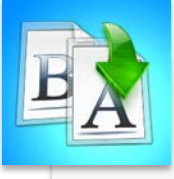


# BEDEN DİLİ



## İÇİNDEKİLER

- Beden Dili
  - Beden Dili, İletişimi Nasıl Etkiler?
- Beden Dilinin Ögeleri
  - Gözler
  - Göz kapaklarının durumu
  - Bakılan nokta
  - Mimik ve Jestler
  - Başın Kullanımı



## HEDEFLER

- Bu üniteyi çalıştıktan sonra;
- Beden dilinin önemini kavrayabilecek,
- İletişim sürecinde beden dilinin etkisi konusunda bilgi sahibi olabilecek,
- Beden dilinin ögelerini öğrenebilecek,
- Beden dilinin ögelerinin verdiği örtülü mesajları kavrayabileceksiniz.



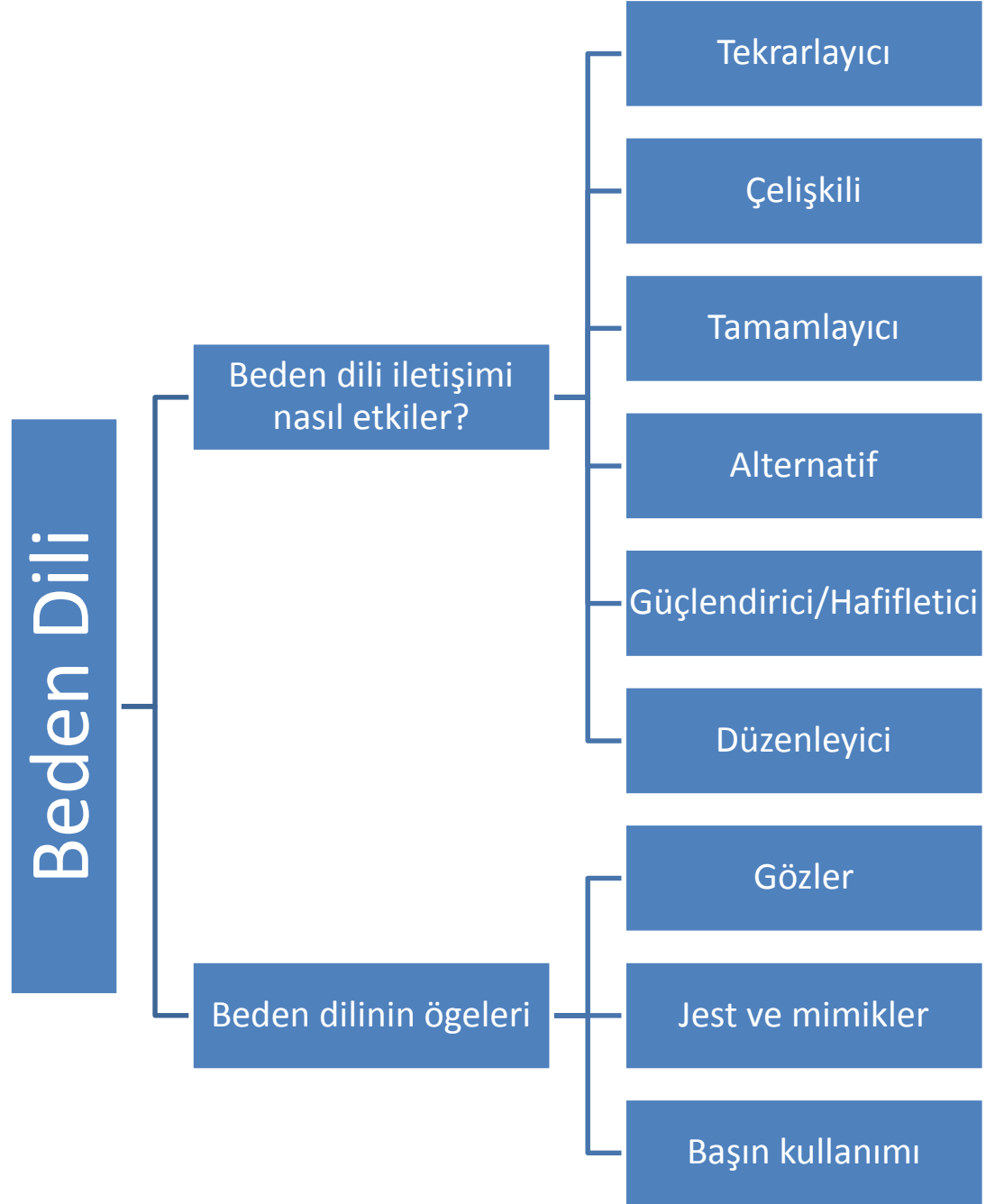
**Atatürk Üniversitesi**  
Açıköğretim Fakültesi

## TÜRK DİLİ II

**Doç. Dr.**  
**Bahadır GÜCÜYETER**

**ÜNİTE**

**11**



## GİRİŞ



Resim 11.1. Örnek Fotoğraflar

Konumuz beden dili olunca sözsüz iletişimi güzel bir şekilde yansıtan fotoğraflarla konuya girmenin uygun olacağını düşündük. Burada sormak istediğimiz şu: “Bu fotoğraflardaki kişilerin konuşmalarına gerek var mı, yoksa her şey açık seçik ortada mı?”

İnsanlarla kurduğumuz iletişim sürecinde söylediklerimizin yanında bedenimizle verdiğimiz sözsüz iletişim mesajları da çok önemli olmaktadır. *Çünkü insan, söyleyeceklerini düşünce terazisinde tartarak söyleyebilmekte sözlerini seçerek konuşabilmektedir. Oysaki beden dili ile verilen mesajlar çoğunlukla seçilememekte ve bilinçaltından gelen uyarıcılar anlık olarak bedensel tepkilere dönüşmektedir.* Korku ve heyecan anında göz bebeklerinin büyümesi, istemsizce dudakların büzülmesi ya da sinirli bir anda kaşların çatılması bu duruma örnek olarak verilebilir. Sinirlendiğinizde söyleyeceklerinizi düşünerek konuşabilirsiniz ama kaşlarınızın çatılmasına engel olamazsınız. Bu yüzden insanların ne söylediklerinin yanı sıra nasıl söyledikleri de önemlidir. Unutmayınız ki insan diliyle çok rahat yalan söyleyebilir ama bedeniyle yalan söyleyemez.

