekleri arasındaki mesafedir. Bu da ellerinin karşısındaki eliyle tarafsız bölgede 1 karşılaşmasını sağlar Nüfus yoğunluğunun çok daha düşük olduğu kasabalarda yetişmiş kişilerin bölgesel 'kabarcığı' 100 santimetre veya daha fazla olabilir ve bu da kırsal alandan gelen birisi el sıkışmak için elini uzattığında bedeniyle bileği arasında ölçülebilen mesafedir. Kırsal alanda yaşayan kişiler el sıkışırken ayakları yere sağlam basar ve sizinle el sıkışmak için eğilebildikleri kadar ileri doğru eğilirler. Öte yandan bir şehirli el sıkışmak için öne doğru adım atar. Uzak veya تنها yerlerde yetişen insanların genel olarak kişisel alan gereksinimleri daha fazla olup 6 metreye kadar çıkabilir. Bu kişiler el sıkışmaktansa uzakta durup el sallamayı tercih ederler. Şehirden gelen pazarlamacılar özellikle tarım malzemeleri satmak için تنها kırsal bölgelerdeki çiftçileri ziyaret ederken bu tür bilgilerden faydalanırlar. Çiftçinin 100 ila 200 santimetre veya üzerinde bir 'kabarcığı' olabileceği göz önüne alındığında el sıkışmak onun bölgesine bir müdahale olarak görülerek çiftçide olumsuz tepkiye yol açabilir ve onun savunmaya geçmesine neden olabilir. Kırsal alanda çalışan başarılı pazarlamacılar en iyi görüşme koşullarının kırsal alandaki kasaba sakinleriyle uzaktan el sıkışarak ve ıssız bir bölgedeki çiftçiye de uzaktan el sallayarak sağlandığında neredeyse oybirliğiyle fikir birliğine varırlar(Cooper, 1989: s.18-20)

#### 1.1.1.8.2.2. AVUÇ HAREKETLERİ

Açık avuçlar dürüstlük anlamına gelebilir

##### 1.1.1.8.2.2.1. Açıklık Ve Dürüstlük

Tarih boyunca açık avuç gerçek, dürüstlük, sadakat ve teslimiyetle bağdaştırılmıştır.

Pek çok yemin el kalbin üzerindeyken edilirken mahkemelerde tanıklık ederken avuç havada tutulur. İncil sol elde tutulurken sağ avuç da mahkeme üyelerinin görebileceği şekilde yukarıda tutulur. Gündelik karşılaşmalarda insanlar iki temel avuç konumunu kullanırlar. Birincisinde avuç yukarı dönüktür ve yiyecek veya para dilenen dilencinin tipik hareketidir. İkinci harekette ise avuç sanki bir şeyi tutuyor veya kısıtlıyormuşçasına aşağıya dönüktür. Birinin açık ve dürüst olup olmadığını anlamanın en anlamlı yollarından biri avuç hareketlerine bakmaktır. Nasıl bir köpek teslimiyet veya yenilgiyi belirtmek için boynunu gösterirse insan denen hayvan da aynı tavır veya duyguyu belirtmek için avuçlarını kullanır. Örneğin, insanlar istediklerinde her iki avuçlarını da karşılarındaki insana açık tutarak 'Sana karşı tamamen dürüst olacağım' gibi bir şeyler söylerler. Birisi açılmaya veya gerçeği söylemeye başladığında avuçlarının tamamını veya bir kısmını karşıındakine açmaya başlar. Vücut dilinin çoğu öğeleri gibi bu da tamamen bilinçsiz olarak yapılan ve sizde karşıdakinin doğruyu söylediği hissini uyandıran bir harekettir. Bir çocuk yalan söylediğinde veya bir şeyi gizlediğinde avuçlarını arkasına saklar. Benzer şekilde arkadaşlarıyla dışarıda bir gece geçirdikten sonra nerede olduğunu söylemek istemeyen bir erkek de nerede olduğunu açıklamaya çalışırken avuçlarını ya ceplerine saklayacak ya da kollarını kavuşturacaktır. Böylece gizlediği avuçlarından karısı doğruyu söylemediği hissine kapılacaktır.Pazarlamacılara, müşteri satılan malı neden alamayacağını anlatırken onun avuçlarına bakmaları öğretilir. Gerçek nedenler sadece avuçlar açıktayken söylenir.

#### 1.1.1.8.2.2.2. Avuçların Kandırmak Amacıyla Bilerek Kullanılması

Okuyucu, 'Yani avuçlarımı göstererek yalan söylersem insanlar bana inanır mı?' diye soracaktır. Bu sorunun cevabı hem evet - hem de hayırdır. Avuçlarınız açık olarak yalan söylerseniz dürüstlikle ilgili hareketlerin çoğu eksik olacağından ve yalanla ilgili olumsuz hareketleri de açık avuçlarla çelişkili biçimde yapacağınızdan samimi olmadığınız anlaşılabilir. Daha önce de belirtildiği gibi profesyonel yalancılar sözel olmayan işaretlerinin sözel yalanlarıyla uyuşması sanatını öğrenmiş insanlardır. Profesyonel yalancı yalan söylerken dürüstlikle ilgili sözel olmayan işaretleri ne kadar etkili olarak kullanırsa işini o kadar daha iyi yapar. Ancak başkalarıyla iletişim kurarken açık avuç hareketlerini kullanarak kendinizi daha inandırıcı kılmamız mümkündür. Buna karşılık açık avuç hareketleri alışkanlık haline aldıkça doğruyu söylememe eğilimi de azalır. İlginçtir ki çoğu insan avuçları açıkken yalan söylemekte zorlanırlar ve avuç işaretlerini kullanmak başkalarının vereceği yanlış bilgilerin azalmasını sağlayabilir. Bu ayrıca size karşı daha açık davranmalarını da teşvik eder.



### 1.1.1.8.2.2.3. Avuç Gücü

En az fark edilen ama en güçlü sözel olmayan işaretlerden bir tanesini avucumuzla yaparız. Doğru kullanıldığında avuç gücü kullanıcıya bir otorite ve diğerlerinin üzerinde sessiz bir iktidar sağlar. Üç tane temel avuçla kumanda hareketi vardır: avuç yukarıya bakıyor, avuç aşağı bakıyor ve avuç kapalı parmak ilerde konumu. Üç konumun farklarını şu örnekle gösterebiliriz: birisinden bir kutuyu kaldırıp aynı odadaki başka bir yere taşımalarını istediğinizi varsayalım. Aynı ses tonu, aynı sözcükler ve aynı yüz ifadesini kullandığınızı ama sadece avuç konumunuzu değiştirdiğinizi varsayalım. Avucun yukarı bakması sokaktaki dilencinin dilenme hareketini andıran şekilde edilgin ve tehdit etmeyen bir harekettir. Kutuyu taşımaları istenen kişi bu isteğin baskısını hissetmeyecek ve normal ast/üst ilişkisinde bu talebin kendisini tehdit ettiğini düşünmeyecektir. Avuç aşağı doğru çevrildiğinde anında daha otoriter olursunuz. İstekte bulunduğunuz kişi kutuyu kaldırması için bir emir verdiğiniz hissine kapılır ve onunla ilişkinize bağlı olarak size tepki duyabilir. Örneğin, istekte bulunduğunuz kişi sizinle eşit statüde bulunan bir iş arkadaşımızsa avucunuz aşağıya bakarak yaptığımız isteği reddedebilir ve isteğinizi avucunuz yukarı bakarak belirttiğinizde gerçekleştirmesi daha olasıdır. İstekte bulunduğunuz kişi astımızsa kullanmak için yeterli otoriteye sahip olduğunuzdan avucun aşağı baktığı hareketiniz kabul edilebilir. Şekil 19'da avuç yumruk şeklinde kapalıdır ve ileriye uzatılan parmak konuşanın dinleyicisini figüratif olarak dövdüğü sembolik bir cop'a dönüşür. İleriye uzatılan parmak özellikle konuşma temposuna göre hareket ettirildiğinde bir konuşmacının konuşurken kullanabileceği en rahatsız edici hareketlerden biridir. Parmağımızı ileriye uzatma alışkanlığımız varsa avucun yukarı ve aşağı baktığı konumları deneyin. Daha rahat bir yaklaşım oluşturduğunuzu ve insanlar üzerinde daha olumlu bir etkiniz olduğunu göreceksiniz.

### 1.1.1.8.2.2.3. EL VE KOL HAREKETLERİ

#### 1.1.1.8.2.2.3.1. EL HAREKETLERİ

##### 1.1.1.8.2.2.3.1.1. Elleri Ovuşturmak

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

ovuşturmak insanların olumlu beklentilerini ilettikleri sözel olmayan yollardan biridir. Zar atan kazanma umudunu göstermek için zarı ellerinin arasında ovuşturur, tören düzenleyici elleri ili ovuşturarak izleyicilere 'Bir sonraki konuşmacıyı dinlemeyi uzun süredir istiyorduk ' der ve heyecanla pazarlamacı satış müdürünün odasına dalar ve ellerini ovuşturarak 'Büyük bir sipariş aldık, patron!' der. Ancak, akşamın sonunda ellerini ovuşturarak masanıza gelen ve 'Başka bir arzunuz var mı?' diye soran garson, sözel olmayan yollarla size bahşiş beklediğini bildirmektedir. Kişinin ellerini ovuşturma hızı beklenen olumlu sonuçların kimin yararına olacağını düşündüğünü gösterir. Örneğin, bir ev almak istediğinizi ve emlakçıya gittiğinizi varsayalım. Nasıl bir ev istediğinizi dinledikten sonra emlakçı ellerini hızlı hızlı ovuşturarak 'Tam size göre ur yerim var!' der. Emlakçı sonucun sizin için olumlu olmasını beklediğini göstermiştir. Ama eğer ellerini yavaş yavaş ovuşturarak sizin için ideal evi bildiğini söyleseydi kendinizi nasıl hissederdiniz? Bu durumda büyük olasılıkla uçkağıtçı veya çıkarıcı birisi gibi görünecek ve sonuçların sizden çok onun iyiliğine olacağı hissine kapılacaksınız. Pazarlamacılara müşterilerine ürün veya hizmet tanıtımı yaparken ellerini ovuşturacak olurlarsa alıcının savunmaya geçmemesi için hareketi hızlı hızlı yapmaları söylenir. Öte yandan alıcı ellerini ovuşturarak pazarlamacıya "Neleriniz var bir bakalım?" derse bu alıcının iyi bir şey görmeyi umduğu ve satın alma olasılığının yüksek olduğu anlamına gelir. Küçük bir uyarı: otobüs durağında soğuk bir kış günü beklerken ellerini ovuşturan birisi büyük olasılıkla bunu otobüs beklediğinden yapmıyordu. Sadece elleri üşümüştür!

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.2. Başparmağm Parmağa Sürtülmesi

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

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.3. Kenetlenmiş Elleri

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

sonucunda bunun kişinin olumsuz bir yaklaşımı dizginlemeye çalıştığını gösteren bir hayal kırıklığı hareketi olduğuna karar verdiler. Hareketin üç ana konumu vardır: eller yüzün karşısında kenetlenmiş, otururken eller masanın üzerinde veya kucakta ve ayaktayken eller apış arası hizasında. Ayrıca ellerin tutulduğu yükseklikle kişinin olumsuz duygularının derecesi arasında da bir ilişki varmış gibi görünmektedir. Tüm olumsuz hareketler gibi saldırgan yaklaşımın ortadan kalkması için kişinin ellerini çözerek avuçların ve vücudun ön tarafının açık olacağı duruma getirilmesi için bir şeyler yapılması gerekmektedir.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4. EL SIKMA TÜRLERİ

El sıkımları tiplerine göre üç ayrı kategoride toplayabiliriz.

a) Pehlivan

b) Süs Köpeği

c) İş Bitirici

##### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.1. Pehlivanlar

Size medeni cesaretlerini göstermeye, ilgi, alaka ve dikkatlerini anlatmaya, kendilerine ne kadar güvendiklerini ve iş bitirici olduklarını göstermeye tokalaşmayla birlikte başlayacaklarını bilirler, inanırlar ve bu konuda muhtemelen önceden evde ciddi ciddi çalışırlar diye tahmin ediyorum. Kimi hanımlar, bu konuda erkeklerden daha uzmandırlar. Eliniz bir mengeneyle girer, kurtulamazsınız. Yukarıda yüzünüze gülen adam, aşağıda "Sana bir özgüvenimi göstereyim de gör " diye sıkar da sıkar: Ta ki yüzünüz mor renkten sarıya dönmeye, kalp atışınız yavaşlamaya başlayınca dek. Mutlaka hazırlıklı olun, bir hanım misafirim beni aldı elimden tutup, küçükken Cincibir gazozlarının ağzını baş pannağınızla kapatıp gazını çıkartmak için salladığınız gibi (artık Cincibir çıkmıyor ve ben içmeyi çok severdim,) beni hazırlıksız yakalayıp salladı, üstüm başım kahve oldu.

Çözüm: Tokalaşma sırasında gideceğiniz yöne doğru hareketlenmek olmalı. Odanıza beraberce halay çekerek gidemeyeceğiniz için , elinizi bırakmak zorunda kalacaktır.

##### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.2. Süs Köpekleri

Onlarla el sıkışırken artık daha fazla yaşamak istemediğinizi fark edersiniz. Genelde hanımlarla bu derdi yaşarsınız. Size ellerini verirler , eli alırsınız hiç bir şey hissetmezsiniz, sallayıp geri verirsiniz. Naylon poşet mi salladınız? " Amcaya merhaba de kızım." denilen bir kanişin patisini mi tuttunuz? Anlamazsınız. Ülkemizde hanımlarsa aşırı dindar erkeklerin ellerini sıkarken aynı hissi yaşarlar. Kimi zaman eliniz havada bile kalabilir. Böyle bir durumda

yanındakine dönün ve "Siz almaz mıydınız?" diye sorun. Kendine ve karşısındakine güvensizlik, iletişim kurmama isteği, motivasyon düşüklüğünü karşıya vennenin en kolay yolu olarak kabul edilebilir. Profesyone niğe hiç yakışmadığını rahatça söyleyebilirim.

Çözüm : 21 aspirini aynı anda için.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.3. İş Bitiriciler

Bunlarla daha ilk karşılaşsınız, elinizi bir elleriyle tutarken diğer elleriyle de elinizin açıkta kalan bölümünü sarar ve okşarlar. Siz "Bayram değil seyran değil, Allah 'tan ortalık kalabalık" diye düşünürken elinizi bir türlü kurtaramazsınız. Yüzsüzlükleri arttığı oranda el yukarı gitmeye ve kolu geriden tutmaya başlar. Bu ancak yakın bir dosta yapabileceğiniz, karşılıklı içtenliği anlatan bir tutuş şekli olmasına rağmen, hayatınızda ilk defa gördüğünüz bir adam yapıyorsa ondan korkun. Bunu genelde politikacılar yaparlar, el sıkışuken elleriyle yapay bir dostluk mesajı verirler. Bayan politikacılar bunu yaparak erkeklerin beyninin köşesindeki bir yere cinsel mesaj gönderirken, erkek politikacılar da bunun en üst düzey şekli Hasan Celal Güzel hareketi adıyla literatüre kazandırdığım enseden asılma hareketidir. Yakın dostlar birbirine bunu yaparsa o zaman içtenliği anlatır. Geçtiğimiz günlerde bir televizyon kanalının ana haber bülteni için benden görüş istendi. Konu Yalım Erez'in hükümet görüşmesindeki beden diliyle ilgili mesajlar. En ilginç görüntü Yalım Erez 'in elini sıkığı tüm eli derlere (Çiner hariç) diğer eliyle de mutlaka dokunmasıydı. Bu hükümetin kuruluşu için bir yardım beklentisinin en açık örneğiydi. Fakat diğer eliyle Deniz Baykal 'ın sadece eline dokunurken, FP Lideri Kutan'ın dirseğine, Ecevit'te daha yukarı, en yakın olduğu Yılmaz'ın ise neredeyse omuzuna dokunuyordu. Liderler arasında bir mahalle arkadaşı olsa ensesini de tutabilirdi. (Hasan Celal Güzel hareketi). İlginç bir şekilde liderlerden el sıkma ritüeli sırasında, karşılık olarak, Erez'e diğer elleriyle dokunan sadece Yılmaz ve Ecevit oldu. Diğerleri dokunmadılar , bu da onu gerçek anlamda hangi liderlerin koşulsuz desteklediğiyle ilgili iyi bir ipucuydu. (Ben haberi hazırlayan televizyoncuya bu yorumları ekrana bakarak yaparken arkama döndüğümde, haber arkasındaki diğer kişilerin merakla toplandıklarını ve dinlediklerini gördüm). Çözüm: Aynısını yapın. Yüzünüzde daha ikircikli bir gülümseme, daha fazla okşayın ve daha uzun tutun. Diğer elle ensenize mi daldı? Siz de enseyi yakalayın. Unutmayın deli deliyi görünce çomağını saklarmış! "Bu benden daha yüzsüz" ya da "Onun da benden bir çıkarı var herhalde" deyip yanınızdan hızla uzaklaşacaktır.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.4. Eller Ve Parmaklar

Eller insanın kendini ifadesinde en duyarlı ve etkili organlarıdır. İnsanın elinin

becerisinin gelişmesi, beynin biyolojik gelişimine paraleldir. İnsan beyninin düşünüp hayal ettiğini, eller gerçekleştirir. Ellerin tecrübeleri beyne yeni düşünce ufukları açmıştır. İnsanın işaretparmağı ve başparmağının evrimi, bilim ve teknolojinin bugüne kadar geliştiremediği olağanüstü duyarlılıkta hareketli bir organın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bir çocuğun parmağının ucunda bir santimetre karede 6.000 sinir hücresi sonlanmaktadır. Bu inanılmaz kapasite ile insan, parmakları arasındaki bir saç kılını veya bir toz zerresini algılayabilir. İnsan kor halindeki demiri elindeki çekiçle döverek, ona uygun sertliği verebildiği gibi; piyanonun tuşlarında veya kemanın tellerinde bir saniyede on iki notayı, gerekli dinamizm, ritim ve duyguyla çalabilir. İnsan eli sadece kendisine verilen araçları biçimlendirmez. Parmak, el ve kol eklemleri aracılığıyla boşluk içinde uzanabilir, düz ve eğimli çizgiler, köşeler, daire ve yuvarlak hareketler yapabilir; tutar, temas eder, kavrar, okşar, çarpar, iter, çevirir, vurur, parçalar. Elin önemi sadece son derece duyarlı hareket ve hissetme becerisine sahip olmasından değil, aynı zamanda el ve beyin arasındaki karşılıklı bağlantıların zenginliğinden kaynaklanmaktadır. İnsan beyninde başparmak ve işaretparmağını kontrol eden hücrelerin kapladığı alan, baş ve bütün duyu organlarının kapladığı alana eşit, ayağın kapladığı alandan da on kat fazladır. İnsan bir şeyi almak veya vermek, bir şeyi tutmak veya yakalamak istediği zaman elleri bedeninden uzaklaşır. Böyle bir işlem sırasında, kişinin bedeni, ellerin ve kolların koruyuculuğunun sağladığı güvene ihtiyaç duyar. Aksi takdirde el ve kolların bedeni örtme imkanından yararlanmak için, kollar bedenden fazla uzaklaştırılmaz. Kolların hareketi özel bir önem taşır. Bu hareket göğsü öne çıkartan, insanı harekete geçiren aktif bir duygusal enerjiyi yansıtır. Duygusal açıdan açık insanlar karşısındaki kişilerden kendilerine yansıyan duygu ve düşünceleri kabul etmeye hazır olarak, doğal bir kendine güven içinde kollarını bedenlerinden açarak hareket ettirirler.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.5. Küçük El Hareketleri İle Anlattıklarımız

Okşayan bir el, yumuşak hareketlerle cismin şeklini, yüzeyini ve sıcaklığını algılamaya çalışır ve böylece kişiyle cisim arasında bir yaşantı doğar. Temas ederek hissetmek yoluyla kazanılmış olan duygu, entelektüel bilgi yoluyla elde edilenden çok farklıdır. Bir tavşan postuna gözle bakmak, mikroskop altında incelemek ve elle okşamamanın doğurduğu izlenimler bütünüyle farklıdır. Temasin yarattığı farklılığı hepimiz biliriz, ancak çoğunlukla bundan uzak dururuz. Fakat çok kere küçük bir temas insanın içinde bir özlem doğurur ve teması tekrarlama isteğini ortaya çıkarır. Benzer şekilde kişi kendisinde duygusal yük doğuran bir konuda konuştuğu zaman, duyarlılığı, parmakları ve avuç içi ile adeta kelime yüzeylerine daha farklı bir anlam vermek istemesinde ortaya çıkar. Böylece insanın sinir

uçları uyarılarak, kelimelerin, dolayısıyla da konuşmanın anlamı artar. Bir eşyanın veya durumun ellerle anlatılması, kaynağını çok eskilerden alır. İnsanların kendilerini kelime ve çizgiyle ifade edemedikleri dönemde, tek iletişim araçları el işaretleriydi. Geçmişte el işaretleriyle cisimler, izlenimler, duygular ve düşünceler anlatılmıştır. Ancak insanın dil becerisinin ileri düzeyde geliştiği günümüzde el işaretleri, hala ifadeyi tamamlayıcı ve anlamı pekiştirici etkilere sahiptir. Hatta, bazen kişi karşısındakinin anlatmak istediğini bir tek el işaretinden bütünüyle anlayabilir. Örneğin güzel bir kadını tarif etmek için avuç içlerinin yukarıdan aşağı orta noktada daralarak hareket etmesi; bir konudaki tartışmayı bitirmek için elin yatay bir şekilde hareket etmesi; kişinin acıktığını anlatmak için elini midesine vurması veya parmaklarını toplayarak elini ağzına götürmesi yeterlidir.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.5.1 “Gel” Hareketinin Türkiye’de Algılanışı

“Gel,” “git,” “dur,” “hoşçakal” anlamına gelen el hareketlerinin anlatımımızda çok önemli yeri vardır. “Gel” anlamına gelen hareketlerin Türkiye’deki algılanış biçimi konusunda yaptığımız araştırma sonucunda Resim 20(A) ve 20(B)’de görülen iki el hareketinin de aynı anlamda algılandığı anlaşılmaktadır. Çeşitli kültürlerde yaşayan insanlar birbirlerini farklı biçimde selamlayıp, farklı biçimde vedalaşırlar. İstanbul’da yaşayanlar arasında “hoşçakal” anlamında el sallama hareketinin, %71 gibi büyük bir çoğunlukla Resim 21 (B)’de görüldüğü gibi yapıldığı saptanmıştır. Grafik 3, Fransızların “hoşçakal” deyiş biçiminin %55 oranında Resim 21 / A’daki gibi olduğunu göstermektedir. Resim 21/B’de görülen Türkiye’de “hoşçakal” olarak kullanılan el hareketinin çeşitli Batı Avrupa ülkelerinde ne oranda aynı biçimde algılandığı Grafik 4’te görülmektedir. Buna göre, Türkiye’deki vedalaşma jesti en çok İngiltere, en az da İtalya ile benzerlik göstermektedir. İtalyanların “hoşçakal” olarak kullandıkları işaretin Resim 21/D’deki gibi olduğu ve bu ülkenin dışında araştırmanın yapıldığı hiçbir ülkede bu işaretin “hoşçakal” anlamında kullanılmadığı görülmüştür. Çeşitli kültürlerde yaşayan insanlar birbirlerini farklı biçimde selamlayıp, farklı biçimde vedalaşırlar. Bu veriler Türkiye’de İtalyanlarla benzeştığımız konusundaki yaygın inançla bütünüyle çelişen bir sonuç vermiştir. İtalyanlar söz konusu jestler açısından Batı Avrupa ülkeleri arasında Türkiye ile en az benzerlik gösteren toplum olma özelliğine sahiptir.

