

Beden Dili / El, Kol ve Avuçlar /

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 tamamen açık veya dürüst olmak istediklerinde her iki avuçlarını da karşılarındaki insana açık tutarak "Sana karşı tamamen dürüst olacağım" gibi bir şeyler söylerler (Şekil 16).



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.

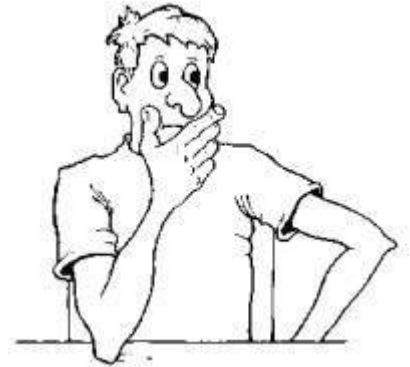
Şekil 16 Sana karşı tamamen dürüst olacağım.

Ağız Koruyucu

Ağız koruyucu bir çocuğunki kadar kolay anlaşılır olan çok az yetişkin hareketinden biridir. Beyin bilinçaltından söylenen yalan dolu sözleri bastırmaya çalışırken el ağız örter ve başparmak da yanağa bastırılır. Bazen bu hareket ağız üzerine getirilen birkaç parmak veya hatta kapalı bir yumruktan ibaret olabilir ama anlamı aynı kalır. Ağız koruma hareketinin bu bölümde daha sonra bahsedilecek olan değerlendirme hareketleriyle karıştırılmaması gerekir.

Şekil 54 Ağız Koruyucu

Çoğu kimse sahte bir öksürükle ağız koruma hareketini saklamaya çalışırlar. Gangster veya suçlu rolünü oynadığı durumlarda rahmetli Humphrey Bogart da diğer gangsterlerle yapacakları işi tartışırken veya polis tarafından sorguya çekilirken dürüst olmadığını sözel olmayan şekillerde göstermek için bu hareketi kullanırdı.



Konuşan kişi bu hareketi kullanıyorsa bu yalan söylediği anlamına gelmektedir. Ancak bu hareketi siz konuşuyorken yapıyorsa bu da sizin yalan söylediğinizi düşündüğü anlamına gelir! Kalabalık önünde konuşma yapan birisinin başına gelebilecek en rahatsız edici şeylerden biri konuşması sırasında dinleyicilerinin bu hareketi yapmasıdır.

Küçük bir dinleyici topluluğu veya samimi bir ortam olması durumunda sunuş veya konuşmayı keserek "Söylediklerim konusunda yorumları olan var mı?" diye sormak akıllıca olur. Bu da dinleyicilerin itirazlarının açığa çıkarılarak size kendinizi temize çıkarma ve sorulara cevap verme şansı verir.

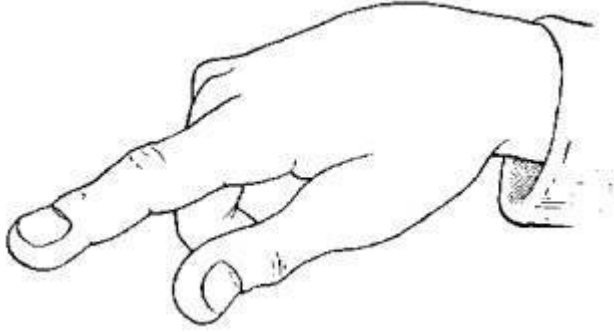
Avuç Gücü

En az fark edilen ama en güçlü sözel olmayan işaretlerden bir tanesini avcumuzla 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 aşağıya 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.

Avcım yukarı bakması sokaktaki dilencinin dilenme hareketini andıran şekilde edilgin ve tehdit etmeyen bir harekettir. Kutuyu taşınması 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 arkadaşınızsa avcunuz aşağıya bakarak yaptığınız isteği reddedebilir ve isteğinizi avcumuz yukarı bakarak belirttiğinizde gerçekleştirmesi daha olasıdır. İstekte bulunduğunuz kişi astınızsa kullanmak için yeterli otoriteye sahip olduğunuzdan avcun aşağı baktığı hareketiniz kabul edilebilir.



Şekil 19 Saldırgan avuç konumu

Şekil 19'da avuç yumruk şeklinde kapalıdır ve ileriye uzatılan parmak konuşanın dinleyicisini figüratif olarak dövdüğü sembolik bir copa dönüşür. İleriye uzatılan parmak özellikle konuşma temposuna göre hareket ettirildiğinde bir konuşmacının konuşurken kullanabileceği en rahatsız edici hareketlerden biridir. Parmağınızı ileriye uzatma alışkanlığınız varsa avcun yukarı ve aşağı baktığı konumları deneyin. Daha rahat bir yaklaşım oluşturduğunuzu ve insanlar üzerinde daha olumlu bir etkiniz olduğunu göreceksiniz.

Başparmağın Parmağa Sürtülmesi

Başparmağın parmak uçlarına veya işaret parmağına sürülmesi 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 ilişkisi sırasında kullanılmaması gerektiği açıktır.

Başparmak Gösterme

El falcılığında başparmaklar karakter güçlülüğü ve egoyu gösterir ve başparmakların sözel olmayan kullanımları da buna uyar. Başparmaklar egemenlik, üstünlük hatta saldırganlık gösterirler. Başparmak hareketleri ikincil hareketler, bir hareket grubunun destekleyici kısımlarıdır. Başparmak gösterme olumlu bir hareket olup astlarının yanında 'serinkanlı' görünmeye çalışan tipik yönetici durumunda görülebilirler. Flört eden bir erkek bu hareketleri potansiyel bir dişi eşin yanında kullanır ve bu hareketlere yüksek statülü veya prestijli giysiler giyen insanlarda sık rastlanır. Yeni çekici giysiler giyen kişiler başparmak hareketlerini eski, modası geçmiş giysiler giyen kişilerden daha sık kullanırlar.



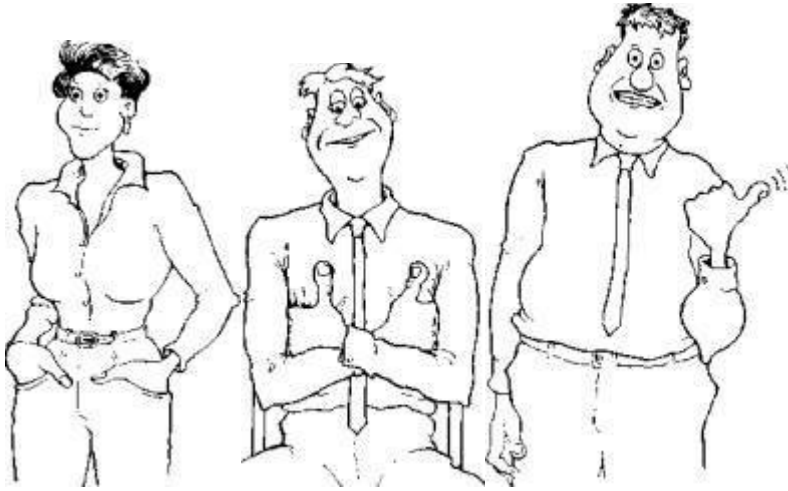
(Solda) Şekil 47 Yelek veya hırka cebinden başparmak çıkarma
(Ortada) Şekil 48 'Sayın hakimim, benim naçizane görüşüme göre...
(Sağda) Şekil 49 Başparmaklar arka cepten dışarı çıkıyor

Üstünlük göstergesi olan başparmaklar özellikle kişi bununla çelişen bir sözel mesaj verdiğinde daha fazla dikkat çekerler. Örneğin, hakime dönerek 'Sayın hakimim, benim naçizane görüşüme göre.....' diyen ama bu arada da baskın başparmak hareketleri yapan ve 'burnunun üzerinden bakarak' başını kaldıran bir avukatı ele alalım (Şekil 48). Bu hareket hakimde avukatın dürüst olmadığı hatta kendini pohpohladığı hissini uyandıracaktır. Avukat alçakgönüllü görünmek istiyorsa hakime bir ayağı ona doğru ilerde, ceketinin önü açık, avuçları görünür durumda olarak ona dönmeli ve alçakgönüllülük hatta boyun eğme işareti olarak da hafif öne eğili durmalıdır.

Başparmakların ceplerden dışarıya fırladığı, bazen de kişinin baskın tavrını gizleme girişimi olarak arka ceplerden dışarıya fırladığı (Şekil 49) görülebilir. Baskın veya saldırgan kadınlar da bu hareketi kullanır. Kadın hareketi onların da erkek hareket ve davranışlarını kullanmalarını sağlamıştır (Şekil 50). Tüm bunlara ek olarak başparmak hareketlerini yapanlar daha uzun boylu görünmek için ayak uçlarında sallanırlar.

Diğer bir popüler başparmak hareketi de kollar kavuşturulmuşken başparmakların yukarıya bakmasıdır. Bu savunma ve olumsuz bir tavra (kavuşturulmuş kollar) ek olarak üstünlük tavrını (başparmaklar) gösteren ikili bir harekettir. Bu hareketi yapan kişinin başparmaklarını hareket ettirmesi ve ayaktaayken de ayak uçlarında sallanması yaygındır.

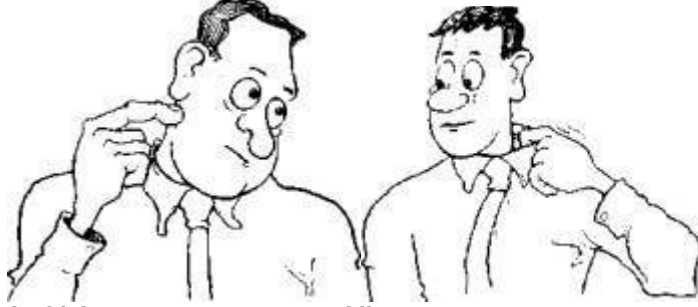
Başparmak ayrıca başka birisini göstermek için kullanıldığında alay veya saygısızlık işareti olarak da kullanılabilir. Örneğin, arkadaşına doğru eğilerek karısını kapalı yumruk başparmak hareketiyle gösterirken 'Kadınlar, hepsi birbirinin aynı' diyen koca karısıyla bir tartışmaya davetiye çıkarmaktadır. Bu durumda sallanan başparmak zavallı kadınla alay etmek için kullanılmaktadır. Bunun bir sonucu olarak başparmakla göstermeyi pek çok kadın özellikle yapan erkeğe itici bulmaktadır. Başparmak sallama kadınlar arasında pek yaygın olmasa da bazen kocalarını veya pek hoşlanmadıkları kişileri göstermek için kullanırlar.



(Solda) Şekil 50 Baskın yukarıda dişi
(Ortada) Şekil 51 Başparmaklar konumu
(Sağda) Şekil 52 'Kadınlar mı... Hepsi birbirine benzer'

Boyun Kaşıma

Bu durumda yazı yazarken kullanılan elin işaret parmağı kulak memesinin altını veya boynun yan tarafını kaşır. Bu hareketle ilgili gözlemlerimiz ilginç bir durumu ortaya koymuştur: kaşıma işlemi yaklaşık beş kez yapılır. Kaşıma sayısının beşten az veya fazla olduğu çok ender görülür. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olmama işareti olup 'Sana katıldığımdan emin değilim' diyen kişiye özgü olan bir harekettir. Sözel dille çeliştiğinde, örneğin kişi bu hareketi yaparken 'Kendini nasıl hissettiğini anlıyorum' diyorsa özellikle dikkat çeker.



(Solda) Şekil 58
(Sağda) Şekil 59 Yaka Çekiştirme

58

Ense

Kaşıma

Burna Dokunma

Özünde burna dokunma ağız koruma hareketinin daha sofistike ve daha belirsiz şekilde yapılmış bir halidir. Parmağın burnun altının hafifçe birkaç kere sürülmesinden oluşabileceği gibi hızlı ve neredeyse fark edilemeyecek tek bir dokunuştan da oluşabilir.

Şekil

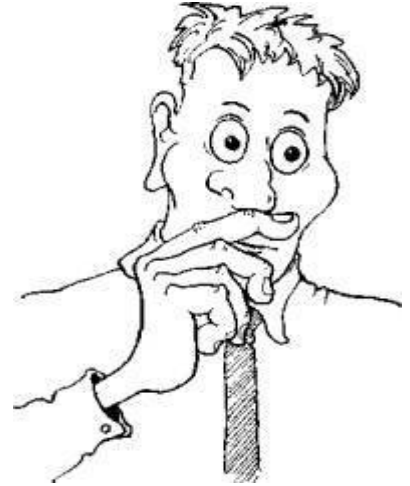
55

Burna

dokunma

Burna dokunma hareketinin kaynağıyla ilgili bir açıklama olumsuz düşünce akla gelince bilinçaltının ele ağız kapatma talimatını verdiği ama son anda belli etmemek için elin yüzden uzaklaşmaya çalışarak sonuçta çabuk bir burna dokunma hareketine dönüştüğü yolundadır.

Başka bir açıklama ise yalan söylemenin burundaki hassas sinir uçlarının kaşınmasına yol açtığı ve sürtme hareketinin de bu hissin önüne geçmek için yapıldığıdır. 'Peki ya sadece adamın burnu kaşınıyorsa?' diye sık sık sorulur. İnsanlardaki burun kaşınması genellikle burna dokunma hareketinin hafif dokunuşlarından çok farklı bari/ bir sürtme veya kaşıma hareketiyle geçer. Ağız koruma hareketi gibi hem yalan söyleyen konuşmacı hem de karşıdakinin yalan söylediğini düşünen dinleyici tarafından kullanılabilir.



Can Sıkıntısı

Dinleyici başını desteklemek için elini kullanmaya başladığında bu can sıkıntısının başladığı ve eliyle başını destekleme nedeninin aslında uyuyakalmamak için olduğuna dair bir işarettir. Dinleyicinin can sıkıntısının derecesi kol ve elinin başını ne kadar desteklediğinden anlaşılabilir. Kafanın el tarafından tamamen desteklendiği durumda (Şekil 61) aşırı can sıkıntısı ve ilgisizlik gösterilir ve bunun son noktası da başın masanın üzerine düşmesi ve kişinin horlamaya başlamasıdır.

Parmakların masa üzerinde davul çalması ve ayakların yere vurulması profesyonel konuşmacılar tarafından can sıkıntısı işaretleri olarak yorumlanırlarsa da bunlar aslında sabırsızlık işaretleridir. Konuşmacı olarak bu işaretleri fark ettiğinizde parmaklarıyla davul çalan veya ayaklarıyla yere vuran dinleyici konuşmanıza dahil ederek diğer izleyiciler üzerindeki olumsuz etkisini engellemek için stratejik bir



hareket yapmanız gerekir.

Hem can sıkıntısı hem de sabırsızlık belirtileri gösteren dinleyiciler konuşmacıya konuşmasını bitirme zamanının geldiği mesajını verirler. Parmak veya ayak vurmanın hızının kişinin ne kadar sabırsızlandığını gösterdiğini belirtmekte de fayda var vuruşlar ne kadar hızlıysa dinleyici o kadar sabırsız demektir.

Şekil 61 Can sıkıntısı

Çatı Şeklindeki Eller

Bu büyüleyici hareket konusundaki gözlem ve araştırmalarım genellikle üst/ast etkileşimi içerisinde kullanıldığını ve kendine güven veya 'ben her şeyi bilirim' tavrını gösteren bağımsız bir hareket olduğunu göstermiştir. Yöneticiler genellikle astlarına talimat veya tavsiyelerde bulunurken bu hareketi kullanırlar ve hareket özellikle muhasebeciler, avukatlar, yöneticiler ve benzeri mesleklerle mensup kişilerde yaygındır.



(Solda) Şekil 42 Yüksek çatı
(Sağda) Şekil 43 Alçak çatı

Hareketin iki biçimi vardır: birincisi hareketi yapanın fikir veya düşüncelerini belirttiği ve konuşmayı yapan olduğu durumlarda kullanılan yüksek çatı (Şekil 42). Alçak çatı (Şekil 43) hareketi ise normalde hareketi yapanın dinleyici olduğu durumlarda kullanılır. Nierenberg ve Calero kadınların alçak çatı hareketini yüksek çatı hareketinden daha sık kullandıklarına dikkat çekmişlerdir. Yüksek çatı hareketi geriye atılmış baş hareketiyle birlikte yapıldığında genellikle ukalalık veya kibir ifade eder.

Çatı hareketi olumlu bir işaret olsa bile hem olumlu hem de olumsuz durumlarda kullanılabilirdiğinden yanlış yorumlanabilir. Örneğin, potansiyel bir alıcıya ürününü tanıtan bir pazarlamacı konuşma sırasında alıcının birkaç olumlu hareketini gözlemlemiş olabilir. Bunlar arasında açık avuçlar, öne eğilme, başın yukarıda tutulması gibi hareketler sayılabilir. Satış sunuşunun sonuna doğru müşterinin çatı hareketlerinden birini yaptığını varsayalım.

