

bd

**BEDEN**

**DİLİN**

*Bu Gizli ve Güçlü Dili Keşfetmeye Hazır Mısın ?*

**AGSHIN MIRZAZADA**

# Beden Dilin

Agshin Mirzazada

**Kitap içerisinde bulunan tüm yazılı ve görsel materyaller, 5070 sayılı kanuna göre zaman damgası ile koruma altına alınmıştır. Kitabın izinsiz paylaşılması ve dağıtılması durumunda hukuki işlem başlatılacaktır.**

***Bu kitabın yazılmasında bana gösterdiği manevi destek için aileme, fotoğraf çekimleri için Jennet Rejepova'ya, teknik destek içinse Tolgahan Koyuncu'ya çok teşekkür ederim.***

***Başlamadan***

Bu kitabın yazılmasındaki en büyük amaç, insanlar arasında iletişim bozukluklarını düzelterek daha etkili bir şekilde iletişim kurabilmelerini sağlamaktır. Günlük hayatımızda birçok farklı insan ile karşılaşırız. İş yerinde, okulda, yolda, evde daha doğrusu hemen hemen her yerde diğer insanlar ile iletişim halinde oluyoruz. Lakin, bu insanlarla kurduğumuz iletişimde, her zaman karşı tarafın duygu ve düşüncelerini bilemeyebiliyoruz. İş arkadaşlarımızdan biri, bizi dolandırmak mı istiyor, en sevdiğimiz aile ferdimiz bize yalan mı söylüyor, eşimiz bizimle vakit geçirmekten mutlu mu? İşte tüm bu soruların cevabı birçok insan için bir muallak. Etrafımızdaki insanlar bize hissettiklerini açıkça belirtmedikleri müddetçe, onların hislerini anlamamız zor olabiliyor. Lakin, hayatınızda bulunan insanlar size sözleri gerçek duygularını söylemeseler bile, aslında beden dilleri ile bize her şeyi apaçık bir şekilde anlatıyorlar. İşte bu kitapta öğreneceğiniz bilgiler ile, bu insanların beden dili analizini yaparak, aranızda olan iletişimi kuvvetlendirip, bundan sonra ağızlarından çıkan kelimeler tam tersini söylese de beden dillerini okuyarak gerçek ve doğru olan hisselerini öğrenebileceksiniz.

Bu kitabın yazılmasındaki ana amaç, beden dili analizi yapmayı öğretip, okuyucuları hayatta bir adım öteye taşımak olsa da, elbette tek amacı bu değil. Kitap içerisinde ilerleyen bölümlerde, size gündelik hayatınızda büyük büyük avantajlar sağlayacak olan ufak taktiklerden, hilelerden ve yöntemlerden de bahsedeceğim.

Dediğim gibi, bu kitap kurgulanırken tek bir alana odaklanmaktansa, bir insanın günlük hayatından, diğer insanlar ile iletişim halindeyken ihtiyacı olabilecek olan çoğu bilgi, kapsamlı araştırmalar ve kaynaklar tek tek incelenerek derlendi. Kitap içerisinde, beden diline başladıktan sonra, diğer insanlara istediğinizi yaptırabilmeniz için kullanabileceğiniz psikolojik ikna taktiklerinden de bahsedeceğiz. Ayrıca, toplumda bu zamana kadar belli bir statü seviyesine ulaşmış olan tüm insanların, bilerek uyguladığı güç kazanma yöntemlerini de inceleyeceğiz. Ve son olarak, gündelik hayatınızda bir alışkanlık haline getirerek uygulamanız gereken görgü kurallarından da bahsedeceğiz.

Bu kitabı sadece okunmakla yetinmeyip, adeta hayatınızın bir parçası haline getirerek, iyi bir şekilde öğrenir ve uygularsanız, kendiniz de birçok farklı değişikliği gözlemleyebileceksiniz. Örneğin, artık sizde toplum içinde insan sarrafı olarak adlandırılan kişilerden biri olacaksınız. Biri size

bir Şey anlatırken, söylediklerinin değil, beden dili ile gösterdiklerinin önemini anlayacak ve karŐınızdakileri analiz ederek adeta bu insanları okuyabileceksiniz. Artık son cümleler ile kitabımıza yavaş yavaş geçiş yapmak istiyorum. Şunu unutmayın, insanlar ile iletiŐimimiz, evrimleşmemizden bu yana hiçbir zaman sadece sözlü bir Şekilde olmamıŐtır. Hatta belki Şaşırabilirsiniz ama, Şu anda bildiğimiz insan türü, evrimleŐmeye yeni başladığında konuŐamıyordu. Diğer insanlar ile beden dilleri ile iletişim kurarak, hayatta kalmaya çalıŐıyordu. Yani, beden dili bizim için yaratılışsal bir öneme sahipken, bunu göz ardı edemezsiniz. İnsanlar konuşmayı ekstra olarak, sonradan öęrenmiŐlerdir. Ama beden dili, insanın varoluŐsal özelliklerinden biridir. Bunun farkında olarak, aslında çevrenizdeki herhangi bir insanı, konuŐmalarından değil, beden dili üzerinden anlayabileceğinizi unutmamalısınız. İnsanlar için konuşmak, ağızlarının içerisinde gerçekleştirdikleri birtakım hareketler sonrasında ortaya çıkan, belli tondaki seslerin birleŐmesinden oluşur. Ve bu herkes tarafından bilinçli olarak yönetilebilir. İnsanlar, konuşmalarını bilinçli olarak yöneterek, size yalan söyleyebilir ve inandırıcılarsa, bunu hiçbir zaman anlamazsınız. Ama zel bir eğitim almamışlarsa, beden dilleri adeta tüm çıplaklığı ile bu inŐaların gerçek düşüncelerini ele verir. Beden dili hiçbir zaman yalan söylemez.

# ***Beden Dili Nedir?***



Çoğunlukla sözel olmayan davranışlar ya da beden dili olarak adlandırdığımız bir iletişim biçimi olan beden dili, aynen insanlarla aranızda konuşmanız, diyaloga girmeniz gibi bir iletişim türüdür. Ancak bu iletişim türünde herhangi bir söz bulunmaz, bunun yerine jestler, dokunma, fiziksel hareketler, vücudun duruşu, kişinin ses tonu ve ses tonunun yüksekliği aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Sandığımızın aksine insanlarla konuşarak değil, daha çok beden dilimiz ile iletişime geçeriz. Beden dili insanlar arasındaki iletişimin ortalama %60 ila %65'ini kapsamaktadır. Bu oran zaman zaman daha da yukarılara çıkabilmektedir.

Sözel olmayan iletişim aslında insanların duygularını, hislerini ve niyetlerini açığa çıkarmaktadır. Yani bir insan size sözleriyle yalan söylerken aslında beden diliyle yalan söylediğini itiraf etmektedir. Çok az insan beden dili üzerinde tam kontrole sahiptir. Nüfusun büyük bir çoğunluğu farkında olmadan kendi hislerini, duygularını ya da o anda hissettiklerini beden dili ile açığa çıkartmaktadır. Eğer beden dillerindeki bu işaretleri yakalayabilirsiniz, insanların size sözleriyle söylediklerinden çok, bedenleriyle ne söylediklerini anlayabilecek ve asıl doğrulara ulaşabileceksinizdir.

# ***Beden Dilinde Tarihsel Evrimeleşme***

Bilindiği kadarıyla, insanlar iki ayaklı bir yapıya evrimleştiiği zamandan itibaren sözsüz iletişim, yani beden diliyle iletişim kurabiliyorlar. Evrimleşmemizden itibaren, iki ayaklı bir yapıya geçtiğimizde ve beyin büyüklüğümüz arttıkça kendi duygularımızı, düşüncelerimizi ve karşı tarafa anlatmak istediğimiz şeyleri beden dilimiz ve jestlerimiz ile açığa çıkarmaya başladık.

Beden dilini sadece insanlara özgü bir davranış olarak yorumlamamak lazım. Avrupa'daki 3 hayvanat bahçesinde yapılan bir araştırmaya göre, maymunların canı oyun oynamak istediklerinde, vücutlarında sergiledikleri birbirinden farklı 25 sinyal veya jestlerinin olduğu anlaşıldı. Yani maymunlar bile kendi duygularını ifade etmek için, insanlarınkinden farklı olsa da, jestler veya beden dili hareketleri ile bunu açığa çıkartabiliyorlar.

Bu beden dili hareketleri, aynı şekilde iki ayaklı bir canlı olan gorillerde de gözlemlenebiliyor. Filmlerden sıklıkla gördüğümüz bir sahneyi gözünüzün önüne getirin, goril iki ayağının üzerine kalkmış ve elleriyle göğsüne vuruyor. Bu birçok farklı filmde gördüğümüz, aşına olduğumuz bir işarettir. Ve goriller bunu sezgisel olarak kendi duygularını belirtmek için gerçekleştirirler. Gorillerin bu hareketi yapmasının altındaki amaç, etraftaki diğer canlılara kendilerinin daha güçlü ve büyük olduğunu göstererek, hakimiyet kurmak içindir. Gorillerin bir farklı beden dili ise, kamburlaşmış ve kendini küçülterek durmalıdır. Goriller çok tehlikeli canlılar olabileceği için, özellikle bu hareketlere dikkat edilmelidir. Bir goril diğer hayvanlara oranla çok daha sessiz ve sakin bir hayvandır. Etrafta bir tehlike gördüğü zaman, hemen saldırıya geçmek ya da kendini savunmak yerine, bu şekilde sessiz bir duruş sergiler. Vücudunu kamburlaştırarak durur ve olabildiğince az yer kaplayarak, dikkat çekmemeye çalışır. Ve bu şekilde etrafı gözlemlemeye başlar. Eğer, etrafta herhangi bir tehlike algılsa, hemen aksiyona geçer ve saldırmaya başlar.

Bizimde bu soydan geldiğimizi hatırlatarak tekrar devam etmek istiyorum. İnsanlar artık daha fazla evrimleşerek, beyinleri geliştikten sonra, zamanla farklı aşamalara geçtiler. İlk olarak, evrimleşmenin ilk aşamasındaki modern insanlar, diğer insanlar ile iletişim kurmak için sadece yüz ve el hareketlerini kullanarak iletişim kuruyorlardı. Birbirleri aralarında konuşamıyorlardı. Sadece homurtular iletişimlerine eşlik

ediyordu. Bu insanlar ellerini daha fazla, yoğun bir Şekilde kullanarak, yeni araçlar üretmeye başladılar. Ve zamanla beyinleri daha da çok geliŐmeye başladı. Beyinlerinin gelişmesi üzerine, yüzlerindeki jest miktarlarında da bir artış olduğu tahmin ediliyor. İnsanlar, gorillere ya da maymunlara göre daha ince bir yüz derisine ve yüzde daha fazla sayıda kasa sahip oldukları için, sergiledikleri jest miktarı çok daha fazla gelişim sağlamıŐtır.

Bir süre sonra, insanlarda etrafındaki diğer insanların beden dilini sezgisel olarak analiz etmeye başladılar. Çünkü, insanlar içgüdüsel olarak hayatta kalmak istiyorlardı ve etrafındaki diğer insanların, onlara zarar verememesi için, o kişileri analiz ederek herhangi bir tehlikeye sahip olup olmadıklarını anlamaya çalışıyorlardı. Aradan yıllar geçtikçe, artık beden dili neredeyse hayatımızın her alanında bize eşlik eder bir konuma gelmiştir. Yine yakın bir geleceğe kadar, beden dili herhangi bir bilimsel bilim olarak sayılmıyordu. Sadece insanların sezgisel olarak birbirleri hakkında çıkarım yapmasından ibaretti. Lakin, 1970'lerde bunun tam olarak bir davranıŐsal bilim olduğu kabul edildi. Ve bunun üzerine kapsamlı araştırmalar yapılarak, yazılı kaynaklar üretildi.

# ***El ve Parmak Hareketleri***

Dünya'da bulunan birçok farklı canlı türü var. Bu canlı türlerinden biri de insan. Ama insanları diğer canlı türlerinden ayıran birçok farklı etken var. Bu etkenlerden en önemlilerinden biri ise ellerimizi ve kollarımızı diğer canlı türlerine göre daha efektif kullanabiliyor oluşumuz. İnsanoğlu elleriyle sanatsal eserler yapmış, zorlu cerrahi operasyonların üstesinden gelmiş, birçok farklı müzik aleti çalmıştır. Elbette ellerimizin görevi sadece bunlardan ibaret değil. Birçok insan belirtmek istediği düşünceleri konuşarak dile getirdiğini düşünse de aslında bu aşamada elleri ve parmakları da onlara eşlik ediyordur. Dahası, insanların dile getirmek istemediği duygularını ve düşüncelerini ellerimiz ve parmaklarımız anlık olarak dışa yansıtıyor. Bu nedenle gözlemlemiş olduğumuz insan o anda konuşuyor olsun ya da olmasın, o anda onun ne hissettiğini ne düşündüğünü ne yapmak istediğini anlamamız aşamasında ellerin ve parmak hareketlerinin çok büyük bir önemi var.

Diğer insanların ellerini gözlemleyerek önemli bir bilgi elde edebileceğimiz gibi, bizim el hareketlerimizde diğer insanlara önemli bilgiler verebilmektedir. Karşımızdaki bizi gözlemleyen kişi beden dili konusunda ister eğitimli olsun, isterse olmasın, sezgisel olarak bizim el ve parmak hareketlerimizden bizim karakterimize karşı çıkarımlarda bulunabilir. Bu yüzden öncelikle kendimizin el ve parmak hareketleri diğer insanlar üzerinde nasıl bir etki yaratıyor bunu inceleyerek başlayalım. Daha sonra da diğer insanların el ve parmak hareketlerinden biz nasıl sonuçlar çıkartabiliriz bunu inceleyerek devam edeceğiz.

İnsan beyni karşısındakinin el ve parmak hareketlerindeki en ufak değişiklikleri bile anlayabilecek bir şekilde evrimleşmiştir. Bu durumun böyle olması şaşırtıcı değil. Kuşkusuz ki insanların en işlevsel uzuvlarından biri elleridir. Tür olarak evrimleşmemizden sonra ellerimiz çok daha işlevsel, ifade gücü yüksek ve aynı zamanda da tehlikeli bir hal almıştır. Beynimiz karşımızdaki kişinin bize ne anlatmaya çalıştığını ya da tehlikeli olup olmadığını, öncelikle ellerine bakarak sezgisel olarak anlamaya çalışıyor. Konuştuğumuz ya da karşılaştığımız kişilerin ellerini hızlı bir şekilde kontrol etmemiz, bizim hayatta kalabilmemiz için ciddi bir zorunluluktur. Bu yüzden beynimiz karşımızdaki insanlar hakkında bir yargıya varmadan önce ellerini ve parmaklarını kontrol eder. Biz bunu bilinçli olarak yapsak da yapmasak ta beynimiz yıllar süren evrimleşmenin sonucu olarak bunu içgüdüsel olarak yapmaktadır.

Bu durumun farkında olan etkili şovmenler, sihirbazlar ve siyasetçiler kendi el ve parmak hareketlerini, kendi lehlerine kullanmaktadır. Şovmenler ve sihirbazlar izleyicilerin dikkatini başka yöne çekebilmek için parmaklarını kullanarak seyircilerin dikkatini dağıtırlar. Aynı şekilde siyasetçiler ise yine el ve parmak hareketleri ile karşısındaki kişiye ondan daha güçlü olduğunu hissettirmeye çalışmaktadır.

İletişime geçtiğimiz insanlar bizim söylediklerimizden çok, el ve parmak hareketlerimiz ile anlattığımız sözel olmayan dillere daha olumlu şekilde karşılık vermektedir. Bu yüzden evde iş hayatında arkadaşlarınızla ya da sevgilinizle beraberken ikna gücü yüksek kendini daha iyi ifade edebilen bir birey olmak istiyorsanız el ve parmak hareketlerinizin farkına varmanız ve bunları bilinçli bir şekilde gerçekleştirmeniz gerekiyor. Araştırmalara göre bazı insanlar doğuştan gelen bir yetenek ile el ve parmak hareketlerini diğer insanlara oranla daha iyi kullanarak iyi bir şekilde iletişim kurabiliyor. Ama bu maalesef sadece bazı insanlara atfedilmiş bir özellik. Eğer siz bu şanslı insan grubundan değilsiniz el ve parmak hareketlerinizi nasıl yöneteceğinizi öğrenmeniz ve bunun üzerine çok çalışmanız gerekiyor. Dünya tarihine kara bir şekilde adını yazdırmış olan Adolf Hitler de doğuştan gelen bir yeteneğe sahip değildi. Başarısız bir ressam olan Adolf Hitler, büyük kitleleri yönetebilmek için ayna karşısında denemeler yapmaya başladı. Kendi beden dilini, konuşma tarzını, el ve parmak hareketlerini daha iyi hale getirebilmek için sürekli çalışmalar yaptığı biliniyor.

## Elleri Saklamak



*Şekil 1 Elleri Saklamak*

Konuşma esnasında ellerinizi saklamanız, karşınızdakine her zaman olumsuz bir izlenim bırakacaktır. Siz bunun farkında olmasanız bile, bir Kafede otururken ellerinizi masanın altına koymanız, karşınızdaki insan üzerinde bir gerginliğe sebep olabilmektedir. Bu sebepten dolayı, insanlarla iletişime geçerken inandırıcılığınızı arttırarak, karşınızdaki insanın size güvenmesini sağlamak istiyorsanız, ellerinizi muhakkak karşınızdakinin görebileceği bir yerde tutmalısınız. Aksi takdirde karşınızdaki kişi sezgisel olarak size güvenmeyecek ve bir tehlike hissedecektir.

## Ellerin Görünümü

İnsanların ellerine bakarak sosyal hayatları ile ilgili bilgi toplamamız mümkün olabilir. Karşınızdaki kişinin ellerine baktığınızda yara bere içerisinde, çizikli ve nasırlı bir el görüyorsanız, muhtemelen karşınızdaki kişi ağır işlerde çalışıyor ya da bir saha sporu ile uğraşıyordur. Aynı zamanda karşınızdaki kişinin ellerinin ne denli bakımlı olduğu kendisi ile arasındaki ilişkinin nasıl olduğunu da belirleyen etkenlerin en başında gelir. Yani karşınızdaki kişinin elleri bakımlı, tırnakları manikürlü ise muhtemelen kendisiyle barışık ve özgüveni yüksek olan biridir. Bunun tam tersi de olabilir, karşınızdaki kişinin tırnakları uzun ve bakımsız ise muhtemelen özgüveni düşüktür ve kendisi ile arasındaki ilişki kuvvetli değildir. Genellikle erkeklerdeki uzun tırnaklar, birçok farklı kültürde



kadını bir görünüm olarak algılanır ve hoş karşılanmaz. Ellerimizin insan beyni açısından ne denli önemli olduğundan bahsetmiştik. İlk defa iletişime geçtiğimiz insanlar büyük ihtimalle, bilinçli ya da bilinçsiz, ilk olarak bizim ellerimize odaklanacaklardır. Bu sebepten dolayı karşımızdaki kişilere olumlu bir izlenim vermek istiyorsak, muhakkak el bakımımızı düzgün bir şekilde yapmalıyız. Bakımsız eller karşımızdakilere her zaman bizim hakkımızda bir güvensizlik hissi bırakacaktır.

## Tokalaşmanın Önemi

Karşınızdaki insan ile iletişime geçeceğiniz de genellikle ilk fiziksel hareketiniz tokalaşmak olur. Bu sebepten dolayı tokalaşmanın önemi bizim hayatımızda büyük bir öneme sahip. Yeni tanıştığınız bir insanla nasıl tokalaştığınız, belki de ilerleyen zamanlarda onunla olan etkileşiminizi belirleyecek olan en önemli etkidir. Sizin tokalaşırken bilinçli ya da bilinçsiz olarak yaptığınız hareketler, karşınızdakinin size olan ilk izlenimlerini oluşturacaktır.

Tokalaşma ya dair yanlış olarak bilinen birçok söylem var. "Karşınızdakinin elini güçlü bir şekilde sıkarsanız baskın olduğunuzu hissettirirsiniz" "karşındakinin elini sıkarken kendi elinizi üste tutup, avuç içiniz aşağı bakacak şekilde elini sıkıp karşındakinin elini bükerseniz, baskın olduğunuzu hissettirirsiniz" bu iki söylemin yanına daha onlarcasını ekleyebiliriz. Bu söylemlerin hepsi tamamen yanlış, saçmalıktan ibaret olan söylemler. Karşındakinin elini güçlü bir şekilde sıkmanız ya da elini bükerek kendi elinizi üst tarafa getirmeniz karşındakine sizin güçlü olduğunuzu hissettirmeyecektir, sadece rahatsızlık verecektir. Eğer iletişime geçtiğiniz insana psikolojik bir baskı kurarak, güçlü olduğunuzu hissettirmek istiyorsanız bunu yapabileceğiniz birçok farklı alternatif mevcut. Ama tokalaşmak kesinlikle bunların arasında yer almıyor. Bunun yerine iletişime geçtiğiniz insanın kişisel alanlarını ihlal ederek, onu rahatsızlığa sürükleye bilirsiniz ya da direkt gözlerinin içine uzun süreli bakışlar atarak onu rahatsız bir duruma sokabilirsiniz.

İletişime geçtiğiniz insan ile el sıkışırken yapılan en büyük hatalardan biri de siyasetçi tokalaşması olarak da bilinen, sağ eller ile, el sıkışırken

sol eli karşıdaki elini kapatmak için kullanmaktır. Siyasetçiler genellikle bunu karşıdaki insana daha cana yakın, sevecen biri olduklarını hissettirmek için kullanırlar. Lakin bunu günlük hayatta sizin kullanmanız karşınızdaki insanın sizin hakkınızdaki olumsuz duygular beslemesine sebep olabilir. Bu yüzden bu tokalaşma biçiminden de kaçınmanız da büyük önem var.

## El Davranışlarının Okunması

şimdiye kadar kendi ellerimizin ve karşımızdaki kişinin ellerinin dış görünüşünün diğer insanlar üzerinde nasıl etkiler yarattığını inceledik. şimdi de el hareketlerine bir göz atalım. Gözlemlediğimiz kişinin ruh halini, o anda neler hissettiğini, duygularını el ve parmak hareketlerine bakarak incelememiz mümkün. Bu bölümde ilk olarak ellerin ilettiği birkaç temel bilgi ile başlayarak, insanları anlamamızı önemli ölçüde kolaylaştıracak olan yüksek ve düşük zgven göstergesi belirli el davranışlarına inceleyeceğiz.

## Ellerdeki Gerginlik



şekil 2 Ellerdeki Gerginlik

Ellerimizle parmaklarımızı kontrol eden kaslar, kesin ve tam hareketlere

yönelik olarak tasarlanmıştır. İnsan beynindeki limbik sistem uyarıldığında, ya da karşımızdaki kişi o anda stresli veya gergin olduğunda beyindeki bazı hormonlar ellerde kontrol edilemeyecek olan bazı davranışlara sebep olacaktır. Bu davranışların ise en başında gerginlik ve titreme bulunuyor. Üzerimizde olumsuz tesiri olan bir şey duyduğumuzda, düşündüğümüzde ya da gördüğümüzde ellerimiz çoğu zaman bilinçsiz olarak titremeye başlayacaktır. Ellerimizdeki bu titreme oranı, o anda gördüğümüz, düşündüğümüz şeyin bizi etkileme oranına göre değişecektir. Tam da bu anda karşımızdaki kişi elinde sigara, kalem ya da kâğıt gibi bir nesne tutuyorsa ellerindeki titreme çok daha rahat bir şekilde hissedilebilir. O anda kişinin elinde tuttuğu nesne sallanmaya başlar. Kişinin ellerindeki titreme çok ufak miktarlarda olsa bile, elinde farklı bir cisim varken bunu bizim hissetmemiz çok daha kolaylaşacaktır.

Elbette sadece olumsuz duygular ellerimizin titremesine sebep olmaz. Aynı şekilde o anda hissettiğimiz yoğun olumlu duygular da ellerimizin titremesine sebep olabilir. Bu olumlu duyguların kaynağı o anda elimizde tuttuğumuz kazanılmış bir piyango bileti, iddia kuponu olabilir. Ellerimiz gerçekten heyecanlandığımızda kontrol edilemeyecek bir şekilde titremeye başlar. İnsanlar çoğu zaman bu titremenin farkındadırlar ve bu titremeyi engellemek için ellerini ceplerine sokmak ya da üst vücutlarında İki elini birbirine bağlamak gibi eylemlerde bulunabilirler. Aynı zamanda yanlarında bir kişi daha varsa yanındaki kişiyle el ele tutuşmak gibi bir yolu da tercih edebilirler.

Tabii ki Karşınızdaki kişinin ellerinin bu denli titrediğini fark ederseniz, öncelikle ilk düşünmeniz gereken nokta ellerini neden titrediğidir. Eğer karşınızdaki kişinin elleri titrerken aynı zamanda da boynuna ya da dudaklarına dokunuyorsa, kendini yatıştırmaya çalışıyor demektir. Eğer bu iki fiziksel hareketi gözlemlersek, karşımızdaki kişinin ellerinin titremesi sebebinin olumsuz bir olaydan kaynaklandığını düşünebiliriz. Ama tam tersi şekilde elleri titrerken, aynı zamanda da vücudu çok hareketli ise, adeta yer çekimine karşı koyuyorsa o kişinin, o anda olumlu duygulardan dolayı heyecandan ya da sevinçten ellerinin titrediğini düşünebiliriz.

Lakin, şunu da unutmamanız gerekiyor: sadece el ve parmak hareketleri değil İnsan vücudunun diğer tüm uzuvlarındaki fiziksel

hareketler size her zaman doğruyu yansıtmayabilir. Karşınızdaki kişinin elleri titriyorsa, bu onun heyecanlı, sevinçli ya da üzgün olduğunu gösterebileceği gibi, gösterme yedebilir. Karşınızdaki kişinin bir hastalığından dolayı elleri sürekli titreyebilir ya da o anda çok fazla kahve içmişse, vücudundaki fazla kafein oranından dolayı ellerinde bu denli bir titreme görülüyor olabilir. Veya karşınızdaki kişi bir uyuşturucu bağımlısıdır. Tüm bu diğer etkenleri de göz önünde bulundurarak bir yargıya varmalısınız ve bu yargının hiçbir zaman kesin olmayacağını da aklınızdan çıkartmamanız gerekiyor. Beden dilinde önemli olan kişinin o andaki fiziksel hareketleri değil, fiziksel hareketlerindeki değişikliklerdir. Yani karşınızdaki bir kişi yanınıza ilk geldiğinde elleri titremiyorsa ve gayet sakin görünüyorsa ama aradan bir süre geçtikten sonra telefonuna bakıp, daha sonra elleri titremeye başlıyorsa o kişinin, o anda yanınızda uyuşturucu kullanmadığını, kahveden dolayı ellerinin titremediğini ve kalıtsal bir hastalığının olmadığını ön görebilirsiniz. Bu durumda telefonunda gördüğü şey onun ellerinin titremesine sebep olmuştur. Bu gibi fiziksel değişiklikleri iyi saptamalı ve bunların neticesinde bir yargıya varmalısınız.

***Beden dilinde kesin olan bir şey vardır ki, karşınızdaki kişinin sürekli olarak gerçekleştirdiği fiziksel hareketlerden çok, anlık olarak değişen fiziksel hareketleri daha önemlidir.***

## Özgüven Göstergesi El Hareketleri

Karşınızdaki kişi o anda kendini güvenli, özgüveni yüksek bir şekilde hissediyorsa bu durum aynen el ve parmak hareketlerine de yansiyacaktır.

### Parmakların birleştirilmesi



*Şekil 3 Parmakların Birleştirilmesi*

Parmakların birleştirilmesi duyumsanan özgüvenin en büyük göstergelerinden biridir. Bu fiziksel harekette kişinin iki elinin parmak uçları birbiriyle birleşir, ama kenetlenmez. Avuç içleri de birbirine temas edebilir ya da etmeyebilir. Genellikle bu fiziksel hareket kadınlarda bel hizasında gerçekleştirilir. Kadınlar elleri bel hizasında iken, parmaklarını bu şekilde birbirlerine değdirirler. Ama erkeklerde durum tam tersidir. Erkekler ellerini göğüs hizasında tutarak, parmaklarını birbirlerine değdirme eğilimindedirler. Bu yüzden karşınızdaki bir kadın ise bu hareketi onda gözlemlemeniz çok kolay olmayabilir. Özellikle karşınızdaki kadın ile sizin aranızda masa gibi bir bariyer var ise, bu durumda elleri masanın altında kalacağından dolayı kolay bir şekilde gözlemlenemeyecektir. Özellikle meslekleri gereği konumundan dolayı kendine güveni yüksek olan kişiler, bu hareketi gündelik bir hareketmiş gibi sürekli olarak gerçekleştirmektedirler. Bu mesleklerin başında ise Hakimler, Avukatlar ve Doktorlar en önde gelenlerdir. Karşılarındaki kişi genellikle onların bilgilerine saygı duyduğu ve ona ihtiyacı olduğu için, bu özgüvenlerinde bir artışa sebep olur. Bu yüzden bir Doktor, hastası ile konuşurken bu hareketi sıklıkla gerçekleştirebilir. Aynı şekilde bir Avukatta, müvekkili ile konuşurken sık sık parmak uçlarını birbirine değdirme eğilimindedir.

Bu şekilde parmakların birleştirilmesinin birçok farklı şekli olabilir. Bazı

kişiler sadece baş ve işaret parmaklarını birleştirirken, diğer parmaklarını birbirine kenetlemeyi tercih ederler. Bazı insanlar bel altında parmaklarını birleştirirken, bazıları da baş üstünde parmaklarını birleştirirler.

Bu hareketin tam tersi de mevcuttur, eğer kişi sadece parmak uçlarını birbirine dokundurmak yerine, bütün parmaklarını birbirine kenetlenmiş ise; bu o kişinin, o anda kendini rahat hissetmediği, dışa karşı kapalı olduğu anlamına gelmektedir. Bu yüzden gözleme yaparken karşınızdaki kişinin ellerini kenetlediğini mi, yoksa sadece parmak uçlarını birbirine değdirdiğini mi iyi bir şekilde gözlemlemelisiniz.