#### 1.1.1.8.2.2.3.1.4.6. Kültürel Ve Sosyal Farklar

Türkiye, Yunanistan, Japonya, Fransa (güney bölgesi) ve İtalya gibi Akdeniz ülkelerinde insanların önemli bir bölümü açık jestlerle konuşurlar. Kuzey Avrupa’ya doğru çıktıkça, özellikle endüstrileşmenin yoğun olduğu bölgelerde kollar bedene yakın tutulur ve oldukça az hareket ettirilir. Güney ülkelerinde jestlerle yapılan vurgulamalar, kuzey

lkelerinden daha fazladır. Araştırma filmleri üzerinde yapılan incelemeler, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Akdeniz lkelerinde jestlerin Kuzey Avrupa ülkelerinden daha sık ve daha büyük hareketlerle kullanıldığını göstermiştir. Yapılan araştırmalar bu farkın coğrafi bölge özelliklerinden değil, sıcaklık farklarından kaynaklandığını ortaya koymuştur. Ancak sıcaklık farklarının hangi sebeplerle jestlerde böyle bir farklılığa yol açtığı açıklanamamıştır. Orta Avrupa ve İngiltere'de aristokrat ailelerin çocuklarına eğitim veren yatılı okullarda, yemek yerken öğrencilerin koltuklarının altına kitap yerleştirilir ve hareketleri sınırlandırılır. Yapılan uygulamalar sonucunda çocuklar aldıkları ve verdiklerini disiplin altına sokarlar, başkalarından bir şeyler almaları ve onlara bir şeyler vermeleri bedensel olarak sınırlanır. Bu eğitimin amacı öğrencilere, davranışlarını azaltarak duygularını bastırmayı öğretmektir. Böyle bir eğitim kaçınılmaz olarak insanları sıkıştırır ve sınırlı kalıplar içinde düşünmeye zorlar. Zamanla insanlar toplumsal zorunluluklar ve kurullarla sınırlanır, duygularına yabancılaşır ve duygularını ortaya koymakta zorluk çekerler. Benzer durumu çeşitli sahne gösterilerinde de gözlemek mümkündür. Alt sosyo-kültürel topluluklar bir konser sırasında takdir, hayranlık ve beğenilerini coşkuyla ifade ederken, üst sosyo-kültürel topluluklar hayran oldukları sanatçıları bile son derece sönük bir şekilde alkışlamaktadırlar. Buna karşılık büyük insan toplulukları önüne çıkan bir politikacı kollarını açar, büyük ve geniş jestler yapar, topluluğu adeta kucaklar ve bu yolla topluluğu etkilemeye çalışır. Bir lider ne ölçüde önemli fikirler taşırsa taşısın, donuk bir ifadeyle konuşarak karşısındaki topluluğu etkileyemez ve onları fikirlerinin peşinden srkleyemez. Böyle bir konuşma sırasında ellerin havaya kaldırılması, yumruk yapılması başarıyı, gücü ve mücadeleyi hissettirdiği için, topluluğu heyecanlandırır ve olumlu yönde etkiler.

#### 1.1.1.8.2.2.3.2. KOL HAREKETLERİ

##### 1.1.1.8.2.2.3.2.1. Kol Kavuşturma Engeli

Bir canlının kendisini güvende hissetmediği zaman bir cismin arkasına saklanması doğal bir korunma davranışıdır. insan yavrusu da hayatının ilk yıllarından başlayarak masaların, sandalyelerin, dolapların altına ve arkasına saklanır. İnsan büyüdükçe kendisini tehdit eden durumları yaşadığında, saklanma davranışı biraz daha incelik kazanır ve altı yaş dolaylarında ocuk, cisimlerin arkasına saklanmak yerine kollarını kavuşturarak kendisini koruyucu bir engel oluşturur ve bu engelin arkasına gizlenir. Bu davranışı yaşamın daha ileri dönemlerinde, örneğin gençlik döneminde bacak bacak üstüne atmayla oluşturulan engel izler. Kişisel olarak bu davranışı kendi çocuklarımızda çok açık olarak gözlediğimizi söyleyebiliriz. Yedi yaşından itibaren oğlumuz kollarını kavuşturup, bedenini geriye çekip,

başını öne eğerek durduğunda, daima kendisini zorlayan veya tehdit eden bir durumun varlığını fark etmişizdir. Gerçekten de bu davranış gençlik ve yetişkinlik döneminde de, daha sonraki yıllarda da bir hayat boyu devam eden olumsuz, savunmaya yönelik bir tavidir ve kişinin kendisini tehdit altında hissetmesinin en açık işaretidir. Giyim alanındaki büyük bir kuruluş, bir yönetici arıyordu. Bu amaçla eğitimi ve geçmişi oldukça parlak bir adayla mülakat yapılıyordu. Aday, marka, ürün yönetimi ve işletme konularındaki sorulara cevap verirken oturduğu koltuktan öne eğiliyor, yüzü, elleri ve kollarıyla ifadesini destekleyen jestler kullanıyordu. Ancak adayın o güne kadar çalışmadığı tekstil alanıyla ilgili sorular sorulmaya başlayınca, aday koltuğa yaslanıyor, kendisini geri çekiyor ve kollarını kavuşturuyordu. Birçok kimse kollarını alışkanlıktan kavuşturduklarını veya kendilerini böyle daha rahat hissettiklerini söylerler. Bu noktada yine psikolojinin altın kuralını hatırlamakta yarar vardır. Dışlaşan davranış insanın iç dünyasına yansır ve insan nasıl davranıyorsa, kendisini öyle hisseder.

#### 1.1.1.8.2.2.3.2.1.1. Bir Araştırma

Yapılan bir araştırma konuya açıklık ve derinlik getirmektedir. Orta eğitimin bir sınıfındaki öğrencilere belirli bir dersi izlerken her zamanki gibi rahat ve gevşek oturmaları, kollarını kavuşturmayıp, ayak ayak üstüne atmamaları söylenmiş; bir başka sınıftaki öğrencilere de aynı dersi izlerken kollarını kavuşturmaları ve ayak ayak üstüne atmaları talimatı verilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, kollarını kavuşturan grubun öğrenme ve hatırlama miktarının %38 daha düşük olduğu, öğretmene ve öğretilen konuya karşı çok daha fazla eleştirici oldukları görülmüştür. Bu araştırmanın ortaya koyduğu bir başka bulgu da, kollarını kavuşturan bir dinleyicinin, konuşmacıya karşı sadece olumsuz bir duygu içinde olmakla kalmayıp, söylenenlere de daha az dikkat ettiğiidir. Kollarını alışkanlıktan veya rahat ettikleri için kavuşturduklarını söyleyenler, gerçekte korunmaya yönelik ve savunucu bir duyguya sahip oldukları için kendilerini iyi hissetmektedirler. Ayrıca iletişim “kişiye” değil, “kişiyle” yapılan bir etkinlik olduğu için, bizim niyetimizin değil, dinleyicide uyanan izlenimin daha büyük değer taşıdığı unutulmamalıdır. Dinleyicilerin bu duruşu, “olumsuz bir tavır” olarak algıladıkları araştırmalarla ortaya konmuştur. İnsan dinlediği ile aynı fikirde değilse kollarını kavuşturur. Bu, çok sayıda dinleyicinin bulunduğu konferanslar için geçerli olduğu gibi yüz yüze kurulan ikili ilişkiler için de geçerlidir. İnsan diliyle çok kolay, bedeniyle çok zor yalan söyler. Bu sebeple karşınızdaki kişi veya kişilerin kolları kavuşmuş durumdaysa, bunu açmak için bir şeyler yapmanız gerekmektedir. Bu amaçla kişinin eline bir şey vermek, soru sormak, görüşünü açıklamasına imkan sağlamak yararlı olur. Unutmamak



gerekir ki, savunucu ve olumsuz davranış devam ettikçe, olumsuz tavır da devam eder. Ayrıca olumsuz tavır, olumsuz jesti daha da güçlendirir. İnsanlar kollarını çoğunlukla istenmeyen bir durumdan kaçınmak ve kendilerini korumak için kavuştururlar. Bu davranış en sık insanın kendisini yabancıların arasında güvensiz hissettiği asansörlerde, cafe'lerde, kuyruklarda, parti veya geniş sosyal toplantılarda görülür. Kolların kavuşturulmasından daha olumsuz bir jest, yumrukların sıkılarak veya pazıların sıkı kavranarak kolların kavuşturulmasıdır. Bu jestler sadece kişinin durumdan hoşnutsuzluğunu göstermekle kalmaz, aynı zamanda artmış olan iç gerginliğin saldırganlığa dönüşmeye hazır olduğunu haber verir. Bu jestleri sözlü veya kişinin sosyal statüsü elveriyorsa, bedensel bir saldırganlığın izlemesi doğaldır. Bu durumdaki kişi, kullandığı jestle vereceği tepkinin uygunluğundan emin olmadığı için, kendisini kontrol etmek ve tepkisini engellemek için çaba harcamaktadır.

#### 1.1.1.8.2.2.3.2.2. Gizli (Örtük) Kol Kavuşturma Engelleri

insanlar bazen, yabancılarla çevrili oldukları bir kokteyl partide kollarını tam olarak kavuşturmak yerine, bir kollarını sarkıtıp, diğer kollarıyla bedenlerini kapatabilirler. Bu gibi durumlarda rahatsızlık arttığı takdirde, bacaklarla yeni bir engel daha oluşturulur. Böylece kişi kendini tehdit altında hissettiği dış dünyaya karşı savunmuş olur. İnsanlarla çevrili ve ayakta durulan bir ortamda ortaya çıkan bu jest de kişinin durumla ilgili rahatsızlığının ve kendini tehdit altında hissetmesinin bir ifadesi olarak yorumlanır. Çok sık görülen bir başka örtük savunma davranışı elleri önde kavuşturmadır. Böylece kişi kendi sınırlarını daraltır. Bir topluluk önünde konuşanlarda, bir ödüle layık görülenlerde ortaya çıkabilen bu jest, karşıdaki kişi veya kişilere gösterilen bir saygının da ifadesidir. Desmond Morris'e göre bu jest, korku veren bir durumda çocuğun elinin annesi tarafından tutulması sırasında duyulan rahatlığın yaşanmasına imkan sağlar. Örtük kol kavuşturma engelleri çoğunlukla sık sık topluluk karşısında bulunmak zorunda olan politikacılar, satıcılar, televizyon sunucuları gibi kimselerde görülür. Bunun, sık sık topluluk önüne çıkan bu kimselerin güvensizlik ve iç gerginliklerini saklamaya dönük bir tavır olduğu saptanmıştır. Öte yandan saatini veya kol düğmesini tutarak oluşturduğu engel, kişinin kendisini güvende hissetmesine yardımcı olur. Kadınlar ellerinde çanta taşıdıkları için bu jesti çok daha az dikkat çekerek yaparlar. Bu jestlerin güvensizlik, sinirlilik ve iç gerginliğin işareti olarak yorumlanmalarının sebebi, gerçek bir amaca yönelik olmamalarıdır. Benzer şekilde bir parti veya sosyal toplantıda içki bardağının iki elle tutulması da, oluşturulmak istenen güvenlik engelini bir işarettir. Kokteyl partiler insanlarda gerginlik yaratan toplantılardır. Özellikle toplantının başlangıcı ev sahipleri için de, misafirler için de rahatsızlığın en yoğun olduğu bir zamandır. Bu sebeple insanlar iç

gerginliklerini hafifletmek için çoğunlukla farkında olmadıkları birçok hareket yaparlar. Kadınların saçlarını; erkeklerin bıyık (ve varsa sakallarını) düzeltmeleri, kıyafetlerine çeki düzen vermeleri, elbiselerinin üzerinden hayali iplik toplamaları, ellerini ovuşturmaları bu hareketlerin başlıcalarıdır. Kokteyl partilerde iç gerginliği ortadan kaldıracak en önemli araç içecek ve yiyeceklerdir. İçecek ve yiyecekler insanları meşgul ederek, ellerini doldurarak gerginliği hafifletmek için çok önemli bir rol oynarlar. Bir kokteyl partiye katılan kişi harareti olmadığı halde içer, karnı aç olmadığı halde yer. Böylece tehdit edici bir ortamda ellerini kullanarak ve hareket ederek iç gerginliğini hafifletme imkanı bulur.

#### 1.1.1.8.2.2.3.2.3. Diğer Saklanma Davranışları

Bir kokteyl partide harareti olmadığı halde içmek, karnı aç olmadığı halde yemek gibi, doğrudan bir amaca hizmet etmeyen davranışların üzerinde durmak değerli bilgiler verir. Buna güneş gözlüğü, çanta gibi objelerin kullanılışları da dahildir. Güneş gözlüğü, gözleri güneşten korumak; çanta veya dosya, çeşitli eşya ve belgeleri taşımak amacıyla kullanılır. Kapalı bir mekanda güneş gözlüğü ile oturmak kişinin kendisini ve duygularını gizleme yönünde bir davranış olarak değerlendirilir. Hiç kimse gözlerini görmediği bir insanla olumlu bir ilişki kuramaz ve hele bu insanla yeni tanışılıyorsa, sıcak bir duygu besleyemez. Bu sebeple güneşli bir ortamda bile olsa, biriyle konuşurken gözlüğü çıkartmakta yarar vardır. Ancak plaj ve deniz üzerinde yolculuk gibi durumlar, bu konuda istisna olarak değerlendirilebilir. Benzer şekilde çanta veya dosyayı göğsünün üzerinde tutmak, kişinin güvensizliği ve iç gerginliğinin işaretidir. Kişi böylece kendisini dünyaya karşı bir zırhla kapatmış olur. Bu jeste kadınlarda daha sık rastlanır. Kadınlar özellikle çantalarını bir koruyucu olarak kullanırlar. çanta, dosya veya bir başka objeye böylesine sarılma, kişinin kendisine dayanak aramak ihtiyacından kaynaklanır. insan kendisinin, fikirlerinin veya duygularının kabul göreceğinden şüpheye düşerse, ihtiyaç duyduğu dayanağı bu tür objelerde arar. Kişinin oturduğu koltuğun kolları da, çevreye fazla ipucu vermeden kişiye dayanak görevi yapabilir. Karşısındaki kişi tarafından duygu veya fikir düzeyinde zorlanan insan, ihtiyaç duyduğu desteği oturduğu koltuğun kollarında arayabilir. Bu davranış, çocuğun babasının bacaklarına sarılarak güven duygusunu yaşamasının ve endişesini azaltmasının yetişkin hayattaki karşılığı olarak değerlendirilir. Böyle gergin bir oturuşla rahat bir oturuş arasındaki fark, kişinin bedeninin üst kısmını kullanma biçiminde gizlidir. Kendini baskı altında hisseden kişi başını ve göğsünü geri çekerek oturur ve omuzları hafif kalkıktır. Oysa rahat bir oturuş sırasında omuzlar serbest, baş ve göğüs hafif öne eğiktir. İnsanların duygularının anlaşılmasını zorlaştıran doğal engellerden biri de sakaldır. insanın yüzündeki yaklaşık 20 çift kas gurubunun her birinin tek bir hareketi

ve bu kasların birlikte hareketleri, onun zengin iç dünyasındaki değişiklikleri dış dünyaya yansıtır. Dış dünyaya yansıyan bu bilgiler çevredeki insanlar tarafından algılanır ve karşılıklı bir etkileşim doğar. Sakal karşılıklı bir etkileşimi kaçınılmaz olarak sınırlayan doğal bir engeldir. Özellikle yüzlerinin bütünü sakal arkasına gizleyen insanların dış dünyayla etkileşimleri -seçimleri bu olduğu için bir yönü ile- azalmış olur. Bir başka açıdan sakalın dikkat çekiciliği ve toplumda nispeten az rastlanması başlangıç için bir ilgi ve iletişim aracı olarak görülebilir. Kısaca ifade etmek gerekirse sakal ilgi çekmek, farklı olmak ve duyguları gizlemek için iyi bir araçtır.

#### 1.1.1.8.2.2.4. BACAKLARIN KULLANILIŞI

##### 1.1.1.8.2.4.1. Bacak Bacak Üstüne Atmak

Bacak bacak üstüne atma biçimi çok sayıda anlam taşır ve kişinin iç dünyasıyla ilgili çok değerli ipuçları yansıtır. Ayrıca bacak bacak üstüne atmak, kalça ve bacak kaslarına değişik hareketler sağladığı için uzun süre yorulmadan oturmaya imkan verir. Bu yönüyle de bacak bacak üstüne atmak amaçlı bir harekettir.

##### 1.1.1.8.2.4.2. Keşfedilmiş Bir Davranış

İnsanlar, ağlamak gibi bazı davranışlarıyla birlikte doğarlar. Bu davranışlar sosyal çevre tarafından büyük ölçüde yönlendirilir. Çocukluktaki sesli ağlama yetişkinlikte yerini sessiz gözyaşlarına veya bastırılmış hıçkırıklara terk eder. İnsanlar ağlamak gibi doğuştan getirdikleri davranışların yanı sıra bacak bacak üstüne atmak gibi bazı davranışları da keşfederek sonradan kazanırlar. Keşfedilen (ikincil) davranışlar da farkında olmadan sosyal modalardan izinden giderek büyük ölçüde değişikliklere uğrarlar. Bacak bacak üstüne atmak modanın değiştirdiği keşfedilmiş davranışlardan biridir. Çocuk bacak bacak üstüne atarak oturmanın hoşuna giden rahat bir beden duruşu sağladığını düşünür. Kısa bir süre sonra çocuğun içinde yaşadığı çevrenin yazılı olmayan kuralları bu oturma biçimini köklü bir şekilde etkiler. Çocuklar büyüdükçe, hiçbir şekilde farkına varmadan, içinde buldukları yaş grubu, sosyal sınıf ve aynı cinsiyetten olan arkadaşları gibi bacak bacak üstüne atmaya başlarlar. Geçen yüzyılda İngiltere’de (Victoria Döneminde) iyi yetişmiş bir genç kız ve kadın hiçbir şekilde bacak bacak üstüne atmazdı. Bugün de bu eğitimin izlerini Kraliyet ailesinde görmek mümkündür. Kraliçe Elizabeth bacak bacak üstüne atmak yerine, ancak ayaklarını bileklerinden kavuşturur. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında sosyal davranışlarda meydana gelen büyük değişiklikler karşısında, kadınların bacak bacak üstüne atmalarını ayıplamak mümkün değildir. Ancak yine de bacak bacak üstüne attığı zaman oluşturacağı görüntü birçok

kadın için kaygı kaynağıdır. Dizleri hizasında veya daha kısa etek giyen bazı kadınlar sürekli eteklerini çekiştirerek bu kaygıyı dışarıya yansıtır. Bir topluluk içinde bacak bacak üstüne atarak bacaklarını ortaya koyan bir kadının tutumu, çevredeki erkekler tarafından "davet edici" olarak yorumlanabilir. Bu sebeple kadınların bacak bacak üstüne atma davranışlarına özen göstermeleri, geçen yüzyıldan kalan bir sosyal kuralın oldukça zayıflamış bir biçimde devam etmesidir. Kolların kavuşturulması arkaik olarak nasıl kalbi korumak amacını taşıyorsa, bacakların kavuşturulması da cinsel organların korunması amacına yöneliktir. Bacak bacak üstüne atma davranışı, kavuşturulmuş kollar kadar olumsuz duyguları yansıtan bir özellik taşımaz. Ancak bu davranışın da dikkatle değerlendirilmesi özellikle üçlü ve dörtlü ilişkilerde büyük önem taşır. Bacak bacak üstüne atmak olumsuz ve savunucu bir tutumun ve artmış olan iç gerginliğin işareti olabileceği gibi, karşılıklı ilişkideki incelik ve zerafeti de yansıtabilir.

#### 1.1.1.8.2.4.3. Alışılmış Durum

Bu jest Batı kültürünün etkisi altında kalarak yetişen insanların geleneksel oturma biçimi olarak da tanımlanabilir. Bu oturma biçimini tek başına olumsuz bir işaret olarak değerlendirmek hatalı olur. Çünkü uzun süre bir toplantıyı izlemek veya ders dinlemek gibi sebeplerle çok rahat olmayan bir sandalyede oturmak zorunda kalanlar da zaman zaman bu oturma biçimlerini kullanırlar. Bu oturma biçimine kolların kavuşturulması eklendiği takdirde, kişinin hoşnutsuzluğunun bir ifadesi olarak değerlendirilir. Bu durumda oturan birine, özellikle "evet" veya "hayır" diye cevaplandırabileceği sorular sormamak daha yerinde olur. Çünkü bu şekilde oturan kişiden olumsuz cevap alma ihtimali çok yüksektir. Bu oturma biçimine bir topluluk içinde eşlerinden veya erkek arkadaşlarından memnun olmayan kadınlarda, dinledikleri konferans veya seminerden memnun kalmayanlarda da rastlanır.

#### 1.1.1.8.2.4.4. "Dört" Durumu

Bu şekilde bacak bacak üstüne atmak tartışmaya veya rekabete dönük bir durumun varlığının işaretidir ve kaynağını Amerikan kültüründen almaktadır. Sadece bu oturma biçimine bakarak bir yorum yapmak zordur. Ancak bu oturma biçimi yukarıdaki ayağın bir veya iki el ile tutulması biçimindeyse, bu şekilde oturan kişinin fikirlerini değiştirmeye niyeti olmayan katı ve inatçı bir insan olduğunu düşünmek hatalı olmaz.