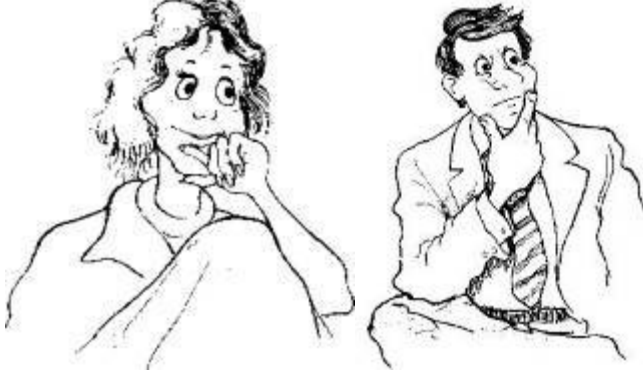
Çatı hareketini, pazarlamacı alıcıya sorunun çözümünü gösterdiği sırada yapılan bir dizi başka olumlu hareket izliyorsa satıcıya sunuşu bitirerek sipariş verilip verilmeyeceğini sorması ve satışı yapmayı umması iletiliyordun Öte yandan çatı hareketini kol kavuşturma, bacak bacak üzerine atma, bakışlarını kaçırma ve çeşitli eli yüze götürme hareketleri gibi olumsuz hareketler izliyor ve alıcı çatı hareketini satış sunuşunun sonuna doğru yapıyorsa alıcı malı almayacağından veya pazarlamacıdan kurtulacağından emin olabilir. Her iki durumda da çatı hareketi kendine güven anlamına gelse de birinin pazarlamacı için olumlu sonuçları diğerininse olumsuz sonuçları vardır. Sonucun belirlenmesinde önemli olan çatı hareketinden önce gelen hareketlerdir.

Çene Okşama

Bir grup insana bir düşünceyi sunmak için elinize bir fırsat geçtiğinde bu düşünceyi sunarken onları dikkatle izleyin, büyüleyici bir şey fark edeceksiniz. Dinleyicilerinizin çoğu, hatta tümü bir ellerini yüzlerine getirerek değerlendirme hareketleri kullanmaya başlayacaklar. Sunuşunuzu tamamlayıp gruptan bu fikirler ilgili görüş veya öneri istediğinizde değerlendirme hareketleri sona erecektir. Bir el çeneye inerek çene okşama hareketini başlatacaktır.

Bu çene okşama hareketi dinleyicinin bir karar vermekte olduğunu gösterir. Dinleyicilerden bir karar vermelerini isteyip de hareketleri değerlendirme hareketlerinden karar verme hareketlerine değiştiğinde aşağıdaki hareketlerden kararın olumlu mu olumsuz mu olduğunu anlamak mümkündür. Alıcıya satın alma konusundaki kararı sorulduğunda çene okşama hareketine başlarsa satıcı o anda müdahale ederek soru sorarsa aptallık etmiş olur.

İzlenebilecek en iyi strateji alıcının alacağı kararları gösterecek olan hareketleri gözlemektir. Örneğin, çene okşama hareketinin ardından alıcı kollarını ve bacaklarını kavuşturur ve sandalyesinde arkaya yaslanırsa pazarlamacıya sözel olmayan yollardan 'hayır' demiştir. Satışı kaybetmemek için alıcı kararını söze dökmeden önce sunuşunun ana noktalarını tekrarlaması akıllıca olur.

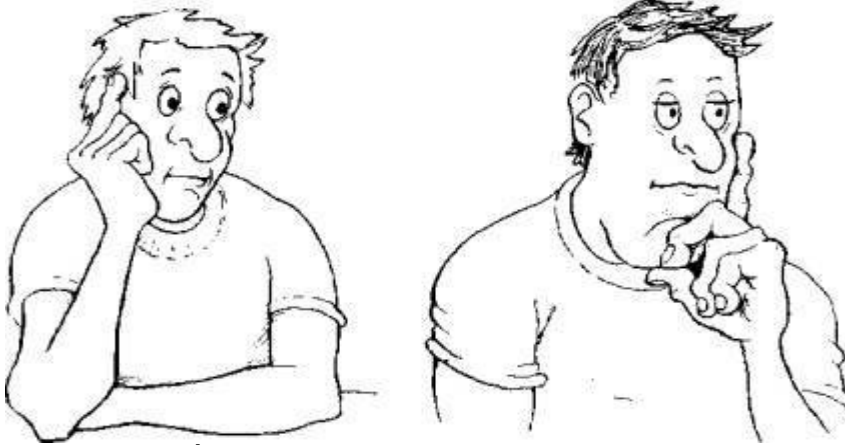


(Solda) Şekil 64 Çene okşamanın dişi versiyonu
(Sağda) Şekil 65 Karar verme

Çene okşama hareketini bir tür hazır olma hareketi izliyorsa satıcının alıcıya sadece ödemeyi nasıl yapmak istediğini sorması gerekmektedir. Alıcı satın almaya hazırdır.

Değerlendirme

Değerlendirme, genellikle işaret parmağı yukarıya doğru olarak yanağa dayalı duran kapalı bir elle gösterilir (Şekil 62). Karşınızdakinin ilgisi azalmaya başlamışsa ama nezaketen ilgili görünmek istiyorsa konumu biraz değiştirecek böylece avcun alt kısmı başı destekleyecektir. Genç ve yükselmekte olan yöneticilerin sıkıcı bir konuşma yapmakta olan şirket müdürüne saygı göstermek için bu ilgi hareketini kullandıkları sayısız yönetim toplantısını katıldım. Ancak şanssızlıklarına bakın ki elin herhangi bir şekilde kafayı desteklemeye başladığı anda mesele anlaşılmakta ve müdür genç yöneticilerden bir kısmının pek içten davranmadığını ya da yaltakçılık yaptığını hissedebilmektedir.



(Solda) Şekil 62 İlgili değerlendirme
(Sağda) Şekil 63 Olumsuz düşünceleri var

Elin kafa desteği olarak kullanılmayıp yanakta durduğu durumlarda gerçek ilgi gösterir. Müdürün hepsinin ilgisini çekmek için uygulayabileceği kolay bir yöntem 'Hepinizin dikkatle dinlediğine çok sevindim çünkü biraz sonra soru sormaya başlayacağım!' gibi bir şey söylemek olurdu. Bu da sorulara cevap verememek korkusuyla dinleyicilerin dikkatinin artmasını sağlar.

İşaret parmağını dik olarak yanaktan yukarıya bakması ve başparmağın çeneyi desteklemesi durumunda dinleyicinin konuşmacı veya konuyla ilgili olumsuz veya eleştirel düşünceleri var demektir. Sık rastlanan bir durum olumsuz düşünceler devam ederken işaret parmağının gözü çekiştirmesi veya ovuşturmasıdır. Davranış konumu kişinin tavrını da etkilediğinden hareket ne kadar devam ederse eleştirel tavır da o kadar sürer.

Bu hareket konuşmacının ya söylediklerine dinleyici de katarak ya da konuşmayı bitirerek hemen bir şeyler yapması gerektiğini gösterir. Duruşunu değiştirmesini sağlamak için konuşmacıya bir şeyler vermek gibi basit bir hareket tavrını değiştirmesini sağlayabilir. Bu hareketin ilgi işareti olarak yanlış anlaşılmasına sık rastlansa da destekleyen başparmak eleştirel tavrı ortaya koyar (Şekil 63).

El Sıkışma

El sıkışma mağara adamı döneminin bir kalıntısıdır. Mağara adamları karşılaştıklarında silahlanmadığını veya silah gizlemediklerini göstermek için avuçları açık olarak kollarını havada tutarlardı. Bu avuçlar havada hareketi geçen yüzyıllar süresince değişime uğrayarak avuç havada, avuç kalbin üzerinde ve sayısız diğer varyasyonun türemesine yol açmıştır. Bu eski selamlama töreninin modern biçimi İngilizce konuşulan çoğu ülkede karşılaşıldığında ve ayrılırken kullanılan ellerin kilitlenerek sallandığı harekettir. Eller normal olarak beş ila yedi kere arasında sallanır.

Baskın ve Edilgen El Sıkışmalar

Birisiyle ilk kez karşılaştığınızı ve geleneksel bir el sıkışmayla selamlaştığınızı varsayalım. El sıkışmayla üç temel tavırdan biri iletilir. Bunlar hakimiyet: "Bu insan üzerimde egemenlik kurmaya çalışıyor, temkinli olmalıyım", edilgenlik: "Bu insanın üzerinde egemenlik kurabilirim. Ne istersem yapar" ve eşitlik: "Bu insandan hoşlandım. İyi anlaşacağına benziyoruz." tavrıdır.

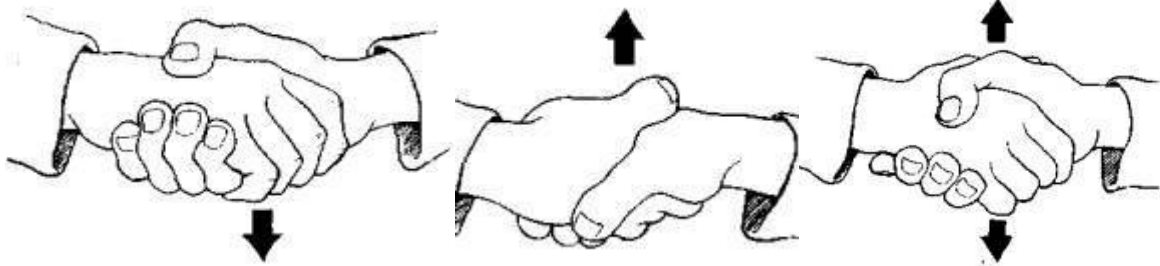
Bu tavırlar bilinçdışı olarak iletilir ama biraz çalışma ve bilinçli uygulamayla aşağıdaki el sıkışma teknikleri başkalarıyla yüz yüze görüşmelerin sonucunu anında etkileyebilir. Bu bölümdeki bilgiler el sıkışma denetleme teknikleri üzerine mevcut çok az yazılı çalışmadan biridir.

Egemenlik, el sıkışma sırasında elinizi avcunuz aşağıya bakacak şekilde çevirerek (koyu renk gömlek kolu) iletilir (Şekil 20). Avcunuz doğrudan yere bakmamalı ama karşınızdakinin avcuna göre aşağıya bakmalıdır. Bu da ona gerçekleşecek görüşmede denetimi ele almak istediğiniz mesajı iletir. Başarılı elli dört üst düzey yönetici üzerinde yapılan incelemeler bunların kırk ikisinin sadece el sıkışmayı başlatmakla kalmayıp aynı zamanda egemen el sıkışma denetimini kullandıklarını göstermiştir.

Köpeklerin teslimiyetlerini sırt üstü dönüp gırtlaklarını ortaya çıkararak göstermeleri gibi insanlar da karşındakine teslimiyetlerini avuçlarını yukarıya çevirerek gösterirler (Şekil 21). Bu hareket özellikle denetimi karşınızdakine bırakmak veya onun kendini durumu kontrol ediyor olarak hissetmesini istediğinizde etkilidir.

Ancak, avcım yukarı baktığı el sıkışma şekli edilgen bir tavır gösterse de ele alınması gereken bazı hafifletici durumlar olabilir. Örneğin ellerinde artrit olan birisi durumu nedeniyle size zayıf bir el uzatır ve bu da avcunu edilgen konuma çevirmeyi kolaylaştırır. Mesleklerinde ellerini kullanan cerrah, sanatçı ve müzisyen gibi insanlar sırf ellerini korumak amacıyla zayıf bir şekilde el sıkışabilirler. El sıkışmasından sonraki hareketler o kişiyi değerlendirmeniz için ilave ipuçları sağlayacaktır edilgen kişi edilgen hareketler kullanırken, baskın kişi de daha saldırgan hareketler kullanacaktır.

İki baskın kişinin el sıkışması durumunda her ikisi de karşındakinin avcunu edilgen konuma getirmeye çalışacağından sembolik bir savaş yaşanır. Sonuçta her ikisi de birbirlerine saygı duygularını iletirken her iki avuç da dikey olarak mengene gibi bir el sıkışma yaşanır (Şekil 22). Bu mengene gibi dikey avuç kavrama babanın oğluna "adam gibi el sıkışmayı" gösterirken öğrettiği el sıkışmadır.



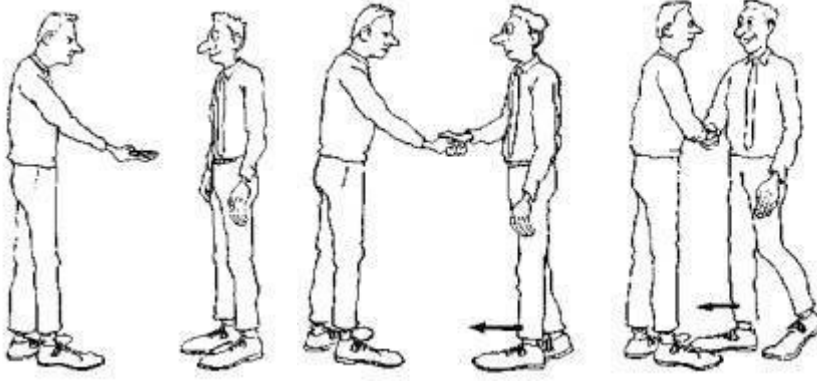
Şekil 20 Kontrolü ele alma

Şekil 21 Kontrolü bırakma

Şekil 22 Adam gibi el sıkışma

Birisi size baskın bir el uzattığında avcunu edilgen konuma getirecek şekilde çevirmek sadece zor olmakla kalmaz bir de ne yapmaya çalıştığınızı belli edersiniz. Baskın el sıkıcıyı etkisiz hale getirmek için uygulayabileceğiniz aşağıdaki teknik sadece kontrolü size vermekle kalmaz karşındakinin kişisel alanına girerek onu ürkütmenizi de sağlar. Bu etkisiz hale getirme tekniğini mükemmelleştirmek için el sıkışırken sol ayağınızla ileri adım atma egzersizi yapmanız gerekmektedir (Şekil 24).

Ardından sağ ayağınızı öne getirirken sol ayağınızı karşınızdakinin önüne ve kişisel alanına (Şekil 25) getirin. Ardından sol ayağınızı sağ ayağınıza çapraz getirerek manevrayı tamamlayın ve el sıkışmayı yapın. Bu taktik el sıkışma konumunu düzeltmenizi veya karşınızdakinin elini edilgin konuma getirmenizi sağlar. Ayrıca karşınızdakinin mahrem bölgesine girerek kontrolü ele geçirmenizi sağlar.



(Solda) Şekil 23 Soldaki adama baskın bir el uzatılır

(Ortada) Şekil 24 Eli alır ve sol ayağıyla öne adım atar

(Sağda) Şekil 25 Sağ ayağını çapraz getirerek karşıdakinin mahrem bölgesine girer ve el sıkışmayı dikey hale getirir.

El sıkışmak üzere kolunuzu uzattığınızda sağ ayağınızı mı sol ayağınızı mı ileri uzattığınızı görmek için kendi el sıkışma tarzınızı inceleyin. Çoğu kişi ayak olarak da sağ ayağını kullandıklarından baskın bir el sıkışmayla karşılaştıklarında el sıkışmanın sınırları içerisinde hareket etmek için yerleri olmadığı ve bu da karşıdakinin kontrolü ele almasını sağladığından dezavantajlı durumdadırlar. El sıkışırken sol ayağınızla ileri adım atmayı çalışın. Baskın bir el sıkışmayı nötrleştirmek ve kontrolü ele almanın ne kadar basit olduğunu göreceksiniz.

El Sıkışma Stilleri

Avuç içinin aşağıya baktığı durum karşıdakine eşit bir ilişki kurma şansı vermediğinden kesinlikle en saldırgan el sıkışma stildir. Bu el sıkışma şekli her zaman el sıkışmada ilk hareketi yapan saldırgan ve baskın erkeklerde tipik olarak görülür ve avuç içi aşağıda olarak uzatılan gergin kol karşıdakini avuç yukarıda olarak karşılık vererek edilgen konuma geçmeye zorlar.

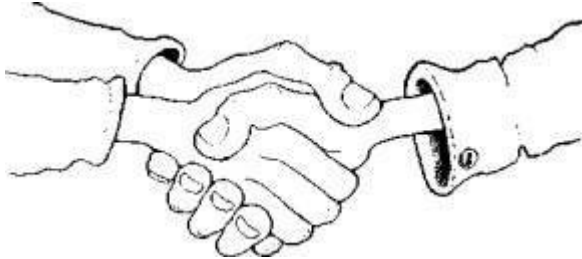
Avuç aşağıya bakan el sıkışmayı karşılamak için birkaç yol geliştirilmiştir. Sağa adım atma tekniğini (Şekil 23-25) kullanabilirsiniz ama karşıdakinin kolu genellikle bu gibi taktikleri engellemek üzere gergin ve kaskatı durduğundan bunu yapmak zor olabilir. Karşıdakinin elini üstten tutarak el sıkışmak (Şekil 27) başka bir basit manevradır. Bu yaklaşımla, sadece karşıdakinin elini kontrol ettiğinizden değil ama aynı zamanda sizin eliniz avuç aşağıya bakarak onunkinin üzerinde üstün konumda olduğundan baskın taraf siz olursunuz. Karşıdaki için utanç verici olabileceğinden bu hareketin dikkatle kullanılmasını tavsiye ederiz.