Fiziksel hareketi sadece başkalarını gözlemek için değil, kendi yaşam standartlarınızı yukarıya çekmek için de kullanabilirsiniz. Siz parmak uçlarınızı birbirine değdirerek, durduğunuz zaman, karşınızdaki kişilerde size karşı istemsiz bir saygı oluşacaktır. Bu durumda sizin söylediğiniz, karşınızdaki insanlara daha inandırıcı gelecek ve size olan bakış açıları değişecektir. Aynı şekilde bu fiziksel hareket sizin kendinize olan özgüveninizi de arttırmanıza fayda sağlayacaktır. Eğer bilinçli olarak o anda kendinizi güvende hissetmeseniz bile, bu hareketi yapmaya başladığınızda, bir süre sonra kendinizi daha iyi hissettiğinizi fark edeceksiniz. Bu taktiği toplantılarda, iş görüşmelerinde ve karşınızdaki kişiyle önemli bir konuşma yapacağımız zamanlarda kullanabilirsiniz.



*Şekil 4 Parmakların Birleştirilmesi*



*Şekil 5 Ellerin Kenetlenmesi*

## Avuç İçlerini Birbirine Sürtmek



*Şekil 6 Avuç içlerini birbirine sürtmek*

Avuç içlerini birbirine sürtmek, genellikle karşımızdaki kişinin bir şeylerden umutlu olduğunu gösteren bir fiziksel harekettir. Örnek olarak, bir arkadaşınızla akşam yemeğine çıktınız ve karşılıklı oturup bir tatil planı yaptınız. Tatil planınızı sonlarında ise, arkadaşınız ellerini bu şekilde birbirine sürterek, yüzünde bir gülümseme belirdi ise, işte bu

arkadaşınızın tatilden çok umutlu olduğunu ve heyecanlandığını gsterir. Aynı hareket Kumarda da gsrlebiliyor. Genellikle kumar oynarken zar atan kişinin içerisinde bir pozitif duygu olur. Oyunu kazanma ihtimaline karşı, kafasında hisler belirir. Ve bunların sonucu olarak da ellerini bu Şekilde birbirine srtme eğilimi gsterir.

## Yüzü ereveleme



*Şekil 7 Yüzü ereveleme*

Gözlemlediğiniz kişi, ellerini kafasının altına koyarak, yüzünü adeta bir çerçevenin içerisindeymiş gibi gsteriyorsa, bu genellikle olumsuz bir jest değildir. Genellikle kur yapmada kullanılan bu Jest, esas olarak kadınlar ve bir erkeğin dikkatini çekmek isteyen eşinsel erkekler tarafından kullanılır. Kadın bu hareketi kullanırken, genellikle bir elini diğerinin üstüne koyarak, kafasını da üzerine koyacaktır. Ve sanki bir tabak üzerinde kafasını sergilermiřŐesine görünüm elde edecektir.





*Şekil 8 Yüzü Çerçeveleme*

# Başparmak Hareketleri

Baş parmaklarımız da tıpkı vücudumuzun diğer uzuvları gibi bizim kim olduğumuz hakkında önemli ipuçları vermektedir. Şimdi sırasıyla baş parmaklarımızın bizimle ilgili neler söylediğini inceleyelim.

## Yukarıya Bakan Başparmaklar



*Şekil 9 Yukarıya ve Aşağıya Bakan Başparmaklar*

İnsanların baş parmaklarını yukarıya bakacak şekilde kaldırması, onların kendilerine duymuş oldukları özgüvenin ya da buldukları konumun yüksekliğini göstermektedir. Baş parmakların vücudun herhangi bir yerinde dururken, yukarıyı gösterecek şekilde havalanması her zaman rahatlığın ve özgüvenin bir işaretidir. Aynı şekilde iç içe kenetlenmiş parmaklar özgüvensizlik işareti iken, parmaklar birbirine kenetlendikten sonra baş parmaklar yukarıyı gösterecek şekilde açılırsa, bu da aynı şekilde kişinin kendisine güvendiğinin bir işaretidir. İnsanlar yapıları gereği, baş parmaklarını sürekli olarak kaldırarak durmazlar. Eğer, sizin gözlemlediğiniz kişinin baş parmakları havaya bakıyorsa, bu davranışı gözlemlediğiniz anda o kişinin olumlu duygular içerisinde olduğunu net bir şekilde anlayabilirsiniz.



# Ellerin Donması

Bu zamana kadar yapılmış birçok farklı araştırmada, eğer kişi o anda yalan söylüyorsa ellerini kullanırken ki hareket kabiliyeti büyük oranda azalmaktadır. Yani bir nevi elleri ve parmakları donmuşçasına daha az hareket etmektedir. Aslında bu durum bizim limbik tepkilerimiz den kaynaklanmaktadır. Eğer karşımızdaki kişi bize o anda yalan söylüyorsa, bilinç altından gelen sezgisel bir düşünce ile, ellerini daha az hareket ettirerek, dikkat çekmemeye çalışmaktadır. Gözlemlediğiniz kişi, ellerini normal bir şekilde hareket ettirirken bir anda tutulmuşçasına hareket kabiliyeti kısıtlanıyor ise, bu durumda onun bir rahatsızlık hissettiğini, bir şeyler sakladığını ya da yalan söylediğini anlayabiliriz.

Bu beden dili hareketi, insanlarda bilinçli olarak değil, limbik sistemimizin yönlendirmesi ile bilinçsiz olarak ortaya çıkmıştır. Dolayısı ile bu hareketi gözlemlediğimizde, bunun altında bir şeylerin olması büyük bir ihtimaldir.

# Gizlenmiş Başparmaklar

Gözlemlediğiniz kişi sadece baş parmağını gizleyerek, diğer tüm parmakları dışarıda olacak şekilde elini cebine sokuyorsa, bu o kişinin düşük bir özgüven seviyesine sahip olduğunun bir göstergesidir. Bu hareketi toplumda yüksek seviyede olan yöneticiler, patronlar ve takım lideri gibi etrafındaki insanlardan daha üst seviyede olan kişilerde hemen hemen hiçbir zaman göremezsiniz. Bu hareketi gözlemlediğiniz kişi, sürekli olarak bunu tekrarlıyorsa, bu onun özgüven sorunları yaşadığının kesin göstergelerinden biridir. Günlük hayatında bu hareketi sık sık yapmamasına rağmen, bir anda baş parmağını cebine sokup, diğer ellerini görülebilecek bir şekilde bıraktığında o kişinin, o anda modundan düştüğünü ya da mahcup olduğunu anlayabilirsiniz.

# Boyna Dokunmak

Kadın ya da erkek olsun, insanların boynuna dokunması günlük hayatta sıklıkla Karşılaşabileceğimiz bir durum. Bu beden dili işareti çok güvenli ve eksiksiz bilgi ileten bir davranış olduğundan dolayı, bizim ilgimizi çekmeyi hak ediyor. İnsanlar genellikle stresli durumlarda, rahatsız edici bir şey gördüklerinde, şüphelendiklerinde ya da duygusal bir konu ile meşgul olduklarında hemen hemen her zaman ellerini boyunlarına götürürler. Kadınlar genellikle ellerini boyun çukurunun üzerine getirip kapatırken, erkekler ise boynun yan kısmı ile oynamaya meyillidirler. Ama bu kişiden kişiye göre değişiklik gösterebilir, değişmeyecek olan tek şey kadın olsun ya da erkek olsun hiç fark etmez, gözlemlediğimiz kişi stresli ise boyunun farklı bölgeleri ile oynamaya başlayacaktır. Bu beden dili hareketi aynı zamanda bize karşımızdaki kişinin yalan söylediğine karşı işaretler de verebilir, her boynuna dokunan kişinin o anda yalan söylediği anlamına gelmez, belki de günlük hayatta olan dış etkenlerden dolayı stres altındadır ya da bulunduğu durumdan dolayı kendini huzursuz hissediyordur. Durum her ne olursa olsun gözlemlediğimiz kişi ellerini boynuna götürerek, oynamaya başlıyorsa, bunun altında bir şey aramamızda fayda var.



*Şekil 10 Boyna Dokunmanın Farklı Şekilleri*



*Şekil 11 Boyna Dokunmanın Farklı Şekilleri*



*Şekil 12 Boyna Dokunmanın Farklı Şekilleri*



*Şekil 13 Boyna Dokunmanın Farklı Şekilleri*



# ***Kol Davranışları***

Kollarımız kuşkusuz ki vücudumuzdaki en önemli uzuvlardan biridir. Hatta kollarımızın bizim evrimleşme sürecimizde hayatta kalmamızı sağlayan en önemli uzuvlarımızdan biri olduğunu da söyleyebiliriz. Çoğu insan kendisine gelen bir cismi engellemek için Kollarını kullanmaktadır. Şöyle düşünün; yolda yürüyorsunuz ve bir anda çocukların oynadığı top yüzünüze doğru hızla yaklaşıyor, bu durumda limbik sistemimiz kollarımızı kullanarak topun bize zarar vermesini engeller. Biz bunu bilinçsiz olarak mili saniyelik bir tepki hızı ile yaparız. Aynı şekilde limbik sistemimiz yüzümüze gelen toptan, bizi korumak için bloke yaptığı gibi, bizim düşündüğümüz, hissettiğimiz duyguları da kollarımızı kullanarak dışarıya yansıtmaktadır. Bu bölümde kol davranışlarını detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Ve hangi kol davranışının ne manaya geldiğini öğreneceğiz.

# Yer Çekiminin Kollarımız Üzerindeki Etkisi



*Şekil 14 Yer Çekiminin Kollarımız Üzerindeki Etkisi*

Kollarımızı nasıl hareket ettirdiğimiz, bizim o anda hissettiğimiz duygular ile birebir olarak orantılıdır. Eğer gözlemlediğimiz kişi kollarını çok fazla hareket ettiriyorsa, yani bir nevi yerçekimine karşı geliyormuşçasına kollarını havalandırıyorsa o kişinin, o anda mutlu duygular içerisinde olduğunu anlayabiliriz. Bunu bir örnek vererek açıklamak gerekirse: bir kişi fanatik bir şekilde tuttuğu spor takımının gol atmasına büyük bir ihtimalle ellerini havaya kaldırarak, sanki gökyüzünün yumrukluyormuşçasına sevinecektir. Bu durumda o kişinin mutlu olduğunu anlayabiliriz. Bu durum aynen günlük hayatta da geçerlidir, gözlemlediğiniz kişi gündelik yaşamda ellerini bu kadar bariz bir şekilde kaldırmasa da mutlu olduğunda, içerisinde olumlu duygular beslediği zamanlarda kolları daha hareketli olacaktır. Elbette bu durumun tam tersi de mevcut. Aynı şekilde gözlemlediğiniz kişi kollarını havaya kaldırmak yerine, aşağı doğru indiriyorsa, omuzları süzülüyorsa, o kişinin içerisinde olumsuz duygular beslediğini, o anda mutlu olmadığını anlayabiliriz. Bu durumda da sanırım en iyi örnekler çocuklar olacaktır. Çocukları yanınıza çağırıp, yaptıkları yanlış bir hareketten dolayı onlara kızarsanız, kollarının ve omuzlarının bir anda yere düştüğünü fark edeceksiniz. Bu durum

onların ani bir şekilde modundan düştüğünü, mutsuz olduğunu göstermektedir.



*şekil 15 Yer Çekiminin Kollarımız Üzerindeki Etkisi*

# Kolların Kısıtlanması



*Şekil 16 Kolların Kısıtlanması*

Aynı şekilde ellerimizde de olduğu gibi, kollarımızın da kısıtlanması, bir nevi donması o andaki ruh halimiz ile ilgili önemli bilgiler iletmektedir. Gözlemlediğimiz kişi eğer kollarını çok az hareket ettiriyor, kolları donmuşçasına hareket kabiliyetini kısıtlıyorsa, karşımızdaki kişinin o anda büyük bir özgüvensizlik duyduğunu, stres altında olduğunu, gergin olduğunu, korktuğunu ya da kendini korumaya çalıştığını anlayabiliriz.

Eğer bu davranışı çocuklar üzerinde gözlemliyorsak bu çok daha ciddi bir durumun göstergesi olabilir. Gözlemlediğimiz çocuk normal bir şekilde dururken, bulunduğunuz ortama bir kişinin gelmesi durumunda kollarının hareket kabiliyetini kısıtlıyorsa, bu durum maalesef o çocuğun suiistimale uğradığını gösterebilir. Özellikle odaya giren kişi, çocuğa karşı şiddet uyguluyor ya da çok daha kötü bir ihtimal ile taciz ediyor olabilir. Böyle bir durumla karşılaştığınızda diğer dış etkenleri de inceleyerek bir doğrulama yapmalı ve şüpheleriniz de haklıysanız, aksiyona geçerek olaya müdahale etmeniz gerekir.

# Akimbo Duruşu



*Şekil 17 Akimbo Duruşu*

Akimbo duruşu da aynen kral duruşunda olduğu gibi, otoriter ve baskıcı bir beden dilidir. Akimbo duruşu eller belde bağlanarak, kolların V şeklinde katlanmasıdır. Bu hareketi gözlemleyen kişinin karşısındakine, kendini daha güçlü hissettirmeye çalıştığını anlayabiliriz. Aynı şekilde bu hareketin bir diğer anlamı da kavga etmeye hazırım şeklinde olabilir. Çoğu zaman fiziksel bir kavgadan çok, sözel bir kavgadır. Sevgilinizle ya da işyerinizden biriyle hafif bir şiddetle tartışırken, karşınızdaki kişi Akimbo duruşuna geçiyorsa, tartışmanın daha da hareketlenebileceğini düşünebilirsiniz. Bu hareketi biz yaptığımız da ise karşımızdaki insanlara bazı mesajlar vermekteyiz. Bu mesajlar kadınların bu hareketi yapması ile, erkeklerin bu hareketi yapmasına göre değişiklik gösterebilir. Örneğin bir erkeğin Akimbo duruşuna geçmesiyle, karşısındaki kişilere daha itici gözükeceğini düşünebiliriz. Ama kadınlarda durum tam tersidir. Özellikle de üst pozisyonda çalışan yönetici kadınların, bu hareketi yapması karşısındaki kişi ister kadın ister erkek olsun, daha otoriter ve saygı duyulacak bir kişi olduğu izlenimini vermektedir. Akimbo duruşunda dikkat etmemiz gereken en önemli etkenlerden biri ise baş parmakların pozisyonudur. Gözlemlediğiniz kişi ellerini beline koyup, kollarını V şeklinde büktükten sonra eğer baş parmakları arkaya doğru bakıyorsa, yukarıda söylediklerim aynen geçerli. Lakin, baş parmakları arkaya değil

de ön tarafa doğru bakıyorsa, bu otoriter bir duruştan çok, meraklı bir duruş anlamına gelebilir. Yani karşınızdaki kişi size bu şekilde yaklaşıyorsa, büyük ihtimalle merak ettiği bir şeyler vardır ve size bir soru soracaktır.

# Kral Duruşu



Şekil 18 Kral Duruşu

Kral Duruşu olarak da bilinen, elleri arkada bağlayarak durmak çoğu zaman direkt olarak *“bana yaklaşma ben senden daha güçlüyüm”* mesajını vermektedir. Kolların arkada birleştirilmesi çoğu zaman kişinin dalgın ya da düşünceli olduğu çıkarımı ile karıştırılmaktadır. Ama bu çoğu zaman yanlış bir çıkarımdır. Gözlemlediğiniz kişi birileriyle konuşuyorsa, özellikle de hafif ya da şiddetli bir tartışma içerisinde ise ve bu hareketi yapıyorsa, kesinlikle o kişinin, o anda kendini güçlü hissettiğini ve karşısındakine bana yaklaşma, ben senden daha üstünüm mesajı vermek istediğini algılayabiliriz. Lakin, gözlemlediğiniz kişi tek başına duruyorsa, bahçede yürürken ellerini arkasında birleştiriyor ya da bir müzede sanat eserlerinin incelerken ellerini arkasında birleştiriyorsa, bu durumda onun düşünceli olduğunu, o anda kafasını farklı şeylere yönelttiğini algılayabiliriz.



# Hakim DuruŖ



*Ŗekil 19 Hakim DuruŖ*

Gözlemlediğimiz kiŖi biriyle konuŖurken ani bir Ŗekilde kollarını açıyor, bir nevi daha fazla yer kaplamaya baŖlıyorsa büyük ihtimalle kendini ortamda daha güvenli ve haklı hissediyordur. Bu durumu iki kiŖinin karŖılıklı bir Ŗekilde tartiŖması aŖamasında daha rahat bir Ŗekilde gözlemleyebiliriz. TartıŖmada haklı olan kiŖi, kollarını iki yana doğru açarak kapladığı alanı genişletecektir. Aynı Ŗekilde tartiŖmada ki haksız taraf, kollarını birleŖtirerek daha az yer kaplamaya baŖlayacaktır. Bu durum elbette sadece tartiŖmalarda gözlemleyebileceğimiz bir durum değil. Bir ortamda, örneğin bir kafede masada oturan 4 kiŖiden, en çok yeri kaplayan kiŖi ortamdaki en baskın kiŖidir diyebiliriz. Sandalye de oturan kiŖi kolunu yan taraftaki sandalye uzatıp, daha fazla yer kaplıyorsa, kendine olan güveninin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Yani durum Ŗu ki insanların kapladığı alan ile, ruh halleri arasında birebir olarak orantı vardır. Daha fazla alana yayılmış insanlar daha özgüvenli iken, kollarını birbirine bağlayarak ufak bir alan kaplayan insanların da özgüveni düşük ve kendilerini o ortamda rahatsız hissediyorlardır diyebiliriz.

# Eller Ensede



*Şekil 20 Eller Ensede*

Bir kişi sandalyede otururken ellerini ensesinde arkadan birleştiriyorsa, bu hareket o kişinin ortamdaki en baskın kişi olduğunu gösterebilir. Ellerin ensede birleşmesini akimbo duruşuna da benzetebiliriz. Örneğin bir toplantı odasında bekleyen çalışanların en baskın olanı, Toplantının başlamasını beklerken ellerini ensesinde birleştirebilir. Toplantı odasına patronu geldiğinde ellerini ensesinden indirecek ve masanın üzerine koyacaktır. Bundan sonraki toplantı sürecinde ellerini ensesinde birleştirebilecek olan tek kişi büyük ihtimalle patron olacaktır. Çünkü ortamdaki en baskın kişi patronudur. Aynı davranışı arkadaş ortamında da gözlemleyebiliriz. Arkadaş ortamında daha rahat bir durum söz konusu olduğu için, bu direkt olarak bize doğru sonucu vermese de, çoğunlukla bir grup insanın oturduğu bir masada ellerini arkasında birleştirerek oturan kişinin, o gruptaki en baskın insan olduğunu düşünebiliriz. Elbette sadece o kişinin ellerini ensesinde birleştirmesi bizi direkt olarak doğru sonucu da göstermeyebilir. Diğer dış etkenleri de gözlemlememiz gerekecektir. Elleri ensesinde birleştiren kişi, oturduğu masada çok yer kaplıyorsa, örneğin; çantasını yanındaki sandalyeye koymuşsa, cüzdanı masanın üzerinde ise ve bunun gibi diğer etkenlerde söz konusuysa o kişinin ortamdaki en baskın insan olduğunu garantilemiş olabiliriz.



*Şekil 21 Eller Ensede*

# ***Gövde Hareketleri***

Vücudumuzdaki birçok hayati organ gövdemizde bulunmaktadır. Gövdemiz kalp, akciğer, karaciğer gibi hayati organlarımızı ve sindirim sistemimizi içerisinde barındırır. Bu durumdan dolayı limbik sistemimiz gövdemize herhangi bir hasar gelmemesi için, bu bölgeyi korumaya geçirmektedir. Dışarıdan herhangi bir tehdit unsuru sezdiğimizde, ilk olarak gövdemizi yani hayati organlarımızı ya da kafamızı korumaya çalışırız. Bu durumu biz bilinçsiz olarak, limbik sistemimizin bizi yönlendirmesiyle yaparız. Elbette evrimleşmemizden bu zamana kadar birçok farklı şey değişti. Ama limbik sistemimiz hala herhangi bir tehdit algıladığında, otomatik olarak gövdemizi korumaya alacaktır. Bu durum insanların bilinçsiz olarak bazı beden dili işaretlerini ortaya çıkarmasına sebep oluyor. Bu bölümde karın, göğüs, omuz ve kalçalarımızın yani toplu olarak gövdemizin beden dili işaretlerinin ne anlama geldiğini inceleyeceğiz.

## Gövdeyi Uzaklaştırma



*Şekil 22 Gövdeyi Uzaklaştırma*

Limbik sistemimiz herhangi bir tehlike durumunda, hayati organlarımızı korumak için gövdemizi koruma altına aldığını belirtmiştim. Bu durumu gündelik hayatta da gözlemleyebiliriz. Örneğin: gözlemlediğimiz kişinin yanına biri geldiğinde gövdesi o kişiden uzaklaşıyorsa, büyük ihtimalle o kişiden haz almamış ya da korkmuştur. Bu yüzden limbik sistemi, o kişiyi bir tehlike olarak algılamış ve gözlemlediğimiz kişinin gövdesini

bilinçsizce geriye doğru çekmiştir. Elbette bu gövde hareketi büyük oranlarda olmayacaktır. Sadece birkaç derecelik bu oranı yakalayabilmeniz gerekiyor. Gövdemizi uzaklaştırma eğilimimiz sadece tehlikelere karşı verdiğimiz bir tepki değil. Aynı zamanda hoşlanmadığımız şeylere karşı da aynı tepkiyi verebilmekteyiz. Örneğin bir masada oturan sevgilileri inceleyin. Masada karşılıklı bir şekilde otururken gövdelerini birbirlerine doğru yakınlaştırarak eğiliyorlarsa, büyük ihtimalle birbirlerini çok seviyorlardır. Ama aynı senaryo da sevgililer sandalyelerine yaslanıp gövdelerini birbirlerinden olabildiğince uzaklaştırmaya çalışıyorlarsa, bu durumda sevgililerin arasında yolunda gitmeyen bir şeylerin olduğu varsayımında bulunabiliriz.



*Şekil 23 Gövdeyi Uzaklaştırma*

# Gövde Bariyeri



*Şekil 24 Gövde Bariyeri Yoktur*

Sosyal olarak vücudumuzu uzaklaştırma imkânımız olmadığı durumlarda, gövdemize bir bariyer, yani adeta bir kalkan koyma eğilimindeyizdir. Bu beden dili işareti de aynı gövdeyi uzaklaştırma eğilimimizdeki gibi, limbik sistemimizin bizi korumak için verdiği bir tepkidir. Çoğunlukla rahatsız olduğumuz ortamlarda, kendimizi rahat hissetmediğimiz de bu beden dili işaretini uygularız. Gözlemlediğiniz iki kişiden biri kollarını ön tarafta, birbirine kenetleyerek bağlamışsa, büyük ihtimalle karşısındaki kişiden haz etmiyordur. Yani kendini o ortamdan rahat hissetmiyordur. Aynı şekilde takım elbiseli bir çalışan, patronun yanına girdiğinde limbik sistemden gelen bir etki ile ellerini ön tarafta bağlar ya da ceketin düğmelerini ilikler. Bu hem saygı göstergesidir hem de bu kişinin o ortamda kendini rahat hissetmediğinin bir göstergesidir. Elbette kendimizi her rahat hissetmediğimiz de ceketimizi iliklemeyiz. Karşımızdaki kişi bizden üstün değilse, genellikle gövdemizin önünde bir bariyer oluştururuz. Örneğin saatimiz ile oynayarak gövdemize bir bariyer yapmaya çalışırız. Gözlemlediğiniz kişide bu hareketleri görüyorsanız, o kişinin, o anda kendini rahatsız hissettiği varsayımın da bulunabilirsiniz. Kollarımızı ön tarafta birbirine kenetlememiz, genellikle halk arasında üşüdüğümüz için yaptığımız bir fiziksel hareket olarak algılanır. Aslında bunun ana sebebi üşümek değildir. Kendimizi soğuktan dolayı rahatsız hisseder ve rahatsız hissettiğimiz için kollarımızı ön tarafta birbirine

kenetleriz.

Aynı durum çocuklarda görülmektedir, çocuk kendini rahat hissetmediği bir ortamda aynı şekilde kollarını birbirine kenetleyebilir ya da kendini kucaklayarak limbik sistemin etkisi ile gövdesini koruma altına alabilir. Bu durumda o çocuğun ortamda kendini rahat hissetmediğini, tedirgin olduğunu anlayabiliriz. Çocuklardaki bu fiziksel hareket genellikle eve yeni bir misafir geldiğinde gözlemlenebilir. Eğer çocuk utangaç ise ellerini bu şekilde birbirine kenetleyerek, kendini yeni gelen misafirlerden korumaya çalışıyor olabilir. Elbette bu bilinçli olarak yapılan bir hareket değil. Limbik sistemimizin etkisiyle gerçekleşen bir harekettir.



Şekil 25 Gövde Bariyeri Var (kadına dikkat)

## Dış Görünüş

İnsanların dış görünüşüne özen göstermesi, saçlarını taraması, sakallarını kesmesi, üzerindeki kıyafetleri düzeltmesi oldukça normal bir durumdur. Bunun tam tersi bir durum da olabilir. Gözlemlediğimiz kişi dağınık kıyafetler giymiş, saçlarını taramamış, sakallarını hiç kesmemiş ya da düzeltmemiş ise o kişinin fiziksel ya da ruhsal sağlığı ile ilgili bir sorun olduğu kanaatine varabiliriz. Yapılan birçok araştırmaya göre ciddi ya da mevsimsel hastalıklar ile uğraşan insanların dış görünüşlerine özen göstermediği anlaşılmıştır. Herhangi bir ciddi sağlık sorunu ile uğraşan insanlar, yolda yürürlerken omuzları çökük, üstü başı kirli ya da dağınık, saçları taramamış bir şekilde görebiliriz. Elbette sadece fiziksel sağlık



sorunlarından kaynaklanan bir durum değil, aynı zamanda da ruhsal sağlık durumlarından kaynaklanabilir. Amerika gibi imkanların çok fazla olduğu ülkelerde de evsiz insanları görebiliyoruz. Bu insanların herhangi bir fiziksel sorunu olmasa bile çalışarak normal bir hayat sürmeyi reddediyor ve sokaklarda yaşamaya devam ediyorlar. Bunun en büyük sebeplerinden biri ise ruhsal sağlık sorunu. Evsiz insanları gözlemlersiniz neredeyse birçoğunda ki ortak noktalardan biri hepsinin kişi sel bakımına zen göstermemesidir. Bu insanlara yıkanıp temizlenebilecekleri bir ortam ve temiz kıyafetler teklif edilse de genellikle bunu reddederler.

## Gövdenin Eğilmesi

Gvdemizi bel hizasında eğmemiz, karşımızdaki kişi ye itaat ettiğimizde, saygı duyduğumuz da ya da bir ortamda onore edildiğimiz de, örneğin alkışlandığıımız da gerçekleştirdiğimiz bir harekettir. Aynısını Uzakdoğu'da Japonya'da ve nadir de olsa Çin'de de görebiliriz. Burada yaşayan insanlar birbirlerine selam verirken bu hareketi kullanarak, birbirlerine saygı duyduklarını gösterirler. Aynı hareketi bu kadar belirgin olmasa da bizler de yapmaktayız. Karşımızdaki kişi ye saygı duyuyorsak tamamen bel hizasına kadar eğilmesek te, gövdemizin hafif bir şekilde aşağı eğildiğini görebiliriz. Elbette bu hareket her zaman bir acizlik göstergesi anlamına gelmemektedir. İnsanlar birbirlerine saygı duydukları zamanlarda da bu hareketi ufak açılarda da olsa gerçekleştirirler.

## Yayılarak Oturmak



*Şekil 26 Yayılarak Oturmak*

Bir kişinin sandalyede ya da koltukta yayılarak oturması genellikle o kişinin ortamda çok rahat olduğunu göstermektedir. Bun da bir sorun yok. Lakin karşısında saygı duyması gereken bir kişi varken ya da önemli bir konu konuşurken bu şekilde yayılarak oturuyorsa, karşındakine apaçık bir şekilde, sözel olmayan saygısızlık yapıyordur. Görgü kuralları gereği siz samimi olmadığınız bir kişiye karşı bu şekilde bir oturuş tarzı sergilememeniz gerekiyor. Eğer size karşı bu şekilde bir davranış sergileniyorsa, bu size karşı yapılmış bir saygısızlıktır. Bu durumda sessiz kalmanız kesinlikle sizin aleyhinize olacaktır. Size bu saygısızlığı yapan kişiden daha otoriter bir konumdaysanız, oturuşunu düzeltmesini isteyebilir ya da onun hemen yanına oturarak kişisel alanını ihlal edebilirsiniz.

# Göğüs Şişirmek

Göğüs şişirmek saldırıya geçmeden önce limbik sistem tarafından gerçekleştirilen bir harekettir. Eğer, bir kişiyle tartışıyorsanız bu harekete özellikle dikkat etmelisiniz. Sözlü olarak tartıştığınız kişi, eğer göğüslerini şişirerek ön tarafa doğru çıkartmaya başladıysa, büyük ihtimalle fiziksel bir tartışmaya hazırlanıyor demektir. Bu durumda herhangi bir olumsuzluk yaşanmaması adına siz kendinizi geri çekerek ortamı sakinleştirebilirsiniz.

# Kıyafetlerin ya da Aksesuarların Çıkartılması

Özellikle Sokak kavgalarında, kavgaya başlanmadan önce birilerinin üzerindeki ceketini, tişörtü ya da saatini çıkarttığına muhakkak tanıklık etmişsinizdir. Bu bilinç altından gelen vücudun daha esnek olması ihtiyacına yönelik bir sözel olmayan davranış olabileceği gibi, bu davranışı sergileyen kişi sadece Show'da yapmak istiyor olabilir. Eğer siz bir tartışma içerisindeyseniz ve karşınızdaki kişi kıyafetlerinden birini ya da aksesuarlarını çıkartmaya başlamışsa bu tartışmanın fiziksel bir kavgaya doğru gittiğini ön görebilirsiniz.