#### 1.1.1.8.2.4.5. Ayakları Kavuşturmak

Kolları kavuşturmak için geçerli olan özellikler büyük ölçüde ayakları kavuşturmak için de geçerlidir. Eğer bu oturma biçimine oturlan sandalyenin kollarına veya kendi

dizlerimize sıkı sıkı sarılmak eşlik ediyorsa olumsuz duygu, düşünce ve tavırlarımızın, korku veya endişelerimizin gizlenmeye çalışıldığını düşünmek yerinde olur. Ayakların bu hareketinin kadınlarda değerlendirilmesinde çok dikkatli olmak gerekir. Çünkü kadınların ayak kavuşturmaları eteklerinin kısa olmasından kaynaklanabilir ve yukarıda erkekler için sıralanan anlamları taşımayabilir. Ancak sadece kadınlara özgü ve resimdeki anlamlara yakın bir ayak jesti vardır. Otururken veya ayakta ayağın üst tarafının bacağın arka yüzüne temas ettirilmesi kadının kendisini bulunduğu ortamda yetersiz hissettiğinin işareti olabilir. Bu davranış daha çok utangaç, çekingen ve olgunlaşmamış kadınlarda görülür. Unutmamak gerekir ki, bir amaca hizmet etmeyen kişinin kendi bedenine olan teması, artmış olan iç gerginliğin işaretidir. Bu jesti, kadının cinsel kimliğinden duyduğu memnuniyetsizliğin ifadesi olarak da yorumlayanlar vardır. Bacak bacak üstüne atma veya ayak kavuşturma kişilerin iç dünyalarında yaşadıkları gerginlikten kaynaklanıyor; olumsuz duygu ve düşüncelerin korku ve endişelerin ortaya çıkmasını engellemek için kullanılıyorsa, bunları önlemek önemli ölçüde mümkündür. Gerginlik ve huzursuzluk bedenimize yansıdığına göre bu duygu ve düşüncemize yol açan konuya bilinçli bir biçimde yönelmemizde yarar vardır. Bedenimizin dilini tanımamız, zihnimize ve duygumuza önem vermemize ve onunla ilgilenmemize yardımcı olur. Eğer karşımızdaki kişi bu özelliklere dönük bir beden diline sahipse o kişiyi rahatlatmak yaklaşımlar yapılabilir. İnsanlarla iyi ilişki içinde olmanın temel kuralı, onlara önem verildiğini hissettirmektir. Kişiyi adıyla hitap etmek, yumuşak ve sıcak bir sesle konuşmak, dostça davranmak, kişisel ve açık uçlu sorular sormak, anlattıklarına ilgi gösterip aynı konuda yeni sorular sormak, savunucu jestler içinde olan kişiyi rahatlatır kendisini güvende hissetmesini ve açılmasını sağlar.

#### 1.1.1.8.2.4.6. Açılma Süreci

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

1. Aşama: Savunmada, kol ve bacaklar kavuşturulmuş.
2. Aşama: Bacaklar açık ve ayaklar yan yana nötr konumda.
3. Aşama: Kol kavuşturmada üstte olan kol açılır ve konuşurken avuç anlık olarak görünür ve geri kavuşturulmuş konuma dönmez. Diğer kolun dış tarafını tutar.

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

5. Aşama: Birisi tek bacak üzerinde arkaya yaslanırken diğer ayağını grupta en ilginç bulduğu kişiyi gösterecek şekilde ileri uzatır. Alkol bu süreci hızlandırabilir veya bazı aşamaları ortadan kaldırabilir.

#### 1.1.1.8.2.4.6.1. Savunmada mı Üşümüş mü?

Çoğu kişi savunmaya geçmediklerini ama kol veya bacaklarını üşüdükleri için kavuşturduklarını iddia ederler. Genellikle bu sadece bir bahanedir ve savunmada duruşla üşüyen birinin duruşu arasındaki farklara bakmak ilginç olabilir. Öncelikle ellerini ısıtmak isteyen birisi bunları savunma kol kavuşturmasındaki gibi dirseklerini altına koymak yerine koltuk altlarına sokar. İkinci olarak üşüyen birisi kollarını kavuştururken bir tür kendini kucaklama hareketi yapar ve bacaklarını kavuşturduğunda da bacakları düz, kaskatı ve sıkışmış ve tuvalete gitmek istiyor da birbirine yapışmış durumdadır. Oysa savunma duruşunda bacaklar daha rahattır. Kollarını veya bacaklarını kavuşturmak alışkanlığında olan kişiler üşüdüklerini veya böyle rahat ettiklerini söylemeyi sinirli, utangaç veya savunmada olduklarını itiraf etmeye tercih edebilirler.

#### 1.1.1.8.2.4.7. Bilek Kilitleme Hareketi

Bacak veya kolları kavuşturmak olumsuz veya savunma tavrına işaret eder ve bilek kilitleme hareketi için de aynı şey geçerlidir. Bilek kilitleme hareketinin erkeklerde görülen şeklinde yumruklar da kenetlenmiş olarak dizlerin üzerinde durur ya da eller sandalyenin kollarını sımsıkı kavrar. Kadınlarda görülen hali biraz daha farklıdır, dizler yapışık tutulur, ayaklar yana bakabilir ve eller bacakların üstünde yan yana veya üst erkeklerde görülen hali üste durabilir. İnsanlarla görüşmeler yaparak ve satışla geçen on yıldan uzun bir sürenin sonunda gözlemlerimiz karşıdakinin bileklerini kilitlediğinde aslında zihinsel olarak 'dudaklarını ısırma' olduğunu göstermiştir. Bu hareket olumsuz bir tavır, duygu, sinirlenme veya korkuyu gizlemeye çalışma hareketidir. Örneğin, avukat bir arkadaşım mahkemeye çıkmadan önce bir davayla ilgili kişilerin her zaman bilekleri sımsıkı kilitli olarak oturduklarını söylemiştir. Ayrıca bu kişilerin bir şey söylemek için beklediklerini veya duygusal durumlarını denetlemeye çalıştıklarını fark etmiş. İşe alınacak adaylarla yapılan görüşmeler sırasında adayların çoğunun görüşmenin belli bir noktasında bileklerini kilitlediklerini yani bir tavır ya da duyguyu gizlemeye çalıştıklarını gördük. Bu hareketle ilgili araştırmamızın başlangıcında mülakat yapılanın duyguları hakkında sorular sormanın bilek

kilitleme ve dolayısıyla da zihnini açmak konusunda başarısız olduğunu gördük. Ancak, çok geçmeden mülakat yapanın masanın karşı tarafına geçmesi ve mülakat yapılanın yanına oturarak masa engelini ortadan kaldırması durumunda mülakat yapılanın bileklerinin çözüldüğünü ve daha açık ve kişisel bir ortam olduğu keşfedildi. Geçenlerde bir şirkete müşterilerle bağlantı kurulması sırasında telefonun etkin kullanımı üzerine tavsiyelerde bulunurken borçlarını ödemiş müfiterleri aramak gibi pek de hoş olmayan bir işten sorumlu bir gençle tanıştık. Birkaç telefon ederken onu izledik ve rahat görünmesine rağmen sandalyesinin altında bileklerinin kilitli olduğunu fark ettik. 'İşinden hoşlanıyor musun?' diye sordum. Cevabı 'Evet, çok eğlenceli' oldu. Söyledikleri kulağa inandırıcı gelse de bu sözel ifade sözel olmayan i'a retleriyle çeli°iyordu. 'Emin misin?' diye sordum. Bir an durakladı, bileklerini çözdü, avuçları açık olarak bana döndü ve ' Aslında beni çıldırtıyor!' dedi. Daha sonra telefonda birkaç müşterinin kendisine kaba davranmış olduğunu ve diğer müşterilere hissettirmemek için duygularını gizlemeye çalıştığını anlattı. İlginç olan bir şey de telefonu kullanmaktan hoşlanmayan pazarlamacıların bilekleri kilitli konumda oturduklarını fark etmemiz oldu. Pazarlık ve görüşme teknikleri konusunda lider olan Nierenberg ve Calero bir görüşme sırasında ne zaman taraflardan birisi bileklerini kilitlese bunun onun değerli bir itirafta bulunmaktan kaçındığı anlamına geldiğini keşfettiler. Sorgulama teknikleri kullanılarak bu kişinin bileklerini çözmeye ve itirafta bulunmaya teşvik edilebildiğini gördüler. Her zaman alışkanlık gereği bilekleri kilitli olarak oturduklarını veya olumsuz el veya bacak hareket gruplarından herhangi birini öyle rahat ettikleri için yaptıklarını söyleyen insanlarla karşılaşıyoruz. Siz de bunlardan biriyseniz böyle bir kol veya bacak hareketinin ancak savunmada olduğunuzda veya olumsuz ya da kendini uzak tutmaya çalışan bir tavrınız varsa rahat olacağını unutmayın. Olumsuz bir hareketin olumsuz bir tavrı kuvvetlendirebileceğini veya daha uzun sürmesine neden olabileceğini de düşünerek kendine olan güveninizi ve başkalarıyla olan ilişkinizi geliştirmek için olumlu ve açık hareketleri kullanmaya başlamanız tavsiye edilir. Mini etek modası varken genç kız olan kadınlar bacak ve bileklerini çok anlaşılır ve gerekli nedenlerle kavuşturdular. Alışkanlık gereği bu kadınlardan çoğu hata böyle oturmaktadırlar ve bu da başkaları tarafından yanlış anlaşılmasına yol açabilmektedir. Herhangi bir sonuca varmadan önce moda akımlarını ve özellikle bunların kadınların bacak konumlarını nasıl etkileyebileceğini dikkate almakta fayda olabilir.

#### 1.1.1.8.2.2.5. BAŞHAREKETLERİ

En yaygın olarak kullanılan iki tanesi onay için baş sallama ve reddetmek için baş yana sallama olmak üzere temel baş hareketleri tartışılmadan bu kitabın tam kabul edilmesi

imkansızdır. Onay için başı sallama hareketi çoğu kültürde 'Evet' veya onay anlamına gelen olumlu bir harekettir. Doğuştan sağır, dilsiz ve kör olan kişilerle yapılan araştırmalarda bu kişilerin de onay amacıyla bu hareketi kullandıklarını göstermiştir. Bu da bu hareketin doğuştan gelebileceği kuramına yol açmıştır. Genellikle 'Hayır' anlamına gelen kafayı yana sallama hareketinin de doğuştan geldiğini iddia edenler olduğu gibi bunun insanların ilk öğrendikleri hareket olduğunu iddia edenler de vardır. Bunlara göre yeni doğan bebek yeterince süt içtiğinde annesinin memesini reddetmek için kafasını yana sağlar. Aynı şekilde karnı doyan küçük bir çocuk da ebeveynlerinin kendisini kaşıkla yedirme girişimlerini reddetmek için aynı kafa sallama hareketini kullanır. Başkalarıyla ilişkilerinizde gizlenen bir itirazı keşfetmenin en kolay yolu karşınızdaki sözleriyle sizinle aynı fikirde olduğunu söylerken kafasını yana sallayıp sallamadığına bakmaktır. Örneğin 'Ne demek istediğini anlıyorum' veya 'Burada çalışmak gerçekten hoşuma gidiyor' veya 'Neden sonra kesinlikle birlikte çalışalım' derken bir u yandan da kafasını yana doğru sallayan birini ele alalım. Kulağa ne kadar inandırıcı gelirse gelsin kafa sallama hareketi olumsuz bir tavır olduğunu ve söylediklerini ciddiye almayarak onu biraz daha sorgulamanızın iyi bir fikir olacağını gösterir.

#### 1.1.1.8.2.5.1. Temel Baş Pozisyonları

Üç temel baş pozisyonu vardır. Birincisinde baş yukarıda olup duydukları konusunda nötr bir tavra sahip birisinin pozisyonudur. Baş genellikle hareketsiz olup ara sıra ufak eğilme hareketleri yapabilir. Bu konumda eli yanağa götürme değerlendirme hareketleri sık kullanılır. Kafa bir yana doğru eğildiğinde bu ilgilenmiş baş pozisyonu kişinin ilgilenmeye başladığı anlamına gelir. Hayvanlar kadar insanların da bir şeyle ilgilenmeye başladıklarında başlarını yana eğdiklerini ilk fark edenlerden biri Charles Darwin'di. Bir satış sunuşu veya bir konuşma yapıyorsanız dinleyicilerinizin bu hareketi yapıp yapmadıklarına bakın. Başlarını yana eğip eli çeneye götürme değerlendirme hareketlerini yaparak öne eğdiklerini görürseniz onlara ulaşabiliyorsunuz demektir. Kadınlar bu baş hareketini çekici bir erkekle ilgilendiklerini göstermek için kullanırlar. Firileri sizinle konuşurken onların size karşı sıcak duygular beslemelerini sağlamanız için kafa yana eğik pozisyonu kullanarak ara sıra başınızı öne eğmeniz yeterlidir. Baş aşağıya eğikken tavrın olumsuz hatta yargılayıcı olduğunu gösterir. Eleştirel değerlendirme hareket gruplarında genellikle baş aşağıya eğiktir ve karşınızdakinin başını kaldırmasını veya yana eğmesini sağlayamazsanız bir iletişim sorunuyla karşı karşıya kalabilirsiniz. Topluluk önünde onaylamayan pozisyonla konuşan birisi olarak sık sık tamamı kafası aşağıya eğik ve kolları göğsünde kavuşturulmuş kişilerden oluşan dinleyici gruplarıyla karşılaşabilirsiniz. Profesyonel konuşmacılar ve eğitimciler genellikle



konuşmalarına başlamadan önce dinleyici katılımı gerektiren bir şeyler yaparlar. Bunun amacı dinleyicilerin başlarını yukarıya kaldırmalarını ve katılmalarını sağlamaktır. Konuşmacının hilesi başarılı olursa dinleyicilerin bir sonraki baş pozisyonu yana eğik olacaktır.

#### 1.1.1.8.2.5.2. Her İki El de Başın Arkasında

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

#### 1.1.1.8.2.2.6. GÖZ İŞARETLERİ

Tarih boyunca göz ve insan davranışı üzerindeki etkileriyle uğraştık durduk. Hepimiz 'Gözleriyle onu parçaladı', 'Kocaman bebek gözleri var', 'Gözlerini kaçırıp duruyor', 'Çok davetkar gözleri var', 'Gözünde öyle bir pırıltı vardı' ya da 'Bana en kötü bakışıyla baktı' gibi ifadeler kullanmışızdır. Bu gibi ifadeleri kullandığımızda farkında olmadan kişinin gözbebeklerinin büyüklüğünden ve bakışla ilgili davranışlarından bahsederiz. The Tell-Tale Eye adlı kitabında Hess, vücudun odak noktası olduklarından ve gözbebekleri de bağımsız hareket ettiğinden gözlerin tüm insan iletişim işaretleri arasında en açıklayıcı ve doğru bilgileri verdiğini söylemiştir. Belli ışık durumlarında, kişinin ruh hali ve tavrı olumludan olumsuz veya olumsuzdan olumluya geçerken gözbebekleri küçülür veya büyür. Heyecanlanan birisinin gözbebekleri normal büyüklüklerinin dört katına çıkabilir. Tam tersine, kızgın, olumsuz bir ruh hali gözbebeklerinin 'minik boncuk gözler' ya da 'yılan gözleri' olarak bilinen şekilde küçülmesine yol açar. Flört sırasında gözler oldukça fazla kullanılır, kadınlar gözlerini vurgulamak için göz makyajı yaparlar. Bir kadın bir erkeği severse ona bakarken gözbebeklerini büyütecek ve erkek de farkında olmadan bu bilgiyi doğru yorumlayacaktır. Bu nedenle romantik buluşmalar gözbebeklerinin büyümesine neden olan loş yerlerde gerçekleşir. Birbirlerinin gözlerine bakan genç aşıklar farkında olmadan gözbebeklerinin büyüüp büyümediğine bakmaktadırlar. Her bir diğeri gözbebeklerinin büyümesinden heyecanlanır. Araştırmalar, kadın ve erkekleri cinsel pozisyonlarda gösteren pornografik filmler erkeklere gösterildiğinde gözbebeklerinin normal büyüklüklerinin üç katına kadar çıkabildiğini göstermiştir. Aynı filmler kadınlara gösterildiğinde gözbebeklerindeki büyüme erkeklerdekinden daha fazladır. Bu da kadınların pornografiden erkeklere göre daha az etkilendikleri iddiasıyla ilgili şüphelere neden olmaktadır. Bebekler ve

çocukların gözbebekleri yetişkinlerinkinden daha büyüktür yetişkinlerin yanındayken onlara olabildiğince çekici görünerek sürekli olarak dikkatlerini çekme çabasıyla gözbebekleri sürekli olarak büyür.Uzman kağıt oyuncularıyla yapılan deneylerde rakipleri koyu renk gözlük taktığında oyuncuların daha az el kazandıkları görülmüştür. Örneğin, bir poker oyununda rakibine dört as gelmesi durumunda uzman onun gözbebeklerindeki hızlı büyümeyi bilinçli olmadan fark edecek ve bu elde oyunu yükseltmemesi gerektiğini hissedecektir. Rakiplerin koyu gözlük takması gözbebeği işaretlerini ortadan kaldırarak uzmanların daha az el kazanmalarına neden oldu. Gözbebeği takibi fiyat pazarlığı sırasında alıcıların gözbebeği büyümesini izleyen eski Çinli mücevher tacirleri tarafından kullanılırdı. Yüzyıllar önce, fahişeler gözbebeklerini büyüterek daha arzulanır olabilmek için gözlerine dulavratotu losyonu damlatırlardı. Merhum Aristotle Onassis'in düşüncelerinin gözlerinden okunmaması için iş görüşmeleri sırasında koyu renk gözlük taktığı bilinirdi.

#### 1.1.1.8.2.6.1. Bakışlarla İlgili Davranışlar

İletişim için gerçek bir temel ancak karşınızdakiyle 'göz göze' geldiğinizde atılabilir. Bazı insanlarla konuşurken kendimizi çok rahat hissederken başkalarıyla rahatsız olur hatta bazılarını da güvenilmez buluruz. Bu aslında bize baktıkları veya konuşurken bakışlarımıza karşılık verdikleri süreyle ilişkilidir. Birisi dürüst değilse veya bir şeyler gizliyorsa bakışları bizimkilerle toplam zamanın üçte birinden daha az oranda karşılaşacaktır. Bakışlarınız karşınızdakinin bakışlarıyla toplam zamanın üçte ikisinden daha uzun süreyle karşılaşıyorsa bunun anlamı şunlardan biridir: birincisi sizi çok ilginç veya çekici buluyordur; ikincisi de size karşı saldırgan bir tavrı vardır ve gözbebekleri de büyüyorsa sözel olmayan bir meydan okumada bulunuyor olabilir. Argyle'a göre A, B'den hoşlanıyorsa ona çok bakacaktır. Bu da B'nin A'nın kendisinden hoşlandığını düşünmesine neden olacak ve bunun sonucu olarak B de A'dan hoşlanacaktır. Başka deyişle başka birisiyle iyi bir ilişki kurmak için toplam zamanın yüzde 60- 70'inde onunla göz göze gelmeniz gerekir. Bu onun sizden hoşlanmasını da sağlayacaktır. Bu nedenle bakışları sizinkilerle toplam zamanın üçte birinden daha az süreyle karşılaşan çekingen ve utangaç birine pek güven duymamanız çok normaldir.Görüşmeler sırasında karşınızdakilerin kendilerin süzdüğünüz hissine kapılmamaları için koyu renk gözlük takmaktan kaçınmalısınız.Vücut dili ve hareketlerin çoğu gibi bir insanın başka birisine bakış süresi de kültüre bağlı bir şeydir. Güney Avrupalıların başkalarına rahatsız edici gelebilecek yüksek bir bakış sıklığı varken Japonlar da konuşurken karşındakinin yüzü yerine boynuna bakarlar. Bakışın süresi kadar bakışınızı karşınızdakinin yüzünün hangi coğrafi bölgesine yönlendirdiğiniz de önemlidir. Bu da bir görüşmenin sonucunu etkileyebilir. Bu işaretler sözel

olmayan şekillerle iletilir ve alınır ve alıcı tarafından da doğru şekilde yorumlanır.

#### 1.1.1.8.2.6.1.1. İş Bakışı

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

#### 1.1.1.8.2.6.1.2. Sosyal Bakış

Bakış karşındakinin göz Şekill091u. bakışı seviyesinin altına düştüğünde sosyal bir ortam oluşur. Birisine bakmayla ilgili deneyler sosyal bir karşılaşma sırasında bakanın bakışlarının karşındakinin yüzünde gözler ve ağız arasındaki bir üçgene baktığını göstermiştir.

#### 1.1.1.8.2.6.1.3. Mahrem Bakış

Bakış gözlerle ve çenenin altından kişinin vücudunun diğer bölgelerine doğrudur. Yakın karşılaşmalarda gözler ve göğüs ya da memeler arasındaki üçgen, daha uzak karşılaşmalarda ise gözlerle ağız arası arasındaki üçgendir. Kadın ve erkekler bu bakışı birbirleriyle ilgilendiklerini göstermek için kullanırlar ve ilgi karşılıklıysa aynı bakışlarla cevap verilir.

#### 1.1.1.8.2.6.1.4. Yan Bakış

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

#### 1.1.1.8.2.6.1.5. Gözle Dışarıda Bırakma Hareketi

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

düşünüyorsa gözle dışarıda bırakma hareketini yaygın olarak 'burnunun üzerinden bakmak' olarak bilinen kafayı geriye\$atarak size uzun bir bakış atma hareketiyle birlikte yapar. Konuşma sırasında bir gözle dışarıda bırakma hareketiyle karşılaşırsanız bu kullandığımız yaklaşımın olumsuz bir tepkiye yol açıyor. Herkesi dışarıda bırakma olabileceği ve etkin bir iletişimi için yeni bir taktik gerektiği anlamına gelir.

#### 1.1.1.8.2.2.7. OTURMA BİÇİMLERİ

İnsanın oturma biçimi, kişilik özellikleri ve iç dünyasıyla ilgili olarak önemli bilgiler taşır. Oturma biçimini doğru olarak değerlendirebilmek için bu bilgileri dört açıdan incelemek gerekir. Bunlar sandalye veya koltuk üzerinde kapladığımız alan, beden duruşumuz (postür), bacaklarımızın kullanılış biçimi ve oturmak için seçtiğimiz yerdir.

##### 1.1.1.8.2.7.1. Kaplanan Alan

Bazı insanlar arkalarına yaslanır, oturdukları alanın bütününe kaplarlar ve durumdan memnun oldukları ve buldukları yerden uzun süre kalkmayacakları izlenimini verirler. Buna karşılık bazı kimseler ise buldukları sandalye veya koltuğun ucuna ilişirler, bütün ağırlıklarını bacaklarına verirler ve adeta diken üzerinde otururlar.Koltuğun ucuna oturmak, kalkıp gitmeye hazır olmak ya da misafire veya önem verilen birine hizmete hazır olmak gibi insanın yerinde durmaya istekli olmadığını gösterir. Böyle bir hareket isteği iç gerginliğin bir yansımasıdır. Kadınların koltuğun biraz ucuna oturmalarındaki inceliğe dikkat etmek gerekir. Çünkü bazı kadınlar biraz uca oturup, ayaklarını paralel bir şekilde yana uzatarak veya bacak bacak üstüne atarak, bacaklarının daha uzun görünmesini sağlarlar. Bu erotik bir sinyal olduğu gibi, kadına estetik bir görünüm de kazandırır. Bu oturuş biçiminde ağırlık ayaklar üzerinde toplanmadığı için, bunu "kalkmaya hazır olmak" biçimindeki oturuştan kolayca ayırmak mümkündür. Ayrıca kadının bu oturuşu, ayaklar beden dengesine destek sağlamadığı için, vücudun üst kısmının dik tutulmasını zorunlu kılar. Bu da bedenini ve boynunu dik tutan çekici bir kadın görüntüsünün ortaya çıkmasına yardım eder. Reklamcıların kadın modellerini bu durumda görüntülemelerinin sebebi budur. Sandalyelerin bir ucuna adeta bir başkasına yer bırakacakmışçasına oturanlar, haklarından vazgeçmeye ve geri çekilmeye hazır insanlardır. Bu insanların havayı bile daha az soluduklarını, böylece başkalarına daha çok oksijen bıraktıklarını düşünmek mümkündür. Bu kimseler varlık sebeplerini başkalarına hizmet etmekte görürler kendilerine dönük eleştirileri çok fazladır ve çeşitli sebeplerle sık sık suçluluk duygusu yaşarlar.Buldukları koltuğa kendilerini bütünüyle bırakanların belki o an için çok yorgun olduklarını düşünmek mümkün olabilir. Ancak bu kimseler büyük çoğunlukla iç dünyalarında rotalarını bulamamış, bu sebeple hareket etmektan kaçınan ve hareket etmeyi

yük gibi gören kimselerdir.Oturulacak boş yer olduğu halde, bir koltuğun koluna oturanlar kendilerine fazlasıyla güven duyan kimselerdir. Bu kimseler çevrelerindekiyle kendi görüşlerini kabul ettirme eğilimindedirler ve çoğunlukla etrafındakilere üstünlük sağlamak isterler.

