DR. MEHMET ÖZDEMİR

KONUŞMADAN ANLAMAK

DUYGULARIN BEDEN DİLİNE YANSIMASI

AÇIKBEYİN

tutikitap

İçindekiler

GİRİŞ **11**

ELLER VE PARMAKLAR **19**
İşaret Parmağının Kullanımı 20
Başparmağın Kullanımı 21
Eller 25
Açık Avuçlar 25
Kapalı Avuçlar 26
Birleşen Avuçlar 27
Kenetli Eller 28
Çatı Hareketi 29
Reddetme 31
Hassasiyet 32
Güç 33
Güven Duruşu 34
Kenetli Kollar 36
Ellerin Önde Birleşmesi 37
Avuç İçini Göğse Koymak 38
Makas Konumu 39
Yumruk Konumu 39

TOKALAŞMAK **41**
El Ucu Tokalaşması 41
Cansız Tokalaşma 42
Eldiven Tokalaşması 43
Kapama Tokalaşması 43
Kemik Kıran Tokalaşması 44
Hâkimiyet Tokalaşması 45

Üstünlük Tokalaşması 46
Normal Tokalaşma 47

AYAKLAR 51
Rahat Duruş 52
Destekli Duruş 52
Eylem Duruşu 53
Yön Belirten Duruş 54
Ayakta Duruş Anındaki Konumlar 54
Ayak Ucunu Yere Vurmak 55
Zıplayan Topuk 56

BACAKLAR 57
Eller Dizde 57
Bacak Bacak Üstüne Atılması 58
Bacakların Bariyer Olarak Kullanılması 59
Ayak Dolanması 62
Rahatlık Belirtisi 64
Umursamazlık Belirtisi 65
Uç Kısma Oturmak 66
Savaşçı Duruşu 67
Öne Uzatılmış Bacak 68

BAŞ DAVRANIŞLARI 69
Başı Omuzların Arasına Çekmek 72
Başın Konumu 73
Nötr 73
İlgi 74
Ukala 75
Gözlük Üstü 76
Boş Bakış 76
Umursamaz Bakış 77
Yan Bakış 79
Bakış Bölgeleri 79
İş Bakışı 79
Değer Bakışı 80
Duygusal Beklenti Bakışı 81
Gözler 82
Dik Bakış 84
Göz Kapamak 84

Göz Kırpmak 86
Göz Bebeği 87
Elin Ağza Gitmesi 89
Çene 92
Burun 95
Burun Kemerini Sıkmak 96
Kulak 96
Alın 97

MİMİKLER 99
Sevinç 101
Üzüntü 102
Şaşkınlık 103
Korku 104
Tiksinme 105
Hor Görme 106
Öfke 106
Dudaklar 108
Dil İşaretleri 111
Burun 113
Yutkunmak 114

BÖLGELER 115
Özel Alan (0-45 cm) 116
Yakın Kişisel Alan (45-60 cm) 118
Uzak Kişisel Alan (60-120 cm) 118
Sosyal Alan (1,2-3,5 m) 118
Kamusal Alan (3,5 m'den fazla) 119

OMUZLAR 121
Omuz Silkme 121
Eli Omuza Koymak 123

NEFES 125
Göğsü Şişirmek 125

GÖRÜŞMELERDE BEDEN YÖNELMELERİ 127

YÜRÜMEK 131

AYNALAMA **133**

CİNSİYET FARKI **137**

OTURMA KONUMLARI **141**

MASALAR **143**
Kare Masa (Eylem Masası) 144
Yuvarlak Masa (Eşitlik Masası) 144
Dikdörtgen Masa (Otorite Masası) 145
İş Birliği Açısı 146
Ortak Hedef Açısı 147
Tehdit ve Hâkimiyet Açısı 148
Rekabet Açısı 149
Bağımsız Açı 150

YARDIMCI MALZEME KULLANIMI **153**

DÜNYADA BEDEN DİLİ FARKLILIKLARI **157**

RENKLER **161**
Ülkelerde ve Kültürlerde Renk Farklılıkları 162
Beyaz 162
Gri 163
Kahverengi 164
Kırmızı 165
Mavi 167
Pembe 169
Sarı 170
Turuncu 171
Yeşil 171
Siyah 172

