

BEDEN DİLİ

Beden dili; yüz ifadesi, el ve ayak hareketlerinizle anlatmak istediğiniz konuyu destekleyen veya yalanlayan hareketler bütünüdür.

Beden dili insanlık tarihi açısından en eski iletişim aracımızdır. Beden dili duygu ve düşüncelerimizin yansımasıdır.

İnsan, hayatı boyunca çoğunlukla farkında olmaksızın günlük beden dilini son derece etkili olarak kullanır. Ancak bedenini, kelimeleri kontrol ettiği gibi kontrol edemez. Bedenimiz olaylara veya durumlara karşı çok daha fazla kendiliğinden tepkiler verir. Gerçek duygu ve düşüncelerimizi kelimelerin arkasına gizlemek belki mümkündür, ama beden dilimizi gizlememiz çok kere mümkün değildir, beden esastır.

Yalan söyleyen bir insan beden dilini kontrol etmekte güçlük çekmektedir.

Yalan sırasında; ellerini silkelediği, gözlerini sık sık karşıdakinden kaçırdığı ve bu tip hareketlerde bir artış gözlemlendiği bilinmektedir.

Davranışımız iç dünyamızı etkiler

İnsanın merkezini kullanma biçimini ve temel beden duruş özelliğini tanımanın sağladığı en önemli yarar, yalnızca çevredeki kişileri doğru değerlendirmek değildir. Bu özelliklerin farkında olmak, kişinin kendi hayatında çok temel değişiklikler yapar. İnsanlar büyük çoğunlukla içlerinden geldiği gibi davrandıklarını düşünürler. Oysa yakın zamanda yapılan araştırmalar, İnsanlar hissettikleri gibi davranmaktan çok, davrandıkları gibi hissettiklerini ortaya koymuştur.

Canı sıkılan bir insanın kaşları çatık, yüzü asık, omuzları düşük ve iletişime kapalıdır. Hepimiz sık sık sebepsiz bir can sıkıntısı yaşarız. Oysa çok kere kaşlarımızı çattığımız, yüzümüzü astığımız ve omuzlarımızı düşürüp, iletişimimizi kapattığımız için canımızın sıkıldığını düşünmeyiz. İnsan hangi duyguları hissetmeye başlarsa, bir süre sonra beden kimyasında meydana gelen değişiklikler sebebiyle o yönde davranışlar sergilemeye başlar.

Beden Dilinin İletişime Etkisi

Etkili iletişim becerilerinin insan yaşamındaki yeri ve önemi, sağlıklı ve uzun süreli ilişkiler söz konusu olduğunda tartışılmaz. İletişimin etkinliğini sağlayan en önemli unsur ise beden dilidir. Beden dili sayesinde karşınızdakinin davranışlarından düşüncelerini anlayabileceğinizi biliyor muydunuz?

Davranış bilimcilerin vücut hareketlerinin iletişimdeki etkinliğini fark etmeleri ve beden dili üzerindeki ilk araştırmalar 1970'li yıllara rastlar. Henüz çok yeni diyebileceğimiz bu bilimsel araştırmalar sonucu elde edilen bulgular ise azımsanmayacak kadar çok ve bir o kadar da önemli. Neden mi?

ÇÜNKÜ; Bilimsel araştırmalara göre bir mesajın toplam etkisinin yaklaşık %7'sini sözel (sadece sözcükler), %38'ini sesli (ses tonu, sesin yükselip alçalması ve diğer sesler) ve %55'ini de sözel olmayan öğeler oluşturmaktadır. Beden dilinin insan ilişkilerindeki öneminin fark edilmesi üzerine bu konuda kişisel gelişim seminerleri verilmeye, hatta bazı okullarda ders olarak okutulmaya başlanmıştır.

Bireyler arasındaki görüş ayrılıklarının temelinde bilginin farklı algılanış, yorumlanış ve kullanım biçimlerinin olduğu biliniyor. Beden dili ise bu ayrılıkları en aza indirmenin yollarından sadece biri ama en etkili olanı. Tabii ki beden dili de kültürlere göre farklılık gösterebiliyor, mesela kafayı iki yana sallayarak yaptığımız hayır hareketi Bulgaristan'da evet olarak algılanır. Bir kültürün beden dilini bilmemenin bedeli de size sorulacak soruya göre değişir, ama bunun için uyulabilecek en güvenli kural; 'Roma'da Romalılar gibi davranmaktır!'

