

**T.C.
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI**

BÜRO YÖNETİMİ

**DİKSİYON 2
90KG00005**

Ankara, 2011

- Bu modül, mesleki ve teknik eğitim okul/kurumlarında uygulanan Çerçeve Öğretim Programlarında yer alan yeterlikleri kazandırmaya yönelik olarak öğrencilere rehberlik etmek amacıyla hazırlanmış bireysel öğrenme materyalidir.
- Millî Eğitim Bakanlığınca ücretsiz olarak verilmiştir.
- PARA İLE SATILMAZ.

İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR	ii
GİRİŞ	1
ÖĞRENME FAALİYETİ-1	3
1. ANLATIM	3
1.1. Anlatıma Hazırlık.....	3
1.1.1. Doğallık	5
1.1.2. Üslûp.....	6
1.1.3. Açıklık	17
1.1.4. Kuvvet	17
1.1.5. İmge	17
1.1.6. İncelik	18
1.1.7. Duygunluk	18
1.1.8. Hareket.....	18
1.1.9. Taklit.....	19
UYGULAMA FAALİYETİ	20
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	21
ÖĞRENME FAALİYETİ-2	24
2. JEST VE MİMİKLER.....	24
2.1. Mimikte Anlatım.....	25
2.2. Mimikte Güzellik	30
UYGULAMA FAALİYETİ	45
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	46
MODÜL DEĞERLENDİRME	47
CEVAP ANAHTARLARI	47
KAYNAKÇA	47

AÇIKLAMALAR

KOD	90KG00005
ALAN	Büro Yönetimi
DAL/MESLEK	Tüm Dallar
MODÜLÜN ADI	Diksiyon 2
MODÜLÜN TANIMI	Etkili ve düzgün konuşma yeterliğinin kazandırıldığı öğrenme materyalidir.
SÜRE	40/32
ÖN KOŞUL	Diksiyon 1 modülünü başarmış olmak.
YETERLİK	Türkçeyi etkili ve düzgün konuşmak.
MODÜLÜN AMACI	Genel Amaç: Dili doğru kullanarak etkili ve düzgün konuşabileceksiniz. Beden dilini ve sözsüz iletişimin şifrelerini çözebileceksiniz. Amaçlar: 1. Sözlü iletişim sırasında doğru ve anlaşılır bir anlatım kullanabileceksiniz. 2. Sözlü iletişim sırasında doğal jest ve mimikler kullanabileceksiniz. 3. Sözsüz iletişimi ve beden dilini etkili kullanabileceksiniz.
EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI	Sınıf ortamı donanım: telefon santrali, konsol ve telefon cihazı, bilgisayar, projeksiyon.
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	Modül içinde yer alan her faaliyetten sonra verilen ölçme araçları ile kendinizi değerlendireceksiniz. Modül sonunda ise kazandığınız bilgi ve becerileri belirlemek amacıyla öğretmeniniz tarafından hazırlanacak bir ölçme aracıyla değerlendirileceksiniz.

GİRİŞ

Sevgili Öğrenci,

Güzel ve etkili konuşmanın, kendimizi doğru ifade etmenin ve bunları yaparken jest ve mimikleri doğru kullanmanın çevremizle olan iletişimimizde ne kadar önemli olduğu tartışılmaz bir gerçektir.

İletişimin bir algılama faaliyeti olduğunu düşünürsek yaşadığımız çevre, bizi bu diksiyon bilgisi ile artık son derece doğru anlayacak ve algılayacaktır. Böylece artık hayatımız boyunca yanlış anlaşılma korkusu taşımayacağız. Çünkü bu modülü aldığınızda ve başardığınızda artık duygu ve düşüncelerinizi daha rahat ve anlamlı bir şekilde ifade edebileceksiniz.

Diksiyon, sosyal hayatın bir parçası olduğu gibi iş hayatınızda vazgeçilmez unsurlarındandır. Telefonda konuşmayı bilmeyen, düzgün cümleler kuramayan ve ne konuştuğu anlaşılmayan bir bankacı veya bir yönetici sekreteri düşünebilir misiniz?

Elbette hayır. O halde bu modül size iş hayatınızda da destek olacak ve diğer özelliklerinizle beraber tercih edilen bir eleman olma özelliği kazandıracaktır.

:

ÖĞRENME FAALİYETİ-1

AMAÇ

Sözlü iletişim sırasında doğru ve anlaşılır bir anlatım kullanabileceksiniz.

Sözsüz iletişimin hayatımızdaki yerini algılayabileceksiniz.

ARAŞTIRMA

- Çevrenizdeki radyo ve TV istasyonlarına gidin ve oradaki personellerle görüşün.
- Radyo ve TV spikerleri hangi eğitimi almış sorun ve notlar alın.
- Mümkün olduğunca konferanslara katılın ve konuşmacıların anlatımına ve beden diline dikkat edin, notlar alın.

1. ANLATIM

1.1. Anlatıma Hazırlık

“Diksiyon 1” dersimizde sözlü anlatım için gereken fiziksel, ruhsal ve biçimsel hazırlıklar üzerinde durduk. Bu derslerde verilen alıştırma ve alıştırmaları sadece okumakla yetinmeyiniz. Bu kadarı size pek yarar sağlamaz. Özellikle günün erken saatlerinde bu alıştırma ve alıştırmalar üzerine dikkat ve özenle çalışılırsa, konuşma mekanizmanızın iyi işleminde büyük bir kazanç sağlamış olursunuz.

Diyelim ki, bütün bu alıştırma ve alıştırmalar üzerine dikkatle çalışarak istenilen sonuca eriştiniz. Yeterli ve iyi soluk aldınız. İstenilen güzel bir sesi, iyi bir boğumlamayı elde ettiniz. Şunu unutmayın ki toplum karşısında söz söyleyebilmek için bu kadarı yetmez. Çünkü anlayışlı bir dinleyici topluluğu için, sadece güzel bir sesi, doğru bir söylenişi ve iyi bir boğumlandırmayı dinlemek yeterli değildir. Onun bilincinde iz bırakması gereken sözlerin taşıdığı anlam önemlidir. Zaten bunun için sizi dinlemek ister. Topluluğa düşünce ve duygularınızı içtenlikle verdiğiniz ölçüde, topluluk da size karşı aynı içtenlikle bağlanıp sözlerinizi ilgi duyarak dinler. Yoksa sizin düşünce ve duyguyla ilgisi olmayan yapay, kuru sözlerinizi dinlemez.

Her insan çeşitli duygularla yüklü olarak yaratılmıştır. Yani herkes, sevinç, ıstırap, kını vs. az veya çok duyabilir. Fakat bu duygularını karşısındakine duyurmak bütünü farklı bir iştir. Anlatıcı, ölçülü bir içtenliği olan ve karşısındakilere duygularını, yine ölçülü bir biçimde yansıtan kimsedir.

İyi bir anlatıcı olmak için duyguları ölçülü bir şekilde yansıtmının yanı sıra çok geniş bir genel kültüre de sahip olmak gerekir. Bunun için iyi bir okuyucu ve araştırmacı olmak önemlidir.

Anlatıcı, anlatım yaparken eğer bir metinden faydalanacaksa, elindeki metnin ne anlatmak veya ne hissettirmek istediğini öncelikle kendisi çok iyi bilmelidir. Metnin söz noktalarını tespit etmeli, vurgu yerlerini belirlemeli, ses tonunu metne göre ayarlamalıdır.

Aynı zamanda, anlatıcının söz söylerken takındığı yüz, el, kol ve vücut hareketleri arasında da bir uyum sağlaması gerekir. Gelişi güzel yapılan, anlatımla ilgisi olmayan hareketler dinleyiciyi rahatsız etmekten başka bir işe yaramaz. Ancak, yapılan hareketler, sözlerin anlatmak istediği anlamı tamamladıkları zaman yararlı olurlar. Çünkü sözlü anlatım yüz, el, kol ve vücut hareketlerinden ayrı düşünülemez.

➤ **Anlatım öncesi hazırlık aşaması**

- Anlatacağınız konuyu iyi bilin.
- Kime konuşacağınızı iyi bilin.
- Kaç kişiye karşı konuşacağınızı iyi bilin.
- Nerede konuşacağınızı iyi bilin(açık hava, kapalı mekân, kürsü...).
- Konuşma yapacağınız yeri önceden görün.
- Konuşma sırasında kullanacağınız dökümanları belirleyin.
- Konuşmada akıcılığı sağlamak için küçük notlar alın.
- Kısa hatırlatma notlarının iri harflerle yazılmasına, kolay okunmasına özen gösterin.
- Asla konuşacağınız konuyu yazılı metin haline getirip oradan okumayın.
- Söyleyeceklerinizi önceden tasarlayın ama bunu doğal bir vurgu ve tonlamayla süsleyin. Sanki o anda aklınıza geliyormuş gibi anlatın.
- Konuşma gününde göze batmayan ama sizi ön plana çıkaran kıyafetler tercih edin.
- Konuşma vaktiniz gelene kadar kısa süreli de olsa konuşma organlarınızı açıcı alıştırmalar yapın.
- Konuşmanızı renklendirecek deyişler, fıkralar, atasözleri, vecizeler vs. belirleyin.
- Karnınızı konuşma anından önce tıka basa doyurmayın.
- Konuşma anına kadar ruhsal ve bedensel rahatlama egzersizleri yapın.
- Konuşma yapacağınız yere geldiğinizde ya da çağrıldığınızda derin nefes alın ve yerinizden öyle hareket edin.
- Konuşma yerine giderken kendinizden emin bir şekilde asla yere bakmadan ilerleyin ve seri adımlar atın.
- Konuşma yapacağınız alana geldiğinizde hemen konuşmaya başlamayın. Öncelikle mekan üzerinde göz gezdirin. Kürsü varsa kürsüye malzemelerinizi yerleştirin. Son kontrollerinizi yapın. Eksiklerinizi gözden geçirin ve salondakileri göz ucu ile takip edin.
- Ses kontrolü yapın. Mikrofon varsa bir iki vuruş yapın; yoksa kısa öksürüklerle sesinizi kontrol edin.

- Salondakilerin dikkatini çekmek için salona tebessümle göz gezdirin ve sessizliğin yerleşmesini sağlayın.

➤ **Anlatım sırasında yapılması gerekenler**

- Konuşma yerinde en rahat pozisyonu belirledikten sonra başınızı kaldırıp salona, dinleyicilere bakın. Onların sizi beklediğinden emin olun.
- Konuşmaya selamlayarak başlayın. “İyi akşamlar, iyi günler, merhaba...” demek iyi bir intiba uyandıracaktır. Fakat burada abartıya kaçmamak ve gereksiz övgülerde bulunmamak gerekir.
- Öncelikle konuyu ana hatlarıyla özetleyin.
- Önemli ve dikkat çekici örneklerle konuyu destekleyin.
- Elinizdeki her türlü imkânı en iyi şekilde kullanın(mekân, mikrofon, ışıklar, ses düzeni, bilgisayar...)
- Resmi bir törende değilseniz kesinlikle protokol konuşmalarından uzak durun.
- Konuyu detaylandırırken mutlaka akılda kalıcı örnekler verin ve otoritelere dayanarak görüş bildirin.
- Konuşmanızı esprilerle, fıkralarla vs. süslerken duygularınızı içtenlikle yansıtmaktan çekinmeyin.
- Konuşmanızın en can alıcı ifadesini sona saklayın. Böylelikle ortaya çıkarmak istediğiniz düşüncüyü zirvede bırakmış olursunuz.
- Ana fikri ilettikten sonra dinleyicilere kısa veda cümleleri ile veda edin ve tekrar selamlayın.

➤ **Anlatım sonrası yapılması gerekenler**

- Konuşmanız biter bitmez hemen bulunduğunuz yeri terk etmeyin. Malzemelerinizi toplayın ve emin adımlarla yine başınız dik ve dikkatli yerinize gidin.
- Gelen tebrikleri kabul etmekten çekinmeyin. Ve bu sırada mutlaka tebessüm etmeyi ihmal etmeyin.
- Sizi tebrik etmek isteyenlere ayağa kalkarak karşılık verin.

Şimdi, iyi bir anlatımın oluşması için gerekli şartları daha detaylı inceleyelim:

1.1.1. Doğallık

Anlatımda yapaylığa düşmeden konuşmanın gerektirdiği ses tonuyla konuşmaya doğallık denir. Bu özellik, diksiyonun vazgeçilmez öğelerinden birisidir. Doğallığın önemi, kişinin kendine ait konuşmalarından çok, sesiyle canlandırdığı metinlerde ortaya çıkar. Doğallık diğer bir ifadeyle söz ya da yazının içten; yapmacıksız bir anlatımla oluşturulma özelliğidir.

Örneğin “Bana çok değerli zamanınızın birkaç güzel saatini ayırarak çok yorulmuş bulunuyorsunuz. Bunun için size nasıl teşekkür edeceğimi bilemiyorum; sağ olun, var

:

olun...” cümlesindeki yapmacıklık şu ifadeyle doğallığına kavuşturulabilir: “Hem zamanınızı aldım, hem sizi yordum; teşekkür ederim.”

İnsanlar günlük konuşmalarında en doğal anlatımlarıyla karşımıza çıkarlar. Konuşmanın ötesinde doğal iletişimin diğer parçalarını da şöyle sıralayabiliriz:

➤ **Bağırma**

Bağırma, insan sesinin en doğal görünüşlerinden biridir. Bağırma sesi çıkarılırken gerekli hecede ünsüzün şiddetlendirilmesi ve buna aynı şiddette süresi uzatılan ve yükseltlen ünlünün katılması gerekir.

➤ **Gülme**

İnsana özgü doğal ses çıkarma biçimlerinden birisi de gülmedir. Gülme doğal olmakla birlikte doğal biçimde canlandırılması kolay değildir.

➤ **Hıçkırık (Ağlama)**

Kimi dramatik olay ve durumları aslına uygun olarak seslendirme ve canlandırma biçimine diksiyonda hıçkırık (ağlama) adı verilir. Diksiyonda doğallık sağlayacak becerilerden biride hıçkırığı gerçeğine en yakın biçimde çıkarabilmektedir.

➤ **Anlatım Alıştırmaları**

Doğallık, bağırma, gülme ve hıçkırık (ağlama) gibi diksiyonu bütünleyen özellikler yerli yerinde ve kıvamında kullanabilirse konuşmayı albenili duruma getirebilir. Bu bakımdan sınıf içinde sırayla bu dört eylem tekrarlanabilir.



1.1.2. Üslûp

Konuşmacının duygu, düşünce ve bilgilerini karşı tarafa aktarmasına **üslûp** adını verdiğimiz değişik yollar kullanılmaktadır. Sözlük anlamı “anlatma, oluş, deyiş ve yapış biçimi” olan üslup, insanları birbirinden ayıran en önemli özellikler arasındadır.

Üslup, stil ya da tarz insanların birbirlerine karşı davranışlarını etkileyen faktörlerin başında gelir. Tanıdığımız ya da tanımadığımız ama bir şekilde dolaylı yoldan ya da doğrudan ilişki içinde olduğumuz insanlara karşı üslubumuz, onların bize davranış şekillerini ve bizim hakkımızdaki düşüncelerini büyük oranda etkilemektedir. İnsanlara karşı takındığımız tavırlar ne kadar olumlu olursa o kadar olumlu tavırlarla karşılanırlar.