SON SÖZLER **175**

KAYNAKÇA **177**

Giriş

Afrika'nın uçsuz bucaksız kurak topraklarında yiyecek bulmak için hareket eden antilop sürüsü ve bu yetişkin antilop sürüsünün hemen yanı başında, sürüyü dikkatle izleyen bir çita düşünün. Öyle ki saatte tam 120 km hızla koşmaya hazır, bekleyen bir çita bu… Çita gözlemini yaptıktan sonra saldırıya geçiyor ve gözüne kestirdiği antilobu yedi saniye gibi çok kısa bir sürede yakalıyor. Eğer belgesel izleyen biriyseniz, zihninizde canlanan bu sahnenin benzerini birçok kez görmüşsünüzdür. Sizce bahsettiğimiz örnekteki çita, yakaladığı antilobu neye göre seçmiştir?

Çita, tahmin ettiğiniz gibi sürüdeki en zayıf ve dikkati dağılmış antiloba saldırmıştır. Peki, çitalar antilopların en zayıf olanını nasıl anlarlar? Elbette ki beden dillerinden…

Hayvanlar da insanlar gibi çevrelerinde bulunan diğer canlıların beden dillerini okuma konusunda doğuştan yeteneklidir. Çevredeki avcıları iyi gözlemleyerek ve doğru yorumlayarak hayatta kalırlar ya da bunu yapamayıp av olurlar.

Hızla bize doğru koşan bir köpeğin zarar vermek için mi koştuğunu, yoksa bizimle oynamak için mi koştuğunu hemen anlarız. Anlayamadığımızda neler olacağını bir hayal edin; her koşan köpek gördüğümüzde gerilim yaşadığımızı… İnsanlık tarihi boyunca sözel nitelik taşımayan bu davranışlar, karşımızdaki canlının niyetini bize bildirmiştir. İşte karşımızdaki kişi hakkında öngörülerimiz hâlâ ilk olarak aldığımız bu verilere göre oluşur. İletişim ilk olarak burada başlar diyebiliriz.

İllüzyon gösterisinde illüzyonist parayı alır, ellerinde hareket ettirir ve bir anda parayı kaybeder. Ellerinin boş olduğunu gösterdikten sonra ise parayı yeniden ortaya çıkartır. Bunun bir el çabukluğu ve göz yanılgısı olduğunu çok iyi biliriz lakin zihnimiz şaşkınlık içinde parayı "kaybolmuş" kabul eder. Beyin her ne kadar işin aslını biliyor olsa da gördüğüne inanmayı tercih eder. Araştırmalar beynimize ulaşan verilerin %87'sinin gözlerden, %9'unun kulaklardan, %4'ünün de göz ve kulak dışındaki duyulardan geldiğini söyler. Bu durumda bizler kulaklarımızla duyduğumuz şeyleri görsel yoldan desteklemediğimiz zaman, karşı tarafa vermek istediğimiz mesajın etkisi ciddi oranda azalacaktır. Beyne giden verilerin %87'si gözlerle iletildiğine göre, beden dilini yanlış kullandığımız takdirde verilmek istenilen mesaj, etkisini kaybedecektir. Mesajın iletiminde duyduklarımız değil gördüklerimiz belirleyici olacaktır. Bu nedenle beynimiz, biriyle tanışmadan hemen önce onun duruşu, beden dili, kıyafetleri konusunda bir kanıya varır ve o kişiden hoşlanmamız ya da uzak durmamız gerektiği hususunda bir seçim yapar.

"Satışta Beden Dili" adlı bir eğitimim vardı. Katılımcılara; karşılarında duran müşterilerinin rahat bir tavır içinde olup olmadıkları, rahat değillerse onları nasıl rahatlatabilecekleri ve sıkıntılı bir durumda insanların ne gibi davranışlar sergileyebilecekleri üzerine bilgiler verdim. Eğitimden bir müddet sonra, katılımcılarımdan Kasım Bey'den teşekkür e-maili geldi. Satış için kullandığı beden dili tekniklerini aile ortamında da kullanmaya başladığını, böylece artık ailesiyle daha iyi iletişim kurduğunu anlatıyordu. Beden dilinizi ne kadar doğru kullanır ve karşınızdakinin beden dilini ne kadar anlamaya çalışırsanız, bulunduğunuz ortamlarda o denli rahat iletişim kurmaya başlarsınız.