#### 1.1.1.8.2.7.2. Beden Duruşu (Postür)

Ayakta duruş şeklinde olduğu gibi, bir insanın oturma biçimi sırasında bedeninin üst (belden yukarı) bölümünü kullanma biçimi, onun iç dünyası konusunda fikir verir. Dik bir oturuş, dik bir duruşta olduğu gibi, canlılık ve hayat enerjisi ifadesidir. Buna karşılık çökük bir oturuş çekingenliği ve kişinin azalmış hayat enerjisini gösterir.Bedenin yandaki kişiye eğilmesi tahmin edilebileceği gibi o kişiye duyulan bir ilginin işaretidir, Yanındaki veya karşısındaki kişiden aksi yöne eğilmek ise duygusal veya zihinsel olarak uzaklaşmayı ortaya koyar. İlginç olan zaman zaman sözler ile davranışların çelişmesidir. "Evet" diyen biri bazen geri çekilebilir. Böylece adeta kendi kelimelerinden de uzaklaşmış olur. Unutmamak gerekir ki; gerçeği yansıtan bedenın verdiği işarettir. Televizyon programlarında özellikle açık oturumlarda veya politikacıların katıldıkları sohbet toplantılarında bu tür çelişkilere sık sık rastlamak mümkündür. Bundan böyle bu programları yukarıdaki bilgilerin IŞığı altında izlerseniz daha çok eğleneceğinizden emin olabilirsiniz. Bunları eğlendirici mi yoksa düşündürücü mü bulacağımız ise bir başka konudur.

#### 1.1.1.8.2.7.2.1. Bacak ve Ayakların Kullanılışı

Oturma sırasında ayaklar ve bacaklar yük altında olmadıkları için doğrudan herhangi bir görevleri yoktur. Bu sebeple oturan bir insanın ayak ve bacaklarının kullanılış biçimi birçok anlam taşır.Bacaklar diz kapağından kırılarak geri çekilir ve ayaklar sandalyenin altında tutulursa, bu kişinin bulunduğu ortamdan çok hoşnut olmadığını; söylenmesi gereken bazı şeyleri henüz söyleyemediğini veya söylemek istemediğini gösterir. Böyle oturan bir insanın iç gerginliği yüksektir ve kendini güvende hissetmediği için, bedenini mümkün olduğu kadar toplamakta ve geri çekmektedir. Ayağın sandalyenin kenarına takılarak veya bazen dolanarak oturulması daha yüksek bir iç gerginliğin yansımasıdır. Çoğunlukla bu durumda olan kişiler, görüşlerini değiştirmek istemeyen, kendilerini sıkışmış hisseden insanlardır. Bu sebeple sandalyeye dolanan ayakları kendilerine dayanak olur.Karşısındaki tarafından tehdit edilen kişi kendisini korumak amacıyla geriler ve sınırlarını daraltır. Gerileme davranışı kendisini hem bedenın bütününde, hem de ayaklarda ortaya koyar. Kişi ayaklarını oturduğu sandalyenin altına çeker.Bu görüntüye ilişkileri gergin olan sevgililerde ve gazete röportajlarında röportajcı tarafından sıkıştırılanlarda rastlanır.Ayakları birbirine

dolayarak oturmak da aynı yönde yorumlanabilecek yüksek gerginliği ve hareketsizliği gösteren bir oturma biçimidir. Ayakların sandalyeden ileri uzatılması, bacakları açarak oturma kişinin kendisine olan güveninin, durumundan memnuniyetinin ve saklayacak bir şeyi olmadığını işaretidir. Ancak ayakların çok fazla ileri uzatılması ve kimi zaman öndeki sandalyeye veya tabure altına yaslanması kişinin kendi alanının sınırlarını genişletme, çevreye yayılma istediğini yansıtır ve saldırganca bir davranış olarak yorumlanır. Bulunduğu yerden memnun olmayan ve orayı terk etmeye hazırlanan birisi oturduğu yerde bunu ayak hareketleri ile ortaya koyar. Ayak tabanının yerden herhangi bir şekilde kesilmesi kişinin durumunda bir değişiklik yapmak istediğinin işaretidir. Herhangi bir tanıtma veya topluluk önünde yapılan konuşma sonrasında dinleyicinin bu durumu alması olumlu bir işarettir. Özellikle bu oturma biçimi çene tutmak şeklindeki karar jestinden sonra geliyorsa yapılan konuşmanın amacına ulaştığı söylenebilir. Kişinin bir ayağı önde ellerini dizlerine koyarak doğrulması bir konuşmayı, sohbeti veya beraberliği bitirme işaretidir. Benzer şekilde bir ayağı önde elleri sandalyenin veya koltuğun kenarında olan bir kişinin de bulunduğu duruma son vermek istediğini bilmek gerekir. Eğer bu durum bir konferans veya tanıtım sırasında yaşanıyor ise kendinizi sözünüzü tamamlamış hissediyor bile olsanız karşınızdaki kişinin söze katılmasını sağlayın. Katkıda bulunmak istediği veya sizinle aynı fikirde olmadığı noktaları açıklamasına imkan verin. En son anlatılan üç beden duruşunun ifade ettiği anlama duyarlı olmak ve sözlü bir karşı çıkışla karşılaşmadan gereken yönde adım atmak kontrolün sizin elinizde kalmasını sağlar.

#### 1.1.1.8.2.7.3. Seçilen Yer

Bir odaya girdiğimiz zaman seçtiğimiz yer kendimize olan güvenimiz ve o mekan içinde bulunanlar arasında kendimizi nerede gördüğümüz konusunda fikir verir. Yapılan araştırmalar odaya girdiklerinde kapıya yakın koltuk veya sandalyeye oturanların özgüvenleri düşük kimseler olduğunu ortaya koymuştur. Kapıya yakın bir koltuğa oturmak aynı zamanda kişinin kendisini diğer kişilerden daha az değerli ve önemli gördüğünün işaretidir. Bu kişilerin oturma biçimleri incelendiğinde de çoğunlukla sandalye veya koltuğun ucuna oturmak kalkmaya hazır olmak gibi durumdan rahatsızlığın ve düşük özgüvenin diğer belirtileri de bulunmuştur. Buna karşılık girdikleri odada ev sahibine veya merkeze yakın, yer seçenlerin özgüvenleri yüksek ve kendilerinden hoşnut kimseler oldukları ve bu kimselerin aynı zamanda koltuklarını ve sandalyelerini dolduracak biçimde oturdukları görülmüştür. İnsanların oturmak için seçtikleri yerler amaçları açısından daima en elverişli yerler olmayabilir. Örneğin; yıllardır büyük ilgi gören Ana-Baba Okulunda sıralar daima arkadan

öne doğru dolar. Oysa kişilerin böylesine gönüllü olarak katıldıkları bir toplulukta dinleyicilerin konuşmacıyı en iyi duyup onunla en iyi iletişim kurabileceği ön sıraları tercih etmesi beklenir. Ön sıralarda özellikle en ön sırada insanlar kendilerini savunmasız ve Çıplak hissetmektedirler.İnsanın önündeki koltuk ve diğer dinleyiciler doğal bir korunma yaratır ve güven duygusu verir. Bu sebeple de boş bir salonda dinleyiciler orta sıralardan başlayarak salonu doldururlar. Benzer şekilde bar, cafe ve benzeri eğlence yerlerine insanlar arkadaş olabilecekleri ilişki kurup konuşabilecekleri birilerini bulmak için gelirler. Buralara gelenler büyük çoğunlukla ya sırtlarını bir köşeye dayayarak veya diğer insanları gözleyebilecekleri bir kenara otururlar. Oysa bu yerler kişinin görülmek istediği diğer insanlar tarafından kolayca fark edilebileceği yerler değildir. Böyle bir eğlence yerine arkadaş bulmak amacıyla gelenler için uygun olan merkeze yakın bir yerde oturmak sırtını topluluğa dönmek ve insanların çoğunluğunun bulunduğu yere yan olarak oturmaktır, Böylece hem insanları ve çevrede olup bitenleri görmek hem de diğer insanlarla doğrudan yüz yüze ve göz göze gelmenin doğuracağı rahatsızlıktan kaçınmak mümkün olur.

#### 1.1.1.8.2.7.4. Oturma Düzeni

Oturmak için seçilen yer ve oturan kişiler arasındaki mesafe sözsüz bilgilerle dolu olan çok değerli işaretler verir. Hemen herkes bir restorana girdiği zaman sırtını duvara verebileceği bir masaya oturmak ister. Ortalarda bir masaya oturmak zorunda kalan bazı kişilerin restoranı terk ettikleri çok görülür. Bunun sebebi, insanın mağara devrinde yaşayan atalarından aldığı mirastır. Kendini güven altına alma ihtiyacı, savunmasız olan sırtını tehlikeye dönmeyerek, ortaya çıkar.Yapılan araştırmalar, restoran, bar, cafe gibi yerlerde sırtını hareket eden bir topluluğa dönerek oturanların solunumlarının sıklaştığını, kalp vuruş sayılarının arttığını kan basınçlarının yükseldiğini ortaya koymuştur. Eğer kişinin arkasında sokak veya bahçeye açılan cam veya kapı varsa, kişinin duyduğu rahatsızlık ve gerginlik artmaktadır. Bu durum tıpkı gürültülü bir yerde uyuyan insanın durumuna benzemektedir. Kişi uyuduğu için gürültüyü algılamadığını söylese bile, otonom (irade dışı ve kendi kendine çalışan) sinir sistemi ile gürültüye tepki vermektedir. Bunun sonucu olarak da uykusu derinleşemediği için saat olarak yeterli miktarda uyusa bile, yorgun uyanmaktadır. Benzer şekilde masada sırtı kapı, cam veya hareket eden bir topluluğa dönük oturan kişi de sebebini bilmediği bir gerginlik yaşamaktadır. Bu bilginin, önemli kararların verileceği yemekli toplantılar sırasında büyük bir değeri vardır. Böyle yemekli bir toplantının düzenlenmesi durumunda, ev sahibinin masanın konumu ve konukların oturma düzeni konusunda verilen bilgiler doğrultusunda ilgilenmesi, işi rastlantıya veya şef garsonun kontrolüne bırakmaması

yerinde olur.

#### 1.1.1.8.2.7.4.1. Karşı Karşıya Oturmak

Karşı karşıya oturmak genellikle rekabeti ifade eder. ister bir fikir çerçevesinde, ister bir iş ilişkisinde olsun, karşı karşıya oturmak, tıpkı bir satranç maçında ya da iskambil oyununda olduğu gibi masadan bir galip bir de mağlup çıkacağı düşünür. İletişim insanlara karşı yapılan bir eylem değil, insanlarla birlikte yürütülen bir eylemdir. Esas olan, bizim söylemek istediklerimiz ve niyetimiz değil, bunun karşımızdakiler tarafından nasıl algılandığıdır. Bu sebeple karşılıklı oturmanın insanlarla uzlaşmayı zorlaştıran özelliğini her zaman akılda tutmak gerekir. Özellikle ziyaretlerini satış amacıyla yapanların, görüştükləri kişinin karşısına oturmalarının hatalı olduğu anlaşılmıştır. Muhatabını masasının karşısına oturtmak amirce bir tavidir. Eğer verilecek bir emir, yapılacak bir uyarı varsa, bu oturma biçimi uyarı veya emrin şiddetini artırır. Çağdaş bir yöneticinin, iletişim için geçerli olan ilkenin, yönetim için de geçerli olduğunu unutmamasında yarar vardır. "Yönetim insanlara rağmen olmaz, insanlarla birlikte olur".

#### 1.1.1.8.2.7.4.2. 90°lik Açıyla Oturmak

İşbirliğini sağlamak amacıyla kurulan bir ilişki içinde uygun olan, oturan kişiler arasında 90°lik bir açı oluşturacak biçimde yanlamasına oturmaktır. Böylece kişinin karşısındakini, çıkarları kendisiyle çelişen biri olarak değil, bir problemi birlikte çözecek kişi olarak algılaması mümkün olur. Unutmamak gerekir ki, çevresine oturuşan masa, insanların kendilerini güvende hissettikleri bir korunma duvarıdır. Bu sebeple karşımızdaki kişiyi duvarımızın neresine aldığımız önem taşır. Yanlamasına oturma düzeni arkadaşça ve dostça ilişki kurmaya imkan verir. Bu şekilde oturanlar arasında hem göz teması kurma imkanı olur, hem de kişiler masanın koruyucu özelliğinden yararlanarak kendilerini rahat hissederler. Buna ek olarak 90° lik açıyla yanlamasına oturan kişiler fikir alışverişinde bulunabildikleri gibi kendi çizgilerini de koruyabilirler. Bu oturma biçimi bazılarınca demokratik oturma düzeni olarak adlandırılır. İş görüşmeleri için de en uygun oturma düzeni budur. Bu sebeple uyum içinde olmak istediğiniz kişiyle göğüs açıklıklarınızın hayali olarak kesiştikleri bir üçgen oluşturacak biçimde oturmanız yerinde olur. Böylece o kişinin, üzerinde büyük bir baskı hissetmeden kendi görüşlerini ortaya koymasına imkan sağlamış olursunuz. Böyle bir oturma biçimi konuşan kişiler arasında dostça ve rahat bir atmosferin doğmasına yardım eder. Çünkü bu oturma biçiminde duygular ve davranışlar açısından geniş bir hareket alanı vardır. Konuşulan kişi üzerinde baskı uygulanmak istendiği zaman, sorularının sandalye doğrudan o kişiye döndürülüp, göğüslerin karşı karşıya gelmeleri sağlanarak sorulmasının,



kontrol etmek isteyeneye yarar sağladığı bazı çalışmalarda gösterilmiştir. Bu manevra özellikle astları sorgularken veya karşınızdaki kişinin sizden bir şeyler sakladığını düşündüğünüz durumlarda yararlı olabilir.

#### 1.1.1.8.2.7.4.3. Yan Yana Oturmak

Bir arkadaşınıza işiyle veya çocuğunuza dersiyle ilgili yardım edeceğinizi düşünün. Nereye oturursunuz? Seçeceğiniz yer büyük bir ihtimalle onun yanında ki sandalye olacaktır. Yan yana oturan ve hafif birbirlerine dönük olan iki kişi, büyük bir ihtimalle bir probleme karşı ortak bir yaklaşım içindedirler. Benzer bir şekilde üç veya dört kişinin yan yana oturması, birbirlerine güven, dış dünyaya karşı ortak bir cephe oluşturmak anlamına gelir. Yan yana oturmak işbirliğini ve olumlu duyguları en üst düzeye çıkarttığı için, muhatabını ikna etmek isteyen bir kişinin masanın etrafından dolanarak yanına geçmek istemesinin ona avantaj sağlayacağı düşünülebilir. Bunu yapmak için uygun bir sebep varsa, böyle bir yaklaşım gerçekten yararlı olabilir. Örneğin, masada oturan kişinin incelediği belgeyle ilgili olarak ona bilgi vermek gibi bir sebep, böyle bir davranışın uygunsuz kaçmasını önler. Ancak masasının etrafından dolanarak oturan kişinin mahrem alanına girmenin her zaman riskli bir davranış olduğu unutulmamalıdır. Yan yana oturarak işbirliği ve olumlu duygular yaratacak oturma düzeni anne-baba ve çocukları, öğretmen ile öğrencisi, amir ile astı arasında kolaylıkla gerçekleştirilebilir ve olumlu sonuçlar verir. Ancak unutmamak gerekir ki, yaş veya statü olarak daha geride olan kişinin bu oturma biçimine doğrudan teşebbüs etmesi her zaman risk taşır.

#### 1.1.1.8.2.7.4.4. Çapraz Oturmak

Bir restoranda veya kitaplıkta hiç boş masa yoksa tek kişinin oturduğu dikdörtgen bir masanın neresine oturursunuz? Büyük bir ihtimalle, insanlar ilgi duymadıkları ve ilişki kurmak istemedikleri kişilerle çapraz ve mümkün olduğu kadar uzak oturur ve böylece aynı zamanda göz teması imkanını da azaltmış olurlar. İlişki kurmak istemediği kişiyle göz göze gelmemek, insana yalnızlık duygusu verir. Bu durumda kişi kendi iç konuşmalarını sürdürebilir ve topluluk içinde olmasına rağmen oldukça bağımsız hareket etmesi ve kendisini yalnız hissetmesi mümkün olabilir.

### 1.1.1.8.2.2.8. CİNSEL SİNYALLER VE İLGİ İŞARETLERİ

#### 1.1.1.8.2.8.1. Kur Davranışları

İnsanların belirli bir zamanda cinselliği düşünmelerine sebep olan nedir? Bir kadın ve bir erkek tanışır ve hiç bir şey olmaz, buna karşılık bir başka kadınla bir erkek tanışır ve

birden şimşekler çakar. Desmond Morris'e göre cinsellik, cinsiyeti belirleyici işaretler tarafından harekete geçirilir. Cinsiyeti belirleyici işaretler ise, karşıdakinin kişi olarak değil, kadın veya erkek olarak cinsiyet özelliklerinin vurgulanmasıdır. Cinsiyet farklılığını belirten her özellik dikkatimizi çeker. Kadınlarda bacaklar, göğüsler, yuvarlak kalçalar; erkeklerde geniş omuzlar, düz kalçalar ilk fark edilenlerdir. Daha sonra moda tarafından etkilenen giyim ve saç modeli gelir, Kadınlarda makyaj cinsiyet özelliğinin ayrılmaz bir parçasıdır. Hayvan davranışlarını inceleyen zoologlar, dişi ve erkek hayvanların birbirleriyle ilişkiye geçmeden önce bir dizi kur yapma davranışı sergilediklerini ortaya koymuşlardır. Hayvanlar arasındaki kur yapma davranışlarının bazıları aşık, bazıları da oldukça dolaylı ve örtüktür. Hayvanlar ses çıkartarak, tüylerini kabartarak ve sürtünmek, yaklaşmak gibi çeşitli hareketler yaparak karşı cinsten olanın dikkatini çekerler. İnsanlar üzerinde yapılan araştırmalar, belirli bedensel özelliklerin hangi sebeple dikkatimizi çektiğini henüz ortaya koyamamıştır. İlgimizi çeken kişinin bedensel özellikleri belki bizi etkileyen önemli birine (anne-baba), belki hayalimizde yaşattığımız toplumsal güzellik idealine, belki bizde cinselliği çağrıştıran belirli bir imaja benzeyebilir.

#### 1.1.1.8.2.8.1.1. İlgı Aşamaları

Cinsel açıdan ilgi duyduğu birisiyle karşılaşan kişinin davranışları üç aşamadan geçer. İlk tepki uzun süreli göz temasıdır. Karşıdaki kişinin bakışlara karşılık verdiği düşünülürse, bunu bedensel olarak daha yakına gelme davranışı izler. Bundan sonra üçüncü aşamada kişi hoşlandığı kimseye dokunmaya teşebbüs eder. Bu davranış çok kısa süreli, tesadüf görünüşlü, masum temaslardan cinsel birleşmeye kadar uzanan geniş bir yelpazeye yayılır. C.M. Tramitz kısa bir süre önce tamamladığı 7 yıllık araştırmasının sonunda iki cinsiyet arasındaki yaklaşmayı belirleyen sürenin ilk 30 saniye olduğunu söylemektedir. Bir başka psikolog K.Grammer'e göre bu süre 10 dakikaya kadar çıkabilmektedir.

#### 1.1.1.8.2.8.1.2. İlk Dakikaların Önemi

Bir kadın ve bir erkek büyük çoğunlukla birlikte olup olmayacaklarına Tramitz'e göre ilk 30 saniyede, Grammer'e göre ise ilk 10 dakikada karar vermektedirler. Hiç şüphesiz bunun dışında kalan birçok ilişki vardır. İlk bakışta çok çekici gelen, yakınlaştıkça yavan bulunabilir; ilk bakışta hiç çekici gelmeyen yakınlaştıkça çekicilik ve değer kazanabilir. Ancak kadın-erkek ilişkilerinde büyük çoğunluk, kararını iletişimin ilk kurulduğu saniyeler

veya dakikalar içinde vermektedir. İletişimin kurulduğu ilk dakikalar içinde kadın ve erkek karşısındaki kişiyle ilişkisini derinleştirmeye değer olup olmadığına karar verir ve karşıdan gelen işaretleri beklemeğe başlar. Bu işaretler de olumluysa, kadın ve erkek birbirlerine olan ilgilerini biraz daha açık olarak ortaya koyarlar ve ilişkilerini geliştirmek için yeni adımlar atarlar. Araştırmaların ortaya koyduğu ilginç bulgulardan biri, insanları cinsel yönden harekete geçiren temel faktörün "güzellik" olmasıdır. Bu sebeple "güzellerin daha aranır ve izlenir olmalarını ve ısrarla karşılaşmalarını doğal görmek gerekir. Buna karşılık daha az güzel olanların, karşı cinsiyetten ilgi görebilmek için, kendilerinin aktif olmaları ve toplumsal olarak kabul görececek özellikler geliştirmeleri gerekmektedir. Karşı cinsiyetten olan insanlarla ilişki kurmakta başarılı olanların temel özellikleri kur yapma işaretlerini başarılı bir şekilde göndermeleri ve gönderilen işaretleri de başarılı bir şekilde algılamalarıdır.

#### 1.1.1.8.2.8.1.3. Sahiplenme

Bir topluluk içine beraberce giren kadın ve erkek, topluluktaki diğer kişilerin ilgisiyle karşılaşır. Partnerine gösterilen ilginin sosyal ilgi sınırlarını zorlaması, kişide bir rahatsızlık yaratır ve çevredekilerde "Onun sahibi benim" imajını yaratacak bazı hareketler yapmasına sebep olur. Erkek başkaları ile konuşurken onun yanına giderek kravatını düzelten , ceketinin üzerinden hayali bir iplik alan veya tozları silken kadın çevredekilere böyle bir işaret vermek amacını taşımaktadır. Benzer şekilde erkeğin kadına sarılması, elini onun bedeni üzerinde tutması, onunla aşık bir temas içinde olması da çevredeki insanlara sahipliğini gösteren işaretlerdir.