Bundan önceki derslerimizle ses tonumuzun, doğru ve güzel konuşmamızın iletişime yapacağı olumlu etkileri öğrendik. Anlatımımızın etkileyici olması için anlatım öncesinde, esnasında ve sonrasında yapılması gerekenler üzerinde de durduk. Birinci bölümde sözel iletişim yani kelimeleri kullanarak mesaj gönderme ve alma yönteminin daha doğru olabilmesi için yapılması gerekenler yer almıştı. Diksiyon 2 modülünde ise sözsüz iletişim yani kelimeleri kullanmadan mesaj alma veya gönderme yöntemi üzerinde duracağız. Sözsüz iletişimin kapsamı içerisinde beden dili, yüz ifadeleri, mimikler, hareketler, dokunma, göz teması vs. gösterilebilir. Şimdi bunları sırayla kısaca tanıyalım:

➤ **Sözsüz İletişim ve Beden Dili**

Bir an için gözlerinizi kapatın, görmediğinizi ve işitmediğinizi düşünün. Böyle bir durumda dünya sizin için nasıl bir hal alırdı? En sevdiğiniz kişileri görememek, seslerini duyamamak, dünyayı sizin için nasıl bir hale dönüştürürdü?

Çevrenizdeki kişilere mini bir anket yapıp, “gördüklerine mi yoksa duyduklarına mı daha çok inandıklarını” sorduğunuzda, çoğunluğun gördüklerine inanma eğiliminde olduğunu tespit edeceksiniz. Ancak bu sonuç sizi şaşırtmasın. Zira insan dış dünyadaki nesneleri büyük oranda gözleriyle algılamaktadır.

Şimdi bir düşünün. Uzun zamandır tanıdığınız, huyunu suyunu bildiğiniz bir arkadaşınızla karşılaştınız. Bir de baktınız ki, arkadaşınızın gözleri şişmiş, yüzü solgun görünüyor. Her zaman bakımlı ve sık görmeye alıştığınız arkadaşınızın saçları bakımsız ve şekilsiz, kıyafetleri her zamankinin aksine özensiz. Şimdi bu arkadaşınızla ilgili ne düşünüyorsunuz? Herhalde aklınıza ilk gelecek şey, arkadaşınızın bir sorunu olduğudur. Peki, arkadaşınıza neyi olduğunu sorduğunuzda bir şeyinin olmadığını söylerse ne yaparsınız? Gerçekten ona inanır mısınız? Böyle bir durumda duyduklarınızdan ziyade, gördüğünüze inanma eğiliminiz daha fazla olacaktır.

İster kitle iletişimde olsun ister kişiler arası iletişimde olsun görsellik çok önemli bir yer işgal etmektedir. İçeriğin yanı sıra, görsel tasarımın iyi yapılması bir gazete ya da televizyon reklâmı için çok önemlidir. İnsan iletişimde de benzer durum geçerlidir. İnsanlar diğer bireylerle karşılaştıklarında sözel iletişimden önce beden yoluyla sözsüz iletişime geçerler. Çoğu kez karşıdaki kişinin ağzından sözcükler çıkmadan önce beden dili yoluyla verdikleri mesajlar, bir diğer ifadeyle fiziksel görünümleri önem kazanmaktadır.

Bilindiği üzere sözsüz iletişim, sözlü iletişimi desteklemek ve pekiştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Örneğin bir iş görüşmesine gitmeden önce ne tür sorulara muhatap olacağımızı az çok tahmin ederek hazırlıklı olarak oraya gideriz. Bu esnada görsel açıdan da

kendimize özen göstermemiz gerekir. Nitekim bir iş görüşmesine pejmurde bir kıyafetle gitmenin bize hiçbir olumlu desteği olmayacağı gibi çok şey kaybettireceğini hepimiz biliriz.

Beden dili, sözsüz iletişimin bir alt parçasıdır. Beden dili, genellikle bedenin duruşu, mimikler, hareketler, göz teması vs. olarak sıralanabilir.

Sözsüz iletişim bunları kapsar ama aynı zamanda insanların giyim tarzı, giyim ve davranışlarla ilgili sosyal normları, taktıkları takı ve mücevherler, göz önünde bulunan dövmele, aralarındaki mesafe, zamanı kullanma tarzları, alanı kullanma tarzları hatta ses tonlarını da kapsar.

İletişimin büyük bölümü sözsüzdür. Sözsüz iletişimdeki her şeyin tüm insanlar üzerinde büyük etkisi vardır. Ama çoğu insan, beden dilini bilinçsiz bir şekilde kullanır. Bu nedenle beden dilinden sağlayacağı olumlu iletişim verilerini de kaçıır.

Beden dilini bilinçsiz kullanmak, aynı zamanda çoğu zaman insanların birbirlerini yanlış anlamalarına da sebebiyet verir. Çünkü insanlara iletişim kurmak ve etki yaratmak için, ortamı, masalarını, evlerinin rengini, mücevherlerini vs. nasıl kullanmaları gerektiği hiç öğretilmemiştir. Söylediğimiz sözler elbette önemlidir; ama gönderdiğimiz ve aldığımız sözsüz mesajlar daha çok önemlidir.

Beden dilinin gözlemlenmesi ve tartışılması, Antik Roma ve Yunan dönemlerinden beri o ya da bu şekilde önemli bir konu olmuştur. Beden dili ve sözsüz davranışlar, antropoloji, dans, psikiyatri ve sosyoloji gibi çok çeşitli bilim alanları kapsamında incelenmiştir. Resmi bir araştırma alanı olarak beden dili, ilk kez 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıktı.1950'lerde, sözsüz iletişimin ilk derinlemesine araştırmaları başlarken, 2000'li yıllara kadar bu bilmin kuramları oluşmaya başladı.2000 yılından bu yana da konuyla ilgili önemli gelişmeler ve keşifler gerçekleşti.

İlk yıllarda, araştırmacılar beden diline, tek bir anlamı olan, net, ayrı davranışlar olarak odaklanıyordu. Bu yaklaşım zaman içinde değişirken, beden dilinin, belli davranışların bağlam, ortam, kültür, bireysel kişilikler vs. gibi çeşitli unsurlara bağlı olarak çok farklı anlamlara gelebileceği anlaşıldı.

Beden dili, iletişimin büyük bir parçasıdır ve herkes sürekli iletişim kurar. Dolayısıyla beden dilinizi etkili şekilde kullanmayı öğrendiğinizde, iletişiminiz de genel olarak daha etkili olur ve rastgele değil, kasıtlı etkiler yaratmaya başlarsınız. Unutmayın ki en iyi sözel iletişim bile, beden dili ve sözsüz iletişimin yanında oldukça etkisiz kalır.

➤ Sözsüz İletişimin Temel Unsurları

- **Yüz İfadeleri:** Şöyle bir düşünün... Yeni tanıştığınız bir kişinin ya da karşılaştığınız bir arkadaşınızın ilk olarak neresine bakarsınız? Tabi ki yüzüne... Zira insan vücudunun en fazla dikkat çeken yeri yüz bölgesi ve gözlerdir. Gözler başta olmak üzere kaşlar ve dudaklar da kişilere değişik mesajlar verebilmektedir. Bu mesajları detaylı olarak ilerleyen bölümlerde “mimikler” başlıklı konularımızda tekrar ele alacağız.

- **El ve Kol Hareketleri:** Tıpkı yüz ifadeleri gibi, el ve kol hareketleri de insan ilişkileri ve iletişimde önemli bir yer işgal etmektedir. El ve kol hareketleri yoluyla doğrudan mesaj vermemiz mümkün olduğu gibi, konuşmayı da pekiştirebiliriz. Örneğin sürekli olarak elleri ve parmaklarıyla oynayan, parmaklarını sıranın üzerine vuran bir kişinin sıkıldığını anlamak hiç de zor değildir. Uygun dozajda, yerinde ve zamanında yapılan el ve kol hareketlerinin konuşmaya güç katacağı muhakkaktır. Burada özellikle belirtilmesi gereken nokta her şeyde olduğu gibi jestlerde de aşırılığa kaçmanın yarardan çok zarar getireceğidir. El ve kol hareketlerinin detaylarını da ilerleyen bölümlerde “jestler” başlığı altında inceleyeceğiz.
- **Kişiler Arası Mesafe:** İnsan ilişkilerinde kişilerin birbirleriyle olan fiziksel mesafeleri de büyük önem taşımaktadır. Her şeyden önce kişinin diğerleriyle olan fiziki mesafesi, ilişkilerin boyutları hakkında bilgi vermektedir. Birey, karşıdaki hakkında beslediği duygu ve düşüncelere göre fiziki mesafesini ayarlamaktadır. İnsan, tanıdığı ve sevdiği kişilerle daha yakın fiziksel yakınlık kurarken, tanımadığı veya sevmediği kişilerle daha uzak durmayı tercih edecektir.

Burada üzerinde durulması gereken bir başka konu da mesafe çeşitleridir. Mesafe kavramı “mahrem mesafe, kişisel samimi mesafe, sosyal mesafe ve topluma açık mesafe” olmak üzere dört türde incelenebilir.

Mahrem mesafeye kişinin duygusal olarak çok yakın olduğu ve samimi hissettirdiği anne, baba, kardeş, eş, sevgili gibi kişiler girebilmektedir. Bu mesafeye girebilen kişiler kendilerini o kişiye çok yakın hissederek, güvenildiklerini ve sevdiklerini düşünürler. Mahrem mesafe, istenmeyen kişilerce ihlal edildiğinde ise bireyde sıkıntı, gerginlik ve huzursuzluk oluşur. Daha da ileri gidilmesi durumunda kişide saldırganlık eğiliminin görülmesi bile mümkün hale gelir.

Kişisel samimi mesafe, birbirlerini çok iyi tanıyan insanlar için en uygun mesafe biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu mesafe içerisindeki bireyler, iyi arkadaş ve dost olduklarından özgürce hareket edebilirler.

Sosyal mesafe, biçimsel ilişkiler içerisinde olan bireylerin, resmi işlemlerini gerçekleştirdikleri sınırları yansıtmaktadır. Herhangi bir iş için devlet dairesine giden birey, oradaki görevliyle olan ilişkisini sosyal mesafe sınırları ekseninde yürütmek zorundadır.

Genel topluma açık mesafe ise, iki metreden sonraki alanı ifade etmektedir. Parkta yürürken yanımızdan geçen insanlarla aramızdaki mesafe, aynı alanı sosyal bir yığın olarak kullanan insanların paylaştıkları mesafedir.

- **Fiziksel Görünüş:** Fiziksel görünüşten kasıt, bireyin dış görünüşünün tamamıdır. Giyisiler, beden duruşu, aksesuarlar, dövmeler vs. bireyin fiziksel görünüşünü oluşturmaktadır. Kişi, sesinin yanı sıra, görünüşü ile

de diğer bireylerle karşı karşıya kaldığından görünüşüne de dikkat etmesi yerinde bir davranış olacaktır. Saç, sakal, bıyık, makyajın dozajı gibi unsurlar bu açıdan son derece önem taşımaktadır.

Bireyin kılık kıyafeti, onun mesleği, geliri ve sosyal statüsü hakkında ipuçları vermektedir. Dolayısıyla kılık kıyafetler, karşıdaki kişilerin birey hakkındaki tutum ve davranışlarını etkileyebilmektedir. Nitekim ortama göre seçilmiş düzgün bir kıyafet, kişinin kendisine duyduğu güvenin yanı sıra, karşıdaki kişilere olan saygısının da bir göstergesidir.

Görünüşümüzden kaynaklanan olumsuz izlenimleri bertaraf ederek olumluya çevirmek oldukça zor olacaktır. Böyle bir durumda ağızımızdan çıkan kelimelerin ahenk içinde olması, ses tonu ve üslubumuzun mükemmelliği yakalaması gerekir. Fiziksel mesajın olumsuz olması durumunu sözlü ifadelerle kurtaramayabiliriz.

- **Ortam(Bağlam):** Sözsüz iletişimin anlamı ve yorumu, bağlam ve ortamdan büyük ölçüde etkilenir. Bazı sözsüz davranışlar, bazı durumlarda uygunken diğerlerinde uygun olmayabilir. Örneğin mobilyaların hepsinin aynı yöne bakacak şekilde sıralandığı bir ortama girdiğinizde, sözsüz davranışlarınız büyük ihtimalle daha resmi ve ölçülü olur. Ama mobilyaların rahat, koltuk ve sandalyelerle küçük yığınlar halinde dizildiği bir ortama girdiğinizde, sözsüz davranışlarınız muhtemelen rahat olur; çünkü ortam yakın ve kişiseldir.

Diyelim ki eğitimcisiniz... Bir sınıfta, bir grup öğrenciye ders verirken içlerinden birinin kollarını kavuşturmuş, omuzları çökmüş ve sikkın bir halde oturduğunu fark ediyorsunuz. Muhtemelen öğrettiğiniz şeye ilgi göstermediğini algıyorsunuz. Daha sonra dinlenme salonun önünden geçerken aynı öğrenciyi aynı pozisyonda görüyorsunuz. Bu kez algınız tamamen farklı olur; yorgun, mutsuz, belki bir konuda üzgün olabilir. Kısacası aynı beden dili farklı bağlam ve ortamlarda farklı algılanabilir.

- **Dokunma:** Dokunma beden dilinin eşsiz bir ögesidir; çünkü son derece güçlü bir etkisi vardır ve çok çeşitli anlamlara gelebilir. Dokunmanın “mesleki, sosyal, dostluk ve yakınlık” olmak üzere dört temel ögesi vardır:
 - **Mesleki:** Egzersiz sırasında doğru pozisyonda durmanıza yardımcı olan bir antrenör, dişlerinin üzerinde çalışan bir dişçi, sizi muayene eden bir doktor ya da saçınızı kesen kuaför size mesleki açıdan dokunur.
 - **Sosyal:** Tokalaşma, araca binen ya da araçtan inen birine dengesini koruması için yardımcı olmak, birine ceketini giymesi için yardım etmek sosyal dokunmaya örnek gösterilebilir.
 - **Dostluk:** Sırtı sıvazlamak, kola dokunmak, sarılmak, kolunu omzuna atmak bu tarz dokunmalara örnektir..
 - **Yakınlık:** Öpmek, kucaklamak, el ele tutuşmak, yanağa dokunmak yakınlık dokunuşlarıdır.

- **Hareket:** Hareket, beden dilinin çoğu insan tarafından güç ve esneklik açısından tam olarak takdir edilmeyen bir öğesidir. Bir ilgi ve yakınlık duygusu, güç ve üstünlük algısı yaratabilir. Teslimiyet veya geri çekilme işareti verebilir. Başka insanlarda her türde duygusal ve fiziksel tepkilere sebep olabilir. Diyelim ki bir alışveriş merkezine girdiniz ve size doğru yürüyen birini gördünüz. O kişi belirli bir mesafede durursa, onun varlığını tehdit olarak algılamazsınız; ancak size çok fazla yaklaşmışsa rahatsız olur, ya tehdit olarak algıladığınız harekete tepki verir veya ondan uzaklaşmaya çalışırsınız. Hareketin anlamıyla ilgili algıyı değiştirecek mesafe ise kişiye, kültüre, bağlama bağlı olarak değişebilir.
- **Ses:** Son olarak beden sözsüz iletişim unsurları içerisinde “ses”i inceleyeceğiz. Kelimelerle bağlantılı olduğu için bunu sözlü iletişimin bir parçası olarak düşünebilirsiniz ama değildir. Ses, önemli bir sözsüz davranıştır. Diyelim ki çok zayıf, nefesli ve tiz bir sesiniz var. Başkalarında uyandıracığınız ilk etki, muhtemelen sessiz, kendine pek güvenmeyen, pasif biri olduğunuzdur. Tok ve gür sesler güven, olgunluk vs. gibi algılar oluşturur. Aynı zamanda ev ortamında yakınlarınızla konuşurken kullandığınız ses ile resmi ortamlarda kullandığınız ses renginizin farklı olduğuna da dikkat edin. Sesiniz söylediklerinizin ötesinde mesajlar iletebilir.