İletişimde bir mesajı gönderen olduğu gibi bir de alan kişi var.

İletişimin etkileşim halini alabilmesi için mesajın gönderildiği kişinin de bilgiyi verilmek istendiği haliyle algılamasını sağlamak gerekiyor. Bu da etkin dinlemeyi gerektiriyor.

Bir mesajı gönderirken olduğu kadar alırken de beden dilimizle karşımızdakine tepki veriyoruz. Birini dinlerken başımızı onaylama anlamında yukarı aşağı sallarsak karşımızdakine onu anladığımızı, anlattıklarıyla ilgilendiğimizi ve devam etmesini istediğimizi söylemiş oluyoruz.

Mimiklerin, jestlerin ve diğer vücut hareketlerinin en etkili kullanımlarını bize sunan kişiler politikacılar ve stand up gösteri yapanlardır. Bir gösteriye gittiğinizde sizi en çok etkileyen nedir düşündünüz mü? Tek kişilik tiyatroya gittiyseniz özellikle de tarzı komedi ise, aynı esprileri bir arkadaşınıza yapmayı denediniz mi? Sizin kahkahalarla güldüğünüz bir espriye sadece bir tebessümle karşılık verebilirler ya da gülmeyebilirler. Bunun sebebi sahnedeki profesyonelin aynı zamanda beden dilini çok iyi kullanmasıdır.

BEDEN DİLİNİN ÖGELERİ

1. Doğrudan Göz İlişkisi

Bir kişiyle konuşurken dikkat edilecek en önemli noktalardan biri, nereye baktığınızdır. Doğrudan konuştuğunuz kişiye bakmak, karşınızdaki kişiye samimiyetinizi iletmenize yardımcı olur ve mesajınızın etkisini artırır. Yere bakarak veya gözlerinizi kaçırarak konuşmanız, karşınızdaki kişinin üstünlüğünü kabullenme olarak yorumlanacaktır. Doğrudan göz ilişkisi kurmak ve sürdürmek konusunda aşırılığa kaçmamak gerekir. Sürekli olarak bir insanın gözlerinin içine bakmak, hem o kimsede rahatsızlık doğurur, hem de gereksizdir. Doğrudan göz ilişkisi de zamanla geliştirilebilir. Bunun için, dikkatinizi göz temasınıza yöneltmeniz ve birisiyle konuşurken, gözlerinizi kullanım biçiminizin farkında olmanız gerekir.

2. Beden Duruşu (Postür)

İnsanlar, birbirleriyle ilişkilerinde çok farklı beden duruşları içindedir. Biriyle çok özel bir konuyu görüşen kişi hafifçe öne eğilir. Çocuğa eğilerek konuşan yetişkin, karşısında işbirliğine çok daha yatkın bir çocuk bulacaktır.

İlişkide olduğu kişiyi doğrudan karşısına alan ve dik bir beden duruşuna sahip olan kişi, mesajına güvenli bir özellik katmış olacaktır.

İki büklüm, boynu bükük, süklüm püklüm beden duruşları ne kadar hatalıysa, omuzları geriye atılmış, göğüs dışarı çıkmış, baş yana eğilmiş, meydan okur, savaşa davet eder türdeki beden duruşları da aynı ölçüde hatalıdır.

Başı ve bedeni dik tutarak konuşmak ve dinlemek, dikkat ederek zamanla beden duruşunu güvenli tavır yönünde geliştirmek mümkündür.

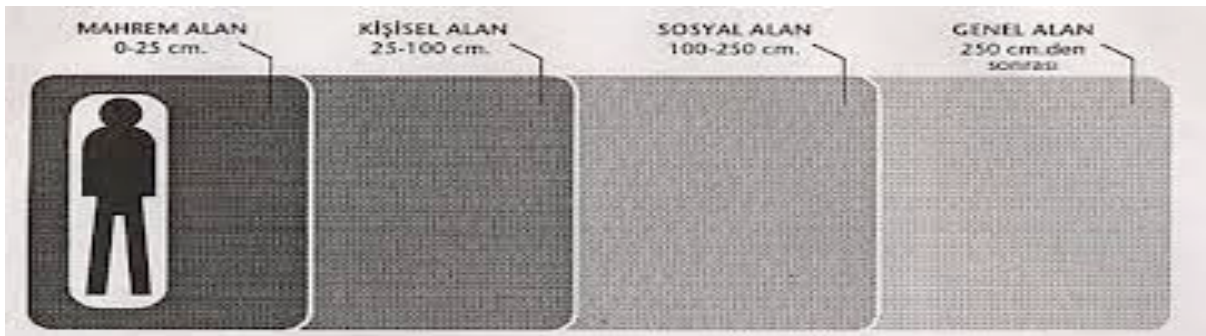
NOT: İnsanların oturma şekilleri, o andaki duygu ve düşüncelerini yansıtması açısından önemlidir.