Şekil 26 Avuç aşağıya doğru el uzatma



Şekil 27 Avuç aşağıya doğru el uzatmanın etkisiz hale getirilmesi



Şekil 28 Eldiven

Eldiven şeklinde el sıkışmaya bazen politikacı el sıkışı denir. Bu hareketi yapan karşısındakine güvenilir ve dürüst olduğu izlenimini vermeye çalışırsa da bu tekniği yeni tanıştığı biri üzerinde kullandığında tam ters etki yapabilir. Karşıdaki hareketi yapanın niyeti hakkında şüpheye kapılarak temkinli davranır. Eldiven el sıkışı sadece iyi tanıdığınız insanlara yapılmalıdır.

Çok az el sıkış biçimi ölü balık el sıkışı kadar iticidir özellikle de el soğuk ve terliyse. Ölü balığın yumuşak, uysal dokunuşu onu evrensel olarak istenmeyen bir şey kılar ve çoğu kişi özellikle de elin ters çevrilmesinin kolaylığı nedeniyle bunu zayıf karakter göstergesi olarak algılar. Şaşırtıcı olan ölü balık el sıkışını kullanan çoğu kimsenin bunun farkında olmamasıdır. Bu nedenle ileride kullanacağınız el sıkış tekniğine karar vermeden önce arkadaşlarınızın kendi el sıkış şekliniz hakkındaki görüşlerini alın.

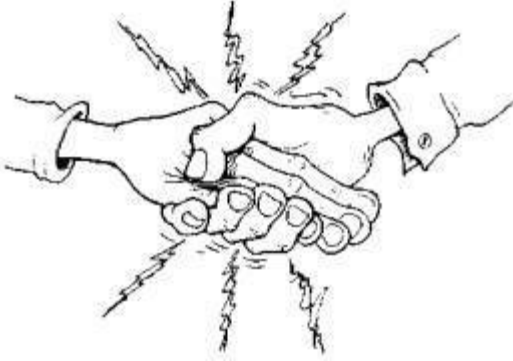


Politikacı el sıkışı



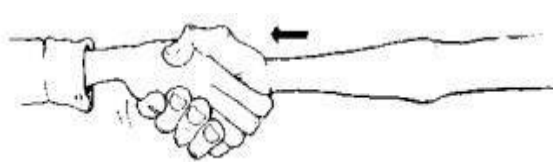
Şekil 29 Ölü balık

Parmak ezici saldırgan "kabadayı" tipinin işareti gibidir. Maalesef, karşılığında bir laf etmek ya da burnuna yumruğu çakmak gibi fiziksel eylemler dışında bunu engellemenin bir yolu yoktur!



Şekil 30 Parmak ezici

Avcun aşağıya bakması gibi gergin kol uzatma da saldırgan tipler tarafından kullanılmakta olup amacı sizi belli bir mesafede ve hareketi yapanın mahrem bölgesinin dışında tutmaktır. Kırsal bölgede yetişen ve daha büyük mahrem bölgeye sahip kişiler tarafından da kişisel bölgelerini korumak amacıyla kullanılır. Ancak taşralılar genellikle öne eğilme veya hatta kollarını gergin olarak uzatırken tek ayaklarının üzerinde durma eğilimindedirler.



Şekil 31 Gergin kol uzatma



Şekil 32 Parmak ucu tutma



Şekil 33 Kol çekme

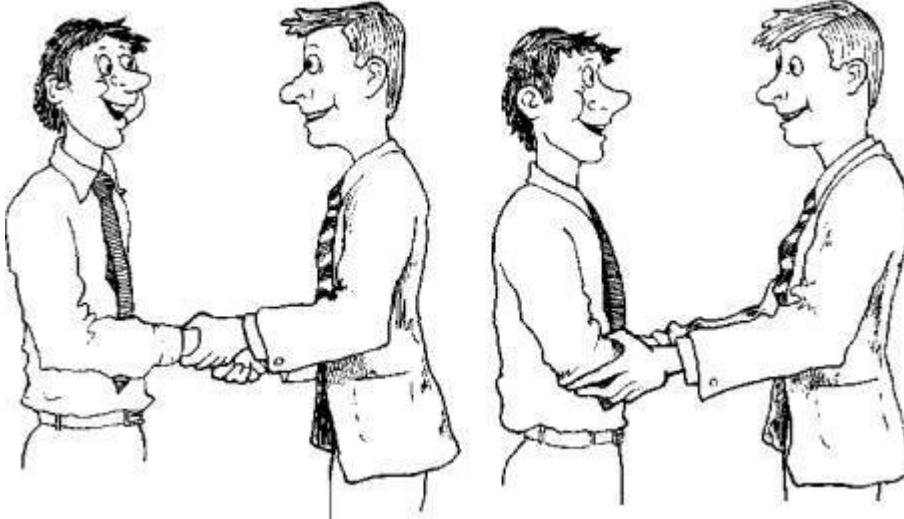
Parmak ucundan tutma da hedefini şaşırmış bir gergin kol uzatma gibidir; kullanıcı karşıdakinin parmaklarını yanlışlıkla tutar. Hareketi yapanın karşısındakine karşı hevesli ve istekli bir tavrı varmış gibi görünse de aslında kendine güven eksikliği çekmektedir. Gergin kol uzatma gibi parmak ucu tutmanın da esas amacı karşıdakini rahat edebileceği bir mesafede tutmaktır.

Hareketi başlatanın karşıdakini kendi bölgesine çekmesinin iki anlamı olabilir. Birincisi hareketi başlatan sadece kendi kişisel alanı içerisinde rahat eden güvensiz bir tiptir veya ikincisi hareketi başlatan daha küçük bir mahrem bölgesi olan bir kültürden gelmektedir ve normal davranmaktadır.

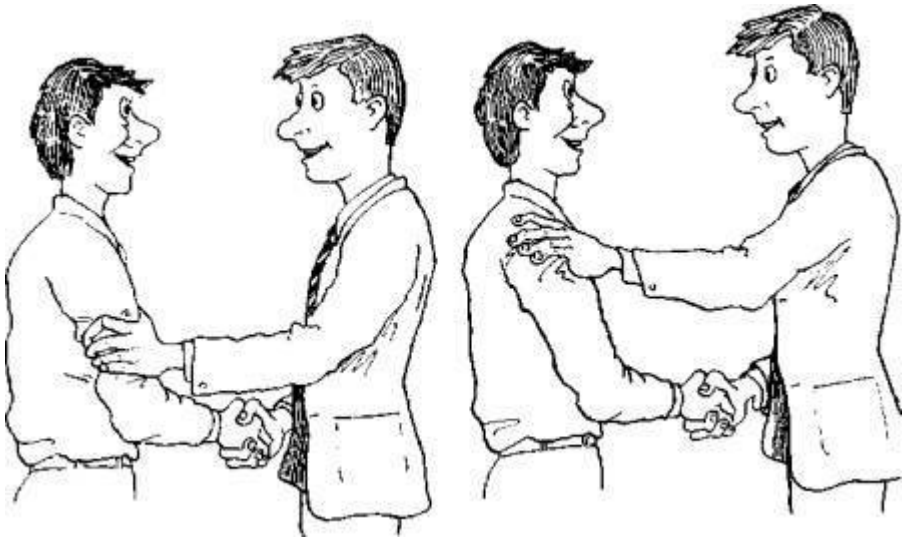
İki eli kullanarak el sıkışmanın anlamı karşıdakine duyulan içtenlik, güven veya hislerin derinliğini belirtmektir. Burada iki önemli öğeye dikkat edilmelidir. Birincisi sol elin el sıkışmayı başlatanın hissettiği ilave duyguların iletmekte kullanıldığı ve bu duyguların derecesinin sol elin karşı tarafın sağ kolunun ne kadar yukarısına götürüldüğüyle ilişkili olduğudur.

Örneğin, dirsek kavrama (Şekil 35), bilek tutmadan (Şekil 34) daha fazla duygu iletirken omuz tutuşu (Şekil 37) üst kol kavramadan (Şekil 36) daha fazla duygu iletir. İkinci olarak, el sıkışmayı başlatanın sol eli karşı tarafın mahrem ve yakın mahrem bölgelerine bir giriştir. Genel olarak bilek tutma ve dirsek kavrama sadece yakın arkadaşlar ve akrabalar arasına kabul edilebilir ve bu durumlarda el sıkışmayı başlatanın sol eli sadece karşıdakinin mahrem bölgesine girer.

Omuz tutuş (Şekil 37) ve üst kol kavrama (Şekil 36) karşı tarafın yakın mahrem bölgesine girmekte olup vücut teması da içerebilir. Bu hareket sadece el sıkışma sırasında yakın duygusal bir bağ hisseden insanlar arasında kullanılmalıdır. Bu ilave duyguların karşılıklı olmaması veya el sıkışmayı başlatanın çift eli bir el sıkışma kullanmak için iyi bir nedeni olmaması durumunda karşıdaki şüphelenerek el sıkışmayı başlatanın niyetlerine karşı bir güvensizlik duyacaktır. Bunun karşıdakinin tetikte olmasına neden olarak sosyal bir intihar olduğunu fark etmeden seçmenlerini iki eli el sıkışmayla selamlayan politikacılar ve yeni müşterilerini benzer şekilde selamlayan pazarlamacılarla karşılaşabiliriz.



(Solda) Şekil 34 Bilek tutma
(Sağda) Şekil 35 Dirsek kavrama

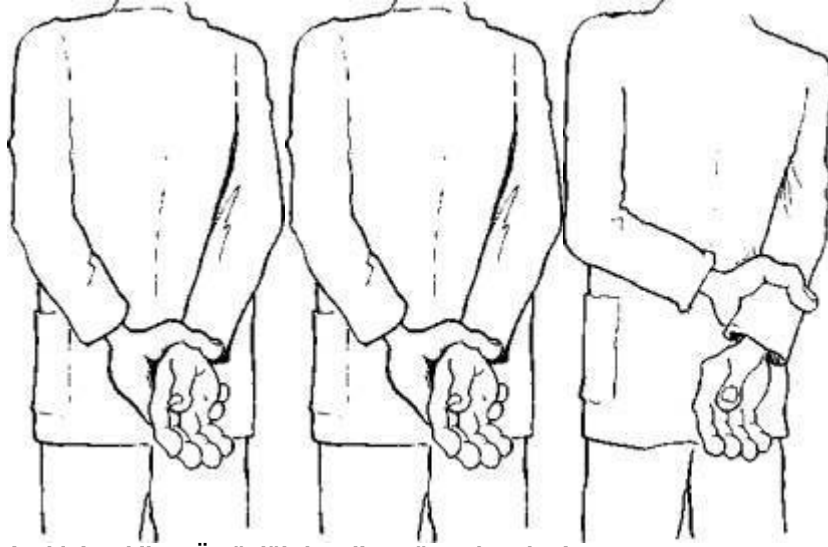


(Solda) Şekil 36 Üst kol kavrama
(Sağda) Şekil 37 Omuz tutma

El-Kol ve Bileklerin Tutulması

İngiliz Kraliyet Ailesi'nin bazı önde gelen erkek üyeleri başları yukarıda, çeneleri çıkık ve bir avuçları arkada diğer ellerini tutarak yürüme alışkanlıklarıyla tanınırlar. Bu hareket sadece İngiliz Kraliyet Ailesi'ne özgü değildir, çoğu ülkenin Kraliyet Aileleri arasında yaygındır. Daha yerel bir düzeyde bakacak olursak bu hareket, devriye gezen polisler, okul bahçesinde yürüyen okul müdürü, üst düzey askeri personel ve otorite sahibi diğer kişiler tarafından kullanılır.

Öyleyse bu hareket bir tür üstünlük / kendine güven hareketidir. Aynı zamanda kişinin bilinçaltı bir korkusuzluk ifadesiyle karın, kalp, gırtlak gibi hassas yerlerini diğerlerine göstermesine de olanak tanır. Deneyimlerimize göre gazetecilerle röportaj sırasında veya dış hekiminin bekleme salonundaki gibi yüksek stres yüksek durumlarında bu hareketi yaparsanız kendinizi oldukça rahatlamış, kendine güvene ve hatta otoriter bulabilirsiniz.



(Solda) Şekil 44 Üstünlük-kendine güven hareketi
(Ortada) Şekil 45 Elle bileği tutma hareketi
(Sağda) Şekil 46 Üst kolu tutma hareketi

Avustralyalı polisler üzerindeki gözlemler ateşli silahları olmayan polislerin bu hareketi sık kullandıklarını ve ayrıca sık sık ayak uçlarının üzerinde ileri geri sallandıklarını göstermiştir. Ancak ateşli silahları olan polisler bu hareketi pek kullanmayarak onun yerine eller kalçada saldırgan hareketini (Şekil 98) kullanmaktadırlar. Görünüşe göre ateşli silahın kendisi taşıyana yeterince otorite sağladığından otorite gösterisi olarak bu hareketi ihtiyaç duymamaktadırlar.

Arkada el kavuşturma hareketi hayal kırıklığı göstergesi olan ve bir çeşit kendini kontrol etme girişimi olan elle bileği tutma hareketiyle (Şekil 45) karıştırılmamalıdır. Bu durumda bir el diğer bilek veya kolu sanki sağa sola vurmasını engellemek istermişçesine sınıksız tutar.

İlginç olan el arkada ne kadar yukarıdaysa kişinin o kadar kızgın olmasıdır. Örneğin, Şekil 46'da el sadece bileği değil kolun üst kısmını tuttuğundan Şekil 46'daki adam Şekil 45'teki adama göre kendini kontrol etmek için daha fazla çaba harcamaktadır. 'Kendine hakim olmakla' ilgili ifadelerle yol açan da bu tip hareketlerdir. Bu hareket potansiyel bir alıcıyı ziyaret eden ve beklentileri istenen pazarlamacılar da sık rastlanır. Sinirliliği gizlemek için pazarlamacının yaptığı bu zayıf hareketi kurnaz bir alıcı hemen fark edebilir. Kendini kontrol hareketi arkada el kavuşturma hareketine çevrilirse bunun sonucunda daha rahatlatıcı ve kendine güven dolu bir his elde edilebilir.

Elleri Ovuşturmak

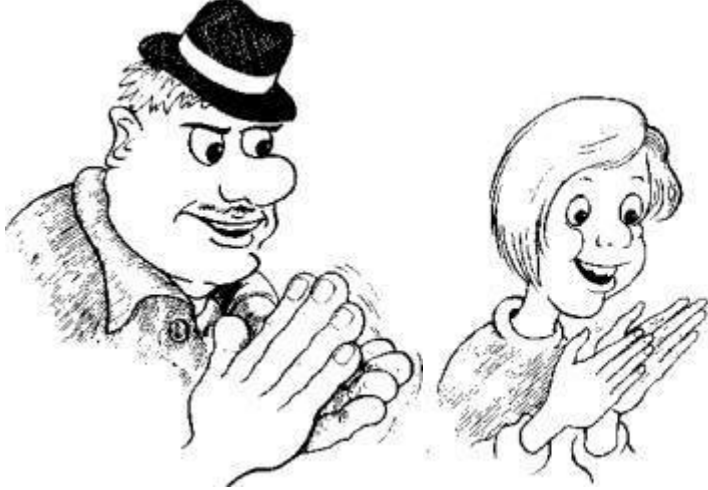
Ellerini ovuşturmak insanların olumlu beklentilerini ilettikleri sözel olmayan yollardan biridir. Zar atan kazanma umudunu göstermek için zarı ellerinin arasında ovuşturur, tören düzenleyici ellerini ovuşturarak izleyicilere 'Bir sonraki konuşmacıyı dinlemeyi uzun süredir istiyorduk' der ve heyecanlı 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 bir yerim var!' der. Emlakçı sonucun sizin için olumlu olmasını beklediğini göstermiştir. Ama eğer ellerini yavaş yavaş ovuştururken sizin için ideal evi

bildiğini söyleseydi kendinizi nasıl hissederdiniz?

Bu durumda büyük olasılıkla üçkağıtçı veya çıkarıcı birisi gibi görünecek ve sonuçların sizden çok onun iyiliğine olacağı hissine kapılacaktınız. 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 yapmıyordur. Sadece elleri üşümüştür!



(Solda) 'Elimde tam size göre bir yer var!!!'