Şimdi arkanıza yaslanın ve başınızı dik tutun. Mutlu olduğunuz bir olayı hatırlayın ve içinizden gelerek gülümseyin. Evet, çekinmeyin, yapın haydi! "Yahu hocam şimdi otobüsteyim, burada da mı?" demeyin, yapın.

Şimdi de duruşunuzu hiç bozmadan, hayatınızda sizi derinden etkileyen, sizi yıkan bir anınızı düşünün. Duruşunuz bozuldu değil

mi? Omuzlarınızın bir anda çöktüğünü fark ettiniz mi? Yüzünüzdeki gülümseme şeklinin değiştiğini ve kalkmış olan kaşlarınızın bir anda indiğini fark etmişsinizdir. Lyne Crawford bu hususta "Kötümser bir ruh hâli içindeyken, başı dik tutmak veya gülümsemek bile beyninizdeki serotonin akışını etkiler. Bu da bedeninizin kimyasal yapısını değiştirir. Başınız dik, gülümseyerek, dinç adımlarla yürürken kötümser olmak nerdeyse imkânsızdır!" der.

Öyleyse hemen "Bedeni kontrol edersek zihni de kontrol edebilir miyiz?" diye sorabilirsiniz. Cevabım, evet! Yıllarca Afrikalıların Amerika ve Avrupa'da her türlü zor şartta çalıştırılmasını ve köle olarak kullanılmasını bu konuda örnek olarak inceleyebiliriz. Çok benzer bir davranış pratiğini askerî eğitimlerde de görürsünüz. Askerliği bedelli olarak değil, en az altı ay boyunca yapanlar bunu bilirler. Komutanınız ne derse yapmak zorundasınızdır. Yat dendiğinde yatar, kalk dendiğinde kalkar, çök emri geldiğinde çöker, "Sürün!" dendiğinde sürünürsünüz. Bir süre sonra düşünmemeye başlar ve ne denirse aynen uygularsınız.

Bu durumda akla şu soru gelebilir: "Peki, düşünceyi kontrol ederek, bedeni kontrol etmek mümkün müdür?"

Evet, mantıksal olarak doğru olsa da aslına bakarsanız bedenimizi tam anlamıyla kontrol etmemiz pek mümkün değildir. İnsanın özel gayret sarf ederek (el-kol hareketlerinde olduğu gibi) ana beden dilini gizlemeye çalışması söz konusu olabilse de bu durum ancak bir yere kadar geçerliliğini korur. Mesela profesyonel sorgularda, kişiyi anlamak için beden diliyle birlikte "mikro ifadeler"ine başvurulur. Mikro ifadelerimiz, yüzümüzdeki anlık değişimleri ve kontrolümüzün dışında oluşan kas hareketlerimizi ortaya koyar. Bu ifadeler kimi zaman dudağın sol üst tarafının yukarı doğru hafifçe kalkması, kimi zaman ise kısmi göz kısılması olarak karşımıza çıkar. Mikro ifadelerin analizi, aynı zamanda karşımızdaki kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlamak için en güvenilir yollardan biridir. Kişinin hareketleriyle mikro ifadeleri uyum içindeyse o zaman doğru söylüyordur. Eğer uyumsuzluk varsa yalana başvuruyor demektir.

İnsan yalan söylemeye ne kadar alışırsa beden dili yönüyle o kadar rahat olur. Bu açıdan profesyonel yalancılar, beden dillerini çok iyi kontrol eden kişilerdir; konuştuklarında gerçekleri dinlediğimizi zannederek onlara inanırız. "Peki, yalan söylediklerini mikro ifadelerinden anlayamaz mıyız?" diye bir soru aklınıza gelmiş olabilir. Evet, profesyonel yalancıları ve hatta özellikle beden dili konusunda eğitilen istihbarat elemanlarını dahi mikro ifadeleriyle ayırt edebiliriz. Gerçi mikro ifadeler, saniyenin üçte biri gibi kısa bir sürede olup bittiği için onları çıplak gözle analiz etmek (imkânsız olmasa da) çok zordur. Bu nedenle saniyenin üçte biri kadar kısa sürede olup biten bir ifadenin analizi ancak bilgisayar desteğiyle yapılabilir.