# Kaplumbağa Pozisyonu



*Şekil 27 Kaplumbağa Pozisyonu*

Kişinin iki omuzunu da kafasına doğru çekerek kaplumbağa pozisyonu alması, genellikle ortada olumsuz bir durumun olduğuna işaret edecektir. Bu durum her zaman böyle olmayabilir. Karşınızdaki kişiye bir şey sorduğunuzda omuzlarını yukarıya doğru kaldırarak “bilmiyorum” cevabını verirse bunun altında herhangi bir şey aramanıza gerek yok. Aksine bu durumda kişinin rahat olduğunu ön görebiliriz. Lakin, bu durum dışında kişi omuzlarını kafasına doğru çekerek duruyorsa, büyük ihtimalle modundan düşmüş, kendini zayıf hissediyor ya da içerisinde olumsuz duygular besliyordur.

## Hızlı Nefes Alma

Karşınızdaki kişi bir anda hızlı bir şekilde nefes almaya başladığında, göğsünde bunu hissedebilirsiniz. Göğsü hızla kalkıp inmeye başlar. Bunun sebebi o kişinin o anda heyecanlandığı ya da baskı altında olduğudur. Eğer siz sıradan bir konuşma yaparken, karşınızdaki kişinin bir anda nefes alıp verişinin hızlandığını fark ederseniz, bunun altındaki sebebi araştırmanız gerekir. Herhangi bir sorun yokken bu şekilde hızlı bir şekilde nefes alıp vermek, eğer bir sağlık sorunundan kaynaklanmıyorsa büyük ihtimalle karşınızdaki kişi kendini baskı altında hissetmeye başlamıştır. Karşınızdaki kişinin bu baskıyı hissetmesinin

sebebi rahatsız edici bir konuşma, size yalan söylemesi ya da bir şeyler saklamasının sonucu olabilir. Durum her ne olursa olsun bu şekilde bir fiziksel reaksiyon gördüğünüz de bunun üstüne giderek daha da fazla araştırma yapmanız gerekecektir.

# ***Ayak Hareketleri***

İnsan vücudunda kuşkusuz ki duygularımızı, hislerimizi, düşüncelerimizi en çok açığa vuran organımız ayaklarımızdır. Bu duruma şaşırabilirsiniz, ama durum tamamen böyle. İnsanlar zamanla az da olsa beden dilleri üzerinde bir hakimiyet kurabilirler. Yüzlerindeki mimikleri kontrol edebilirler, gövdelerini kontrol edebilirler, ama ayaklar çoğu insanın kontrol edebileceği ya da kontrol etmek isteyeceği bir uzuv değildir. Birçok insan karşısındakinin beden dilini incelerken, ayakların çok da önemli olmadığını düşünür. Ayakları incelemek yerine karşıdaki kişinin yüzünü ya da gövdesini incelemeyi tercih eder. Lakin, ayaklar kişinin yüz hatlarından ya da gövdesinin fiziki durumundan çok daha fazla bilgi verir. Bu bölümde ayaklarımız hangi sözsüz mesajları nasıl iletiyor bunu inceleyeceğiz.

## Hareketli Ayaklar

Kollarımızda da olduğu gibi gözlemlediğimiz kişinin ayakları da adeta yer çekimine karşı koyuyormuşçasına hareket ediyorsa, zıplıyorsa bacaklarını sallıyorsa ya da normalden daha fazla bir şekilde hareket ettiriyorsa, o kişinin, o anda neşeli olduğunu, olumlu duygular beslediğini anlayabiliriz.

Örneğin gözlemlediğiniz kişi bir masada otururken, aniden ayaklarını yukarı aşağı sallamaya başlamışsa o kişinin, o anda mutlu olduğunu anlayabiliriz. Lakin, bu her zaman geçerli bir kural değildir. Ayaklarını yukarı aşağı sallamasının sebebi sabırsızlanıyor oluşu ya da huzursuz ayak sendromuna sahip olmasından kaynaklanıyor olabilir. Ama çoğunlukla durum bu kişinin mutlu olduğunu gösterecektir. Kişinin ayaklarını gözlemleyebilmek için ayaklarını direkt olarak görmenize gerek yok. Yine bir örnek vererek açıklamak gerekirse, karşınızdaki ile masada oturduğunuzu farz edelim. Karşınızdakinin ayakları masanın altında kaldığı için direkt olarak göremiyorsunuz. Karşınızdaki kişi ayaklarını sallamaya başladığında zaten üst vücuduna da yansiyacaktır. Gömleği ya da ceketini sallanmaya başlayacak, gövdesi hareket edecektir. Böyle bir durumda onun masanın altında ayaklarını oynattığını anlayabilirsiniz.

## Dizlerin Ovuşturulması



*Şekil 28 Dizlerin Ovuşturulması*

Bir kişiyle otururken karşınızdaki kişi birdenbire ellerini dizlerinin őrüne getirip, gővdesiyle biraz őrne eğildikten sonra dizlerini ovuşturuyorsa, bu bryyk ihtimalle oradan kalkmak istediğini gösteren bir niyet hareketidir. Bryyle bir durumla karşılaştığınızda karşınızdakini fazla sinir etmeden, onu oyalamadan sayđı gőstermeli ve mőrsaade alıp kalkmasına izin vermelisiniz.

## Ybny Değiştiren Ayaklar



*Şekil 29 Ybny Değiştiren Ayaklar*



Hoşlandığımız, bizi mutlu eden şeylere karşı tepki vermeye eğilimliyizdir. Aynısını ayaklarımızda da gözlemleyebiliriz. Ayaklarımız genellikle sevdiğimiz, değer verdiğimiz ya da korumak istediğimiz kişiye dönük bir pozisyonda olacaktır. Örneğin bir ortama girdiğinizde selam verdiğiniz kişi, size doğru dönüyorsa o kişinin size değer verdiğini, size karşı olumlu duygular beslediğini anlayabilirsiniz. Ayaklarını size karşı çevirmeden sadece üst gövdesini hareket ettirerek size dönüyor ve bu şekilde size selam veriyorsa, o kişinin size karşı olumlu duygular beslemediğini de düşünebilirsiniz.

Ayaklarımızın yönüyle ilgili bir diğer örnek de annelerin çocuklarına olan tutumudur. Bir ortamda annenin ayakları genellikle her zaman çocuğuna doğru dönük olacaktır. Bu içgüdüsel olarak çocuğunu korumasından kaynaklanıyor. Anne bunu bilinçsiz bir şekilde yapsa da, limbik sistem ayakları çocuğa doğru çevirerek herhangi bir tehlikede ani bir hamleyle çocuğu kurtarmayı amaçlar.

Bir ortamda arkadaşlarınız ile beraber otururken, arkadaşlarınızın ayaklarını iyice inceleyin. Ayakları size doğru dönük olan arkadaşlarınız muhtemelen ortam içerisinde size en fazla değer veren arkadaşınız olacaktır.

## Açık Bacaklar

Bacakların iki yana doğru açılması hem hayvanlarda hem de insanlarda sıklıkla gözlemlenen bir davranıştır. Bu davranışın başlıca sebeplerinden biri kişinin kendi kişisel alanını yaratmaya çalışma ihtiyacıdır. Bu davranışı genellikle kavgalarda gözlemleyebilirsiniz. Kişi karşısındaki ile tartışırken bacaklarını iki yana doğru açarak kendi kişisel alanını yaratma ihtiyacı duyar. Ve bu şekilde karşısındakine kendinin daha üstün olduğunu hissettirmeye çalışır. Böyle bir durumda eğer karşınızdaki iki bacağını da açarak daha geniş bir ortamı kaplıyorsa, herhangi bir fiziksel kavga çıkmaması için kendi bacaklarınızı kapatmayı tercih edebilirsiniz. Bu şekilde ortamdaki gerginliği önemli ölçüde azaltacaksınız.

## Ayakların Donması

Ayakta duran ya da oturan bir kişinin ayaklarını sürekli olarak oynatmasını altında birden farklı sebep olabilir. Ayaklarını aniden oynatmaya başlamışsa, o anda onun mutlu olduğunu anlayabiliriz. Ayakların sürekli olarak oynatılıyorsa rahatsız bacak sendromuna sahip

olduğu da anlaşılır. Ya da bunların dışında sadece sabırsızlanıyordur. Lakin, sonuç her ne olursa olsun, ayaklarını oynatan bir kişi aniden donarmışçasına ayaklarını durdurursa, bunun altında farklı sebepler olabilir. Kişi o anda gördüğü, duyduğu ya da hissettiği bir şeyden rahatsız olmuş, gerilmiş, korkmuş ya da stres altına girmiş olabilir. Eğer konuştuğunuz kişi ayakların oynatırken, konuşma esnasında bir anda ayaklarını oynatmayı durdurursa, bu olayın üzerine gitmeli ve arkasındaki sebebi araştırmalısınız.

## Çapraz bacaklar



*şekil 30 Çapraz Bacaklar*

Ayaktayken bir bacağımızı, diğer bacağın üzerine atarak çapraz bir görünüm oluşturduğumuzda, bu genellikle bizim o anda rahat olduğumuzun bir göstergesidir. Ayaklarımız çapraz konumdayken diş etkenlerden dolayı konfor alanımızın dişarisına çıkmak zorunda kalırsak. Örneğin biri gelip bize bir şey sorarsa ya da hoşlandığımız kişiyi görürsek, çapraz olan ayaklarımızı açma eğiliminde oluruz. Yani bu mantıkla gözlemlediğimiz iki kişide yan yana dururken, ayaklarını çapraz bir konuma getirmişlerse birbirlerinin yanlarında kendilerini rahat hissettiklerini ve iyi bir ilişkilerinin olduğunu var sayabiliriz.



*Şekil 31 Çapraz Bacaklar*

# ***Baş Hareketleri***

# Başı Yana Eğmek

Gözlemlediğiniz kişi ile konuşurken başını sağa ya da sola doğru eğiyorsa, bu konuştuğun kişinin daha az otoriter olduğunun bir göstergesidir. Çünkü, boynu ve boğazı açığa çıkardığı için kişinin daha küçük ve daha az tehditkâr görünmesine neden olur.

Bu jesti bize bebekliğimizden beri eşlik etmektedir. Bebeklerde kafalarını Anne ya da Babalarının omzuna koyarlar. Bu jestin verdiği uysal mesajı hem kadın hem de erkek gündelik hayatta sıklıkla uygulasa da kadınlar bu hareketi bilinçsiz olarak daha sık bir şekilde tekrarlamaktadırlar. Bu hareket sadece insanlarda değil hayvanlarda da görülür. Özellikle köpekler bir şeye ilgi duyduklarında kafalarını yana doğru eğler. Hayvanlardaki bu beden dilini ilk keşfeden kişi ise Charles Darwin'dir.

Bu hareketin bilinçli bir şekilde kullanımı da söz konusudur. Özellikle kadınlar karşı cinsi etkilemek için bu hareketi kullanabiliyorlar. Beden dili hakkında bilinçli kadınların bu hareketi yapmasında ki sebep, erkeklerin tehditkâr görünmeyen uysal kadınlardan hoşlanmasıdır.

Geçtiğimiz 2000 yılda yapılmış olan tabloları incelediğinizde tablolardaki kadınların neredeyse birçoğunun başını eğik bir şekilde görürsünüz. Bunun sebebi bir erkeğin başı eğik bir kadın gördüğünde bilinçsiz bir şekilde etkilenmesinden kaynaklanıyor. Aynı şekilde kadınların oynadığı reklamlara bakarsanız, burada da başı eğilmiş bir kadın örneğini görebilirsiniz.

Yine de ister bir kadın olun ister bir erkek, eğer karşınızdaki kişi de daha otoriter bir hava yaratmak istiyorsanız, başınızı dik bir konumda tutmalısınız. Eğer bir sunum yapıyorsanız ya da bir toplantıda konuşma sırası size gelmişse, etrafınızdaki insanları gözlemlemeye başlayın. Eğer insanlar sizi dinlerken başlarını bu şekilde eğiyorlarsa, muhtemelen sizi can kulağı ile dinliyorlardır. Bu baş hareketini kendi lehinize de kullanabilirsiniz. Eğer biriyle aranızı iyi tutmak istiyorsanız, özellikle de bu kişi sizden daha üst bir konumda ise onu dinlerken başınızı eğip o konuştuğu sırada da kafanızı onaylarmışçasına sallamanız da fayda var. Bu şekilde karşınızdaki kişi sizi tehditkâr, yani bir düşman olarak görmeyecek ve size karşı olumsuz bir duygu besleme ihtimali azalmış olacaktır.

# Başı Öne Eğme



*Şekil 32 Başı Öne Eğme*

Gözlemlediğimiz kişi eğer omuzlarını başına doğru çekerek, kafasını omuzlarının arasına sıkıştırıyorsa, büyük ihtimalle o kişi kendini rahat hissetmiyor demektir. Bu hareket genelde insanların gürültülü bir şey duyduklarında, ya da bir şeyin üstlerine düşeceğinden korktuklarında yaptıkları bir baş hareketidir. Eğer bir otorite yaratmaya çalışıyorsanız ya da kendinizden emin görünmeye ihtiyacınız varsa bu hareketi kesinlikle yapmamanız gerekir. Bu hareket karşınızdakinin bilinçaltına sizin aciz olduğunuz hissiyatını verebilir.

## Baş Aşağıda



*Şekil 33 Başı Aşağı Eğme*



Karşınızdaki kişinin kafası aşağı bakıyor ise, muhtemelen karşınızdaki kişi o anda size karşı olumlu duygular beslemiyordur. Gözlemlediğiniz kişinin kafasının aşağıya doğru bakması, o kişinin olumsuz, eleştirel veya kavgacı bir davranış sergiliyor ya da sergilemek istiyor olabileceği anlamına gelebilir. Genelde bu pozisyondaki insanlar karşısındaki insanlara karşı ciddi eleştiriler yaparlar. Karşınızdaki kişinin kafası bu şekilde aşağıya doğru bakıyorsa, kafasını kaldırına kadar tehlike tam olarak geçmiş değildir.

Profesyonel konferans konuşmacıları dinleyicilerin kafasının bu şekilde

aşağıya doğru eğik olduğunu fark ederse, konuşmacı dinleyiciler ile interaktif bir şekilde iletişime geçerek kafalarını yukarıya kaldırmalarını sağlamaya çalışır. Amaç burada kafaların aşağı bakması ya da yukarı bakması değildir. Eğer kafaları dik bir şekilde yukarıya doğru bakıyorlarsa bu izleyicilerin o anda olumlu duygular beslediğini gösterecektir. Aksi takdirde aşağı bakan Kafalar o anda, o konuşmacıyı sevmediklerini ya da konuşmacıya katılmadıklarını ifade eder. Eğer konuşmacı başarılı olabilirse, izleyicilerin bir sonraki pozisyonu baş yukarı pozisyonu olacaktır. Bu şekilde konuşmacı izleyiciler ile arasında olumlu bir şekilde iletişim kurabilmiş anlamına gelecektir.



# ***Yüz Hareketleri***

Yüzümüz hissettiklerimizin, duygularımızın, bir dışa vuruş şekli gibidir. Yüzümüzde duygularımızı dışarı aktarabileceğimiz bir sürü farklı mimik şeklimiz var. İnsanları gözlemlerken karşımızdaki kişinin ne hissettiğini sezgisel olarak anlayabiliriz. Gözlemlediğimiz kişi o anda kızgın mı, üzgün mü, şaşırılmış mı yoksa mutlu mu? Bunları anlayabilmemizin arkasındaki faktör gözlemlediğimiz kişinin mimiklerin de yatıyor. Eğer, karşımızdaki kişi kaşlarını çatıp, diktik bize bakıyorsa, onun sinirlenmiş olduğunu algılayabiliriz. Ya da yüz hatları gerilmiş, ağzı biraz açılmışsa bunun bir şaşkınlık belirtisi olduğunu da algılayabiliriz. Aynı şekilde bizim hissettiğimiz duyguları da karşımızdaki kişiler anlayabilir. Bu evrensel bir dildir, Dünya'nın neresine giderseniz gidin, aynı şekilde mimikleri görebilirsiniz. Bu minikleri nasıl uygulayacağımızı kimse bize öğretmedi. Sevinince gülümsememiz gerektiğini, şaşırınca yüzümüzü germemiz gerektiğini, sinirlenince kaşlarımızı çatmamız gerektiği bize söylemedi. Bu bize evrimsel olarak gelen, doğuştan edindiğimiz bir yeterlik. Lakin bazı yüz mimikleri vardır ki, bu mimikleri gözümüzden kaçırmış ya da ne anlama geldiğini bilmiyor olabiliriz. Bu bölümde bazı az bilinen yüz ifadelerinin hangi anlamlara gelebileceğini inceleyeceğiz.

## Gözlerin Kısılması ve Göz Bebeklerinin Küçülmesi

Bu zamana kadar yapılan bilimsel araştırmalar da şaşırma tepkisinin ötesine geçtiğinizde ve sevdiğiniz bir şey gördüğünüzde, göz bebeklerinizin içi büyümektedir. Bunun tam tersi de olabilir. Sevmediğiniz, hoşlanmadığınız bir durumda göz bebekleriniz küçülmektedir.

Göz bebeklerimiz üzerinde hiçbir etkimiz yoktur. Göz bebeklerimiz hem gözümüze yansıtılan bir ışık gibi harici hem de düşüncelerimiz ve hissettiklerimiz gibi dahili etkenlerden etkilenebilmektedir. Lakin, gözlemlediğiniz kişinin gözbebeklerindeki bu değişimleri gözlemlemeniz kolay olmayabilir. Gözlerdeki bu değişimler saniye'nin onda biri gibi kısa bir sürede gerçekleşmektedir. Ve eğer karşınızdaki kişinin gözleri koyu renkli ise, bu değişimleri fark etmeniz gerçekten zor ve dikkat isteyen bir iştir. Bu göz işaretlerini yakalayabilmemiz durumunda, bizim için gerçekten gözlemlediğimiz kişi hakkında önemli bilgiler iletacaktır.

Lakin, birçok çok insan gözlerdeki bu değişimleri algılayamamakta ya da algılasalar da bir anlam veremedikleri için önemsememektedirler.

Heyecanlandığımızda, şaşırdığımızda ya da kendimizi birdenbire güç bir durumun içerisinde bulduğumuzda, gözlerimiz ve göz bebeklerimiz bir anda açılır ve genişler. Bunun tam tersi şekilde de eğer olumsuz bir şey görürsek ya da hissederseniz, göz bebeklerimiz küçülür ve gözlerimizi kısarak bloke etme eğiliminde oluruz.

## Gözleri Bloke Etmek



*Şekil 34 Gözleri Bloke Etmek*



*Şekil 35 Gözleri Bloke Etmek*

Gözlerimizin kısılması ya da göz bebeklerimizin küçülmesi gibi gözlerimizi direkt olarak bloke etmemiz de bizim o anda olumsuz bir duygu altında olduğumuzu gösteren en önemli etkenlerden biridir. Gözbebeklerini gözlemleyerek karşınızdaki kişiyi analiz etmeniz zor olsa da karşınızdaki kişi eğer gözlerini direkt olarak bloke ediyorsa bunu çok daha kolay bir şekilde gözlemleyebileceksinizdir.

Gözleri bloke etmenin birden farklı yöntemi olabilir. Karşınızdaki kişi bir anda göz kapaklarını kapatarak sıkabilir ya da göz kapaklarını kapattıktan sonra sıkmasa bile normalden daha uzun bir süre boyunca, göz kapakları kapalı bir şekilde kalabilir. Ellerini üzerine götürüp bekletebilir ya da eli ile gözünü ovuşturabilir. Tüm bu hareketler gözlerin bloke etme şekillerindedir. Bu hareketleri herhangi bir kişi de gözlemlediğiniz de karşınızdaki kişinin o anda olumsuz duygular hissettiği ya da gördüğü bir şeyden hoşlanmadığını, stres altına girdiğini ve gergin olduğunu anlayabiliriz. Ancak elbette diğer tüm beden dili işaretlerinde de olduğu gibi, bunda da kesin bir sonuç yoktur. Karşınızdaki kişi sadece gözleri yorulduğu için gözlerini ovuşturuyor olabilir ya da sadece biraz gözlerini dinlendirmek için göz kapaklarını kapatmış olabilir.



Şekil 36 Gözleri Bloke Etmek

## Açıkgözler



*Şekil 37 Açık Gözler*

Gözlemlediğiniz kişinin gözleri bir anda açılıyor ve kaşlarının havaya doğru kalkması da buna eşlik ediyorsa, o anda heyecanlandığını ve olumlu duygular beslediğini anlayabilirsiniz. Kendisine sürpriz parti yapılan bir kişiyi gözünüzün önüne getirin, genellikle vereceği ilk tepki gözlerinin fal taşı gibi açılması ve kaşlarının da yukarıya kalkması olacaktır. Bu evrensel bir şaşırma mimiğidir ve çoğu zaman güvenilirdir. Aynı şekilde bu mimiği birisini görüp çok heyecanlandığımızda ya da izleyemeyeceğiniz şekilde olumlu duygular beslediğimizde de gösteririz.

## Gözlerin Kırpışması

Heyecanlandığımızda ya da Korktuğumuzda göz kapaklarımız normalden çok daha fazla bir şekilde açılıp kapanmaya başlayacaktır. Göz kapaklarımızın açılıp kapanmasında ki bu ani artış, bizim sakinleşmemize kadar sürecektir. Aynı şekilde birisi hoşlanmadığımız bir şey söylediğinde göz kapaklarımız titreşecektir. Buna benzer bir tepkiyi de kendimizi ifade etmekte zorlandığımız ya da anlatmak istediğimiz şeyi anlatamadığımızda da yaşayabiliriz. Bu durumda da göz kapaklarımız titremeye başlayacaktır. Göz kapaklarımızın bu şekilde titreşmesi ya da ani bir şekilde açılıp kapanması, kendi performansımıza ya da aldığımız bilgiye yönelik olarak yaşadığımız içsel sıkıntının bir dışavurumudur. Göz kapaklarındaki bu ani artış bazı kişiler tarafından yalan yakalama işareti olarak algılanabilmektedir. Ama bu kesinlikle yanlış bir olgu. Kişi streste

olduğunda göz kapakları bu şekilde titreşebilir ya da hızlı bir şekilde açılıp kapanmaya başlayabilir. Bu o kişinin yalan söylediğini ya da bir şeyler sakladığını göstermez. Sadece o anda stresli olduğu varsayımında bulunabiliriz. Kişi sorgulanırken ya da ya da bir şekilde üzerine baskı yapılırken stres ve baskı hissetmesi çok doğal bir durumdur ve bunun sonucu olarak da bazı fiziksel reaksiyonlarda bulunabilir. Bu fiziksel reaksiyonlar o kişinin yalan söylediğini göstermez.

## Gözleri Dikme

Eğer 1 kişi gözlerini dikmiş ve uzun bir süre boyunca size bakmışsa, bunun altında bir şeyler aramanız çok normal. Lakin, bunun birçok farklı sebebi olabilir. Karşınızdaki kişi sizden hoşlanıyor olabilir, ilgi duyuyor olabilir ya da sizden nefret ediyor olabilir. Size bakan kişinin hangi duyguları beslediğini öğrenmek için diğer yüz mimiklerine de odaklanmanız gerekir. Eğer bir kişi sizin gözlerinizin içerisine uzun uzun bakarken, aynı zamanda da ufak bir gülümseme sergiliyorsa büyük ihtimalle bu kişi sizden hoşlanıyordur. Eğer, gözlemllediğimiz kişi size bakarken çenesini sıkıyor kaşlarını çatıyor ise büyük ihtimalle sizden nefret ediyor ve size tehditkâr bir bakış atmaya çalışıyordur. Gözlemllediğiniz kişide bu tepkilerin hiçbiri yoksa, gözlerinizin içerisine bakıyor ama ne gülümsüyor nede kaşlarını çatıp çenesini sıkıyorsa büyük ihtimalle Sadece size karşı bir ilgi duyuyordur.

## Yan Gözle Bakmak



*Şekil 38 Yan Gözle Bakmak*

Birisine yan gözle bakmak gözlerimiz ile gerçekleştirdiğimiz bir davranıştır. Kafamızı yana doğru hafif bir şekilde yatırarak yan yan bakabiliriz. Bu durum genellikle karşımızdaki insana kuşkuyla yaklaştığımızda veya söylediklerine tam olarak inanmadığımızda gerçekleştirdiğimiz bir reaksiyondur. Bu göz hareketini zaman zaman çok hızlı bir şekilde de gerçekleştirebiliriz. O yüzden gözlemlediğiniz kişiyi bu fiziksel göz hareketi yapılırken yakalamak zor olabilir. Bazı toplumlarda bu fiziksel hareket saygısızlık olarak algılanabilmektedir. Bunun saygısızlık ile bir alakası yoktur, kişi bu şekilde bir reaksiyon da bulunuyorsa karşısındakine seni dinliyorum ama söylediklerini kabul etmiyorum mesajını vermektedir.

## Dudakların kaybolması



*Şekil 39 Dudakların Kaybolması*

Gözlemlediğimiz kişi dudaklarını ağzının içine doğru çekiyor ve dudakları görünmüyorsa, bunun tek bir sebebi olabilir, o da: stres ya da endişe. İnsanlar rahat olmadıkları ortamda örneğin bir sunum yapacakları ya da bir konuşma yapmaları gerektiğin de dudaklarını bu şekilde ağızlarının içine doğru çekerek gizlemektedirler. Bu o kişinin, o sırada stres altında olduğunun bir göstergesidir. Toplumdaki yanlış algılardan biri de dudakları bu şekilde saklamanın bir yalan işareti olduğudur. Lakin, bu kesinlikle yanlış. Yalan söyleyen bir kişi dudaklarını bu şekilde saklayabilir, yalnız her dudağını saklayan yalan söylüyor gibi bir iddiada bulunmak yanlıştır. Yalan söyleyen bir kişi eğer profesyonel bir yalancı değilse, o anda inanılmaz bir stres hissedecektir. Bu stresin sonucu olarak da dudaklarını bu şekilde ısırılmışçasına ağzının içine sokabilir ve dudaklarını gizleyebilir. Ama kişi yalan söylemese bile, eğer kendini stresli hissediyorsa, kalabalık bir ortamdaysa ve bir konuşma yapıyorsa ya da mahkemede hakimin önüne çıkmışsa bu reaksiyonu görüntüleyebiliriz. Bu gözlemlediğimiz kişinin yalan söylediği anlamına gelmez.

## Sahte ve Gerçek Gülümsemeler





*Şekil 40 Sahte ve Gerçek Gülümsemeler*

Bu zamana kadar yapılmış araştırmalar da neredeyse tüm insanların hem gerçek hem de sahte bir gülümsemelerinin olduğu kanıtlanmıştır. Gerçekten önemseydiğimiz ve komik bulduğumuz kişilere karşı gerçek gülümsememizi kullanırız. Lakin, daha az önemseydiğimiz ya da gerçekten komik bulmasak bile nezaketten gülmek durumunda olduğumuz zamanlarda ise sahte gülüşümüz devreye girer. Karşınızdaki kişinin ya da gözlemlediğiniz kişinin gerçekten mi güldüğünü, yoksa sahte bir gülücük mü attığını anlamanın birkaç farklı yolu var. Eğer, gözlemlediğimiz kişi gülerken dudak uçlarını gözlerine doğru çekiliyor ve gözlerinin yanındaki deriler buruşuyor ise, muhtemelen o kişi gerçek bir gülümseme atıyordur. Bunun tam tersi şekilde gözlemlediğiniz kişi gülümserken dudak uçları gözlerine doğru çekilmektense, kulaklarına doğru çekiliyor ve göz çevresinde gözle görülür bir hareket olmuyorsa, bu durum o kişinin sahte bir gülücük attığının kanıtıdır. Bu durumda da kesin bir yargıya varmadan önce karşınızdakini iyi bir şekilde tanımalıyız. Eğer, gözlemlediğimiz kişi herhangi bir estetik ameliyatı; yani botoks yaptırmış ise gülümsemekte zorluk çekiyor olabilir. Bu durumda onun gerçekten gülümseydiği anları sahte gülümseme olarak algılayabiliriz.

## Yüzün Kızarması

Gözlemlediğimiz kişinin yüzü kızarmışsa, bu durumda o kişinin utanıldığını ya da stres altına girdiğini gözlemleyebiliriz. Yüzün kızarması

açık tenli olan insanlar da çok daha belirgin bir şekilde gözlemlenebilmektedir. Lakin, esmer ya da siyahi kişilerde bu durumu gözlemlemek her zaman mümkün olmayabilir.

## Bükülen Dudaklar



*Şekil 41 Bükülen Dudaklar*

Karşınızdaki kişi dudaklarını adeta öpücük atarmışçasına büküyorsa, büyük ihtimalle o kişi sizin anlattıklarınıza ya da savunduğunuz duruma katılmıyordur. Bu hareketi gözlemlediğiniz kişi ile aranızda bir fikir ayrılığı olduğu kanaatine varabilirsiniz. Bu durumda eğer siz bir sunum yapıyorsanız ya da bir satış toplantısında iseniz ve karşınızdaki kişiyi ikna etmeye çalışıyorsanız, sizi dinleyen kişilerin bu reaksiyonunu gördüğünüz anda kendi fikirlerinizi onlara kabul ettirebilmek adına çaba göstermeniz de fayda var. Karşınızdaki kişi sözel olarak size katılmadığını ifade etmese de, dudaklarını bükmesi sözel olmayan bir şekilde “anlattıklarına katılmıyorum” demektir.

## Alnın Kırışması



*Şekil 42 Alın Kırışması*

Gözlemlediğimiz kişinin alınının ve kaşların çatılması davranışı kişi üzüldüğünde, bir şey üzerine düşündüğünde, endişe ya da tedirginlik hissettiğinde veya şaşkına düştüğünde gözlemlenecek olabilen bir davranıştır. Gördüğünüz gibi alının kırışmasının birçok farklı anlamı olabilir. Karşınızdaki kişinin Alınının kırışmasının tam olarak hangi duyguyu ifade ettiğini anlamak için diğer fiziksel hareketlerini de incelemeniz gerekecektir. Aksi takdirde, sadece alının kırışması sizin için bir anlam ifade edemez.