(Sağda) Şekil 38 'Ne kadar heyecanlı değil mi?'

Göz Ovuşturma

Akıllı maymun 'Hiçbir şey görmedim' der ve bu hareket de beynin gördüğü bir aldatma, yalan veya şüpheli durumu dışarıda bırakmak veya yalan söylediği kişinin yüzüne bakmaktan kaçınmak hareketidir. Erkekler genellikle gözlerini bayağı güçlü bir biçimde ovuştururlar ve eğer söyledikleri yalan büyük bir yalansa normalde yere doğru olmak üzere bakışlarını kaçıırırlar. Kadınlarsa ya kaba hareketler yapmaktan kaçınmaları öğretilerek yetiştirildiklerinden ya da makyajlarını bozmak istemediklerinden gözün hemen altında hafif bir ovuşturma hareketi yaparlar. Dinleyicinin bakışlarından tavana bakarak kaçmaya çalışırlar.

'Dişlerinin arasından yalan söylemek' yaygın olarak kullanılan bir deyimdir. Bu da kenetlenmiş dişler, sahte bir gülümseme ve göz ovuşturma hareketiyle bakışları kaçırmadan oluşan hareket grubundan bahseder. Bu hareket aktörler tarafından içten olmayan birisini göstermek için kullanılırsa da gerçek hayatta çok ender karşımıza çıkar.



Şekil 56 Göz ovuşturma

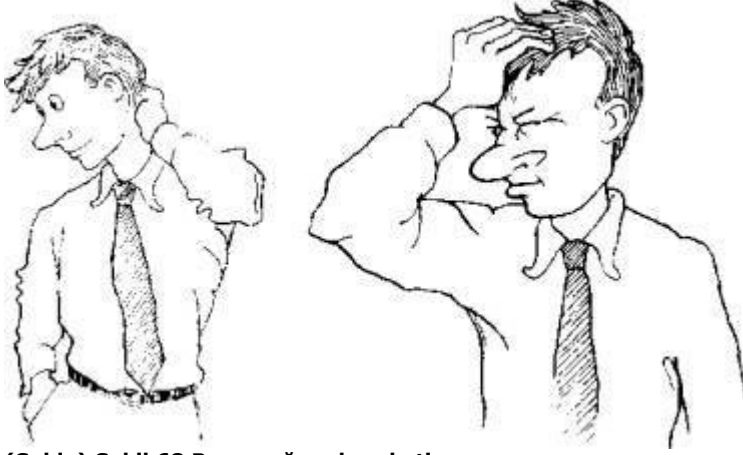
Kafa Ovuşturma ve Tokatlama

Yaka çekistirme hareketinin abartılı bir hali de Calero'nun "Boyun ağrısı" hareketi adını verdiği şekilde ensenin ovuşturulmasıdır. Yalan söylerken bu hareketi yapan birisi genellikle gözlerini sizden kaçırarak ve yere bakacaktır. Bu hareket aynı zamanda kızgınlık ve sinirlenme işareti olarak da kullanılır. Bu durumda önce enseye hafif bir tokat vurulur ve ardından ense ovuşturulmaya başlanır.

Örneğin, altınızda çalışan birisinden sizin için belli bir işi tamamlamasını istediğinizi ve onun da bunu gereken zamanda yapmayı unuttuğunu varsayalım. Sonuçları istediğinizde unuttuğunu sözle olmayan yollarla sanki kendi kendini dövüyormuşçasına ya alnını ya da ensesini tokatlayarak belirtir. Kafanın tokatlanması unutkanlık anlamına gelirse de kişi siz veya durum hakkında ne hissettiğini alnını veya ensesini tokatlayarak belirtir.

Alnını tokatlıyorsa (Şekil 69) sözel olmayan yollarla size unutkanlığından bahsetmiş olmanıza aldırmadığını

iletirken ensesini tokatlıyorsa (Şekil 68) aynı yollarla size hatasını hatırlattığınız için 'baş belası' olduğunuzu söylemektedir. Enselerini ovuşturma alışkanlığına sahip kişiler daha olumsuz yaklaşımlı veya eleştirel olurlarken hata yaptıklarını alınlarını ovuşturarak belirtenler daha açık, daha rahat kişilerdir



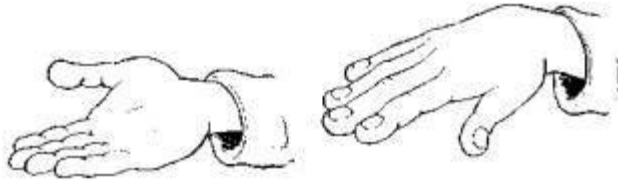
(Solda) Şekil 68 Boyun ağrısı hareketi
(Sağda) Şekil 69 'Ne gene mi'

Kandırma Amaçlı Avuç

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 dürüstlükle ilgili hareketlerin çoğu eksik olacağından ve yalanla ilgili olumsuz hareketleri de açık avuçlarla çelişkili biçimde yapacağınızdan samimi olmadığınız anlaşılabilir.

Profesyonel yalancılar sözel olmayan işaretlerinin sözel yalanlarıyla uyuşması sanatını öğrenmiş insanlardır. Profesyonel yalancı yalan söylerken dürüstlükle 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 halini 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.



(Solda) Şekil 17 Edilgen avuç konumu
(Sağda) Şekil 18 Baskın avuç konumu

Kenetlenmiş Eller

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 (Şekil 39), otururken eller masanın üzerinde veya kucakta (Şekil 40) ve ayaktaayken eller apış arası hizasında (Şekil 41).

Ayrıca ellerin tutulduğu yükseklikle kişinin olumsuz duygularının derecesi arasında da bir ilişki varmış gibi görünmektedir. Yani eller Şekil 39'daki gibi yüksekteyken kişinin kontrol edilmesi Şekil 40'taki konuma göre daha zor olabilir. 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.



(Solda) Şekil 39 Eller yukarıda kenetli
(Ortada) Şekil 40 Eller orta konumda kenetli
(Sağda) Şekil 41 Eller alçakta kenetli

Kulak Ovuşturma

Bu aslında dinleyicinin elini kulağının çevresine getirerek 'kötü şeyleri duymaktan kaçınmasından' ibarettir. Ebeveynlerinin azarlarını duymamak için her iki kulağını da elleriyle kapatan küçük çocuk hareketinin sofistike yetişkin versiyonudur.

Kulak ovuşturmanın diğer versiyonları arasında kulağın arkasının ovuşturulması, parmak ucunun kulağın içerisinde döndürülerek ileri geri götürülmesi, kulak memesinin çekştirilmesi veya kulağın tamamının kulak deliğine doğru çevrilmesi sayılabilir. Bunlardan sonucu dinleyicinin yeterince dinlediği veya konuşmak istiyor olabileceği anlamına gelir.



Şekil 57 Kulak ovuşturma

Parmaklar Ağızda

Morris'in bu hareketle ilgili açıklaması parmakların kişi baskı altındayken ağza götürüldüğü yolundadır. Bu da annesinin memesini emen çocuğun güvenli durumuna dönmek için yapılan bilinçsiz bir çabadan başka bir şey değildir. Küçük çocuklar meme yerine başparmaklarını ağızlarına koyarken yetişkinler bununla da kalmayıp sigara, pipo, kalem gibi şeyleri de ağızlarına koyarlar.

Çoğu eli ağıza götürme hareketi yalan veya aldatma anlamına gelirse de parmakları ağıza sokmak güven ihtiyacının dışı gösterilmesidir. Bu hareketi gördüğünüzde karşıdaki insana garanti ve güvence vermek (Şekil 60) uygun olur.



Şekil 60 Burada güven vermek gerekir

Yaka Çekiştirme

Desmond Morris yalan söyleyenlerin hareketleriyle ilgili araştırmaların yalan söylemenin hassas yüz ve boyun dokularında hafif bir kaşınma duygusu uyandırdığını ve bunun geçmesi için kaşımak veya ovuşturmak ihtiyacı hissedildiğini gösterdiğini söylemiştir. Bu da bazı kişilerin yalan söyleyip de yalanlarının anlaşıldığından şüphelendiklerinde neden yaka çekiştirme hareketini kullandıklarının makul bir açıklaması gibi görünmektedir.

Sanki yalan söyleyen sizin onun yalan söylediğinden şüphelendiğinizi hissettiğinde yalanı boynunda bir ter çizgisine yol açmaktadır. Bu hareket aynı zamanda birisi kızgın veya sinirliyken ve boynun etrafını havalandırmak için yakasını boynundan uzaklaştırmak istediğinde de kullanılır. Bu hareketi yapan birisiyle

karşılaştığınızda Tekrarlayabilir misiniz?' ya da 'Şurayı açıklayabilir misiniz?' diye sormak sizi aldatmaya çalışanın kendini ele vermesini sağlayabilir.

İlk Kim Uzanır?

Birisiyle ilk tanıştığınızda el sıkışmak genel olarak kabul gören bir adetse de bazı durumlarda el sıkışması için ilk hareketi sizin yapmanız akıllıca olmayabilir. El sıkışmanın bir tür hoş geldin işareti olduğunu düşünecek olursak ilk hareketi yapmadan önce kendi kendinize birkaç soru sormanızda fayda var: Gerçekten isteniyor muyum?

Bu kişi beni gördüğüne memnun mu? Pazarlamacı adaylarına haber vermeden ve davet edilmeden ziyaret ettikleri bir alıcıda el sıkışına için ilk hareketi kendilerinin yapması durumunda alıcının onlara hoş geldin demek istemiyor olabileceği ve yapmak istemediği bir şeye zorlanıyor olabileceği için olumsuz tepki verebileceği öğretilir.

Ayrıca artritli insanlar veya elleri meslekleri için önemli olan insanlar el sıkışmaya zorlandıklarında savunmaya geçebilirler. Böyle durumlarda pazarlamacı adaylarına karşıdakinin el sıkışmak için ilk hareketi yapmasını beklemeleri ve yapmadığı durumda başarıyla selam vermeleri tavsiye edilir.

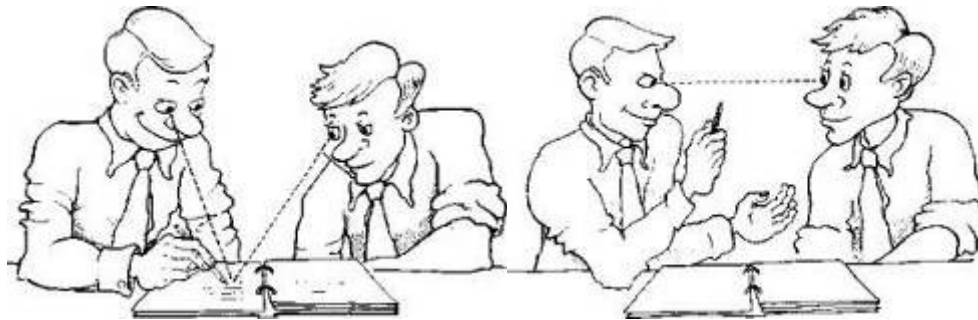
Beden Dili / Genel /

Bakışları Denetleme

Birisine kitaplar, şemalar, grafikler vs. kullanarak görsel bir sunuş yapıyorsanız bakışlarını nasıl denetleyeceğiniz önemli olabilir. Araştırmalar beyne iletilen bilgilerin yüzde 87'sinin gözler, yüzde 9'unun kulaklar ve yüzde 4'ünün de diğer duymalar aracılığıyla iletildiğini göstermiştir. Örneğin, siz konuşurken karşınızdaki görsel sunuşunuza bakıyorsa ve söylediklerinizi gördükleriyle doğrudan ilişkili değilse mesajınızın sadece yüzde 9'unu özümseyecektir.

Mesajın görsel sunuşunuzla ilgili olması durumunda görsel sunuşa bakıyorsa söylediklerinizin sadece yüzde 25-30'u ona ulaşacaktır. Bakışlarını azami şekilde kontrol edebilmek için görsel sunuşu göstermek için bir kalem veya işaret çubuğu kullanın ve aynı zamanda gördüklerini sözlü olarak ifade edin (Şekil 113).

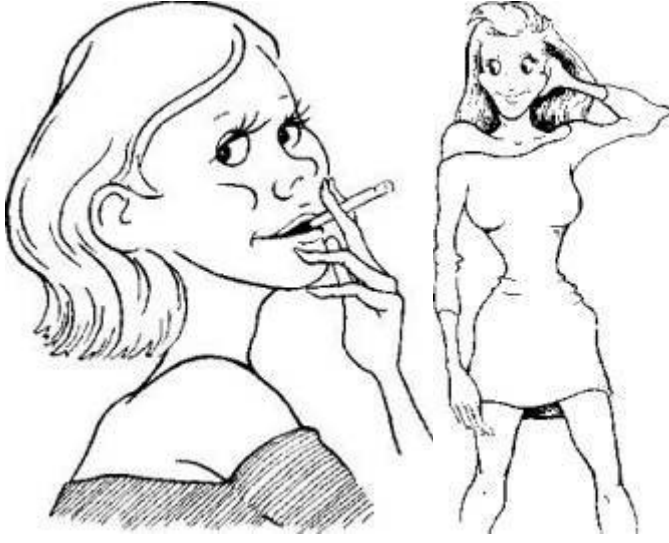
Ardından kalemi görsel sunuştan kaldırarak onun ve sizin gözlerinizin arasında tutun (Şekil 114). Bu hareket mıknaş varmışçasına başını yukarıya kaldırmasını sağlayacak ve böylece söylediklerinizi görecektir. Konuşurken diğer elinizin avcunuzun görünür olduğundan emin olun.



(Solda) Şekil 113 & (Sağda) 114 Karşıdakinin bakışını denetleyebilmek için kalem kullanımı

Dişi Flört Hareketleri

Kadınlar da erkekler gibi saça dokunma, giysileri düzeltme, bir veya iki ellerini birden kalçalarına koyma, ayak ve vücudun erkeğe çevrilmesi daha uzun mahrem bakışlar ve artan göz teması gibi aynı temel hazırlık hareketlerini kullanırlar. Ayrıca erkek saldırganlık hareketi olmasına rağmen bir dişi inceliğiyle kullanılan ve sadece tek başparmağın kemere sokulduğu veya bir çanta veya cepten dışarı çıktığı başparmaklar kemerde hareketini yaparlar.



(Solda) Şekil 119 Sigara satmakta kullanılan flört hareket grubu
(Sağda) Şekil 120 Kadın hazırlık hareketleri

Heyecan dolu bir ilgi kadınlarda da gözbebeklerinin büyümesine ve yanakların kızarmasına yol açar. Bunun ardından diğer dişi flört sinyalleri gelir.

Saç Atma

Baş hafifçe savrulurak saçlar omuzlardan geriye veya yüzden uzağa atılır. Kısa saçlı kadınların bile bu hareketi yaptıkları görülebilir.

Bilek Gösterme

İlgilenen bir dişi potansiyel erkek eşine bileklerinin iç tarafındaki düzgün yumuşak teni gösterecektir. Bilek bölgesi uzun zamandır vücudun en erotik yerlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Konuşurken avuçlar da erkeğe gösterilir. Sigara içen kadınlar bu tahrik edici bilek / avuç göstermeyi sigara içerken çok kolay yaparlar. Bilek gösterme ve saç atma hareketleri dişi bir görünüme sahip olmak isteyen eşcinsel erkekler tarafından da taklit edilir.

Bacak Açma

Bacaklar erkek orada olmasaydı açılacaklarından daha fazla açılırlar. Bu hareket kadın oturur pozisyonda da olsa ayakta da olsa ve sürekli olarak bacaklarını çapraz ve bitişik tutan cinsel olarak savunmaya geçmiş kadınla tezat oluşturur.

Kalça Yuvarlama

Pelvik bölgeyi vurgulayacak şekilde yürürken kalçaların rolü önem kazanır. Aşağıda verilen daha rafine dişi flört hareketlerinden bazıları yüzyıllardır mal ve hizmetleri satmak için yapılan reklamlarda kullanılmaktadır.

Yan Bakış

Göz kapakları kısmen düşük olarak kadın erkeğin bakışına erkek fark edene kadar karşılık verir ardından hemen bakışlarını kaçıır. Bu tahrik edici bir gözetlenme ve gözetleme hissi uyandırır ve çoğu normal erkeği ateşlendirmek için yeterlidir.

Ağız Hafif Aralık, Islak Dudaklar

Bu hareket dişi genital bölgesini simgelemek amacını güttüğünden Dr. Desmond Morris bunu 'kendi kendini taklit' olarak tanımlar. Dudaklar yalanarak veya kozmetiklerle ıslak gösterilir. Her iki durumda da kadının cinsel bir davette bulunduğu izlenimini uyandırır.