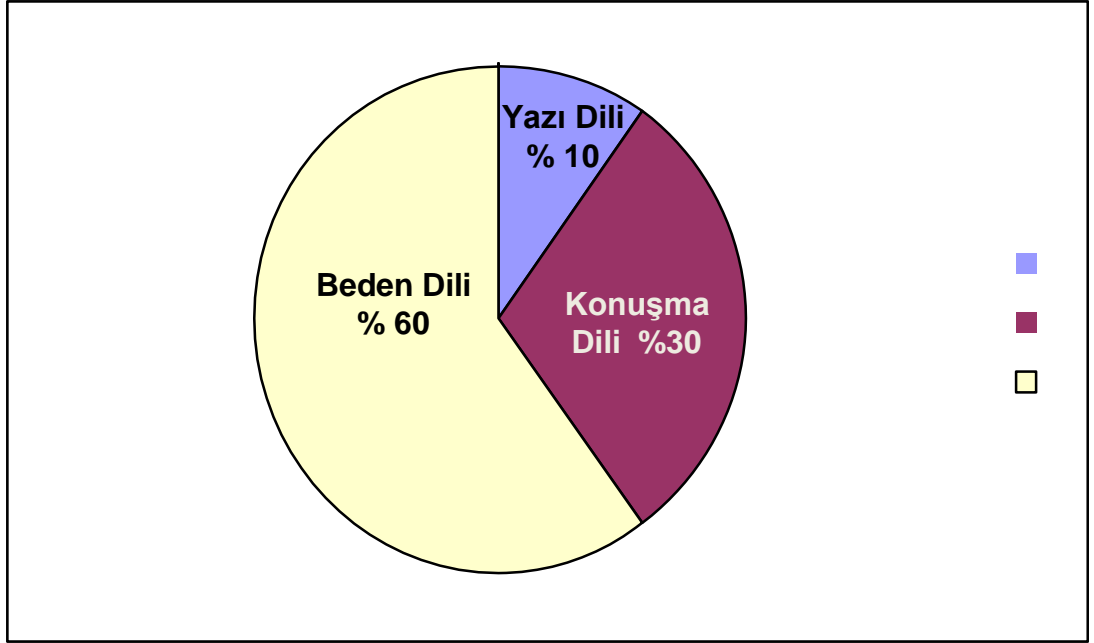
Bu nedenle iletişim süreçlerini daha etkili kılabilmek için beden dilinin unsurlarının ve bu unsurlarla verilen mesajların özelliklerinin çok iyi bilinmesi gerekir. Karşımızdaki bireylerin beden dilleri ile verdikleri sözsüz iletileri anlama becerisi kazanabilirsek, iletişim süreçlerini daha etkili bir şekle getirmemiz de mümkün olacaktır. Bu süreçte akıldan çıkarılmaması gereken husus şudur: *“Ne söylediğimiz kadar nasıl söylediğimiz de önemlidir.”* Bu ünite de başarılı bir iletişim süreci yürütmek için gerekli olan kelimelere eşlik eden sözsüz iletişim davranışlarını ve bu davranışların özelliklerini açıklamaya çalışacağız.

## BEDEN DİLİ

İnsan sadece sözcüklerle konuşmaz. Sözcüklere eşlik eden bir diğer unsur da beden dilidir. Hatta beden dili çoğu zaman sözcüklerin de önüne geçebilmektedir. Etkili konuşma konusu anlatılırken değinildiği gibi insanlar çoğunlukla ne söylenildiği ile değil, nasıl söylenildiği ile ilgilirlenirler. Konuşma, yazı ve beden dili üzerine yapılan araştırmalara göre bu üç dilin etki oranı şöyle grafik hâlinde ifade edilmektedir.



İnsanlara ne söylediğiniz kadar, nasıl söylediğiniz de önemlidir. Nasıl söylediğiniz konusu ise tamamen beden dili ile ilgilidir.



Şekil 11.1. Konuşma, Yazı, Beden Dili Yüzdeleri

Beden dilinin söze eşlik etmesi, hatta çoğu kez ondan önce gelmesi iletişimde kendisini incelemeye değer kılmaktadır (Baltaş & Baltaş, 2007).

Beden dili, insanın vücudundaki çeşitli uzuvlarının, bilinçaltının da tesiriyle ve çoğu zaman farkında olmadan, ilettiği birtakım mesajlardan meydana gelen bir dildir. Beden dili, ilettiği bu mesajlarla sözlü iletişimi destekleyen sözsüz iletişim aracı olarak da adlandırılmaktadır. Beden dili susarak konuştuklarımızdır. Gözlere verdiğimiz fotoğraflar olarak da algılanabilir. İnsanlar düşündüklerinin yalnızca bir kısmını söze aktarma şansına sahiptirler. Çünkü hayaller, düşünceler ve duygular sonsuz; sözcükler ise sınırlıdır. İşte tam da bu sırada beden dili, yüzümüze ve vücudumuza bir ekran gibi yansıyarak iç dünyamızı dışa vurmaktadır.

İnsanların beden hareketleri tipik olarak bilinçaltı tarafından kontrol edildiğinden, izlediğiniz kişi gönderdiği mesajın farkında olmayabilir; hatta bilinç seviyesinde o mesajı gönderdiğini kabul etmeyebilir.

Beden dilinin insanların iç dünyasını yansıtmasından dolayı, bu dili kullanarak karşımızdakileri daha iyi anlayıp etkili bir iletişim kurabilir, kendi beden hareketlerimizi denetleyerek sosyal ortamlara daha çabuk uyum sağlayabilir, başkalarının gerçekte ne söylemek istediğini anlayabiliriz.