➤ **Beden dili çeşitleri**

- **Tekrarlayıcı:** Genellikle sözel olarak söyleneni tekrarlamaya hizmet eden sözsüz iletişimdir. Arkadaşınıza, elindeki kitabı masanın üzerine koymasını söylerken veya söyledikten sonra elinizle ya da başınızla masayı işaret ediyor musunuz? İşte bu tekrarlayıcı beden dilidir. İşaret etme eylemi (sözsüz), alışveriş torbalarının nereye konacağını belirten isteği (sözel) tekrarlamaktadır.
- **Çelişkili:** Bu, sözsüz davranışların en büyük ve en çelişkili sınıflarından biridir. Arkadaşınızın annesine, yaptığı kekin harika olduğunu söylerken (sözel), gözleriniz başka tarafa kayıyorsa (sözsüz) bu çelişkidir. 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.
- **Tamamlayıcı:** Sözel ifadeleri tamamlayan ve destekleyen sözsüz davranışlar, samimi olarak algılandığı takdirde, o ifadelere güvenilirlik kazandırır. Örneğin, aşırı hız yaptığı için polis tarafından durdurulan ve daha önce hiç polis uyarısı almamış olan bir araba sürücüsünün ağlaması ve kendine çok kızması bu tarz beden diline örnek gösterilebilir.

- **Alternatif:** Kişi, sözel iletişim kurmak istemediğinde, onun yerine kullandığı beden dili hareketlerini kapsar. Bazen 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. Çok geveze bir tanıdıkla karşılaştığınızda onun hiç susmamasından korktuğunuz için başka taraflara bakabilir, duruş yönünüzü değiştirebilir veya bir iki adım uzaklaşabilirsiniz. Sözel bir ifade olan “Gitmem gerek.” Mesajını pek tercih etmezsiniz.
- **Güçlendirici/Hafifletici:** Belli bir noktayı vurgulamak ve güçlendirmek veya yumuşatmak ve hafifletmek için kullanılır. Örneğin 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. Bir patron, elemanlarından birinin yaptığı küçük bir hatayı düzeltmek için avucunu kaldırarak, güven verici şekilde gülümseyerek, cesaret vermek için omzuna dokunarak yaklaşırsa mesajı hafifletmiş olur.
- **Düzenleyici:** 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. Örneğin bir grup toplantısını siz yönetiyorsanız, masada bir sonraki kişinin konuşma sırası geldiğinde ona dönebilir, işaret edebilir veya başınızla onaylayabilirsiniz.
- **Kasıtlı:** Kasıtlı beden dilinde davranışları belli bir amaca hizmet etmeleri için özellikle seçersiniz. Örneğin bir iş görüşmesi için bir odaya girdiğinizde, dik durur, gülümser, insanlarla tokalaşır ve kendinizi odadaki başka insanlara tanıtırınız. Hayatınızın bir noktasında birileri size bu davranışların profesyonellik, heves ve açıklık ifade ettiğini öğretmiştir.
- **Doğaçlama:** Doğaçlama beden dili, otomatik ve istem dışı olan davranışlardır. Örneğin, izlediğiniz filmin bir sahnesinde irkilmek, korkuyla geriye sıçramak, yutkunmak vs. doğaçlama beden diline girer. Çocuk davranışları doğaçlama beden dilinin en güzel örnekleri arasındadır. Çünkü çocuklar kasıtlı beden dili için henüz egzersiz yapmamışlardır. Tepkileri oldukça doğaldır. Bir çocuk, yüzünde yara veya bozukluk olan bir yetişkin gördüğünde işaret eder, yüzünü buruşturur ya da geri çekilir yani his ve tepkilerini maskeleyemez.

➤ **Beden dilinin etkin kullanımı için öneriler**

- İlk olarak kendinize özen göstermekle işe başlayın. Bunun için kılık kıyafetinize, saç ve el bakımlarınıza özen gösterin.
- Bir kişiyle yüz yüze iletişim kuruyorsanız konuşurken muhatabınızın gözlerine bakın.
- Mümkün olduğunca sıcak ve dostça tebessüm etmeye çalışın; ancak ölçüyü asla kaçırmayın. Aşırı gülümseme yanlış algılara sebep olabilir.
- Çok iyi bir dinleyici olun. Karşınızdakinin sözünü kesmeyin. Dinlediğinizi belli eden mimikler ve baş işaretleri yapın.
- Aranızdaki fiziksel mesafeyi insanların rahatsız olmayacakları şekilde ayarlayın. Çok yakın ya da çok uzak durmayın. Sırtınızı konuştuğunuz kişilere dönmeyin.
- El ve kol hareketlerinizde aşırılığa kaçmayın. Ellerinizi cebinize sokarak konuşmaktan uzak durun. Zira bu hareket, diğer insanları küçümsediğinizi ve onları hafife aldığınızı hissettireceğinden, size karşı olumsuz tutum geliştirmelerine neden olabilir.
- Konuşma esnasında oturuyorsanız, koltuk veya sandalyenizde yatar pozisyon almayın. Bacak bacak üstüne atmak veya koltuğa yayılıp yığılmak saygısızlık olarak algılanacağından bu tür davranışlardan kaçının. Ayaktaysanız mümkün olduğunca dik durmaya gayret edin.
- Son olarak sesinizi bulduğunuz mekâna iyi ayarlayarak, aşırı yüksek ya da alçak tonda konuşmamaya özen gösterin.

BEDEN DİLİ ALIŞTIRMALARI

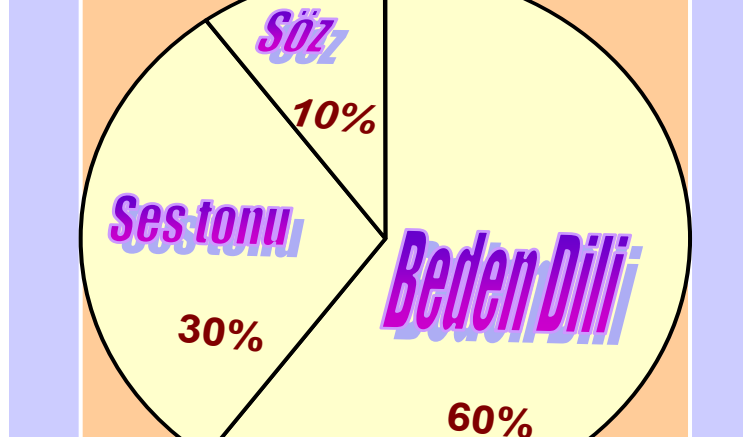
- Yakın zamanda biriyle aranızda geçen iletişim sürecini düşünün. O karşılaşma sırasında aranızda geçen sözsüz iletişim unsurlarını bir kâğıda yazın. Daha sonra bu sözsüz davranışların her birini sınıflandırın (tekrarlayıcı, çelişkili, tamamlayıcı... vs.).
- Bir alışveriş merkezine, kafeye, halka açık herhangi bir yere gidin ve insanlar arasındaki iletişimi gözlemleyin. Gözlemlediğiniz sözsüz davranışları yukarıdaki gibi sınıflandırın.
- İnsanların doğaçlama beden dillerine örnekler tespit edin.
- İnsanların kasıtlı beden dillerine örnekler tespit edin.
- Aşağıdaki doğaçlama çalışmalarını yapın ve bunları yaparken vücudunuzun aldığı şekillere dikkat edin:
 - Bir yere çarparak düş.
 - Çiçek koparmak için çök.

:

- Tanrıya yalvarmak için çök.
- Yorgunsun, oturmak için çök.
- Dizine silahla ateş ediyorlar, çök.
- Hastasın, başın dönüyor, çök.

➤ Aşağıdaki durumlara uygun beden dili geliştiriniz:

- Okula gitmemek için hasta taklidi yapan çocuk,
- Oğlunun karnesini görünce çok sinirlenen bir baba,
- Otobüste, yanındaki hamile kadına dikkatele bakan çocuk,
- Bir düğünde uzak akrabalarıyla karşılaşan kişi,
- Kavgada eden çocuklarını uzlaştırmaya çalışan anne,
- Kuaförden çıkan arkadaşının saçını beğenmeyen bir genç kız.



Şekil 1.1: Karişik üslup

1.1.2.1. Üslûpla İlgili Çalışmalar

Bu sonuçlardan şunu anlıyoruz; ilk karşılaştığımız zaman nasıl *göründüğümüz*, nasıl bir yüz ifadesine sahip olduğumuz ve nasıl konuştuğumuz, ne konuştuğumuzdan daha önemli olmaktadır.

- Aşağıdaki üslup özelliklerine uygun anlatım çalışmaları yapınız.
- Farklı üsluplara sahip insanların konuşma kayıtlarını ya da konuşma metinlerini sınıfta arkadaşlarınızla paylaşınız.

1.1.2.2. Üslûp Özellikleri

Nasıl ki her yazının üslûp açısından bir özelliği varsa her konuşmanın da kendine özgü bir üslûbu vardır. Konuşmanın karakterini biraz da üslûp belirler. Konu ile seçilen üslûp

arasında bir uygunluk sağlanamazsa konuşma başarısız olur. Bu açıdan üslûp ile ilgili temel bilgilere sahip olmak, üslûbun inceliklerine dikkat etmek ve üslûbu belirlerken üzerinde düşünmek gerekir.

Bir konuşmacının söylemek istediğini anlayabilmek dinleyenler açısından önemlidir. Konuşmasında çok sayıda yabancı kelime kullanan, bir yığın terimleri arka arkaya sıralayan, biraz dinlemeden sonra usanç veren bir konuşmacıyı kimse dinlemek istemez.

Bir konuşmada aranması gereken üslûp özelliklerini aşağıdaki başlıklarla ortaya koyabiliriz:

➤ İçtenlik

Bir konuşmacıda bulunması gereken en önemli özellik içtenliktir. Çünkü gönülden çıkmayan bir söze, inanmadan söylediğiniz bir söylediğiniz bir düşünceye kendiniz kabul etmediğiniz için başkalarını inandırmanız çok zordur. Bu durumda rol yapmanız ve yapmacık olmanız gerekir. Bunlar ise doğru, güzel ve etkili konuşmanın düşmanlarıdır.

Konuşmanın içten, yani samimi olması da anlatımın özelliklerindendir. Anlatımın içtenlik tanınması demek; ancak inancımıza ve düşüncemize uygun şeyleri, içimize doğduğu gibi konuşmak demektir. Doğruluğuna inanmadığı bir düşünce ya da içine doğmayan bir duygu üzerinde yazan kişi, kendini zorlar. Bu yüzden anlatımı içten ve doğal olmaz. Bu da konuşmanın etkili olmasını engeller.



➤ Duruluk

İyi bir konuşmacının mutlaka bir amacı vardır. Hiç kimse boşu boşuna konuşmak istemez. O halde konuşmanın anlaşılması ilk şarttır. Bunun gerçekleşebilmesi ise sözlerin açık ve duru olmasına bağlıdır. Konuşmacının ağzından çıkanların kulağımıza pürüzsüz bir biçimde ulaşması da duruluğu özelliklerindendir. Hiç kimse konuşmacıyı dinlerken bulmaca çözmek zorunda kalmayı istemez. Duru bir anlatım, sözün anlamının kolay kavranmasını sağlar. Söz sanatlarıyla yüklenmemiş, süsüz ve tumturaksız anlatıma “duruluk” adı verilir. Düşünüldüğü gibi konuşmak, gereksiz mecazlara ve sanatlara kaçmamak, konuşmanın anlamca dolgun olmasını ve rahat anlaşılmasını sağlar.

:



➤ Akıcılık

Bir konuşmanın rahat ve kolay anlaşılması, kelimelerin dile dolaşmaması, dinleyicilerin rahatsız olmadan anlayabilmeleri durumuna “akıcılık” denir. Konuşmanın akıcı olabilmesi için zaman zaman dinleyicileri dikkatleri toplanmalıdır. Bu amaçla, konunun niteliğine göre, fıkra, nükte, atasözü, deyim, vb. gibi ögelere başvurulabilir.

Her türlü konuşmada söylenmesi güç olan kelimeleri kullanmaktan kaçınmalıdır. Akıcılık, kelimelerin seçiminden ve söz dizimindeki uygunluktan gelebileceği gibi hayal ve düşüncelerin düzenindeki dengeden de doğabilir.

Çok uzun ve girişik sözler de duygu ve düşüncelerin kavranmasını güçleştirir, konuşmanın akıcılığını keser.

İçinde birçok bilimsel terim bulunan konuşmalarda sıkıcı olur. Eğer çok terim kullanmak zorunluluğu varsa bunlar, elden geldiğince arka arkaya getirilmelidir.

➤ Özgünlük

Duygudan ve düşünceden başka, anlatımda özgün olmaya, yani başkalarına benzememeye çalışmak gerekir. Anlatımın özgünlüğü herkesten farklı bir görüş, duygu ve düşünüş tarzına sahip olunması ve bunların değişik bir tarzda ifade edilmesi demektir. Konuşmalarında belirli bir özgünlüğü olanlar, ileride ünlü hatipler arsına girebilirler.

Herkesin bildiği, en azından pek çok kaynakta var olan bilgileri dinleyicilere aktarmak konuşma sanatı açısından pek hoş bir durum değildir. Her şeyden önce; ortaya konulan duygu, düşünce ve bilgilerin özgün olması gerekir. Bunlara ortaya koyuştaki üslup da özgün olmalıdır.

1.1.3. Açıklık

Karmaşık ya da yalın bir metin, herhangi bir konuşmanın anlaşılır bir biçimde dinleyiciye aktarılmasına “açıklık” adı verilir. Bunun için sadece boğumlandırma ya da büküm yeterli değil. Konuşmacı seslendirme öğelerini kullanmada elde ettiği beceriyi metnin anlamıyla birleştirebilmelidir. Bu noktada konuşmacının hem ses öğelerini kullanma becerisi hem de konuşmanın içeriğiyle ilgili ayrıntıları verebilme gücü önemlidir. Konuşmacı sanata dayalı konularda yorumunu, düşünceye dayalı konularda ise düşüncelerini öne çıkarabilmeli ve bunları dinleyicilerin hayal dünyasında yaşatabilmelidir.

Bütün bunları hakkıyla yapabilmek için;

- Parça iyice kavranmış olmalı ,
- Ana düşünce ve duygular, anahtar sözler belirlenmiş olmalı,
- Söz içindeki durak yerlerini ve sürelerinin iyi ayarlanmış ve geçişlerin uygun yapılmış olması gerekir.
- Yapaylıktan sakınılmalı
- Biçim öğelerinin içeriği duyurmada işlevlerinin olup olmadığına dikkat edilmelidir.

1.1.4. Kuvvet

Duyguların gerçek değerlerine göre sesin aldığı biçime “ kuvvet” adı verilir. Duygunun önemi, sesin şiddetiyle belirtilmektedir. Ancak, bunun çalışılmayla kazanılacağı, özellikle şiddetli duyguların belirtilmesinde ölçünün çok dikkatle ayrılması gerektiği unutulmamalıdır.

