

# Başarılı iletişimin sırrı bedenimizde saklı

**İnsanoğlu konuşa konuşa anlaşır. Böyle bilinir. Hepimiz böyle bildik. Uzun yıllar boyunca bütün hayatımızı konuşma üzerine kurduk. Fakat söylediklerimizi destekleyen, hatta bazen sözlerimizden daha etkili olan bir unsuru göz ardı ettik: Bedenimizin dili.**

Son yıllarda bilimsel ortamda da ele alınan ve önemi her geçen gün biraz daha anlaşılın beden dili özellikle iş dünyası içinde ilişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi konusunda büyük imkânlar sağlıyor. Gündelik hayatımız içinde elimizle, kolumuzla, gözlerimizle gizli mesajlar göndeririz etrafımıza. Bu mesajlar, çoğu zaman farkında olmadan gerçekleştirdiğimiz, o anki psikolojik durumumuz hakkında pek çok ipucu taşıyan birer hareketler bütünüdür.

Sözcüklerin yetmediği zamanlar olur. Bir duyguyu, bir düşünceyi anlatmakta konuşmanın yetmeyeceği bir an

gelir. Bu tip durumlarda bir bakışımızla, bir gülümseyişimizle, bir kaş çatışımızla ya da buna benzer pek çok küçük ama son derece önemli davranışla belki de yüzlerce sözcükle anlatamayacağımız derecede başarılı ve etkili bir şekilde ortaya koymuş oluruz kendimizi. Özellikle ilişkilerin hassas dengeler üzerine kurulmuş olduğu iş dünyasında, en küçük birimden tutun en üst kademe yöneticiye varıncaya kadar herkeste ve her aşamada, beden dili başarıya ve hem daha güvenilir hem de daha sayılır bir noktaya varmada en önemsenmesi gereken unsurlar arasında sayılır. İş ilişkilerinde ilk etkinin önemi bugün hemen herkes tarafından kabul edilmiş bir gerçektir. Yüzlerce rakip arasından öne çıkma ve çok daha iyi noktalara ulaşma amacı güden bir işletme için fark yaratacak birtakım değerlerin benimsenmiş olması gerekir. Bunlar da ancak herkeste kolayca bulunmayacak bazı yeteneklere sahip olmakla gerçekleştirilebilir. Konuşmasıyla, müşteriye hitabıyla, müşteriye karşılama ve ağırlama biçimiyle ya da bir iş görüşmesi sırasında

## Olumlu izlenim yaratacak beden dili özellikleri

**Göz ilişkisi:** İnsanların yüzüne bakanlar, bakmayanlardan daha çok hoşta gider (göz teması).

**Yüz ifadesi:** Canlı olun. Mümkün olduğu kadar sıcak ve dostça tebessüm edin ve gülün. Yüzünüz çevreye olan ilginizi yansıtın.

**Baş hareketleri:** Karşınızdaki konuşurken sık sık başınızı aşağı yukarı hareket ettirerek onu anladığınızı ve dinlediğinizi hissettirin. Başınızı hafif dik tutun.

**Jestler:** Çok aşırıya gitmeden jestlerinizi kullanın. Ellerinizi cebinizde tutmaktan ve kollarınızı kavuşturmaktan, ellerinizle ağızınızı örtmekten kaçının. Açık ve anlaşılır jestleri tercih edin.

**Postür (Beden Duruşu):** Ayakta iseniz dik durun; oturuyorsanız sandalye ve koltuğunuzu tam olarak doldurun ve arkanıza yaslanın. Birisi ile konuşurken ve birisi doğrudan sizinle konuşurken öne eğilin ve ilginizi gösterin

**Yakınlık:** İnsanlara daima onları rahatsız etmeyecek, mümkün olan en yakın mesafede durmaya gayret edin.

**Yöneliş:** Daima konuştuğunuz ve sizinle konuşan insana dönük olun. İki kiden fazla insanla bir grup oluşturuyorsanız, sizin için önemli olanların dışındakilere merkezinizi kapatmayın. Mümkün olduğu kadar çok kişiye merkezinizi açık tutun.