*Beden dilinin bu özelliklerinden dolayı istihbarat örgütleri, avukatlar, pazarlamacılar ve siyasetçiler gibi insanları ikna etme işi ile uğraşan meslek grupları beden dili üzerinde yoğun bir şekilde durmaktadırlar.*

Beden dilinin taşıdığı mesajların anlaşılabilmesi iyi bir gözlem gerektirir.

Konuşmacı ve dinleyicilerin bu bağlamda belli bir eğitimden geçmeleri, beden dilini anlamayı kolaylaştırır. Kitleler önünde konuşma ve mesaj verme, beden dilinin önemini daha da öne çıkarır (Özdemir, 2005).

Eşlerin birbirlerini tanımaları daha çok beden dillerini anlamalarına bağlıdır. Bu beden dili kodlarının çözülmesi, iletişimin kimi esrarlı yanlarını da çözeceği gibi

kişinin kendi beden dilinin nasıl anlaşıldığı konusunda da bir farkındalık oluşturur.

## Beden Dili İletişimi Nasıl Etkiler?

Beden dilinin iletişimi hangi yönlerden etkilediği konusu, Mark Knapp ve Kevin Hogan (2008) tarafından şu şekilde sınıflandırılmıştır:

### **Tekrarlayıcı**

Genellikle sözel olarak söyleneni tekrarlamaya hizmet eden sözsüz iletişimidir. Eşinize alışveriş torbalarını masanın üzerine koymasını söylerken veya söyledikten sonra elinizle ya da başınızla masayı işaret ediyor musunuz? İşte bu tekrarlayıcıdır. İşaret etme eylemi (sözsüz), alışveriş torbalarının nereye konacağını belirten isteği (sözel) tekrarlamaktadır.



Beden dilinin verdiği mesajları anlayabilmek için beden dilinin öğelerinin ve bu öğelerin özelliklerinin bilinmesi gerekir.

### **Çelişkili**

Bu, sözsüz davranışların en büyük ve en çeşitli sınıflarından biridir. Arkadaşınıza yaptığı kekin harika olduğunu söylerken (sözel), gözleriniz başka tarafa kayıyorsa (sözsüz), bu çelişkili bir durumdur. Çelişkili beden dili, yalan söylediğinizde, kendinizi gergin hissettiğinizde, aynı fikirde olmadığınızda, kendinizi kapana kısılmış hissettiğinizde veya bir konuda karşı düşüncede olduğunuzda, sizi ele veren en önemli göstergedir. Sözel ve sözsüz unsurlar çelişkili olduğunda mesajı alan kişi, daha ziyade sözsüz davranışı dikkate alacaktır. Ama daha da şaşırtıcı olanı, çelişkili bilgiyi genellikle belli bir sözsüz davranışı taklit etmenin ne kadar kolay veya zor olduğuna dayanarak yorumlamamızdır.



Örnek

- Bir çocuk, karnı ağrıdığı için çöpü dışarı çıkaramayacağını söyleyebilir. Beden dilinde karın ağrısını taklit etmek zordur; kişinin teni sararır, belki ateşi yükselir ve uzun süre genel olarak rahatsız olduğu bellidir. Çoğu ebeveyn en başından şüpheli davranır ve ancak sözsüz davranışların gerçek olduğunu anladığı zaman buna inanmaya başlar.

### **Tamamlayıcı**

Bu sınıf, bir ölçüde “çelişkili” grubuyla iç içedir. Sözel ifadeleri tamamlayan ve destekleyen sözsüz davranışlar, samimi olarak algılandığı takdirde, o ifadelere güvenilirlik kazandırır.



Beden dili davranışları, sözlü ifadeleri tamamladığı zaman inandırıcılık artar.

### Örnek

- Bir bayan arkadaşım, aşırı hız yaptığı için trafik polisi tarafından durdurulmuştu. Daha da kötüsü, 20 yıldır araba kullanmasına rağmen daha önce hiç polis tarafından durdurulmamıştı. Polis memuru yanına geldiğinde, arkadaşım ağlıyordu ve kendine çok kızmıştı.
- Şimdi, polis memurları stres altındayken insanların sözel ve sözsüz iletişimini çok iyi ayırt edebilirler, çünkü hepimizin bildiği gibi, karşılaştıkları insanlar ceza almak veya hapse girmek istemedikleri için sık sık yalan söyleyerek kendilerini kurtarmaya çalışırlar. Arkadaşımı çeviren polis memuru, sözsüz davranışların (ağlama, titreme vs.) gerçek olduğunu hemen anlamıştı. Kusursuz trafik geçmişi ve yanlış yaptığını da kabul etmesi, polis memurunun onu bir uyarıyla göndermesine yetmişti. Arkadaşımın sözsüz davranışları, sözel ifadelerini tamamlıyor, dolayısıyla memurun gözünde onu daha güvenilir kılıyordu.

### Alternatif

Bu sınıf, kişi sözel iletişim kurmak istemediğinde onun yerine kullandığı beden dili hareketlerini kapsar. Belki kelimeleri yüksek sesle söylemek zor olabilir veya söylendiğinde bir çatışma yaratabilir. Böyle bir durumda, sözsüz davranışları kelimelerin yerine kullanmak, mesajın çok daha rahat bir şekilde aktarılmasını sağlar.

### Örnek

- Süpermarkette bir tanıdığınızla karşılaştığınızda konuşmaya başladığı ve bir türlü susmadığı oldu mu hiç? Bu olduğunda, muhtemelen kendinizi önce beden dilini kullanarak ondan kurtarmaya çalışırsınız. Başka taraflara bakabilir, duruş yönünüzü değiştirebilir veya bir iki adım uzaklaşabilirsiniz. Kişi mesajı hâlâ almamışsa, "Gitmem gerek!" gibi bir şeyler söyleyebilirsiniz, ancak genellikle bunu yapmamayı tercih edersiniz. Sohbeti bitirmek için sözsüz iletişimden yararlanmaya çalışırsınız.