Duygu ve coşku doruklarını iyi hesap etmeyen bir konuşmacı, anlatıma şiddet kazandırmak isterken güç duruma düşebilir; soluğu kesilebilir, yerli yersiz iniş çıkışlarla şiddetli sesler çıkarıp tempoyu ve akışı bozabilir, boğumlanma hataları yapabilir. Bu durum her şeyden önce soluk almanın düzeniyle ilgilidir.

Kuvvet daha çok şiir, tiyatro, hitabet gibi türlerde önem arz etmektedir. Kimi şiirler güçlü tonla kimi şiirler ise aksine yavaş ve düşük bir ses tonuyla okunmalıdır.

1.1.5. İmge

Konuşmacının anlatmak istediklerini birtakım güzel benzetmelerle, hayal ürünleriyle süslenmesine “imge” adı verilir. Anlatımındaki renkli ve çarpıcı görüntüleri, ilginç soyutlamaları dinleyicinin gözünde canlandırabilme gücüdür. Buna dikkat etmeden yapılan konuşma, özgünlüğünü duyurmaktan yoksun olacağından başarısız bir konuşma sayılır. Konuşmaya gerekli imgeleri yerleştirebilmek için, ilkin imgesel özelliklerini kavramak gerekir. İyi bir konuşmacının konuşurken hangi imgeleri ne zaman ve ne şekilde kullanacağını bilme ya da kestirebilme gücüne ulaşması gerekir. İmgeler, değişik kategorileri ve çeşitlere ayrılmaktadır. İmgenin duyurmak ve göstermek istediklerini dinleyicilere iletebilmek için çalışmaları yalın örneklerden başlamak gerekir. Konuşmanın imgesel gücü,

:

diksiyon becerilerinin göstergelerinden biridir. Dinleyiciye konuyu renk, biçim, hareket, ses ve soyutlama biçiminde doğru ve etkili biçimde ulaştırabilmek, büyük bir aşamadır.

Bir konuşmacının konuşmasını ilgi çekici bir duruma getirebilmesi, öncelikle seçeceği imgelerle ilgilidir. Bunun temelinde ise bireylerin gözlem gücü, kişilikleri ve çevreleri yatmaktadır.



1.1.6. İncelik

Anlatımda metnin örtülü ya da açık anlamını, metin içinde içeriğin gösterdiği ayrıntılarda hissettirebilme gücüne “incelik” denir.

İncelik; konuşan kişinin sanatına, bilgi ve görgüsüne bağlıdır. Bu özellik konuşmacının başarısını etkileyen en önemli öğelerden birisidir. Sıradan, bayağı sözler söyleyen bir konuşmacı dinleyicilerde beklenen etkiyi uyandıramaz. Çoğu zaman dinleyicileri bezginlik ve usanç içine sokabilir.

1.1.7. Duygunluk

Konuşmacının duygu, hayal ve heyecanlarını dinleyenlere de yaşatabilme gücüne duygunluk adı verilir. Konuşma metnindeki duyarlılığın dinleyiciye hissettirebilmesidir. Anlatıma duyarlık yükleyebilmek, yapaylıktan ve abartıdan sakınarak en doğru seslenmeyi bulmakla gerçekleştirilebilir.

1.1.8. Hareket

Konuşmanın gerektirdiği hız veya yavaşlığa *hareket* adı verilir. Konuşmanın metnin özelliğine göre ağır ya da çabuk söylenmesi niteliğidir. Ağırılık ya da çabukluk, anlatılacak duygu ve düşüncelere göre değişiklik gösterilir. Bir metnin bütününe ait birimlerinde görülen hareket değişiklikleri arasında uyum sağlanabilmelidir.

Sakin, yumuşak, rahatlık, dayanma niteliği gösteren duygular ağır; coşkulu ve gerilimli duygular hızlı söylemeyi gerektirir.

:

1.1.9. Taklit

Konuşma esnasında kimi ses ve sözlerin canlandırılmasına *taklit* adı verilir. Taklit iyi bir diksiyon çoğu zaman önemli bir ihtiyaçtır. Duygu, düşünce ve hayallerin dinleyicilere ses veya hareket taklidi yoluyla aktarılabilmesi son derece önemli bir üstünlüktür. Özellikle, fıkra anlatmada ve özel sohbetlerde bu fark kendini gösterir.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Verilecek mesajı belirleyiniz.	➤ Mesaj türleri ile ilgili bilgileri okuyunuz. Ne zaman, nerede, kime, nasıl mesaj vereceğinize karar verirken dikkatli olunuz. Doğruluğuna inanmadığınız mesajları vermeyiniz. Doğru zamanda verilmeyen mesaj, amacına ulaşmaz.
➤ Bedeni, mesaja uygun kullanınız.	➤ Beden dilini kullanırken abartısız ve doğal olunuz. Hissettiğiniz gibi davranınız. ➤ İlk izlenim çok önemlidir. Giyiminize ve dış görünüşünüze özen gösteriniz. Temiz, düzenli ve bakımlı olunuz. Biliyorsunuz, bunun için geniş imkânlarla sahip olmak gerekmiyor.

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Bu faaliyet sonunda kazandıklarınızı aşağıdaki soruları cevaplandırarak ölçünüz.

Aşağıdaki soruları dikkatlice okuyarak doğru seçeneği işaretleyiniz.

1. Aşağıdakilerden hangisi sözlü mesajdır?
 - A) Tokalaşmak
 - B) Ağzını oynatmak
 - C) Sarılmak
 - D) Mektup
2. Beden dilinin günlük yaşantımızdaki önemini belirten söz hangisidir?
 - A) Beden dilini anlamak bir yetenektir.
 - B) Dil söylemezse beden söyler.
 - C) Beden dili bedenimizle verdiğimiz mesajdır.
 - D) Sözsüz mesaj bir mesaj türüdür.
3. Aşağıdakilerden hangisi sözsüz mesajdır?
 - A) Telefonla mesaj
 - B) Dilin sürçmesi
 - C) Gülümsemek
 - D) E-posta
4. “Duyguların gerçek değerine göre sesin aldığı biçime denir.” Cümlesindeki boş kısma aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?
 - A) İmge
 - B) İncelik
 - C) Duygunluk
 - D) Kuvvet
5. Aşağıdaki kavram-tanım eşleştirmelerinden hangisi yanlıştır?
 - A) Hareket: Konuşmanın gerektirdiği hız ve yavaşlıktır.
 - B) Duygunluk: Konuşmanın anlaşılır bir şekilde dinleyicilere aktarılmasıdır.
 - C) İmge: Konuşmacının anlatmak istediklerini hayal gücüyle süslemesidir.
 - D) Özgünlük: Anlatımda başkalarına benzememeye çalışmaktır.
6. Konuşma esnasında kimi ses ve sözlerin canlandırılmasına ne denir?
 - A) Jest
 - B) Taklit
 - C) Kıskaçlık
 - D) Mimik
7. Aşağıdakilerden hangisi araç ve aksesuarları mesaj amaçlı kullanma nedeni sayılmaz?
 - A) Farklı görünmek için
 - B) Niyeti ifade etmek için
 - C) Kullanılan araçlar beğenildiği için
 - D) Araç ve aksesuarları tanıtmak için

:

8. Aşağıdakilerden hangisi anlatıma hazırlık aşamaları içerisinde sayılamaz?
- A) Anlatılacak konuyu iyi bilmek,
 - B) Konuşma yapılacak yeri önceden görmek,
 - C) Konuşulacak konuyu, tamamen okumak üzere, yazılı metin haline getirmek,
 - D) Konuşmada akıcılığı sağlamak için küçük notlar almak.
9. Aşağıdakilerden hangisi anlatım sırasında yapılması gerekenlerden değildir?
- A) Dinleyicileri selamlamak,
 - B) Dinleyicilere övgüler yağdırmak,
 - C) Konuyu ana hatlarıyla özetlemek,
 - D) Konuşmanın can alıcı ifadesini sona saklamak.
10. Aşağıdakilerden hangisi anlatım sonrası yapılması gerekenler arasındadır?
- A) Tebriklere ayakta karşılık vermek,
 - B) Konuşma biter bitmez bulunan yeri terk etmek,
 - C) İnsanlara karşı oldukça ciddi ve resmi tavırlar sergilemek,
 - D) Malzemeleri olduğu yerde bırakmak.
11. Aşağıdakilerden hangisi günlük yaşamda doğal iletişimin parçalarından biri değildir?
- A) Bağıрма
 - B) Tokalaşma
 - C) Gülme
 - D) Hıçkırık (Ağlama)
12. Konuşmacının duygu ve düşüncelerini karşı tarafa anlatma tarzına ne ad verilir?
- A) Anlatım
 - B) Doğallık
 - C) Konuşma
 - D) Üslup
13. Aşağıdaki yargılardan hangisi yanlıştır?
- A) İnsanlar gördüklerinden çok duyduklarına inanma eğilimindedirler.
 - B) Sözsüz iletişim, sözlü iletişimi pekiştirir.
 - C) Beden dili, sözsüz iletişimin bir alt parçasıdır.
 - D) İletişimin büyük bir bölümü sözsüzdür.
14. Beden dili, aşağıdaki bilim dallarından hangisinin kapsamı içerisinde yer almaz?
- A) Antropoloji
 - B) Psikoloji
 - C) Ekoloji
 - D) Sosyoloji
15. Sözsüz iletişimin ilk derinlemesine araştırmaları hangi yıllarda başlamıştır?
- A) 1960'larda
 - B) 1950'lerde
 - C) 1970'lerde
 - D) 2000'li yıllarda

:

16. Aşağıdakilerden hangisi sözsüz iletişimin temel unsurlarından değildir?
- A) Yüz ifadeleri
 - B) Bilinçaltı
 - C) Kişiler arası mesafe
 - D) Ortam (bağlam)
17. Birbirlerini çok iyi tanıyan insanlar için en uygun mesafe biçimi, aşağıdakilerden hangisidir?
- A) Mahrem mesafe
 - B) Sosyal mesafe
 - C) Kişisel samimi mesafe
 - D) Genel topluma açık mesafe
18. Çok sıkıldığınız bir ortamda etrafa gülümsemeniz hangi beden dili çeşidi içinde değerlendirilebilir?
- A) Tekrarlayıcı
 - B) Tamamlayıcı
 - C) Alternatif
 - D) Çelişkili
19. Aşağıdakilerden hangisi doğaçlama beden dili davranışları arasında sayılmaz?
- A) Korku hissedilince irkilmek,
 - B) Bir çocuğun birisine çok dikkatli bakması,
 - C) İş görüşmesinde dik durmak,
 - D) Mide bulantısında yüz buruşturmak.
20. Konuşmacının ağızından çıkanların kulağımıza pürüzsüz bir şekilde ulaşması, üslubun hangi özelliği ile ilişkilidir?
- A) Duruluk
 - B) İçtenlik
 - C) Açıklık
 - D) Özgünlük

DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise bir sonraki öğrenme faaliyetine geçiniz.

ÖĞRENME FAALİYETİ-2

AMAÇ

Sözlü iletişim sırasında doğal jest ve mimikler kullanabileceksiniz. .
Jest ve mimikleri sözsüz iletişimde verimli kullanabileceksiniz.

ARAŞTIRMA

- Kardeşinizden sevdiği bir filmi ya da seyrettiği maçta atılan bir golü anlatmasını isteyin. Anlatırken yüz ifadesini ve vücut hareketlerini inceleyin. Anlattıklarını kısa cümlelerle not alın.
- Görme özürlü insanlar konuşurken yüzüne bakıp yaşadığı duyguyu anlamaya çalışın. Not alın. Gözlemlerinizi sınıfta arkadaşlarınıza anlatın.
- Kendinizin ve arkadaşlarınızın el sıkma biçimlerini inceleyin.
- Can sıkıntısı yaşadığınız bir gün mutlu insanlar gibi davranın. Örneğin; tebessüm edin, bedeninizi dik tutun, çevrenizle ve insanlarla ilgilenin. Bir süre sonra sıkıntınızın dağıldığını hissedebilecek misiniz? Gözlemleyin ve sınıfta ders ortamında arkadaşlarınızla paylaşın.
- Çevrenizdeki insanların oturuşlarını inceleyin ve lütfen not alın.
- Karşılaştığımız her tür insanla tokalaşma sonrası yanak yanağa öpüşmemiz sizce ne denli uygundur? Benimsediğiniz görüşü sınıfta tartışma ortamında savunun.

2. JEST VE MİMİKLER

Baş, el, kol, ayak ve bedenin duruşu ile verilen mesajlar jest olarak tanımlanır. Jest, çoğunlukla mimiğin bütünü içinde ele alınır. Onun başlıca elemanı sayılır. Mimik: his ve düşüncelerimizin etkisiyle ile yüzümüzde beliren kımıldanışlar, hareketlerdir. O halde yüzün hareketi bir yüz jesti; vücutta his ve düşüncelerin etkisi ile meydana gelen hareketler vücut jestidir, zaten söz söyleyenin anlatımına uygun düşerek yaptığı el, kol hareketleri jestin tanımlanmasıdır. Söz ve mimiği birbirinden ayrı düşünmek mümkün değildir. Çünkü bütün dillerde mimikle söz aynı zaman da meydana gelir. Diksiyon öğretmeni dil üzerinde çalışır.



Ancak öğrenci söz yoluyla anlatımı öğrenirken, mimik yapmayı da öğrenmelidir ki jest ve mimik yardımı ile doğru ses bükümünü bulabilsin. Ses bükümünü doğru söylemeye çalışarak doğru jest ve mimik yapmayı da sağlamalıdır. O cümleleri tekrarlayarak hangi yüz, el, kol ve vücut anlatımının, sözlü anlatımına eşlik ettiğini inceleyiniz. Görecekseniz ki mimikle anlatım sözle anlatımdan önce gelir. İlki çoğunlukla soluk alındığı sırada, ikincisi de hep soluk verildiği sıradadır. Tıpkı tabiatta yıldırımdan önce şimşegin çakması gibi, anlatımın ilk işaretidir. Mimikten sonra söz bir çeşit tekrarlama, anlatım kuvvetlendirme yerine geçer.

Dinleyen de mimik yapar. Tiyatroda bir de karşısındakini dinleme sanatı vardır. Bazı oyuncuların kendi sözleri bittikten sonra karşısındaki oyuncunun sözlerini dinlemeyip seyircilerle ve kulistekilerle ilgilenmesi uygun değildir.

Bazen duruma göre kişilerin karakteri mimik anlatımla ortaya çıkarılır. O zaman sözle anlatımının yerine mimikle anlatım geçer. Şunu unutmamalıdır ki metnini sahnede düzgün bir söylenişle söylemek diksiyon için yeterli değildir. Bir tiyatro oyunu yazarın yazdıklarını onun bütün düşüncelerini, hislerini söz ve mimikle anlatabilme sanatıdır.

Dil, sadece kulağa hitap etmediği zaman (radyoda olduğu gibi) gerçek açık, belirli ve güzel mimikle tamamlanmalıdır. Bir amaca varmayan, bir şey anlatmayan karma karışık, seyircinin hiçbir şey anlamadığı mimikler fayda sağlamaz. Bunun üzerinde çalışarak önce açık, belirli olmayı elde etmeli sonra onu uygulamalı ve sağlamlaştırılmalıdır.

2.1. Mimikte Anlatım

Önceki derslerimizde mimik; his ve düşüncelerimizin etkisi ile yüzümüzde beliren kıvrımlar ve hareketlerdir, vücutta his ve düşüncelerin etkisi ile meydana gelen hareketler ise vücut jestidir, demiştik.