#### 1.1.1.8.2.8.1.4. Kadınlarda Kur Yapma Davranışları Daha Baskın

Genel olarak yaygın inanç erkeklerin kur yapma eğilimlerinin daha fazla olduğudur. Oysa yapılan araştırmalar, tıpkı hayvanlar aleminde olduğu gibi insanlarda da çıkış noktasının kadınlar olduğunu ortaya koymuştur. Muhtemelen bu yüzden kadınlar kur yapma davranışları konusunda, erkeklerden çok daha fazla duyarlıdır. Bu özellikleri kadınlara kur yapma davranışlarını daha bilinçli düzenleme ve karşıdan gelenleri de algılama imkanı verir. Belki de bu sebeple, yabancı bir topluluk içine partneri ile giren kadın, kendisi için hangi kadının tehdit edici olduğunu, erkeğin o kadınla arasında bir sempati köprüsü kurulmasından çok daha önce fark eder. Kur yapma davranışı beraberliği mutlaka cinselliğe kadar götürmek amacını taşımayabilir. Ancak kabul etmek gerekir ki, müdürle sekreteri arasında veya bir kadın

yönetici ile erkek yardımcısı arasında olduğu gibi, bütünüyle sosyal alanda kalsa bile, bu davranışlar bir ilgi belirtisidir. Kadınların kur yapma davranışlarında yer alan işaretler, erkeklerden çok daha fazladır. Bazı kur yapma davranışları açık ve belirli olduğu gibi, bazıları da kesinlikle farkına varılmadan verilen silik, belirsiz veya örtük işaretlerdir. Yapılan araştırmalar, cinsel olarak bir işaret alan erkek ve kadının göz bebeklerinin büyüdüğünü ortaya koymuştur. Ne yazık ki, bu kolay algılanabilir bir ipucu değildir. Erkek ve kadınlara özgü ortak bir kur davranışı, kas geriminin artması, beden duruşunun dik bir duruma getirilmesidir. Bu sırada karın içeri çekilir, göğüs öne çıkartılır ve baş dik tutulur. Kadın ve erkek böylece kendilerine olduklarından daha genç ve enerjik bir görünüm vermiş olurlar. İlgi duyulan kişiye omuz üzerinden yöneltilen yan bakış çok önemli bir işaret ve kur davranışıdır. Böylece kişi yüzü doğrudan ilgi duyduğu kişiye dönük olmadığı için çevredekilerin fazla dikkatini çekmeden onu izleyebilir. Bir insanın üzerindeki bir bakışı hissetmemesi çok uzak bir ihtimaldir. Bu sebeple izlenen kişi ya bakışlara bakışla karşılık verir veya kayıtsız kalır. Omuz üzerinden hafif yan bakışın kişiye sağladığı avantaj, karşılık gördüğü takdirde yakınlaşma çabalarını geliştirmesi, karşılık görmediği takdirde de gururu zedelenmeden ilgisini başka bir tarafa yöneltmesidir. Yine her iki cinsiyete de özgü kur davranışı kişinin kendisine çeki-düzen vermesidir. Çeki-düzen verme davranışı, cinsiyetlere göre farklı biçimlerde ortaya çıkar.

#### 1.1.1.8.2.8.2. Erkeklerle Özgü Kur Davranışları

Bir erkeğin kendisine çeki-düzen vermek konusunda temel davranışı, kravatını düzeltmesidir. Erkek kravat takmıyorsa yakasını düzeltir. Erkeğe özgü diğer çeki-düzen verme davranışları gömleğini, pantolonunu ve kemerini düzeltmektir. Bu hareketlerle birlikte erkekler çoğunlukla saçlarını -varsa bıyıklarını- düzeltirler. Bu çeki düzen verme davranışını uzun süren bir bakış ve hafif bir gülümseme izler. Bedenin merkezi (göğüs) ve ayak uçları ilgi duyulan kişiye döner. Baş yukarı doğru kalkarken, hafifçe yana doğru eğilir. Erkek ayaktaysa, biraz önce anlatılan dik beden duruşuna içeri çekilmiş mide, dışarı çıkartılmış göğüs eşlik eder. Bundan sonra erkek sosyokültürel konumuna göre ellerini kalçasına koymak, başparmaklarını kemerine takmak veya ellerini pantolonun yan veya arka ceplerine sokmak seçeneklerinden bir veya ikisini seçebilir. Bu davranışların hepsi erkeğin bedeninin sınırlarını genişleterek, kendisini güçlü gösterme ihtiyacından kaynaklanır. Erkeğin bacaklarını açarak oturması, kendini ve cinselliğini sergileme işaretidir. Böyle oturan bir erkek kendisine ve gücüne aşırı bir güven içindedir, bunu dış dünyaya teşhir ederek bir "davet" ve "meydan okum3" işareti vermektedir. Erkeğin ilgi duyduğu kadına yan bakması, beyaz perdede oldukça

abartılı bir biçimde Clark Gable tarafından kullanıldığı için, "Clark çekmek" olarak adlandırılmıştır.

#### 1.1.1.8.2.8.3. Kadınlara Özgü Kur Davranışları

Kadınların da erkeklerle ortak bazı kur davranışlarına sahip olduklarını söylemiştik. Bunlar omuz üzerinden yan bakmak, saçları düzeltmek, kıyafetine çeki-düzen vermek, beden duruşunu dik duruma getirmek için mideyi içeri çekmek, göğüsleri öne çıkartmaktır. Bir veya iki elin kalçada durması da, meydan okuyucu ve kadının kendisini ortaya koyduğu bir davranıştır. Uzun süreli göz temasının en temel kur davranışı olduğunu biliyoruz. Bazı kadınlarda buna yanaklarda beliren hafif bir kızarma eşlik eder. Yanaklardaki bu kızarma bir heyecan belirtisidir. Kadınların kur davranışlarından biri, başın kısa ve ani bir hareketle geriye hareket ettirilmesi sırasında saçların arkaya atılmasıdır. Kadını karakterize eden temel jestlerin en başında bileğin bükülerek avuç içinin gösterilmesi gelir. Erkekler bileklerini düz tutarlar, bu sebeple bir erkeğin bileğini bükerek avuç içinini açığa çıkartması, kadınsı bir davranış olarak yorumlanır. Erkek kravatını düzeltirken, kadın elini bileğinden bükerek avuç içinini ortaya koymuş, bedeni ve bakışlarıyla da erkeğe yönelmiştir. Bu iki kişi, kendilerine çok yakın olduğu halde, aralarındaki üçüncü kişiyi bütünüyle dışlamışlardır. Kadınlar özellikle sigarayı avuç içlerini gösterecek şekilde içerek, kadınca görünüşlerinin etkisini güçlendirirler. Kırıtarak yürümek, çevredeki ilginin kadının en erotik bölgelerinden biri olan kalçalarında toplanmasına sebep olur. Bu sebeple kadının kırıtarak yürümesi çevredeki erkekler tarafından bir "davet" olarak yorumlanır. Omuz üzerinden hafif yan bakış, birçok filmde cinsel çekiciliğini sergileyen kadın oyuncu tarafından erkeği baştan çıkartmak için kullanılır. Gerçekten de omuz üzerinden hafif kısıp gözlerle bakan bir kadın birçok erkeğin yüreğinde ateşler yakabilir. Eğer kadın omuzları açık bırakan bir elbise giyiyorsa, bu bakışın etkisi daha da artar. Filmlerde cinsel çekiciliklerini sergileyen kadın oyuncularında ve erkek okurlara yönelik olarak hazırlanan dergilerde sık rastlanan bir işaret de hafif aralık ve nemli dudaklardır. Dudaklar ya dille ıslatılarak ya da ruj gibi sürülen parlaticılarla nemli hale getirilerek ilgi merkezi yapılır. Uyarılan kadının cinsel bölgelerinde kan toplanarak kızarmaya sebep olur. Kadınların ruj sürerek dudaklarını kızartmalarının temelinde yatan gerçeğin bu olduğunu hemen hemen hiçbir kadın bilmemesine rağmen, İslamiyet'in getirdiği kısıtlamaya uyanlar hariç, bütün kadınlar ruj sürerler. Kadına kadınca özelliğini veren, bunu çevresine karşı çeşitli nüanslarda kullanma imkanını sağlayan temel davranışlardan biri ayak ayak üstüne atmaktır. Erkeklerin bacaklarının çoğunlukla açık oluşu, cinsel bölgelerini teşhirden, kadınların bacaklarının çoğunlukla kapalı oluşu cinsel bölgelerini koruma ihtiyacından kaynaklanır.

Bacakları açık tutmak erkeklerde meydan okumak, üstünlük, sınırlarını genişletmek, kendini kabul ettirme isteğidir. Kadınlarda ise bacakların açık tutulmasını, dış dünyaya yansıyan bir "davet" işareti olarak yorumlayanlar çoğunluktadır. Hiç şüphesiz pantolon giymek kadınlara önemli ölçüde hareket serbestliği sağlamış olsa bile, etek giyen bir kadının bacaklarını kullanma biçimi onun cinsellik konusundaki rahatlık ve tabulara bağlılık derecesini ortaya koymak açısından çok önemli bir işarettir. Bir bacağın alta alınarak ve dizin açıkta kalarak oturulması, kadının rahatlık ve güvenini yansıtır. Bu oturma biçimi karşı tarafı da rahatlığa ve formalitelere boş vermeye davettir. Sosyokültürel olarak üst sınıfta ender rastlanan bir davranıştır. Kadının bacak bacak üstüne atmış olarak bir ayakkabısını ayağından çıkartarak, parmak ucunda sallaması yine çok rahat ve erkeği baştan çıkartmaya yönelik bir jest olarak kabul edilir. Bu davranışta ayrıca ayağın erotik bir obje olarak teşhiri söz konusudur. Kadınların yine ilgiyi üzerlerine toplamak için bilinçli olarak uyguladıkları bir başka jest, bacak bacak üzerine atarak, bacakları paralel olarak bir yana uzatmalarıdır. Birbirine paralel olan bacaklar beden ağırlığını taşımadıkları için, kadın dik olarak oturmak durumunda kalır. Bu oturma kadının bütün çekiciliğini ortaya koyan çarpıcı bir görünüşdür. Bacaklarını büyük ölçüde ortada bırakacak şekilde kısa etek giyen bazı kadınlar bir rahatsızlık yaşarlar ve sık sık eteklerini çekiştirirler. Bu şekilde giyinen kadınlar böyle bir etek giyildiği zaman ortaya çıkacak görüntünün erkeklerin ilgisini çekeceğini bilirler ve seçimlerini bu ilgiyi sağlamak için yaparlar. Ancak bu ilginin aşıkarak ortaya çıkması onlarda rahatsızlık yaratır. Kısa etek giymek, sonra da sık sık etek çekmek cinsel açıdan olgunlaşmamışlığın belirtisidir ve alt sosyokültürel düzeye ait bir davranıştır. Bu sebeple kısa etek giymek isteyenlerin konunun bu yönüne dikkat etmeleri ve çevreye kendileriyle ilgili verdikleri mesajın farkında olmaları doğru olur. Kadının elinde yuvarlak, uzun, silindirik biçiminde bir obje bulunması, Freudcu psikologlar tarafından kadının zihninde daha farklı bir objenin varlığı olarak yorumlanır. Eğer kadın elini ayaklı bir şarap bardağının uzun sapı boyunca ritmik olarak gezdiriyorsa, bu kanaat güçlenir. Özellikle kadının ağızına götürdüğü silindirik objelerle uzun süreli temasları bu yönde değerlendirilir.

Bazı modellerin veya cinselliğini sergileyen artistlerin bu yorumu haklı çıkartacak aşırı vurgulamaları olur. Bu amaçla kullanılan objeler arasında ilk akla gelenler sigara, ruj ve kalemdir.

#### 1.1.1.8.2.2.9. YALAN, SAMİMİYETSİZLİK, ŞÜPHE VE TEREDDÜT

##### 1.1.1.8.2.9.1. Gerçek Duyguların Gizlenmesi

Beden dili ile ilgili olarak yaptığımız seminerlerde, en çok ilgi çeken ve

katılımcıların en çok bilmek istedikleri konuların başında insanların yalan söylerken davranışlarında meydana gelen değişikliklerin anlaşılması geliyordu. "İnsan yalan söylerken ne yapar?" veya "Bir insanın yalan söylediğini nasıl anlayabilirim?" sorusu bu seminerler sırasında en çok sorulan sorulardan biriydi. Bu sebeple bu konuyu ayrı bir başlık altında toplamayı ve konuyla ilgili yapılan araştırmaları, bu araştırmalardan elde edilen bilgileri ve en önemlisi bu bilgilerin geçerlilik derecelerini özel bir bölümde toplamayı uygun bulduk. Sosyal hayatta birçok durumda, insan kendi gerçek duygularını gizlemek ister, ancak herhangi bir biçimde kendisini ele verir. Bir topluluk içinde kişi sinirli, gergin ve hatta korkuyor olabilir fakat yüzüne iliştirdiği bir gülümsemeyle mutluluk maskesi taşıması mümkündür. Dikkatli bir gözün algılayabileceği bazı küçük ipuçları iç ve dış dünyalar arasındaki bu farkın anlaşılmasına yardımcı olur. İnsanlar yalan söyledikleri zaman en başarılı şekilde kontrol ettikleri, yüz ifadeleridir; İnsan en çok mimiklerinin farkında olduğu için yalan söylerken en çok ve en iyi yüzünü kontrol eder. Çünkü insan yalan söyleyeceği zaman yüz mimiklerini kontrol etmek için bilinçli bir çaba harcamaktadır. Hiç şüphesiz çok dikkatli bir gözlemci veya uzman için yalan söyleyen biri mimikleriyle de çok sayıda ipucu vermektedir. Ancak genel olarak düşünüldüğünün aksine, bir kişinin yalanını yüzüne veya gözüne bakarak anlamak pek kolay değildir.

#### 1.1.1.8.2.9.2. Yalan Çeşitleri

İnsanların birbirlerine söyledikleri yalanları dört grupta değerlendirmek mümkündür. Birinci grupta kişinin söylediği yalanın, karşısındaki tarafından bilindiği fakat karşı çıkılmadığı ortak-yalanlar vardır. Kendisine yapılan akşam yemeği önerisinden hoşnut kalmayan hanım, daveti yapan kişiye "işim var" veya "başkasına sözüm var" der. Bunu söylerken karşısındakinin söylediği yalanı anladığını bilir. Ancak iki taraf için de durumun bu şekilde algılanması uygundur. Daveti yapan kişi, konuyu mazeret yönünde geliştirebilir ve şehir hayatında herkesin programının kaçınılmaz olarak çok yüklü olduğunu söyler. Bu şekildeki ortak-yalanlar insanların gündelik hayatlarında önemli bir yer tutar. İkinci grupta yer alan yalanlar, doğrusu ortaya konamayacağı için karşı çıkılmayan yalanlardır. Buna örnek eşi kendisini terk eden birinin bir kokteyl partide mutlu bir görüntü sergilemesidir. Bu kişi beraberliğini bitirmekten ötürü çok mutlu olduğunu ifade eder ve dinleyenler bunun doğru olmadığını bilirler. Ancak buna kimse karşı çıkamaz. Bu kişi gece boyunca izlenecek olursa, söyledikleriyle iç dünyası arasındaki çelişkiyi ortaya koyacak birçok açık verebilir. Ancak bu yalanın ortaya çıkması kimseye yarar sağlamayacağı için, kimse konunun üzerine gitmez. Üçüncü grupta profesyonel yalancıların söyledikleri yalanlar bulunur. Burada "profesyonel

yalancı" tanımı "mesleği gereği yalan söylemek zorunda olan" anlamında kullanılmaktadır. Diplomatlar, politikacılar, avukatlar, reklamcılar, halkla ilişkiler şirketlerinin temsilcileri, falcılar, sihirbazlar, eski eşya satıcıları (antikacılar) için yalan bir hayat biçimidir. Bu kimseler, karşısındaki kişilere konuyla ilgili olarak sadece onların hoşlarına gidecek olanları söylemekte çok uzadırlar. Bu kimseler yalan söyleme becerilerini öylesine geliştirip parlatırlar ki, insanlar bu yalanları duymak için can atarlar, teşvik ederler ve bundan mutluluk duyarlar. Bu grupta yer alanlar yalan işaretlerinin çok azını gösterirler. Dördüncü grupta ise, işi yalan söylemek olmayan sıradan insanların söyledikleri ve kendilerine yarar sağlayan küçük veya büyük yalanlar gelir. Bunlar fark edildiği zaman "yalan" diye adlandırılan adi yalanlardır. Kitapta daha önce yer verdiğimiz önemli bir gerçeği burada bir kere daha hatırlatalım: "İnsan ağızıyla yalan söyleyebilir ancak bedeniyle asla". Bu sebeple söylediğinde dürüst olmayan birinin, davranışlarıyla sözlerinin doğru olmadığı konusunda bazı ipuçlarıyla kendisini ele vermesi kaçınılmazdır.

#### 1.1.1.8.2.9.3. Yalan İşaretleri

Yalan söylerken insanların davranışlarında gözlenen farklılıklar çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Bu araştırmalardan çıkan sonuçlar şöyle özetlenebilir:

- • Yalan söyleyen kişilerin elleriyle yaptıkları jestler azalmaktadır. Normal olarak el jestleri ifadeyi güçlendirmek amacıyla yapılır. Kişi büyük çoğunlukla konuşulan kelimelerin anlamını artırmak için yaptığı el hareketlerinin farkında değildir. İnsan konuşurken elini salladığını bilir ancak ellerinin gerçekte ne yaptığını bilmez. Ellerinin bir şeyler yaptığını bilmek, ancak ne yaptığını tam olarak bilmemek kişiyi şüpheye düşürür ve böylece ellerin hareketleri azalır. Belki de insan içinde yaşadığı çelişki den ötürü ellerinin kendisini ele vereceğinden çekinir ve ellerini ya cebine sokar, ya üzerine oturur veya bir eliyle diğerini tutar. Bu kendi kendine temas zor zamanda anne elinin tutulması yerine geçerek, iç gerginliği de hafifletir.

- • Yalan söyleyen kişinin elini yüzüne götürme ve yüz çevresine değdirme sayısı artmaktadır. Bir konuşma sırasında insan elini arada sırada yüzüne götürür. Ancak kişinin samimi olmadığı bir görüşme sırasında bu jestin sayısında çok büyük ölçüde artış görülmektedir. Elin yüze gitmesi sırasında yapılan hareketler çeneyi tutmak, dudaklara bastırmak, ağız örtmek, burna değmek, yanağı ovuşturmak, gözün altını kaşımak, kulak memesini çekmek ve saçla oynamaktır. Bir yalan sırasında bütün bu jestlerin sayısında artış görülmekle beraber ağız örtmek ve burna değmek



jestlerinde adeta patlama olur.

İnsan yalan söylerken neden ağzını kapatır? Bunu tahmin etmek çok zor değildir. İnsan ağızından çıkacak kelimeleri tutmak ve yaptığını örtmek ihtiyacındadır. Elin ağzı örtmesi çeşitli biçimlerde olur. Parmaklar dudakların üzerinde trampet çalabilir, işaret parmağı üst dudak üzerinde durabilir veya el ağzın hemen yanında durabilir. Çocuklar yalan söylerken elleriyle ağızlarını kapatırlar. Hiç şüphesiz yetişkinler için elin ağza gitmesi, kişinin yalan söylediği konusunda tek belirleyici hareket değildir. Kişi söylediği konusunda tereddüt içindeyse, hata yapmaktan korkuyorsa, zaman kazanmak istiyorsa da eli ağız çevresinde olabilir. Bu sebeple elin burna gitmesi, ağzı örtmesine kıyasla daha gelişmiş, ince ve soyutlanmış bir harekettir. Ağızı örtmeye gelen el, hemen yukarda bulunan burna uzanır ve böylece daha sembolik ve stilize bir hareket yapılmış olur. Yalan söyleyen veya ağızından çıkanlar konusunda yeterince samimi olmayan bir insanın elinin burnuna gitmesinin en önemli sebebi fizyolojiktir. Çünkü yalan söylediği sırada bir iç gerginlik yaşayan insanın bedeninde birçok fizyolojik değişiklik olur. Kan basıncının yükselmesi, kalp vuruş sayısının artması, ter bezi faaliyetlerinin artması gibi yalan söylerken kaydedilen fizyolojik değişikliklerin yanı sıra burunda bir kaşınma duygusu yaşanır. Coldoni'nin ünlü masalında yalan söyleyen Pinokyo'nun burnunun büyümesi sebepsiz değildir. Yazar son derece önemli bir gerçeği yakalamış ve abartarak çocuk literatürüne geçirmiştir.

3- Yalan söyleyen bir insanın konuşurken beden hareketlerinde bir artış olmaktadır. Yalan söylendiği zaman duyulan rahatsızlık ve huzursuzluk, özellikle otururken kişinin durumunda değişiklik yapmasına, oturduğu koltukta öne-arkaya veya sağa-sola hareket ederek, pozisyon değiştirmesine sebep olmaktadır. Bu pozisyon değişikliğinin ardında büyük bir ihtimalle "Keşke başka bir yerde olsaydım" duygusu yatmaktadır. Oturur durumda artan beden hareketleri televizyondaki açık oturum, panel veya sohbet türü programlarda sık sık görülmektedir. Özellikle "Kırmızı Koltuk" programında birçok konuk kendilerini güç durumda bırakan sorularda koltuğun sınırlarını zorlayan hareketler ve koltuk üzerinde mini gezintiler yapmaktadır.

4- Yalan söyleyen bir kişinin el jestleri azalırken, el sallama hareketi artmaktadır. Belki de böylece kişi elini silkme biçiminde hafif hafif sallayarak, sözleriyle ilgili sorumluluğun kendisine ait olmadığını anlatmak istemektedir.

5- Yalan söyleyen bir insanın yüz ifadesi büyük çoğunlukla normale çok yakındır. Bu alanda uzmanlaşmadan, bir kişinin mimiklerine bakarak yalan söylediğini anlamak çok

güçtür. Yüz ifadesinde yalanı ele veren en önemli ipucu, kişinin gözlerini sık sık konuştuğu kişiden kaçırmasıdır.

#### 1.1.1.8.2.9.4. İşaretlerin Geçerliliği

Bu araştırmalardan elde edilen bilgileri mutlak doğrular olarak değil, geçerliliği tekrarlanmasına ve izlediği sıraya bağlı -her şeyden önemlisi- kişinin içinde bulunduğu bağlamın değerlendirilmesiyle anlam kazanan bir anahtar olarak kabul etmek gerekir. Yukarıda sıralanan özelliklerin varlığı kişinin yalan söylediğini değil, yalan söyleme ihtimalinin olduğunu gösterir. Bu araştırmaları sınamak için çalışmalar yapan başka araştırmacılar, yukarıda sıralanan davranışların yalan veya samimiyetsizliği ortaya çıkartmak için kullanılacak anahtarın kendisi değil, ancak bir parçası olduğunu söylemektedirler. Örneğin, bir konuşma sırasında birdenbire büyük bir suçlamayla karşılaşmamız durumunda, bocalamamız, birçok kere elimizi yüzümüze götürmemiz, oturduğumuz yerde huzursuzluğumuzu yansıtan hareketler yapmamız mümkündür. Bu durumda suçlamaları yerinde, savunmalarımızı da gerçek dışı olarak mı kabul etmek gerekir? Benzer şekilde iş için mülakata çağrılan bir kişi, kendisine sorulan sorularla bunaldığı zaman elini birçok defa yüzüne götürebilir ve oturduğu yerde huzursuzluk işaretleri gösterebilir. Bütün bunların, adayın vereceği bilgilerin nasıl değerlendirileceğini bilememesinden ve hata yapmak endişesinden kaynaklanması da muhtemeldir. Sıralanan sebeplerden ötürü bu işaretleri yalan söylemenin aşikar delilleri olarak değil, beynimizin içindeki düşünceler ve gerçek duygularla, dış dünyaya yansıyan ifadelerin bir çelişkisi olarak kabul etmek daha yerinde olur. Bu çelişki gerçek bir yalan olabileceği gibi, samimiyetsizlik, tereddüt veya şüphe de olabilir.

