

# Sözsüz İletişim

Sözsüz iletişim; söz ve sözcük gerektirmeden, jest, mimik, göz kontağı gibi beden dili unsurlarıyla gerçekleştirilen iletişim çeşididir. Sözsüz iletişim sözlü iletişime güç katar.

Bütün insanlar konuşurken seslerini kullanırlar ama bunun yanı sıra yüzümüz, ellerimiz, kollarımız gibi bazı organlarımız da karşılıklı iletişimde etkin rol oynar.

- ▶ El ve kollarla işaret ve hareket yaparak konuşmanın etkisini artırırız.
- ▶ Anlaşmanın sağlanması için başımızı sallarız.
- ▶ Hitap edilen kişilerin algılarını veya tepkilerini ölçmek için yüz ifadelerine dikkat ederiz.
- ▶ Sözlü iletişimin mümkün olmadığı durumlarda (gürültülü ortamlarda, su altı sporlarında, hava ve deniz taşımacılığında v.b.) işaret dilini kullanırız.  
(Mısırlı. İ, 2013)

## ► **Kültür Beden Dilini Etkiler**

Kültür beden dilini etkileyen önemli unsurlardan birisidir. Örneğin bir İngiliz'in davranışları ve beden dili, yüzündeki mimik, kendi lkemizdekilerden çok farklı olabilir.

# Sözsüz İletişimin Öğeleri

## ❖ **Yüz İfadeleri ve Gözler**

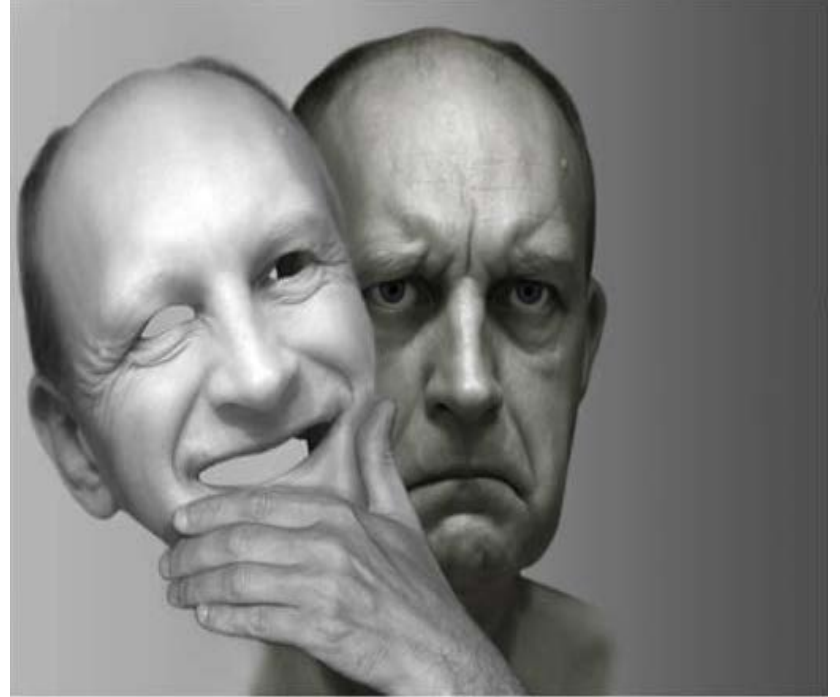
İletişim esnasında insan vücudunun en dikkat çeken yeri yüzü, yüzde en dikkat çeken yer ise gözlerdir. Yüzdeki ifade duyguların iletiminde sözden sonraki en önemli iletişim kanalıdır.

Ancak yüzdeki ifadeleri anlamak o kadar kolay değildir. Zira yüz karmaşık bir iletişim sistemi oluşturur. Yüz ifadelerinin değişkenlik gösterebilmesi onun karmaşık ve zor bir iletişim sistemi olmasının ilk nedenidir.

Yüz zihnin göstergesidir...

Gözler, dudaklar ve kaşlar pek çok duygunun dışa vurumudur...

Yüz ifadeleri başlı başına bir anlamdır. Ancak yüz ifadelerini anlamak ve sınıflandırmak çok zordur. Yüz ifadeleri çok fazla değişiklik gösterir ve çok çabuk değiştiği için anlaşılması güçtür.