Beden dilini iyi kullanan bir yöneticinin çok daha başarılı bir performans sergilediği bilimsel olarak ortaya konmuş bir gerçek. Ekibini motive etmek amacıyla sözü destekleyecek biçimde bedeninin sahip olduğu gizli ifade araçlarını da ortaya koyabilen yönetici daha başarılı oluyor.

astlarıyla ve üstleriyle görüşmesi esnasında sözcüklerinin vaat ettiği iyi niyetli ifadelerin yanında, bedeniyle de hoş mesajlar yayan, bedeniyle de olumlu düşüncelerini ifade edebilenler, iş dünyasında her zaman için başarıya bir adım daha yakındır.

Beden dili, bir başka açıdan daha önem taşır: bir çeşit şahittir bizim konuşmamıza o. Söylediklerimizi ya yalanlar, ya da doğruluğunu sarsılmaz bir şekilde tasdik eder. Çoğu insanın yalan söylerken gözlerini karşısındakinden kaçırması, ya da kendini çok iyi hissettiğini ifade ettiği sırada gözlerinin donuklaşması veya yüzünde adeta bir sis perdesinin oluşması bu türden bir durum için verilecek ilk örnekler arasında olsa gerek.

Sevindiğimiz zamanlarda havalara zıplamamız, kollarımızı kaldırmamız, üzülduğümüzde çökmemiz, kalakalmamız, öfkelendiğimizde yüzümüzün soğuk ve sert bir ifade alması, iç dünyamıza kapandığımızda gözlerimizin dalıp gitmesi ya da kollarımızı göğsümüzde birbirine kavuşturup öylece durmamız, bizim için duygusal olarak ayrı bir önemi olan yakınlarımızla, arkadaşlarımızla buluşmalarımızda el sıkışmakla yetinmeyip kucaklaşmamız bedenimizin kullandığı dilin adeta sözcükleri niteliğindedir.

Beden dilini iyi kullanan bir yöneticinin çok daha başarılı bir performans sergilediği de bilimsel olarak ortaya konmuş bir gerçektir. Ekibini motive etmek amacıyla sözü destekleyecek bir biçimde bedeninin sahip olduğu gizli ifade araçlarını da ortaya koyabilen bir yöneticinin başarısı elbette ki çok daha başka olacaktır. Dünya üzerinde en geçerli olan dil beden dilidir. İnsanlar üzerinde etki kurmak için dikkat edilmesi gereken bazı temel hususlar vardır.

İnsanlarla olan iletişimimizde sözlü iletişimin yüzde 30, sözsüz iletişimin düzeyi de yüzde 60 olarak düşünüldüğü takdirde, beden dilinin insanların duygu ve düşüncelerini iletmede en önemli unsur olduğunu gözlemleyebiliriz.

Konuşarak anlaşılan insanoğlu için beden dili, söylenemeyenin ortaya konulması açısından çok büyük önem taşır. Bununla birlikte, daha sağlıklı ilişkilerin yürütülmesi, dolayısıyla daha huzurlu bir topluma, ülkeye ve dünyaya kavuşulması adına, diğer bütün iletişim olanaklarının yanında elbette beden dili de taşıdığı önemi zaman içinde daha da artıracaktır.

## BEDEN DİLİ KILAVUZU

### Boyun/kafa kaşıma:

Bu durumda yazı yazarken kullanılan elin işaret parmağı kulak memesinin altını veya boynun yan tarafını kaşır. Bu hareket bir tür şüphe veya emin olmama işaretidir. 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 toz parçaları toplamak da bu hareketlerden biridir.

### Gözbebekleri ve bakışlar:

Belli ışık durumlarında, kişinin ruh hali ve tavrı olumludan olumsuz veya olumsuzdan olumluya geçerken gözbebekleri küçülür veya büyür. Bakışların da kendi içinde çeşitleri vardır. İş bakışı; iş tartışmaları yaparken karşınızdakinin alnında bir üçgen olduğunu hayal edin. Bakışlarınızı bu bölgeye yönlterek ciddi bir ortam yaratırsınız ve karşınızdaki sizin iş yapmak konusunda ciddi olduğunuzu anlar. Yan bakış ise ilgi veya saldırganlık iletmede 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.

### Kol ve bacak engelleri:

Hoş olmayan bir durumdan "saklanma" girişimi olarak her iki kol da göğüste kavuşturulur. Pek çok kol kavuşturma şekli olsa da standart kol kavuşturma hareketi 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.