### Güçlendirici/Hafifletici

Bu sınıf, genellikle sözel mesajı güçlendirmek üzere kullanılan sözsüz iletişimi kapsar. Belli bir noktayı vurgulamak ve güçlendirmek, yumuşatmak ve hafifletmek için kullanılabilir. Her iki şekilde de beden dilinin bu türü, mesaja derinlik ve nüans katar.



Beden dili davranışları, insanlar arasındaki iletişimi düzenleyici bir etkiye sahiptir.

Örnek

- Bir iş arkadaşınıza kızdıysanız, parmağınızla işaret ederek kaşlarınızı çatarak ve başınızı iki yana sallayarak mesajınızı güçlendirebilirsiniz. Bu, karşınızdaki kişiye öfkenizin gerçekliğini ve mesajı almasını istediğinizi açıkça gösterir. Çalışanlarınızdan birinin yaptığı küçük bir hatayı düzeltiyorsanız, avucunuzu kaldırarak güven verici bir şekilde gülümseyerek, cesaret vermek için omzuna hafifçe vurup mesajı hafifletebilir veya yumuşatabilirsiniz. Böylelikle, karşınızdaki kişiye hatanın düzeltilmesi konusunda ciddi olduğunuzu gösterirken, aynı zamanda bunun dünyanın sonu olmadığını, sadece ders alınacak bir hata olduğunu anlamanı sağlarsınız.

### Düzenleyici

Bu sınıf, bir mesajın aktarımını düzenleyen veya ritmini belirleyen sözsüz davranışları içerir. Bir konudan diğerine geçmeye hazır olduğunuzu göstermek veya başka birinin konuşma sırasına yumuşak bir şekilde geçmek için kullanılabilir. Düzenleyici davranışlar, çok sayıda insan arasında iletişimi kontrol etmeye yardımcı olur.

## BEDEN DİLİNİN ÖGELERİ

### Gözler

Konu beden dili, alt başlık da gözler olunca insanın aklına ister istemez Ahmet Selçuk İlkan'ın şu meşhur dizeleri geliyor.

Örnek

- Şiir gibi, roman gibi
- Okuyorum ben aşkını
- Öylece bak gözlerime
- Çevirme hiç bakışını
- Gözler kalbin aynasıdır
- Yalan nedir bilmez onlar
- Siyah mavi yeşil olsun
- Aşkı inkâr etmez onlar
- Yağmur gibi damla damla
- Seven gözler konuşurlar
- Gözden kalbe bir yol gider
- Ayrılanlar kavuşurlar

Beden dili araştırmacılarının üzerinde en çok durdukları beden uzvu gözler olmuştur. Çünkü göz hareketleri bir insanın ne düşündüğünün en açık göstergesidir. Bu aslında somut olarak da açıkça görülmektedir (Şenbay, 1993). Zira düşüncenin merkezi olan beyne en yakın uzuv gözlerdir ve düşüncenin merkezindeki her şey de

göze yansımaktadır. Gözlerin verdiği mesajları şu başlıklar altında toplayabiliriz:

- Göz bebeklerinin durumu
- Göz kapaklarının durumu
- Bakılan nokta

## Göz Bebeklerinin Durumu

Beden dili davranışlarında göz bebeklerinin hem fiziksel yapısı hem de yöneldikleri nokta birtakım mesajlar vermektedir.

*Göz bebeklerinin fiziksel ortam değişikliklerinde değişim gösterdikleri kanıtlanmıştır. Buna göre karanlık bir ortama giren insanın göz bebekleri, istem dışı bir şekilde büyümekte; aydınlık arttıkça göz bebekleri de küçülmektedir. Göz bebekleri, sadece fiziksel ortam değişikliğinde değişime uğramaz. Tıpkı fiziksel değişiklikler gibi duygusal değişiklikler de göz bebeğinin fiziksel yapısında değişime sebep olurlar.*

Göz bebekleri, kişinin duyduklarına ve gördüklerine yönelik ilgisinin açık göstergelerinden biridir.

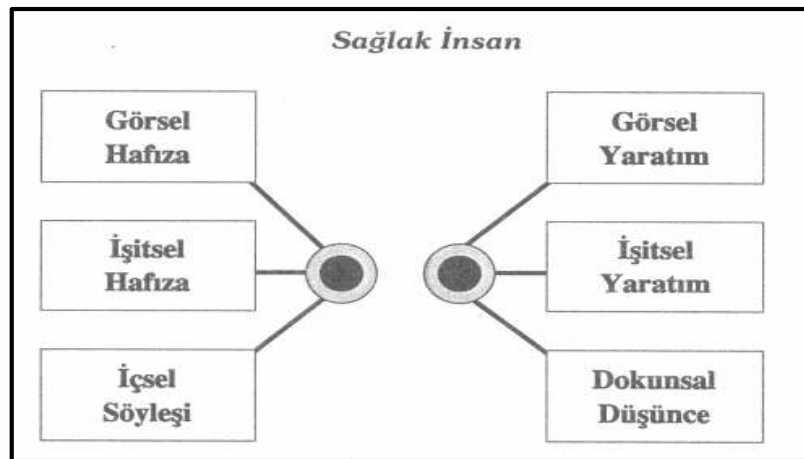
Göz bebeklerinin büyümesi, gördüklerinin, duyduklarının ve hissettiklerinin kişiyi ilgilendirdiğinin, hatta heyecanlandığına işaretidir.

Göz bebeklerinin küçülmesi, kişinin ilgisinin azalmaya başladığını ya da kaygılandığını gösterir.