*Şekil 43 Alın Kırışması*

# ***Beden Dilinde Aynalama***

Birçok hayvan karşısına farklı bir canlı çıktığında, karşısındaki canlının kendisi için bir tehlike uyarıp uyarmadığını anlamaya çalışır. Aksi takdirde vahşi hayatta, hayatta kalabilmesi çok zordur. Biz insanlar da, farkında olsak da olmasak da aynı durumu gerçekleştiririz. İlk defa tanıştığımız ya da önceden tanışmış olsak bile, ilk defa yüz yüze görüştüğümüz bir insanla ilk karşılaştığımızda, o kişi bizde pozitif ya da negatif bir etki uyandır. Bu etkinin sebebini belki de çoğu zaman anlayamayız. Sadece o kişiden hiç hoşlanmadığımızı ya da gerçekten o kişiden hoşlandığımızı düşünürüz. Lakin, bunun arkasında farklı sebepler vardır. Beynimiz ilk defa gördüğü birinin vücudunu hızlı bir şekilde tarayarak, onun hakkında bir ilk izlenim elde eder. Bu ilk izlenimin sonucunda karşı taraftan hoşlanacağımızı mı, yoksa hoşlanmayacağımıza mı karar veririz. Bu karar mekanizmasında ise en önemli olan etkenlerden biri, karşımızdaki kişinin bizimle benzer mimik, jest ve fiziksel hareketleri yapip yapmadığıdır. İlk defa karşılaştığımız bu kişi, bizim de gündelik hayatta bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde yaptığımız hareket ve jestleri yapıyorsa, muhtemelen o kişiye karşı içimizde bir sempati oluşacaktır. Lakin, bizim hiç yapmadığımız hareket ve jestleri yapıyorsa, o kişiye karşı negatif duygulara sahip olacağız. Bu durumu aynalama adı verilen yöntemle kendi lehimize kullanabiliriz. Aynalama eski çağlarda, aynı zamanda Atalarımız tarafından da büyük gruplarda başarılı bir şekilde uyum sağlamak için kullanılan sosyal bir araçtır. İlkel öğrenme metodu olan taklit etmenin kalıntısıdır. Bir zamanlar esnemenin amacının, vücudun oksijen ihtiyacını karşılaması için beynimizin gerçekleştirdiği bir aksiyon olduğu düşünülüyordu. Lakin, sonradan yapılan araştırmalar gösteriyor ki esneme diğer insanlar ile ilişki kurmaya ve saldırganlığı önlemeye yarayan bir aynalama şeklidir. Maymun ve şempanzelerde olduğu gibi, aynı kıyafeti giymek kadınlar için kabul edilemeyecek bir aynalama yöntemi. Ancak iki erkek aynı kıyafeti giymiş olarak bir partide karşılaşırlarsa, büyük ihtimalle birbirlerine karşı olumlu duygular beslemeye başlayacaklardır. Bunun sonucu olarak da birbirleriyle hayatları boyunca dost kalabilirler.

Bir gruba girdiğinizde aynı jestlere ve duruşa sahip kaç kişinin olduğuna dikkat etmeye çalışın. Aynalama, bir kişinin diğerinin fikirlerini ve tutumu benimsediği anlamına gelmektedir. Yani bir ortama girdiğinizde karşılıklı iki kişi aynı şekilde duruyor, kolları ve gövdeleri aynı pozisyonda ise,

muhtemelen birbirleriyle aynı duyguları paylaşıyor ve ikisi de aynı taraftalardır demektir. Bu fiziksel aksiyonu diğer hiyerarşik ortamlarda da görüntüleyebiliriz. Örneğin: bir toplantıda toplantı molasında bulunan en baskın kişi ellerini masanın üzerine çıkartıp, birbirleriyle kavuşturursa büyük ihtimalle bir süre sonra toplantı salonundaki diğer insanlardan birkaçı aynı fiziksel reaksiyonu gerçekleştireceklerdir.

Aynalama yöntemi hakkında birçok farklı örnek verebiliriz. Yolda yürüyen iki yakın arkadaşın, birbirleriyle aynı anda adım atmaları, kafede oturan iki arkadaşın birbirlerine eğik bir şekilde otururlarken, birinin arkasına yaslanmasının sonucunda diğerinin de aynı şekilde arkasına yaslanması vs. Aynalama metodunu etkilemek istediğiniz insanlar üzerinde de kullanabilirsiniz. Etkilemek istediğiniz insanın fiziksel hareketlerini, aynen siz de uygulamaya başlayın. Lakin, bu sanki onu taklit edermişçesine değil de, aynı hareketleri yapıyormuşçasına olmalı. Örneğin bir kişi ile karşılıklı otururken karşınızdaki kişi elini yan taraftaki sandalyenin üzerine attığında, siz de aynı hareketi yaparak onu aynalayabilirsiniz. Bu hareketi ondan hemen sonra yapmamamız gerekir. Aradan biraz süre geçtikten sonra, aynalamanız lazım. Aynalama hareketini nerede ve ne zaman yapacağınızı da iyi bilmeniz gerekiyor. Örneğin patronunuzun odasına gittiğinizde, patronunuz çok rahat bir pozisyonda oturuyor olabilir. Belki ayaklarını uzatmıştır, belki de ellerini ensesinde birleştirmiştir. Sizde patronunuzu aynalayarak onu etkileyebilmek için, bu hareketleri yapmanız patronunuz da olumlu duygulardan çok bir saygısızlık olarak algılanacaktır.



*Şekil 44 Beden Dilinde Aynalama*



# ***Sigara, Gözlük ve Makyaj***

# Sigara Dumanı



*Şekil 45 Sigara Dumanı*

Bu zamana kadar yapılan tüm gözlemlerde, kadınlar sigara içerken sigarayı erkeklere oranla daha yüksek bir pozisyona tuttukları gözlemlenmiştir. Aynı şekilde, kadınlar bileklerini geriye doğru atarak, bilek içlerini gösterebilecekleri bir duruş pozisyonu ile vücudun önünü açık bırakarak sigara içerler. Erkeklerde ise durum tam tersidir. Erkekler sigara içerken naif bir görünümde olmamak adına bileklerini düz bir şekilde tutarlar ve sigaradan bir nefes çektikten sonra, ellerini göğüs seviyesinden aşağıya doğru indirerek, vücudun ön kısmını korumaya alırlar. Bilindiği kadarıyla, toplumda sigara içen erkeklerin sayısı, kadınlara oranla bir hayli fazladır. Her iki cinsiyette sigaradan ortalama aynı sayıda nefes çekerler, ancak yapılan gözlemler gösteriyor ki, erkekler sigara dumanını içlerine çektikten sonra, ciğerlerinde daha fazla tutmaya meyilli oluyorlar. Bu nedenle, erkeklerde akciğer kanserine karşı, kadınlara göre daha hassas oluyorlar. Erkekler sigarayı genellikle kavrayarak tutarlar. Özellikle gizemli olmaya çalıştıkların da, sigarayı avuç içlerinde tuttuklarını gözlemleyebilirsiniz. Bu hareket film dünyasına da girmiştir. Filmlerde aktörler tarafından sert erkek rolü canlandırmaya çalışılıyorsa, bu hareket ile erkeğe sigara içirtiyorlar. İki cinsiyetinde nasıl sigara içtiğini temel seviyede incelemiş olduk. Şimdi de sigara içen insanların, nasıl bir tutuma sahip olduklarını, onlar hakkında nasıl bir

yargıya varabileceğimizi, sigara içme biçimlerini inceleyerek anlamaya çalışalım. Öncelikle, sigara içen bir kişinin genel olarak hayata karşı tutumunun pozitif mi, yoksa negatif mi olduğunu, dumanı nereye üflediğini gözlemleyerek anlayabiliriz. Genel olarak, sigarayı içine çektikten sonra dumanını aşağıya ya da yukarıya üfleyen insanların, tutumları arasında büyük bir farklılık gözlemlenebiliyor. Elbette, bu sigara içen kişinin karşısında herhangi bir kişinin olmadığı varsayımında bulunarak ortaya atılmış bir gözlemdir. Gözlemlediğiniz kişi, sigara içerken karşısında biri varsa, onu rahatsız etmemek için bilinçli olarak dumanı yukarıya ya da aşağıya üfleyebilir. Bunun altında herhangi bir anlam aramamalıyız. Lakin, gözlemlediğiniz kişi karşısında rahatsız edebileceği herhangi biri olmamasına rağmen, istemsizce sigara dumanını aşağıya da yukarıya doğru üflüyorsa, bunun altında bir anlam aramanız faydalı olabilir. Genel olarak, o anda olumlu duygulara sahip olan, gördüklerine veya duyduklarına karşı iyi hisler hisseden kişiler ve aynı zamanda kendini üstün veya güvende hisseden insanlar, sigara dumanını yukarı üfleme eğiliminde bulunuyorlar. Buna karşılık, olumsuz bir tutumu olan, gizemli ve şüpheci düşüncede olan bir kişi, genelde sigara dumanını aşağı doğru üflüyor. Kişi sigara içtikten sonra, dumanını ağzının kenarından aşağı doğru üflüyorsa, bu diğerlerine göre daha da olumsuz ve gizemli bir tutumun göstergesi olabilir. Genellikle bunu film camiasında da görüntüleyebiliriz. Filmlerde mafyalara veya suç örgütü liderlerine bu şekilde sigarayı çektirirler. Bu insanlar genellikle filmlerde sert, kızgın ve sinirli bir adam olarak canlandırılır. Ve sigara içme biçimleriyle de bunu yansıtmaya çalışırlar. Bu insanlar, diğer çete üyelerine kendilerinin üstün olduğunu göstermek için sigara içerken kafalarını arkaya doğru sert bir şekilde atabilirler ve dumanı da yukarıya doğru üflerler. Bunların filmde canlandırılması, gerçek hayatta da bu anlama gelmediğini göstermez. Gerçek hayatta da bu tutumlara sahip olan insanların, genel olarak sinirli, kızgın ve ne yapacağı belli olmayan kişilikler olarak gözünüzde canlandırabilirsiniz. Aynı şekilde, dumanı ciğerlerinden dışarıya doğru, hangi hızla üflendiği de o kişinin ruh haline karşı önemli bilgiler verebilir. Duman normal bir şekilde dışarıya doğru üfleniyorsa bunun altında herhangi bir anlam aramak saçma olacaktır. Lakin, sigara içen kişi normale oranla çok daha fazla hızlı bir şekilde sigara dumanını dışarı üflüyorsa, bu onun olumsuz hislere sahip olduğunu gösterir. Bu olumsuz hisler de, genellikle kişiden kişiye göre

değişiklik gösterecektir. O anda sahip olduğu kızgınlık, gerginlik ve etrafındaki insanlara göre kendini daha üstün görme duyguları, onları bu şekilde hızlı bir sigara dumanı üflemeye itmiş olabilir.

## Sigarayı Söndürmek

Çoğu insan, sigarasını içtikten sonra, sigarası bitmeye yakın zamanlarında, kül tablasında sigaralarını söndürürler. Bu söndürme biçimleri, kadınlar ve erkekler arasında değişikliklere yol açabiliyor. Örneğin, kadınlar sigaralarını kül tablasına yavaş bir şekilde basarak döndürürler. Erkekler ise, kül tablasına sigarayı bastıktan sonra, baş parmakları ile sigarayı ezme eğiliminde oluyolar. Sigara söndürmeye yönelik şu ana kadar okuduklarınız, çok önemli bir bilgi içermiyor. Ama asıl önemli olan şu ki, karşınızda oturan kişi, daha sigarasının bitmesine çok varken, sigarasını aniden kül tablasına bastırıyorsa, bu onun ortamdaki kalkıp gitmek istediğini gösteren bir işarettir. Belki de, ayıp olmaması için tam olarak size kalkmak istediğini söylemiyor olabilir. Ama sigarası bitmeden kül tablasına bastırması, onun bu duygusunu ele veriyordur. Karşınızda bu şekilde bir kişi gözlemlediğiniz de, onu daha fazla oyalamak yerine, ortamdaki gitmesini sağlayabilirsiniz.

## Puro İçmek



Şekil 46 Puro İçmek

Purolar, ucuzları bulunsa da genellikle sigaraya ve diğer tütün mamüllerine göre çok daha maliyetlidirler. Aynı zamanda, boyutları da diğer tütün ürünlerine göre daha büyüktür. Tüm bunların göz önüne alındığında, puro içmek gücün ve üstünlüğün bir göstergesi olarak algılanmıştır. Genellikle filmlerde de görebileceğimiz gibi, toplumda herhangi bir statü seviyesine ulaşmış olan insanlar ve güçlü kişilikler, örneğin iş adamları, mafyalar, çete liderleri ve bir şirkette üst düzey pozisyonda çalışan insanlar, sıklıkla puro içerken gösterilirler. Aynı zamanda, puro genel olarak sigaraya oranla çok daha nadir bulunan bir şey olduğu için, ödül törenlerinde de kullanılabilir. Örneğin, bir iş anlaşması veya ikramiye kazanılması gibi durumlar olduğunda, genel olarak insanlar bir puro yakarak bu özel durumu kutlama eğiliminde olabiliyorlar. Genellikle bu insanlar gözlemlendiğinde puro içen insanların, sigara içen insanlara oranla dumanı daha fazla yukarıya üfledikleri gözlemlenmiştir. Bu aslında hiç de şaşırtıcı değil. Yapılan bir deneyde, bir kutlama yemeğinde deneklere 400 tane bedava puro dağıtıldı. Denekler o sırada kendilerinin gözlemlendiğini bilmiyorlardı. Ve bu deneklerin o puroları nasıl içtiği teker teker gözlemlendi. Ve gözleme sonucunda ise, puro içen insanların tam 320 tanesinin dumanı yukarıya üflediği gözlemlendi.

## Gözlüklerin Anlamı



Şekil 47 Gözlüklerin Anlamı

Vücudumuza taktığımız hemen hemen her yardımcı madde, kullanıcılara belli bir durumu açığa çıkartabilecekleri jestler yapma imkânı sağlar. Bu gözlükler için de aynen geçerlidir. Gözlük takan insanların genellikle gözlükleriyle en sık yaptıkları hareket, gözlüğün bir sapını ağza alarak dişlemeleridir. Bunun altında aslında bebekken annemizin memesini emerken hissettiğimiz güveni, yeniden yaşamak için anlık olarak yaptığımız bir aksiyondur. Eğer, çevrenizde bu şekilde gözlük sapını ağzına götürerek, dişlemeye ya da emmeye başlayan bir kişi görürseniz, o kişinin bir güvence arayışı içerisinde olduğunu anlayabilirsiniz. O kişi çoğunlukla herhangi bir durumda, kendini güvensiz hissetmeye başlarsa, bu şekilde gözlüklerin sapı ile oynayarak, kendini güvenli bir şekilde hissetmeye çalışır. Gözlüklerle ilgili yapılan bir diğer gözlem ise şudur; eğer gözlük kullanıyorsanız, özellikle insanlarla yeni tanıştığınız zamanlarda, karşı tarafımızdaki insanlar sizi diğer insanlara göre çok daha çalışkan ve zeki olarak algılıyorlar. Yapılan araştırma sonucu gösteriyor ki: diğer insanlar gözlük takan insanların IQ'sunun takmadıkları zamana göre 14 puan daha yüksek tahmin etmişlerdir. Ama üzülerek söylemeliyim ki; gözlük takan insanların etraflarına saçtıkları bu zekilik etkisi, sadece 5 dakika kadar sürmektedir. İnsanlar bir kişiyi ilk gördüklerinde, sadece gözlük taktığı için o kişiyi daha zeki bir şekilde algılamaya başlıyorlar. Ama daha sonra karşılarındaki kişiyi tanımaya başladıkça, muhabbet ettikçe, o kişi hakkında başka yargılara da varıyorlar. Ve bu karşıdaki kişiyi tanıma süresi yaklaşık 5 dakika kadar sürüyor. Daha sonra, karşıdaki kişinin karakterinden tam olarak emin olmaya başladıkça, o kişinin hakkındaki düşünceleri de değişiyor ve gözlüğün artık bir anlamı kalmıyor. Bu durumu kendi lehinize kullanabilirsiniz. Özellikle sadece kısa süreli bir buluşma gerçekleştireceksiniz, gözlük kullanmıyor olsanız dahi bir gözlük takabilirsiniz. Bu durumda, karşılarındaki insanlar sizi normalde olduğunuzdan çok daha zeki bir şekilde algılayacaklardır. Ve yine yapılan çalışmalar gösteriyor ki, bu şekilde zeki olarak algılanmak, her türlü gözlük türünde geçerli değil. Örneğin, camları çok büyük, renkli çerçeveleri bulunan ve üzerinde marka ismi yazan bir gözlük kullanıyorsanız, insanlar bu tür gözlük takan insanları zeki olarak algılamıyorlar.



*Şekil 48 Gözlük Sapını Dişlemek*

## Gözlüğün Üzerinden Bakmak



*Şekil 49 Gözlüğün Üzerinden Bakmak*

Genel olarak sinema camiasında, bu hareketi sıklıkla görüntüleyebiliriz. Çekilen filmlerde genellikle toplumda önyargılı ve eleştirel olan insanlar, örneğin öğretmenler ya da profesörler, gözlüğün üzerinden bakma hareketini sıklıkla kullanırlar. Bu sadece filmlerde değil, gerçek hayatta da

zaman zaman bu şekilde gerçekleŖebiliyor. Genellikle filmlerde okuma gözlüğü kullanan bu insanlar, gözlüklerini çıkartarak vakit kaybetmek yerine, direkt olarak gözlüğün üzerinden karŖılarından bakmayı tercih edebiliyorlar. Fakat genellikle bu bakıŖa maruz kalan insanlar, bu bakıŖı tehditkar ve rahatsız edici buluyorlar.

Gzn üzerinden bakma alışkanlığı, kiŖinin herhangi bir art niyeti olmasa bile, o kiŖi için ağır bir hataya sebep olabilir. Genellikle bu bakıŖa maruz kalan insanlar, kendilerini rahatsız hissettiklerinden dolayı, bu bakıŖı gördükleri anda kollarını bağlayarak ya da ayak ayak üstüne atarak, daha tartıŖmacı bir pozisyona geçebilirler. Bu beden dilleri arasında, insanların birbirleriyle etkileŖime girmelerinden kaynaklanır. EĞer siz de gözlük kullanan bir insansanız ve gündelik hayatınızda bu alışkanlığı sıklıkla gösteriyorsanız, bu alışkanlıktan bir an önce kurtulmanız da fayda var. Mümkünse insanlarla konuŖurken, gzlĞnz tamamen çıkartmanın sizin için çok daha iyi olacaktır. Bu şekilde karŖıdaki insanlar, size daha az tehditkâr olarak görecek ve rahat edeceklerdir. Ancak yine de gözlüğü takmanız gerekiyorsa, siz konuŖurken gzlĞnz çıkartarak ya da kafanızın üstüne kaldırarak konuŖmanızı yapabilir ve karŖı tarafı dinleme aŖamasına geçtiğinizde, tekrar gzlĞnz takabilirsiniz.

Bu hareketi gerekleŖtirirseniz, karŖınızdaki kiŖi siz gözlüklerinizi çıkartınız anda konuŖma sırasını sizde olduğunu, aynı şekilde gzlĞnz geri taktiğinizde da konuŖma sırasının onda olduğunu bilindiŖi bir Ŗekilde algılamaya baŖlayacaktır.

Bir de kontak lenslerin insan üzerindeki etkisi var. Siz bu lensleri taktiğinizde, göz bebekleriniz normale oranla çok daha fazla geniŖlemiş ve nemli bir Ŗekilde görünecektir. Bu durum genellikle karŖınızdaki insanlar tarafından, sizin naif bir kiŖiliĖe sahip olduğunuz yönünde yorumlanabilir. Bu genellikle bazı sosyal ortamlar için uygun olsa da, özellikle de kadınlar için iŖ hayatında hiç de uygun değildir. Aksine oldukça tehlikeli bir durum olabilir. KarŖınızdaki kiŖiler, özellikle de erkekler sizi daha naif bir Ŗekilde algınlıklarında, size daha az saygı göstereceklerdir. Onların size daha saygı göstermesinden dolayı, iŖyerinizdeki otoritenizi kaybedebilir ve zayıf bir konumda kalmaya devam edebilirsiniz.



Bir kadın, bir iş adamını fikirlerini kabul ettirmeye çalışırken, karşısındaki adam lenslerin etkisinde kalabilir ve kadının söylediklerini tam anlamıyla odaklanamayabilir. Bu da iletişimler arasında bir kopukluk olacağını gösterir. İşyerinde, hafif boyalı camlar ve güneş gözlükleri asla kabul edilemez. Ve bunlar genellikle sosyal ortamlarda da bir şüphe uyandırır. Her şeyi açık ve net bir şekilde gördüğünüzü insanlara ifade etmek istiyorsanız, çerçeveli açık renk göz kullanmanız, sizin için çok daha iyi olacaktır. Genellikle hafif boyalı olan gözlükler ve güneş gözlüklerini, dışarı için saklamamız da fayda var. Bunları özel hayatınızda kullanabilirsiniz.

## Gözlüğü Kafaya Takmak



*Şekil 50 Gözlüğü Kafaya Takmak*

Bir ortamda, koyu camlı, gözleri görünmeyecek türde bir güneş gözlüğü takan insanlar, diğer insanlar tarafından tehditkar bir şekilde algılanırken, gözlüğünü kafasına takmış olan insanlar ise, tam tersi olarak havalı bir görünüm yaratırlar. Bu aslında, bir nevi etraflarındaki diğer insanların, karşısındaki kişilerin gözbebeklerini genişlemiş, iki tane kocaman gözü varmış gibi algılamasından kaynaklanır. Bu da, büyük göz bebekleri olan bebeklerin ve sevimli oyuncakların üzerimizde bırakmış olduğu güven verici etkiden kaynaklanıyordur.

# Gözlük ve Makyaj

Makyaj yapmak, özellikle de iş hayatına girmiş olan kadınlara, kesinlikle çok büyük oranda bir itibar sağlar. Bununla ilgili yapılmış bir araştırmada var. Yapılan bu araştırmada, bir seminerde eğitim materyallerinin satışını yapması için, asistanlar görevlendirilmiştir. Bu kadınların her birine, bir masa verilmiş ve aynı şekilde giydirilmişlerdir. İlk asistan, hem gözlük takmıştır hem de makyaj yapmıştır. İkinci asistan gözlük takmıştır, ama makyaj yapmamıştır. Üçüncü asistan gözlük takmamış, ama makyajlıdır. Ve dördüncü asistan ise, ne gözlük takmıştır ne de makyaj yapmıştır. Daha sonra bu asistanlar, ürün satışı yapmaya başlarlar. Potansiyel müşteriler, masalarında asistanları 4 ile 6 dakika arasında dinlerler. Masadan ayrıldıktan sonra, müşterilerden her birine, bu asistanların kişilik özelliklerini ve görünüşlerini hatırlamaları ve her kadını en iyi şekilde tarif edebilecek olan cümleleri kurmaları istendi. Sonuçlar şaşırtıcıydı hem gözlüğü hem de makyajı olan kadın, diğer insanlar tarafından kendinden emin, zeki ve dışa dönük bir kişilik olarak tanımlanmıştır. Bazı kadınlar ise içlerine kıskançlık duygusu girmiş olacak ki, bu kadınları kendinden emin, fakat aynı zamanda da küstah ve kendini beğenmiş bir kişilik tarzına sahipmiş gibi gördüler. Fakat, diğer erkeklerin hiçbiri, kadınları bu şekilde değerlendirmemiştir. Büyük ihtimalle kadınlar, bu asistanları kendilerine rakip olarak gördükleri için, bu şekilde bir değerlendirmeye varmış olabilirler. Makyaj yapmış, ancak gözlüğü olmayan satış asistanı ise, insanlar tarafından güzel bir görünüme sahipmiş gibi algılanmıştır. Fakat, insanlar bu kişileri dinleme ve ilişki kurma gibi kişilik özelliklerini zayıf bulmuştur. Makyaj genel olarak kadının Öz güvenli bir şekilde algılanmasına sebep olur. Makyajsız kadınlar, iş hayatındalarsa genellikle daha itibarsız olarak algılanmaya meyillidirler. Makyaj yaptıktan sonra, gözlük takan ve takmayan kadınlar arasında ise, çok küçük farklılıklar gözlemlendi. Yani, gözlük takmaması ya da takmalarının pek bir önemi yok. Lakin, makyaj iş hayatındaki kadınlar için çok büyük bir öneme sahip. Genellikle erkekler bu kadınların makyaj yapıp yapmadıklarını daha sonradan hatırlayamıyorlar. Lakin, kadınlar çok bariz bir şekilde nasıl makyaj yaptıklarını bile hatırlayabiliyorlar. Yapılan bu araştırmada, kadınların hepsi aynı boy etekleri giymiş olmasına rağmen, erkekler makyaj yapmış kadınları daha kısa bir etek boyuna sahipmiş gibi algıladılar. Bu durum ise şunu gösteriyor ki, makyaj

yapan kadınlar, diğer erkekler tarafından daha seksi bir şekilde algılanıyor.

## Rujun Etkisi

Yapılan bir televizyon programında 9 kadına, yapılan bir mülakat için gelmeleri söylenmiştir. Mülakatların yarısında, buraya gelen 9 kadının yarısı ruj sürmüştür. Görüşmecilerin davranışları ise, deneyden sonra oldukça açık bir şekilde gözlemlenebiliyordu. Kırmızı rujlu, ve daha dolgun dudaklı kadınlar, genel olarak erkeklerin ilgisini daha fazla çekmişlerdir. Ve bu insanlar, seksi bir kişilik olarak algılanmışlardır. Lakin, küçük dudaklara sahip olan ve pastel gibi nötr renklere sahip ruj süren kadınlar ise, daha çok kariyer odaklı ve işe uygun olarak görünmüşlerdir.

Ruj kullanmayan kadınlar ise, iş görüşmesinde erkekler tarafından, kişisel özellikler açısından yetersiz olarak değerlendirmişlerdir. Mülakatı yapan kadınlar, her biri kadınların ruj sürüp sürmediğini fark ederken, erkeklerin sadece yarısı bunu fark edebilmiştir. Dolayısıyla, sonuç şu ki, kadınlar için ruj sürmek faydalıdır. Özellikle iş yerinde ve bir iş toplantısında, ruj sürmek kadınların itibarını olumlu derecede arttıracaktır. Lakin, burada hangi ruju sürüldüğünü de önemli. Genel olarak kırmızı ve çok açık ruj tonları, diğer insanlara olumlu bir itibar bırakmıyor. Lakin, daha hafif bir tonu seçerseniz, bu diğer insanlar üzerinde olumlu bir etki bırakacaktır.

# ***Yalan Yakalama***

Kitapta bu zamana kadar birçok farklı beden dilinin ne anlama geldiğini detaylı bir şekilde inceledik. Bu hareketler neticesinde, artık karşımızdakileri çok daha iyi anlayabilecek ne düşündüklerini ne hissettiklerini, o anda akıllarından neler geçirdiklerini ya da size karşı olan tutumlarının ne olduğunu anlayabileceksiniz. Geldiğimiz noktada sözel olmayan bu işaretler sayesinde, her koşul altında herkesin ne hissettiğini tam olarak çözümlenebileceğiniz de ikna olduğunuzu umuyorum. Şimdi de bir kişinin bedeninde, belki de en zor yakalanabilecek beden dili işaretlerinin neler olduğunu öğreneceğiz. Bu beden dili işaretleri bize karşımızdaki kişinin yalan söyleyip söylemediğini açık bir şekilde ortaya koyacaktır. Yalnız başlamadan önce şunu bilmenizde fayda var. Kişiden kişiye göre değişse de, aldatıcı davranışların net bir şekilde saptanması, çoğu zaman çok güç bir durum olabilmektedir. Bundan dolayı kitabın bu bölümünü yalancılığın saptanmasında sözel olmayan davranışların gerçekçi bir şekilde değerlendirilmesi ve kullanılması sürecine ayırdık. Bazı kaynaklarda yalancılığın çok kolay bir şekilde yakalanabileceği iddia edilmekte. Yalnız, bu durum gerçekten öyle değildir. Özellikle beden dili işaretlerini yeni öğreniyorsanız ve bir amatör seniz, karşınızdaki kişinin size doğruyu mu söylediğini, yoksa yalan mı söylediğini anlamanız gerçekten zor olabilir. Bu bölümü tamamen ezberlemiş olsanız bile, ilk başlarda doğru bir çıkarıma varmak sizin için zor olacaktır. Bu durum kendinizi ilerlettikçe, alıştırmalar yaptıkça düzelecek olan bir şey.

Yalancılığın bu denli zor yakalanabilen bir şey olmasının sebebi, yalan söylemeye çok erken başlamamızdır. İş yeri içerisinde gizlediklerimiz, sakladıklarımız, ebeveynlerimize söylediğimiz yalanlar, bizi bir süre sonra bir profesyonel haline getirebilir. Lakin, bu durum elbette herkes için böyle değildir. Bazı insanlar ise yalan söylerken çok çabuk bir şekilde yüzleri kızarır ve kendini ele verirler. Bu kişilerin yalan söylediğini yakalamak için herhangi bir eğitim almış olmanıza da gerek yok. Dış görünüşlerindeki bu ani değişiklikleri eğitimsiz olsanız dahi, sezgisel olarak yakalayabileceksinizdir. Ama diğer profesyonellerin yalanını yakalamak kolay olmayabilir.

Küçüklükten itibaren yalan söylemeye alıştıkları için, beden dillerinde çok az ya da neredeyse gözle görülemeyecek şekilde az işaret verirler. Elbette Kendinizi bu alanda eğittiğinizde, bu işaretleri de yakalayabileceksiniz. Lakin, başlarda zorlanacağınızı bilerek sürece

başlamanız da fayda var.