#### 1.1.1.8.2.2.10. AKSESUARLAR

Politikacı ve işadamlarının karşıya mesaj vermek için kullandıkları aksesuarlar da vardır. Hırkanızdaki timsah logosu 'bakın benim bunu alacak kadar param var' mesajını verirken, yıllar önce 'Polo oynayan beyefendi' diye yorumladığımız bir logo, sahtesi çok yapıp, tüm tatil yörelerinde tezgahlarda üç tanesi 10 dolara satıldığı için 'Elinde çomakla beygiri döven herif', durumuna düşüp eski havasını kaybedebilir. 'Ye kürküm ye' (fine feathers make fine birds) gibi atasözleri tüm dünyada geçerli olduğu için Amerika'da zıppı yuppie'ler için 'rolex' saat ve benzeri pahalı kuşamları kiralayan dükkanlar var (Marka düşkünlüğünün salaklık düzeyine geldiği ülkemizde bu iş kolunun uyanık girişimcilerce değerlendirilebileceği kanısındayım.) Evet aksesuarlarla etrafa bir çok mesaj verebilirsiniz, örneğin gözü bozuk olmadığı halde numarasız gözlük takanlar, etrafına bilgili ve entelektüel bir hava verirler. Güneş gözlüğünün de verdiği mesajlar vardır; bıçkınlık, (ya da 'Ne zaman

karşıma bir tele vole kamerası çıkacak? Ne zaman ünlü olacağım?" diye bekleyenlerin kendilerini saklıyormuş gibi görünüp aslında her gece ekranda olma isteği) gibi tavırları yansıtır. Bir de, kapalı havalarda bina içinde bile güneş gözlüğü takanlar vardır. Profesyoneller gözlüğü karşısındakini yönlendirmek için de kullanır. Bir açık oturumda dikkat edin, deneyimli ve gözlüklü bir politikacı karşısındaki konuşurken gözlüğünü takar, kendi konuşurken çıkarır. Bu hareket karşısındakini bir süre sonra Pavlov'un köpeği haline getirir. Gözlüğü çıkardığı anda sözün ona geçtiğini karşısındaki hisseder ve susar. Sigara, pipo, puro da ayrı mesajlar verir. Sigara daha günlük ve sıradandır , her gün rastlayabilirsiniz. Hızlı, çabuktur. A tipi diye sınıflandırılan (aceleci, çabuk karar verebilen, hırslı, sorumluluk sahibi, çabuk sinirlenen) insanlar sigarayı tercih eder. Pipo içmek ise bir tür törendir, uzun zaman ister , pipo entelektüel, biraz karamsar, çoklukla düşünce ve edebiyat, ince bir müzik zevkidir. B tipleri (sakin, yavaş karar veren, hırssız, geniş, zor sinirlenen) pipoyu tercih eder. Puro içerek başka mesajlar verirsiniz, insanlara dersiniz ki: "Benim kaçakçılıkla zengin olduğumu herkes biliyor , uma bakın koca bir kulübün başındayım ve kimse bana dokunamaz", ya da "Ben bakanım ama müteahhitlerle, onların özel uçaklarıyla yurtdışına gidip %5 komisyonla iş bağıyorum" veya "Kocam inanılmaz yükseldi ve devletin bu kademesine geldi, şu anki makamımla, kendim arasındaki bir türlü hazmedemediğim bu farkı kapatmaya çalışıyorum, bakın puro içiyorum, bakanlara el öptürüyorum" veya "Floş kaçakçılığıyla zengin oldum, ama bakın 1.sınıf tarım arazisine yaptırdığım, imar izni olmayan konutların açılışını devletin başındaki insanlara yaptırıyorum, garibanların evini yıkarsınız ama benim siteme dokunamazsınız" ya da "O adamı benim öldürttüğümü bütün bir şehir halkı biliyor ama; benim öyle bir politik ve medya gücüm var ki, cinayeti bütün bir medya başka bir adama yükledi, bakın kimse bana dokunamıyor" dersiniz insanlara. Eminim siz başka eklemeler yapmışsınızdır.

Sigara, puro, pipo dumanını takip ederek karşınızdakinin ruh halini yakalayabilirsiniz. Bu olur mu? Olur. Bakın, doğumhane koridorunda volta atan baba adayını düşünün, dumanı aşağı üflüyordur ve mutlaka sert, keskin bir üfleşi vardır. Bir işten başıyla çıkan bir yönetici ise arkasına yaslanıp dumanı yukarı üfleyecektir. Üflemenin sürati ise duygunun yoğunluğunu gösterir. Aşağı yavaş üfleyen daha az gerginken, sert üfleyen daha sinirlidir. Bir seminerimde dinleyicilerden birisi "Benim başıma şu geldi, bir keresinde karşımdaki hanım dumanı aşağı yukarı değil de, yüzüme üfledi, peki bu ne anlama gelir?" diye sordu. Ben de "Bekar mısınız?" diye sordum. 'Evet' cevabını alınca, "Bunun anlamını bilmezsen tabii bekar kalırsın" dedim ve " Anladım hocam" cevabını aldım. Bıyıklar, sakallar

da mesaj verir. Bunun ayrıntısına girmemem gerektiğini düşünüyorum, çünkü hangi bıyığın veya sakalın değişik bir imaj çağrıştırdığını zaten biliyorsunuz. Bir örnek vermek gerekirse, bir kurban almaya gidiyorsunuz, kurban satan adam ince telli yuvarlak gözlükleri olan, keçi sakallı ve papyon takan birisi, şoka girersiniz. Giyiminiz ve aksesuarlarınızla karşınızdakine kim olduğunuzu ve kurumunuzu anlatırsınız. İnsanlar sizi giysilerinizle karşılar, düşüncelerinizle uğurlarlar ama; düşüncelerinize giysileriniz ve aksesuarlarınız değer katar. Mevlana 'nın çok güzel bir sözü var;

"Ne insanlar gördüm üstlerinde elbi.ve yoktu,.

Ne elbiseler gördüm içinde insan yoktu "

İş yaşamımızda etrafınızda dolaşan, bir sürü takım elbise, sizinle toplantıya giren kalemler , sizden randevu isteyen saat markalan, size iş veren purolar, ortaklık kurmak isteyen havalı markalı deri çantalar göreceksiniz. Belki de bir parfüm markasına aşık olacak ve bir güneş gözlüğüyle flört edeceksiniz. İçinde insan olmayan elbiseleri görebilmeniz için, Mevlana 'nın hayat tecrübesine sahip olmalısınız. Bu da imkansız. İşe eleman yerleştirme görüşmesi eğitimi verirken profesyonellere öğretmeye çalıştığım en önemli nokta 'ilk intiba'nın' etkilerini silebilmeleri. İlk otuz veya doksan saniyede oluşturduğunuz o intiba kolay-kolay değişmez. Karşınızdaki pala bıyıklı, dalyan gibi işadınının sağ kulağına takacağı nokta kadar bir küpe sizi görüşme boyunca duygudan duyguya götürecektir. Satıcılara ve konuşmacılara insanlann aklında kalmaları için üzerlerinde farklı bir aksesuar bulundurmaları tavsiye edilir , iş görüşmesinde bunu takın derler. O kadar adayın arasında bir farklılığınız, akılda kalıcılığınız olsun. Farklı renk bir kravat, bir rozet vs. gibi. O yüzden gazetelere kendi paralarıyla tam sayfa ilan verip "Türk gurusu Selami aranızda, hepimize yaşamın ve iş yaşamındaki başanın sırlarını öğreteceğim" diyen uzmanların (veya uzman çavuşların) pembe üzerine san puanlı papyonlar taktığını görürsünüz. (Bu yüzden 'guru'nun yanında yaş da yanabiliyor') Cırtlak bir papyon aklınızda kalır. Yirmi dört resim karesinden farklı olanın bilinçaltına girdiği gibi. Demirel'in kalabalıklara salladığı şapka gibi, o sizi diğer liderlerden ayıran bir semboldür. Ecevit'in mavi gömleği ve kasketi gibi, kasket de ayırt edici bir semboldür. Tayyip Erdoğan karanfillerle özdeşleşmeye çalışırken , Erbakan ' ın parlak kravatları, Mesut Yılmaz'ın beyaz yakalı gömlekleri, Tansu Çiller'in fulan gibi. Ayırt edici semboller sizi akılda bırakır , Türkeş Döyle bir şeye ihtiyaç duymadı, kalın kaşları yeterince farklılık oluşturuyordu. Hitler'de ise farkı yaratan badem bıyığı.

#### 1.1.1.8.2.2.11. ETKİLİ BİR SES GELİŞTİRME

Ses çoğumuzun sandığından çok daha önemlidir. Nixon, bir konuşma metnini okumakla teypten dinleme arasındaki bayat farkı anlamıştı. Biz gazel bir sesin farkına varmayız, çünkü böyle bir ses amaçlanan işi dikkati çekmeden yaptırır. Ancak ses etkisiz olduğu zaman onu hemen fark ederiz. Bazı insanlar sesleriyle para kazanır. Mel Blanc, Wamer Brothers'm çizgi filmlerini seslendiren aktör. Bazı aktörlerin reklamlarda kullanılan çok etkili sesleri vardır. Paul Burke, William Conrad, James Garner ve David Janssen sık sık; TV reklamlarında duyulur veya bizzat görünür. Bu kadar dinlenmelerinin nedeni, duygularını en önemli göstergesi olan sesi çok iyi kullanmalarındır.

Duygulardan başka, ses yalan söylediğimizi de gösterir. Mucit Allen Bell, insanların seslerini analiz ederek gerçek mi, yoksa yalan mı söylediğini saptayan bir aygıt yapmıştır. Poligrafın aksine, aygıtın insan vücuduna takılmasına gerek yoktur. TV yayınlarını, teypleri, telefon konuşmalarını da analiz edebilmektedir. Psikolojik gerilim ölçer (psychological stress evaluator PSE) diye adlandırılan bu alet, seste, insan kulağı tara. findan algılanmayan titremeleri ölçmektedir. Ses saniyede 8 ile 14 devir arasında bir hızla titreşir. Bir insan gerçeği söylediği zaman, sesi kontrol eden kaslar rahat. tır ve belirli bir düzen gösterir. Yalan söylediği zaman yaşadığı zorlanma, doğal olmayan bir gerilim yaratır ve düzen değişir. Bu işlem üzerinde kontrolümüz yoktur. Bell, PSE' yi önce TV'deki Doğrucu Hangisi programında (üç yarışmacı aynı kişi olduklarını iddia ederler. Amaç hangisinin yalan söylemediğini anlamaktır) denedi. Bu deneyler sonucunda PSE'nin yüzde 95 oranında doğruyu bulduğunu öne sürdü. Bir başka denemede üç PSE operatörü, John Dean v.e John Mitchell'in TV'deki Watergate haberlerindeki beyanatımı tahlil etti. Mitchell, bir kaç noktada gerilim gösterdi. Örneğin, Richard Nixon'un dinleme veya örtbas etme olaylarına karıştığını sanmadığımı söyledi. Dean ise hiç bir. gerilim göstermedi. Hepinizin bildiği gibi tarih Dean'in doğru, Mitchell 'in yanlış olduğunu gösterdi. Dale Carnegie, Söz Söyleme ve Kendine Güvenme kitabında şöyle der: "Biz bu dünyada dört şeyle değerlendirilir ve sınıflandırılırız: Ne yaptığımız, nasıl görüldüğümüz, neyi nasıl söylediğimiz." "Nasıl söyleyeceğinizi' çalışarak geliştirebilirsiniz. Gırtlak kasları çalışarak güçlendirilebilir ve ayarlanabilir.

##### 1.1.1.8.2.11.1. Ses Kontrolü

Sesimizi kontrol etmeyi çok küçük yaşta öğreniriz. Yeni doğmuş bebekler binlerce değişik ses çıkartabilir. Fakat altı aylıktan itibaren bu sesler genellikle ana dillerinin sesleriyle sınırlanır. İngilize'de tahminen her biri üç saniye süren 50 ses vardır. Bu sesler soluk, fonasyon, rezonans ve telaffuzun birleşmesiyle oluşur.

Normal soluk, üç ila beş saniyede bir nefes alıp verilmesidir. Konuşmaya niyetlendiğimiz zaman daha çabuk soluk alır, sonra kontrollü bir şekilde soluk veririz. Nefesli sazlardan birini çalanlar , iyi bir nefes kontrolünde diyaframın önemini bilir. Diyafram, göğüs boşluğu ile mide arasında bulunan bir kastır. Genişlediğinde göğüs boşluğunda havaya daha fazla yer açılır. Daraldığında havayı dışarı çıkmaya zorlar. Ses çıkarma (fonasyon) için hava, nefes borusu ve gırtlaktan geçirilir. Adem elmasının olduğu yerde bulunan bir çift ses teli. sesi oluşturur. Bu ses telleri dışarı atılan hava ile titreşir. İnanılmaz karışıklıktaki bir takım kaslar , ses tellerinin uzunluğunu, kütlesini, esnekliğini ve sertliğini değiştirerek sesteki tını ve yükseklik farklılıklarını yaratır. Titreşen hava, rezonans yaratmak için burun kanalından, boğaza ve ağız boşluğuna geçer. Bu bir stereo sistemdeki hoparlör kutusunun görevini yapar. Burun kanalları ve ağız boşlukları değişik büyüklükte ve biçimdedir. Bu boşlukların ve geçitlerin büyüklük ve biçimleri sesi değiştirmek için ayarlanabilir. Konuşma sürecindeki son adım telaffuzdur. Siz her ses için dilimizi, dişlerimizi, dudaklarımızı uygun şekilde biçimlendirerek telaffuz ederiz. Eğer sözcükleri yanlış telaffuz ediyorsak bu durum sadece siiiülzemenin yanlış kullanılmasından ileri gelir. Şarkı söylemenin yararlarından biri insanlara sesleri daha özenle telaffuz etmeyi öğretmesidir. Böylece dinleyici şarkıların sözlerini anlayabilir. Bu disiplin günlük konuşmalarda da sürdürülebilir. Dale Carnegie, Amerika'da fena halde parasız kalan bir ir.u;.i.:in hikayesini anlatır. Adam tek giyeceği olan eski elbisesini ve yırtık ayakkabıları giyerek bir iş görüşmesine gider. Görüşmeci, adamın dili kullanmadaki ustalığına hayran kalır. Sefil görünüşüne rağmen konuşması onu özel bir kişi haline getirmiştir. Görüşmeci her ne kadar onu işe almazsa da, onun için bir arkadaşından randevu alır. Sesinizi uygun bir şekilde kontrol ederek insanları böylesine etkileyebilirsiniz. Önceleri eşim, her ağzımı açışında ismimi söylemekten başka bir şey yapmıyor gibi göründü. işyerimde bu "hizmet"ten yoksun kaldığım halde, üç hafta içinde "şeylerden kurtulmayı başardım. Daha sonra ortağımın aynı çareyi ona uygulamama izin vermesini istedim. Onun alışkanlığı benden daha köklü olmasına rağmen o da kendisini bir kaç haftada '.tedavi etti. iş arkadaşlarımızı ve müşterilerinizi. geri iletim sisteminize katmaktan korkmayın. Şirketlerden çoğu kişinin şeycilerin üzerine gittiğini gördüm. Kullanılan her "şey" sözcüğü için bir kutuya para atma cezasına başvuruşuna dahi rastladım. Bazı grupların bu paralarla "şey" partisi düzenledikleri de oldu.Konuşmanızdaki anlamsız sözcükleri azalttıktan sonra da, zaman zaman bunlara tekrar başvurup vurmduğımıza dikkat edin. Eski bir sigara tiryakisinin kahveyle beraber sigara araması gibi, siz de cümle içindeki boşlukları herhangi bir sesle doldurmak isteyeceksiniz. Geri iletim ortağımızın herhangi bir düzensizlikte sizi uyarmasını söyleyin.

#### 1.1.1.8.2.11.2. Sesin Nitelikleri

Sesin ilk niteliği tonudur. Her ses belli bir tonda çıkar. Ses tonlarımız değişik tip cümlelere göre değişir. Düz cümlelerin başı düşük, soru cümlelerinin sonu düşük ses tonuyla biter. Sesimizin tonları dar veya geniş iniş-çıkışlı olabilir. Örneğin, Clint Eastwood'un sesi monoton bir çizgi izlerken radyodaki Great Gildersleeve oldukça değişik tonları komiklik için kullanılır. Gergin ses boğaz daraltılarak çıkartılır ve dinlenmesi zor bir sestir. Bir keresinde daha yüksek sesle konuşabilmek için özellikle gergin ses tonu kullanan bir papaz dinledim. Vaazın onuncu dakikasında boğazına bir gıcık yerleşiverdi. Gıcıklı sesiyle sürdürmeye çalıştığı vaaz nedeniyle kendisini dinleyen tüm cemaate yavaş yavaş bir öksürük manisi yayılmaya başladı. Vaazın sonuna doğru dinleyiciler adeta, bilinçsiz öksürme ve gırtlak temizleme korosu oluşturmuştu. Papazsa, tam aksine, onlar öksürdükçe daha yüksek sesle konuşmaya çalışıyordu. Ses yüksekliği, sesin ikinci niteliğidir. Sözcüklere anlam kazandırmak için ses yüksekliğini değiştirerek anlamı kontrol etmek açısından çok yararlıdır. Yüksek ses çıkarmanın doğru yolu, o papaz gibi zorlanmak değil, daha etkin olmaya çalışmaktır. Bu da diyaframı doğru kullanmakla olur. Yüksek ses çıkarmak için ses tellerinizden fazla miktarda hava geçirmek zorunda değilsiniz. Bu, özel sırlarını balona doldurmaya çalışan biri gibi, sizi nefes nefese bırakır. Havayı ciğerle, rinizden dışarı diyaframınızla itmeliyorsunuz. Okulda trompetle bir parça çalarken müzik öğretmenim beni aniden dürterdi. Diyaframımı doğru kullanıyorsam hafifçe yutkunurdum; eğer yanlış nefes alıyorsam garip bir ses çıkardı. İyi bir nefes kontrolü yapıp yapmadığınızı anlamak için şu deneyi uygulayabilirsiniz: Yüksek sesle konuşur, ken ağzınızı elinizle hafifçe kapatın. Eğer sesiniz tamamen kesiliyorsa soluğunuzun yetmediği anlaşılır. Sesiniz kısmen kesiliyorsa, diyaframınızı kullanım şekliniz doğrudur, bir başka deneyse, ağzınızdan birkaç santim uzaktaki bir kibriti söndürmeden yüksek sesle konuşmaktır. Sesin yüksekliği gırtlakla sağlanabilir. Bu yöntemi geliştirirseniz, daha yüksek tonda, uzun süreli bir konuşma yapmak için hazırlıklı sayılırsınız. Üçüncü ses niteliği rezonanstır, bu olmadan ses genizden gelir. Rezonans kanallarınız üşütme veya iltihaplanmayla tıkanabilir. En son ses niteliği ise tempodur. Hızlı veya yavaş, akıcı veya aksak konuşabilirsiniz. İş hayatımızda hepimizin makinalı tüfek gibi konuştuğu zamanlar mutlaka olmuştur. En beğendiğim ömeklerden biri, 1961'de çevrilen Bir, İki, Üç filminde oynayan James Cagney'dir. Duraklamalı konuşma, konuşmaya tiyatroya bir hava katar veya California bilmecesindeki 'duraklama" gibi belli sözcükleri vurgular. İster düşünmek için ister etki yaratmak için yapılsın, duraklamalar abartılırsa konuşmanıza olan ilgiyi dağıtabilir. Şirket içi eğitim seminerlerinde bir yöneticinin

yapacağı önemli bir konuş. mayı (örneğin basın bülteni gibi) yeniden daktiloya çeker ve en etkili ses kalıplarına böleriz. Eski başkanlardan Carter , dinleyicilerinin dikkatini dağıtacak şekilde cümlelerini olur olmaz yerlerde sık sık bölerdi. Tipik birkaç cümlesi şöyleydi: "Amerikan halkının benim... yaptığım gibi bazı., lükslerden... vazgeçmesi gereklidir. Örneğin, ben... Biny'i istediğim... kadar göremiyorum." Başkan Carter'ın bir de, sesini cümle sonlarında azaltma atışkanlığı vardı. 'Bu onun inandırıcılık ve doğruculuk izlenimini bozuyordu. Ses seminerlerinde her öğrencinin anlattığı kısa kişisel öykü teybe kaydedilir. Daha sonra bunlar tek tek grupla beraber tahlil edilir. Bazı ses nitelikleri birden fazla yoruma açıktır. Örneğin, erkeğin yumuşak sesi başka etkenlere de bağlı olarak zayıf ve efemine veya çok güçlü olarak değerlendirilebilir. Marlon Brando, Baba filminde sakın ve kısık bir ses kullanmıştı. Sadece güçlü ve saygın insanlar yu. muşak ve yavaş tempolu bir ses kullanmayı göze alabilir. Bunlar , ağızlarından çıkacak her sözcük için karşılıklarını bekletebilir.

#### 1.1.1.8.2.11.3. Sesinizi Nasıl Geliştirirsiniz?

Bir konuşmacı olarak ses niteliklerinizin yarattığınız etkiye nasıl katkıda bulunduğunu anlarsanız kendinizi bu konuda geliştirmeye baş!ayabilirsiniz. ilk adım, sesinizi banda almaktır. Ucuz bir teyp bu iş için yeterlidir. Pek çok şirket bunları eğitim amacı ile kullanır. Teybinizi açın ve onun varlığını hiç dikkate almadan olağan konuşmanızla sesinizi kaydedin. Çoğumuz, sesimizi kaydetmekte olan bir teybin karşısında donup kalırız. Uzun süren kasetlerden alın ve telefonda konuşurken veya yemek yerken, yani teybin çalıştığını unutabileceğiniz zamanlarda kayıt yapın. Bir tanıtımda veya bir toplantıda konuşma yaparken arkadaşlarınızdan birine sesinizi kaydettirin. Önemli olan sesinizin doğal olarak kayda alınmasıdır. Çoğumuzun sorunu ifade açıklandığından yoksun olmaktır. Sabit bir ses tonu ile aynı tempoda konuşuruz. Her gün radyo ve TV'de dinlediğimiz profesyonel seslerden öğrenilecek çok şey vardır. Komedyen George Carlin, bütün spikerlerin sanki aynı yayın okulundan çıkmış gibi olduklarını söyleyerek şaka yapar.Konuşmalarının bu kadar birbirine benzemesinin nedeni etkili konuşma teknikleri konusunda ustalaşmış olmalarıdır. Anlam taşıyan sesleri çalışmayı en sevdiğim yer otomobilimdir. Bazı reklamları o kadar çok dinlemişimdir ki ezbere bilirim ve sunucu ile aynı da söylerim. Eve gelince, haberleri ve hava raporunu çocuklarıma profesyonel sunucu gibi veririm. Sesinize, vücudunuzun herhangi bir kası gibi davranın.