Bilgisayar destekli mikro ifade analizi konusunda çalışan en bilindik kişi ise dünyaca ünlü araştırmacı Dr. Paul Ekman'dır. Dr. Ekman şu an Amerika'da iki farklı bilgisayar ekibinin başındadır ve bu ekiplerin kurguladıkları sistem mikro ifadeleri yakalayıp yorumlamayı başarmıştır. Saniyede yaklaşık olarak 100 kare fotoğrafı barındıran videolar üzerinden, her bir karenin analizi bilgisayar ortamına aktarılarak bir sonuç ortaya çıkartılır.

Bizler, doğduğumuz andan itibaren beden dilimizi kullanmaya başlarız. Çocukluğumuzda daha belirgin kullandığımız beden dilimizi, ilerleyen yaşlarımızda ailesel, çevresel ve benzer faktörlerin kısıtlamaları nedeniyle daha az kullanırız. Bu nedenle bazılarımız özel gayret sarf ederek beden dili konusunda kendini geliştirirken, bazılarımız ise beden dillerini zamanla önemsememeye başlar ve bu gücü kaybeder.

Siyasî liderlerin halkı etkileyip peşlerinden sürükleyebilmesi için etkili bir konuşmacı olmaları beklenir. Bu açıdan Amerika gibi ülkelerde liderler seçimlerden önce yoğun bir beden dili ve hitabet eğitiminden geçerler. Bizim ülkemizde ise bu eğitimler genelde seçildikten sonra alınır; o zaman da vakit bulunduğu kadarıyla… Ülkemizdeki etkili konuşmacılara dikkat edin. Örneğin Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ele alalım. Erdoğan'ın beden dilini geliştirmiş, kendinden emin ve iletişimi güçlü bir siyasetçi

olduğunu biliriz. Güçlü iletişimini ortaya koyarken, düşüncelerini ifadede seçtiği kelimelerinin uyumunu beden dili ile de desteklediğini görürüz. Bu hususlar halihazırda etkili olan konuşmasına akıcılık katar ve dinleyicilere "Dinlemeye doyamadım." dedirtebilir.

Diğer taraftan, beden dilini gizleyenler veya çok az kullananlar akıcı bir konuşmaya sahip olsalar da beden dili bu uyuma arkadaşlık etmediği takdirde rahatsız oluruz. Zihnimiz yolunda gitmeyen bir şeyler olduğuna ve genellikle tedirgin olmamıza yönelik bir sinyal yollar.

Dr. Albert Mahrebian tarafından yapılan ve hemen hemen her seminerde bahsedilen ünlü bir araştırmada; iletişimde duygu aktarımı konusunda beden dilinin %55, ses tonunun %38, kelimelerin ise %7 etkisi olduğu ortaya konmuştur. Bugüne kadar yapılan bilimsel çalışmalarda, kelimelerin etkisinin %20'in üstüne çıktığı tespit edilmemiştir. Öyleyse açıkça görüldüğü üzere insanlar sizinle iletişim halindeyken sizin ne anlattığınıza değil, nasıl anlattığınıza bakar ve sizi ona göre yorumlarlar. Ancak "Ya hocam, o zaman onca sene neden İngilizce öğrenmek için çabaladık, bunu öğrensek daha kolay değil miydi?" diye düşünürseniz yanılırsınız. Bu oranlar sadece duygu aktarımı ile alakalılar. Elbette dilini bilmediğiniz bir yabancı ile konuşurken %90 oranında ne dediğini anlayamazsınız… Ama ne hissettiğinizi, size saldırmaya mı yoksa sizinle bir şey konuşmaya mı çalıştığını anlarsınız.

Beden dili üzerinde kendimizi geliştirmemiz için şu beş aşama önemlidir:

- Genel çerçeve
- Uyum
- Bütünlük
- Tutarlılık
- Kültür

Bu beş aşamayı hayatınızda iyi analiz ederseniz kendinizi beden dili konusunda geliştirebilirsiniz.

Beden dili konusunda yapabileceğiniz en büyük hata, tek bir hareketi bağımsız olarak ele alıp oradan bir kanıya varmak olacak-

tır. Mesela gözünden yaş gelen herkes üzgün değildir, aşırı güldüğümüz durumlarda da gözümüzden yaş geleceğini unutmamamız gerekir. Kitabı okudukça siz de göreceksiniz ki davranışlarımız her zaman tek bir manaya gelmez. Bu yüzden beden dili ifadelerini bir arada yorumlamak ve toplu olarak bakabilmek, hata oranımızı düşürecektir.