# Rahatsızlık İşaretleri

Size yalan söyleyen kişi, gerçekten profesyonel bir yalancı değilse, muhakkak ki bir rahatsızlık duyacaktır. Öncelikle bu rahatsızlık işaretlerinin ne olduğunu geçmeden, rahat bir insanın özelliklerini inceleyelim. Karşınızdaki kişi, sizinle rahat bir şekilde iletişim kuruyorsa, büyük ihtimalle tüm gövdesini size doğru açmış ve aranızda hiçbir bariyer koymamış olacaktır. Bu durumda onun sizinle beraber rahat bir iletişim kurduğunu anlayabilirsiniz. Lakin, konuşmanın devamında birdenbire ikinizin arasında bir bariyer koymaya başlamışsa, örneğin masada karşılıklı otururken, bir anda çantasını ya da yan tarafta olan yastığı kucağına almışsa ya da masada duran bardağı, kendi önüne doğru çekip, iki eliyle bardağı tutarak bir bariyer yapmaya başlamışsa, bu kişinin o anda bir rahatsızlık duymaya başladığını düşünebiliriz. Elbette bu rahatsızlığın tek kaynağı, karşınızdaki kişinin yalan söylüyor olabileceği manasına gelmez. Farklı dış etkenlerden de rahatsız olmuş olabilir. Lakin, bunu anlamanın maalesef kesin bir yöntemi yok. Bunu sezgisel olarak keşfetmelisiniz. Eğer, karşınızdaki kişiyle rahat rahat muhabbet ederken, ona sorduğunuz bir soruya bu şekilde bir karşılık vererek, ikinizin gövdelerinin arasına bir bariyer koyuyor ve daha sonra cevabını veriyorsa, ortada bir yalan olma ihtimali muhtemeldir.

# Ayakların Uzaklaşması



*Şekil 51 Ayakların Uzaklaşması*

Karşınızdaki kişi, eğer size yalan söylüyorsa büyük ihtimalle bir rahatsızlık hissiyatı duyacağından bahsetmiştik. Rahatsızlık hissiyatının dışavurumu şekillerinden biri de, ayakların sizden uzaklaşması şeklinde olacaktır. Eğer, konuştuğunuz kişi sizinle rahat bir şekilde konuşuyorken, bir anda ayaklarını, çok minik açılarda da olsa geriye çekiyor ise, burada bir rahatsızlık hissiyatı olduğunu düşünebiliriz. Çünkü limbik sistemimiz, bizi rahatsız eden kişi ya da olaylardan uzaklaşmak ister. Eğer sizin ona sorduğunuz bir soruya kaçamak cevap vermek istiyorsa, bu onun limbik sisteminde bir tehlike durumu olarak algılanır. Bu yüzden limbik sistem, sizi bir anda rahatsız edici bir nesne olarak görmeye başlar. Bunun sonucu olarak da karşınızdaki kişi istemsizce ayaklarını geriye çekebilir. Ayakları geriye çekmekten kastım, koca bir adım atmak değil. Belki de sadece ayaklarını hiç yerden bile kaldırmadan, sadece birkaç santim geriye çekecektir. Lakin bu işaretler bile karşınızdaki kişinin bir rahatsızlık duyduğuna karşı güçlü bir delil olabilir.



# Gözleri Kapatmak



*Şekil 52 Gözleri Kapatmak*

Bizi rahatsız eden bir şey duymak ya da görmek gibi istemediğimiz bir şeye maruz kaldığımızda, yine limbik sistemimizin kararı ile kısa bir süreliğine de olsa gözlerimizi kapatırız. Bu göz kırpmaktan farklıdır. Gözler daha uzun süre kapalı kalacaktır. Eğer, karşınızdaki kişiyle konuşurken gözlerini bu şekilde kapattığını ya da buna alternatif olarak ellerini gözlerine götürerek, bir bloke yaptığını görürseniz, bu da karşınızdaki kişinin o anda bir rahatsızlık, bir gerginlik yaşadığını gösterecektir. Bu durumda rahatsızlığın kaynağı, karşınızdaki kişinin size yalan söylemesi olabilir.

## Yatıştırıcı Davranışlar

Gözlemlediğimiz kişi, eğer yalan söylüyorsa o anda kendini maruz kaldığı strese karşı yatıştırmak için bazı fiziksel hareketlerde bulunacaktır. Bu hareketlerin türü kişiden kişiye göre değişebilir. Bazıları saati ile oynamaya başlar, bazıları elini boynuna götürerek boyun çukuru ile oynamaya başlar, bazıları ise el parmaklarını kütleterek kendini o andaki rahatsızlığa karşı yatıştırmaya çalışır. Bu fiziksel hareketler, kendini açık bir şekilde belli edecektir. Karşınızdaki kişinin yalan söylediğinden şüphelendiğiniz bir anda, beden dilini gözlemlemeye başlayın. Eğer gözlemlediğiniz kişi, cümlesine başlarken bu tür yatıştırıcı

hareketlerden birini ya da birkaçını uyguluyorsa, büyük ihtimalle o anda bir stres hissediyordur. Ve bu stresin sebebi de kişinin yalan söylemesinden kaynaklanıyor olabilir.

## Fiziksel Temaslardaki Azalma

Örneğin, sevgiliniz ile koltukta yan yana oturduğumuzu ve bacaklarınızın da yavaşça birbirine değdiğini farz edelim. Sevgiliniz sorduğumuz bir soruya yalan cevap vermek istiyorsa, önceki bölümde de bahsettiğimiz gibi vücudunda bir rahatsızlık hissiyatı duyacaktır. Limbik sistem bu rahatsızlık hissiyatını sizden kaynaklı olduğunu hissedecek. Yani sizi bir düşman olarak görecektir. Limbik sistemimiz bizi rahatsız eden şeylerden uzaklaşmaya meyillidir. Eğer sevgiliniz ayağını kısa bir süreliğine de olsa size değdirmeyi bırakırsa yani fiziksel teması keserse, bu durumun limbik sistemin anlık kararı ile gerçekleştiğini anlayabilirsiniz. Çünkü, sevgilinizin vücudunda bir rahatsızlık hissiyatı olduğunu algılayabilirsiniz. Bu da onun yalan söylediğine karşı delillerimizden bir diğeri olabilir.

## Çoğu Yalancı Gözlerinizin İçine Bakar

Toplumda yanlış bilinen algılardan bir diğeri ise, yalan söyleyen kişinin bakışlarını kaçırdığının düşünülmesidir. Aksine insanlar yalan söyledikleri zamanlarda, gözlerini kaçırmanın karşı taraf tarafından yalan söylediğini fark etmesini sağlayacağını düşündüğü için, göz kaçırılmaz. Bu harekete dikkat etmelisiniz. Örneğin, konuşurken sizinle çok az göz teması kuran, bunun yerine telefonu ile ilgilenen ya da televizyon izleyen bir kişi, siz ona soru sorduğunuz sorunun cevabını vermek için direkt sizinle göz teması kurmaya başlarsa, burada şüphelenecek bir şeyler vardır.

# Dudakların kaybolması



*Şekil 53 Dudakların Kaybolması*

Yapılan araştırmalara göre, yalan söyleyen bir insan yalan söylemeden hemen önce alt veya üst dudağını, ağzının içine doğru çekerek yalamaya meyilli oluyor. Bu yüzden, evrenizde bu harekete özellikle dikkat etmelisiniz. Bir kişiyle konuşurken, karşınızdaki kişinin dudakları neredeyse kaybolacak şekilde, ağzının içine doğru döndürülerek yok oluyorsa, o kişinin size yalan söylemeye hazırlandığını veya söylemiş de olabileceğini aklınızdan ıkarmamalısınız. Elbette, sadece dudakları ağzının içine sokmaları bir yalan söylediklerini kanıtlamaz. Aynı şekilde dudakların ağzın içerisine sokulmasının, birden farklı anlamı olabilir.

## Ten Renginde Değişiklik

Tüm yalancılar da olmasa da, bazı insanlarda, özellikle hayatında sık sık yalan söylemeyen, dürüst, saf kalpli olarak adlandırabileceğimiz kişiler, yalan söylemek zorunda kaldıklarında, ten renklerinde büyük oranda değişiklik fark edilebiliyor. Eğer, siz de biriyle konuşurken ortada karşınızdaki kişiye korkutacak herhangi bir şey olmamasına rağmen, ten renginin hayalet görmüş gibi beyazlaştığını görürseniz, bunun bir yalan söyleme işareti olabileceğini aklınızdan ıkarmamalısınız.

# Mikro İfadeleri İnceleyin

Mikro ifadeler kuşkusuz ki, karşınızdaki kişileri doğru bir şekilde analiz etmek istiyorsanız, ilk incelemeniz gereken yerler olacaktır. İnsanların yüzü ve yüzlerinde bulunan kas yapısı çok karmaşıktır. Vücutlarında bulunan başka herhangi bir bölgede bu denli karmaşık ve yoğun bir kas yapısı bulunmaz. İnsanların yüzünde hiçbir zaman kontrol edemeyecekleri birçok farklı kası vardır. Bu kaslar o kişinin hissettiği duygular neticesinde, istemsiz olarak hareket ederler. Ama bu hareketler çoğu zaman uzun süreli olmaz. Saniyenin dörtte birinde veya çok daha kısa bir sürede gerçekleşebilecek olan bu mikro ifadeleri yakalamak kolay değildir. Kitabımızda mikro ifadeler ile ilgili bir bölüm daha var. O bölümde öğreneceğiniz mikro ifadeleri, karşınızdaki insanlarda gözlemlemeye başlayın. Eğer, size bir şey söylerken, bir insanın yüzünde anlamsız mikro ifadeler görüyorsanız, bu o kişinin yalan söylüyor veya bir şeyleri saklıyor olabileceğini gösterir. Örneğin, eşinize “bugün ne yaptın?” sorusunu sorduğunuzda, eşiniz size rutin bir şekilde, “iş yerindeydim, çalıştım” diye cevap verirken, mikro ifadelerini incelediğinizde, bir korku veya gerginlik işaretleri alıyorsanız, bunun altında büyük ihtimalle farklı bir durum vardır. Ve bu durumu çözebilmek için, daha fazla araştırma yaparak eşinizin üzerine gitmeniz gerekir.

# Duraksama ve Gecikme

İnsanlara bir soru sorduğunuzda, o soruya ne kadarlık bir sürede cevap verdikleri, o kişinin doğru ya da yalan söylediğini size kanıtlar. Karşınızdaki kişi, size sorduğunuz sorulara çok hızlı bir şekilde, hiç düşünmeden cevap veriyorsa, bunun altında bir şüphe aramalısınız. Aynı şekilde, çok fazla duraksayarak, gecikmiş bir cevap veriyorsa da yine bunun altında şüphe aramalısınız. Ortasında kalan insanlar, genellikle doğruyu söyleyen kişilerdir. Bir kişiye bir soru sorduğunuzda, örneğin, “geçen hafta çarşamba günü neredeydin?” diye bir soru yönelttiğiniz de, Doğruyu söyleyen bir kişi ilk olarak kafasının içerisinde, geçen hafta çarşamba günü ne yaptığını kısa bir şekilde gözlerinin önüne getirecek, ve size bu şekilde cevap verecektir. Lakin, size yalan söylemeye hazırlanmış bir kişi, size hangi yalanları söyleyeceğini önceden planlar. Siz ona bu soruyu yönelttiğiniz de, kafasında geçen hafta ne yaptığını düşünmek yerine, kafasında direkt olarak size söyleyeceği yalan belirir.

Ve tak diye cevap verir. Hiçbir düşünme süresinin olmamasından kuşku duyarak, o kişinin yalan söylüyor olabileceğini düşünebilirsiniz. Aynı şekilde çok beklemesi de sakıncalıdır. Yine aynı soru ile devam edelim. Bir kişiye geçen hafta çarşamba günü ne yaptın diye bir soru yönelttiğiniz de, çok fazla duraksıyorsa, o kişinin size söyleyecek mantıklı bir yalan kurguladığını düşünebilirsiniz.

## Uzun Süre Gözleri Kapatmak

Karşınızdaki kişiye, bir soru yönelttiğinizde, gözlerini normal insanlara oranla daha fazla kapalı tuttuğunu gözlemliyorsanız, bu o kişinin kendini savunma mekanizmasına aldığı veya kafasının içerisinde size söyleyeceği yalanları kurguladığını gösterebilir. Normal bir insan 0,10 ila 0,40 saniye hızında göz kırpar. Gözlemlediğiniz kişi, bu oranların üzerine çıkarak, daha fazla gözlerini kapalı tutuyorsa, çoğunlukla bunun arkasında size karşı dürüst olmamalarının bir etkisi olabilir.

## Gözlerini Takip Edin



*Şekil 54 Gözlerini Takip Edin*

İnsanlara bir şey sorduğunuzda, o kişi sorduğunuz şeyi gerçekten yaşamış olduğu anıları hatırlamaya çalışıyorsa, sol yukarı tarafta doğru bakacaktır. Lakin, soruyu yönelttiğiniz kişi, o anda size yalan söylemek için kafasında bir şeyler canlandırıyor, sağ yukarı tarafa bakma

eğiliminde olacaktır. Bunu kendi hayatınızda da hemen test edebilirsiniz. Etrafınızda herhangi bir yakınınızın yanına gidin ve ona, hayalindeki evin hangi renkte olmasını istediğini soru o kişi bir an kafasının içerisinde bir şeyler kurgulamaya başlayacaktır. Ve bu yüzden sağ yukarı tarafa doğru bakacaktır. Gözlerini dikkatli bir şekilde takip ederseniz, o kişinin gözlerindeki bu hareketi fark edeceksinizdir. Bir de ona geçmişte yaşadığı bir olayla ilgili hatırasını sorun. Bu sefer de o hatırayı, yani gerçekten gerçekleşmiş bir olayı hatırlamak için, sol yukarı tarafa doğru bakacaktır. İşte bu tekniği, yalan yakalamak için kullanabilirsiniz. Bir kişi sol yukarı tarafa doğru bakıyorsa, muhtemelen size doğruyu söyleyecektir. Lakin, sağ yukarı tarafa doğru bakıyorsa, size söyleyeceği yalanları kafasının içerisinde kurguluyor olduğunu anlayabilirsiniz.

## Başlarını Hangi Yöne Salladıklarına Dikkat Edin

Bir kişiye, bir soru yönelttiğimiz de, karşınızdaki kişi, gerçekler ile orantılı bir şekilde kafasını sallamaya meyillidir. Bir örnek senaryo kurgulayalım; bir arkadaşınıza, sigarayı bıraktırmaya çalışıyorsunuz. Yanınızdayken asla sigara içirtmiyorsunuz. Daha sonra bu arkadaşınız, akşam sizin yanınıza geliyor, siz de ona bir soru soruyorsunuz; "Bugün hiç sigara içtin mi?" arkadaşınız bu soruya kafasını onaylarmışçasına, aşağı yukarı doğru sallayarak "Hayır, içmedim." cevabını veriyorsa, o kişinin size yalan söylediği varsayımında bulunabilirsiniz. Genellikle kafalarını sallamaları, büyük oranlarda olmayacaktır. Mili santimlik dahi olsa da söyledikleri ile çelişkili bir şekilde kafalarını sallarlar. Örneğin, bizim örneğimizde arkadaşınız o gün gerçekten sigara içmişti. Ve bunu sizden saklıyordu. Ama kafası bunu açık bir şekilde dile getirdi. Siz ona, sigara içtin mi diye bir soru yönelttiğinizde, kafasını aşağı yukarı doğru sallayarak, sizin sorduğunuz soruya beden dili ile doğru cevabı verdi. Ama sözleriyle yalan söylemeyi tercih etti. Bunu etrafınızdaki insanlar da gözlemlerseniz, yalancıları çok kolay bir şekilde yakalayabileceksinizdir.

# ***Aşkın Beden Dili***

Her duygu ve düşüncede de olduğu gibi, aşık olunca da bedenimizde bazı fiziksel hareketler gerçekleşir. Biz bunları çoğu zaman fark etmeyiz. Lakin, bu her zaman gerçekleşir. Bu hareketler hem kadınlarda hem de erkeklerde görülebilmektedir. Şimdi sırasıyla aşık olan bir kişinin bedeninde nasıl fiziksel reaksiyonlar gerçekleşiyor bunları inceleyelim.

## Göz Bebekleri

Göz bebeklerinden kitabımızda daha önceki bölümlerde de bahsetmiştik. Heyecanlandığımızda, mutlu olduğumuzda ya da şaşırdığımızda göz bebeklerimiz aniden büyümeye başlar. Aşık olunca da durum tam olarak böyledir. Aşık olan bir kişi hoşlandığı kişiyi gördüğü zaman, göz bebekleri büyüyecektir. Lakin, gözbebeklerindeki bu büyüme çoğunlukla kısa süreli olacaktır. Bu yüzden göz bebeklerinin gözlemleyebilmeniz zor olabilir. Özellikle de karşınızdaki kişi, koyu renk tonuna sahip bir göze sahipse, göz bebeklerinin görünmesi daha da zorlaşacağı için, bu fiziksel reaksiyonu her zaman yakalayamayabilirsiniz.

## Gülümseme

Hoşlandığınız kişiyi düşündüğünüz zamanlarda, yüzünüzde anlamsız bir gülümseme olur. Aslında ortada herhangi bir komik durum yoktur. Yalnız istemsiz bir şekilde aşık olunca gülmeye eğilimliyizdir. Aynı durum size aşık olan kişi için de geçerli olacaktır. İstemsiz bir şekilde araba kullanırken, okuldayken ya da iş yerindeyken gülmeye başlayacaktır. Çoğu zaman sizin bu gülme işaretlerini yakalamanız zor olabilir.

## İstemsizce Aynalama

Aynalama hareketinden de kitabımızdaki daha önceki bölümlerde bahsetmiştik. Bu hareketi aşık olunca da uygularız ve bunu tamamen istemsiz bir şekilde yaparız. Hoşlandığımız kişiyle yolda yürürken aynı anda adımlar atarız, masada otururken birbirimizle benzer şekilde otururuz. Ve genellikle bu aynalama işaretlerini, hoşlanan taraf daha sık yapmaktadır. Yani, eğer karşınızdaki kişinin sizden hoşlanıp hoşlanmadığını anlamak istiyorsanız, öncelikle masada ki oturuşunuzu değiştirin. Aradan bir süre geçtikten sonra karşınızdaki kişi de sizinle aynı pozisyonda oturmaya başlamışsa, büyük ihtimalle sizden hoşlanıyordur. Buradaki oturuş pozisyonunda kastımız ise, tamamen aynı şekilde oturmak değil, sadece vücudun bir bölümünün benzer bir şekilde



pozisyon almasıdır. Örneğin kolunuzu aynı pozisyonda tutabilirsiniz ya da ayaklarınızı aynı şekilde bacak bacak üstüne atarak oturabilirsiniz. Tüm bunları siz yaptığınız da karşı tarafta sizin arkanızdan aynı pozisyona geçiyorsa, büyük ihtimalle karşı taraf size bilinçsiz olarak aynalamaya çalışıyordur.

## Kendini Yatıştırma

Size aşık olan bir kişi, sizi gördüğü zaman büyük ihtimalle vücudunda bir gerginlik meydana gelecektir. Vücudundaki bu gerginliği ve stresi azaltabilmek için ise, kendini yatıştırmaya çalışacaktır. Bu yatıştırma biçimi ise, genellikle kendine dokunma şeklinde olur. Bu dokunma biçimi değişiklik gösterebilir. Bazıları boyun çukuruna dokunurlar, bazıları saçlarını oynarlar, bazıları ise kendi koluna, bacağına ya da dudaklarını dokunurlar. Bu işaretlerin tamamı karşımızdaki kişinin, kendini yatıştırmak için yaptığı bilinçsiz hareketlerdir. Elbette, bu hareketleri gerçekleştiren herkesin size aşık olduğu anlamına gelmez. Dediğim gibi, bunlar sadece stresli olan bir kişinin kendini yatıştırmak için uyguladığı fiziksel reaksiyonlardır. Aynı şekilde sizde bu hareketleri patronunuzun yanına çıktığınızda ya da sizden daha üst pozisyonda ki biri ile konuştuğunuzda gerçekleştirebilirsiniz. Bu ona aşık olduğunuz manasına gelmez. Sadece karşınızdaki kişi daha üst konumda biri olduğu için, normal olarak vücudumuzda bir stres artışı gerçekleşecektir. Ve beynimiz bu stresi doğru bir şekilde yönetebilmek için, kendini yatıştırma yolu olarak bu tür fiziksel dokunuşlara yönelecektir.

## Titreşim

Bir kişiye aşık olduğumuzda, vücudumuzdaki bazı bölgelerimiz istemsiz bir şekilde titremeye başlayacaktır. Aynı şekilde size aşık olan biri, sizi gördüğünde, yan yana olduğumuzda ya da konuşmaya başladığınızda vücudunun bazı bölgeleri titremeye başlayacaktır. Bu titreme yine kişiden kişiye göre değişiklik gösterebilir. Bazılarının ayağında ufak bir titreme olur, bazılarının elleri titremeye başlar, bazı kişilerin alt vücudunda ya da üst vücudunda herhangi bir değişiklik olmasa bile, göz kapaklarında ve kirpiklerin de ufak titremeler gözlemleyebilirsiniz. Bu titreşimlerin asıl sebebi, heyecandan kaynaklanıyordur. Size aşık olan kişi, sizi gördüğünde haliyle heyecan seviyesi de bir anda yükselmiş olacaktır.

Heyecan seviyesinin yükselmesi sonucunda da, vücudunda bu tür titreşimler meydana gelecektir. Bu titreşimler kısmen kolay bir şekilde gözlemlenebilir. O yüzden dikkatli bir şekilde gözlemlemeniz de fayda var. Biri sizinle konuşurken vücudundaki bu titremeleri fark ederseniz, büyük ihtimalle karşınızdaki kişinin o sırada çok heyecanlı olduğunu anlayabilirsiniz. Bu heyecanın sebebi de elbette sadece aşk olmak zorunda değil. Eğer siz üst düzey bir yönetici iseniz ve sizden alt konumda bulunan bir çalışan, yanınıza gelip sizinle konuşurken bu tür reaksiyonlarda bulunuyorsa, bunun konum bazlı bir heyecan olduğunu anlayabilirsiniz. Lakin, aynı statüde bulunduğunuz bir kişi, sizinle bu şekilde konuşurken vücudundaki titremeleri fark ederseniz, bunun bir hoşlanma belirtisi olduğunu düşünebilirsiniz. Yalnız bu da kesin bir sonuç değildir. Vücudunda bu titremeleri fark ettiğiniz kişiyi, daha sonra farklı insanlarla da konuşurken gözlemlemeye başlayın. Eğer bu kişi diğer insanlarla konuşurken, vücudunda herhangi bir titreme olmadan konuşuyor, ama sizinle konuşmaya başlayınca bu titreşimleri fark ediyorsanız, büyük ihtimalle sizden hoşlanıyordur. Yalnız karşınızdaki kişi, diğer insanlar ile konuşurken de bu şekilde titremeler göstermeye başlıyorsa, bunun arkasında farklı sebepler de olabilir. Bu kişinin sosyal fobisi olabilir, ya da fiziksel bir rahatsızlıktan dolayı bu tür titremelere sahip olabilir.

## Büyük ve Şık Görünme İsteği

Erkekler hoşlandığı bir kişiyi gördüklerinde içgüdüsel olarak daha büyük görünme ihtiyacı hissederler. Bu yüzden omuzlarını geriye doğru atıp, daha dik bir şekilde durarak daha fazla alan kaplamaya başlarlar. Kadınlarda ise bu biraz daha farklıdır. Kadınlar hoşlandığı kişiyi gördüklerinde, daha çekici görünmek isterler. Bu yüzden üstlerine başlarına bir çeki düzen vermeye başlarlar. Bu bazen saçlarını düzeltmek olabilir ya da giydiği kıyafetleri düzeltebilir.

Eğer karşı cinsten biri, sizi her gördüğünde bu tür fiziksel aksiyonlar gerçekleştiriyorsa, büyük ihtimalle sizden hoşlanıyordur. Elbette bunu tek bir kere yakalamış olmanız, o kişinin sizden hoşlandığı manasına gelmez. Belki de sadece üstü dağıldığı için üstünü düzeltmek isteyen bir kadın olabilir ya da beli tutulduğu için oturuşunu düzeltmek isteyen bir erkek olabilir. Kesin bir kanıya varmak için, birden fazla kez aynı hareketi yakalamış olmanız gerekiyor. Eğer, gözlemlediğiniz kişi sizi her

gördüğünde bu iki reaksiyondan birini gerçekleştiriyorsa, sizden hoşlanıyor olma ihtimali fazladır.

# ***Kadın Aşık Olunca***

Kadın aşık olduğunda, vücudunda bazı tepkiler görüntülenebilir. Bu tepkileri, bu bölümde detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Böylelikle size aşık olan herhangi bir kadın olduğunda, bunu kolaylıkla algılayabileceksiniz.

- *Size aşık olan kadın, sizi gördüğünde ya da siz onun bulunduğu ortama girdiğinizde, yüzü kızarmaya başlar. Bu tatlı bir utanma ifadesidir. Gözlemediğiniz kişi, siz onunla her aynı ortama girdiğinizde yanaklarında hafif bir pembeleşme görüyorsanız bu hareketi yakalamışsınız demektir.*
- *Aynalama metodundan bahsetmiştik. Sizden hoşlanan bir kadın, aynı şekilde sizi bilinçsiz olarak aynalmak için ses tonunu da kullanabilir. Siz ses tonunuzu alçaltırsanız, sizden hoşlanan kadın da aynı şekilde kısık bir ses tonu ile konuşmaya başlayacaktır. Siz ses tonunuzu yükselttiğinizde, karşınızdaki kadın da yüksek bir ses tonu ile konuşmaya başlayacaktır. Bu beyninin bilinçsiz bir şekilde, aynalamasından kaynaklanan bir reaksiyondur. Bu taktiği karşınızdaki kadını yakalamak için, karşı tarafa zarf atabilirsiniz. Yani normal bir ses tonu ile karşılıklı bir şekilde konuşurken, bir anda abartılı olmayacak şekilde ses tonunuzu kısın ya da yükseltin. Eğer karşınızdaki de sizinle aynı tepkiyi vererek, ses tonunu kısıyor ya da yükseltiyorsa, büyük ihtimalle size karşı bir duygu besliyordur.*
- *Bir kadın size âşık olduğu zaman, gözlerinizin içi derin derin bakmaya başlayacaktır. Lakin, bu sert bir bakış değildir. Aksine, sizinle ilgilendiğini belli edermişçesine, şefkat dolu gözlerle size bakmaya başlayacaktır.*
- *Sizden hoşlanan kadın size doğrudan bakmasa bile, kafasını hafif bir şekilde yana eğerek yandan bir bakış atacaktır. Böylece utangaç ve çekingen olduğu mesajını size iletmeye çalışır. Bu da beyninin bilinçsizce gerçekleştirdiği bir reaksiyondur ve bu aksiyonu gözlemediğiniz kişinin, sizden hoşlanıyor olma ihtimalini göz önünde bulundurmalısınız.*
- *Sizden hoşlanan kadın, sizinle konuşurken eli sık sık çenesine gider. Bu hoşlandığınız kadının o anda sizi gördüğü için*

heyecanlanmasından kaynaklanan bir kendini yatıştırma eylemidir. Bu elbette sadece çene ile sınırlı kalmaz, gözlemediğiniz kadın kendini yatıştırmak için farklı türde fiziksel hareketlerde bulunuyor olabilir. Örneğin yanaklarını oynuyor, saçlarını oynuyor ya da boynuna dokunuyor olabilir. Bunların her biri kendini yatıştırma hareketidir ve yüksek heyecan duyduğumuzda bu tür yatıştırma hareketlerini gerçekleştiririz.