Bir yüz hareketini, bir jesti ,bir tavrı uygulamak için makine gibi hareket ederek duygu ve düşüncelerin belirtisi elbette ki ortaya çıkarılamaz .O halde söz söylerken onlara ait hareketleri, işaretleri öğrenmelisiniz.Ve bunları kullanırken ölçüyü daima göz önünde bulundurmalısınız ki amaca erişmiş olasınız. Zira, bu sanatın başlangıcında olanlar da vücutlarını, yüzlerini, ellerini, kollarını, parmaklarını, kullanırlarsa da yerli yerinde olmayan bu hareketler anlatımı bozar.O halde önce jestleri sıralayalım:

➤ **Heyecan jesti:**

Gözler bir an kapanıp açılır, göz kapakları aşağıya iner, baş hafif sallanır. Vücut ürperir, titrer, sonra heyecanın verdiği yorgunluktan gevşer.

Vücudun ağrıyan bir yeri tutulur, parmaklar gerilir, büzülür, sonra da rahatlığın verdiği gevşeme ile yüz çizgileri genişler.

➤ **Aksiyon jesti:**

Tutmak, taşımak, eldeki bir şeyi atmak, fırlatmak. Herhangi bir alışma, bir güç harcama, yemek yemek, yatmak, gidip gelmek, bütün hareketler.

➤ **Taklit jesti:**

Bir ihtiyar gibi başını titretmek, su olmadan yüzme hareketi yapmak gibi...

➤ **Duygu jesti:**

Derin bir sevgiyi anlatırken dini tasvirlerde olduğu gibi, kaşlar kalkar , gözler büyür, ağız hafifçe açılır, dudak kenarları biraz yukarı kıvrılır.Bütün çizgilerde bir tatlı okşayış, bütün yüzde saf, temiz bir parlaklık görülür. Sinirlenme anında ,kaşlar çatılır, kaş aralarının da derin bir çizgi belirir, burun delikleri açılır, gözlerde sanki şimşek çakar ,dudaklar aralanır, alt dişler üst dişlerden önce görülür, bütün yüzde hayvani bir görünüş vardır.

➤ **İşaret jesti:**

Baş, kol ve gözler işaret edilen şeye doğru döner. Başın veya gözlerin bir yöne çevrilmesi aynı zamanda düşünceyi anlatan bir jesttir.

Yukarıda kısaca açıkladığımız ve söz söyleyen için son derece gerekli olan jestlerden işaret ve duygu jestlerini inceleyelim.

İşaret jestleri fazla çeşitli değildir ve sade hareketlerdir.



Güler yüzlü insanlardan, sizi üzmeyecek olumlu şeylerden söz etmesini beklersiniz. Asık suratlı insanlardan ise olumsuz şeylerden söz etmesi beklentisi içerisinde olursunuz. Asık suratlı birinin güzel ve olumlu sözler söylemesi ne derece inandırıcı olur? Bedenin verdiği mesajlar daha gerçekçidir.

➤ **Yer ve durum belirtmek üzere yapılan jestler**

Bazen yalnız gözlerle işaret etmek yeter. Bunun için göz bebekleri gerçek veya hayali olan şeye veya kişiye doğru döner. Bu arada baş kalkar, iner, döner. Çoğunlukla işaret parmağı da uzatılır. Kol mesafenin uzunluğuna göre gerilir.

Uzlanmış ve birbirlerinden ayrılmış iki kol iki uzak noktayı ve geniş mesafeyi gösterir.

Kollar, dirsekler dışarı gelecek şekilde kıvrılmış olduğu halde vücuttan git gide ayrılırsa birbirinden uzaklaşan şeyleri gösterir.

➤ **Boyut belirten jestler**

- Çok küçük bir şeyi anlatmak için işaret parmağının ucu üzerine aynı elin baş parmağı ile dokunulur.
- Çok büyük bir şeyi anlatmak için ise iki kol, yukarı kaldırılarak birbirinden uzarlaştırılır.
- Avuç içleri birbirine yaklaştırılarak darlık, uzaklaştırarak genişlik anlatılır.
- Eller gözlerle beraber yukarı doğru kaldırılırsa yükseklik, avuçlar ve bakışlar yere doğru yönlendirilirse derinlik belirtilir.

➤ **Şekil belirten jestler**

Avuç içi yatay yere dönük olursa düz olan şeyi anlatır. Yuvarlak şekil belirtmek için iki el birden bir yuvarlık çizer. Dolambaçlı, eğri büğrü şeyleri anlatmak için elin hareketleri eğri büğrü çizgiler.

➤ **Hareket belirten jestler**

- Avuç aşağı dönük ve hafifçe çukurlaştırılmış olarak yukarı aşağı kısa kısa hareketler yapılırsa ağırlığı belirtir.
- Avuç aşağı dönük olarak el, göğüs hizasından dışarı doğru hızlı hızlı sallanırsa çabukluğu belirtir.

➤ **Sayı belirten jestler**

- Tek olarak gösterilen işaret parmağı bir, işaret ve orta parmak iki, buna yüzük parmağını da ekleyerek üç sayısı gösterilir.
- Açık elin parmakları diğer elin işaret parmağı ile kapatılarak da sayı anlatılır.
- Burada genel olarak kullanılan jestlerden söz edilmektedir. Toplumdaki çeşitli insanlara göre jestler değişmektedir.

➤ **Duygu jestleri**

Benliğimizde meydana gelen çeşitli düşünce ve duygular yüzümüzde, vücudumuzda değişik belirtilerle mimiğe yardımcı olurlar. Böylece yüzün ve vücudun diğer kısımlarındaki duygulara paralel olarak meydana gelen el, kol, vücut hareketleriyle anlatım kuvvet kazanmış olur.

Vücudumuzun bütün kısımlarında ortaya çıkan ve duygularımızı anlatan belli başlı jestleri inceleyelim.

➤ **Gözler**

Gözler yarı kapalı olursa kötülük ve küçümseme, göz kapakları indirilirse saygı, utanma anlatılır. Gözlerin iri iri açılması şaşkınlık, hiddet, hayret, dehşet belirtisidir. Heyecanda gözler bir an kapanıp açılır, göz kapakları aşağı iner.

➤ **Kaşlar**

Kaşlar çatılmışsa derin düşünceyi, sertliği sağlam bir iradeyi belirtir. Kaşların başlangıç kısımlarının yukarı doğru kalkıp uç kısımlarının aşağı inmesi ıstırap anlatımıdır. Öfkede kaşlar çatılır, kaş aralarında derin bir çizgi belirir.

➤ **Ağız**

Dudakların yarı açık duruşu hayret ve sevinci, çok açılması şaşkınlığı anlatır. Dudak kenarlarının aşağıya inmesi üzüntüyü, dudakların büzülerek önce doğru uzaması susmayı somurtmayı belirtir. Alt çenenin biraz önce çıkması gaddarlığı, dişlerin birbirine vurması çılgın bir hiddeti anlatır.

➤ **Baş**

Başın öne doğru duruşu merak ve gaddarlığı; geriye çekilmesi saygısızlık, korku, yana doğru hafifçe eğilmesi kayıtsızlık, acıma; öne eğilmesi utanç ve korku belirtir. Başı yukarıdan aşağı sallamak doğrulama, önden arkaya kaldırmak ikna etmek anlamına gelir.

➤ **Kollar**

Kolların herhangi biri “gel!” veya “git!” emri vermek üzere öne doğru hızla hareket ettirilir. Yer göstermek üzere gösterilen yara doğru bükülür. Şiddetli hayranlık duygularının belirtmesinde kolların biri veya her ikisi birden yukarı doğru kaldırılır. Cesaret kırıcı bir durum karşısında ümitsizce yanlara bırakılır. Bekleyiş ve meydan okuyuşta kollar önde kavuşturulur.

➤ **Eller**

Avuç içi yüreğin üzerine bastırılarak sevgi ve heyecan anlatılır. Avuç içi göğsün ortasına bastırılırsa inanmak, iman etmek duygularını belirtir. Avuç içinin dışarı doğru çevrilerek itilmesi tikslenme, iğrenme belirtir. Bu arada baş da biraz geriye doğru bükülür. Avuçların birini diğeri üzerinde ovalama neşe, sevinç belirtisidir.

➤ **Parmaklar**

El jestlerinde özellikle işaret parmağı çok önemli bir rol oynar. İşaret parmağı kol ile beraber öne doğru uzatılırsa işaret veya koğma anlamı verir. İşaret parmağı bükülerek göğse doğru çekilirse yaklaşmayı, çağırma; yine işaret parmağı düz olarak ağza yaklaştırılırsa susturmaya çalışmayı belirtir. Orta parmak başparmağa çarpılarak şaklatırsa sabırsızlık bütün parmaklar kapatılırsa kuvvet ve azim, yumruk gösterilirse tehdit anlatılır. Parmaklar bükülmüş olarak işaret parmağı başparmağa sürtülürse para işareti yapılmış olur. Eller birleştirilerek parmaklar birbiri içine geçilirse yalvarma anlamına verir.

➤ **Bacaklar**

Bacakların duruşu da çok önemlidir. Bacaklardan birinin diğerinden ayrılmış olarak önde durması kuvvet ataklık ve şiddetli duyguları anlatır. Ayakların aynı hizada birbirleriyle aynı durması rahatlık, kaygısızlık, meydan okuma veya durgunluk belirtir. Bacak bacak üstüne atılmış olarak otururken bir bacağın sık sık sallanması sabırsızlık sinirlilik belirtisidir.

➤ **Vücut**

Vücudun büzülmesi, sırtın kamburlaşması kolların gövdeye yapıştırılması yılgınlık ve utanma belirtisidir. Bunun aksi hayranlık, zafer anlatır. İğrenmede vücut geriye doğru; istek, merak, ataklıkta ileriye doğru gider. Yana veya geriye doğru uzanarak oturmak ahlak zayıflığını ve fizik yetersizliğini anlatır. Vücudun öne doğru eğilmesi saygı belirtisidir. Sahne sanatçısının mümkün olduğu kadar aşağıya doğru ve uzun zaman eğilerek seyircileri selamlamasında derin bir saygı anlamı vardır.

➤ **Jestin ruhu**

Jest konusunda yaptığımız incelemeler onu nitelemeye yetmez. Çünkü pek çok defa tekrar ettiğimiz gibi duyguların tam olarak belirtilmesi için nasıl en canlı ve uygun kelimeleri araştırıyorsak bu duygularla ilgili jestlerin de canlı, açık ve belirli olması gereklidir. Şu halde jestin bir çeşit ruhu olmalıdır.

Kalıplaşmış el, kol, yüz, vücut hareketlerine jest denemez. Kendi üzerinizde çalışmalar yaparak ve başkalarının el, kol, yüz, vücut hareketlerini inceleyerek sanatınızda işinize yarayacak gerçeklere ulaşabilirsiniz.

Örneğin; bir elin gerilmesi cimriliği anlatabildiği gibi, gözlerdeki pırıltılı çeşitli dereceleri de başka duyguları anlatır. Heyecanlı, taşkın anlarda gözlerdeki parlaklık sanki alevlenir.

Şiddetli bir sevgi kucaklaşmasıyla bir dostluk kucaklaşması birbirinden çabucak ayırt edilebilir.

Bu örneklerle de anlatılmak istendiği gibi, jest ve mimik duygulara paralel olarak değişikliğe uğrar. Duyguların ağırlığına veya şiddetine göre jestler de ağır veya çabuk olur. Hatta bir kimsenin jest, mimik ve tavırlarına bakarak onun toplumdaki yerini, karakterini, alışkanlıklarını, düşünce düzeyini, görgüsünü tahmin etmek mümkündür.

2.2. Mimikte Güzellik

Beden dilini incelerken vücudu iki bölümde ele alıyoruz. Yüz kısmında; alın, kaş, göz, ağız ve dudakla verilen mesajlara **mimik**; baş, el-kol, parmaklar, ayak ya da vücudun tümünün kullanımı ile verilen mesajlara **jest** adını veriyoruz.

Jest ve mimikler bazen bilerek bazen kendiliğinden, bazen de istenmedik hareketler olarak ortaya çıkar. Ancak hepsinde bilinçaltı bir neden ve amaç vardır.

Mimiklerimizle bir diğer deyişle yüz ifadesiyle verilen mesaj, vücudun diğer kısmının verdiği mesajdan daha etkili ve anlamlıdır.

Yüz ifadeleri altı temel duyguyu yansıtmaya özelliğine sahiptir: Mutluluk, korku, kızgınlık, şaşkınlık, üzüntü ve tiksinti.

➤ **Alın ve Kaşlar**

Yüzün alın kısmının kırıştırılması, diğer yüz özellikleri ile birlikte okunduğunda şaşkınlık, gerilim, endişe veya derin düşünce anlamlarını verir.

Şaşkınlık, korku ya da bir şeyin farkına varma gibi durumlarda kaşları yukarı kaldırır; endişe, kızgınlık anında ise aşağı indiririz. İçeride dönmüş insanların kaşları, yalnız yürürken hep çatık haldedir.

➤ Gözler

Yüz ifadeleri içerisinde gözlerin çok önemli bir yeri vardır. Yüzün ifade edeceği tüm mimiklerin hemen hepsi, gözler tarafından desteklenir. Gözler, kişinin yaşadığı çoğu duyguyu yansıtır.

İnsanoğlunun dış dünyanın yaklaşık dörtte üçünü gözleriyle algıladığı bilinmektedir. Bu bize iletişimde gözlerin son derecede önemli olduğunu anlatmaktadır. Gerçekten de duyduklarımıza değil de gördüklerimize inanma eğiliminin ağır bastığı şüphe götürmez bir gerçektir.

İnsan ilişkileri ve iletişimde göz teması güçlü bir araç olduğundan gözler çok şey anlatmaktadır. Eğer kişi gözlerini çok az kullanırsa sinirli ve güvenilmez, çok fazla kullanırsa güçlü ve saldırgan olarak algılanabilir. Göz temasından özellikle kaçınan kişiler genellikle yalan söyledikleri için bu yolu seçerler.

Gözlerle bir iletişimi başlatabilir ya da bir iletişimi sonlandırabilirsiniz. Biriyle konuşurken onun bizi dinleyip dinlemediğini, ilgisini ve içtenliğini gözlerine bakarak anlamamız mümkündür.

Başka yöne bakan kişiyle iletişim kurmak zordur. Konuşurken sürekli gözümüze bakan biri de rahatsızlık verir.

Bir konuşma ortamında bakışların başka yöne çevrilmesi, konuşmacının önemsenmediği anlamına gelir. Etkili iletişim kurabilmek için, karşımızdakinin gözlerine bakmamız ve bakışlarımızı yüzünün diğer kısımlarında gezdirmemiz oldukça etkili sonuçlar verir.

Kişinin göz bebeklerinin büyümüş olması sizi dikkat ve ilgiyle dinlediğini gösterir. Heyecan ve dikkatin artmış olması, gözbebeklerinin büyümesine neden olur.



Resim 2.1: Kuşkucu bakış



Resim 2.2: Derin düşünce



Resim 2.3: Şaşkınlık



Resim 2.4: Tasarlama

Karşınızdaki insanın yüzünün hangi noktasına baktığınız çok önemlidir. Bakışlarınızın dikliği ya da eğikliği sizin kendinize güveninizle ilgilidir. Bir tartışma sırasında, ilk başta karşınızdakinin gözlerine dik bakan kişi, kaybedeceğini anladığında, gözlere yönelik bakışını genelde burun /ağız kısmına doğru yöneltir.