Koltuğa ilişmiş kalkmaya hazır, endişeli ve sıkıntılı oturma biçimi, tartışmaya dönük oturma biçimi, ağırlığın koltuğa verildiği estetik oturma biçimi, kendisine fazla güvenir şekilde yayılarak oturma biçimi ve güvenli koltuğu kaplayarak oturma biçimi gibi birçok oturma şekilleri vardır. Oturma şekilleri yanında, farklı oturma düzenleri de vardır. Karşı karşıya rekabeti ifade eden oturma düzeni, doksan derecelik açı yapacak şekilde masanın köşesinde birbirine yakın oturma düzeni, masanın düz kenarında yan yana samimi oturma düzeni ve karşılıklı en uç köşelerde ilişkiyi en alt düzeye indiren oturma düzenleri gibi oturma düzenleri vardır.

3. Mesafe ve Bedensel Temas

Mahrem mesafe, herkesin tipik olarak asansörde yaşadığı, tanımadığınız insanlarla yakın olduğunuzda rahatsızlık duyacağınız mesafenin ölçüsüdür. Hangi toplumda olursa olsun mesafe, insan ilişkilerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bir insana çok yakın oturmak veya ona yakın durmak, elini omuzuna, sırtına koymak, koluna, eline değmek, iki kişi arasındaki ilişkiye belirli bir özerklik, yakınlık ve sıcaklık katar.

Yakınlık isteği içinde olmayan kimse ise rahatsızlık duyar ve savunucu olur. Bu sebeple böyle bir yakınlık girişiminden önce, bu yakınlığın karşıdaki kişi tarafından nasıl değerlendirileceğini sözlü olarak ölçmekte yarar vardır. Karşıdaki kişinin koyulan mesafeyi veya bedensel teması nasıl algıladığına dikkat edilmesi gerekir. Aksi takdirde ortaya rahatsızlık verecek yorumlar ve istenmeyen sonuçlar çıkması kaçınılmaz olur.



<http://sosyalulasimplatformu.blogspot.com.tr/2015/07/insann-mahrem-ozel-alan-ve-ihlali.html>

4. Jestler ve mimikler

Uygun ölçüde ve uygun şiddette yapılan jestler bir konuşmaya güç katar. Bu konuda dikkat edilmesi gereken, jestleri konuşmadaki eksik kelimeleri tamamlayacak bir araç olarak

kullanmamak, yabancı dile hâkim olmayan birinin ifadesini elleriyle tamamlaması gibi bir duruma düşmemektir. Bundan başka sert ve sınırlı jestlerin, dinleyenlerde rahatsızlık doğurduğu unutulmamalıdır.

Rahat, sakin ve yumuşak jestler, konuşmacının kendine güvenini, konuştuğu konuya hâkimiyetini ortaya koyduğu yönünde yorumlanmaktadır.

İnsan ilişkilerinde hiçbir şey, belki yüz ifadesi kadar önemli ve anlamlı olamaz. Üzüntünün veya kızgınlığın gülümseyen bir ifadeyle, sevincin çatık kaşlarla ifade edilmesi uygun düşmez. Güvenli bir ifade, verilen mesajla uyum içindeki bir ifadedir. Öfkeli bir mesaj veya memnuniyetsizlik en açık olarak donuk bir ifadeyle verilebilir.

Jestler ve mimikler, diğer kişilere görsel sinyaller gönderen hareketlerdir. Bizim bir jestten söz edebilmemiz için yapılan hareketin bir başkası tarafından görülmesi ve yaşadığımız duygu ve düşünceyle ilgili bir bilginin karşımızdaki kişiye iletilmesi gereklidir. Aslında her bir jest, düşünce ve duygu ürünü olduğu için doğal olarak bu özelliklerini barındırır.