- Gözlemediğiniz kadın, eğer avuç içlerini size gösterebilecek bir şekilde sizinle konuşuyorsa, bu da onun size aşık olduğunun önemli kanıtlarından biri olabilir. İnsanlar konuşurken bilinçsiz bir şekilde hoşlandıkları kişiye avuçlarını gösterme eğilimindedirler. Bu fiziksel hareketi kendi lehinize de kullanabilirsiniz. Eğer, bir konuşma yapıyorsanız ya da karşınızdaki ile iyi bir ilişki kurmak istiyorsanız, avuç içlerinizi karşınızdakinin görebileceği bir pozisyonda tutun. Böylelikle karşınızdaki kişi sizi daha güvenilir, daha sadık ve daha az tehditkâr bir şekilde algılayacaktır.
- Gözlemediğiniz kişi eğer sizinle aynı durumlara aynı tepkiyi veriyorsa, örneğin siz güldüğünüz de o da gülüyorsa, üzüldüğünüzde oda üzülüyorsa büyük ihtimalle bilinçsiz bir şekilde size aynalamaya başlamıştır. Bu da karşı taraftaki kişinin sizden hoşlandığına dair bir kanıt niteliği taşımaktadır.
- Eğer karşı cinsten bir kişi, sizinle konuşurken sürekli üzerinde bulunan takılara, örneğin yüzüğü ile kolyesine ya da küpelerine dokunuyorsa, bu da bir tür yatıştırma hareketidir. Bu yatıştırma hareketini karşı taraf heyecanlı olduğu zamanlarda gerçekleştirir. Eğer karşı tarafta sürekli bu tür fiziksel hareketleri gözlemliyorsanız ve bu fiziksel hareketleri sadece sizi gördüğü zaman gerçekleştiriyorsa, bunun sizinle ilgili bir durum olduğunu algılayabilirsiniz. Ve bunun sonucu da muhtemelen karşı tarafın sizden hoşlanması şeklinde sonuçlanacaktır.
- İlk defa karşılaştığınız biri, sizden ilk görüşte hoşlanıyorsa, yani sizden etkilenmişse, kaşları kısa bir süreliğine kalkıp inecektir ve büyük ihtimalle bundan sonrasında da ufak, gizli bir gülümseme bunu takip edecektir. Bu fiziksel reaksiyon da karşı tarafın sizden

*ilk görüşte etkilendiğini gösteren en önemli kanıtlarından biridir.*

- *Sizden hoşlanan bir kişi, kalabalık bir ortamda sadece sizinle konuşur ve dikkatini sizin üzerinize yoğunlaştırır. Yanında başka insanlar olsa bile onların bir önemi yoktur. Bir şekilde sizinle daha çok konuşmaya çalışır, konuyu sizin üzerinize getirir. Konuşurken ortamdaki tek odak noktası sizsinizdir. Bunu gözlemek de kolay olacaktır. Eğer bir grup içerisinde otururken, bir kişi sürekli size gizli bakışlar atıyor ve sizinle muhabbete girmeye çalışıyorsa, büyük ihtimalle sizden hoşlanıyordur.*
- *Sizden hoşlanan bir kadın, sizinle iletişim halinde iken gözlerini ortalamaya göre çok daha hızlı bir şekilde kapatıp açmaya başlar. Bu heyecanın artmasıyla vücudun gerçekleştirdiği doğal bir reaksiyondur. Karşı taraf bunu kontrol edemez.*
- *Gözlemlediğiniz kişiyle diyalog halindeyken, karşınızdaki kişi sizinle aynı tempoda konuşmaya çalışıyorsa, siz ses tonunuzu arttırınca, o da arttırıyor, konuşmanızı yavaşlatınca o da yavaşlatıyorsa, büyük ihtimalle bu da bilinçsiz bir aynalamanın sonucudur. Ve bu karşınızdaki kişinin sizden hoşlandığı anlamına gelebilir.*
- *Karşınızdaki kişi konuşurken iki parmağının arasına saçlarını alıp, saçlarıyla oynuyorsa bu da yüksek heyecandan kaynaklanan bir yatıştırma aksiyonudur. Bu heyecanın kaynağı da büyük ihtimalle sizden hoşlanıyor olmasıdır.*
- *Bir kadınla otururken ayak uçları size doğru bakıyorsa, muhtemelen sizden hoşlanıyordur. Yalnız, oturduğunuz kişiyle siz karşılıklı muhabbet ederken, ayakları farklı bir yönü gösteriyorsa büyük ihtimalle ortamdaki ayrılmak ya da yerinizi değiştirmek istiyordur.*

# ***Erkek Aşık Olunca***



- *Erkek sizin gözlerinizi yakaladıktan sonra, yani sizinle bir göz kontağı kurduktan sonra ani bir şekilde gözlerini kaçırabilir. Daha sonra sizde gözlerinizi erkeğin üzerinden çektikten sonra, o size gizli gizli bakmaya tekrar devam edecek ve yine bir göz kontağı kurmanın yolunu kollayacaktır.*
- *Erkeklerin doğada adeta bir avcı, bir yırtıcı gibi olduğunu unutmayın. Yırtıcı hayvanlar ile erkekler arasındaki en büyük benzerlik, yakalama isteği ile başlar. Erkeklerde aşık olduğu kişinin gözlerini yakalamaya çalışır. Sürekli olarak göz teması kurmaya çalışırlar. Eğer, gözlemlediğiniz erkek sürekli size bakıyor ve uygun bir anı kollayarak göz teması kurmaya çalışıyorsa, onun size karşı bir hoşlantı içerisinde olduğu varsayımından bulunabilirsiniz.*
- *Erkek aşık olduğu kadının koluna ya da omzuna dokunur. Ancak, bunu arkadaşlık samimiyeti içerisinde yaptığını göstermeye çalışır. Bu elbette size hoşlanan erkeğin gelip omzunuza ya da kolunuza dokunacağı anlamına gelmez. Sizden hoşlanan kişi ile aranızda belli bir samimiyet oluşmuşsa, bu hareketi yapma olasılığı daha yüksektir. Erkek aşık olduğu kadını görünce, otomatik olarak saçlarını düzeltme eğiliminde olur. Eğer bir erkek sizi her gördüğünde saçları ile oynuyor ve düzeltiyorsa, büyük ihtimalle size karşı bir duygu besliyor olması muhtemeldir.*
- *Kadınların aşık olunca da yaptığı gibi, erkeklerde aşık oldukları zaman onları bilinçsiz bir şekilde aynalarlar. Eğer siz sesinizi kısıtığınızda da karşınızdaki erkek sizinle beraber sesini kısarak konuşuyorsa ya da siz ses tonunuzu yükselttiğiniz de yine aynı şekilde ses tonunu yükselterek konuşuyorsa, bu sizi bilinçsiz bir şekilde aynaladığı manasına gelecektir. Bu elbette sadece ses tonuyla sınırlı kalmaz, fiziksel hareketler, oturuş şekli de buna dahil. Siz bir şeye güldüğünüzde, erkek de sizinle beraber gülüyorsa, ya da siz masa da farklı bir pozisyonda oturmaya başlayınca, karşınızdaki erkek de bir süre sonra sizin o duruşunuzu taklit edermişçesine aynı pozisyona geçiyorsa, bu o kişinin sizi aynaladığı ve bunun sonucu olarak da sizden hoşlandığı manasına gelmektedir.*

- *Bir erkek sizinle konuşurken, çok olmasa da hafif bir şekilde öne doğru eğiliyorsa, bu size karşı duygu besledikleri anlamına gelebilir.*
- *Önceki bölümlerde, erkeğin aşık olduğu kadını görünce daha büyük görünme isteğinden bahsetmiştik. Bu durum aynen geçerli. Erkek aşık olduğu kadını gördüğünde, adeta bir horoz gibi kabarır ve omuzları daha dik olur. Başını yukarı kaldırarak yürür. Daha büyük ve ihtişamlı görünmeye çalışır.*
- *Erkekler özellikle aşık oldukları kadın etraftayken bazı bilinçdışı fiziksel hareketler ile karşı cinsin ilgisini çekmeye çalışır. Bu hareketlerin başında ise, baş parmaklarını kemerlerine geçirmeleri bulunur.*
- *Erkekler aşık olduğu kadını gördüklerinde, ellerinde herhangi bir objeyi tutarlar. Bunu yapmalarının arkasındaki sebep de hoşlandıkları kişiyi gördükten sonra, heyecanlarını bastırabilmek için bu tür nesnelere yardım almalarıdır. Ellerinde tuttıkları kalemi bardağı ya da diğer nesnelere*
-

•

## ***Kadınlara Özel Bölüm***

Kitabımızdaki bu bölüm, daha çok kadınlara yönelik olarak hazırlanmıştır. Bu bölümde, karşı cinsin, yani erkeklerin beden dili hareketlerini inceleyeceğiz ve kadınlara özgü bilinmesi gereken bazı bilgilerden bahsedeceğiz.

Öncelikle, bu bölüme başlamadan bir bilgilendirme yapmak istiyorum; bu zamana kadar yapılmış tüm araştırmalar gösteriyor ki, kadınlar erkeklere oranla çok daha etkili bir biçimde beden dili işaretlerini yakalaya biliyorlar. Yapılan bir araştırmada hem kadınlar hem de erkekler bir araya getirilerek, karşılıklarına bir resim konulmuştur. Deneklere ise, bu resimdeki kişinin beden dilini analiz etmeleri söylemiştir. Sonuçlar burada çok şaşırtıcı bir şekilde gerçekleşti. Kadınlar resimdekini kişinin beden dilini analiz etmeye çalışırken, beyinlerinin tam 5 farklı bölümünü harekete geçirerek kullanmaya başladılar. Erkekler ise, beyinlerinde sadece bir bölümü aktif olarak kullandı. Dolayısıyla, kadınların sezgisel olarak yaptıkları analizler, bir erkeğin yaptığı analize göre doğruluk payı çok daha yüksek olabiliyor. Ayrıca, bu durum sadece birilerinin bedenlerini okurken değil, aynı zamanda kendi beden dillerini kullanırken de gözlemlenebiliyor. Kadınların gündelik hayatta, istemsizce uyguladıkları mimikleri ya da beden dillerini analiz etmek, erkeklere oranla çok daha zordur. Erkekler kadınlara kıyasla, çok daha basit bir yapıya sahiptirler. Ve bu yüzden çok daha kolay bir şekilde analiz edilerek bir çıkarma varılabiliyorlar. Bu yüzden, karşı cinsin duygularını veya düşüncelerini anlamak isteyen bir kadınsanız, işiniz çok da zor olmayacaktır. Bu bölümde, muhakkak bilmeniz gereken bazı bilgileri maddeler halinde inceleyerek, sizleri daha donanımlı bir kadın haline getireceğiz. Elbette bu bölüm, erkeklerin de işine yarayacaktır. Hem kendi hemcinslerini analiz ederek, sosyal hayatta bir adım önde olacak, hem de kendilerini bir kadının yerine koyarak empati yeteneklerini geliştireceklerdir.

## Bir Erkeğin Sizden Hoşlandığını Gösteren Sinyaller

Bir erkek, sizden duygusal anlamda hoşlanmaya başladığında, bazen aranızda bir samimiyet olmamasından dolayı, duygularını gizlemeyi tercih edebilir. Ya da utangaç bir kişiliğe sahip olduğundan ötürü, size hiçbir zaman açılmaz. Aksine sizi her gördüğünde, sizden hoşlandığını belli

etmemek için kendini kısıtlamaya başlar. Ama sizin de tahmin edebileceğiniz gibi, birçok erkek bunu beceremez. Erkekler, bir kadından hoşlandıkları zamanlarda, beden diliyle bunu çok da kolay bir şekilde açığa yansıtırlar. Erkekler bunu çoğunlukla bilerek yapmazlar. Bilinçsiz olarak gerçekleştirdikleri bu beden dili işaretlerini yakalayabilirsiniz, hangi erkeklerin sizden hoşlandığını çok daha kolay bir şekilde anlayabileceksinizdir.

Kadınlar genellikle, sezgisel olarak erkeklerin ondan hoşlanıp hoşlanmadığını anlayabiliyorlar. Biraz önce de bahsettiğimiz gibi, kadınlar bir kişinin beden dilini analiz etmeye çalışırken, beden dili ile ilgili hiçbir bilgileri dahi olmasa da, beyinlerinde 5 farklı bölüm harekete geçiyor ve karşı tarafı analiz etmeye başlıyor. Kadınlar, daha önce başlarına gelen olaylardan, yaşam tecrübelerinden faydalanarak bunu yapabiliyorlar. Bu tamamen sezgisel olarak gerçekleşen bir durum. Ve sonuçlar çoğu zaman doğru olabiliyor. Elbette, burada kadının kendine dürüst olup olmaması da önemli. Eğer, kadında karşı taraftan hoşlanıyorsa, büyük ihtimalle düşüncelerinin içerisine duygusal sebepler girecektir. Karşı tarafın ondan hoşlanmasını istediği için, erkeğin yaptığı her türlü hareketi bir flört sinyali olarak algılayabilir. Öncelikle, kendimize dürüst olmayı öğrenmeliyiz. Bir erkeğin veya kadının beden dilini analiz ederken, hiçbir zaman duygularımızı karıştırmadan, objektif bir yorum da bulunabilmeyi öğrenirsek, insanları çok daha doğru bir şekilde analiz edebiliriz.

Elbette bunu yapabilmek, herkes için kolay değildir. Biz insanlar olarak, duygusal varlıklarız. Ve hoşumuza gitmeyen şeyleri, kendimize itiraf etmeye çekiniriz. Bir kadının hoşlandığı erkeğin, ondan hoşlanmadığını düşünmesi ona acı verecektir. Bu yüzden, beynimiz sahte çıkarımlarda bulunarak, erkeğinde kadından hoşlandığı yönünde sonuçlara varabilir. İşte tam da bu yüzden, elinizde yazılı kaynakların olması sizin için çok daha iyidir. Eğer, gözlemlediğiniz erkeğin sizden hoşlandığını düşünüyorsanız, öncelikle birazdan öğreneceğiniz maddeler arasında sizin bu düşüncelerinize sebep olacak herhangi bir beden dili işaretini gözlemleyip, gözlemlemediğinizi kendinize sormalısınız. Eğer, bu bölümde öğreneceğiniz beden dili işaretlerini, karşı cins üzerinde sıklıkla gözlemliyorsanız, büyük ihtimalle o erkek sizden hoşlanıyordur.

Şimdi tek tek bir erkeğin sizden hoşlandığını gösteren beden dili

işaretlerini incelemeye başlayalım;

## Açık Bir Duruş

Vücudumuzu, çekici bulduğumuz insanlara karşı açmaya meyilliyizdir. Bunu genellikle bilinçli olarak gerçekleştirmeyiz. Ama bilinçdışı olarak vücudumuz, bu şekilde bir görünüme geçer. Bir erkek sizinle konuşurken, ikinizin arasında kalacak herhangi bir bariyer koymuyorsa, örneğin; ellerini ve kollarını çapraz bir şekilde birbirine kenetlemiyorsa veya bacak bacak üstüne atarak oturmuyorsa ya da kucağında tuttuğu herhangi bir cisim yoksa, bu o erkeğin size karşı açık olduğunu gösterir. Elbette, bunu sadece bir hoşlanma olarak yorumlamak yanlış olacaktır. Bir erkek sizinle konuşurken, gövdesini size dönüyor, bacaklarını omuz genişliğinde açıyor ve kendini size karşı açıyorsa, bu kişinin sizden olumlu enerji aldığını gösterecektir. Ama bu her zaman bir flört işareti olarak algılanmamalıdır. Belki de o erkek sizi sadece arkadaş olarak seviyor ya da sizi sempatik buluyor olabilir. Böyle bir hareketi gözlemlediğiniz erkeğin, sizden hoşlanıp hoşlanmadığını anlayabilmek için, daha fazla işaret yakalamalısınız. Lakin, bunun tam tersi olacak şekilde, sizinle her konuştuğunda, kucağına bir şeyler alıyor, kollarını çaprazlama bir şekilde bağlıyor ya da ikinizin arasında bir bariyer oluşturuyorsa, bu o kişinin sizden olumlu enerji almadığının kesin bir göstergesidir.

## Ellerini Görünür Şekilde Tutar

Bir erkek, genellikle hoşlandıkları kişinin yanındayken, ellerini istemsizce görünür bir pozisyonda tutar. Bunun sebebini anlamak zordur. Ama sonuca bakacak olursak, bir erkek sizinle konuşurken, ellerini sürekli olarak görebiliyorsanız, hiç cebine sokmuyorsa veya arkasına götürmüyorsa, bu iyi bir işarettir. Elbette, bir erkeğin elini cebine sokmaması ya da arka tarafına götürerek ellerini belinde bağlamaması, sizden hoşlandığı anlamına gelmez. Bu hareketi daha sağlıklı bir şekilde gözlemleyebilmek için, sizden hoşlandığını düşündüğünüz erkeğin ellerini cebine sokmasını bekleyin. O elleri cebinde bir pozisyonda dururken, siz bir anda yanına gidin ve bir konuşma başlatmaya çalışın. Siz onun yanına gittiğinizde, bir anda ellerini cebinden çıkartarak, sizin görebileceğiniz bir pozisyonda tutmaya başlamışsa, bu büyük ihtimalle

sizden hoşlandığının bir göstergesi olacaktır. Ama, sizin onun yanınıza gelmenize hiç aldıriş etmeden, hala ellerini cebinde tutuyorsa, bu olumsuz bir işaret olarak algılanabilir. Elbette, kesin yargılara varmadan önce daha fazla analiz yaparak birden fazla işaret yakalamaya çalışmalısınız.

## Başlarını Yana Eğerler



*Şekil 55 Empati Duruşu: kadınlar ve erkekler empati duruşunda başlarını sağa ya da sola doğru eğerler.*

Bir erkek, özellikle hoşlandıkları kadın ile konuşurken, başlarını yana eğme eğiliminde olurlar. Elbette bu, büyük açılarda bir eğiş değildir. Ufak çaplı bir şekilde, kafalarını sağa ya da sola doğru yatırır. Ve genellikle buna da, derin bakışlar eşlik eder. Sizin gözlemlediğiniz erkek, siz onunla konuşurken kafasını bu şekilde eğmeye başlıyor ve size doğru derin bakışlar atıyorsa, bu büyük ihtimalle sizden hoşlandığının bir göstergesi olacaktır. Ama elbette burada da kesin bir yargıya varmamalısınız. Öncelikle, bu erkeği daha fazla gözlemlemeye başlayın. Normalde, diğer insanlar ile konuşurken kafasını bu şekilde eğmiyor, ama sizinle konuşurken eğiyorsa, gözleminiz doğrudur. Ama erkek, kafasını sık sık bu şekilde eğiyorsa, bunu sizden hoşlandığı manasında yorumlamak yanlış olacaktır. Erkeğin duruşu bu şekilde olduğu için, boynunu yana doğru yatırıyor olabilir. Ya da boynu tutulmuş veya herhangi bir

rahatsızlıktan dolayı da kafasını eğiyor olabilir. Bunları da göz önünde bulundurarak çıkarıma varmalısınız.

## Nefes Alışverişı

Bir erkeğin, nasıl nefes aldığını farklı şekillerde yorumlayabiliriz. Öncelikle, gözlemlediğiniz erkeğin, yanına gittiğinizde, nefes alıp verişinin bir anda yavaşladığını, adeta erkeğin o sırada gevşediğini fark ediyorsanız, bunun anlamı o kişinin sizin yanınızda kendini rahat hissetmesinden kaynaklanıyordur. Bir erkeğin, nasıl nefes alıp verdiğini anlamak için, göğüs kafesine doğru bakabilirsiniz, burada gözlemleyeceğiniz ani değişiklikler, erkeğin o sırada nasıl nefes alıp verdiğini size anlatacaktır. Bunun tam tersi de olabilir. Bir erkeğin yanına yeni gittiğinizde, nefes alıp verişı aniden artıyorsa, o da onun bir anda heyecanlandığı anlamına gelecektir. Bu iki durumda, sizin için olumlu olarak anlaşılmalıdır. Eğer yavaş nefes vermeye başlıyorsa, size karşı bir sempati besliyordur ve yanınızda kendini daha rahat hissediyordur. Elbette, bunu gözlemlediğiniz de o erkeğin illaki sizden hoşlandığı manasında yorumlamamanız gerekiyor. O sizi sadece arkadaş olarak seviyor ve sizin yanınızda kendini rahat hissediyor olabilir. Bir diğer seçenek olarak da hızlı bir şekilde nefes alıp vermeye başlıyorsa, bu sizi gördüğü anda heyecanlanmasından kaynaklanıyordur. Bir erkekle yeni tanışmışsanız ve erkek sizden hoşlanmaya yeni başlamışsa, büyük ihtimalle sizin yanınızdayken heyecanlı olacaktır. Ve bunun sonucu olarak da nefes alıp verişı ile bunu dışarıya yansıtacaktır. Hızlı nefes alıp vermeye başlayan erkeğin yanında bir süre vakit geçirip, diyaloga girdiğinizde, yavaş yavaş nefes alıp verişı normale dönmeye başlayacak üzerindeki heyecanı atacaktır. Bu aşamadan sonra, yavaş sayılabilecek bir şekilde nefes alıp vermeye devam edebilir. Bu artık sizin yanınızda kendini rahat hissettiğini, üzerindeki heyecanı attığını gösterecektir.

## Çok Terleyen Eller

Erkeklerin elleri, özellikle heyecanlandıkları zaman çok daha fazla terlemeye başlar. Gözlemlediğiniz erkeğin ellerinin terlediğini fark ediyorsanız, bu heyecanın sebebini araştırmalısınız. Şimdi bir erkeğin elinin terleyip, terlemediğini nasıl anlayabiliriz ki, dediğinizi duyar gibiyim. Öncelikle bunu anlamanın birden farklı yöntemi olabilir. Erkek, terleyen ellerindeki teri silmek için, elini dizine götürüp dizini ovuşturabilir. Veya



ellerini birbirleri ile birleştirerek, bir ovuşturma işlemi gerçekleştirebilir. Eğer erkek, yakınınızda bulunuyorsa ve siz de dikkatli bir gözlemci iseniz, ellerinin içine bakarak da ufak bir terleme olup olmadığını görebilirsiniz. Bir erkeğin elleri terliyorsa, bunun altında bir heyecan olduğunu anladık. Şimdi bu heyecanın sebebini bulmamız gerekiyor. Öncelikle, bu erkek sizin yanınızdayken, elleri çok fazla terliyorsa, bu büyük ihtimalle sizden hoşlandığının bir göstergesidir. Ama normalde sizin yanınızdayken, ellerin de herhangi bir terleme fark etmiyorsanız ve bir anda ortamda başka insanların da bulunduğu bir odadayken, ellerinin terlediğini gözlemliyorsanız, bu terlemenin sebebi büyük ihtimalle siz değilsinizdir. Erkek, orada bulunan başka biri yüzünden heyecanlanıyordur. Veya heyecanının sebebi tamamen farklı bir Şey de olabilir.

## İstemsiz Dokunuşlar

Hem kadınlar hem de erkekler, hoşlandıkları kişiyle fiziksel temas kurmaya meyillidirler. Erkekler hoşlandıkları bir kadınla, yakın bir temas halindeyken, istemsiz bir Şekilde kadına dokunuşlar atabilirler. Bu dokunuşlar genellikle kişiden kişiye göre farklılık gösterecektir. Örneğin, elini yanlışlıkla sizin omzunuza veya kolunuza değdirebilir. Veya yan yana otururken, dizini sizin dizinizde değdirebilir. Bu dokunuşlar genellikle anlık olarak gerçekleşecektir. Bacağınıza veya kolunuza istemsiz bir Şekilde değdikten sonra, hemen elini geri çekecektir. Bu hareket erkeğin sizden hoşlandığını ve sizinle temas kurmak istediğini gösterir. Lakin, bir erkek bu hareketi fazla abartarak, fiziksel temas kurduktan sonra, fiziksel temasını sürdürüyorsa, bunu çok da olumlu karşılamamız gerekir. Bunun arkasında sapıka bir sebep de olabilir. Bu yüzden, erkeğin sizinle kuracağı bu temasların süresi çok önemlidir. Temaslar anlık olarak gerçekleşmeli ve daha sonra sona ermelidir. Temas uzun süre sürdürülüyorsa, kesin yargıya varmamakla birlikte, erkeğin iyi bir niyetinin olmadığı varsayımın da bulunabiliriz. Elbette, bu yargılara varırken erkekle aranızda bir samimiyet olmadığını, yeni tanıştığınızı farz ediyoruz. Bir süredir birlikte vakit geçirdiğiniz bir erkeğin, sizinle uzun süreli ufak temaslar kurması, onun bir sapık olduğunu göstermeyecektir.

## Kendine eki Düzen Verme

Erkekler, hoşlandıkları kadını gördükleri sırada, kendilerine çeki düzen verme eğiliminde olurlar. Bu da çoğunlukla istemsiz olarak yaptıkları bir

şeydir. Kadına kendilerini daha hoş göstererek, derli toplu bir pozisyonda görünmek için, kendilerine çeki düzen verirler. Bu çeki düzen verme aşaması ise, kişiden kişiye göre farklılık gösterebilir. Örneğin, kravatları ile oynayarak, kravatlarını ufak bir şekilde düzeltmeye çalışabilirler. Ya da saçlarını oynayarak, saçlarını düzeltirler, gömleklerinin kolları ile oynayabilirler. Bunların hepsi birer çeki düzen verme işaretidir. Gözlemlediğiniz erkek, size doğru yaklaşırken bu şekilde hareketler sergiliyorsa, bu sizden hoşlandığı manasına gelecektir.

## Kekeleyerek Konuşma

Karşınızdaki erkek, normalde diğer insanlar ile akıcı bir şekilde konuşurken, size geldiğinde çok tökezleyerek konuşuyorsa, onun sizden hoşlandığını, hatta bir adım daha öteye giderek, size aşık bile olabileceğinin göstergesi olabilir. Erkekler, bu denli yoğun duygular yaşadığında, üzerlerinde beliren heyecandan dolayı, konuşmalarını tam olarak yönetemeye bilirler. Ve bu yüzden de ortaya saçma cümleler ve tökezlemeler çıkabilir. Elbette, bir erkek sizinle konuşurken, akıcı bir şekilde konuşmıyorsa, kekeliyorsa, bunun sizden hoşlandığının bir göstergesi olarak yorumlamadan önce, bu erkeğin diğer insanlarla nasıl konuştuğuna dikkat etmelisiniz. Örneğin, arkadaşlarıyla nasıl konuşuyor? Arkadaşları ile konuşurken, akıcı bir şekilde konuşuyorsa, yine de kesin yargıya varmadan önce bu erkeğin daha önce, fazla diyalog kurmadığı yabancı bir kişi ile nasıl konuştuğuna da dikkat etmelisiniz. Eğer, gözlemlediğiniz erkek, utangaç bir kişiliğe sahipse veya sosyal fobik bir kişi ise, bu yüzden insanlarla konuşurken, bu şekilde kekeliyor olabilir. Utangaç ve sosyal fobi sahibi olan kişiler, özellikle karşı cinsle ve yabancı insanlarla konuşurken, bu tür ve aksiyonları sık sık gerçekleştirirler. Rahat bir şekilde konuşarak, kendilerini ifade edemezler. Ve konuşurken de sürekli kekelerler. Gözlemlediğiniz erkeğin utangaç mı, yoksa sizden hoşlanan bir kişi mi olduğunu anlamak için, hem sizinle hem de diğer insanlarla olan konuşmalarını inceleyerek bir sonuca varmalısınız.

## Yüzü Kızarır

Bir erkek, hoşlandığı kişinin yanındayken kendini stresli hisseder. Ve bu strese bağlı olarak vücudunda adrenalin hormonu salgılanmaya başlar. Bu adrenalin hormonunun vücutta salgılanmasının sonucu olarak da, erkeğin yüzünde bir kızarıklık meydana gelebilir. Bu daha çok yanaklarda

gerçekleşen, ufak bir pembeleşme gibidir. Bu pembeleşme, etrafınızda utanan bir kişi olduğunda da gözlemleyebilirsiniz. İkisi de aynı türde gerçekleşen bir renk değişimdir. Gözlemediğiniz bir erkek, sizinle konuşmaya başladığında, yüzünde Bu şekilde bir renk değişimi fark ediyorsanız, o kişinin sizinle konuşurken stres altında olduğu sonucuna varabilirsiniz. Ve bu stresin sebebi de, büyük ihtimalle erkeğin sizden hoşlanıyor olmasından kaynaklanıyordur. Elbette, diğer tüm işaretler de de olduğu gibi, burada da kesin bir yargıya varmadan önce, diğer dış etkenleri de analiz etmelisiniz. Örneğin, soğuk bir havada bir erkekle konuşuyorsanız, havanın soğuk olmasından dolayı erkeğin yüzünde bir kızarıklık gözlemleyebilirsiniz. Bu sizden hoşlandığı manasında yorumlanamaz. Ayrıca, erkek sizinle konuşmaya başlamadan önce, bir miktar alkol tüketmişse, bunun sonucu olarak da yüzünde bir kızarıklık meydana gelebilir. Bir çıkarıma varmadan önce, bunları göz önünde bulundurmalısınız. Ayrıca, sizinle konuşan erkeğin, yüzünün kızarmaması sizden hoşlanmadığı manasına da gelmez. Erkeğin, esmer bir cilt tonu varsa, vücudundaki adrenalinden dolayı yüzünde bir kan basıncı gerçekleşse ve vücut ısısında bir artış olsa bile, bunu dışarıdan gözlemlemek neredeyse imkânsızdır.

## Size Yakın Durmaya Çalışır

Önceki maddelerde de, erkeklerin hoşlandıkları kişiyle fiziksel temas kurma isteğinden bahsetmiştik. Bu hemen hemen her erkekte olan bir durumdur. Bu fiziksel temasa, yakın durmak de eşlik edebilir. Bir erkek, hoşlandığı kişiye olabildiğince yakın durarak, kendini daha iyi hissetmeye çalışır. Örneğin, bir erkek ile bir restorana gittiyseniz veya metrobüste yan yana oturuyorsanız ya da karşılıklı bir konuşma halinde iseniz, size diğer insanlara oranla daha çok yaklaşacaktır. Herhangi bir fiziksel temas olmasına gerek yok, ama vücudu sizin vücudunuza daha yakın bir pozisyonda olacaktır. Erkek burada bilinçdışı olarak, sizin vücudunuza yaklaşacaktır. Bu denli bir yakınlaşmayı fark ettiğinizde, erkeğin size karşı bir duygu beslediğini düşünebilirsiniz.

## Kaş Kalkması

Bir erkek, size doğru yaklaşırken veya yolda aniden karşılaştığınızda, yüzüne dikkat kesilmelisiniz. Yüzü genellikle size karşı olan duygularını açık bir şekilde ifade edecektir. Kitabınızın mikro ifadeler bölümünde, bu

yüz ifadelerini detaylı bir şekilde incelemiştik. Şimdi de, kısaca bu bölümle ilgili olan bir mikro ifadeden bahsetmek istiyorum; o da kaşları yukarıya kaldırmaktır. Erkekler hoşlandıkları kişinin yanındayken, kaşlarını hafif bir Şekilde yukarıya kaldırmaya meyillidirler. Gözlemlediğiniz kişi, kaşlarını yukarı aşağı doğru ani bir Şekilde oynatmışsa, bu büyük ihtimalle sizden hoşlanmasının sonucunda gerçekleşen bir mikro ifadedir. Elbette, bunu her zaman bir hoşlanma belirtisi olarak yorumlayamayız. Ama bu işaret her zaman olumlu bir işarettir. Sizden hoşlanıyor ya da sizi arkadaşça seviyor da olabilir ama bu her zaman size karşı pozitif duygular beslediğini gösterir. Erkeklerin kaşların da gerçekleşen bu hareket, uzun süre gerçekleşmez, genellikle saniyenin dörtte biri kadar bir sürede kaşlarını yukarı kaldırdıktan sonra, hemen tekrar eski pozisyonlarına döndürür. Bu mikro ifadenin bu kadar hızlı bir Şekilde gerçekleşmesinin sonucu olarak, gözlemek her zaman kolay olmayabilir. Ama biraz dikkat kesilerek, erkeğin yüzüne doğru bakarsanız bu mikro ifadeyi gözlemleyebileceksinizdir.