## 1.2. PROBLEM CÜMLESİ



A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerinin iletişim süreci içinde beden dilinin etkinliğine ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

### 1.3. ALT PROBLEMLER

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerinin beden dilini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde beden bölgelerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde avuç hareketlerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde avuç hareketlerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde el ve kol hareketlerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde gözlerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde bacaklarını kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde el ve kol hareketlerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

• • A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerin etkin iletişim sürecinde seslerini kullanma durumlarına ilişkin öğrenci görüşleri nelerdir?

#### 1.4. ÖNEM

Günümüzde insan davranışları içerisinde önemli bir yere sahip olan sözsüz iletişim içinde yer alan beden dili ile ilgili eğitimler vermeye başlanmış ve şirketlerde, yönetimde, pazarlama da vb. her alanda önemli olduğu ortaya konulmuştur. İnsanlar gün içinde iş yerinde, evinde, okulda iletişim kurduğumuz hemen her yerde bedenimizle bilinçli ya da bilinç dışı olarak bir çok mesaj vermekteyiz. Ama ne kadar farkında olduğumuz tartışılır. Bu araştırma turizm eğitimi alan öğrencilerin iletişim süreci içerisinde beden dilinin etkinliğini ve kullanımını ortaya konması açısından büyük bir önem kazanmaktadır.

#### 1.5. SINIRLILIKLAR

Bu araştırmada araştırma alanı A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu ile sınırlandırılmıştır.

#### 1.6. TANIMLAR

**İLETİŞİM (KOMÜNİKASYON):** Katılanların sözlü yada sözsüz mesajlarla, beden diliyle birbirlerine bilgi ilettikleri ve bu iletileri anlamaya , yorumlamaya çalıştıkları bir süreçtir. İlişkide bulunan kişiler her zaman, ilişkide hangi mesajların ve ne tür davranışların olacağını anlamaya çalışırlar( <http://hastarehberi.com/psikiyatri/psikiyatri2/iliskiler.htm#1>)

## II. BÖLÜM

Bu bölümde araştırma ile ilgili daha önceden yapılan araştırmalara yer verilmiştir.

### SEÇİLEN ARAŞTIRMALAR

- • 1872’de beden anlatımları ile ilgili ilk olarak Charles DARWİN’in “İnsan Ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi” adlı kitabında yayınlamıştır.

- • 18.yy.’da Erzurumlu İbrahim Hakkı Bey “Marifetname” adlı eserinde genel olarak insan bedeninin oluşma biçimi, beden biçimleri, oranları ve bedenin davranışıyla ilişkileri konusu bulunmaktadır.

- • 1940’larda FULCHER, GOODENOUGH ve THOMPSON adlı araştırmacılar doğuştan görme özürlü olan ve gören bebekleri incelemiştir.

- • 1945’te WOLFF beden hareketleri ile insanın iç dünyasının ilişkileri üzerine araştırmalar yapmış ve bu araştırmaların sonucu “Jestlerin Psikolojisi adlı eserinde yayınlamıştır.

- • Profesör BİRDWHİSTELL antropolojik alan araştırmaları üzerinde çalışmış kültürler arasındaki beden dilinin de sözel dil gibi farklı olduğunu ortaya çıkarmıştır.

- • Paul EKMAN Amerika, Brezilya, Japonya, Yeni Gine ve Borneo da yaptığı yüzdeki duyguları değerlendirme tekniği ile değerlendirdiği verileri “İnsan Yüzündeki duygu” adlı eserinde yayınlamıştır.

- • 1938-1960 Mümtaz TURAN beden diline ilişkin araştırmalar yapmıştır.

- • 1968’de Psikolog Doğan CÜCELOĞLU yüz ifadelerindeki duygusal anlatımları Türk toplumunun bir kesiminde araştırmalar yapmış ve bu araştırmaları “Üç Farklı Kültürde Yüz İfadeleri İle Bildirişim” adlı kitabında yayınlamıştır.

- • 1970’lerde IZARD tarafından kas faaliyetlerini kağıda kaydeden elektro miyografi cihazı kullanılarak herhangi özel bir durumun hayal edilmesi ile oluşturulan duygunun yüz kaslarına yansıyan elektrik aktivitesini ölçmüştür.

- • 1980’li yıllarda Türkiye’de yaşayan olan Psikolog Ayhan LECOMPTE duygusal yüz ifadeleri ve klinik psikoloji konusunda bir çalışma yaparak yüz ifadeleri açısından klinik tanı üzerine çalışmıştır(Baltaş, 1992: 45-48)

- • William JAMES, beden postürü yoluyla ifadeyi konu alan ve 347 farklı postürü incelediği 1932 tarihli çalışması sonucunda yüz ifadesi, jest ve

postürlerin, çözümlenmeye yönelik olarak ayrı ayrı incelenebilirler de ,ifadenin bütünü açısından birbirleriyle bağlantılı olduklarını vurgulamıştır.

- • Yüz ifadesiyle ilgili olarak 19. yüzyılda Charles BELL’le, özellikle de ifadenin anatomi ve fizyolojisiyle ilgili olarak yayımladığı kitabıyla başladığı kabul edilir.

### III.BÖLÜM

Bu bölümde araştırmaya ilişkin yöntem, evren, örneklem, araştırmanın modeli, bilgi çözümlenme yöntemi yer almaktadır.

#### YÖNTEM

Yapılacak araştırmada, araştırma yöntemi olarak Betimsel Yöntem kullanılacaktır. Araştırma yöntemi içerisinde anket ile elde edilen veriler yorumlar üzerinde yürütülecek , bunun yanı sıra konu ile ilgili literatür taramasından elde edilecek bilgilerde yorum ve bulgulara katılacaktır

#### EVREN

Bu araştırmanın evreni olarak ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksek Okulu alınmıştır.

## ÖRNEKLEM

Araştırmanın örneklemini ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksek Okulu 1. Sınıf, 2. Sınıf, 3. Sınıf ve 4. Sınıf öğrencilerinden şans yöntemiyle seçilen kişiler oluşturmaktadır.

## ARAŞTIRMA MODELİ

Araştırmada, araştırma yöntemi olarak Betimsel Yöntem kullanılacaktır. Araştırma yöntemi içerisinde anket ile elde edilen veriler yorumlar üzerinde yürütülecek , bunun yanı sıra konu ile ilgili literatür taramasından elde edilecek bilgilerde yorum ve bulgulara katılacaktır.

## BİLGİ ÇÖZÜMLEME YÖNTEMİ

Araştırmada bilgi toplama aracı olarak kullanılan anketlere verilen cevaplar kodlanarak EXCEL tablolama programına kaydedilmiş ve tanımlanmıştır. Analize hazır hale getirilen veriler araştırmanın amacına uygun olarak Frekans ve Yüzde Dağılımı İstatistiksel Yöntemi ile değerlendirilmiştir.

#### IV. BÖLÜM

Bu bölümde araştırmaya ilişkin alt problemlere ait bulgular ve yoruma yer almaktadır.

#### BULGULAR VE YORUM

#### CİNSİYETLERİNE İLİŞKİN VERİLER

Bu araştırmada veri toplama yöntemi kullanılan anket araştırmada örneklem alınan ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerinden %60 oranla 30 erkek, %40 oranla 20 bayan öğrenciye uygulanmıştır.

CİNSİYET	FREKANS	YÜZDE %
ERKEK	30	60
BAYAN	20	40
TOPLAM	50	100

**BEDEN DİLİNİN ETKİNLİĞİNE İLİŞKİN SORULARIN FREKANS VE YÜZDE DAĞILIMI VE YORUMU**

Soru	Hiçbir zaman		Arasıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Frekanslar Toplamı	Yüzde Toplamı	Ağırlıklı Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
1	2	4	10	20	0	0	33	66	5	10	50	100	3,5
2	4	8	24	48	11	22	7	14	4	8	50	100	2,62
3	10	20	26	52	4	8	5	10	5	10	50	100	2,34
4	2	4	9	18	3	6	22	44	14	28	50	100	3,64
5	1	2	3	6	2	4	29	58	15	30	50	100	4
6	1	2	5	10	4	8	14	28	26	52	50	100	1,08
7	16	32	26	52	3	6	5	10	0	0	50	100	1,86
8	8	16	18	36	8	16	14	28	2	4	50	100	2,6
9	16	32	14	28	5	10	12	24	3	6	50	100	2,42
10	17	34	22	44	5	10	4	8	2	4	50	100	2

11	1	2	4	8	7	14	24	48	14	28	50	100	3,84
12	2	4	22	44	7	14	13	26	6	12	50	100	2,9
13	6	12	11	22	14	28	12	24	7	14	50	100	2,98
14	1	2	18	36	12	24	14	28	5	10	50	100	3,02
15	1	2	12	24	4	8	23	46	10	20	50	100	3,54
16	1	2	5	10	4	8	20	40	20	40	50	100	3,96
17	1	2	15	30	19	38	11	22	4	8	50	100	2,98
18	0	0	4	8	8	16	10	20	28	56	50	100	4,14

### SORULARA VERİLEN FREKANS VE YÜZDE DAĞILIMLARININ YORUMU

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1. Soru	2	4	10	20	0	0	33	66	5	10	3,5

1. Soruda “kendimi karşımdakinin yerine koyarım” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 66 pay ile 33 kişi genellikle; % 10 pay ile 5 kişi her zaman ve %4 pay ile 2 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,5 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına çok yakın olduğunu ortaya koymaktadır.



	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
2. Soru	4	8	24	48	11	22	7	14	4		2,62

2. 2. Soruda “kendimi yazarak ifade ederim” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 10 pay ile 5 kişi genellikle; % 8 pay ile 4 kişi kararsızım; %20 pay ile 10 kişi hiçbir zaman; % 10 pay ile 5 kişi her zaman;%52 pay ile 26 kişi arasına cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,34 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının arasına cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
3. Soru	10	20	26	52	4	8	5	10	5	10	2,3

3. 3. Soruda “kendimi yazarak ifade ederim” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 10 pay ile 5 kişi genellikle; % 8 pay ile 4 kişi kararsızım; %20 pay ile 10 kişi hiçbir zaman; % 10 pay ile 5 kişi her zaman;%52 pay ile 26 kişi arasına cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,34 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının arasına cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
4. Soru	2	4	9	18	3	6	22	44	14	28	3,6

4. Soruda “kendimi sözlü olarak ifade ederim” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 44 pay ile 22 kişi genellikle; % 28 pay ile 14 kişi her zaman ve %6 pay ile 3 kişi kararsızım;%4 pay ile 2 kişi hiçbir zaman;%18 pay ile 9 kişi arasıra cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,64 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
5. Soru	1	2	3	6	2	4	29	58	15	30	4

5. Soruda “insanlar konuşurken dikkatle dinlerim; yani başka şeyler düşünmem” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar

değerlendirildiğinde, % 58 pay ile 29 kişi genellikle; % 30 pay ile 15 kişi her zaman ve %4 pay ile 2 kişi kararsızım;%2 pay ile 1kişi hiçbir zaman;%6 pay ile 3 kişi arasına cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 4 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

6. Soruda “dinlediğimi başımla ya da sözle onaylayarak belli ederim” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 28 pay ile 14 kişi genellikle; % 8 pay ile 4 kişi kararsızım; % 52 pay ile 26 kişi her zaman ; % 10 pay ile 5 kişi arasına;%2 pay ile 1 kişi cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 1,08 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının hiçbir zaman cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
6. Soru	1	2	5	10	4	8	14	28	26	52	1,08

7. Soruda “insanlar konuşurken sözlerini keserim” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 10 pay ile 5 kişi genellikle; % 6 pay ile 3 kişi kararsızım; %52 pay ile 26 kişi arasına cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 1,86 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının arasına cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
7 Soru	16	32	26	52	3	6	5	10	0	0	1,86

8. Soruda “hızlı bir şekilde konuşarak, kısa ve kesik cümlelerle ne istediğimi söylerim.” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 28 pay ile 14 kişi genellikle; % 16 pay ile 8 kişi kararsızım; %16 pay ile 8 kişi hiçbir zaman; % 4 pay ile 2 kişi her zaman ; % 36 pay ile 18 kişi arasında cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,6 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
8. Soru	8	16	18	36	8	16	14	28	2	4	2,6

9. Soruda “stres bastığı ve öfkelendiğim anlar dışında duygularımı ifade etmekte zorlanırım” yargısı bulunmaktadır. ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 24 pay ile 12 kişi genellikle; % 10 pay ile 5 kişi kararsızım; %28 pay ile 14 kişi arasıra; % 6 pay ile 3 kişi her zaman;%32 pay ile 16 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,42 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının arasıra cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
9. soru	16	32	14	28	5	10	12	24	3	6	2,42

10. Soruda “insanlar bana yakın mesafede olunca huzursuz olurum” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 4 pay ile 2 kişi her zaman; % 8 pay ile 4 kişi genellikle; % 10 pay ile

5 kişi kararsızım; % 44 pay ile 22 kişi arasıra;%34 pay ile 17 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının arasıra cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
10. soru	17	34	22	44	5	10	4	8	2	4	2

11. Soruda “yüz ifadeleri, beden dili, ses tonu, el hareketleri ile kendimi nasıl ifade ettiğimin bilincindeyim”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 28 pay ile 14 kişi her zaman; % 48 pay ile 24 kişi genellikle; % 14 pay ile 7 kişi kararsızım; % 8 pay ile 4 kişi arasıra;%2 pay ile 1 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,84 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
11. soru	1	2	4	8	7	14	24	48	14	28	3,84

12. Soruda “konuşurken ellerimi kullanarak ve dokunarak iletişim kurarım”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 12 pay ile 6 kişi her zaman; % 26 pay ile 13 kişi genellikle; % 14 pay ile 7 kişi kararsızım; % 44 pay ile 22 kişi ara sıra;%4 pay ile 2 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,9 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
12. Soru	2	4	22	44	7	14	13	26	6	12	2,9



13. Soruda “yalan söylediğim yüzümden belli olur”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 14 pay ile 7 kişi her zaman; % 24 pay ile 12 kişi genellikle; % 28 pay ile 14 kişi kararsızım; % 22 pay ile 11 kişi arasıra;%12 pay ile 6 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,98 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
13. Soru	6	12	11	22	14	28	12	24	7	14	2,98

14. Soruda “iletişim kurarken beden dilini ön plana çıkarırım”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 10 pay ile 5 kişi her zaman; % 28 pay ile 14 kişi genellikle; % 24 pay ile 12 kişi kararsızım; % 36 pay ile 18 kişi arasına;%2 pay ile 1 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,02 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	14. Soru
										1
										2
										18
										36
										12
										24
										14
										28
										5
										10
										3,02

15. Soruda “etkili olmak için ses tonuma, vurgulamaya dikkat ederim”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 20 pay ile 10 kişi her zaman; % 46 pay ile 23 kişi genellikle; % 8 pay ile 4 kişi kararsızım; % 24 pay ile 12 kişi arasına;%2 pay ile 1 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,54 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
15. Soru	1	2	12	24	4	8	23	46	10	20	3,54

16. Soruda “İlgilendiğimi karşımdakine bakışlarımla belli ederim” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 40 pay ile 20 kişi her zaman; % 40 pay ile 20 kişi genellikle; % 8 pay ile 4 kişi kararsızım; % 10 pay ile 5 kişi arasıra; %2 pay ile 1 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,96 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman	Ara sıra	Kararsızım	Genellikle	Her zaman	Ortalama

	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
16. Soru	1	2	5	10	4	8	20	40	20	40	3,96

17. Soruda “karşımdakini beden dili ile çözerim”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 8 pay ile 4 kişi her zaman; % 22 pay ile 11 kişi genellikle; % 38 pay ile 19 kişi kararsızım; % 30 pay ile 15 kişi arasıra;%2 pay ile 1 kişi hiçbir zaman cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,98 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına denk geldiğini orta

ya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
17. Soru	1	2	15	30	19	38	11	22	4	8	2,98

18. Soruda “iş görüşmelerinde beden dili önemlidir”yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 56 pay ile 28 kişi her zaman; % 20 pay ile 10 kişi genellikle; % 16 pay ile 8 kişi kararsızım; % 8 pay ile 4 kişi arasıra cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 4,14 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının genellikle cevabına denk geldiğini ortaya koymaktadır.

	Hiçbir zaman		Ara sıra		Kararsızım		Genellikle		Her zaman		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
18. Soru	0	0	4	8	8	16	10	20	28	56	4,14

Soru	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Frekanslar Toplamı	Yüzde Toplamı	Ağırlıklı Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
19	11	22	12	24	13	26	12	24	2	4	50	100	2,58

20	0	0	0	0	4	8	25	50	21	42	50	100	4,26
21	4	8	5	10	22	44	6	12	13	26	50	100	3,28
22	6	12	10	20	19	38	11	22	4	8	50	100	2,88
23	4	8	15	30	10	20	16	32	4	8	50	100	2,92
24	4	8	6	12	8	16	23	46	9	18	50	100	3,52
25	1	2	11	22	5	10	21	42	12	24	50	100	3,56
26	4	8	15	30	11	22	12	24	8	16	50	100	3,06
27	5	10	10	20	16	32	12	24	7	14	50	100	3,06
28	1	2	6	12	11	22	20	40	12	24	50	100	3,66
29	3	6	19	38	15	30	11	22	2	4	50	100	2,76
30	0	0	12	24	17	34	17	34	4	8	50	100	3,18
31	1	2	4	8	2	4	24	48	19	38	50	100	4,02

19. Soruda “insanların yakın mesafede olması huzursuz eder.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 26 pay ile 13 kişi kararsızım ; % 24 pay ile 12 kişi katılıyorum ve %4 pay ile 2 kişi kesinlikle katılıyorum; %24 pay ile 12 kişi katılmıyorum; % 22 pay ile 11 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,58 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu

ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
19. Soru	11	22	12	24	13	26	12	24	2	4	2,58

20. Soruda “insanlarla rahatsız etmeyecek mesafede iletişim kurulmalıdır.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 8 pay ile 4 kişi kararsızım ; % 50 pay ile 25 kişi katılıyorum ve %42 pay ile 21 kişi kesinlikle katılıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 4,26 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının katılıyorum cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
20. Soru	0	0	0	0	4	8	25	50	21	42	4,26

21. Soruda “iletişim kurarken avuçların açık olması karşımdakinin açık ve dürüst olduğunu gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 44 pay ile 22 kişi kararsızım ; % 12 pay ile 6 kişi katılıyorum ve %26 pay ile 13 kişi kesinlikle katılıyorum; %10 pay ile 5 kişi katılmıyorum; % 8 pay ile 4 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,28 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
21. Soru	4	8	5	10	22	44	6	12	13	26	3,28

22. Soruda “ellerimi ovuşturmam olumlu beklentilerimi ifade eder.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 38 pay ile 19 kişi kararsızım ; % 22 pay ile 11 kişi katılıyorum ve %12 pay ile 6 kişi kesinlikle katılıyorum; %20 pay ile 10 kişi katılmıyorum; % 12 pay ile 6 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,88 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
22. Soru	24	12	10	20	19	38	6	12	10	20	2,88



23. Soruda “ellerimi kenetlemem olumsuz düşünceler içinde olduğumu gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 20 pay ile 10 kişi kararsızım ; % 32 pay ile 16 kişi katılıyorum ve %8 pay ile 4 kişi kesinlikle katılıyorum; %30 pay ile 15 kişi katılmıyorum; %8 pay ile 4 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,92 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
23. Soru	4	8	15	30	10	20	16	32	4	8	2,92

24. Soruda “yapılan jest ve mimikler kültürel farklılıklar gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 16 pay ile 8 kişi kararsızım ; % 46 pay ile 23 kişi katılıyorum ve %18 pay ile 9 kişi kesinlikle katılıyorum; %12 pay ile 6 kişi katılmıyorum; %8 pay ile 4 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,52 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının katılıyorum cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
24. Soru	4	8	6	12	8	16	23	46	9	18	3,52

25. Soruda “bacak bacak üstüne atmam rahat olduğumu gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 10 pay ile 5 kişi kararsızım ; % 42 pay ile 21 kişi katılıyorum ve %24 pay ile 12 kişi kesinlikle katılıyorum; %22 pay ile 11 kişi katılmıyorum; % 2 pay ile 1 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,56 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının katılıyorum cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.



26. Soru	4	8	15	30	11	22	12	24	8	16	3,06
----------	---	---	----	----	----	----	----	----	---	----	------

27. Soruda “gözlerimi kapamam görmek istemediğim kişileri dışladığımı gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 32 pay ile 16 kişi kararsızım ; % 24 pay ile 12 kişi katılıyorum ve %14 pay ile 7 kişi kesinlikle katılıyorum; %20 pay ile 10 kişi katılmıyorum; % 10 pay ile 5 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,06 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
27. Soru	5	10	10	20	16	32	12	24	7	14	3,06

28. Soruda “oturduğum yeri kaplamam, dik oturmam vb. kendime olan güveni ve memnuniyeti gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 22 pay ile 11 kişi kararsızım ; % 40 pay ile 20 kişi katılıyorum ve %24 pay ile 12 kişi kesinlikle katılıyorum; %12 pay ile 6 kişi katılmıyorum; %

2 pay ile 1 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,66 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının katılıyorum cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
28. Soru	1	2	6	12	11	22	20	40	12	24	3,66

29. Soruda “ayaklarımı kavuşturmam olumsuz düşünceler içinde olduğumu, bir şeyler gizlediğimi gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 30 pay ile 15 kişi kararsızım ; % 22 pay ile 11 kişi

katılıyorum ve %4 pay ile 2 kişi kesinlikle katılıyorum; %38 pay ile 19 kişi katılmıyorum; %6 pay ile 3 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 2,76 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
29. Soru	3	6	19	38	15	30	11	22	2	4	2,76

30. Soruda “oturma biçimim insanlarla işbirlikçi, rekabetçi vb. şekilde iletişim kurduğumu gösterir.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, %34 pay ile 17 kişi kararsızım ; %34 pay ile 17 kişi katılıyorum ve %8 pay ile 4 kişi kesinlikle katılıyorum; %24 pay ile 12 kişi katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 3,18 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının kararsızım cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
30.	0	0	12	24	17	34	17	34	4	8	3,18

Soru												
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

31. Soruda “iletişim kurarken tokalaşmaya dikkat eder ve ona göre insanlarla olan mesafemi belirlerim.” yargısı bulunmaktadır. Ankete katılan kişilerin bu yargıya vermiş oldukları cevaplar değerlendirildiğinde, % 4 pay ile 2 kişi kararsızım ; % 48 pay ile 24 kişi katılıyorum ve %38 pay ile 19 kişi kesinlikle katılıyorum; %8 pay ile 4 kişi katılmıyorum; % 2 pay ile 1 kişi kesinlikle katılmıyorum cevaplarını vermişlerdir. Bu cevaplar değerlendirildiğinde 4,02 genel ortalama elde edilmiştir. Bu oran, verilen cevapların ortalamasının katılıyorum cevabına yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
31. Soru	1	2	4	8	2	4	24	48	19	38	4,02

## V. BÖLÜM

Bu bölümde araştırmaya ilişkin verilerin çözümlenmesi aşamasından sonra ele edilen işlenmiş verilerden çıkan sonuçlar ve önerilere yer verilmiştir.