*Öfkelendiğinizde, mutsuz olduğunuzda veya bir şeyi olumsuz ya da şüpheli olarak algıladığınızda, göz bebekleriniz belirgin bir şekilde küçülür.*

*Heyecanlandığınızda, mutlu olduğunuzda, uyarıldığınızda veya beyniniz bir sorun çözümüne odaklandığında, göz bebekleriniz genişler. Bütün bu eylemler, kontrolünüzün dışında doğaçlama olarak gerçekleşir, ama aynı zamanda başkalarının bu hareketleri yorumlaması da doğaçlama ve otomatiktir.*

Beden dili açısından göz bebeklerinin fiziksel değişiminin yanı sıra, yöneldikleri noktalar da yorum gerektirmektedir. Peter Thomson (1996), göz bebeklerinin yöneldiği noktaları ve anlamlarını şu şekilde yorumlamıştır:



Şekil 11.2. Sağlak İnsan Özellikleri



Araştırmalar, beynimizin sol ve sağ olmak üzere iki yarıdan oluştuğunu ortaya koymuştur.

*Sağ beyin soyut düşüncelerle, renk, müzik, görüntü, ritim, hayal gücü gibi kavramlarla ilgilenir.*

*Sol beyin ise dil, mantık, matematik gibi akademik düşünceler adını verebileceğimiz kavramlarla ilgilenir.*



Göz bebeklerinin konumu, karşımızdaki kişilerin ne düşündüklerini anlamamıza yardımcı olur.

Buradaki tanımlar sağlıklı insanların büyük bölümü ve solak insanların bir kısmı için geçerlidir. İnsanlar beyinlerini kullandıklarında gözleri de hareketlenir.

Bakışların sol üste yönelmesi, kişinin görsel hafızasını harekete geçirmeye çalıştığı anlamına gelir. Gördüğünüz bir şeyi hatırlamanız gerektiğinde göz bebekleri sol üst tarafa doğru yönelir. Arkadaşınızın bir önceki derste, sınıfın hangi tarafında oturduğunu hatırlamaya çalıştığınızda sol üste bakarsınız.

Kişi sağ üste bakıyorsa görsel bilgilerini gözden geçirdiğini gösterir. Sağ üste bakan bir kişinin tam olarak görmediği bir şeyi düşündüğünü ya da hayal ettiğini anlayabilirsiniz. “Son model bir arabanın içinde nasıl görünürüm?” sorusunu kendinize sorduğunuzda gözler sağ üste doğru kendiliğinden hareketlenir.

Kişinin sol kulağına doğru bakması, işitsel hafızasına ulaşmaya çalıştığını gösterir. Daha önce dinlediğimiz bir şarkının sözlerini hatırlamaya çalıştığımızda gözler, bu hareketi sergilemektedir.

Kişinin sağ kulağına doğru bakması, zihninde bir sesi canlandırdığı anlamına gelir. Sol alta bakması, kişinin içsel bir söyleşiye daldığını gösterir. Sağ alta bakması ise dokunmayla ilgili bir şeyler düşündüğünü bildirir.

Bu bilgileri anımsamanın en kolay yolu, kişi SOLA bakıyorsa hafızasını yokladığını akılda tutmaktır. Hafıza beynin SOL yarısı tarafından yönetilmektedir.

Aşağıdaki soruyu yanıtlayarak kendi göz hareketlerinizi test edebilirsiniz:

Düzenli yaptığınız bir yolculuğu düşünün. Yol boyunca kaç tane trafik ışığından ya da kavşaktan geçiyorsunuz? Bu sorunun yanıtını düşünürken gözlerinizin, görsel hafızanıza ulaşabilmek amacıyla, sol üste (solaksanız sağ üste!) yöneldiğini fark ettiniz mi?

## Göz Kapaklarının Durumu

*Alt ve üst göz kapaklarının durumu, dinleyici konumundaki insanın o anki düşünceleri ile ilgili bilgi vermesi açısından önemlidir.*

Alt ve üst göz kapaklarının bir birine yaklaşması, eğer ışıktan dolayı ve bir nesneyi daha dikkatli görmek için kısılmamışsa, dinleyicinin yorulduğu ve konuya olan ilgisinin azaldığını ifade etmektedir.

Bunun tam tersine göz kapaklarının birbirinden ayrılması, dikkatin ve olumlu beklentilerin yoğunlaştığı anlamına gelir.

## Bakılan Nokta

Doğrudan konuştuğumuz kişiye bakmak, karşımızdakine samimiyetinizi iletmenize yardımcı olur ve vermek istediğimiz mesajınızın etkisini artırır. Yere bakarak veya gözlerinizi kaçırarak konuşmanız, karşınızdaki kişide kendimizle ilgili soru işaretleri oluşmasına neden olacak ve bir şekilde onun üstünlüğünü kabullenme olarak yorumlanacaktır.



Konuşurken göz teması kurmak, iletişim açısından son derece önemlidir.

*Göz teması iletişimin en önemli unsurlarından biridir.* Konuşurken insanların gözlerini görerek, onların sözlerimize verdikleri tepkileri anlamak isteriz. Bu yüzden herhangi bir yerde arkamızdaki biriyle konuşmamız gerektiğinde, başımızı çevirerek göz teması kurmaya çalışırız. Araba kullanan kişiler bu göz temasını sağlamak için dikiz aynasını kullanarak muhataplarının gözlerini görmeye çalışırlar.

Özellikle telefonla konuşurken bu göz temasının kurulamaması yüzünden iletişimde sıkıntılar meydana gelebilmektedir (Vural, 2006).

Bakışlar odaklandıkları noktalara göre şu şekilde adlandırılmaktadır:

## İş Bakışı

Bakışların karşıdaki insanın gözleri ve ağzı arasındaki kısma yönelmesi iş bakışı olarak adlandırılmaktadır. Bu daha çok resmî bir bakıştır.

## Sosyal Bakış

Karşınızdakine daha samimi bir yaklaşım sergilediğiniz sosyal bakışta odak noktası, karşınızdakinin gözleri ile göğüs kafesinin orta noktasının oluşturduğu üçgendir.

## Derin Bakış

Karşıdaki insanı tepeden tırnağa süzmek, tamamen farklı bir şey anlatmaya çalıştığınızı gösterir.

## Yan Bakış

Sadece gözlerin ve kısmen de başın konuşan kişiye doğru çevrildiği bakış şeklidir. Daha çok memnuniyetsizlik ve tehdit anlamı içermektedir.