Ruj

Bir kadın cinsel olarak uyarıldığında dudakları, memeleri ve cinsel organları kanla dolarak daha büyük ve daha kırmızı olurlar. Ruj da binlerce yıldır kullanılan ve cinsel olarak uyarılmış dişinin kızarmış cinsel organını taklit etmeyi amaçlayan bir tekniktir.

Silindir Şeklinde Bir Nesnenin Ellenmesi

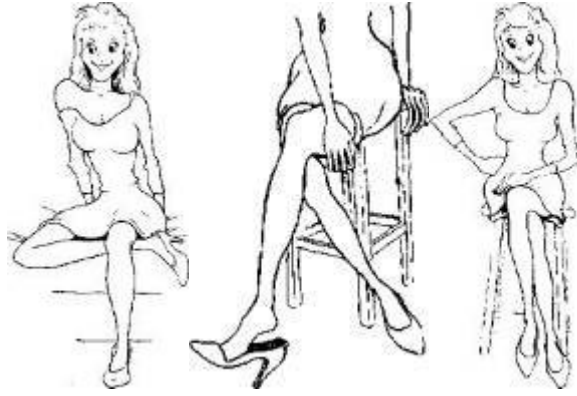
Sigara, şarap kadehinin ayağı, parmak veya herhangi uzun ince bir nesnenin ellenmesi ne düşünüldüğünün bilinçaltı bir göstergesi olabilir.

Kalkık Omuz Üzerinden Yana Bakma

Bu da yuvarlanmış kadın göğüslerinin taklit edilmesidir. Şekil 119'da da büyümüş göz bebekleri, saç atma, bilek gösterme, yan bakış, isleyerek uzun uzun bakma, ıslak dudaklar, yukarıda tutulan baş ve silindir şeklinde bir nesneyi elleme gibi hareketleri kullanarak belli bir sigara markası için arzu uyandırmaya çalışmaktadır.

Kadınlarda Bacak Atma Hareketleri

Erkekler genellikle bacakları açık ve saldırgan bir şekilde apış aralarını sergileyerek otururlarken kadınlar bacak bacak üstüne atmayı hassas genital bölgeleri için bir koruma olarak kullanırlar. Kadınlar flört ettiklerini göstermek için üç temel pozisyonu kullanırlar.



(Solda) Şekil 121 Dizle gösterme

(Ortada) Şekil 122 Ayakkabı yeterli ipucu sağlar

(Sağda) Şekil 123 Bacak dolama

Dizle göstermede (Şekil 121) bir bacak öbürünün altına toplanırken ilginç bulduğu kişiyi gösterir. Bu çok rahat bir pozisyon olup konuşmanın resmiyetini ortadan kaldırır ve uylukları sergiler.

Ayakkabıyla oynama (Şekil 122) da rahat bir tavrı gösterir ve bazı erkekleri çıldırtabilen bir şekilde ayağın ayakkabıya sokup çıkarılması gibi baştan çıkartıcı bir etkiye sahiptir.

Çoğu erkek bacak dolamanın (Şekil 123) bir kadının yapabileceği en çekici oturuş pozisyonu olduğunu düşünür. Bu, kadınların dikkat çekmek için bilinçli olarak kullandıkları bir harekettir. Dr Sheflen bir bacağın diğerine daha önce de belirtildiği gibi kişi cinsel performansa hazır olduğunda vücutta görülen durumlardan biri olan yüksek kas tonu görünümü vermek üzere bastırılır.

Kadınlar tarafından kullanılan diğer işaretler arasında bacakların erkeğin karşısında yavaşça kavuşturulup ayrılması ve dokunulma arzusunu gösterircesine eliyle uyluklarını hafifçe okşamak sayılabilir Genellikle buna alçak sesle konuşmak eşlik eder.

Erkek Flört Hareketleri

Çoğu havyan türleri gibi insanların da erkeği dişi yaklaşırken hazırlık hareketleri yapar. Daha önce bahsedilen otomatik fizyolojik tepkilere ek olarak elini boğazına götürerek kravatını düzeltir. Kravatı yoksa

yakasını düzeltir veya omuzlarından hayali tozları silkeler ve kol düğmelerini, gömleğini, ceketini ve diğer giysilerini düzeltir. Ayrıca saçını da düzeltebilir.

Dişiye karşı yapabileceği en saldırgan cinsel gösteri genital bölgeyi vurgulayan saldırgan başparmaklar kemerde harekettir. Ayrıca vücudunu kadına çevirerek ayağını ona doğru uzatabilir. Mahrem bakışı kullanır ve bakışlarını normalden bir an daha uzun tutar. Gerçekten ilgileniyorsa gözbebekleri büyür. Genellikle boyutlarını vurgulamak ve dişiyle ilişkiye geçmek konusundaki hazır olma durumunu göstermek için elleri kalçalarında olarak durur. Otururken veya bir duvara yaslanırken apış arasını göstermek üzere bacaklarını da açabilir.

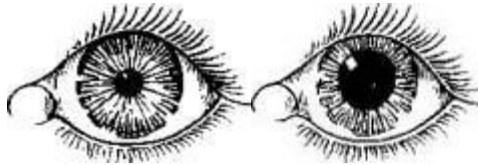
İş flört ayınlarına geldiğinde çoğu erkek nehir kenarında durup kafalarına büyük bir sopayla vurarak balık avlamaya çalışan biri kadar başarılıdır. Aşağıda göreceğimiz gibi kadınların balıklarını avlamak için hiçbir erkeğin hayal edemeyeceği kadar çok hileleri ve avcılık becerileri vardır.

Gözbebekleri

Tarih boyunca göz ve insan davranışı üzerindeki etkileriyle uğraştık durduk. Hepimiz 'Gözleriyle onu parçaladı', 'Kocaman bebek gözleri var', 'Gözlerini kaçırıp duruyor', 'Çok davetkâr gözleri var', 'Gözünde öyle bir pırıltı vardı' ya da 'Bana en kötü bakışıyla baktı' gibi ifadeler kullanmışsınız. 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 biri diğerinin gözbebeklerinin büyümesinden heyecanlanır. Araştır malar, 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.



(Solda) Şekil 107 Minik boncuk gözler
(Sağda) Şekil 108 Yatak odası gözleri

Bebekler ve çocukların gözbebekleri yetişkinlerinkinden daha büyüktür yetişkinlerin yanındayken onlara olabildiğince çekici görünerek sürekli olarak dikkatlerini çekme çabasıyla gözbebekleri sürekli olarak büyür.

Uzman kağıt oyuncuları ile 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 büyütürken daha arzulanır olabilmek için gözlerine dulavratotu losyonu damlatırlardı. Merhum Aristotle Onassis'in düşüncelerinin gözlerinden okunmaması için iş görüşmeleri sırasında koyu renk gözlük taktığı bilinirdi.

Eski bir söz 'Biriyle konuşurken gözlerinin içine bak' der. Başkalarıyla konuşurken veya pazarlık yaparken 'gözbebeklerine bakma' egzersizi yaparak gerçek duygularını gözbebeklerinden öğrenmeye çalışın.

Gözle Dışarıda Bırakma



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 kullandığınız yaklaşımın olumsuz bir tepkiye yol açıyor olabileceği ve etkin bir iletişimi için yeni bir taktik gerektiği anlamına gelir (Şekil 112).

Şekil 112 Herkesi dışarıda bırakma

Gözlük Hareketleri

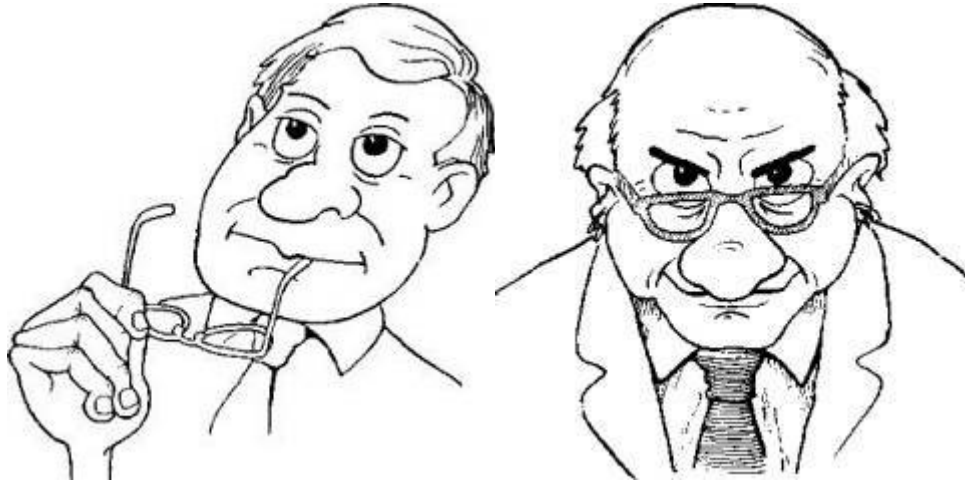
Neredeyse insanlar tarafından kullanılan tüm yapay yardımcıları kullanıcısına pek çok açıklayıcı hareket yapma fırsatı tanır ve gözlükler de kesinlikle buna istisna değildir. En yaygın hareketlerden biri çerçevenin saplarından birini ağza götürmektir (Şekil 127).

Desmond Morris nesneleri dudaklara veya ağza götürmenin kişinin bebekken annesinin göğsünde hissettiği güvenlik duygusunu anlık olarak yeniden yaşamaya çalışması olduğunu söyler. Yani gözlükleri ağza götürme bir güven ve rahatlama hareketidir. Sigara tiryakileri sigaralarını aynı amaçla kullanırlarken çocuklar da parmak emerler.

Oyalama

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

Bu oyalama hareketinin ardından gelen hareketler kişinin niyetini göstererek uyanık görüşmecinin buna göre tepki verebilmesini sağlarlar. Örneğin kişi gözlüklerini geri takarsa bu duruma bir daha 'bakmak' istediğini gösterir. Öte yandan gözlükleri katlar ve kaldırırsa bu konuşmayı bitirmek istediğini gösterir.



(Solda) Şekil 127 Vakit kazanmaya çalışmak
(Sağda) Şekil 128 Saldırgan

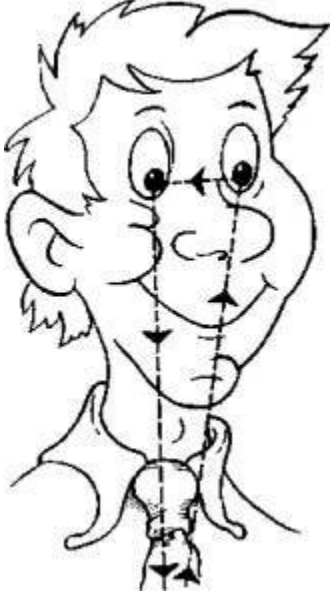
Gözlüklerin Üzerinden Bakmak

1920'ler ve 1930'larda yapılan filmlerdeki aktörler İngiltere'deki bir devlet okulunda öğretmen gibi eleştirel ve yargıcı bir kişiyi canlandırmak için bu bakma hareketini kullanırlardı. Genellikle yakın gözlüğü takan birisi karşıdakine bakmak için gözlüğünü çıkarmaktansa üzerinden bakmayı tercih eder. Karşıdaki kim olursa olsun kendini yargılanıyor veya inceleniyor gibi hisseder. Dinleyici kaçınılmaz olarak bu bakışa karşılık kol ve bacaklarını kavuşturup olumsuz bir tavır takınacağından gözlüklerin üzerinden bakmak bedeli yüksek bir hata olabilir.

Gözlük takanlar konuşurken gözlüklerini çıkarmalı ve dinlerken geri takmalıdırlar. Bu sadece karşıdakinin rahatlamasına neden olmakla kalmaz aynı zamanda gözlük takanın konuşmanın kontrolünü ele almasını da sağlar. Dinleyici gözlükler olmadığına konuşmayı kesmemesi gerektiğini ve takıldığına da konuşmaya başlaması gerektiğini çabucak öğrenir.

Mahrem Bakış

Bakış gözlere 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.



Şekil 111 Mahrem bakış

Sigara İçme Hareketleri

Sigara içme içindeki bir karmaşa ya da çelişkinin dışarıya vurulması olup nikotin bağımlılığıyla çok az ilişkisi vardır. Gıııııüüüü yüksek stres içeren toplumunda insanların sosyal ve işle ilgili karşılaşmalardan biriken gerilimleri rahatlatmak için kullandıkları yerine koyma hareketlerinden biridir. Örneğin, çoğu kişi dişini çektiirmek için diş hekimine gittiğinde bekleme odasında bir iç gerilim yaşar. Sigara tiryakisi olan birisi sigara içerek endişelerini gizlerken sigara içmeyenler süslenmek, tırnak yemek, parmak ve ayak takırdatmak, kol düğmesi düzeltmek, yüzüklerini takıp çıkarmak, kravatlarıyla oynamak ve rahatlamaya ihtiyaçları olduğunu görmemizi sağlayan sayısız başka hareketler yaparlar.

Sigara içme hareketleri kişinin tavrıyla ilgili olarak bize önemli ipuçları veren tahmin edilebilir ve ayinsel bir şekilde yapıldıklarından birisinin tavrını değerlendirmek konusunda önemli bir rol oynayabilirler.

Pipo Tiryakileri

Pipo tiryakileri pipolarıyla bir temizleme, yakma, boşaltma, doldurma, sıkıştırma ve üfleme ayini yaparlar ve bu da baskı altında olduklarında rahatlamaları için iyi bir yöntemdir. Satış araştırmaları pipo tiryakilerinin satın alma kararını sigara tiryakileri veya sigara içmeyenlere göre daha geç verdiklerini ve pipo ayininin genellikle satış görüşmesinin gerilimli anlarında yapıldığını göstermiştir. Görünüşe göre pipo tiryakileri karar verme anını geciktirmeyi seven ve bunu da bir şeyleri engellemeden ve sosyal olarak kabul edilebilir bir şekilde yapmayı beceren kişilerdir. Bir pipo tiryakisinin çabuk karar vermesini istiyorsanız görüşmeden önce piposunu saklayın.

Sigara Tiryakileri

Pipo içmek gibi sigara içmek de iç gerilimin yerine konan bir eylem olup kişiye oyalanması için zaman verir. Ama sigara tiryakisi pipo tiryakisinden daha hızlı bir şekilde karar verir. Aslında pipo tiryakisi karar verirken sigarasın sağladığı zamandan daha fazla oyalanmak isteyen bir sigara tiryakisidir. Sigara ayini vurma, bükme, atına, sallama ve kişinin normal olandan daha fazla gerilim altında olabileceğini gösteren daha başka hareketler içerir.

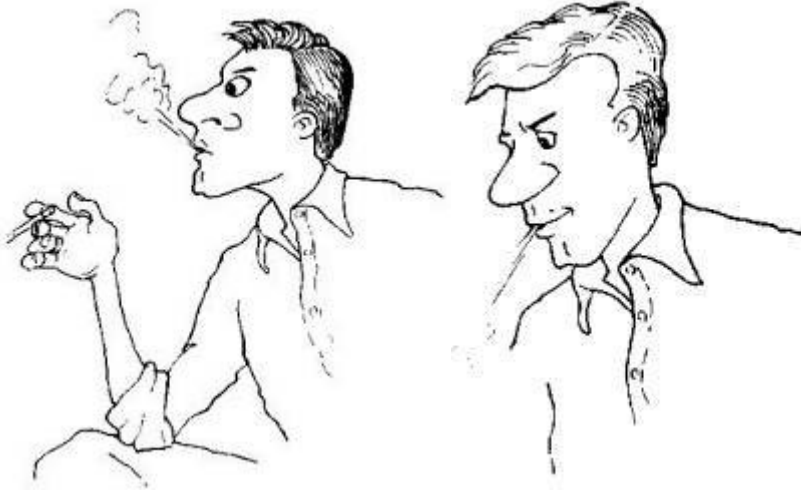
Özel bir işaret kişinin durum veya olaylara karşı tavrının olumlu mu olumsuz mu olduğunu gösterir:

dışarıya üflen en dumanın yönünün yukarı mı aşağıya mı doğru oldu ğ u. Olumlu duygulara sahip olan, kendini üstün hisseden veya kendine güvenen kişi ço ğ unlukla dumanı yukarıya doğru üfleyecektir. Bunun tersine, olumsuz, kapalı veya ş üpheli bir ruh hali içerisinde olan kişi de dumanı ço ğ unlukla aşağıya doğru üfleyecektir.

Aşa ğ ıya doğru ve a ğ zın köş esinden liflemek daha olumsuz veya kapalı bir tavra işaret eder. Bu arada, sigara iç en kişinin dumanı baş kalarını rahatsız etmemek için belli bir yöne doğru liflemedi ğ i varsayılmaktadır. Bu durumda dumanı hangi yöne üfledi ğ inin hiçbir anlamı yoktur.