Gözlerin kısılıp küçülmesinde cevap beklentisi içeren şüphe duyma belirtisi vardır. Gözlerin gevşemesi ise cevabını bulduğunu gösterir. Gözler saklanıp yana kayıyor veya bakışlar kaçırılıyorsa ya utanma ya da suçluluk duygusu olduğu anlaşılır.

Kaldırımda yürürken tanımadığımız insanlara bakışımız normalde bir saniye sürer. Bu sürenin dört saniyeyi aşması o kişinin ilgimizi çektiği anlamına gelir.

Biriyle konuşurken göz temasımız azalır, dinleyici konumuna geçince artar. Daha fazla ve dikkatli izleriz.

İnsanlar unuttuğu bir şeyi hatırlamaya çalışırken göz bebeği tam sola bakar. Hayal kurduğu zaman ise sol üste bakar. Kafasında bir şeyler tasarlayan kişi gözlerini sağ üste doğru yöneltir. Pişmanlık duyan kişilerin gözlerini yere doğru kaydırıldığı görülür.

İş görüşmelerinde veya önemli konuşmalarda, alın bölgesine yani göz seviyesinin üstüne bakmak etkili sonuçlar yaratır.

Yan bakış gizli ilgi ya da saldırganlık belirtisidir. Aşağıya bakış genelde alçakgönüllülüğü; ayak uçlarına bakmak güvensizliği, sabit ve boş bakış derin düşüncüyü anlatır.



Resim 2.5: Dikkatli ve ilgili dinleme biçimi

➤ **Ağız ve Dudaklar**

Ağız ve dudaklar, alacağı şekle göre birçok anlam taşıyabilir. Sağa aşağı kıvrılmış bir dudak önemsememe, alay anlamına gelirken sola üste açılmış ve dişlerin hafif görüldüğü dudak, kızgınlık belirtisidir.

Dudakların sıkıldığı ve dişlerin kenetlendiği durum, pişmanlık duyulduğunu ifade eder. Bir olay karşısında şaşkınlık yaşandığında gözlerle beraber ağız da açılır, alt çene düşer.

Dolgun dudaklar insanları duyarlı, sıcak ve duygusal gösterir. Bayanların rujlarını dudak dışına taşırmaları bu nedene bağlıdır.

Dudaklar, sinirlenince ısırılır; endişe anında yalanır.

Erkeklerde sakal, bayanlarda ise estetikli olma hali yüz ifadesinin okunmasını zorlaştıran durumlardır.

“Yüz ifadeniz canlı olsun, sıcak ve dostça tebessüm edin. Yüzünüz çevrenize olan ilginizi yansıtsın. Donuk ve ifadesiz gözükmekten kaçının.” gibi tavsiyeler iletişimde başarılı olmanız içindir.

Jestlerin verdiği mesajları incelerken kişinin her zaman, benzer durumlarda aynı jestleri göstermediklerini unutmamak gerekir.

➤ **Baş Hareketleri**

Beynimiz sağ ve sol olarak iki bölümde incelenir. Sağ taraf hayal gücü, sezgi ve vizyon merkezi; sol taraf ise mantıksal düşünce merkezi olarak kabul edilir.

Baş ile yapılan hareketler çoğunlukla mimikleri destekler ve onlara bütünlük kazandırır.

Başımızla yaptığımız hareketlerin en bilineni, onaylama ve reddetmedir. Başın öne doğru birkaç kez hafifçe sallanması, onaylama anlamına gelir. Başın sağa sola sallanması veya geri atılıp kaşı kaldırma eylemi reddetme olarak kabul görür.

Karşınızdaki insana bir şey anlatırken dinleyicinin başı sağa ya da sola eğim yapmış bir açıyla sizi izliyorsa söylediklerinizi ilgiyle dinliyordur. Başı aşağıya eğilmiş ve alttan bir bakışla bakıyorsa sizden etkilenmemiştir, hatta sizden farklı düşünüyordur.

Başını yukarı kaldırarak bakan kişilerin üstünlük duygusu ya da saldırganlık duygusu içinde oldukları, başı aşağıya eğik bakanların uysal, kabullenici oldukları düşünülebilir.

İşaret parmağın başın yan tarafına getirilip diğer parmakların kapalı olduğu el duruşu, ilgiyle izleme işaretidir.

İnsan kendisine yakın bulduğu kişilere başıyla hafif yaklaşır, uzak bulduğu kişilerden başıyla uzaklaşır. Bu küçük hareket gerçek duyguları yansıtmak açısından çok önemli ipucu sayılır.

Biriyle konuşurken başınızı dik tutun ve aşağı yukarı hareket ettirerek onu dinlediğinizi ve anladığınızı hissettirin. Söylenenleri kabul edip etmemeniz önemli değildir, sizinle konuşana “Anlaşıldım.” duygusunu yaşatmanız güzel bir duygudur.

➤ **Eller ve Parmaklar**

Eller, insanın kendini ifade etmesinde etkisi en çok olan organıdır. İnsan beyninin düşünüp hayal ettiğini gösteren organ eldir. Konuşmanın tarzını, ritmini, ahengini ellerle belirleriz. Bazen anlatmak istenileni tek bir el hareketi ile gerçekleştirdiğimiz olur.



- Ellerin konuşma sırasında temel görevi, konuşmanın en önemli noktalarını vurgulamaktır.
- Ellerin açılması, kişinin dünyayla ilişki kurmak için harekete hazır olduğunu, kapanması da bu konudaki isteksizliğini gösterir.
- Bir topluluk karşısında ayakta konuşma yaparken kolları göğüs kısmında kavuşturur ve geriye doğru yürürsek dinleyicilerde konuya karşı ilgisizlik oluşur. Kolları ve elleri açık tutup topluluğa doğru ilerleme hareketi topluluğu canlandırır ve konuya karşı istek yaratır.
- Elleri hiçbir jest yapmadan konuşan kişi, donuk bir görüntü yaratır ve duygu, düşüncelerini aktarmakta başarılı olamaz.
- Çenenin, iki elin avuçları ile tutulması, derin düşünce halini, bazen de pişmanlık sonrası duyulan suçluluk hissini yansıtır.
- Kapanma duruşu, başkalarına tepki verme, kabul etmeme, tedirginlik, mutsuzluk, savunmaya geçme gibi anlamlar içerir. Kapanma duruşu “tam kapanma” ve “yarı kapanma” şeklindedir. Yarı kapanmada eller ve

ayaklar tam birleşmez. Kollardan biri serbest iken, diğer kol serbest kolu tutarak engel oluşturur. Tam kapanmada ise eller birbirini sarar, ayaklar bilekten birbirine kilitlenir. Bu durumdaki kişilerin ikna olması pek mümkün değildir.

- Vücudun ön kısmında, bir elin diğer eli bilekten kavraması **saygı** ve **çekinme** anlamına gelir. Bu hareket vücudun arkasında gerçekleşirse **üstünlük** ya da **konuya hakimiyet** anlamını taşır.
- Ayakta yapılan görüşmelerde kişiler, ellerini sağ cebine sokuyorsa iş dünyasında; sol cebine sokuyorsa duygu dünyasında sıkıntı yaşadıklarını yansıtır.
- Başparmak kullanımı, üstünlük göstergesi olarak kabul edilir. Ellerin diğer tüm parmakları cebe girecek ve başparmağı dışarıda kalacak şekilde duran bir kimse **üstünlük** ve **serinkanlılık** mesajı verir.
- Elin sıkılarak işaret parmağın havaya kalkması konuşmaya otoriter bir hava verir. Parmak kişiye yönelirse bu tehdit ve suçlama içeren bir mesaj olur.
- Parmakların birbirine kenetlenmesi, kişinin ruh halinin olumsuz olduğunu ya da hayal kırıklığı yaşadığını gösterir.
- İnsan kendisini güvende hissetmediği zaman eli ile destek arayışına girer. Bu sırada el, ihtiyaç duyduğu desteği kalem, çanta, kitap, anahtarlık, bardak gibi şeyleri kavrayarak bulmaya çalışır. Özellikle özgüvenleri düşük olan kimsede, bir şeyleri tutma ve kavrama ihtiyacı yüksektir. Bu sandalye veya masa kenarı olabileceği gibi kendi bedeninden bir bölüm de olabilir.
- Bir konuşma sırasında başını kaşıyan konuşmacı, söyleyeceği cümleleri tasarlıyor ve zaman kazanmaya çalışıyordur.
- Konuşma sırasında dinleyici, sık sık ensesini kaşıyorsa söylenilenlere katılmadığını, şüphe içerisinde olduğunu yansıtır.
- Jestlerde aşırıya kaçmamak gerekir. Konuşma yaparken ellerinizi cebinizde tutmaktan ve kollarınızı kavuşturmaktan, ellerinizle ağzınızı örtmekten kaçınmanız olumlu bir imaj yaratır.

➤ Tokalaşma

Tokalaşma (el sıkışma) biçimi insanın hem kişiliğini hem de statüsünü belli eden hareketlerdir. Tokalaşma, karşımızdaki kişinin elini sıkma şeklimizden, sıkma süresi ve şiddetine kadar hep mesajlarla dolu bir süreçtir.

El sıkma biçimlerinin ne anlama geldiğini bilirsek, insanların kişiliklerine ait önemli ipuçları elde ederiz. Tokalaşmaları üç ayrı grupta ele alabiliriz:

Eşit statüde tokalaşma tarzı: İki el de birbirini kavrar ve avuç dışları tam sağ ve tam sol yönlüdür. Her iki kişinin de kendi varlığını karşısındakine hissettirme amaçlıdır. Dengeli ve güven veren bir el tokalaşma türüdür.



Resim 2.6: Dengeli ve güven veren tokalaşma türü

- **Üstünlük belirten tokalaşma tarzı:** Avuç içleri yere bakar şekilde yapılan el sıkma şeklidir. Avuç içinin yere dönük olması, kişinin karşısındakine güçlü ve üstün olduğu izlenimini verme amacını taşır. Yapılan araştırmalar üst düzey yöneticilerin büyük çoğunluğunun avuç içleri yere bakar şekilde el sıkıştıklarını ortaya koymuştur.
- **Boyun eğen tokalaşma tarzı:** Parmak uçlarının diğer kişinin avucuna bırakılarak yapılan el sıkma çeşididir. Genellikle kendisine güvensiz, çekingen ve endişeli insanlarda bu tarz görülür. Hemen belirtmekte fayda var; bayanlarda çok sık görülen bu tür el sıkma şekli, onlar için aynı anlam ve belirtileri göstermez. İltifat ve incelik bekleme duygusu ağır basmaktadır.



Resim 2.7: Üstünlük belirten tokalaşma tarzı

:

Özel duyguların yansıtılması, güven ve samimiyet hislerinin belirtilmesi amacıyla bazen karşımızdaki kişinin elini iki elimizle sıkabiliriz. Yine benzer duygularla tokalaşırken karşımızdakinin kolunu veya omzunu sol elimizle tutmak bazen duygusal yakınlaşmayı artırır.

Ancak bu tür davranış sadece çok yakın arkadaşlar arasında yapılırsa anlamlı olur. Üst düzey bir yöneticinin başarılı, genç bir çalışanına veya öğretmenin başarılı bir öğrencisine bu şekilde yakınlaşmasının o kişilerin motivasyonunu artırdığı görülmüştür.

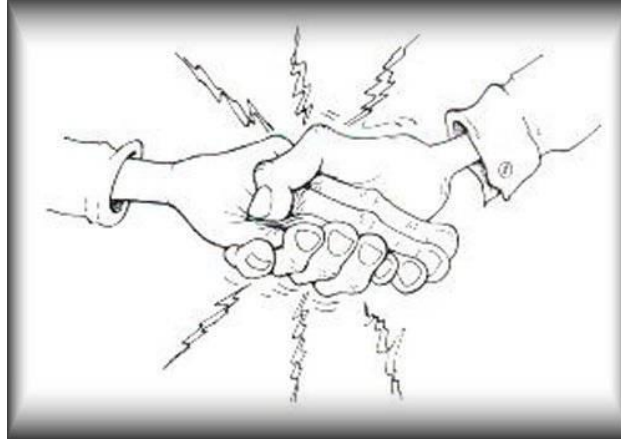
Tokalaşma işlemini kimin başlatacağı ve zamanlama önemlidir. Esas olarak el uzatma işlemini ev sahibinden misafire, yöneticiden memura, yaşça büyük olandan küçüğe, bayandan erkeğe doğru gerçekleşmesi gerekir. Ancak; insanların duydukları memnuniyet veya özel duygular nedeniyle tokalaşmayı başlatan kişilerin sırası değişebilir.

Tokalaşmanın süresi, insanlar arasındaki yakınlığa göre değişebilir. Uygun olan el sıkma işleminin 2-3 saniye içinde bitmesi gerekir. Bu sürenin uzaması taraflar arasındaki yakınlığın ve özlemin fazla olduğunu gösterse de çoğu kez taraflara sıkıntılı anlar yaşatır.



Resim 2. 8: Tokalaşırken koldan tutmak güven ve samimiyeti yansıtır

Tokalaşmanız ne boyun eğen, ne de üstünlük taslayan bir tarzda olmalı. Tokalaşmanız içten, samimi olmalı. Ortam uygunsa hafif tebessümle desteklenenin daha etkili olur.



Tokalaşırken güç denemesi yapmak, hem eli sıkılan kişide olumsuz duygular yaşatır hem de kişinin şiddete eğilimli olduğunu açığa çıkarır.

Bu anlatılanlardan sonra şu sonuca varabiliriz: Tanrının insanlara vermiş olduğu şekil ve görünüş güzelliği başkalarına etki yapmakta yeterli değildir. Bu şekil görünüş güzelliğini duygulara uygun güzel jest, mimik ve tavırlarla değerlendirmek, fizik güzelliğini kullanmasını bilmek gerekir.

➤ **Yanlışlar:**

Bütün insanlar için dikkat edilmesi lüzumlu olan, özellikle bir sahne sanatçısının yapmaması gereken ve iradesiyle düzeltebileceği yanlışları beraberce gözden geçirelim:

- Ellerin, kolların yüzün önünde dolaştırılması, başın öne eğilmesi ve göz kapaklarının hemen hemen kapanmış halde bulunması yanlıştır. Sahneye yeni çıkmış olanlar ıstırap, acı anlatımı olarak gözbebeklerinden hayat fışkırtırken gözlerini yarı kapar, elleri yüzlerinin önünde tutarlar. Bu hareketlerinin sonunda da doğal olarak etkili olamazlar.
- Bazı hareketler bayağılık, aldırılmazlık etkisi verirler. Örneğin, parmaklarını yeleğinin koltuk altlarına geçirmiş konuşan bir kimsenin bu duruşu ayıp değildir, ama zarif de değildir. Elleri kalçaya koymak, ceplere sokmak, arkada bağlamak, bacakları çaprazlamak da serbest hareketler olmakla beraber göze hoş görünen duruşlar değildir.
- Bu sebeple dinleyici karşısında okurken veya söz söylerken bunlardan, buna benzer bayağı hareketlerden vazgeçmek şarttır.
- Ayağı yere vurmak, ellerini birbirine çarpmak, baş parmağı işaret parmağı gibi kullanmak, tehdit etmek için yumruk göstermek gibi görünüşe bayağılık katan pek çok hareketlerin kullanılması hiçbir zaman hoş değildir.
- Heyecanlı bir parçayı okur veya anlatırken konusunun gerektirdiği mimik ve jestlerle anlatımınızı kuvvetlendirebilirsiniz. Ancak mimiklerimiz abartılmış olursa bir soytarının komik etki yapabilmek için duygu ile

ilişkisi olmayan yüz hareketlerine benzeyebilir. Maskaralıkta, soytarılıkta abartmalı yüz hareketleri gereklidir. Fakat bir sahne sanatçısı veya toplum karşısında konuşan bir kimsenin buna ihtiyacı yoktur.