Sözsüz iletişimde en sık kullanılan kanal **gözlerdir**. Gözler başlı başına bir mesaj kaynağıdır. **Göz kontağı ile iletişim başlatılabilir, sürdürülebilir ya da sonlandırılabilir.**

Gözler her yerde aynı dili konuşular. İletişimde insanların yüzüne bakan kişiler, yüzlerine bakmayanlardan daha çok hoşlarına gider. Bu nedenle **yüz yüze iletişimde kişilerin gözlerine bakmak gereklidir.** Göz bebeklerinin büyüklüğü ışığın şiddetine göre değişir. Göz bebekleri karanlıkta büyür, ışıkta ise küçülürler. Büyümüş göz bebekleri; heyecanı, cinsel bir ilgiyi anlatırken, küçülmüş göz bebekleri; kızgınlık, düşmanlık, güvensizlik, stres, yorgunluk gibi durumlarda oluşur. Bebekler ve çocukların göz bebekleri yetişkinlerinkinden daha büyüktür.

Bireylerin duygu, düşüncelerini karşısına iletmek amacıyla yüzlerinde yapmış oldukları her türlü hareketlere **mimik** denir. Herhangi bir mesajı daha iyi iletmek için el, kol, ya da başlarıyla yapmış oldukları iradeli ve irade dışında hareketlere **jest** denilmektedir.

### **Jestler**

Baş hareketleri

Gövde

El, kol ve parmak hareketleri

Ayak ve bacakların kullanılışı

### **Mimikler**

Yüz ifadeleri

Göz ve göz hareketleri

Dudaklar



Jest ve mimikler "**esas**" ve "**ikincil**" olarak ayrılır.

**Esas jest ve mimikler**, düşünce ve duygularımızı destekleyen, onları somutlaştıran hareketlerimizdir. Örneğin, sohbet sırasında göz kırpmaya, baş sallama, kolları açma gibi işaret ve hareketler iletmek istediğimiz ve programladığımız bir mesajı içeren jestlerdir.

Esas olarak anlatıma katkıda bulunmayan ve kendiliğinden refleks olarak ortaya çıkan esneme, hapşırma gibi hareketlere **ikincil jest ve mimik** denir.

Yalnız olsam bu hareketi yapar mıydım?" sorusuna hayır cevabı verilmesi bu hareketlerimiz **esas jest ve mimikleri**, evet ise **ikincil jest ve mimikleri** oluşturur

## ❖ **Beden dili**

**Beden dilini, jestler, mimikler, oturuş, duruş gibi çeşitli tavırlar oluşturmaktadır.**

İletişim sürecinde tüm vücut mesajın iletilmesinde, etkin bir rol alır. Baş, kollar, eller ve vücudun diğer unsurları ile yapılan jestler, sözsüz iletişimi sağlayan temel öğelerindedir. Örneğin bir öğretmenin kullandığı jestlerle; elleriyle yaptığı bir şekil tasvir edici, bir öğrenci konuşurken onu başıyla onaylaması pekiştirici, tahtaya vurması vurgulayıcı, eliyle sıraya vurarak ses çıkarması dikkat toplayıcı işlev görebilir. **Jestler aşırı derecede ve sürekli olarak kullanılmamalıdır.** Çünkü jestlerin aşırı derecede kullanımı, izleyenlerin dikkatinin asıl mesajdan çok bu jestlere yönelmesini sağlayabilir.

İletişimde beden dili, ses ve sözcüklerin etkinliğini belirlemek için yapılan bir çalışmada şu sonuçlara varılmıştır;

- ▶ % 55 Beden dili
- ▶ % 38 Ses tonu ve sesin biçimi
- ▶ %7 Sözcükler, iletişimde etkilidir.

Araştırma sonuçlarına göre beden dilinin iletişim sürecindeki etkisi ortaya çıkmaktadır. Yine başka bir araştırma sonucuna göre insanlar çevrelerindeki olayları algılamak;

- ▶ % 87 görme
- ▶ % 9 işitme
- ▶ % 4 dokunma, koklama duyularından yararlanmaktadırlar.

Beden dili kullanılırken **yüz ifadelerinden, jestlerden, mimiklerden, giyim-kuşamdan, dokunma duyusundan** yararlanır. Vücudumuzun genel yapısı, hal ve tavırlarımız karşımızdakine mesaj iletmektedir.