Filmlerde bir motosikletli grubunun ya da çetenin lideri genellikle sigara iç erken baş ını sertçe geriye atan ve çetenin geriye kalanına üstünlü ğ ünü göstermek için dumanı kontrollü bir şekilde tavana doğru üfleyen sert, saldırgan biri olarak gösterilir. Tam aksine, Humphrey Bogart genellikle hapisten kaçına veya başka suçlarla ilgili planlar yaparken sigarasını elinde ters tutan ve dumanı a ğ zının köş esinden aşağı doğru üfleyen bir gangster ya da suçlu olarak çizilmiştir.

Ayrıca, kişinin ne kadar olumlu bir tavra sahip oldu ğ uyla dumanı üfleme hız ı arasında da bir ilişki varmış gibi görünmektedir. Duman yukarı doğru ne kadar hızlı bir şekilde üflenirse kişi kendini o kadar üstün veya güvenli hissediyor demekken aşağı doğru ne kadar hızla üflerse tavrı da o kadar olumsuz demektir.



(Solda) Ş ekil 125 Duman yukarıya: kendine güvenen, üstün olumlu
(Sa ğ da) Ş ekil 126 Duman aşağıya: olumsuz, kapalı, ş üpheli

Sigara iç en bir ka ğ ıt oyuncusuna iyi bir el gelirse dumanını büyük olasılıkla yukarı liflerken kötü bir el durumunda aşağı üfler. Bazı ka ğ ıt oyuncuları ka ğ ıt oynarken 'poker surati' takınarak kendilerini ele verecek hiçbir vücut işaretinde bulunmamaya çalışırken di ğ erleri de rol keserek di ğ er oyuncuları kandırmak için sahte vücut dili kullanmayı tercih ederler.

Örne ğ in, bir poker oyuncusuna dört as gelmiş olsa ve di ğ er oyunculara blöf yapmak istese kartları ters olarak hırsla yere atarak, küfredecek ya da kollarını kavuşturarak elinin kötü oldu ğ una dair sözel olmayan bir gösteri yapacaktır. Ama ardından sessizce arkaya yaslanır, sigarasından bir nefes çeker ve dumanı yukarıya doğru üfler!

Sigara iç meyle ilgili hareketlerin satış sırasında gözlenmesi sigara iç en birisinden satın alması istendi ğ inde olumlu bir karara varanların dumanlarını yukarı doğru üflediklerini oysa satın almamaya karar verenlerin dumanlarını aşağıya doğru üflediklerini göstermiştir. Satışın sonuna doğru dumanın aşağıya üflendi ğ ini gören uyanık bir satıcı ürünün alıcıya getirece ğ i avantajları hızla tekrarlayarak müşteriye kararını gözden geçirmesi için zaman tanıyabilir.

Dumanın burun deliklerinden üflenmesi üstün, kendine güvenen bir bireye işaret eder. Duman burun deliklerinin fiziksel yerleşimi nedeniyle aşağıya doğru üflenirse de kişi genellikle 'burnunun üstünden bakma' hareketiyle kafasını geriye atar. Dumanı burnundan liflerken kafası aşağıdaysa bu o kişinin sinirli oldu ğ u ve kızgın bir bo ğ a gibi görünmeye çalıştığı anlamına gelir.

Puro Tiryakileri

Purolar pahalılıkları ve büyüklükleri nedeniyle her zaman bir üstünlük işareti olarak kullanılmışlardır. Büyük patron, çete reisi ve yüksek statülü konumlardaki kişiler genellikle puro iç erler. Purolar ayrıca bir bebe ğ in doğumu, evlenme, bir iş anlaşması veya piyango kazanmak gibi zafer ve başarı durumlarını kutlamakta da kullanılırlar. Puro iç enlerin dışarıya üfledi ğ i dumanın ço ğ unun yukarıya doğru olması ş aşırtıcı de ğ ildir.

Sigara İç meyle İlgili Genel İşaretler

Puro veya sigara ucunun sürekli olarak kül tablasına vurulması bir iç çelişkinin söz konusu oldu ğ unu ve sigara iç eni rahatlatmanız gerekebilece ğ ini gösterir. Aşa ğ ıda bahsedee ğ imiz de ilginç bir sigara

olgusudur. Çoğu tiryaki sigaralarını kül tablasında söndürmeden önce belli bir noktaya kadar içerler. Tiryaki bir sigara yakar ve aniden normalde söndüreceğinden daha erken söndürürse konuşmayı bitirmeye karar verdiğini gösterir. Bu sonlandırma işareti için tetikte olursanız kontrolü elinize alabilir veya sanki sizin fikrinizmişçesine konuşmayı bitirebilirsiniz.

Sosyal Bakış

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

Şekil 110 Sosyal bakış



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.

İş Bakışı

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

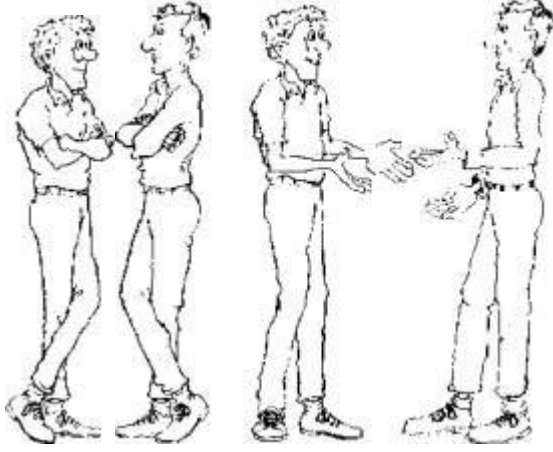
Şekil 109 İş bakışı



Beden Dili / Kol ve Bacak Engelleri

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.



(Solda) Şekil 84 Kapalı vücut ve kapalı tavır

(Sağda) Şekil 85 Açık vücut ve açık tavır

1. aşama: Savunmada, kol ve bacaklar kavuşturulmuş (Şekil 84).
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 (Şekil 85).

Alkol bu süreci hızlandırabilir veya bazı aşamaları ortadan kaldırabilir.

Amerikalı Oturuşu

Bu bacak bacak üstüne atma hareketi tartışmalı veya rekabet içeren bir tavrın varlığını gösterir. Bu hareket rekabetçi bir yapıya sahip pek çok Amerikalı erkek tarafından kullanılan normal oturma pozisyonudur. Böyle bir durumda konuşma sırasında bir Amerikalının tavrını yorumlamak zor olsa da hareketi bir İngiliz yaptığı zaman durum çok açıktır.

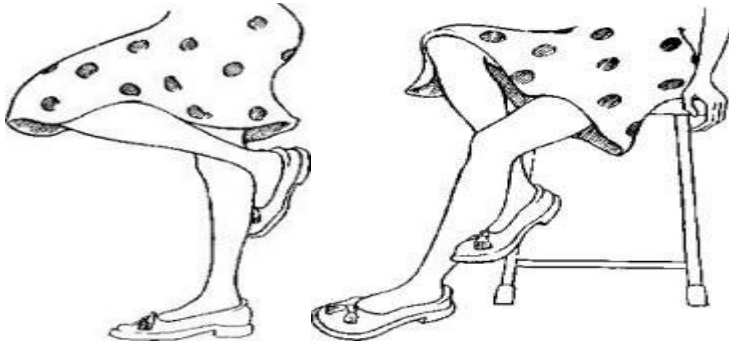
Bir satış görüşmesinde alıcı bu konumdayken satışı bitirmeye çalışarak sipariş istemek hata olur. Pazarlamacının bu durumda avuçları yukarıda olarak ileri eğilerek açık bir çağrıda bulunması ve 'Bu konuda birtakım fikirleriniz olduğunu görüyorum. Bunları duymak isterdim' demesi ve ardından da konuşma sırasının alıcıya geldiğini göstermek için arkasına dayanması gerekebilir. Bu da alıcıya kendi fikrini belirtmesi için bir fırsat verir. Pantolon veya kot giyen kadınların da bazen 4 şeklindeki bacak hareketini yaptıkları görülebilir.



(Solda) Şekil 80 Memnuniyetsizlik gösteren kadın
(Sağda) Şekil 81 Amerikalı oturuşu

Ayak Kilitleme

Bu hareketi neredeyse tamamen sadece kadınlar kullanır. Bir ayağın üst kısmı savunma tavrını güçlendirmek amacıyla diğer bacağın etrafına kilitlenir ve bu hareketle karşılaştığınızda kadının tamamen kabuğuna çekildiğinden emin olabilirsiniz. Bu kabuğu açmayı umuyorsanız sıcak, dostça ve alttan alan bir yaklaşım gerekir. Bu konuma genellikle utangaç kadınlarda rastlanır.



(Solda) Şekil 89 Ayakta dururken ayak kilitleme
(Sağda) Şekil 90 Otururken ayak kilitleme

Ayakta Savunma

Büyük bir toplantı veya sosyal etkinliğe bir daha ki katılışınızda kollar ve bacakları kavuşturulmuş (Şekil 83) olarak ayakta duran insanlardan oluşan küçük gruplar fark edeceksiniz. Biraz daha fazla gözlemler aralarında alışılmış olan mesafeden daha u/ak bir mesafe bulunduğunu ve ceket veya palto giymeleri durumunda bunların düğmelerinin iliklenmiş olduğunu fark edeceksiniz. Bu kişilere sorular sormanız durumunda birinin veya tümünün



gruba yabancı olduklarını öğrenirsiniz. Bu da insanların iyi tanımadıkları insanların arasındayken ki duruş şekilleridir.

Şimdi de kolları kavuşturulmamış, avuçları açıkta, önleri açık, rahat bir görünüşle ve bir ayakları grubun diğer üyelerini gösterir ve kişilerin mahrem bölgelerine girip çıkacak şekilde hareket ederken diğer ayaklarının üzerine yaslanarak duran insanlardan oluşan başka bir küçük grup görürsünüz. Biraz araştırmayla bunların arkadaş veya birbirlerini yakından tanıyan kişiler olduklarını öğrenirsiniz. İlginç olan kavuşturulmuş kol ve bacak duruşunu kullanan insanların rahat yüz ifadeleri olabilmesi ve konuşmalarının da rahat ve serbest bir izlenim uyandırmasına rağmen kol ve bacaklarının bize onların rahat ve güvenli olmadıklarını söylemesidir.

Açık ve dostça bir duruşa sahip olan ama aralarında kimseyi tanımadığınız bir gruba bir daha ki katılışınızda kollarınızı ve bacaklarınızı sıkıca kavuşturarak durun. Sırayla grubun tüm üyeleri de kol ve bacaklarını kavuşturarak siz ayrılana dek öyle kalacaklardır. Ardından gruptan uzaklaşın ve nasıl birer birer eski açık duruşlarına geçtiklerini seyrederin!

Şekil 83 Savunmada durma konumu

Bacak Kenetleme

Bir tartışmada katı bir tavrı olan birisi bacaklarını 4 şekline getirirken bir veya iki elini kullanarak da bacağını sabitleyecektir. Bu da onun direncinin kırılması özel bir yaklaşım gerektirebilen inatçı, katı bir kişi olduğunu gösterir.

Şekil 82 Bacak kollarla yerine sabitlenir



Bilek Kilitleme

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 (Şekil 87). Kadınlarda görülen hali biraz daha farklıdır, dizler yapışık tutulur, ayaklar yana bakabilir ve eller bacakların üstünde yan yana veya üst üste durabilir (Şekil 88). Bu hareket olumsuz bir tavır, duygu, sinirlenme veya korkuyu gizlemeye çalışma hareketidir.



(Solda) Şekil 87 Bilek kilitlemenin erkeklerde görülen hali
(Sağda) Şekil 88 Bilek kilitinin kadınlarda görülen hali

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 oluştuğu keşfedildi.

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 karşılaşırız. Siz de bunlardan biriyse 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 tavır 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 hâlâ 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.

Gizlenen Kol Kavuşturma

Gizlenen kol kavuşturma hareketleri sürekli olarak başkalarının önünde olan kişiler tarafından kullanılan çok sofistike hareketlerdir. Bu grubu politikacılar, pazarlamacılar, televizyon sunucuları ve tedirgin olduklarını veya kendilerine güvenmediklerini izleyicilerinin anlamasını istemeyen benzer kişiler oluşturur. Tüm kol kavuşturma hareketleri gibi bu durumda da bir kol diğer kolu tutmak üzere beden önünü kapatır ama kolları kavuşturmak yerine ellerden biri çanta, bilezik, saat, gömlek kolu veya diğer kolun üzerinde veya yakınında olan başka bir şeye dokunur (Şekil 76).

Bir kez daha engel oluşturulmuş ve kişi kendini güvende hissetmeye başlamıştır. Kol düğmeleri modayken başkalarının kendilerini görebileceği şekilde oda veya dans pistini geçen erkeklerin kol düğmelerini ayarladıkları görülürdü. Kol düğmelerinin modası geçtikçe bunun yerine kollarının bedeninin önünü kapatmasına olanak sağlayacak kol saatinin kayışını düzeltmek, cüzdanını karıştırmak, ellerini kenetlemek veya ovuşturmak, yenilerindeki bir düğmeyle oynamak gibi hareketler yapmaya başladılar.

Eğitilmiş bir gözlemci bu hareketlerin sinirliliği gizlemekten başka hiçbir amacı olmadığını hemen anlar. Bu hareketleri gözlemek için en iyi yerler genç bir adamın güzel bir genç kızı dansa kaldırmak için dans pistinden geçmesi veya ödül alacak birisinin odayı baştan sona kat etmesi gibi insanların kendilerini seyreden bir grubun önünden geçtiği yerlerdir.



(Solda) Şekil 76 Gizlenen tedirginlik
(Ortada) Şekil 77 Engel oluşturmak için kullanılan çanta
(Sağda) Şekil 78 Engel oluşturmak için kullanılan çiçekler

Kendilerine güvenlerini kaybettiklerinde el çantaları veya cüzdanlar gibi birtakım nesneleri tutabildiklerinden kadınlar gizlenen kol hareketlerinin kullanılması konusunda erkeklerden daha zor yakalanırlar (Şekil 77). Bunun en yaygın hallerinden biri bira bardağı veya şarap kadehinin iki elle tutulmasıdır. Bir kadeh şarabı tutmak için sadece tek elin yeterli olduğu hiç aklınıza geldi mi? İki elin birden kullanılması tedirgin kişinin neredeyse anlaşılması imkansız bir kol engeli oluşturmasını sağlar.

Gizlenen kol engeli işaretlerini pek çok durumda kullanan insanları gözledikten sonra bu hareketlerin neredeyse herkes tarafından yapıldığına karar verdik. Toplum içerisinde tanınan kişilerin çoğu da gergin durumlarda gizlenen engel işaretlerini kullanırlar ve bunu yaparken ne yaptıklarının hiç de farkında değildirler (Şekil 78).

Güçlendirilmiş Kol Kavuşturma

Tam kol kavuşturma hareketine ek olarak kişinin yumrukları da sıkılı durumdaysa bu saldırgan ve savunmaya geçmiş bir tavrı gösterir. Bu hareket grubuna sıkça kenetlenmiş dişler ve kızarmış bir yüzle birlikte rastlanır. Böyle bir durumda sözel veya fiziksel bir saldırı beklenebilir. Saldırgan tavrın nedeni anlaşılıyorsa bunu öğrenmek için edilgen ve avuçların açıkta olduğu bir yaklaşım gerekebilir. Bu hareket grubunu yapan kişi saldırgan bir tavra sahiptir.

Kol Kavrama Hareketi

Bu kol kavuşturma hareketinde ellerin, hareketi daha güçlü kılmak ve hareketi çözerek vücudu ortaya çıkarmak için yapılacak herhangi bir girişimi engellemek üzere üst kollar sıkıca kavradığını göreceksiniz. Bazen kollar o kadar sınıksız kavranır ki kan dolaşımının durmasıyla parmaklar ve parmak eklemleri beyaz kesilir. Bu kol kavuşturma stili doktor ve diş hekimlerinin bekleme odalarında bekleyen kişilerde veya ilk defa uçağa binecek olup uçağın kalkışını bekleyen kişilerde görülür. Dizginlenen olumsuz bir tavır

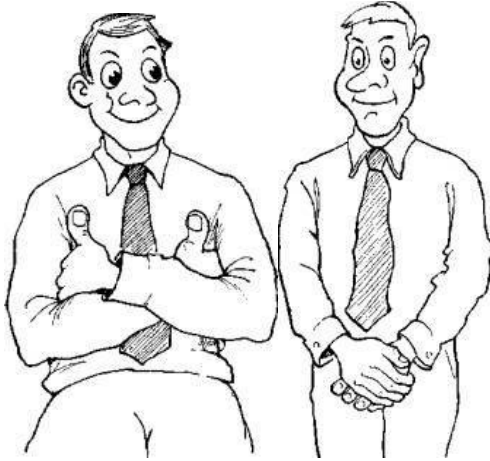
olduğunu gösterir. Bir avukatlık bürosunda davacı taraf yumruklar sıkılı kol kavuşturma pozisyonunu alırken davalı tarafın kol kavrama pozisyonunu aldığı görülebilir.