Sunum yaparken bütün dinleyicilerle göz temasına girmeniz gerekir.

Sunumunuzu, herkese beşer saniye bakarak gerçekleştirmelisiniz. Büyük gruplarda ise kendisine baktığınızı bilecek bir grup insanla göz temasına girmeniz yeterlidir.

Hepimiz konuşurken gözlerini kaçırın insanlardan rahatsızlık duyarız. Bu kişi konuştuğu zaman söylediklerinin doğruluğundan kuşkulunuz. Bu tür kişiler karşısındaki insanlarla göz teması kurmadıkları için, anlattıklarımızla ilgilenmedikleri hissine kapılırız.

Bu nedenle, dinleyici konumundayken de beşer saniyelik sürelerle düzenli olarak konuşan kişiyle göz teması kurmalısınız. Göz teması kurmak size zor geliyorsa, karşıdaki insanın gözlerinin arasına bakın. Eğer çok yakın bir

mesafede değilseniz, karşınızdaki kişi doğrudan gözlerine bakmadığınızı anlamayacaktır.

Göz temasında aşırılığa kaçmamak gerekir. Sürekli olarak bir insanın gözlerinin içine bakmak hem o kimsede rahatsızlık doğurur, hem de gereksizdir.

Göz teması kurma becerisi zamanla geliştirilebilir. Bunun için, dikkatinizi göz temasınıza yöneltmeniz veya birisiyle konuşurken, gözlerinizi kullanım biçiminizin farkında olmanız gerekir (Tayfun, 2009).

## MİMİK VE JESTLER

Fransızca “mimique” kelimesinden dilimize geçmiş olan mimik kelimesi, duyguları, düşünceleri belirtecek biçimde yüzde beliren kıvılcıklar, hareketler şeklinde tanımlanmaktadır. *Tıpkı gözler gibi yüzün diğer unsurları da karşınızdaki kişilere düşüncelerimizle ilgili birtakım mesajlar verir.*

Ferman Salmış (2011), “Beden Dilinin Kodları” isimli eserinde yüz ifadelerini, alını, kaşları, göz kapaklarını, gözleri, burnu, ağzı, dili, dudakları, çeneyi, deriyi, saç ve sakalı kullanarak yaklaşık 250.000 ifadeyi çıkarmanın mümkün olduğunu belirtmiştir. Bu da neredeyse gelişmiş bir dilin söz varlığına denktir.

Mimik kelimesi ile birlikte kullanılan jest kelimesi ise herhangi bir şeyi açıklamak için genellikle el, kol ve baş ile yapılan içgüdüsel veya iradeli hareket olarak açıklanmaktadır.



Mimik; duyguları, düşünceleri belirtecek biçimde yüzde beliren kıvılcıklar, hareketler şeklinde tanımlanmaktadır.



Resim 11.2. Mimikler



Resim 11.3. Mimik Örneği

Jestler ve mimikler anlatımı destekleyici unsurlar olarak beden dilinin önemli öğelerindedir. Bazen hiç konuşmadan mimik ve jestlerle anlaşabiliriz. Ancak burada dikkat edilmesi gereken husus jest ve mimikleri abartılı kullanıp yapmacıklığa düşmemektir.

*Kültürler arasında ortak jest ve mimikler vardır. Bu jest ve mimikler farklı kültürlerde aynı anlamı verebildiği gibi, çok farklı anlamlara da gelebilmektedir. Bu yüzden yabancılarla iletişimde bulunurken jest ve mimiklerin farklı anlamlara gelebileceğini de unutmamalıyız.*



Mimikler ve jestler farklı toplumlarda farklı anlamlara gelebilir. Bu yüzden başka kültürden insanlarla kurulacak iletişimde dikkatli olmak gerekir.

Mimikler ve jestler;

- Konuşmadan bağımsız olanlar,
- Konuşmayla ilgili olanlar şeklinde iki gruba ayrılırlar.

Konuşmadan bağımsız olan jest ve mimikler konuşmanın yerine kullanılırlar. Bunların çoğunun kullanıldıkları kültür içinde yaygın bir tanımı vardır ve genel olarak birden fazla mimiğin toplamı olarak değil, tek bir mimik olarak kullanılırlar. Sözsüz iletişimin en önemli araçları, konuşmadan bağımsız olarak kullanılan jest ve mimiklerdir.



Örnek

- Omuz silkmek, bilmiyorum ya da umursamıyorum;
- İşaret parmağını dudaklara götürmek, sessiz ol ya da sus;
- Avuç içinin karşıya çevrilerek kolun uzatılması dur ya da geri çekil anlamlarına gelir ve bu davranışların tamamı sözsüz mesajlar içerir.

Konuşmayla ilgili olan jest ve mimikler ise konuşmanın etkisini artırıcı veya anlatımı destekleyici bir özellik taşır.

Konuşmayı tamamlayan bu jest ve mimikler konuşmamızın öyle içsel bir parçasıdır ki, karşımızdaki kişinin konuşurken bizi görmediği zamanlarda bile -

örneğin telefonda konuşurken- kullanılırlar. Mimiklerin kullanımında anlatılan konu ile ilgili duygusal yaklaşımın arttığı durumlarda kayda değer bir artış olduğu gözlenmektedir. Yani konuyla ilgili hassasiyet arttıkça kullanılan mimik ve jestlerde de artış olduğu gözlenmektedir.

*Mimik ve jestler bizim dilimize de yansımıştır. Mesela söylediklerine değer verilmeyen insanlar için “ağız gözü oynamak” deyimini kullanılmaktadır. Bir bakıma bu deyim kullandığınız kişinin sözüne itibar edilmeyeceğini de ifade etmiş olursunuz.*

Bir de çokça kullandığımız “yarım ağız” ifadesi vardır. “Yarım ağız söylemek”, “yarım ağız davet etmek” şeklinde kullanılır bu deyim. Burada yarım ağız sözünden anlaşılması gereken, ağzın yarısını kapatarak söylemek değildir. Burada söylenen şeyin içten gelerek değil de zorlamayla söylenmesi söz konusudur. İfadenin yarım ağız olarak algılanmasının sebebi de asıl düşüncenin beden diline yansmasıdır.