Vücudun gergin bir şekilde durması, o bireyin iletişime kapalı olduğunu göstermektedir. Bir konuşmacının kol ve bacaklarındaki rahatlık, onun açık olduğunu dostluğunu gösterir.

Dinleyicileri ile göz teması kuran bir konuşmacı bulunduğu ortamdan hoşlandığı ve güven verdiği duygusunu yansıtır.

Bireyler sıkıldığında, yorgun mutsuz olduklarında vücutlarını aşağı bırakır, güvenli ya da coşkulu olduklarında ise dik dururlar.

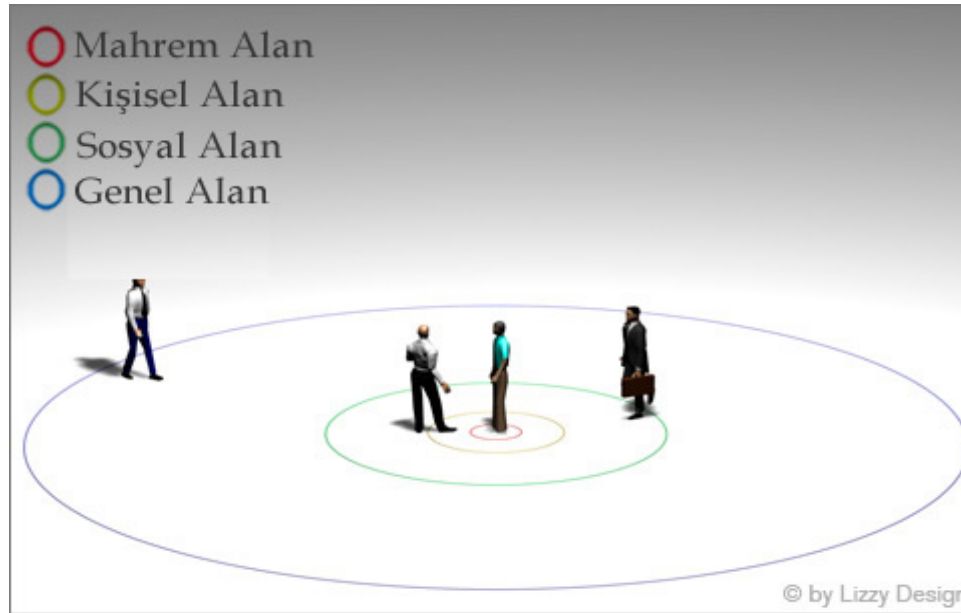
## ❖ **Mekanın Kullanımı**

Mesafe insan ilişkilerinde kişilerin birbirine verdikleri değeri ortaya koyan ve kendilerini ilişki içinde tuttukları yer konusunda bize önemli bilgiler veren temel belirleyicilerdendir. İletişim esnasında kaynak ve hedef arası mesafe iletişim süresini etkilemektedir.

Mesafe kişisel iletişimde önemli bir duygusal öge olduğundan kendimize yakın hissettiklerimize yaklaşıyoruz. Ama pek hoşnut olmadığımız kişilerle karşılaştığımızda onlardan uzaklaşmaya, aramızdaki mesafeyi açık tutmaya çalışıyoruz.

Beden dilinde genel olarak dört tür iletişim mesafesi bulunmaktadır. Bunlar;

- ✓ Mahrem alanlar : 0-25cm
- ✓ Kişisel alanlar : 25-80cm
- ✓ Sosyal alanlar : 80-200 cm
- ✓ Genel alanlar : Sosyal alanın dışında kalan mesafelerdir.



## **Mahrem Alan (0-25 cm)**

Her insanın mahrem alan olarak adlandırılan bir psikolojik korunma sınırı vardır. Bu alanlara sadece özel duygusal ilişkilerimiz olan bireyleri alırız. Bu mahrem alanın istenmeyen kişilerce aşılması halinde sıkıntı, gerginlik ve ilerleyen aşamalarda saldırganlık eğiliminde artış ortaya çıkar.

## **Kişisel Alan (25-80 cm)**

Kişisel alan sosyal etkinliklerde, arkadaş sohbetlerinde karşımızdaki birey ile aramızda koruduğumuz mesafedir. Kendimize yakın görmediğimiz insanların girmesine izin verebileceğiniz en yakın alandır.