Yüz kaslarının anlatım amaçlı kullanımı mimikleri; baş, el, kol, ayak, bacak ve beden kullanım de jestleri oluşturur. 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 sağlama, kolları açma gibi işaret ve hareketler iletmek istediğimiz ve programladığımız bir mesajı içeren jestlerdir.

Öte yandan kendiliğinden gelen ve hiç beklemediğimiz bir anda bizi yakalayan esneme ve hapşırma gibi durumlarda bile jest söz konusudur. Esas olarak anlatıma katkıda bulunmayan ve kendiliğinden refleks olarak ortaya çıkan bu hareketlere ikincil jest ve mimik denir.

Bu iç tepkilerle ortaya çıkan ikincil jestler, ortamın özelliklerine göre giydirilmeye ve şekillendirilmeye başlarsa esas jestlere dönüşmesi ortama, kişinin içinde bulunduğu ve birlikte olduğu kişilere karşı takınmak istediği tavra bağlıdır. Bu jestlerin bazılarını bastırmak, bazılarını da en açık biçimde de ortaya koymak eğilimi vardır. Bir konser salonunda insan hapşırığını tutmaya çalışır ve özür diler bir ifade takınır, ancak istemediği halde eşi camları açmışsa ve bundan rahatsız oluyorsa hapşırması çok daha farklı olur. Açık, net ve mümkün olduğunca şiddetli olan hapşırık artık ikincil jest olmaktan çıkar.

Baş ile selam vermek veya el sallamak gibi hareketlere esas jestler denir. Esas jestler başlangıçtan bitişlerine kadar iletişimin bir parçasıdır. Esas jestlerle ikincil jestleri ayırt etmek için kendi kendimize şu soruyu sorabiliriz. “Eğer ben yalnız olsaydım bu hareketi yapacak mıydım?” Cevabımız “Hayır” ise, bu hareketimiz esas jesttir. Cevabımız “Evet” ise hareketimiz kendiliğindedir ve ikincil jestler grubuna girer.

İkincil jestlerin pek çoğu esas olarak sosyal değildir. Çünkü bunlar beden rahatlığı, temizliği ve kaşınma gibi kendiliğinden olan ihtiyaçları ile ilgili hareketlerdir. Vücut bakımımızı ve rahatlığımızı ovarak, silerek, kaşıyarak yaparız, yeriz, içeriz, rahat olarak bir beden duruşu sağlamak için kollarımızı birleştiririz, bacak bacak üzerine atarız, dik veya yan otururuz. Bütün bunları kendimiz için yaparız. Fakat bunları nasıl yaptığımız ve hangi duygusal durumda olduğumuz önemlidir. Bu jestleri yaparken yalnız olmadığımız durumlarda bizimle birlikte olanlar bu kişisel hareketlerden bizimle ilgili bilgi sahibi olurlar.

Duygusal durumumuzu yansıtan jest ve mimikler, açık ve belirgin bir şekilde dışarıya başkalarına sinyaller göndermektedir. Bu işaretlerin fark edilmesini istemiyorsak özel bir çaba harcamamız ve kendimizi kontrol etmemiz gerekir. Dikkat edilmesi gereken nokta dışarıya vurduğumuz duygularımızla ilgili işaretlerin gerçekten karşı tarafa iletmek istediklerimiz olup olmadığıdır. İkincil jestleri bilinçli olarak anlamlandırıyor olsa da olmasa da, bu jestler kişiyle ilgili duyguların bir aktarımıdır.

NOT: İnsanın kendisini ifade etmesinde en duyarlı ve etkili organı ellerdir.

Ellerin önemi; son derece duyarlı hareket ve hissetme becerisine sahip olmasından değil, aynı zamanda el ve beyin arasındaki karşılıklı bağlantıların zenginliğinden kaynaklanmaktadır. Ellerin kullanılmasıyla, konuşma esnasında kelimelerden çok onu sunuş şeklinin, yani beden dilinin ne kadar önemli olduğu ortaya konulur

KAYNAKLAR

"Bedenin Dili" Zuhul ve Acar Baltaş

"İletişimde Beden Dili" Nikolay Sorokin

"The Body Language" Alan Pizze

"İletişim Çatışmaları Ve Empati " Üstün Dökmen

<http://www.gencgelisim.com/v2/kategoriler/31-beden-dili/6677-beden-dilinin-ogeleri-nelerdir.html>

<http://sosyalulasimplatformu.blogspot.com.tr/2015/07/insann-mahrem-ozel-alan-ve-ihlali.html>