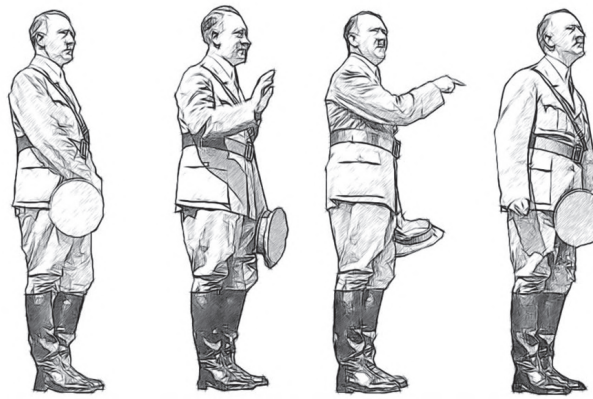
Beden dili çıkarımlarında bulunabilmek için gündelik hayat hallerini bilmek de önemli bir paya sahiptir. Gözlemlediğimiz kişinin gündelik hayatını bilmeden onun tuhaf ya da anormal davrandığını düşünmemiz, yanlış sonuçlar edinmemize neden olacaktır. Mesela elim bir olay karşısında şok geçiren bir kişinin ellerine baktığınızda titreme olduğunu görebilirsiniz. Ama aynı titremeyi Parkinson hastası bir kişinin ellerinde de görürsünüz. Eli titreyen birini gördükten sonra onun korkudan gergin olduğunu düşünürseniz bu gibi durumlarda hata yapmanız kaçınılmaz olur. Bu hataya düşmemek için, analizlerinizde öncelikle kişilerin gündelik hayatlarındaki davranışlarını gözlemleyebilmeye dikkat etmelisiniz. Ayrıca gözlemlediğiniz kişilerin yaşam biçimleri ve iş hayatları gibi farklı yönlerini de biliyor olmak, elbette analizlerde büyük fayda sağlayacaktır. Yine başka bir örnek üzerinden gidersek kırsal bölgede yaşayan biri, İstanbul gibi büyük bir şehre geldiğinde, hiç de alışık olmadığı kalabalık caddelerde yürürken rahatsızlık duyup tedirginleşebilir. Bu tedirginlik, onun birinden kaçtığını veya suçlu olduğunu tabii ki göstermeyecektir.

Gördüğünüz gibi, doğru bir değerlendirmeye varabilmek için verileri bir bütün halinde masaya koyup; kişilerin yaşam şekliyle, gündelik davranışlarıyla, ailevî ve kültürel kodlarıyla ilgili etkileri de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Şimdi, konuları açmaya başlamadan önce ufak bir hatırlatma yapmamda fayda var. Bu kitapta, kişisel gelişim kategorisi altında satılan çoğu kitaptaki gibi bir gizem arıyorsanız maalesef bulamayacaksınız. Aksine, bu kitabı okuduğunuzda çevrenizdeki insanların davranışlarını daha iyi yorumlayacak ve daha iyi anlayacaksınız. Etrafınızdakilere kendinizi daha etkili ve net biçimde ifade edebileceksiniz. Gündelik hayatınızda bugüne kadar farkında olmadan yanlış yaptığınız

hareketlerin farkına vararak düzelteceksiniz. Beden diliyle ilgili öğrendiğiniz hareketleri uygulamak, başlarda belki size biraz yapmacık gibi gelebilir ama ilerlemek için kararlılığınızı bozmamanız gerekir. Devam ettikçe bu davranışları özümsersiniz ve doğru beden dili kullanımını davranışlarınıza yerleştirmiş olursunuz.

Beden dilinin tarihi konusunda en önemli kayıt, Adolf Hitler'e dayanır. Yaptığım araştırmalar sonucunda ulaştığım bir bilgiye göre, 1932 yılında Adolf Hitler beden dilini daha etkili kullanmak için eğitim alan ilk kişi olmuştur. Muhtemelen daha önceki tarihlerde de beden dili konusunda liderler eğitim almıştı lakin kayıt altına alınan ilk eğitim, 1932 tarihlidir.