## **Sosyal Alan (80-200 cm)**

Yabancılar; örneğin evimize gelen tesisat tamircisi, postacı, bakkal gibi çok iyi tanımadığımız insanlarla aramızdaki mesafe budur. Bu mesafe sosyal organizasyonlarda bir birini az tanıyan bireyler arasında korunur.

## **Genel Alan(200 cm+...)**

Otobüs durakları, otel lobileri gibi kalabalık gruplara açık alanlarda birbirlerini tanımayan insanların koruma çabasında oldukları mesafedir. Bu alanlardaki kimselerle selamlaşma ya da iletişim kurma ihtiyacı hissetmeyiz.

## ❖ Zamanın Dili

İletişim sürecinde bireye gerekli zamanı ayırmak ya da ayırmamak o kişiye verilen önemin bir işaretidir. Bundan dolayı sözsüz iletişimde zaman önemli bir unsurdur.

- ▶ Yüksek statülü bir insanın her zaman ihtiyaç duyduğundan daha az zamanı vardır.
- ▶ Bu kişiler daima meşguldür.
- ▶ Onların ziyaretçileri uzun süre kapılarında beklemek durumunda kalırlar.
- ▶ Genellikle olmaları gereken yerlere zamanında gitmezler, herkesten sonra gelirler.



## ❖ Renklerin Dili

İletişimde, renklerin tek başınayken taşıdıkları anlamların dışında taşıdığı mesajlar vardır. Renklerin insanlar üzerinde olumlu-olumsuz etkileri vardır. Bu durum yine de toplumlara ve kültürlere göre farklılıklar gösterebilir. İnsanlar giyimleri ile mesaj iletebilmekte ve statü gösterimi yapabilmektedir. Renklerin ifade ettikleri anlamlar şöyledir:

**Sarı:** Canlılık ve gençliği sembolize eder. Koyu zeminler üzerinde dikkat çeker. Sarı renk dikkat çektiği için tüm dünyadaki taksiler sarıdır ve araba kiralama firmaları da bu rengi çok kullanırlar. Sarı yazın ve güneşin rengi olduğu için insanlara sıcaklık verir.

**Kırmızı:** Heyecan verir, dikkat çeker. Kampanyalarda öne çıkmak için bu renk kullanılır. Sıcak satışı sağlar.

**Bordo:** Kırmızının taşıdığı anlamların daha sürekli olduğu izlenimini verir.

**Turuncu:** Dinamiklik, coşku, hareket ve canlılık hisleri verir. Yaşamak arzusunu ve kudretini arttırmakta, moral vermekte bir başka deyişle insanın modunu yükseltmektedir.

**Kahverengi:** Yapılan araştırmalarda kahverenginin insanlarda geçicilik duygusunu uyandırdığı tespit edilmiştir. Fastfoodlarda kahverengi tonların kullanımını insanlara oranın yemek yiyip terk etmeleri gereken bir yer olduğunu hatırlatmak içindir.

**Yeşil:** Yeşil renk güven vericidir bu nedenle banka reklamlarında sıklıkla kullanılmaktadır.

**Mavi:** Dinginliği, sakinliği ve rahatlığı çağrıştırır. Genellikle fon rengi olarak kullanılır. Lacivert ise kurumsallığı, kaliteyi ve resmiyeti temsil eder. Bu renkte bankalar tarafından kullanılmaktadır. Büyük işletmelerde lacivert rengi logolar kullanılmaktadır.

**Siyah:** Bir çok toplumda hüznün, mutsuzluk, güç ve hırsı temsil eder. Batı ülkelerinde hüznü simgelerken Japonlarda mutluluğu simgeler.

**Mor:** Olgunluk, azameti çağrıştırır. İnsanların bilinçaltında korku yaratır.

**Beyaz:** İstikrar, temizlik ve saflığı temsil eder. Doktor ve hemşirelerin kıyafetleri bu nedenle beyazdır. (EKİCİ. K. M. *İletişim*, 2013)

## ❖ **Giyimin Dili**

İnsanların giyim tarzları, içinde buldukları ruh hallerini, karşısındaki bireye verdiği önemi, beğenilerini yansıtır. **Ortama uygun olmayan giyim tarzı karşımızdakilerce hoş karşılaşmaz.** Bireyin başkalarının karşısına mümkün olduğu kadar temiz, düzenli ve bakımlı kıyafetlerle çıkması kendi itibarı açısından da önemlidir. İnsanlar dışıyla karşılaşılır içiyle uğurlanır sözünden kasıt kıyafetleridir. Başkalarından saygı bekleyen biri kıyafetlerine özen göstermelidir.