Konuşma sırasında aşırı jest ve mimik kullanmak, karşımızdaki kişileri rahatsız edebilir ve yanlış anlaşılmamıza sebep olabilir.



Resim 11.4. Jestler

## BAŞIN KULLANIMI

*Başın kullanımı, beden dilinde içerdiği anlamlar bakımından son derece önemlidir. Baş kullanılarak karşındaki insanlara örtülü ve açık birçok mesaj verilebilir.*

Baş ile verilen açık mesajlar evet-hayır, kabul-ret, beğenme-onaylama, beğenmeme şeklinde sıralanabilir. Başın vücudun konumuna göre aldığı şekiller değerlendirilerek yapılan bu sınıflandırma tıpkı jestler ve mimikler gibi toplum tarafından genel kabul görmüş hareketlerdir.

## Örnek

- Başın omuza yaklaştırılarak dudakların büzülmesi “bilmiyorum ki nasıl olur” anlamına gelen bir tereddüt ifadesidir. Başın öne doğru sallanırken yüzün sinirli bir hâl alması “seninle sonra görüşeceğiz” şeklinde bir tehdit anlamını içerir. Oysaki aynı hareket gülümseyerek yapılırsa memnuniyeti ifade eder ve teklif edilen şeyin mutlulukla kabul edildiğini anlatır.



Başın vücudun konumuna göre aldığı şekiller değerlendirilerek birtakım çıkarımlarda bulunulabilir.

Başın verdiği gizli mesajlar ise daha çok istem dışı yapılan hareketlerle ilgilidir. Karşınızdaki kişiyle konuşurken başınızı o kişiye doğru eğmeniz, onu dinlediğinizi ve anlamaya çalıştığınızı gösterir. Tam tersi bir şekilde başınız geri doğru eğildiğinde, karşınızdaki kişinin söylediklerinden bir şey anlamadığınızı veya anlatılanlardan hoşlanmadığınızı anlamı çıkarılabilir.



## Bireysel Etkinlik

- Çevrenizdeki insanların beden dili ile ilgili davranışlarını gözlemleyiniz. Ünite de öğrendiğiniz beden dili davranışlarının özellikleri ile gözlemlerinizi karşılaştırınız.



## Özet

- **Beden dili**

- Konuşma esnasında sözcüklere eşlik eden unsur beden dilidir. Araştırmalar, beden dilinin konuşma ve yazı diline oranla etki oranının daha fazla olduğunu ifade etmektedir. Hayal gücünün ve duyguların ifade edilmesinde sınırlı kalan sözcükler, beden dili ile yüzümüze ve vücudumuza yansır. İç dünyamızı anlatan beden diliyle insanlarla etkili iletişim kurabilir, verimli iletişim süreçleri geçirebiliriz.

- Bilinçaltından gelen mesajların etkisinde, çoğu zaman kişi farkında dahi olmadan beden dili üzerinden bir takım mesajlar gönderir. Beden dilini okumak için iyi bir gözlemci olmak ve bu alanda eğitim almak gereklidir.

- **Beden Dili İletişimi Nasıl Etkiler?**

- **Tekrarlayıcı:** Sözel olanı tekrarlamak için yapılan davranış kalıplarıdır. İfade edilen konu, davranışlarla tekrar edilerek desteklenir.

- **Çelişkili:** Sözlü olarak ifade ettiklerinizle davranışlarınızın çelişki içinde olması durumudur.

- **Tamamlayıcı:** Sözsüz olan davranışlar sözlü ifadeleri destekler nitelikteyse güvenilirlik kazanılır, verimli bir iletişim süreci geçirilir.

- **Alternatif:** Sözel iletişim kurulmak istenmediğinde beden dilinin alternatif olarak kullanıldığı eylemleri kapsar.

- **Güçlendirici/Hafifletici:** Sözel mesajı güçlendirmek için kullanılan sözsüz iletişimi kapsar.

- **Düzenleyici:** Sözlü davranışları düzenleyici davranışlar iletişimi kontrol altında tutmaya ve yönlendirmeye yarar.

- **BEDEN DİLİNİN ÖGELERİ**

- **Gözler**

- Gözlerin verdiği mesajlar şu başlıklar altında toplanmıştır.

- **Göz bebeklerinin durumu**

- Göz bebeklerinin fiziksel ortam farklılaştığında değişim gösterdikleri gibi, duygusal farklılaşmalarda da değişim gösterdikleri saptanmıştır.

- Göz bebeklerinin büyümesi, gördüklerinin, duyduklarının ve hissettiklerinin kişiyi ilgilendirdiğini, hatta heyecanlandığını ifade eder. Göz bebeklerinin küçülmesi ise tam tersine ilginin azaldığına ya da kaygıya işaret eder.

- Peter Thomson sağlıklı bir insan için beynin sağ tarafını; görsel hafıza, işitsel hafıza, içsel söyleşi ve sol tarafını; görsel yaratım, işitsel yaratım, içsel yaratım olarak sınıflandırmıştır. Araştırmalara göre sağ beyin soyut düşüncelerle, renk, müzik, görüntü, ritim, hayal gücü gibi kavramlarla, sol beyin ise dil, mantık, matematik gibi akademik düşünceler adını verebileceğimiz kavramlarla ilgilenmektedir. Kişi sol tarafına bakıyorsa hafızasını yokluyor, sağ tarafına bakıyorsa hayal kuruyor ya da bir konu hakkında düşünüyordur.