Hitler'in 1932 yılında seçim öncesi yaptığı konuşmaların videolarını inceleyecek olursanız esasında halkın tepkisinin oldukça az olduğunu görürsünüz. Analiz yönüyle baktığınızda ise beden dili kullanımının çok kısıtlı olduğunu ve konuşmadaki ses tonu-beden dili uyumsuzluğunu net bir şekilde fark edersiniz. Hitler 1932'de seçimi kaybettikten sonra, 1933'e kadar Erik Jan Hanussen önderliğinde bire bir beden dili ve etkili konuşma üzerine çalışmıştır. 1933 seçimlerine aldığı eğitimle giren Adolf Hitler, seçimlerden zaferle çıkmayı başarmış ve etkilediği halk kitlelerivle dünyaya meydan okumuştur. Bu gelişmenin sadece beden dilini değiştirmesiyle olduğunu tabii ki söyleyemeyiz. Savunduğu düşünceler, Hitler'in güçlü ifade yeteneğiyle bütünleşmiş; halkın Hitler'i onaylamasını ve benimsemesini kolaylaştırmıştır.



Artık zamanla savaşıyoruz ve zamansızlık ciddi sorunlarımızdan biri olmaya başladı. Bildiklerimizi karşımızdakilere çok kısa bir sürede, doğru ve etkili bir şekilde aktarmak durumundayız. Bu kitabı, işte bu aktarım sürecini en iyi şekilde yönetebilmenize katkı sağlamak maksadıyla kaleme aldım. Burada beden diline dair nitelikli bilgileri, günlük hayatın içinden örneklerle ve sizleri sıkmamaya gayret göstererek anlatacağım.

Kitabın başında belirtmek isterim ki flört ve yalan konusu için özel bölümler tasarlamadım. Flört ile alakalı kısa bir bilgilendirme yapsam da bu konu coğrafyalara, toplumlara göre değişiklik gösterdiği için ayrıntılara değinmek istemedim.

Yalan konusunda ise diğer birçok beden dili kitabında anlatılanların kesin bilgiler olduğunu düşünmüyorum. Bazen kişinin tedirgin ya da gergin olması, yalan söyleyen bir insanla aynı tepkileri vermesine neden olabilir. Bu durumda kişinin yalan söylediğini düşünüp ona önyargı ile yaklaşmak, doğru bir tutum olmayacaktır. Bu bahsi, eğitimlerimde de sık sık aktardığım Joe Navarro'nun aklımda kalan bir cümlesiyle neticelendirmek isterim: "25 yıllık FBI sorgu kariyerim var ve hâlâ yalan söyleyen kişileri tespit ederken kararımın doğruluk oranının %50 olduğunu biliyorum."

ELLER VE PARMAKLAR

Beden diliyle ilgili temel başlıklara geçtiğimiz bu ilk bölümde, beden dilinde el ve parmak kullanımından bahsetmek istiyorum. Çoğu ortamda dokunmak, üst-ast ilişkisinin sözsüz bir işaretidir. Karşısındakine temas eden, dokunan kişi ise çoğunlukla üst konumdaki kişidir. Mesela astının yaptığı işi çok beğenen bir âmirin, onu övmek veya tebrik etmek için omzuna, sırtına veya koluna dokunması sıkça rastlanan bir davranıştır. Astın üste dokunması, fiziksel temasta bulunması ise çoğu zaman laubalilik olarak algılanır. Yine örnek üzerinden gidersek bir müdür, proje koordinatörünü tebrik ederek "Harika bir proje yürütmüşsünüz." dese ve onun omzunu hafifçe sıksa bu sevindirici sayılan bir davranış olur. Ancak proje koordinatörünün de karşılık olarak müdürün omzunu sıktığını ve "Sağ olun, siz de işinizde çok iyisiniz." dediğini bir düşünün… Hayalinizde canlandırdığınız bu tabloda oluşan garip durum gayet açık olmalı!

Fiziksel temas kurulmayan bire bir iletişimdeki en önemli hususlardan biri ise karşımızdaki kişinin ellerini görme isteğimizdir. Çünkü beynimiz iletişim sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak el hareketlerini temel alır. Eller görüş alanının dışına çıktığında ya da kullanılmadığında, zihnimiz bilginin niteliği ve doğruluğu konusunda tereddüt eder. Ayrıca bu durum, öğrenme düzeyinde de ciddi bir azalma yaşanmasına sebep olur.