# Beden Dilinin Sınıflandırılması

## ❑ Vücutun Duruş Şekli

Vücutun genel duruşu da kişinin ruh hali hakkında bilgi verebilir. **Vücutun duruş şekli kontrol edilmeli ve mümkün olduğunca doğal olmaya çaba sarf edilerek dik durmaya çalışılmalıdır.** Bu duruş şeklinde ciğerlerinize daha çok hava girecek ve sesiniz daha uzağa ulaşabilecektir. Eğer gerginseniz derin nefes alın, derin nefes almanın sakinleştirici bir etkisi söz konusu olacaktır.

Sohbet sırasında ya da bir sunum yaparken hareketlerimize dikkat etmeliyiz. **Hareketli bir sunum yapmak, olduğu yerde duran birinin sunumuna göre daha başarılıdır.** Ancak bu noktada dinleyicilerin dikkatini sunumdan çok hareketlerimize yöneltecek kadar hareketli olmamalıyız.

Dinleyicilere zaman zaman yaklaşılmalıdır. Bu durum hızlı konuşmamızı önleyecek ve daha etkin, akıcı konuşmamıza yardımcı olacaktır. (Mısırlı. İ. 2013)

## □ Jestler

Jestler insanın vücudu ile yaptığı davranışlardır, örneğin kişinin **yumruğunu sıkması saldırganlık, elini yüzüne dayaması üzüntü kaygı , elini alınına dayaması yorgunluk**, ifadesidir. ‘Başını sallama’, konuşmayı ilgiyle izlediğinin ve konuşmanın devam etmesini istediğinin göstergesidir.

## □ **Yüz**

### Kaşlar

Kaşlar yüzü yumuşatırlar ya da sertleştirirler. Kaşlar arasındaki dikey çizgi, yüze ilgili ve endişeli bir ifade kazandırır. Kaşların hareketi de değişik durumlar yansıtır. Şaşkınlık, korku veya bir şeyin farkına varılması sırasında kaşlarımızı yukarı, endişelendiğimiz veya kızdığımız zaman ise aşağı indiririz.

- ▶ Tamamen kalkık = inanmazlık
- ▶ Yarım kalkık = şaşırılmış
- ▶ Normal = yorum yok
- ▶ Hafif aşağı = hayrete düşmüş
- ▶ Tamamen aşağı = kızgın

Ağız / çene;

Yaygın = memnun

## Göz Hareketleri

Gözler karşılıklı iletişimin sürdürülmesinde önemli rol oynamaktadır ve bir çok ip ucunu açığa çıkarırlar.

Küçük yaşlardaki çocuklar genellikle gözlerden etkilenir, örneğin gülümseme onlar için ödül gibidir. Bunun yanı sıra uzun süre kendisine bakılan bir kimse rahatsızlık ve kaygı duyar.



# İletişimde Dış Görünüş

İş yaşamında; karşınızdakiler sizi önce dış görünüşünüze göre değerlendirir. İlk izlenim olumlu olmalıdır.

- ▶ Giysilerinizi elbise dolabında saklayın, uygun askılara asın, şekillerinin bozulmasını önleyin. Her gün aynı giysi ve ayakkabıyı giymeyin.
- ▶ Ütülü ve temiz giyinin. Elbisenizi düzenli olarak ütüleyin ve temizleyin. Ütüsüz ve kirli giysiler iletişiminizi doğrudan etkileyecektir. Uygun temizlik giysilerinizin daha iyi görünmesini ve daha uzun süre giyilmesini sağlar.
- ▶ Giysilerinize uygun aksesuarı seçin. Karşınızdakileri rahatsız edici ve şaşırtıcı kravat iğnesi, küpe, kolye, bilezik, yüzük vb. kullanmayın.
- ▶ Tozlu, çamurlu, boyasız ayakkabılarla iletişimde bulunmayın. Delik, yırtık ayakkabılarınızı tamir ettirin.