Şekil 72 Sağlam bir duruş

Statü de kol kavuşturma hareketlerini etkileyebilir. Üstünlük iddiasındaki bir tip üstünlüğünü yeni tanıştığı kişilere hissettirmek için kollarını kavuşturmamayı tercih edebilir. Örneğin, bir şirket eğlencesinde genel müdürün daha önce tanışmamış olduğu birkaç yeni elemanla tanıştırıldığını varsayalım. Baskın bir el sıkışıyla onları selamladıktan sonra yeni elemanlardan elleri yanda, iç içe konumda, arkada kavuşturulmuş veya bir eli cebinde olarak sosyal mesafede durur.

En ufak bir tedirginlik belirtisi göstermemek için kollarını çok ender kavuşturur. Tam aksine, yeni çalışanlarla patronla el sıkıştıktan sonra şirketin bir numaralı adamın varlığından duydukları tedirginlikle tam veya kısmi kol kavuşturma hareketleri yaparlar. Her biri diğerine göre statüsünü belirttiğinden genel müdür de yeni çalışanlar da yaptıkları hareketlerde kendilerini rahat hissederek.



(Solda) Şekil 73 Üstünlük tavrı gösteriliyor

(Sağda) Şekil 74 Kendi kendine el ele tutuşmuş

Peki ama genci müdür, üstünlük iddiaları olan hatta kendini genel müdür kadar önemli bulan yükselen genç bir yöneticiyle karşılaştığında neler olur? Bunun beklenen sonucu her ikisinin de baskın bir el sıkışla birbirlerini selamlarının ardından genç yöneticinin her iki başparmağı da dik olarak yukarıya bakar şekilde kollarını kavuşturacağıdır (Şekil 73).

Bu hareket her iki kol da vücudun önünde yatay şekilde tutulurken başparmakların kişinin 'serinkanlı' olduğunu göstermek için yukarıda tutulmasından oluşan ve Mutlu Günler dizisinde Fonz rolünü oynayan Henry Winklere özgü olan hareketin savunmaya geçmiş halidir. Başparmakları yukarıya doğru kaldırmak kendimize güvendiğimizi göstermenin bir yoluken kavuşturulmuş kollar da bir korunma hissi sağlar.

Pazarlamacıların yaklaşımlarının etkili olup olmadığını anlayabilmek için bir alıcının neden bu hareketi yaptığını çözümlemeleri gerekir. Başparmaklar yukarıya hareketi satış sunuşunun sonuna doğru yapılmışsa

ve alıcının başka çok sayıda olumlu hareketiyle birlikteyse satıcı tereddüt etmeden satışı sonlandırarak sipariş isteyebilir. Öte yandan alıcı yumrukları sıkılı kol kavuşturma konumuna geçer ve poker suratı takınırsa sipariş isteyen bir satıcı berbat sonuçlara davetiye çıkartıyor olabilir.

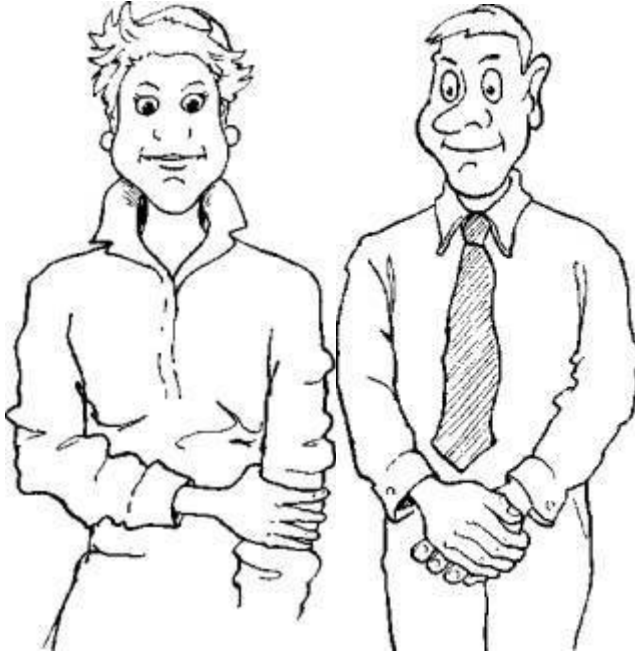
Bunun yerine hızla satış sunuşuna geri dönerek alıcının itirazlarını keşfetmek amacıyla sorular sorması daha iyi olabilir. Satış sırasında, alıcının ağzından 'Hayır' sözcüğü bir kez çıktıktan sonra kararını değiştirmesi çok zor olabilir. Vücut dilini okuma yeteneği olumsuz kararı dile getirilmeden görmenizi ve eylem biçiminizi değiştirmenizi sağlar.

Silah taşıyan veya çelik yelek gibi koruyucu aksesuarlar giyen kişilerin silah veya aksesuarları yeterince vücut koruması sağladığından savunmaya geçerek kol kavuşturma hareketlerini yaptıkları pek enderdir. Örneğin, silah taşıyan polisler nöbet bekledikleri durum haricinde kollarını çok ender kavuştururlar ve bu durumda da durdukları yerden kimsenin geçemeyeceğini göstermek için yumrukları sıkılı konumda dururlar.

Kısmi Kol Kavuşturma

Tam kol kavuşturma hareketini bazen başkalarının yanında korkumuzu fazla açığa vuracağından kullanmak istemeyiz. Bazen bu hareketi daha az anlaşılır bir biçimde yapmayı tercih ederiz Şekil 75'te görülen ve bir kol vücudun yanında dururken diğer kolun yana doğru gelerek diğer kolu tutup bir engel oluşturduğu kısmi kol kavuşturma gibi.

Kısmi kol kavuşturmaya kişinin gruba yabancı olduğu toplantılarda veya kendine güveninin az olduğu durumlarda rastlanabilir. Kısmi kol engellerine başka bir yaygın örnek de bir ödül almak veya konuşma yapmak için topluluk karşısına çıkan insanlarda sık rastlanan bir hareket olan kendi kendiyile el tutuşmadır (Şekil 74). Desmond Morris, bu hareketin kişinin çocukken korktuğunda ebeveyninin elini tutarak yaşadığı rahatlamayı yeniden yaşamasını sağladığını söyler.



(Solda) Şekil 75 Kısmi kol engeli
(Sağda) Şekil 74 Kendi kendiyile el ele tutuşmuş

Memnuniyetsiz Oturuş

Genellikle sol bacağın üzerine sağ bacak olmak üzere bir bacak düzgünce şekilde diğerinin üzerine atılır. Bu Avrupalı, İngiliz, Avustralya ve Yeni Zelanda kültürlerinde kullanılan normal bacak atma hareketi olup sinirli, çekingen veya savunma tavrını gösterir. Ancak bu hareket başka olumsuz, hareketlerle bir arada olan destekleyici bir hareket olup tek başına veya bağlam dışında yorumlanmamalıdır. Örneğin, konferanslarda veya rahatsız bir sandalyede uzun süre oturan kişiler de bu hareketi yaparlar.

Ayrıca bu hareketi soğuk havalarda görmek daha yaygındır. Bacak bacak üstüne atma hareketinin kavuşturulmuş kollarla bir araya geldiği durumda (Şekil 80) kişi konuşmadan çekilmiş demektir. Bu pozdaki birisinin kararını sormak için bir Pazarlamacının çıldırmış olması gerekir ve bu durumda yapılabilecek en iyi şey neye itirazı olduğunu öğrenmeye çalışarak sorular sormaktır. Bu poza pek çok ülkede özellikle kocaları veya erkek arkadaşlarından memnuniyetsizliklerini ifade eden kadınlarda rastlanır.



Şekil 80 Memnuniyetsizlik gösteren kadın

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 birbirine yapışmış durumdadır (Şekil 86). Oysa savunma durumunda bacaklar daha rahattır.



Şekil 86 Bu kadın üşümüş de olabilir sıkışmış ve tualete gitmek istiyor da.

Kollarını veya bacaklarını kavuşturmak alışkanlığında olan kişiler üşüdüklerini veya böyle rahat ettiklerini söylemeyi sinirli, utangaç veya savunmada olduklarını itiraf etmeye tercih edebilirler.

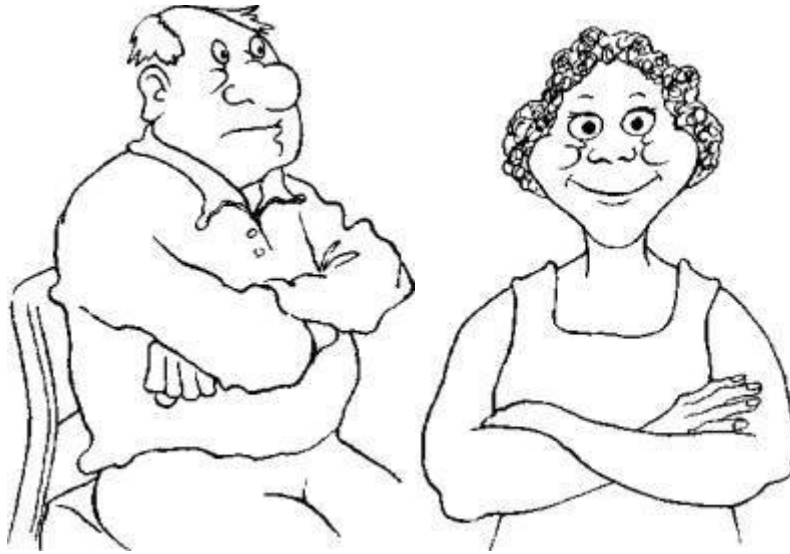
Standart Kol Kavuşturma

Hoş olmayan bir durumdan 'saklanma' girişimi olarak her iki kol da göğüste kavuşturulur. Pek çok kol kavuşturma şekli olsa da bu kitapta en yaygın üç tanesi tartışılacaktır. Standart kol kavuşturma hareketi (Şekil 70) neredeyse her yerde aynı savunma veya olumsuz tavrı gösteren evrensel bir harekettir. Özellikle kişi toplantılar, kuyruklar, kafeteryalar, asansörler veya kendisini güvensiz hissettiği başka herhangi bir yerde yabancılar arasındayken yaygın olarak görülür.

Yüz yüze bir karşılaşma sırasında kol kavuşturma hareketiyle karşılaşırsanız karşınızdakinin katılmadığı bir şeyler söylemekte olduğunuzu varsaymak ve karşınızdaki sözel olarak sizinle aynı fikirde görünse bile aynı çizgiyi sürdürmekten vazgeçmek akıllıca olabilir.

Burada unutulmaması gereken sözel olmayan iletişim yalan söylemezken sözel iletişimin yalan söylemesidir. Bu noktadaki amacınız kol kavuşturma hareketinin nedeni bularak karşınızdakinin daha alıcı bir konuma getirmektir. Kol kavuşturma hareketi devam ettiği sürece olumsuz tavrın süreceğini unutmayın. Tavır harekete neden olurken hareketin sürmesi de tavrın devam etmesine neden olur.

Kol kavuşturma hareketini kırmanın basit ama etkili bir yolu karşınızdakine bir kalem, kitap veya başka herhangi bir şey uzatarak ileri uzanmasını ve kollarını çözmesini sağlamaktır. Bu da onun daha açık bir duruş ve tavır takınmasını sağlayacaktır.



(Sağda) Şekil 71 Yumruklar saldırgan bir tavır anlamına geliyor
(Solda) Şekil 70 Standart kol kavuşturma

Karşınızdakinden ileri uzanarak görsel bir sunuşa bakmasını istemek de kolları çözmenin etkili bir yolu olabilir. Başka bir etkili yöntem de elleriniz açık olarak ileriye uzanarak 'Kafanızda bir soru olduğunu görüyorum, neyi merak ediyorsunuz?' veya 'Neyi bilmek istiyorsunuz?' diye sorarak ardından da konuşma sırasının karşınızdakine geçtiğini göstermek için oturmaktır. Avuçlarınızın görünmesini sağlayarak karşınızdakine açık ve dürüst bir cevap beklediğinizi sözel olmayan yollarla iletirsiniz.

Beden Dili / Popüler Davranışlar

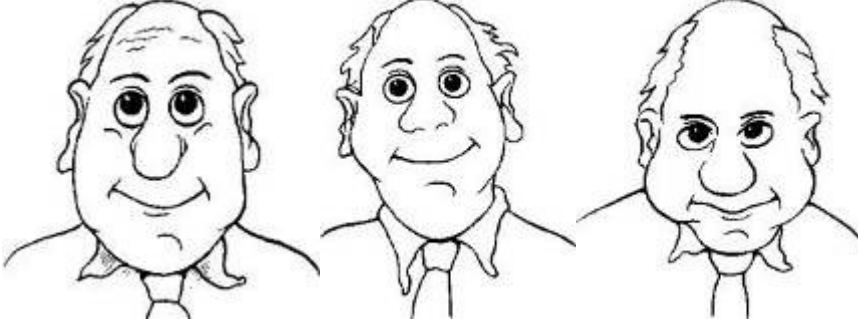
Baş Hareketleri

En yaygın olarak kullanılan iki tanesi onay için baş sallama ve reddetmek için başı yana sallama olmak üzere temel baş hareketleri tartışılmadan bu kitabın tam kabul edilmesi imkansızdır. Onay için baş 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 'Noel'den sonra kesinlikle birlikte çalışalım' derken bir yandan da kafasını yana doğru sallayan birini ele alalım. Kulağa ne kadar inandırıcı gelirse gelsin kafa sallama hareketi olumsuz bir tavrı olduğunu ve söylediklerini ciddiye almayarak onu biraz daha sorgulamanızın iyi bir fikir olacağını gösterir.



(Solda) Şekil 93 Nötr baş pozisyonu
(Ortada) Şekil 94 İlgilenmiş baş pozisyonu
(Sağda) Şekil 95 Onaylamayan pozisyon

Temel Baş Pozisyonları

Üç temel baş pozisyonu vardır. Birincisinde baş yukarıda olup (Şekil 93) 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 (Şekil 94) bu 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 eğildiklerini görürseniz onlara ulaşabiliyorsunuz demektir.

Kadınlar bu baş hareketini çekici bir erkekle ilgilendiklerini göstermek için kullanırlar. Birileri 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 (Şekil 95). Eleştirel değerlendirme hareket gruplarında genellikle baş aşağıya eğiktir ve karşınızdakinin başını kaldırmasını veya yana eğmesini sağlayamazsanız bir iletişim sorunuyla karşı karşıya kalabilirsiniz. Topluluk önünde 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.

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. Avukatlar meslektaşlarıyla bu hareketi ne kadar bilgili olduklarının bir göstergesi olarak sık sık kullanırlar.

Ayrıca kişinin o bölgenin sahibi olduğuna dair bir alan işareti olarak da kullanılabilir. Şekil 96'daki adam aynı zamanda bacaklarını 4 şekilde de kilitlemiş olup sadece kendini üstün hissetmekle kalmayıp aynı zamanda tartışmak istediğini de göstermektedir.

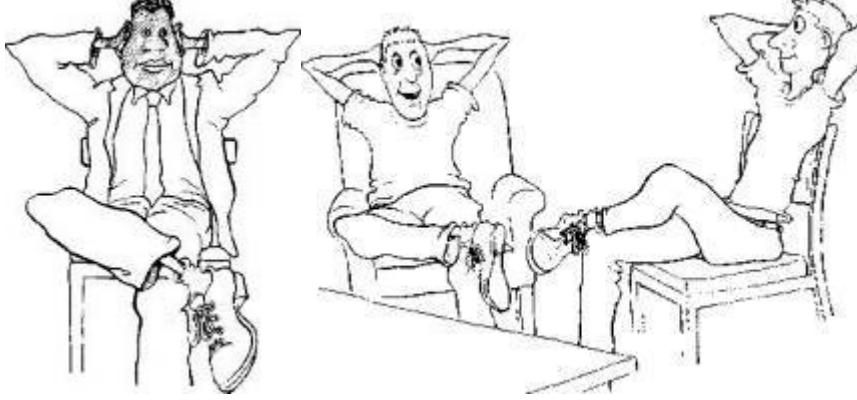
Meydana geldiği duruma bağlı olarak bu hareketle başa çıkmanın birkaç yolu vardır. Kişinin üstün tavrının nedenini öğrenmek istiyorsanız avuçlarınız yukarı doğru olarak öne eğilin ve 'Bu konuda bilgili olduğumu görüyorum. Yorumda bulunmak ister misin?' deyin. Ardından avuçlarınız hâlâ görünür şekilde olarak geriye yaslanın ve cevap bekleyin. Başka bir yöntem de karşınızdakinin konumunu değiştirmeye zorlayarak tavrını değiştirmesini sağlamaktır.