## Gülümsemiğinde Ön Dişlerini Görebilirsiniz



*Şekil 56 Gerçek Gülümseme Örneği*

Gündelik hayatta sık sık insanlara nezaketen gülücükler atarız. Biri ile karşılaştığımızda, ona selam verirken yüzümüzden bu gülücükler hiç eksik olmaz. Ama bu gülücükler herhangi bir kişiyi gördüğümüzde, mutlu olduğumuz için ya da gerçekten içimizden gelerek istediğimiz için değil, sadece nezaket kuralları gereği, sahte bir gülücük yaparız. Ama hoşlandığımız kişileri, gördüğümüzde, durumun değişir. Onlara gerçekten tüm benliğimizle, içten bir gülümseme atarız. Gözlemlediğimiz erkekte de bu durumun aynısı olacaktır. Sizi gördüğünde, size gülümserken gerçekten içinden geldiği için, size gülümseyecektir. Bu gülümsemeyi anlamak aslında çok da zor değildir. Diğer insanların size gülmesiyle, size gerçekten içten bir insanın gülmesi arasında dağlar kadar fark vardır. Bunun en belirgin özelliklerinden biri ise, size gerçekten içten bir gülümseme atan insanın, ön dişlerini çok daha açık bir şekilde göstermesidir. Normalde birilerine nezaket kuralı gereği gülücük attığımızda, sadece dudaklarımızın uçlarını, kulaklarımıza doğru çekerek güleriz. Ama hoşlandığımız kişiyi gördüğümüzde, dudaklarımız birbirinden ayrılarak dişlerimiz görünebilir bir pozisyona gelir. Bu ifadeyi görüyorsanız, büyük ihtimalle sizden hoşlandığı yargısına varabilirsiniz. Bu samimi gülümsemeye, farklı fiziksel hareketler de eşlik eder. Birisi gerçek bir gülümseme attığında alnı kırışır ve gözleri yüzündeki kasların oynamasının etkisiyle, daha kısık bir şekilde bakmaya başlar. Sahte gülümsemeler de bu reaksiyonları göremezsiniz.

## Dudakları Yalamak

Riskli maddeye geldik. Dudakları yalamanın birbirinden çok farklı anlamlara gelebilecek iki farklı seçeneği vardır. Öncelikle, olumlu olandan başlayalım. Biri dudaklarını sevimli bir şekilde, dilini çok dışarıya çıkartmadan yalıyor veya bir dudağını ağzının içerisine doğru bükerek, dudaklarını ıslatıyorsa, bu sizden hoşlandığının bir göstergesi olabilir. Lakin, bunun bir de olumsuz anlamı vardır. Bazı erkekler, çapkınlık yapmak istediklerinde, karşı tarafa kendilerini daha çekici göstermek için dudaklarını ıslatırlar. Bu erkeklerin amacı genellikle karşı taraftan hoşlandıkları için, düzenli bir ilişkiye girmek falan değildir. Genellikle çapkınlık yapmak istedikleri için, tek gecelik bir ilişki isterler. Bu ikisi arasındaki farkı anlamak gerçekten zor. Gözlemlediğiniz erkeğin hakkında daha fazla araştırma yaparak, kişiliği hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz. Onun çapkın bir insan mı olduğunu, yoksa sizden hoşlanan

bir kişi mi olduğunu az çok tahmin edeceksenizdir.

## Konuşurken Yüzünüze Kilitlenir

Bir erkeğin sizinle göz teması kurması güzeldir. Bunu, herhangi bir kötü anlamda yorumlamamalıyız. Ama sizden hoşlanan bir erkek, sizinle uzun uzun göz temasları kurmaktansa, yüzünüzün farklı noktalarına odaklanmaya meyillidir. Örneğin, bir erkekle karşılıklı konuşurken, sizden hoşlanıyorsa, daha çok burnunuza ve dudaklarınıza bakar. Bu istemsizce gerçekleştirdiği bir harekettir. Bazen nezaket kuralları gereği, direkt dudaklarınıza odaklanmasa da, gözlerinize bakarken ara ara kaçamaklar yaparak göz bebeklerini dudaklarınıza dikedebilir. Bu hareketleri gördüğünüz erkeğin, sizden hoşlandığını düşünebilirsiniz.

## Derin Nefes Almak

Bir erkekle ilk karşılaştığınızda, sizi gördüğü anda derin bir nefes alıyorsa, bu büyük ihtimalle sizden hoşlandığını gösteren bir işarettir. Bunu yapmasının sebebi, bilinçaltından kaynaklanıyordur. Bilinçaltı, erkeğin hoşlandığı birini gördüğünde, otomatik olarak daha çekici bir görünüme sahip olmaya çalışır. Bu yüzden, derin bir nefes alarak nefesin verdiği etkiyle göğüslerini şişirir ve midesini içeriye doğru eker. Bunun sonucu olarak da, beli daha ince görünür ve omuzları genişler. Erkekler elbette bunu çoğu zaman bilinçli olarak gerçekleştirmezler. Bu bilinç altından gelen bir reaksiyondur.

## İlk Önce Size Odaklanır

Bir erkek, hoşlandığı kişiyi gördüğünde, ilk olarak dikkatini ona verir. Örneğin, odanıza bir erkek geldiğinde, odadaki diğer insanlara bakmak yerine, ilk olarak size bakıyorsa ve özellikle ilk olarak size selam veriyorsa, bu o kişinin sizden hoşlandığına dair önemli bir belirti olabilir. Aksi takdirde, kapıdan girer girmez, erkeklerin ilk yaptığı şey, koltuklarına oturup ellerine telefon almaksa, o kişinin sizden hoşlanıyor olma ihtimalini kafanızdan direkt olarak silebilirsiniz. Hoşlanan bir erkek asla bu şekilde bir tavır sergilemez. Bunun yerine, ilk olarak hoşlandığı kadının gözlerine bakarak göz teması kurmaya, mümkünse bir fiziksel temas kurmaya çalışır. Daha sonra gerçekten odaklanması gereken bir iş varsa, o işi yapar veya odadaki diğer insanlara selam verir. Ama erkek için ilk olarak hoşlandığı kadın gelir.

# Size Doğru Eğilir

Bir erkek, hoşlandığı kadınla konuşurken, ona doğru vücuduyla eğilir. Aslında bu durum sadece erkeklerde değil, kadınlarda da vardır. Hem kadınlar hem de erkekler hoşlandıkları bir kişiyle bir diyaloga girdikleri zaman, istemsizce gövdelerini ona doğru eğme eğiliminde olurlar. Bunu çoğunlukla bilinçli olarak yapmazlar. Bunu yapmalarının arkasındaki sebep de kendilerini karşı taraftaki kişiye daha yakın hissetmeleridir.

## Bacakları Açarak Oturmak

Bir erkek ile karşılıklı konuşurken, bacaklarını olması gerektiğinden daha fazla açtığını hissediyorsanız, bu sizden hoşlandığı manasına gelebilir. Aslında bu birçok insan tarafından kaba bir oturuş şekli olarak algılanabilir. Ama çoğu erkek, bunu bilinçsiz bir şekilde gerçekleştirir. Bunun gerçekleştirmelerinin altındaki sebep ise, size erkekliklerini göstermek istiyor olmalarından kaynaklanır. Bunu bilinçli olarak gerçekleştirmezler, bilinç altlarından gelen bir reaksiyondur ve bilinçsiz olarak bu pozisyonda oturmaya başlarlar. Elbette, bacaklarını açarak oturan bir erkek gördüğünüzde, bunu direkt olarak sizden hoşlanıyor manasında yorumlamanız çok yanlış olacaktır. Öncelikle erkekler bir kadınla cinsel ilişki yaşamak istediklerinde de istemsiz olarak bu pozisyonda oturmaya başlarlar. Bu yüzden erkeğin sizinle sadece cinsel bir ilişki yaşamak istediğini mi, yoksa sizden gerçekten hoşlandığını mı anlamak için daha fazla araştırma yapmalısınız. Ayrıca, sonuç bu ikisi dışında farklı şeyler de olabilir. Herhangi bir rahatsızlıktan dolayı bacaklarını açarak oturuyor olabilir ya da bu şekilde oturmak, erkek için bir alışkanlık haline gelmiştir. Ve altında herhangi bir anlam aramamak da gerekebilir.

## Ayakları size bakıyor

Hem erkekler hem de kadınlar, ayak uçlarını hoşlandıkları veya değer verdikleri kişiye doğru yöneltmeye meyillidirler. Bu limbik sistem tarafından kaynaklanan, tehlikede olduğumuz zamanlarda devreye giren, savaş ya da kaç prensibine dayanır. Eğer, bir kişi sizden hoşlanmıyorsa ve sizi tehlikeli olarak görüyorsa, büyük ihtimalle limbik sistemi herhangi bir tehlike hissetmesi karşılığında, hızlı bir şekilde koşabilmesi için ayaklarını sizin tersiniz bir yöne çevirecektir. Bu erkeğin bilinçli olarak

gerçekleştirdiği bir durum değildir. Lakin, bir erkek sizden hoşlanıyorsa, ayak uçları her zaman size doğru bakar. O yzden bir erkekle konuşurken, ayaklarının ne yone doğru baktığına dikkat etmelisiniz. Eğer, ayak uçları size değil de, farklı bir yonu gosteriyorsa, bzyk ihtimalle konuşmadan zevk almıyor ve bir an once yanınızdan ayrılmak istiyordur. Ama tam tersine, iki ayak ucu da tam olarak size doğru bakıyorsa, bu sizden hoşlandığının bir gostergesi olabilir. Unutmayın, ayaklar kalbin gitmek istediği yere işaret etme eğilimindedir.

## Boğaza Dokunmak



*şekil 57 Boğaza Dokunmak*

Boğaza dokunmak hem kadınlarda hem de erkeklerde stresin yatıştırılması için istemsiz olarak gerçekleştirilen bir harekettir. Bir erkekle konuşmaya başladığınızda, boğazına dokunarak okşamaya başlıyorsa, bzyk ihtimalle o anda gergin olduğu için kendini yatıştırmaya çalışıyordur. Bu çoğu zaman, erkeğin sizden hoşlandığını mnsına gelecektir. Ama karşınızdaki erkek, utangaç bir kişiliğe sahipse, genel olarak insanlarla konuşurken kendini stres altında hissediyor ve bu yzden boğazını okşuyor olabilir. Bunu anlamanın da tek bir yolu var. Erkeği diğer başka insanlarla konuşurken de gözlemleyin. Eğer, herkesle konuşurken bu şekilde hareketler sergiliyorsa, bu muhtemelen sizden hoşlandığını gösteren bir beden dili değildir. Ama diğer insanlarla konuşurken bu tür hareketler göstermemesine rağmen, size gelince bir



anda boğazına dokunmaya başlıyorsa sizden hoşlandığını düşünebilirsiniz.

## Çok Soru Sormak

Yeni tanıştığınız bir erkek ile konuşmaya başladığınızda, bir anda size çok fazla soru sormaya başlıyorsa, bu büyük ihtimalle sizden hoşlandığını gösterecektir. Genellikle çoğu erkek bunu yapmaz. Ama sizden hoşlanan erkek, utangaç bir kişiliğe sahipse, sık sık bu reaksiyonu gösterecektir. Size hayatınız ile ilgili genel sorular sorarak, adeta soru bombardımanına tutacaktır. Bu bazen kadınlar tarafından hoş karşılanmaz. Sanki ahiret sorusu sorarmışçasına, bir erkeğin kadınlara soru sorması, kadını rahatsız edebilir. Ama erkek çoğu zaman bunun bilincinde değildir. Heyecanlı olduğu için, heyecanı bastırmak adına sorular sorarak karşı tarafın konuşmasını sağlamaya çalışır. Bu şekilde karşı taraf konuşurken, kendi aktif olarak konuşmak zorunda kalmaz ve kendini daha rahat hisseder. Aynı zamanda, bu utangaç ve erkeklerde görülen bir reaksiyon daha vardır. Utangaç bir erkekle birlikteyken, bir anda konuşacak konunuz bittiğinde ve ortamda bir sessizlik oluştuğunda, erkek üzerinde bir baskı olduğunu hissediyorsanız, büyük ihtimalle o erkek sizden hoşlanıyordur. Utangaç kişiler, hoşlandıkları kişiye iyi bir izlenim bırakabilmek adına çok çaba sarf ederler. Ve bir anda ortada konuşacak bir konu olmayınca, kendilerini sıkıcı biriymiş gibi hissederek baskı altında hissedeceklerdir. Ve yeni konular üretmeye başlayacaklardır.

## Sıkı Bir El Sıkışma

Bir erkek ile selamlaşırken el sıkıştığınızda, erkeğin elinizi daha fazla sıkıldığını hissediyorsanız, bu o erkeğin kaba olduğunu değil, aksine sizden hoşlandığını gösterebilir. Çoğu erkek, istemsizce bunu gerçekleştirir. Bu bazen de kadının elini sıkı tutmak yerine, avuç içini sizin avuç içinize bastırması şeklinde gerçekleşebilir. Bu tür bir hareket, aslında o kadın ile bir bağlantı kurmaya çalışmasının fiziksel bir göstergesidir. Erkekler bunu bilinçsiz olarak gerçekleştirirler. Ama bu düşüncelerini direkt olarak açığa çıkartır.

## Yan Yana Yürüme

Bir erkek sizinle yürürken, sürekli olarak sizden bir iki adım önde veya

bir iki adım geride hareket ediyorsa, büyük ihtimalle o kişi sizden hoşlanmıyordur. Ama beraber yürüdüğünüz erkek, sizinle sürekli aynı konumda ise, sizden ne önde ne de arkada değilse, bu iyi bir haberdur. O erkek büyük ihtimalle sizden hoşlanıyor ve bir iletişim kurmak istiyordur. Aynı şekilde, bu hareket erkeğin size değer verdiği de bir göstergesidir. Özellikle bizim toplumumuzda, erkekler kendilerini kadınlara oranla çok daha üstün hissetmeye meyillidirler. Ve bunu da yolda yürürken apaçık bir şekilde görebilirsiniz. Çoğunlukla erkek kadına oranla kendini daha lider bir konumda hissettiği için, bir iki adım önden yürümeye meyilli olur.

## Erkekler Hangi Kadınlardan Hoşlanır

Erkekler genellikle buldukları ortamda ki en güzel kadından ya da en çekici kadından değil, kendilerine en yakın gördükleri kadından hoşlanmaya meyillidirler. Bir ortamdaki en güzel kadın siz de olsanız da, ortama yeni giren bir erkeğin sizden hoşlanması sadece sizin güzelliğiniz ile ilgili değildir. Aynı zamanda, erkeğe kendinizi ona açık bir şekilde hissettirmeniz gerekiyor. Yapılan araştırmalar sonucunda, bir kadın aşağıdaki maddeleri sergiliyorsa, erkeklerin o kadından hoşlanma ihtimali çok daha fazla oluyor.

- *Erkeğe Bakarak Gülümsemek*
- *Orantılı Bir Yüze Sahip Olmak*
- *Elleri Ceplerin Dışarısında Tutmak*
- *İçten Bir Göz Teması Kurmak*
- *Erkeğe Doğru Eğilmek*

Erkekler bu yukarıda listelemiş olduğumuz maddeleri, bir kadın üzerinde gördüklerinde, o kadına karşı olumlu duygular beslemeye daha da meyilli oluyorlar.

Şimdi de, tekrar bölümümüze erkeklerin sıklıkla uyguladıkları beden dillerini inceleyerek devam edelim. Erkekler, etraflarında bir kadın ya da erkek gördüklerinde, bazı istemsiz mesajlar vererek, beden dillerini kullanırlar. Bu kullandıkları beden dillerini analiz ederek, erkeklerin o sırada ne düşündüklerini, kendilerini nasıl hissettiklerini anlayabiliriz.

## Erkeklerin duruşu nasıl okunur

Erkekler, otururken kullandıkları duruş ve ayakta durduklarında kullandıkları duruş, belirli bir kişiye karşı olan tutumlarını veya duygularını açık bir şekilde ifade edebilir. Kendine güvenen erkek ile etraftaki başka bir erkekten korkan bir erkeğin, duruşu arasında çok büyük farklar olabilir. Bu zamana kadar yapılan araştırmalar, erkeklerin bir konuşma esnasında aldığı duruşun, büyük ölçüde refleks olarak, fazla düşünülmeden alınmış olduğunu gösteriyor. Yani, çoğu erkek kendi duruşlarına bilinçli olarak dikkat etmeden, hareket ediyorlar. Bunun yanında, bazı erkekler ise kendi duruşlarını, kendileri yöneterek bilinçli bir tavır da bulunurlar. Bu erkekler, beden dilinin önemini kendi üzerlerinde anlamış ve uygulamaya geçirmişlerdir. Kendi duruşlarının, etrafındaki insanlar tarafından nasıl algılanacaklarının farkına varmış ve bunun sonucu olarak da duruşunu düzeltiyorlardır.

## Baskın Duruş

Gözlemlediğiniz erkeğin, omuzları dik ve kalçaları geriye çıkartılmışken, elleri yanda durduğu zamandalar da, bunun bir baskın duruş olduğunu anlayabiliriz. Bu duruşu gözlemlediğiniz erkeğin, o anda kendinden emin olduğunu, özgüvenin yüksek olduğunu ve büyük ihtimalle karşısındaki kişiye göre kendini daha baskın hissettiğini anlarız. Çoğu erkekte bu duruşu, karşılarındaki insana karşı baskın olmadıkları halde, bir baskı kurabilmek adına kullanabilirler.

## Agresif Duruş

Bir erkek, agresif bir duruş sergiliyorsa, bacakları birbirinden olabildiğince ayırık duracaktır. Ağırlıklarını genellikle ön tarafa doğru vereceklerdir. Ayaklarının biri genellikle diğerinden, 1 adım ileride durabilir. Baş ve çene öne doğru eğilmiş ve merkezin dışına kayabilir. Gözlemlediğiniz erkek, bu duruşu aldığı anda, kendinin üzerinde bir tehdit hissediyor ve fiziksel olarak savaşıma hazır olduklarını gösteriyorlardır. Bu duruşu sergileyen birini gördüğünüzde, o kişinin herhangi bir kavga çıkartmaya meyilli olacağını anlayabilirsiniz.

## Defansif Duruş

Bir erkek, kendini savunma duruşuna aldığı anda, bunun kendini tehdit altında, endişeli, korkulu ve hatta belki de sadece itaatkâr hissettikleri anlamına gelir. Bu duruşa geçen erkeklerin genellikle ayakları birbirine

yakındır. Kambur bir pozisyonda dururlar, kollar vücuda olabildiğince yakın durur. Bu duruşu gözlemlediğiniz bir erkeğin, o anda kendini özgüvensiz hissettiğinin farkına varabilirsiniz. Genellikle kendinden daha baskın bir kişi ile sözlü tartışma içerisindeyken bu pozisyona geçerler.

## El Hareketleri

Şimdi erkeklerde sıkça gözlemlenen duruş pozisyonlarını inceledikten sonra, el hareketlerine de geçelim. El hareketleri de, erkeklerin düşünceleri hakkında diğer insanlara önemli bilgiler vermektedir. Söz konusu el olduğunda, erkeklerin vücut dili kadınlarınkinden çok farklıdır. Bir kadın hareketli bir şekilde konuşurken, ellerini daha anlamlı bir şekilde kullanır. Elleri de adeta kadının konuşmasına eşlik eder. Ancak erkekler, eğer özel bir eğitim almamışlarsa bunu çok daha nadir bir şekilde yaparlar. Elleri genellikle konuşmalarına eşlik etmez ya da eşlik etse bile anlamsız bir görüntü oluşturabilir. Erkeklerin el hareketleri, genellikle çok daha önceliklidir. Ve bazen erkeklerin ruh hali hakkında önemli bilgiler vermeyebilir.

## Açık Eller

Gözlemlediğiniz erkek, sizinle konuşurken Avuç içlerini açık bir şekilde görebiliyorsanız, erkek ellerini saklamıyor, size doğru gösteriyorsa, bu erkeğin samimiyet, güven ve açıklık hissettiğini gösterir. Bu hareket ile, adeta kendinin güvenilir bir kişi olduğunu söylüyorlardır. Bu evrimsel sürecimizden gelen bir harekettir. Erkekler bu şekilde ellerini açıp, etrafındaki insanlara gösteriyorlarken, aslında bilinç altlarında karşı tarafa ben herhangi bir silah tutmuyorum, tehlikesizim imajını vermektedirler. Genellikle bu hareketi politikacılar ve ünlülerde sıklıkla görebilirsiniz. Bir konuşma sırasında, izleyicilere güvenilir bir imaj vermek istiyorlarsa, bilinçli olarak avuç içlerini gösterirler. Bu etrafındaki insanlar tarafından o kişinin daha güvenilir ve doğruyu söylediği imajını ve çizmektedir.

## Avuç İçlerini Saklamak

Yukarıdakinin tam tersi olarak, gözlemlediğiniz erkek sizinle konuşurken avuç içlerini saklıyorsa, yani örneğin avuç içinin görünmemesi için ellerini yumruk pozisyonuna getiriyorsa ya da cebine sokuyorsa veya sizin göremeyeceğiniz şekilde arkaya doğru elini götürüyorsa, bu çok farklı bir imaj vermektedir. Bu hareketi gözlemlediğiniz kişi, genellikle saldırganlık

veya savunuculuk göstermek için bu hareketi kullanıyor olabilir. Avuç içleri bu şekilde kapatıldığında veya gizlendiğinde, bunun nedeni genellikle adamın bir hakimiyet gösterme veya baskınlık kurmaya çalıştığı, manasında da yorumlanabilir. Genel olarak bu hareketi gözlemlemenin iyi bir şey olduğunu söyleyemeyiz.

## Yüze dokunmak

Bazı erkekler, konuşma sırasında sıklıkla yüzlerine dokunurlar. Genellikle sizinle konuşan bir erkeğin, bu şekilde sıklıkla yüzüne dokunmasını iyi bir şey olarak algılayamayız. Yüze dokunmak, genellikle kaygının veya sahtekarlığın bir işaretidir. Araştırmalara göre, birçok Kumarbaz, blöf yaparken sıklıkla yüzlerine dokunmayı tercih ediyorlar. Aynı şekilde, politikacılar da dürüst olmadıklarında veya söyledikleri şeyin tamamen yalan olduğunu düşündüklerinde, yüzlerine dokunurlar. Elbette, bu hareketi gözlemlediğiniz de bunun tamamen bir sahtekarlık olduğunu düşünmemelisiniz. Çoğu insan kendini stres altında hissettiğinde yüzüne veya boynuna dokunma eğiliminde olur. Gözlemlediğiniz kişide, eğer o anda kendini stres altında hissediyorsa ve heyecanlanmışsa, bu şekilde yüzüne dokunarak kendini yatıştırmaya çalışıyor olabilir. Elbette, burada kesin bir yargıya varabilmek için o kişiyi başka insanlarla konuşurken de gözlemlemelisiniz. Genel olarak diğer insanlarla konuşurken de sık sık yüzüne dokunarak kendini yatıştırmaya çalışıyorsa, bu o kişinin büyük ihtimalle utangaç bir insan olduğu ve insanlarla konuşurken heyecanlandığı için kendini yatıştırmaya çalıştığı manasında yorumlanabilir. Ama hiçbir insanla konuşurken bu şekilde yüzüne dokunmuyor, aksine olabildiğince açık ve rahat bir şekilde konuşuyorsa, ama size geldiğinde bir anda yüzüne dokunmaya başlayarak, muhabbeti devam ettiriyorsa, bunun arkasında iki sebep olabilir ya o kişi sizden hoşlandığı için sizin yanınızdayken heyecanlanıyordur ya da size karşı bir sahtekarlık planlayarak size açık olmuyor olabilir. Tüm bunları da göz önünde bulundurarak bir sonuca varmanız faydalı olacaktır.

## Fazla Hareketli Olmak

Fazla hareketli olmak erkeklerde ve kadınlarda farklı anlamlarda yorumlanmalıdır. Eğer, bir kadın, konuşma esnasında ya da beklerken vücudunu sürekli hareket ettiriyorsa, adeta kıpır kıpırsa ve yerinde duramıyorsa bu, endişeli olduğu anlamına gelecektir. Lakin, erkekler

vücutlarını sürekli olarak oynatıyorlarsa, bu sıkıldığını gösteren bir işarettir. Genel olarak erkekler heyecanlandıklarında kıpır kıpır olmazlar, bu kadınlara özgü bir harekettir.

## Tokalaşma Şekilleri

Bir erkeğin nasıl tokalaştığı, karşı tarafındaki insanların ellerini nasıl sıkıldığı, o kişinin ruh haline karşı önemli bilgiler verecektir. Genel olarak, özellikle de bizim ülkemizde erkekler el sıkışma ya çok takıntılıdırlar. En azından, hayatında bir kere diğer insanlarla nasıl el sıkıştığını gözden geçirmiş ve kendine bir çekidüzen vererek, bilinçli bir şekilde el sıkışma ya gayret etmiştir. Çoğu erkek, diğer insanlar ile el sıkışırken, onlara el sıkma biçimleri ile ne söylediği konusunda endişelidir. El sıkışmanın kuvveti, elimizi sallama biçimimiz karşı tarafa bizim hakkımızda bilgiler verebilir. Aynı şekilde, biz de el sıkarken, karşı tarafın el sıkışma şekli ile onun hakkında bir çıkarıma varabiliriz.

## Baskın Tokalaşma

Bir erkek, el sıkışırken karşı tarafın elini kuvvetli bir şekilde sıkıp, avuç içi de aşağı bakacak şekilde bütün büküyorsa, bu genellikle o erkeğin bir egemenlik kurmaya çalıştığını gösterir. Genelde çoğu erkek bunu bilinçli olarak gerçekleştirir. Karşı tarafta bir baskı uyandırmak istiyorsa ve kendini güçlü göstermek istiyorsa, bu şekilde bir tokalaşmayı tercih edebilir. Lakin, bu çok yanlış bir tutumdur. Karşı tarafın elini bu şekilde sıkmamız, karşı tarafa bir rahatsızlık hissi verecektir. Erkeğin el sıkıştığı kişi, bir kadın olsun ya da bir erkek olsun hiç fark etmez, elinin bükülmesi hiç hoşuna gitmeyecektir. Çoğunlukla birçok erkek bunun farkında olmadan bir güç gösterisi yapmak adına bu şekilde el tokalaşmayı tercih eder.

## İtaatkâr Tokalaşma

Erkek sıkışmak için elini uzatırken, avuç içleri yukarı bakacak şekilde elini uzatıyorsa, bu büyük ihtimalle karşı taraftan korktuğunu ve ona itaat ettiğini bilinçdışı olarak gösteren bir işarettir. Genellikle bunu bilinçli olarak yapmaz, karşı taraftakini kendinden daha baskın hissediyorsa, bu şekilde bir el tutuş biçimi sergileyebilir. Eğer, bu bölümü okuyan bir erkekseniz, gündelik hayatta hiçbir şekilde böyle bir el sıkışma biçimi sergilememelisiniz. Aksi takdirde, karşınızdaki kişi belen dili konusunda

eğitimli olsa da, olmasa da sezgisel olarak bunun zayıf bir el sıkışma biçimi olduğunu anlayacak ve size karşı daha az saygı göstermeye başlayacaktır.

## Göz Dili

Karşınızdaki erkeğin gözleri birçok farklı mesaj iletebilir. Gözlerin ruha açılan pencereler olduğunu söylemeleri de bu yüzden geliyor. Hem kadınların hem de erkeklerin gözleri adeta ne hissettiklerini, ne düşündüklerini apaçık bir şekilde ifade eder. İnsanlar vücutlarındaki birçok organı bilinçli olarak oynatabilirler. Örneğin, bir kişi korktuğunda korkusunu dışarıya belli etmemek için vücuduna titretmeye çalışır. Ve çoğu zaman bunu başarabilir de, ama gözler üzerindeki kontrolümüz çok daha azdır, ve genellikle bilinçli olarak gözlerimizin dışarıya nasıl bir izlenim verdiğine çok takılmayız. Bu yüzden, gözlerin insanlar üzerindeki verdiği mesajın doğruluk payı çok daha büyüktür.

## Yanıp Sönen Gözler

İnsanlar yapıları gereği, sürekli olarak gözlerini kırparlar. Sizin de gözlemediğiniz erkeğin bu şekilde birkaç kere göz kırpma hareketi yapması, muhtemelen sadece normal bir harekettir. Ancak karşınızdaki kişi, hızlı bir şekilde göz kırpyorsa, bu bir stres işaretidir. Elbette, bunun sadece bir stres işareti olup olmadığını yargısına varmak için karşı tarafın herhangi bir, göz rahatsızlığı ya da alerjisi olup olmadığını da bilmelisiniz eğer bildiğiniz kadarı ile karşı taraf da herhangi bir alerji durumu olmamasına rağmen, bir anda gözlerini hızlı bir şekilde açıp kapamaya başlıyorsa, bu onun stres altında olduğunu gösterir. Bu kişi, o anda bir şey için telaşlanmış ya da endişelenmiş olabilir. Bunun tam tersi olarak da, normale göre çok daha yavaş bir şekilde göz kırpmak, o kişinin sıkıldığını veya yorulduğunu gösteren bir işarettir. Bir erkeğin ne sıklıkla göz kırptığı, genellikle onun ruh haline de açık bir şekilde yansıyacaktır.

## Odaklanmış Bakış

Bir erkeğin odaklanmış bir şekilde, birine hiç gözünü ayırmadan bakması, muhtemelen o kişinin karşı tüm dikkatini verdiğini ve söylenenleri can kulağı ile dinlediğini gösterir. Tam tersi olarak da, erkek bilinçli olarak karşı tarafla göz teması kurarak, odaklanmaya çalışıyor ama bir türlü bunu beceremeyerek, sürekli gözlerini bir o tarafa bir bu

tarafa doğru kaçırıyorsa, bu da erkeğin karşı tarafa odaklanmak istediğini, söyledikleri dinlemek istediğini, ama tam olarak bunu beceremediğini gösterir. Bunun arkasındaki sebep de, büyük ihtimalle karşısındaki kişinin can sıkıcı bir şekilde konuşmasıdır.