# İletişimde Dış Görünüş

**Saçlar;** Her zaman temiz, taranmış ve düzgün olmalıdır, saçta kepek varsa önlem alınmalı, saç modeli işletme ortamına uygun olmalıdır, düzenli olarak saç tıraşı yapılmalıdır.

**Vücut Temizliği;** Her gün duş almaya gayret edilmeli, ter kokusu varsa önlem alınmalı, kötü kokunun daha da artmasına ve farklılaşmasına neden olacağı için terliyken vücuda deodorant sıkılmamalıdır. Duş alınamıyorsa koltuk altlarını sabunlu su ile silip, duruladıktan sonra koku sürülmelidir.

**Tırnaklar;** Temiz, kesilmiş ve törpülenmiş, bayanlarda uygun oje sürülmüş ve ojesi yıpranmamış olmalıdır.

**Sakal Tıraşı;** Her sabah sakal tıraşı olunmalı, herhangi bir ideolojiyi çağrıştıracak sakal ve bıyık bırakmamalı, sakal ve bıyık bakımı yapılmalıdır.

**Makyaj;** Aşırı makyaj yapılmamalı, makyaj çok basit olmamalı, hiç makyaj yapmadan müşteri karşısına çıkılmamalıdır.

**Giyecekler;** Giysileriniz çalışma ortamına uygun, temiz ve ütülü olmalı, düğmeler açık olmamalıdır.

**Ayakkabılar;** Temiz ve boyalı olmalı, yıpranmış ve bakımsız olmamalı, ayakkabının topuğuna basmamalıdır.

**Nefes;** Kokusuz olmalı, dişler her gün fırçalanmalı, kokulu yiyecekler yememelidir.

# İletişimde Dış Görünüş

## Başın Duruşu

İletişim kurduğunuz kişinin karşısında başınızı ara sıra yukarıdan aşağı sallamanız onu dinlediğiniz ve onayladığınızı hissettirir.

İletişimde başınız dik durmalıdır.

- ▶ **Başın Yukarı Doğru Oluşu :** Üstünlük, Öfke ve Saldırganlık.
- ▶ **Başın Aşağı Doğru Oluşu:** Uysal, Çekingen, Kabullenici.
- ▶ **Başın Hafif Öne Hareketi:** İlgi, yakın bulma göstergesi.
- ▶ **Başın Hafif Arkaya Hareketi:** Uzak bulduğu kişi ya da görüşlerden uzaklaşma hareketi.

# İletişimde Dış Görünüş

## **Bedenin Duruş Biçimi**

Dik durun, kambur olmayın. Ama bu durumu abartıp göğsünüzü çok ileri çıkartarak dolaşmayın. Bu durumda olumsuz bir görüntü ortaya çıkacaktır. Yine tam tersi çok fazla öne eğilmiş şekilde de durulmamalıdır.

## **Karşınızdakiyle Aranızdaki Mesafe**

Karşınızdaki bireye çok fazla yaklaşmayın. Bu durumda tedirgin olabilir. Karşınızdaki bireye mahrem alanından fazla yaklaşmayın. Genelde karşınızdaki bireyle aranızda 50 cm mesafe olmalıdır.

## **Tikler**

Elde kalem oynatmak, sürekli göz kırpmıştırmak, tırnak yemek, kemeriyle oynamak karşınızdakinin dikkatini çeker ve iletişimin kesilmesine vermek istediğiniz mesajın yerine ulaşmasına mani olabilir. Bunun için kendinizi gözden geçirin ve tiklerinizden vazgeçin.

## Eller ve Kollar

- ▶ Kolları göğüs üstünde birleştirmek iletişime kapalı olduğunuzu ve konuşmak istemediğinizi gösterir.
- ▶ Ellerin arkada birleştirilmesi resmi bir havaya sebep olur ve iletişime bir katkısı olmaz.
- ▶ Ellerin iki yana bele konulması saldırganlığı ifade eder.
- ▶ Ellerin cebe konması karşınızdakine saygısızlık ifadesidir.
- ▶ Tek eli veya iki eli birden masaya yaslanması iletişimde bulunulan kişiye önem verilmemesi anlamındadır.
- ▶ Başparmak yukarda “Her şey yolunda” anlamındadır.