- Bu konuyu bitirirken göze hoş görünmeyen bazı hareketleri özetleyelim. Ellerle yapılan çeşitli hareketler, kolumuzu göğsümüzün önünden geçirerek öbür kolumuzun bulunduğu taraftaki her hangi bir şeyi işaret etmek. Sırtı kamburlaştırmak, omuzları yukarı kaldırmak, vücudu, elleri, kolları, parmakları, başı, gözleri fazla hareket ettirmek, sık sık gözleri kırıştırmak, yapılmaması gereken hareketlerdir.

Kısaca mimiğin ilk niteliğinden birinin “itidal” olduğunu söyleyebiliriz. Yalnız mimikte değil, jest ve tavırda da itidal şarttır. (itidal: Soğukkanlı, ılımlı, ölçülü olma.)

Güzel bir söz vardır. “Sana nasıl davranmalarını istersen, sen de başkalarına öyle davran. Fakat ilk iyi davranışı sen yap.” Bu söz lütfen hayat felsefeniz olsun!

Ülkemizde bölgeler arasında, bazı bedensel mesaj farklılıkları olduğunu bilmekteyiz. Kırsal alanlarda yaşayanlarla şehirlerde yaşayanlar arasında da önemli sayılabilecek farklılıklar görmek mümkündür.

Tüm dünyada ortak medya ürünleri (televizyon yayıncılığı, sinema filmleri) olması, zamanla beden dillerinin birbirine benzemesine yol açmaktadır. Turizm hareketleri ve göçler beden dili benzemelerinin diğer nedenleridir.



JEST VE MİMİK ALIŞTIRMALARI

- Aşağıda temel mimiklerinizi etkin kullanabilme yeteneğinizi geliştirebileceğiniz alıştırmalar verilmiştir. Bu alıştırmaları gün içinde bol bol uygulayın:
 - Boy aynasının karşısında göz kapaklarınızı iyice açıp yavaş yavaş kapatın, gerin gevşetin, gözbebeklerinizi yukarı aşağı, sağa sola çevirin. Çok sevinçli ve heyecanlıymışsınız gibi gözleriniz parlasın. Sonra yavaşça normale dönün.
 - Kaşlarınızı çatın, iki kaş arasındaki çizgi derinleşsin. Kaşlarınızı yukarı kaldırın. Alnınızda kırışıklıklar meydana gelsin.
 - Burun deliklerinizi açın. Yukarı doğru gerin. Sonra serbest bırakın.
 - Dudaklarınızı kaldırıp indirin. Birbirinden uzaklaştırıp yaklaştırın. Sıkın, gevşetin, ağzınızı açıp kapatın.
 - Ağzınızı hafif aralayın. İyice açın. Çenelerinizi iyice sıkın ve tekrar gevşetin.
- Aşağıda temel jestlerinizi etkin kullanabilme yeteneğinizi geliştirebileceğiniz alıştırmalar verilmiştir. Bunları ayna karşısında uygulayın ya da sınıfta arkadaşlarınıza karşı yapın:
 - Gövdenizi, başınızı “evet, hayır, bilmem, yaa öyle mi” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.
 - Kollarınızı “Sen de kim oluyorsun? Git başımdan! Ooooo hoş geldin! Bunu bir daha yapma! Hepimiz birlikteyiz. Elimden ne gelir?” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.
 - Ellerinizi “Kenetlenelim, çarpıştılar, yükselme, alçalma, güçlü, dikey, yatay, yuvarlak” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.
 - Yürüyüşünüzü “sıkıntılı, kendinden emin, gururlu, sendeleyerek” gerçekleştirin.
 - Aşağıdaki durumları pandomimlerle anlatın:
 - Çocuk ağlıyor-adam kavga ediyor-asger elbiselerini giyiniyor-art arda gelen telefonlara bıkmış olarak cevap veriyorsunuz-tüm vücudunuz kaşınıyor-soğuktan titriyorsunuz-çok mutlusunuz.
 - Sınıf içerisinde sessiz sinema oyununu oynayın ve ardından hangi sözleri hangi hareketlerle anlattığınıza dikkat edin.
 - Ayakta durun. Bulunduğunuz yeri önce bir durak, sonra patronunuzun odası, sonra parti ortamı, sonra banka sırası, sonra maç alanı, sonra cenaze töreni olarak düşünün ve bunlara uygun duruşlar sergileyin.

BEYİN FIRTINASI

Sınıf içersinde bir jüri oluşturun ve jüri sizi şu kriterlere göre değerlendirsın:

- Türkçe'yi doğru ve güzel kullanma gücü (diksiyon, vurgu, tonlama, kelime hazinesi, cümle kurma vs.).
- El, kol ve yüz hareketlerini yerinde kullanma.
- Savunmada inandırıcı olma (belgeler, istatistiki bilgiler, resimler, gazete ve dergi haberleri, güncel olaylara örnekleme vs.).
- Konuşmacıların fiziki özellikleri (temiz ve düzgün kıyafet, saç, sakal tıraşı vs.).

Daha sonra aşağıdaki konulardan birini belirleyerek hazırlık yapın ve beyin fırtınasına başlayın:

- Başarı için çalışmak mı önemlidir; yoksa şans mı?
- Kalkınmaya köyden mi başlanmalı, kentten mi?
- Savaşta bilgi mi üstündür, kılıç mı?
- Çok gezen mi bilir, çok okuyan mı?
- İlk insanlar mı daha mutludur, günümüz insanı mı?
- Toplumun ilerlemesinde kadın mı yoksa erkek mi daha fazla pay sahibidir?
- İklim, insan kişiliğini değiştirir mi, değiştirmez mi?
- Turizmin gelişmesinde para mı daha önemlidir, eğitim mi?
- Uygarlığın gelişmesinde sanat mı daha önemlidir, bilim mi?
- Ormanların korunmasında yasalar mı, çevre bilinci mi daha etkili olur?
- Çocuk eğitiminde aile mi, okul mu daha etkilidir?
- Başarıya ulaşmak için zeka mı, çalışmak mı daha önemlidir?
- Para her kapıyı açar mı, açmaz mı?
- Çocuk eğitiminde anne mi, baba mı daha önemlidir?
- Ülkenin kalkınmasında tarım mı, sanayi mi önde tutulmalıdır?
- Ailede kadın çalışmalı mı, çalışmamalı mıdır?
- İnsan mı doğaya, doğa mı insana hakimdir?
- İnsana suç işleten kendisi midir, toplum mu?
- Ülkeyi kalkındıracak olan para mıdır, eğitim mi?
- Ülkenin hızlı kalkınmasını sağlayan kamu sektörü müdür, özel sektör mü?
- Atomun bulunması insanlık için yararlı mı olmuştur, zararlı mı?
- Bir toplumun gelişmesinde sinema mı, tiyatro mu etkilidir?
- Savaşlar yapıcı mıdır, yıkıcı mı?

İŞ YAŞAMINDA BEDEN DİLİ KULLANIMI

Beden dili kodlarını iyi bilmek ve beden dilini etkin kullanmak, iş yaşamında da bireye önemli kazanımlar sağlamaktadır. İş yaşamında başarılı olmak isteyen bir kişinin, iletişim kurduğu kişilerin sadece sözlerini değil, yüzü, eli, kolu ve bedeniyle verdiği mesajları da doğru çözümlemesi gerekir. Örneğin bir müdür ya da patron, emrinde çalışan bir personelin o anki ruh halini, işlerini yürütürken içinde bulunduğu psikolojik durumunu kişinin beden diline bakarak anlayabilmektedir.

İş görüşmelerinde beden dili kullanımına geçmeden önce, iş görüşmeleri ekseninde yapılması gereken hazırlıklar ve zamanın etkin kullanımı konularına da değinmekte yarar var. Her konuda olduğu gibi iş görüşmeleri öncesinde de iyi bir hazırlık evresi geçirmek, başarı şansını arttıracaktır. Burada kişinin kendi bilgi, beceri ve yeteneklerinin ne olduğunun farkına vararak, kendini bu doğrultuda ayarlaması gerekmektedir.

İkinci aşamada, iş görüşmesinin yapılacağı firma hakkında bilgi toplaması, bireyin tutum ve davranışlarını ayarlaması açısından önem kazanmaktadır. Kişinin görüşme yapacağı firma hakkında bilgi toplaması, firma yetkililerinin gözünde olumlu bir izlenim uyandırmasını sağlayacağı gibi, karşılaşılabilecek olumsuzlukları en aza indirmede de bireye yardımcı olacaktır. Böylece birey, sorulması muhtemel soruları önceden tespit ederek, vereceği cevapları planlayabilecek, ne söylenip ne söylenmeyeceğinin de farkında olarak işe kabul edilme ihtimalini arttıracaktır. Dolayısıyla planlı ve programlı yapılan bir hazırlık aşaması, bireyin görüşme esnasında kendinden emin bir tavır almasının önünü açacaktır.

İş görüşmelerinde önemli olan bir unsur da zamanın etkin kullanımı olarak karşımıza çıkmaktadır. Her şeyden önce görüşme talebi bizden gelmişse mutlaka randevu almamız gerekmektedir. Büyük ve saygın firmalara iş başvuruları çok fazla olacağından, bu tür firmalar bize görüşme saatini kendileri planlayarak önceden bildireceklerdir. Burada yapılması gereken şey, randevu saatinden en az 10-15 dakika önce görüşmenin gerçekleşeceği mekanda hazır bulunmaktır. Bu durum diğer adayları ve ortamı görme imkanı vermesi açısından önemli olacaktır.

Diğer yandan görüşme- mülakat esnasında da zamanın iyi kullanılması gerekir. Sorulara uzun uzun cevaplar vererek mülakatı gerçekleştiren kişileri sıkıp, bunaltmak yerine; kısa, net ve anlaşılır cevaplar vermek ve görüşme için ayrılan süreyi en akılcı biçimde kullanmak, kişinin önemli kazanımlar elde etmesini sağlayabilecektir.

İş görüşmesi esnasında adayın beden dili kodlarını da yerinde ve zamanında kullanması gerekmektedir. Bu bağlamda görüşme esnasında yerinde yapılacak küçük bir tebessüm ve göz teması da olumlu izlenim oluşumunu pekiştirecektir. Zira görüşme esnasında aşırı ciddi görünmek, karşıdaki kişinin gözlerine bakmadan konuşmak veya dinlemek, görüşmenin daha sıkıcı ve gergin bir ortamda sürdürülmesine yol açacaktır. Görüşme esnasında el ve kol hareketlerinin aşırıya kaçmadan yerli yerinde yapılması, görüşülen kişiyle olan fiziksel mesafenin iyi ayarlanması ve oturma şekline dikkat edilmesi ise olumlu izlenimler kazandıracaktır.

Burada üzerinde durulması gereken son nokta da iş görüşmelerinde seçilecek kıyafetler olarak karşımıza çıkmaktadır. Görüşme için seçilecek olan kıyafetler büyük önem taşıdığından, bireyin kendisine “ Ne giymeliyim? „ sorusu yerine “Ne giymemeliyim? „ sorusunu sorması daha uygun olacaktır. Giyim-kuşam ve fiziksel görünüşte aşırı abartıların yarardan çok zarar getireceği bir gerçektir. Nitekim konuyla ilgili olarak yapılan bir araştırmada, iş görüşmesine katılan adayların fiziksel görünümüne, işe uygun olup olmamalarından daha fazla önem verildiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda başvurulacak olan işin niteliğine göre şık, zarif, sade ve temiz kıyafetler tercih edilmelidir. Kamuoyu tarafından çok iyi bilinen, ciddi ve saygın bir kurumla iş görüşmesine giden birinin ciddiyetinden uzak bir şekilde kısa pantolon, askılı tişört ve spor ayakkabıyla görüşmeye katılması, kişinin olumlu bir izlenim bırakma şansını yok edecektir. Diğer yandan, bir reklam ajansında yaratıcı stajyerlerle ilgili birimle olan iş görüşmesine takım elbise ile giden bir kişinin de işin niteliğine uygun olmadığı düşünülebilir. Sonuç olarak, iş görüşmesine giden birinin aşırılıktan kaçınmak suretiyle, işin niteliğine en uygun şekilde şık ve sade bir giyim tarzını tercih etmesi, parfüm ve makyaj kullanımında da aşırılıktan uzak durması, işe alınmasında başarı şansını arttıracaktır.

➤ İş Ortamı:

İş ortamı başlı başına bir dünyadır. Kendi normları, nüansları, çelişkileri ve rekabetleri vardır. Bu karmaşık labirentte yolunuzu bulmak, zorlu ve sıkıntılı bir öğrenim deneyimi olabilir. Bu öğrenimin büyük bölümü, doğrudan iş ortamında aldığınız eğitim ve başkalarını gözlemleyerek kazanılan değerli deneyimler yoluyla edinilir.

İş ortamında tipik olarak görülen beden dili, ortamın doğasına bağlı olarak değişir. Dört yaygın iş ortamı vardır:

- Muhafazakar
- Rahat
- Endüstriyel
- Akademik

Bunların her birinde çok farklı beklentiler ve normların yanı sıra, ilginç çelişkilerle de karşılaşsınız. Muhafazakar bir ortamda sözsüz davranış kabul edilebilir ve beklenebilir; ama aynı davranış endüstriyel ortamda kesinlikle uygunsuz bulunabilir. Şimdi bu örneklerin her birine daha detaylı bakalım:

- **Muhafazakar:** Bu iş ortamı son derece geleneksel, son derece yapılandırılmış ve son derece katıdır. Bir banka, bir hukuk bürosu veya şirket merkezinde görülebilir. Giyim tarzı resmi, paylaşımlar kontrollü ve iş odaklıdır. Böyle bir ortamdaysanız beden diliniz de kontrollü ve resmi olacaktır. Koridorda yüksek sesle gülüşler, etrafta ısıklık çalarak ve şarkı mırıldanarak dolaşmalar olmaz ve doğaçlama duygu patlamalarına kesinlikle izin verilmez. Yakın dostlukların pek görülmediği, insanların iş becerileriyle ilgilenildiği bu ortamda genelde yapay beden dili şifreleri vardır.

- **Rahat:** Bu iş ortamı son derece moderndir ve giderek yaygınlaşmaktadır. Genellikle küçük veya orta ölçekli işlerde rastlanan bir ortamdır. Bir sigorta bürosu veya danışmanlık firması gibi. Giyim genellikle rahat, paylaşımlar samimi ve açıktır. Dostluklar yaygındır ve samimidir. Odak sadece işte değildir; insanlar ve iş arasında paylaşılır. Eğer rahat bir iş ortamında çalışıyorsanız, beden diliniz daha az kontrollü ve daha gayriresmi olacaktır. Gülmek, sosyalleşmek bir miktar uyum yakalamak açısından normaldir. İnsanlar kendilerini hevesli ve enerjik bir şekilde ifade etmekte çok daha rahattırlar.
- **Endüstriyel:** Genellikle üretim şirketlerinde, onarım atölyelerinde ve inşaat firmalarında görülür. Giyim, yönetimde oldukça rahattır ama şirketin geri kalanında sağlam ve işle ilgili giyisiler kullanılır. Eğer endüstriyel iş ortamındaysanız, beden diliniz istekli, aktif ve korkusuz olmalıdır. Sıkı çalıştığınız ve iş yükünü adil şekilde paylaştığınız sürece şaka yapabilir ve gülebilirsiniz. İnsanlar arasında birliktelik ruhu hakimdir.
- **Akademik:** Kolejlerde, okullarda, üniversitelerde ve düşünce kurumlarında bulunur. Giyim, genellikle günlük faaliyetler için rahattır ve çok ilginç veya tuhaf giyim tarzları bile kabul görülebilir. Resmi giyim, daha yapılandırılmış faaliyetler için beklenir (törenler, toplantılar gibi). Bu ortamda beden diliniz açık ama düşünceli olmalıdır.