## SONUÇ

Beden dili iletişim süreci içerisinde ilettiğimiz mesajların büyük bir çoğunluğunu insanlara göndermede ve sağlıklı bir iletişim kurmada önemli bir unsurdur. Bilimsel araştırmalar da bunu ortaya koymuş ve insanlar gerek iş hayatlarında olsun gerekse güncel yaşamlarında olsun iletişim kurarken bedenlerini, jest ve mimiklerini kullanımları konusunda kendilerini bilinçlendirme çabası içine girmişlerdir. Beden dilimizi kullanmamızda lokomotif görevi görev ve bedenimizin hareketleriyle yansıyan duygular temeli oluşturmaktadır. Bende yaptığım bu araştırmada üniversite eğitimi alan öğrencilerin iletişim süreçleri içerisinde beden dilini kullanımlarını, ne kadar bedenleri ile ilettikleri mesajların farkında olduklarını ve ne derecede kullandıklarını ortaya koymak amacıyla bilimsel bir çalışma içerisine girdim. Araştırma sonucundan elde ettiğim veriler doğrultusunda elde ettiğim sonuçları genel hatlarıyla sizinle paylaşmak istiyorum.

**Bakışlar:** Bakışlar daha çok kişilerle aramızda olan mesafeyle belirlenir, örneğin çok yakın duruyorsak birbirimize bakmamaya çalışırız. Aynı zamanda bakışlar, konuşmanın konusuyla da çeşitlilik kazanır. İletişimde olduğumuz kişiler ile aramızdaki ilişki düzeyi ve tabii ki kişilik özellikleri de bakışlarda etkilidir. Örneğin içe kapanık kişiler daha az göz teması kurar. Örneklem alınan öğrencilerimiz yeterince göz ilişkisinde bulunmanın etkinliği ve öneminin farkında değildirler ve bakışlarını farklı şekillerde( mahrem bakış) kullanan insanlardan literatürde de belirtildiği gibi hoşnut olmadıkları gibi ankete cevap veren kişiler ilgilendikleri kişilere bu ilgilerini belirtme aracı olarak bakışlarını kullandıkları sonucunu ortaya çıkarılmıştır.

**Yüz ifadeleri:** Yüz ifadesi kişiye özgüdür ve iletişim tarzımızı belirler. Kaşları kaldırmak, yüzün kızarması, ağzın aşağıya doğru eğilmesi ve bunlar gibi bir çok hareket, iletişimde olduğumuz kişi veya kişilerde belli bir etki ve izlenim uyandırır. Gülümseme belki de en dikkate değer yüz ifadesidir ancak kolaylıkla taklit edilebilir. Öğrencilerimizin yüz ifadelerinin bilincinde oldukları araştırma sonucunda ortaya konulmuştur.

**El, kol, baş hareketleri ve jestler:** Konuşma ve kendimizi ifade etme sırasında çok sayıda el, kol ve baş hareketleri kullanırız. Zamanın geçmesini beklerken, acelemiz olduğunda, bir konuşma sırasında söylenene katılıp katılmadığımızda ve bunlar gibi daha bir çok durumda jestlerimizi kullanırız. Yine yüz hareketlerinin bilincinde olduklarını örneklem



alınan kişilerin büyük bir çoğunluğunca ortaya konulmuştur. Yapılan jest ve mimiklerin kültürel farklılık göstermesi konusunda kararsız kalmışlardır. Evrensel olarak beden dilinin farklı kültürlerden insanlar için aynı anlam taşıyan duyu yansımalarından çok her kültürün kendine göre bir beden dilini kullanım şekilleri ve farklı anlamları olduğu bilimsel araştırmalarla ortaya konmuştur.

Bu gruba giren hemen her hareketimiz bir anlam taşır. Örneğin yumruğu sıkmak güç göstergesi iken, kendine dokunma (ağız veya buruna dokunma, kaşıma gibi), eğer aşırıysa, endişenin bir belirtisi olabilir. Eğer genel olarak jestler, el ve kol hareketleri fazlaysa, bu durum o kişinin kısıtlı kelime bilgisini ya da Akdeniz ülkelerinden olduğunu gösterir.

Bedenin duruşu: Karşımızdaki kişiye göre durmayı veya oturmayı seçtiğimiz açı oldukça önemlidir. İş dünyasında da vücudun duruş şekli, birini merkeze alma, gruba dahil etme veya dışlama gibi birçok anlam taşıyabilmektedir. Bedenin duruşu konusunda örneklem alınan kesimin büyük bir çoğunluğu rekabetçi bir oturuş tarzı olarak nitelenen şekilde iletişim kurmaktadır fakat bu konuda gerekli bilgi sahibi olmadıkları için bunun farkında olmadıkları ve kararsız kaldıkları ortaya çıkmıştır.

Giyim: Giyim tarzımız, zevkimizin, mal varlığımızın, değerlerimizin veya sosyal grubumuzun bir aynasıdır. İş danışmanlarının çoğu, daha etkili bir izlenim için insanların iyi giyinmelerine yardım etmeye çalışır. Rozetler, kol düğmeleri, marka etiketleri ve kullanılan her türlü aksesuar ve materyaller kim olduğumuzun veya kim olmak istediğimizin birer yansımasıdır. Günümüzde insanlar kendilerini nasıl sunmak isterlerse ilgileri doğrultusunda ve istekleri dahilinde kendilerine has bir giyim tarzını benimsemişlerdir. Kişilerin giyim tarzına, ilişkilerinde dış görünüme önem verdikleri yapılan ortaya çıkarılmıştır.

Koku: İnsanlar doğal kokularını gizlemek için sabun, şampuan, deodorant, parfüm ve ağız spreyleri kullanır. Ancak vücudun asıl kokusu, insanların beslenme düzeni, sağlığı ve o anda endişeli olup olmaması gibi konularda ipuçları verir.

(<http://www.vizyoner.com/Kaynak/default.asp?ID=8>)

Örneklem alınan öğrencilerimizde aşağıda belirtilen hareketleri yoğun bir şekilde iletişim süreci içerisinde kullandıkları ve bazı hareketlerin anlamının kişiden kişiye değişiklik göstermektedir. Kişiler kendi mesafelerini tokalaşmalarına verdikleri değerle iletişim kuracağı kişiye karşı mesafesini belirlemekte, oturma biçimi konusunda kararsız kalmakta ama geneli rekabetçi bir iletişim ortamını tercih etmekte ve bunun bilincinde bulunmamaktadır. ayaklarını kenetlemesinin olumsuz düşünceler içerisinde ya da bir şeyler gizlediği konusunda da

katılımcılar çekimsiz cevaplar vermişler bu da kişilerin bu hareketi kullanım amaçlarının literatürde belirtildiği gibi kullanılmasının gerçekliğini ortaya koymaktadır.

Kendilerini güvende hissetmediklerinde kollarını kavuşturarak kendilerine dokunarak rahatlatıcı bir hareket olması amacıyla kullandıkları, insanlarla rahatsız etmeyecek bir mesafede ilişki kurulması gerektiği konusunda ankete uygulanan kişilerin iletişim kurarken bölgelere dikkat ettikleri, iş görüşmelerinde beden dilinin önemli olduğunu düşündükleri, etkili olmak için ses tonuna, vurgulamaya dikkat ettikleri, ankete katılan kişilerin kendilerini sözden çok yazarak ifade ettikleri, dinlediğini başıyla ya da sözle onaylayarak ifade ettikleri, insanlar dinlerken başka bir şey düşünmeden dikkatle dinledikleri bu araştırma sonucunda ortaya çıkarılmıştır.

Özetleyecek olursak hareketlerin anlamları, iletişim süreci içerisinde beden dillerini kullanımları ve etkinliğinin farkında olmadıkları, iletişim süreci içerisinde bazı hareketleri kullandıkları gibi bazı hareketleri de kullanmadıkları, beden dili konusunda yeterince bilincin oluşturulamadığı ve yönetici adayları yetiştiren, turizm içerisinde önemli bir yere sahip olan eğitim alan öğrencilerimizin beden dillerini etken bir iletişim için kullanmadıkları/kullanamadıkları bu araştırmanın sonucunda ortaya konmuştur.

### Öğretimsel Ortamlardaki Beden Dili Örnekleri

Anlam	Örnek Davranışlar
1.Dinlemeye Açıklık	Başı ve vücudu öne eğmek, ellerini bir araya getirmek, çenesini avucunun içine almak
2.Dostça Duygular	Sık sık gülümseme, ceket ya da gömleğinin düğmesini açmak, göz iletişimi kurmak
3.Onaylama	Saçını okşama, omzuna dokunma
4.Derin Düşünme	Burnunun üst kısmını kaşıma
5.Konuşmayı Kesmek	Kulağına dokunma, işaret parmağını dudağına götürme, elini konuşanın koluna koyma
6.Düş Kırıklığı	Ellerini birbirine vurma, yumruğunu masaya vurma
7.Reddetme	Parmağıyla burnuna dokunma. Ceket ya da gömleğini ilikleme
8.Savunmacı Duygular	Kollarını ve bacaklarını göğüs hizasında çapraz olarak tutma
9.Üstünlük	Parmağıyla işaret ederek konuşma

10.Oyalama	Gözlük temizleme, kalemi dudaklarına değdirme
11.Uzak Durmak İsteme	Elini kaşına koyma, başını alçaltma, ayaklarını masaya koyma
12.Etkileşimi Kesme	Konuştukları insana bakmama, başını kaldırma,kişisel eşyalarını alarak ayağa kalkma
Kaynak: Davies (1981), s.157	

[http://mlokurs.virtualave.net/dosya\\_mlo/iletisim/2b.htm](http://mlokurs.virtualave.net/dosya_mlo/iletisim/2b.htm)

## ÖNERİLER

Çok önemli olmasına rağmen iletişimi konuşmanın belirlediğini düşünürüz.Oysa ikili bir iletişimde beden dilinin etkisi %55,vurgu,tonlama,ses tonunun etkisi %35,söylediklerimizin içeriğinin etkisi sadece %10dur.Örneğin ; 'efendim' kelimesinin söylenişini düşünün.

Aynı kelimeyi farklı tonlamalarda değişik anlamlarda kullanabiliriz.;

soru anlamına gelebilir.

kızgınlığı belirtebilir

konuya gelelim demek olabilir.

Beden dilini iyi kullanmamız veya iyi taklit etmemiz, iş başarımızı mutlaka etkiler Duygularınız beden dilini etkilediği gibi, beden dilinizde duygularınızı etkiler.Hiç uykunuz yokken uzanırsanız uykunuz gelir.Gülümseyip omuzlarınızı dik tuttuğunuzda kendinizi daha iyi hissettiğinizi göreceksiniz. Üzüntü, korku, mutluluk, tikslenme gibi duyguları gösteren

beden dili tüm dünyada aynı iken, öğrenilmeyle elde edilen beden dili ülkesine göre farklılık gösterir. Beden dili yaşamın çok içindedir. Eğer bölgeleri öğrenir, hangi hareketin nasıl bir anlam ifade ettiğini çözersiniz, karşınızdaki ile ilgili bir çok ip ucu yakalayacağımız gibi, kendi vücut dilinizi iyi kullanırsanız, insiyatifi elinize geçirmede, liderliğinizi pekiştirmede, etkinizi artırmada önemli bir katkısı olacaktır. Siz karşınızdaki kişiye yaklaştıkça, işaretlerin sayısı da, aranızda gelip giden enformasyonun (bilginin) miktarı da yükselir. Yavaş yavaş yeni bir yelpazeye yayılmış veriler elde edersiniz Bunların çoğu da ilk birkaç saniye için de verilip alınmış şeylerdir.

İnsanlar kalıcı izlenimlerinin %90'ını ilk 30 saniye içinde edinmektedir.

Karşınızdaki kişi ile uyum sağlamak, karşınızdaki kişiyle karşılıklı güven ve uyum sağlamak, özellikle ilişkinin başlangıç aşamasında çok önemlidir. Karşındaki kişinin bizimle iş yapması için özellikle bize inanması gerekir. Bize inanç duymaları, aramızda bir güven bağının var olduğuna ikna olmaları şarttır. Bu güveni şu yolla sağlayabiliriz.;

1. İletişim

2. Açıklık

Bir mesaj şunlardan oluşur;

Ne söylendiği SÖZ (kelimeler ve cümleler)

Bunun nasıl söylendiği MÜZİK (ses tonu, vurgusu vs.)

Sözsüz işaretler DANS, MİMİKLER (beden hareketleri, yada dili)

Uyum sağlamak için müşterinin, yada karşınızdaki kişinin söz, müzik, dans'ını aynalamak (davranışlara karşı davranış geliştirmek) ve ona uymak gerekir. (<http://www.gaziantep.net/sanat/yansimalar/bedendili.htm>)

Beden dilinin ardındaki gizli gerçek

Beden dili durduk yerde ortaya çıkmadı. Binlerce yıl önce mağara insanları istedikleri kadını saçından sürükleyerek dağın öte yanındaki karanlık inlerine götürürlerdi. Hareket edebildiğiniz sürece, siz farkında olmasanız da, bedeniniz çevrenizdeki insanlara mesaj yollamaya sürdürür. Beden diliyle ilgili en sık sorulan sorular ve yanıtları:

Beden diliyle anlaşmayı başarırırsak bir daha hiç konuşmak zorunda kalmayacak mıyız?

İyi bir pandomimci olmadığınız sürece hayır. Beden dili, sözcüklerle birlikte kullanılmalı, sözcükleri vurgulamak anlamlarını pekiştirmek, sözcükleri kontrol etmek ve aslında bazen de sözcükleri çürütmek için...

Beden dili yardımıyla dünyayı yönetmek mümkün mü?

Bu konuda bahse girmeyin! Etrafta çok fazla aptal yok. Hareketleriniz sizin sahte gülümsemelerinizin, göz kırpmalarınızın ve sinirli tavırlarınızın anlaşılmasını ne yazık ki engellemeyebilir.

Beden dilini nasıl öğrenebilirim?

Gözlem yeteneğinizi geliştirin. Beş duyu organı, elinizdeki en iyi araçlar... Çevrenizde çok dikkatli bakın. Sözcüklerin söyleniş şekline dikkat ederek, bir sürü sinyal öğrenebilirsiniz. Sıcak bir el sıkışma, size güven verebilir. İnsan korktuğu zaman, vücut kokusu değişir. Ve tahrik olduğu zaman sevgilinizin tadının da değiştiğini fark edeceksiniz(

<http://www.omnishaber.com/kadin/2001/11/24/11124151655.php>)

Beden dilimizin etkinliğini artırmak için neler yapmalıyız?

Gülümseyin -Dünyada sizinle birlikte gülümser

Göz Teması Sağlayın -Bunu sürenin %75 inde yapın. Az yaparsanız kuşku yaratır yada heyecanlı gözükürsünüz. Fazla yaparsanız, tehditkar gözükür çekingenlik yaratırsınız.

El sıkışın -El sıkışırken otoriteyi karşınızdakine vermeyin. Güçlü görünmek içinde karşınızdakinin elini fazla sıkmayın.

Kişisel alana fazla girmeyin -Unutmayın ki farklı kültürlerde farklı standartlar vardır.

Aranızda masa olmamasına dikkat edin -Masa iletişimi azaltır,otoriteyi artırır.

Yuvarlak,dikdörtgen,kare masalarda yapılan toplantıların etkileri de farklı olur.

Fikir almak veya katılım istiyorsanız yuvarlak masa,otorite altında toplantı yapacaksanız dikdörtgen masa,kısa ve öz toplantılar için kare masayı tercih edin

Avuçların kullanımı tam bir otorite oyunudur. Aşağı çevirin söylediğiniz kelime güçlenir. Yukarı çevirdiğinizde olumluluk artar emir isteğe dönüşür.

Karşınızdakine önem verdiğinizi göstermek için dinlerken başınızı çok hafif yana yatırın ve başınızla hafif tasdikleyerek dinleyin.

Söz,müzik ve dansı aynalayın karşınızdakinin hareketleriyle belli etmeden uyumlanın bu karşınızdakini rahatlatacaktır.

Görünüşünüzden gurur duyun,iyi gözükme önemli.

Gözler ve göz bebekleri her şeyi anlatır. Karşınızdakinin göz bebeklerinin büyümesi istekliliği ve olumluluğu , küçülmesi ise isteksizlik ve olumsuzluk yaklaşımı belirtir.

Yalanla ilgili ipuçlarını iyi değerlendirin,konuşmaların belli yerinde yapılan ağız kapama,burunla oynama,yaka çekme gibi hareketler size ipucu verebilecek hareketlerin başında gelir.

Oturma durumunuz iletişimin gidişini belirler. Karşı karşıya oturmak bir rekabet duygusu oluşturabilir. Eğer aynı yöne bakma şansına sahipseniz iletişiminizde artar. Bağımsız oturma iletişimi yok eder

**KAYNAKÇA**

- • ARKONAÇ Sibel. 1993. “Grup İlişkisi”. 1. Baskı, Eylül, İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım
- • BALTAŞ, Acar. Zuhul. 1992. “Bedenin Dili”. 11. basım, İstanbul: Remzi Kitapevi.
- • TOZAR, Zeynep. 2002 “Beden Dili”. İstanbul: Bilim Ve Teknik Dergisi, Sayı:412, Mart, Tübitak, Promat Basım Yayın A.Ş.
- • COOPER, Ken. 1989.Çev: Tunç YANKI. “Sözsüz İletişim”. İstanbul: İlgi Yayıncılık Ve Tic. Ltd.
- • CÜCELOĞLU Doğan. 1992. “İnsan İnsana”, 13. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- • CÜCELOĞLU, Doğan. 1991. “İnsan Ve Davranışı”, İstanbul: Remzi Kitapevi,
- • DİCLELİ, Ayşe Bilge ve AKKAYA, Serra. 2000. “Konuşa Konuşa İletişim Sırları”. Aralık, İstanbul: BZD Yayıncılık.
- • DÖKMEN, Üstün. 2000. “İletişim Çatışmaları Ve Empati”, 12. Basım, Mart, İstanbul: Sistem Yayıncılık,.
- • <http://abone.turk.net/elibal/yazim/iletisim.htm>
- • İZGÖREN, Ahmet Şerif. 2000. “Dikkat Vücudumuz Konuşuyor”. 11. Basım, İstanbul: ACADEMYPLUS Yayınevi,
- • MUTLU Erol. 1994. “İletişim Sözlüğü”, Haziran, İstanbul: Ark Yayınevi,.
- • PEASE, Allan. 1981. “Body Language”, “Beden Dili”, İstanbul: Rota Yayınları.
- • TEKELİ, Hasan. 2001. “Turizm Pazarlaması Ve Planlaması”. 1. Baskı, Eylül Ankara: Detay Yayıncılık.
- • USLUATA Ayseli. 1991. “İletişim”. İstanbul: İletişim Yayınları.
- • WEİSS, Donald H. 1993. “Başarılı Ekip Oluşturma”. İstanbul: Rota Yayınları,

• • ZILLIOĞLU, Merih. 1993. “İletişim nedir?”. 1.Basım, Kasım  
İstanbul:Cem Yayınevi.

• • [http://62.229.128.10/bireyler/trends/makale/dogru\\_hamleler.asp](http://62.229.128.10/bireyler/trends/makale/dogru_hamleler.asp)

• • [http://www.ekocerceve.com/bireyselgelisim/Arsiv\\_2/ayrinti.php](http://www.ekocerceve.com/bireyselgelisim/Arsiv_2/ayrinti.php)

• • <http://hastarehberi.com/psikiyatri/psikiyatri2/iliskiler.htm#1>

• • <http://www.omnishaber.com/kadin/2001/11/24/11124151655.php>

• • [http://mlokurs.virtualave.net/dosya\\_mlo/iletisim/2b.htm](http://mlokurs.virtualave.net/dosya_mlo/iletisim/2b.htm)

• • <http://www.vizyoner.com/Kaynak/default.asp?ID=8>

• • <http://www.gaziantep.net/sanat/yansimalar/bedendili.htm>

## EKLER

### ANKET FORMU

		Hiçbir zaman	Ara sıra	Kararsızım	Genellikle	Her zaman
YÖNERGE: Aşağıda, A.İ.B.Ü Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksek Okulu öğrencilerinin iletişim süreci içinde beden dilinin etkinliğine ilişkin bazı sorular verilmiştir. Size en uygun gelen seçeneğe X işareti koyunuz.						
1	Kendimi karşımdakinin yerine koyarım.					
2	Arkadaşlarımı farklı kültürden seçerim.					
3	Kendimi yazarak ifade ederim.					
4	Kendimi sözlü olarak ifade ederim					
5	İnsanlar konuşurken dikkatle dinlerim; yani başka şeyler düşünmem.					
6	Dinlediğimi başımla ya da sözle onaylayarak belli					



	ederim.					
7	İnsanlar konuşurken sözlerini keserim.					
8	Hızlı bir şekilde konuşarak, kısa ve kesik cümlelerle ne istediğimi söylerim.					
9	Stres bastığı ve öfkeli olduğum anlar dışında duygularımı ifade etmekte zorlanırım.					
10	İnsanlar bana yakın mesafede olunca huzursuz olurum.					
11	Yüz ifadeleri, beden dili, ses tonu, el hareketleri ile kendimi nasıl ifade ettiğimin bilincindeyim.					
12	Konuşurken ellerimi kullanarak ve dokunarak iletişim kurarım.					
13	Yalan söylediğim yüzümden belli olur.					
14	İletişim kurarken beden dilini ön plana çıkarırım.					
15	Etkili olmak için ses tonuma, vurgulamaya dikkat ederim.					
16	İlgilendiğimi karşımdakine bakışlarımla belli ederim.					
17	Karşımdakini beden dili ile çözerim.					
18	İş görüşmelerinde beden dili önemlidir.					
	YÖNERGE: Size en uygun gelen seçeneğe X işareti koyunuz.	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
19	İnsanların yakın mesafede olması huzursuz eder.					
20	İnsanlarla rahatsız etmeyecek mesafede iletişim kurulmalıdır.					
21	İletişim kurarken avuçların açık olması karşımdakinin açık ve dürüst olduğunu gösterir.					
22	Ellerimi ovuşturmam olumlu beklentilerimi ifade eder.					
23	Ellerimi kenetlemem olumsuz düşünceler içinde olduğumu gösterir.					
24	Yapılan jest ve mimikler kültürel farklılıklar gösterir.					
25	Bacak bacak üstüne atmam rahat olduğumu gösterir.					
26	Kollarımı kavuşturmam, eşyalarımı kollarımı kavuşturarak tutmam güvende hissetmediğimi gösterir.					
27	Gözlerimi kapamam görmek istemediğim kişileri dışladığımı gösterir.					
28	Oturduğum yeri kaplamam, dik oturmam vb. kendime olan güveni ve memnuniyeti gösterir.					
29	Ayaklarımı kavuşturmam olumsuz düşünceler içinde olduğumu, bir şeyler gizlediğimi gösterir.					
30	Oturma biçimim insanlarla işbirlikçi, rekabetçi vb. şekilde iletişim kurduğumu gösterir.					
31	İletişim kurarken tokalaşmaya dikkat eder ve ona göre insanlarla					