- Ellerin açılması, kişinin iletişim kurmaya hazır olduğunu, kapanması da bu konudaki isteksizliğini gösterir.
- Elleri ovuşturmak, insanların olumlu beklentilerinin ifadesidir.
- Elleri ensede kenetlemek sahiplik ve üstünlük jestidir.
- Elleri bedenin arkasında kavuşturmak otoritenin, önde kavuşturulması ise itaatin bir göstergesidir.
- Elleri cebe sokmak, hem kendine teması artıran hem de çevre ile iletişimi aza indiren bir jesttir. Bir toplantıda, partide gerginliğin azaltılmasına yardımcı olur. Kişinin eliyle gömlek yakasını gevşetmeye çalışması, daha çok havaya ihtiyacı olduğunu dolayısıyla sıkıntılı olduğunu gösterir. Elin enseyi okşaması kendine temasın ve rahatlama isteğinin başka bir belirtisidir
- Dinleyicinin elini çenesine götürmesi onun bir karar noktasında olduğunu gösterir. Eğer çene tutma (sıkma, okşama, kaşıma) hareketini kolları kavuşturma, geri yaslanma davranışı izliyorsa karar olumsuzdur. Çene tutma hareketini öne eğilme ve sandalyenin ucuna oturma davranışı izlerse konuşmacının savunduğu fikrin dinleyici tarafından olumlu karşılandığını düşünmek yerinde olur.

<b>Sözsüz iletişim davranışı</b>	<b>Yorum</b>
Göğüs dışarıda, omuzlar geride, çene dışarıda	Saldırgan
Omuzlar düşük	Güvensiz, korkak, utangaç
Yükselmiş omuz	Gerilim, endişe, korku
Canlı, dik yürüyüş	Güven
Baş iletişim kurulan kişiden farklı bir yöne çevriliyse	Anlaşmazlık
Başın hafif yan yatması	İlgi
Açık avuç	İçtenlik, açıklık, masumiyet
Açık el	Güven, uyum, uzlaşma
Elin tersini göstermek	Güvensizlik, saklama
Eller kenetli	Hayal kırıklığı
Eller göbek üzerinde kenetli, baş eğik, omuzlar düşük	Güçsüz, mazlum
Elleri kalça üzerine koymak	Saldırıya hazır olma
Eller arkada	Kendine güven, üstünlük
Eller önde	Saygı, itaat
Eller cepte, omuzlar düşük (kambur) yürümek	Keyifsizlik
Elin yüzü kapaması	Endişe, şüphe
El yanakta	Değerlendirme, düşünme
El ağzı kapatıyor, başparmak yukarıda	Olumsuz bir düşünce
Çeneyi okşama	Bir karar vermeye çalışmak
Dinleyen kişinin eli yanakta, başparmak çene altında (şakakta değil)	Eleştiri, rekabet
Parmakları şaklatmak	Sabırsızlık

<b>Sözsüz iletişim davranışı</b>	<b>Yorum</b>
Yumruk sıkma	Korku, kızgınlık, direnme, güven
Eller başın arkasında birleşik ve bacak bacak üstüne atılmış.	Güven, üstünlük
Başparmak aşağıda	Olumsuz bir sonuç
Tırnak yemek	Güvensizlik, gerginlik
Kolları bağlamak	Savunucu
Bacak bacak üzerine atarak oturmak ve ayağı yavaşça sallamak	Can sıkıntısı
Bacaklar ayrılmış şekilde oturmak	Açık, rahat
Bacakları sandalye arkasına çekmek	İç gerginlikte artış
Yavaşça burnu kaşıma, burna dokunma	Ret, şüphe, yalan
Gözü kaşıma	Şüphe, inanmama
Saçla oynamak	Kendine güvende eksiklik, güvensizlik
Bakışlar aşağıda, yüz uzağa dönük	İnanmamak
Baş elde, gözler aşağıya bakıyor	Can sıkıntısı
Alnın kırıştırılması	Şaşkınlık, düşünce, gerilim, korku, ilgi
Karşınızdaki konuşurken sağa doğru bakıyorsa	Tasarlama, planlama
Karşınızdaki konuşurken sola doğru bakıyorsa	Hayaller
Uzun süreli göz teması	Egemenlik
Çok kısa göz teması	Güçsüzlük
Yüksekten bakış	Baskınlık
Aşağıdan bakış	Zayıflık, teslimiyet
Gözler açık	Merak, masumiyet, tetikte olmak
Dudak bükmek	Küskünlük