İş ortamında son olarak üst-alt ilişkileri üzerinde duracağız. Üst-alt ilişkileri özellikle önemlidir; çünkü birçok farklı kolu yaratma potansiyeline sahiptir. Aşırı saldırgansanız, zorba tavırlı olmakla suçlanırsınız; eğer çok fazla uyumluysanız, zayıf karakterli olmakla suçlanırsınız. İş performansıyla ilgili konular özellikle zordur. Bir yandan teşvik ederken bir yandan gelişme ihtiyacını açıkça belirtmeniz gerekir.

Üst-alt ilişkisi, bir kişinin diğerinden daha fazla güce sahip olmasını içerdiğinden, en fazla güce sahip olan kişi, bunu uygun şekilde kullanmakta çok dikkatli olmalıdır. Saldırgan beden diliyle üstünlük görüntüsü yaratmak bile, astınız sözsüz davranışları tehdit veya haksız güç kullanımı olarak algıladığı takdirde insan kaynakları sorunu yaratır.

Üst- alt tartışma ve konuşmalarını mümkün olduğunca kapı açıkken veya ortada yapın. Başkaların bu tür konuşmalara tanık olması şüpheleri engelleyecektir. Tartışmaya girdiyseniz, tartışma hararetlense de, beden duruşunuz tarafsız ve mimikleriniz rahat olmalıdır. Tartışma haricinde ise beden diliniz karşı tarafa güven vermeli, iletişim kurmaya teşvik etmeli ve kararlı olmalıdır.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Jest ve mimik kullanarak verilen mesajı anlayabilirsiniz.	➤ Jest ve mimikle ilgili bilgi sayfalarını okudunuz. Çevrenizde yaş, cinsiyet ve kültürler arası beden dili farklarını gözlemleyiniz. Not alınız. Bunları arkadaşlarınıza aktarınız. ➤ Bilgi sayfalarındaki mimik-jest ifadelerini kendiniz de canlandırınız. Aynı duyguları yaşamaya çalışın ve arkadaşlarınızla karşılıklı yorumlayınız.
➤ Uygun geri bildirimde bulunabilirsiniz.	➤ “Bu yüzler size ne anlatıyor?” başlıklı şekilleri yorumlayınız. Aynı ifadeleri siz gerçekleştiriniz, arkadaşınız yorumlasın. Arkadaşınız canlandırırsın, siz yorumlayınız. ➤ Tokalaşma, duruş ve oturuş biçimlerini arkadaşınızla canlandırınız ve karşılıklı değerlendirmesini yapınız. ➤ Öğrendiğiniz bilgiler ışığında, çevrenizdeki insanların beden dillerini anlamaya çalışınız, daima onları gözlemleyiniz ve duygularını çözmeye gayret ediniz. İyi niyetli olunuz. Ulaştığınız sonuçları olumlu kullanınız.

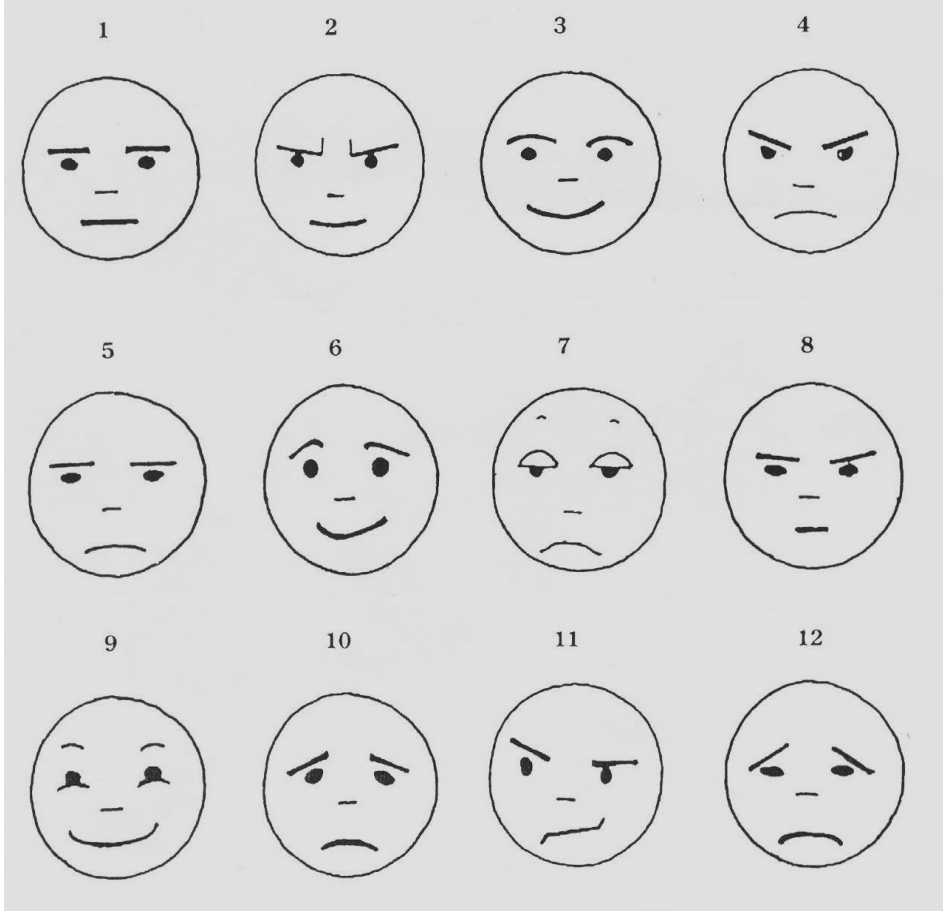
:

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Bu faaliyet sonunda kazandıklarınızı aşağıdaki soruları cevaplandırarak ölçünüz.

PERFORMANS TESTİ

1. Bu yüzler size ne anlatıyor?



Şekil 2.1: Yüzler ve İfadeler

ÖLÇME SORULARI

1. Aşağıdaki davranışlardan hangisi bireyin iş birliğine hazır olmadığı görüntüsünü verir?
A) Gülümseme
B) Eller ve avuç içlerinin açık olması
C) Yere bakma
D) Başkalarına yakın durma
2. Aşağıdaki jestlerden hangisi savunma duygusunu ifade eder?
A) Dik duruş
B) Eller arkada, çene yukarıda
C) Kollar, eller ve avuç içleri açık
D) Kolları göğüste kavuşturma
3. Aşağıdaki davranışlardan hangisi bireyin sıkıntı yaşadığını belirten davranış değildir?
A) Çıkışa ve saate bakma
B) Nefesini üfleyerek verme
C) Kıpırdanma ve ayaklarını sallama
D) 4 rakamını andıran bacak bacak üstüne atma biçimi
4. “Sıkılı yumruk, dudakların sıkılması, burundan gürültülü soluma” hangi duygunun yaşandığını gösterir?
A) Endişe ve kaygı
B) Üzüntü
C) Tedirginlik
D) Öfke
5. Göz temasından kaçınma aşağıdaki duygulardan hangisinin belirtisidir?
A) Rahatlık ve açıklık
B) Suçluluk veya bir şey saklama duygusu
C) İş birliğine hazır olma
D) Kendine güvenme
6. Endişe ve kaygıyı yansıtan mesaj hangisidir?
A) Esneme
B) Göz teması
C) Tırnak ısırma
D) Düğmelenmemiş ceket
7. Ceket düğmeleri sıkı kapatılmış, kollar göğüste kenetli, vücudu uzağa çevirme, kapıya bakma ifadeleri hangi duygunun yaşandığını gösterir?
A) Öfke
C) Rahatlık
B) Şüphe duyma
D) Savunmaya geçme

:

8. Bayanların başlarını yana eğik durumda tutup bakmaları hangi duygu içerisinde olduklarını gösterir?
- A) Gergin
 - B) Endişeli
 - C) İlgi bekleme
 - D) Üzüntülü
9. Kişinin başka birine yan bakması hangi mesajı ifade eder?
- A) Alçakgönüllülük
 - B) İlgi ya da saldırma
 - C) Güvensizlik
 - D) Derin düşünce
10. Otururken ayakların açık olarak durması erkeklerde hangi durumu yansıtır?
- A) Rahatlık ve güven duygusu
 - B) Savunmaya geçme
 - C) Endişe ve kaygı
 - D) Tedirginlik
11. Kültürler arası benzerlik gösteren jest-mimik hangisidir?
- A) Selamlaşma
 - B) Çağırma
 - C) Vedalaşma
 - D) Ağlama
12. “Parmak uçlarını diğer kişinin avucuna bırakarak” tokalaşan kişi için yorumunuz ne olur?
- A) Dengeli ve kendine güvenlidir.
 - B) Güçlü ve üstünlük duygusu yaşamaktadır.
 - C) Güvensiz, çekingen ve endişelidir.
 - D) Şiddete eğilimlidir.
13. Aşağıdaki yargılardan hangisi yanlıştır?
- A) Yüz kısmında verilen mesajlara ” jest” adı verilir.
 - B) Mimiklerle verilen mesaj, vücudun diğer kısımlarıyla verilen mesajlardan daha etkileyicidir.
 - C) Vücudun tümünün kullanımı ile verilen mesajlara ”jest” adı verilir.
 - D) Yüz ifadeleri altı temel duyguyu yansıtırma özelliğine sahiptir.
14. Bir şeyi tutmak, taşımak, fırlatmak vs. hangi jest çeşidi arasında sayılır?
- A) Heyecan jesti
 - B) Taklit jesti
 - C) Aksiyon jesti
 - D) Duygu jesti

:

15. Aşağıdakilerden hangisi jest çeşitlerinden biri değildir?
- A) Boyut belirten jestler
 - B) Sayı belirten jestler
 - C) Aksiyon belirten jestler
 - D) Hazırlıklı jestler
16. Aşağıdakilerden hangisi jest ve mimik yanlışlarından biri değildir?
- A) Yüzümüzü sık sık ellerimizle kapatmak,
 - B) Konuştuğumuz kişinin gözlerine bakmak,
 - C) Konuşurken elleri ceplere sokmak,
 - D) Mimikleri abartılı kullanmak.
17. Aşağıdakilerden hangisi iş görüşmesine gitmeden önce yapılması gereken hazırlıklar arasında sayılmaz?
- A) Kişinin kendi bilgi ve yeteneklerinin farkına varması,
 - B) Görüşmenin yapılacağı firma hakkında bilgi toplamak,
 - C) Kendi belirlediğimiz bir zamanda görüşmeye gitmek,
 - D) Görüşmenin gerçekleşeceği mekana, gözlem yapmak için, 10-15 dakika önce gitmek.
18. Aşağıdakilerden hangisi iş görüşmesi esnasında yapılması gerekenlerden biri değildir?
- A) Beden dili kurallarını yerinde ve zammında kullanmak,
 - B) Sorulara uzun ve detaylı cevaplar vermek,
 - C) El ve kol hareketlerinde aşırıya kaçmamak,
 - D) Kılık ve kıyafete özen göstermek.
19. Aşağıdakilerden hangisi muhafazakar iş ortamına örnek gösterilebilir?
- A) Banka
 - B) Kafeterya
 - C) Kolej
 - D) Fabrika
20. "Küçük ve orta ölçekli işletmelerde rastlanan bir ortamdır. Paylaşımlar samimi ve açıktır. Beden dili daha az kontrollüdür."
- Yukarıda özellikleri sıralanan iş ortamı aşağıdakilerden hangisidir?
- A) Muhafazakar
 - B) Endüstriyel
 - C) Akademik
 - D) Rahat

DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise "Modül Değerlendirme"ye geçiniz

:

MODÜL DEĞERLENDİRME

Modülü bitirdiniz. Modül sonunda kazanmanız gereken yeterliği kazanıp kazanmadığınızı ölçen bir ölçme aracı öğretmeniniz tarafından hazırlanarak size uygulanacaktır.

Bu uygulama sonunda bir üst modüle geçip geçmeyeceğiniz öğretmeniniz tarafından size bildirilecektir.

:

CEVAP ANAHTARLARI

ÖĞRENME FAALİYETİ-1CEVAP ANAHTARI

1	D
2	B
3	C
4	D
5	B
6	B
7	D
8	C
9	B
10	A
11	B
12	D
13	A
14	C
15	B
16	B
17	C
18	D
19	C
20	A

ÖĞRENME FAALİYETİ 2 CEVAP ANAHTARI

Bu yüzler size ne anlatıyor?	
1	İlgisiz
2	Düşmanca, alaycı
3	Mutlu
4	Çok kızgın
5	Üzgün, kasvetli, ters
6	Çocukça, saf bir mutluluk
7	Yorgun, bitkin, uyuşuk
8	Biraz kızgın
9	Sahte bir mutluluk
10	Çok üzgün
11	Şüpheli
12	Derin bir keder

:

Çoktan Seçmeli Sorular	
1	C
2	D
3	D
4	D
5	B
6	C
7	D
8	C
9	B
10	A
11	D
12	C
13	A
14	C
15	D
16	B
17	C
18	B
19	A
20	D

KAYNAKÇA

- ALTINTAŞ Ersin, Devrim ÇAMUR, **Beden Dili**, Aktüel Basım Yayın, İstanbul, 2004
- BALTAŞ Acar, Zuhâl BALTAŞ, **Bedenin Dili**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2004
- CÜCENOĞLU Doğan, **İçimizdeki Biz**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2003
- CÜCENOĞLU Doğan, **İletişim Donanımları**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2002
- CÜCENOĞLU Doğan, **İnsan ve Davranışı**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2002
- DÖKMEN Üstün, **Varolmak Gelişmek Uzlaşmak**, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2003
- İZGÖREN A.Şerif, **Dikkat Vücudunuz Konuşuyor**, Elma Yayınları, İstanbul, 2003
- KAŞIKÇI Ercan, **Doğrucu Beden Dili**, Hayat Yayınları, İstanbul, 2005
- KINGMA Daphne Rose, **Gerçek Aşk**, HYB Yayınları, Ankara, 1999
- HOGAN Kevin, **3 Saniyede Karşınızdaki İnsanı Nasıl Anlarsınız?**, Yakamoz Yayınları, İstanbul, 2009
- IŞIK Metin, **Sizinle İletişebilir miyiz?**, Eğitim Kitabevi Yayınları, Konya, 2010
- ARIKAN Yılmaz, **Uygulamalı Tiyatro Eğitimi**, Pozitif Yayınları, İstanbul, 2007
- ÇİÇEK İrfan, **Diksiyon –Doğru, Güzel ve Etkili Konuşma**, Kitapdostu Yayınları, İstanbul, 2009
- KAPLAN Mehmet, **Diksiyon- 10 Derste Güzel Konuşma Sanatı**, Çanakkale Kitaplığı Akademi Yayınları, 2010