Bunu yapmak için yetişemeyeceği bir yere bir şey koyup 'Bunu gördün mü?' diyerek onu öne eğilmeye zorlayabilirsiniz. Bu hareketle baş etmenin başka iyi bir yolu da taklit etmektir. Karşınızdakiyle aynı fikirde

olduğunuz göstermek istiyorsanız yapabileceğiniz en iyi şey hareketlerini taklit etmektir.

Öte yandan eller başın arkasında hareketini yapan kişi sizi azarlıyorsa hareketini taklit ederek onu sözel olmayan yollarla tedirgin etmiş olursunuz. Örneğin, iki avukat birbirine karşı eşitlik ve anlayış göstermek için bu hareketi yapabilirler (Şekil 97) ama okul müdürünün odasında hareketi taklit eden haylaz öğrenci müdürü çıldırtabilir.

Bu hareketin kökeni çok açık olmasa da ellerin kişinin arkaya yaslanıp rahatladığı hayali bir koltuk gibi kullanıldığı düşünülebilir. Bu hareketle ilgili olarak yapılan araştırmalar bir sigorta şirketindeki otuz satış müdüründen yirmi yedisinin bu hareketi pazarlamacıları veya astlarının yanında düzenli olarak kullanırken üstlerinin yanında çok ender kullandıklarını gösterdi. Üstlerinin yanında aynı müdürler edilgen ve savunma hareket gruplarını kullanıyorlardı.



Şekil 96 'Belki bir gün benim kadar akıllı olabilirsin.'

Şekil 97 'Ben de senin kadar akıllıyım!'

Pamukçuk Toplayıcı

Birisi başkalarının görüş veya davranışlarını onaylamadığı ama kendi görüşünü bildirmekten de çekindiğinde yaptığı sözel olmayan hareketler açığa vurulmayan bir görüşten kaynaklanan hareketler olup bunlara yerine koyma hareketleri denir. Kıyafetlerinin üzerinden hayali pamukçuklar toplamak da bu hareketlerden biridir.

Pamukçuk toplayıcı genellikle bu önemsiz ve ilgisiz hareketi yaparken bakışlarını diğer insanlardan kaçırır ve yere bakar. Bu onaylamamayı gösteren en önemli işaretlerden birisi olup dinleyici sürekli olarak kıyafetlerinden hayali pamukçukları topluyorsa sözel olarak her şeyle fikir birliğinde olduğunu belirtse bile söylenenlerden hoşlanmadığı rahatlıkla anlaşılabilir.

Bu durumda avuçlarınızı açarak 'Peki ne düşünüyorsun?' veya 'Bu konuda bazı düşüncelerin olduğunu görüyorum. Bunları bana anlatır mısın?' deyin. Kollarınız ayrı, avuçlarınız görünür şekilde arkanıza yaslanın ve cevabı bekleyin. Karşınızdaki sizinle fikir birliğinde olduğunu söyler ama pamukçuk toplamaya devam ederse gizli itirazını keşfetmek için daha doğrudan bir yaklaşım gerekebilir.



Şekil 92 Pamukçuk toplayıcı

Saldırganlık Hareketleri

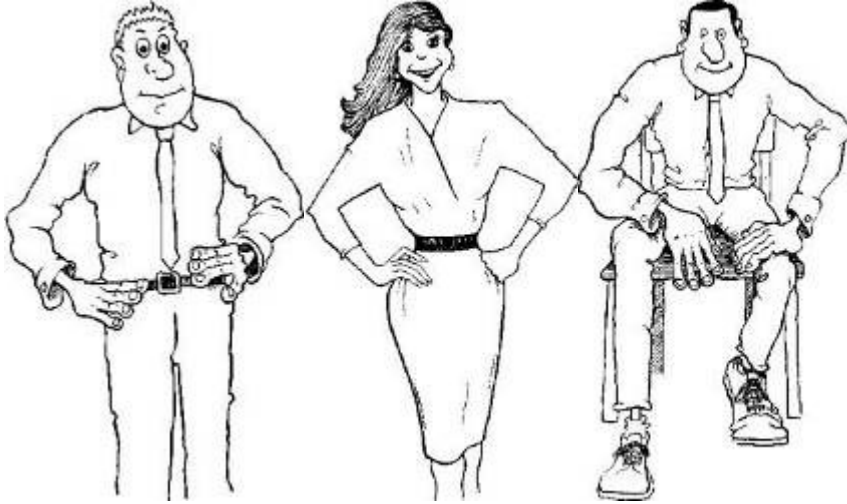
şağıdaki durumlarda hangi hareket kullanılır: ebeveynleriyle tartışan küçük çocuk, yarışın başlamasını bekleyen atlet ve dövüşten önce soyunma odasında bekleyen boksör?

Bu durumların hepsinde de kişiyi saldırgan bir tavır belirtmek için kullanılan en yaygın hareketlerden biri olan eller kalçada pozunda görürüz. Bazı gözlemciler bu harekete 'hazır olma' adını vermişlerdir. Bu da bazı bağlamlarda doğru olsa da temel anlamı saldırganlıktır. Bu duruşa ayrıca hedeflerini elde etmek üzere hazır durumdayken bu duruşu kullananlardan hareketle 'iş bitirici' duruşu da denmektedir. Her iki durumda da kişi bir şey konusunda harekete geçmeye hazır olduğundan bu gözlemler de doğru olsa da saldırgan, ileriye doğru bir hareket olarak kalır. Erkekler bu hareketi yaygın olarak kadınların yanında saldırgan, baskın bir erkek tavrı göstermek için yaparlar.

Kuşların da kavga veya flört durumunda daha iri görünmek için tüylerini kabarttıklarına dikkat çekmek isterim. İnsanlar da ellerini kalçalarına aynı amaçla, daha iri görünmek için koyarlar. Erkekler bunu bölgelerine giren diğer erkeklerle karşı bir meydan okuma olarak kullanırlar.

Kişinin tavrını doğru değerlendirebilmek için elleri kalçaya götürme hareketinden hemen önceki durum ve hareketleri de dikkate almak gerekir. Birkaç başka hareket de vardığınız sonucu destekleyebilir. Örneğin, saldırgan poza geçildiğinde ceketin önü açık ve ceket kalçalara doğru geriye itilmiş durumda mı yoksa önü ilikli mi? Ceketin önü kapalı olarak hazır olma saldırgan bir kızgınlığı gösterirken ceketin önü açık ve geriye itilmiş durumda (Şekil 98) kalp ve boğazım sözle olmayan bir korkusuzlukla sergilemek anlamına geldiğinden doğrudan saldırgan bir pozdur. Bu poz ayrıca ayakları yere düzgün bir aralıkla yerleştirerek veya hareket grubuna sıkılmış yumrukları ekleyerek güçlendirilebilir.

Saldırgan-hazır olma hareket grupları profesyonel modeller tarafından kıyafetlerinin modern, saldırgan, ileri düşünceli kadınlar için olduğu izlenimini vermek için kullanılır. Bazen bu hareket sadece tek el kalçada diğer else başka bir hareket yaparak görülebilir (Şekil 99). Eleştirel değerlendirme hareketlerine de eller kalçada hareketiyle birlikte sık sık rastlanır.



(Solda) Şekil 98 Eyleme hazır

(Ortada) Şekil 99 Kıyafetleri daha çekici göstermek için kullanılan ali kalçaya koyma hareketi

(Sağda) Şekil 100 Harekete hazır

Otururken Hazır Olmak

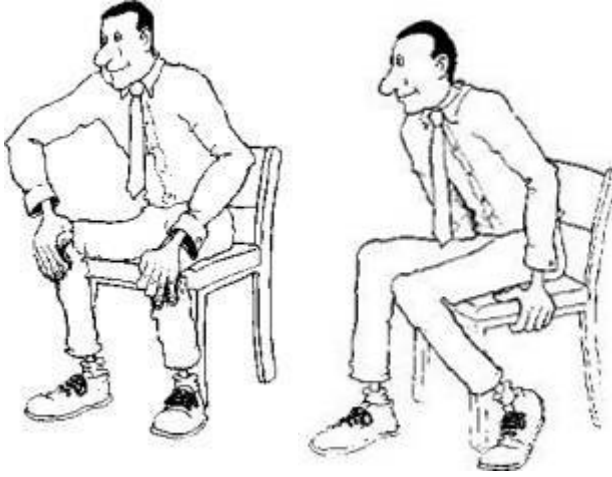
Bir görüşme veya pazarlık uzmanının tanımayı öğrenebileceği en değerli hareketlerden biri otururken hazır olma hareketidir. Örneğin, satış durumunda potansiyel alıcının satış sunuşunun sonunda bu poza geçmesi ve görüşmenin o noktaya kadar başarılı geçmiş olması satıcının siparişi alabileceği anlamına gelir. Sigorta satış elemanlarının potansiyel alıcılarla yaptıkları görüşmelerin videodan tekrar izlenmesi çene okşama hareketinin ardından (karar verme) ne zaman otururken hazır olma hareketi gelse müşterinin poliçeyi satın aldığını gösterirdi. Tam aksine satışın sonlarına doğru çene okşama hareketinin hemen ardından müşteri hemen kollarını kavuşturduysa satış genellikle başarısız oldu.

Maalesef çoğu satış kursunda müşterinin beden pozisyonu ve hareketlerinden bağımsız olarak her zaman sipariş istenmesi öğretilmektedir. Bu gibi hazır olma hareketlerini öğrenmek sadece daha fazla satış yapmayı sağlamakla kalmaz daha çok insanın satış mesleğini sürdürmesini de sağlar. Otururken hazır olma hareketi aynı zamanda başka bir şeye sizi dışarıya atmaya hazır olan kızgın birisi tarafından da kullanılabilir. Bu hareketten önceki hareket grupları kişinin niyetlerinin en doğru değerlendirilmesinin yapılmasını sağlar.

Başlangıç Pozisyonu

Bir konuşma veya görüşmeyi sona erdirmeye arzusunu gösteren hazır olma hareketleri her iki el de dizlerin üzerinde olarak öne eğilme (Şekil 101) veya her iki elle de sandalyeyi kavrayarak öne eğilmedir (Şekil 102). Bir konuşma sırasında bu hareketlerden biriyle karşılaşmanız durumunda öncülüğü ele alıp konuşmayı sizin bitirmeniz daha akıllıca olabilir. Bu da psikolojik bir avantaj elde ederek kontrolü elinizde

tutmanızı sağlar.

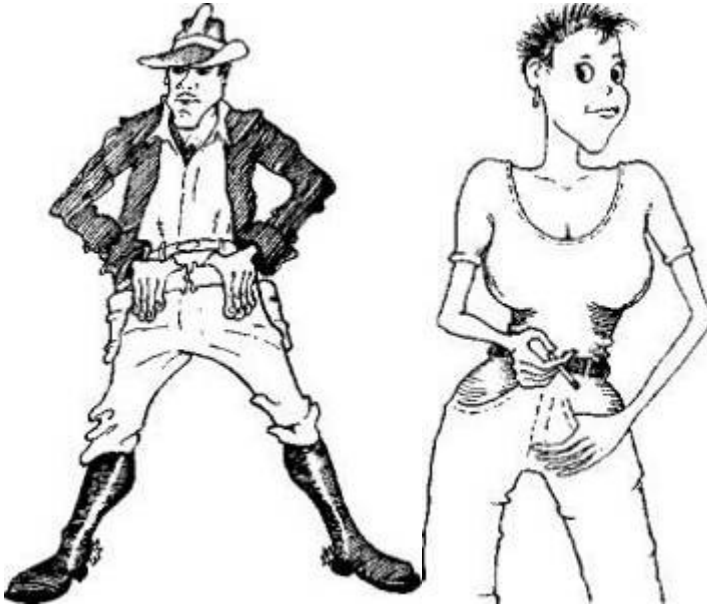


(Solda) Şekil 101 Bir görüşme veya konuşmayı sona erdirmeye hazır olma: eller dizlerde
(Sağda) Şekil 102 Yerlerinize, hazır: sandalyeyi kavrayarak öne eğilmiş

Cinsel Saldırganlık

Kemer veya ceplere sokulmuş başparmaklar cinsel olarak saldırgan bir tavır göstermek için kullanılan harekettir. Televizyondaki Western'lerde halka en sevdikleri silahşorun erkekliğini (Şekil 103) göstermek için kullanılan en yaygın hareketlerden biridir. Kollar hazır olma konumuna geçer ve eller de jenital bölgeyi vurgulayarak ana gösterge görevini yapar. Erkekler bu hareketi bölgelerini belirlemek veya diğer erkeklerle korkmadıklarını göstermek için kullanırlar. Kadınların yanında kullanıldığında bu hareket 'Ben erkeğin, sana hükmedebilirim' anlamına gelir.

Büyümüş göz bebekleri ve ayaklardan birini dişiye çevirmeyle birlikte bu hareket çoğu kadının kolayca tespit edebileceği bir harekettir. İstemeden akıllarından geçeni kadınların anlamasına neden olan çoğu erkek için sözel olmayan yollarla kendilerini ele vermelerini sağlayan hareket bu harekettir. Bu hareket grubu her zaman erkeklerle özgü olmuş olsa da kadınların kot ve pantolon giymeleri onların da bu hareket grubunu kullanmaya başlamalarını sağlamıştır (Şekil 104). Gene de kadınlar bu hareketi sadece kot veya pantolon giyerken yapmaktadırlar. Elbise veya benzeri kıyafetlerle cinsel olarak saldırgan kadın bir başparmağını kemer veya cebine sokar (Şekil 104).



(Solda) Şekil 103 Kovboy duruşu
(Sağda) Şekil 104 Cinsel olarak saldırgan dişi

Erkek Erkeğe Saldırganlık

Şekil 105'te tipik eller kalçada ve başparmaklar kemerde hareketleriyle birbirlerini ölçüp biçen iki erkek görülmektedir. Her ikisinin de belli bir açıyla birbirlerinden uzağa dönük olması ve vücutlarının alt kısımlarının gevşek olması nedeniyle bu iki erkeğin farkında olmadan birbirlerini değerlendirmekte

olduklarını ve saldırımlarının beklenmeyeceği sonucuna varmak hatalı olmaz.

Konuşmaları havadan sudan veya dostça olabilir ama eller kalçada hareketleri sona erip de eller açık hareketlere geçmeden tamamen rahat bir ortam olamayacaktır. Bu iki adam ayakları yere sımsıkı basarak doğrudan birbirlerine bakıyor olsalardı (Şekil 106) kavgaya çıkması pek muhtemel olurdu.



(Solda) Şekil 105 Birbirini ölçüp biçme
(Sağda) Şekil 106 Bela Geliyor

Sandalyeye Binmek

üzyıllar önce insanlar kendilerini düşmanların mızrak ve sopalarından korumak için kalkanlar kullanırlardı. Bugünse, uygar insan fiziksel veya sözel olarak saldırıya uğradığında aynı korunma hareketini simgelemek üzere etrafında ne bulursa onu kullanır. Buna bir kapı, çit, masa, arabasının kapısının önünde durmak veya bir sandalyeye binmek (Şekil 91) dahildir. Sandalyenin arkılığı vücudunu koruyan bir kalkan görevi yaparken onun saldırgan ve egemen bir savaşıya dönüşmesini sağlayabilir.

Sandalye binicilerinin çoğu konuşulanlardan sıkıldıklarında başkalarının veya grupların kontrolünü ellerine geçirmeye çalışan baskın kişiler olup sandalyenin arkılığı da grubun diğer üyelerinden gelebilecek 'saldırıllara' karşı iyi bir koruma olanağı sağlar. Bu kişiler genellikle sessiz tipler olup sandalyeye binme pozisyonuna fark edilmeden geçebilirler.



Sandalye binicisini etkisiz hale getirmenin en kolay yolu arkasında durmak veya oturarak onun kendini saldırılara maruz hissetmesine neden olmak ve konumunu değiştirmeye ve daha az saldırgan olmaya zorlamaktır. Grup içerisinde bu işe yarayan bir yöntemdir çünkü sandalye binicisinin arkası açıkta kalır bu da onu konumunu değiştirmeye zorlar.

Peki ya döner bir sandalyeye binmiş biriyle teke tek karşılaşmayı nasıl halledersiniz? Özellikle döner bir atlı karıncanın üzerindeyken onu mantığa davet etmenin hiçbir anlamı olmadığından en iyi savunma sözel olmayan saldıdır. Konuşmaya ayakta durarak ve sandalye binicisine yukarıdan bakarak devam edin ve kişisel alanına girin. Bu onu çok rahatsız edecek ve belki de konum değiştirmeden kaçınmaya çalışırken sandalyesinden geriye düşebilecektir.

Bir sandalye binicisi ziyaretinize gelecekse ve Saldırgan tavrı sizi rahatsız ediyorsa en sevdiği pozisyonu almasını engellemek için onu kolları olan sabit bir sandalyeye oturtmaya çalışın.

Şekil 91 Sandalye binicisi