## Özet (devamı)

- **Göz kapaklarının durumu**
- Göz kapaklarının birbirinde ayrılması ve gözün açılması, dikkati ve olumlu beklentileri anlatırken; göz kapaklarının kısılması, yorgunluk ve ilgisizliği belirtir.
- **Bakılan nokta**
- Konuşma esnasında iletilmek istenen mesajın etkili olması için göz teması kurulmalıdır. Yere bakarak veya gözlerinizi kaçırarak konuşmak, kendimizle ilgili soru işaretleri oluşmasına neden olacak ve bir şekilde karşı tarafın üstünlüğünü kabullenme olarak yorumlanacaktır.
- **İş bakışı:** Bakışların karşıdaki insanın gözleri ve ağzı arasındaki kısma yönelmesi iş bakışı olarak adlandırılmaktadır.
- **Sosyal bakış:** Odak noktası, karşıdaki insanın gözleri ile göğüs kafesinin orta noktasının oluşturduğu üçgendir. Daha samimi bir yaklaşım sergilendiğinde kullanılır.
- **Derin bakış:** Karşıdaki insanı tepeden tırnağa süzerek yapılan bir bakış türüdür.
- **Yan bakış:** Memnuniyetsizlik ve tehdit anlamı içeren, sadece gözlerin ve kısmen de başın konuşan kişiye doğru çevrildiği bakış şeklidir.
- **MİMİK VE JESTLER**
- Duyguları, düşünceleri belirtecek biçimde yüzde beliren kıvılcıklar, hareketler şeklinde tanımlanan mimik, gözler gibi düşüncelerimizle ilgili mesajlar iletir. Jest kelimesi ise herhangi bir şeyi açıklamak için genellikle el, kol ve baş ile yapılan içgüdüsel veya iradeli yapılan hareketlerdir.
- Mimikler ve jestler;
- Konuşmadan bağımsız olanlar,
- Konuşmayla ilgili olanlar şeklinde iki gruba ayrılırlar.
- **BAŞIN KULLANIMI**
- Baş ile verilen açık mesajlar evet-hayır, kabul-ret, beğenme-onaylama, beğenmeme şeklinde sıralanabilir. Başın hareketleri, jest ve mimikler gibi toplum tarafından genel kabul görmüş hareketlerdir.



## DEĞERLENDİRME SORULARI

1. Yalan söylediğinizde, kendinizi gergin hissettiğinizde, aynı fikirde olmadığınızda, kendinizi kapana kısılmış hissettiğinizde veya bir konuda karşı düşüncede olduğunuzda beden dili nasıl bir etki oluşturur?
  - a) Alternatif
  - b) Çelişkili
  - c) Tamamlayıcı
  - d) Tekrarlayıcı
  - e) Açıklayıcı
  
2. İletişimde gözlerin kullanımı ile ilgili aşağıdaki bilgilerden hangisi yanlıştır?
  - a) Anlatılan konuya duyulan ilgi azaldıkça göz kapakları birbirine yaklaşmaya başlar.
  - b) İnsan bir konuyla ilgilendiğinde göz bebekleri büyür.
  - c) Konuşulan kişinin sürekli gözlerinin içine bakılmalıdır.
  - d) Konuşurken karşıdaki insandan gözler kaçırılmamalıdır.
  - e) Göz temasının kurulamaması iletişimde sorunlara yol açabilir.
  
3. Aşağıdakilerden hangisi bakış çeşitlerinden biri değildir?
  - a) İş bakışı
  - b) Yan bakış
  - c) Sosyal bakış
  - d) Eleştirel bakış
  - e) Derin bakış
  
4. Başın omuzlara yaklaştırılarak dudakların büzülmesi beden dili açısından nasıl bir anlam verir?
  - a) Onaylama
  - b) Reddetme
  - c) Memnuniyet
  - d) Korkma
  - e) Tereddüt
  
5. “Burun kıvrırmak” deyimini beden dili açısından nasıl yorumlanabilir?
  - a) Beğenmemek
  - b) Tasvip etmemek
  - c) Kabul etmemek
  - d) Tiksinmek
  - e) Küçük görmek

6. Aşağıdaki ifadelerden hangisi çok dikkatli dinlemek anlamına gelen bir beden dili davranışı içermektedir?
- Kulak kabartmak
  - Kulak kesilmek
  - Göz dikmek
  - Kafa sallamak
  - Kulağını çekmek
7. Bakışların karşıdaki insanın gözleri ve ağzı arasındaki kısma yönelmesi hangi tür bakıştır?
- İş bakışı
  - Yan bakış
  - Sosyal bakış
  - Eleştirel bakış
  - Derin bakış
8. Başın konuşulan kişiye doğru yönelerek eğilmesi aşağıdaki davranışların hangisi ile ilgilidir?
- Tehdit
  - Onaylama
  - Takdir etme
  - Dikkatli dinleme
  - Alay etme
9. Duyguları, düşünceleri belirtecek biçimde yüzde beliren kıvrımları beden dili öğelerinden hangisidir?
- Jestler
  - Baş hareketleri
  - Makyaj
  - Mimikler
  - Bakış
10. Gözbebeklerinin büyümesi aşağıdaki durumların hangisinde gerçekleşir?
- Heyecan
  - Üzüntü
  - Alınganlık
  - Mutsuzluk
  - Uykusuzluk

**Cevap Anahtarı**

1.b, 2.c, 3.d, 4.e, 5.a, 6.b, 7.a, 8.d, 9.d, 10.a

## YARARLANILAN KAYNAKLAR

Baltaş, Z. & Baltaş, A. (2007). Bedenin dili. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Hogan, K. (2008). 3 saniyede karşınızdaki insanı nasıl anlarsınız. İstanbul: Yakamoz Gelişim.

<http://www.pdrm.anadolu.edu.tr/b/bedendili.pdf>

Özdemir, E. (2005). Güzel ve etkili konuşma sanatı. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Salmış, F. (2011). Beden dili-beden dilinin kodları. İstanbul: Elit Kültür Yayınları.

Şenbay, N. (1993). Söz ve diksiyon sanatı. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları

Tayfun, R. (2009). Etkili iletişim ve beden dili. İstanbul: Nobel Yayınları.

Thomson, P. (1996). İletişimin sırları. İstanbul: Arion Yayınları.

Vural, B. (2006). Doğru ve güzel konuşma. İstanbul: Hayat Yayınları.