Yeni tanıştığınız biriyle yemek yediğinizi ve ellerini sürekli masanın altında saklayarak konuştuğunu düşünün. Neler hissedersiniz? Siz de herhangi bir ortamda konuşma yaparken ellerinizi sakladığınız ve tüm konuşmanızı o şekilde sürdürdüğünüz za-

man, dinleyiciler size ve anlattıklarınıza şüpheyle yaklaşacaktır. Bu açıdan iletişim ortamında ellerinizi daima görünür bir yerde tutmanız, şüpheden uzak ve doğru bir zemin kurmanız için büyük önem taşır.

İŞARET PARMAĞININ KULLANIMI

Yapılan araştırmalara göre, parmakla gösterilmekten hoşlanmıyoruz. Dünyanın pek çok yerinde -yüzünüzde gülümseme olmadan- birini işaret parmağınızla gösterdiğinizde saldırgan bir tavırda olduğunuzu ifade etmiş olursunuz. Henüz ne dediğinizi tam olarak anlamayan küçük çocuklar dahi, işaret parmağınızı aşağıdaki resimdeki gibi yukarı aşağı hareket ettirdiğinizde, hiçbir kelime kullanmasanız da uyarıldıklarını anlarlar.

Bu hareketi genellikle bir sorun karşısında uyarı yapmak için, mesela oturduğumuz masada sert bir tutumla yapmak isteriz. Bileğimizi masadan hafifçe kaldırır ve işaret parmağımızla yukarı aşağı parmak hareketini yaparak, sorun hakkında konuşuruz. Onun için bu hareketin farklı zeminlerde bile olsa uyandırdığı etki, genellikle negatif olur.

DR. MEHMET ÖZDEMİR

KONUŞMADAN ANLAMAK

DUYGULARIN BEDEN DİLİNE YANSIMASI

Yıllardır beynin ve davranışların mekanizmasını anlamaya ve anlatmaya çalışan biri olarak, "beden"den ayrı bir beyin düşünemeyeceğimizi her zaman vurgulamaya gayret ettim. Beyinde ne olursa olsun, dışavurumu, bu dünyadan geçerken bize ev sahipliği yapan bedenimizdedir. Bir başka deyişle beynimizde olup bitenleri anlamanın aslında en kestirme yolu, bedenimizdeki yansımalarını dikkatlice izlemektir. Bu kitapta sevgili Mehmet Özdemir tam olarak bunu yapıyor ve bizlere çok işe yarar ipuçları veriyor. Umuyorum buradaki bilgiler "diğerlerini manipüle etmek" gibi ucuz kestirmelere değil, kendini ve diğer insanları doğru anlama yolunda ustalıkla kullandığımız araçlara dönüşsün. Zira beden dilinin gücü tahminlerimizin çok ötesindedir.
Sinan Canan – Akademisyen, Yazar

Beden dili benim için çok kıymetli verilere sahip olmamı sağlayan bir iletişim yöntemidir. Canlandıracağım karaktere hazırlandığımda; karakterin hislerini bulmaya çalışıp, duygularına ulaşıp, oradan da davranışlarına, jestlerine, mimiklerine giden yollarda yürürken bulurum kendimi. Karakter sustuğu vakit, beden dili konuşur oyuncunun. Asıl o zaman seyirciyle iletişime gireriz ki benim için en zevkli tarafı da bu kısmıdır oyunculuğun.
Kendini tanıma, bilme, anlama serüvenine çıkmaya niyet etmiş her insanın "beden dili" iletişim yöntemini öğrenme heyecanını hissetmesini dilerim. Eminim sevgili dostum Mehmet Özdemir tüm okuyucularına bu nefis anahtarı verecektir.
Yasemin Baştan – Tiyatro ve Sinema Sanatçısı

Duruşumuz, bakışımız, ellerimizi bağlama şeklimiz gibi tüm hareketlerimiz, neler düşündüğümüzü ve hissettiğimizi sözcüklerimizden daha fazla anlatır. Bu nedenle bir istihbarat personeli gibi görevinde beden dili farkındalığı taşıması gereken kişiler, karşı tarafa istediği mesajı kontrol dahilinde verebilmelidir. İşte Mehmet Özdemir'in kaleme aldığı bu kitap, "konuşmadan anlamak" konusunda yepyeni bir kılavuzluk sağlıyor. Keyifle okumanızı dilerim.
Doç. Dr. Ali Burak Darıcılı – Bursa Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi

tutikitap

ISBN: 978-605-73654-1-5
9 786057 365415