## Geniş Bir Bakış

Gözlemlediğiniz erkek, karşısındaki kişiye geniş bir şekilde bakıyorsa, yani direkt olarak göz teması kurmak ya da vücudun herhangi bir yerine odaklanmak yerine, tüm kafasını gözlemleyecek bir şekilde geniş bakışlar atıyorsa, bu erkeğin karşısındaki kişiye cinsel bir çekim hissettiğinin göstergesi olabilir. Bunu yapan erkekler, genellikle karşı tarafın tek bir yerine odaklanarak bakmak yerine, gözlerini farklı yerlerde gezdirirler. Örneğin, karşısında bir kadın bulunan erkek, o kişiyi cinsel olarak çekici buluyorsa ve o kişiden hoşlanıyorsa, gözleri ile dudaklarına ve burnuna bakacaktır

## Yukarıya Bakmak

Gözlemlediğiniz erkek, karşısındaki kişiyi gördüğünde direkt onunla göz teması kurmak yerine, daha çok gözlerin üzerine kaşlara veya kafasına doğru bir bakış atıyorsa, bu o kişinin kendini karşısındaki kişiye oranla çok daha üstün gördüğünü ve bir egemenlik kurmaya çalıştığını gösterir. Aynı şekilde, bu hareketi karşınızdaki bir erkekte gözlemleyen kadınsanız, bu cinsiyetçi bir tutum da olabilir. Karşınızdaki kişi, bir kadın olduğunuz için size daha alçak bir konumdaymışsınız gibi bakabilir. Direkt olarak bir sözle bunu belli etmese de, bu bakışlar karşı tarafın sizi küçümsediğini apaçık bir göstergesidir. Bir erkeği bu şekilde size bakarken görüyorsanız, siz de onun bilinçaltına güçlü olduğunuz imajını vermek için, elleriniz ile erkeğin dikkatini çekerek, bakışlarını aşağı indirmeye çalışabilirsiniz. Bu şekilde erkek bakışlarını saçlarınızın ya da kafanızın üzerinden çekip, ellerinize doğru getirirse, istemsizce sizin daha güçlü bir birey olduğunuzu düşünmeye başlayacaktır.

## Yandan Bakışlar

İnsanların konuşurken gözlerini yan tarafa bakacak şekilde hareket ettirmesi, genellikle çoğu insan tarafından o kişinin yalan söylediğine dair bir gösterge olarak algılanır. Bu kesinlikle bir efsanedir ve doğruluk payı yoktur. Bu insanların yalan söylediğine dair kesin bir gösterge değildir. Bir



erkeğin konuşurken yana doğru bakması, genellikle ne söyleyeceğini kafasının içinde düşünmesinden veya kurgulamasından dolayı kaynaklanır. Bu yüzden, konuşurken yan bakışlar atan bir kişiye, önemli bir anlam yüklememek gerekir. Yalan söyleyip, söylemediğini anlamanın bir yolu ise, karşı tarafın gözlerinin ne tarafa doğru baktığını analiz etmektir. Bir şey anlatırken, ya da sorduğunuz bir soruya cevap verirken, sağa doğru bakıyorsa, bunun daha önceden gerçekleşen bir olayı, bir sesi, görüntüyü ya da duyguyu hatırlamaya çalıştığını gösterir. Genellikle bu şekilde sağa bakmaları, o kişinin size doğruyu söylediğinin bir göstergesi olabilir. Sola bakmak ise tam tersidir. Bir kişiye bir soru sorduğunuzda, sola bakarak düşünüyor ve daha sonra cevabını veriyorsa, onun kafasını içerisinde bir şeyler ürettiğinin bir göstergesidir. Genellikle sola bakarken daha önceki gerçekleşen olayları ya da hatıralarımızı hatırlamayız, bunları kurgularız. Dolayısıyla size cevap verirken sola bakan bir kişinin, size uydurma bir olay anlattığını düşünebilirsiniz.

# ***Erkeklerle Özel Bölüm***

Önceki bölümün tam tersi olarak, bu bölümde de erkeklerin muhakkak bilmesi gereken kadın beden dili işaretlerini inceleyeceğiz. Öncelikle şunu belirterek başlamak istiyorum; Erkekler kadınlara oranla beden dili okuma konusunda yaratılışsal olarak, daha az gelişmişlerdir. Birçok kadın, sezgisel olarak karşısındaki insanı analiz edip, bir çıkarıma varılabilirken, erkeklerde bu durum çok daha azdır. Erkekler karşısındaki kişiyi inceleyip, sezgisel olarak bir çıkarıma varsalar dahi, bu genellikle doğru olmayabiliyor. Elbette, bu eğitimsiz olan erkekler için geçerli. Siz bu kitabı alarak, kendinizi eğitime aşamasında önemli bir adım attınız. Bu bölümde öğreneceğiniz yöntemler ile, karşınızdaki kadınları çok daha iyi bir şekilde anlayabilecek, duygularını, düşüncelerini analiz edip size karşı ne hissettiklerini açığa çıkartabileceksiniz.

Kültürler arasında beden dilinde farklılıklar olsa da, Türkiye'deki beden dili standartları birbirine oldukça yakındır. Birçok kadın duygularını aynı şekilde dışarıya yansıtmaktadır. Dünyanın birçok yerinde de oldukları gibi, kadınlar erkeklere oranla çok daha kibar ve nazik kişilikler olarak ön plana çıkmaktadırlar. Bu yüzden, kadınlar sinirlendiklerinde dahi sözleriyle duygularını açık bir şekilde dışarıya yansıtamayabiliyor. Ama beden dilleri durum her ne olursa olsun, hissettiklerini dışarıya apaçık bir şekilde yansıtmaktadır. Bu yüzden, kadınların beden dilini anlamak, hayati öneme sahiptir. Bir kadın, size sözleriyle ortada herhangi bir sorun yokmuş gibi davransa dahi, beden dili ile o kişinin bir şeylerden rahatsız olduğunu, sinirlendiğini veya kızgın olduğunu anlayabilirsiniz.

## Başı Eğmek

Bir kadının başını, mili santimlik dahi olsa aşağı doğru eğilmesi, karşısındaki insanları daha otoriter bir kişi olarak görmelerinden kaynaklanıyordur. Gözlemlediğiniz kişi, bir kişiyle konuşurken kafasını dik tutmak yerine, ufak açılarla dahi olsa aşağı doğru eğiyorsa, büyük ihtimalle karşısındaki kişiyi kendinden daha üstün görüyordur. Kadın genellikle karşı tarafa bunu iletmek istemez. Konuşmalarında bir eşitlik olduğu izlenimini vermeye çalışsa da, vücut bunu apaçık bir şekilde belli eder. Eğer bir kadınsanız ve bu bölümü okuyorsanız, karşınızdaki insanları kendinizden daha üstün görseniz dahi, herhangi bir itibar kaybına yol açmamak için başınızı dik tutmanız da büyük önem var.

# Dik Durmak ve Çok Yer Kaplamak

Kadınlar bu zamana kadar toplumda her zaman erkeklerden sonra gelmişlerdir. Artık çağımızda bu durum değişmeye başlasa da, kadınlar kendi özgürlüklerini açığa çıkartarak erkeklerle eşit bir konumda olduklarını gösterse de, maalesef bu zamana kadar erkekler hep bir adım daha önde olmuşlardır. Bu da elbette kadınların beden diline yansımıştır. Kadınlar bir erkeğin yanında kendilerini baskın hissetmiyorlarsa, adeta kendilerini erkeğe teslim etmişlerse, bunu beden dilleri ile kolaylıkla gözlemleyebiliriz. Bu durumdaki bir kadının beden dilini gözlemlediğiniz de, o kişinin daha az yer kaplayarak oturduğunu, belki biraz kambur durduğunu ve olabildiğince kibar olmaya çalıştığını görebilirsiniz. Lakin, bunun tam tersi olarak, otoriter kadınlar olabildiğince dik durarak omuzlarını arkaya atarlar. Ve çoğunlukla da oturdukları zaman diğer kadınlara oranla daha fazla yer kaplamaya meyillidirler. Ellerini ve kollarını yan tarafa doğru açarak otururlar. Bu o kişilerin herhangi birine itaat etmediklerini ve kendi özgürlüklerini ilan ettikleri manasına gelir. Böyle bir kadını gözlemlediğiniz de, o kişinin etrafındaki diğer insanlara karşı baskınlık kurmak istediğini ve saygı duyulabilecek bir kişi olduğunu düşündüğünü de farz edebilirsiniz.

## Bir Şeylere Dokunmak

Gözlemlediğiniz kadın, konuşma sırasında elleriyle sürekli olarak bir şeylere dokunuyorsa, örneğin saçını veya takılarıyla oynuyorsa, boynunun alt kısmına dokunuyorsa ya da masada bulunan bardak, kalem gibi herhangi bir cisimle oynuyorsa, bu o kişinin stresli veya gergin olduğunu gösterir. Bu stresin altındaki sebep, değişiklik gösterebilir. Birçok kadın, hoşlandıkları kişinin yanındayken kendilerini stres altında ve gerilmiş hissederler. Ve bu yüzden bu şekilde hareketler yaparak, kendilerini yatıştırmaya çalışırlar. Lakin, birçok erkekte görülen bir yanlış anlaşılma var ki, erkekler saçları ile ya da takılarıyla oynayan bir kadın gördüklerinde, direkt olarak o kadının kendilerinden hoşlandıklarını düşünüyorlar. Bu kesinlikle yanlış bir çıkarımdır. Evet, kadınlar bir kişiden hoşlandıklarında da saçları, takıları ya da boynuyla oynayabilir. Ama bu kesin olarak sizden hoşlandıklarını göstermez. Kadının o anda stresli

veya gergin olmasının altında başka sebepler de olabilir. Ailevi durumlardan ya da iş sıkıntısından dolayı, kendi üzerine bir gerginlik hissediyor ve bu gerginliği yatıştırmak için de kendi ile oynamayı tercih ediyor olabilir.

## Gülümsemek

Birileriyle yolda karşılaştığımızda veya selamlaştığımızda, nezaketen gülümseriz. Bunun altında herhangi bir anlam aramaya gerek yoktur. Ama bir kadın kendiliğinden, bir anda gülümsemeye başlıyorsa, etraftaki birçok erkek o kadının aklına komik bir şey gelmiş olabileceğini veya o anda mutlu olduğunu düşünür. Aslında sebep bunlardan biri olabilir ama kadınlar her zaman mutlu olduklarında, ya da akıllarına komik bir şey geldiklerinde gülmez. Kadınlar ayrıca gergin olduğu zamanlarda da gülmeye meyillidir. Bazı kadınlar, hiç uygun olmayacak ortamlara da bu şekilde gülücükler atabilirler. Örneğin bir toplantı esnasında, ciddi bir konu konuşulurken, kadınların bu şekilde gülmesine tanık olabilirsiniz. Bu genellikle o kadınların herhangi bir şeyi komik bulduklarını göstermez. Genellikle kendi üzerlerinde hissettikleri gerginlikten dolayı bu şekilde bir gülme sergiliyorlardır. Bu gülmeleri sırıtma şeklinde değil, mimiklerin hafif bir şekilde oynaması şeklinde gerçekleşir ve dikkatli bakmayan bir kişinin gözlemlemesi çok da mümkün değildir. Kadın neden güldüğünü anlamamanın tek yolu ise, diğer vücut dili işaretlerini incelemektir. Eğer, kadın gerginliği dair başka herhangi bir fiziksel ipucu vermemesine rağmen, bu şekilde gülümsüyorsa, o kişinin aklına komik bir şey geldiğini veya mutlu olduğunu düşünebilirsiniz. Ama kadının gergin olduğuna dair birden fazla ipucu yakalarsanız, büyük ihtimalle o kadının gergin olduğu varsayımınız doğrudur.

## Öne Doğru Eğilmek

Birçok kadın, ilgilerini çeken yoğun bir sohbeta dahil olduklarında, öne doğru eğilme, eğiliminde olurlar. Kadınların bu şekilde eğilmesinin arkasında iki farklı sebep olabilir. Birincisi kadın o anda ortamda konuşulan konuya ilgi duyuyor olabilir. Ve bu yüzden de öne doğru hafif bir eğilme sergileyerek, konuya daha da dahil olmak istiyordur. Bir diğer olası sebep ise, o kadının sizden hoşlanıyor olmasıdır. Kadınlar

hoşlandıkları kişiye doğru daha yakın olabilmek için, eğilmeye meyilli olurlar. Bir kadının size doğru eğilmesinin arkasındaki sebebin, tam olarak hangisi olduğunu anlamak istiyorsanız, kadını biraz daha gözlemlemeye devam edin. Eğer konuyu değiştirmenize ve tamamen farklı bir konu hakkında konuşmaya başlamanıza rağmen, kadın size doğru eğik bir pozisyonda durmaya devam ediyorsa, büyük ihtimalle bu sizden hoşlandığını gösteren bir işarettir.

## Tokalaşma Şekli

Genellikle bir kadının el sıkışma biçimi, o kadının ruh haline dair önemli bilgiler verir. Sizinle el sıkışan bir kadın, çok zayıf bir şekilde adeta elini tamamen size emanet edermiş gibi gevşek bırakarak el sıkışıyorsa, bu kadının kendine olan güveninin zayıf olduğunu, itaatkâr, utangaç, korkmuş, gergin ve zayıf olduğunu gösteren bir işarettir. Bunun tam tersi olarak da, güçlü bir el sıkışma, o kadının kendine güveneni yüksek, etrafındakilere saygı uyandırmaya çalışan bir kişilik olduğunu gösterir.

## Göz Kaçırma

Bir kadın sizinle konuşurken sık sık gözleriyle farklı taraflara bakıyor ve sizinle göz teması kurmuyorsa, bu büyük ihtimalle o kadının sıkılmış ve ortamdaki uzaklaşmak istediği manasında gelecektir. Lakin, burada gözleri ile nereye baktığı da önemlidir. Eğer, gözleriyle size değil de, çevresindeki başka bir yere, kapıya, diğer insanlara bakıyorsa, bu o kişinin gerçekten utangaç olduğunu veya artık konuşmaktan sıkılarak farklı bir ortama gitmek istediğini gösterebilir. Ama gözleri ile sizin dudığınıza veya burnunuza bakarak, adeta vücudunuzu tarıyorsa, kadının sizden hoşlandığını gösterebilir.

## Çapraz Kollar

Bir kadın sizinle konuşurken, ellerini göğüslerine koyarak, çapraz bir konuma getiriyorsa, bu o kadının kendini savunma mekanizmasına aldığını gösteren bir işarettir. Bu işareti göstermesinin altında çok farklı sebepler olabilir. Öncelikle, kadın kendini size karşı korumak istiyor olabilir, sizi güvenilmez ve düzenbaz bir kişilik olarak gördüğü için, bu şekilde bir hareketle aranıza bir bariyer koyabilir. Ayrıca, kadınlar konuşma esnasında, karşı tarafın söylediği şeylere katılmıyorsa, katılmadıklarını yine bu şekilde kollarını çapraz bir pozisyona getirerek

belli edebilirler. Bu hareket aynı zamanda kadının konuşmadan sıkıldığını da gösterebilir. Kadınla konuşurken aranızda herhangi bir bariyer yoksa, kadın ellerini yanlara koyuyorsa ve konuşma ilerledikçe bir anda ellerini göğüslerine doğru getirerek çapraz bir pozisyona geçmişse, bu kadını konuşmadan sıkıldığını gösterecektir.

## Parmaklar ile Vurma

Örnek olarak, bir kadın ile karşılıklı bir masada oturduğunuzu düşünelim. Kadın, parmakları ile bir anda masaya, sanki davul çalarmışçasına vurmaya başlıyorsa veya aynı şekilde elinde bir bardak tutarken, bardağa parmakları ile vurmaya başlıyorsa, bu kadının sıkıldığını ve konuştuğunuz konudan bıktığını gösterebilir. Artık o ortamda olmaktan mutlu değildir. Ve bir an önce uzaklaşmak istiyordur. Eğer, sizinle beraber oturan bir kadın da böyle bir fiziksel reaksiyon gözlemlerseniz, kadının daha fazla canını sıkmamak için konuşmayı değiştirip, ilgisini çekebilecek bir konuda muhabbet etmeye çalışabilirsiniz.

## Avuç İçini ve Bilekleri Açık Tutmak

Birçok kadın, karşısındaki erkeğe karşı kendini itaatkâr bir pozisyonda hissettiğinde, avuç içlerini ve bileklerini, erkeğe açık bir şekilde gösterme eğiliminde olurlar. Bu erkeğe boyun eğdikleri anlamına gelir. Kadınlar bu hareketi bilinçli olarak gerçekleştirmezler. Eğer, bu bölümü okuyan bir kadınsanız, bu harekete karşı bilinçli olmanızda fayda var. Sizin istemsizce gerçekleştirdiğiniz bu hareket, duygularınızı apaçık bir şekilde karşı tarafa belli etmektedir. Bağımsızlığınızı korumak ve erkeklere karşı boyun eğmemek adına, bileklerinizi ve avuç içlerinizi erkeklere apaçık bir şekilde göstermemenizde fayda var.

## Kadınlar Hangi Erkeklerden Hoşlanırlar

Bir kadının, bir erkeği neden çekici bulduğu, bilim adamlarının hala tam olarak anlayamadıkları bir şeydir. Eğer, kadınlar sadece en yakışıklı erkeklerden hoşlanıyorlarsa, bütün kadınların aynı anda tek bir erkeğe âşık olması gerekirdi. Ama durum böyle değil. Herkes farklı kişilere âşık olabiliyor. Elbette, dış görünüşünde bir etkisi olsa da, kesinlikle çok yakışıklı olmanız ya da çok çirkin olmanız, karşı cins üzerinde büyük

oranlarda etki yaratmayacaktır. Aksine, karakteristik özelliklerinizle karşı cinsi etkilemeniz, çok daha muhtemel bir durum. Aşağıda bir kadının, erkeklerde en çok hangi özellikleri sevdiğini, hoşlandıkları erkeklerin en çok hangi özelliklere sahip olduklarını detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Eğer, siz de günlük hayatınızda bu karakteristik özellikleri kendinizin bir parçası haline getirebilirsiniz, karşı cinsi etkileme ihtimaliniz çok daha yüksek olacaktır.

## Aynı Seviyede Karşı Cins

Evet, belki başlangıçta dış görünüşünüzün ya da fiziksel çekiciliğinizin çok da bir öneminin olmadığından bahsetmiştik. Ama bu ilerleyen zamanlarda geçerli bir durum. Bir kadınla yeni tanıştığınız zaman, kadın sizin karakteristik özelliğinize ya da duygularınıza bakarak sizden hoşlanmayacaktır. Aksine, kadınların ilk dikkat ettiği şey sizin fiziksel çekiciliğiniz olmaktadır. Yapılan bir araştırmada, çevrimiçi bir tanışma sitesindeki 60 kadın ve 60 erkek izlenmeye başladılar. Bu 60 kadının ve 60 erkeğin hepsi, sırasıyla birbirleriyle görüştürüldü ve bu kişilerin herhangi bir deney içerisinde olduklarından haberi yoktu. Bir süre sonra, bu kişiler birbirleriyle tanışıp sevgili olmaya başladıklarında, bir şey fark edildi ki; o da kadınların ve erkeklerin aynı düzeyde çekicilik oranına sahip olmalarıydı. Yani her insan, kendi ile aynı seviyede dış görünüşe sahip olan kişileri ile eşleşmeye meyilli oluyordu. Aslında bunun böyle olmasının sebebi; her kadın her zaman, en yakışıklı olan erkeği kendine eş olarak seçmek istiyordu, ama yakışıklı erkek ise kadını beğenmediği için, onu kabul etmiyordu. Ve bu şekilde doğal bir eğilim ile herkes kendi seviyesindeki bir karşı cins ile eşleşmeye başladı. Bu şaşırtıcıydı! Aslında durumun böyle olması iki taraf için de çok mantıklı bir seçim olacaktır. Yapılan bir diğer araştırmaya göre, sevgilisi kendinden çok daha çekici olan erkekler, sevgililerinin ellerinden gitmemeleri, başka biriyle çıkmaya başlamamaları için ellerinden ne geliyorsa yapmaya başlıyorlar ve bu onları sürekli endişeli bir ruh haline sokuyor. Sürekli olarak sevgililerini kaybedebilecekmiş hissine sahip oluyorlar. Bunun tam tersi olarak da, sevgilisi kendinden daha az çekici olan erkekler, bu sefer de kendilerini vicdanen rahat hissetmiyorlar. Acaba daha güzel, daha çekici birini bulabilir miydim diye içlerinde sürekli bir kuşku oluyor. Ve bu da onları psikolojik olarak rahatsız etmeye başlıyor. Elbette bu çekicilik, kişiden kişiye göre değişebilecek bir algı olsa da, profesörlerin objektif bir bakış



açısı ile vardıkları sonuca dayanan bir yorumdur Bu yüzden, öncelikle karşı cinsin sizden hoşlanması için, onunla aynı seviyede veya daha fazla bir çekicilik düzeyine sahip olmanız gerekiyor. Elbette, bu kesin ve net bir yargı değildir.

## Kendinizi Yüksek Statüde Bir Kişilik Olarak Sunun

Yine bir online tanışma sitesinde yapılan araştırmaya göre, kendini lüks bir Plaza'da veya lüks bir araba içerisinde, otoriter bir konumda göstererek resim çekilmiş olan erkeklere, kadınlar tarafından daha büyük bir ilgi gösteriliyor. Standart orta sınıf bir araba içerisinde ya da herhangi bir dış ortamda resim çeken erkekler, zengin bir algı yaratarak resim çekilen erkeklerden daha çekici ve yakışıklı olsalar dahi, kadınlar zengin görünen erkeklere ilgi göstermeyi tercih ediyorlar. Elbette, bu kadının karakteristik özelliği ile de birebir olarak orantılı ama yapılan araştırmalara göre, birçok kadının bu eğilimde olduğu gözlemleniyor. Ve bunun tam tersi olarak da, eğer bir kadın otoriter bir konumda ise, örneğin lüks yerlerde resimler çektirerek, bu siteye koymuş veya lüks arabalar içerisinde pozlar vermiş ise, erkekler onları daha çekici olarak algılamıyor. Aksine onlara karşı içlerinde bir önyargı durumu oluşuyor. Ve herhangi bir tanışıklık kurarak, ilişki içerisine girmekten çekilme eğiliminde oluyorlar. Bu yüzden, kadınları etkilemek istiyorsanız, daha statü sahibi biriymiş gibi görünmeniz de fayda var.

## Daha Yaşlı Görünmek

Uzmanlar bu duruma George Clooney etkisi diyor. Özellikle finansal olarak kendi geçimini sağlayacak konuma gelmiş olan kadınlar, kendilerinden çok daha olgun ve büyük erkekleri daha çekici bulma eğiliminde olurlar. Elbette olası bir yanlış anlaşılmayı düzeltmek istiyorum. Burada bahsedilen, kadınların kendinden 15-20 yaş büyük erkekleri çekici bulmaları değil. Elbette bu da gerçekleşebilecek olası bir durum ama genel olarak yaş miktarı bu kadar fazla olmuyor. Araştırmalara göre, kadınlar belli bir olgunluk seviyesine geldikten sonra, kendinden 3-7 yaş arası daha büyük erkekleri çekici bulma eğiliminde olurlar. Erkeklerde de durum tam tersi şekilde gerçekleşiyor. Erkekler de

belli bir olgunluk seviyesine ulaştıktan sonra, kendilerinden daha küçük kadınları çekici bulma eğiliminde olurlar.

## Sakallı Erkekler

Yapılan bir araştırmada, 351 kadına farklı sakal seviyelerine sahip 10 erkeğin resmi gösterilmiştir. Ve bu kadınlardan hangi erkeği en çok çekici bulduklarını söylemeleri istenmiştir. Yapılan bu araştırmaya göre, kadınlar temiz tıraşlı, hafif kirli sakallı, kalın ve kirli sakallı ve bizim kültürümüzde hacı sakalı olarak da bilinen, uzun sakallı kişiler arasında en çok hafif kirli sakalı olan erkekleri çekici bulmuşlardır. Ve bu kadınların büyük çoğunluğunda aynıdır.

Yani bu demek oluyor ki, birçok kadın hafif kirli sakallara sahip olan bir erkeği daha çekici ve erkeksi bir görünüm de algılıyor. Aynı zamanda, bu şekilde etkili sakalları olan erkeklerin, diğer erkeklere oranla çok daha ciddi ve ağırbaşlı bir kişilik tarzına sahipmiş gibi izlenim bıraktıkları da anlaşılmıştır. Bu yüzden eğer karşı cinsi etkilemek istiyorsanız, orta düzeyde hafif bir sakal bırakmanız sizin için en çekici olan sakal tarzı olacaktır.

## Kaslı Erkekler ama Fazla Değil

Yine yapılan bir araştırmada, 286 kadına üstlerinde gömlek veya tişört olmayan erkeklerin resimleri gösterildi. Ve bu erkeklerin her biri farklı seviyede kas kitlesine sahiplerdi. Kadınlardan bu resimlere baktıktan sonra, hangi duyguları hissettiklerini ve o erkek hakkında ne düşündüklerini anlatmaları istendi. Sonuçlara göre, kadınlar çok büyük kas kitlesine sahip olan erkekleri, daha kısa süreli bir ilişki kurmak için tercih edebileceğini gösteriyor. Hiç kas kitlesine sahip olmayan erkekler, birçok kadın tarafından çekici olarak algılanmıyor. Ve bunun ortasında, hafif bir kas yapısına sahip olan erkekler ise, kadınlar üzerinde en olumlu izlenimi bırakan grup olmuşlardır. Yani bu demek oluyor ki, fazla abartmadan, orta seviyede bir kas kitlesine sahip olmanız, kadınlar üzerinde olumlu bir etki bırakacağınız anlamına gelecektir.

## Kırmızı Giymek

Öncelikle, bu maddeye başlamadan önce kültürler arasındaki farklılıklardan söz etmek istiyorum. Bu yapılan araştırma, Çin,

İngiltere, Almanya ve Amerika bölgelerindeki katılımcılarla gerçekleştirmiştir. Bu yüzden, Türkiye genelinde Bu durumun tam olarak söz konusu olup olmayacağına, Tam olarak kesin bir yargı ile yaklaşamayız. Ama eğer bu ülkelerden birinde yaşıyorsanız, kırmızı giymek sizi kadınlar üzerinde çok daha çekici bir şekilde gösterecektir, bundan emin olabilirsiniz. Bu yapılan araştırmada, erkeklere farklı renkte kıyafetler giydirilerek, resimleri çekilmiştir ve bu çekildikleri resimler birçok kadına gösterilerek hangi erkeğin daha çekici olduğuna karar vermeleri istenmiştir. Bunun sonucunda ise, aynı erkek mavi bir gömlek giydiğinde diğer kadınlar tarafından daha az çekici olarak algılanıyor ama dış görünüşünde herhangi bir değişiklik olmadan, sadece gömleğinin rengini değiştirdiğinde, kadınlar o kişiyi çok daha çekici olarak algılamaya başlıyorlar. Ve bu neredeyse resmi çekilen tüm erkekler için de geçerli olmuştur. Kırmızı gömlek ile resim çekilen erkekler, kadınlar üzerinde çok daha çekici bir izlenim bırakmışlardır.

## Nazik Olmak

Psikolojide Halo etkisi adında bir etki vardır. Bu etkiye göre, bir insanın bir yönünü etkileyici bulursak, diğer taraflarını etkileyici olmasa dahi etkileyici olarak algılıyoruz. Mesela bir insan bizim gözümüzde nazik ve kibar bir kişi ise, o kişiyi hemen hemen her alanda çok daha yetkin ve becerikli bir insan olarak algılamaya başlıyoruz. Yani bu demek oluyor ki, karakterinizin bir yönüyle ön plana çıkarsanız, diğer taraflardaki zayıflıklarınız çok daha az belirgin olacaktır. İşte tam da bu yüzden, karakterinizde ki en belirgin olması gereken özelliğiniz, nazik olmaktır. Eğer insanlara karşı nazik, güler yüzlü ve kibar bir kişiliğe sahipmişsiniz gibi bir imaj bırakırsanız, bu sizin karakterinizin zayıf yanlarını da hafifletecektir.

# ***İlişkinizi Kuvvetlendirecek Beden Dili Hareketleri***

Eşinizin ya da partnerinizin beden dili konusunda bir uzman olması gerekmez. Partneriniz sezgisel olarak sizin hareketlerinizden etkilenerek, olumlu ya da olumsuz duygular hissederler. Sizin bilinçli ya da bilinçsiz olarak yapacağınız bazı hareketler, ilişkinizi kötü anlamda etkileyebilir. Siz bu durumun farkında olsanız da olmasanız da bakışlarınız, hareketleriniz ve jestleriniz eşinizin beyninde bazı duygusal anlamlara yol açar. Bu duyguların olumlu olabilmesi için yapmanız gereken beden dili hareketlerini bu bölümde inceleyeceğiz. Eğer, bu bölümde öğreneceğiniz vücut dili hareketlerini kendinizde bir alışkanlık haline getirebilirsiniz, bu sizin ilişkinize olumlu anlamda yansıtacaktır.

## Yüz

Yüz hatlarınız ilişkinizde çok büyük bir öneme sahiptir. Yapılan araştırmalara göre, bir çift arasındaki ilişkide çiftlerden biri ne kadar mutlu olursa olsun, eşi mutsuzsa ve huysuz bir yüz ifadesine sahipse, bu diğer kişinin de mutluluğunu negatif anlamda etkiliyor. Yani, bu demek oluyor ki; siz hayatınızda karşınıza çıkacak herhangi bir sorundan dolayı, kendinizi mutsuz hissettiğinizde, eşiniz ne kadar mutlu olursa olsun, o da kendini mutsuz hissetmeye başlayacaktır. Elbette, bu birkaç kere olduğunda herhangi bir sorun teşkil etmez. Ama siz sürekli hayatınızdaki bu hoşnutsuzluğu eşinize yansıtıyor ve onunda mutsuz olmasını sağlıyorsanız, bu ilişkinizi negatif anlamda etkiler. Ve belki de ilerleyen zamanlarda ayrılmanıza bile yol açabilir. Bu yüzden, ne kadar mutsuz olursanız olun, sahte gülücükler atarak etrafa pozitif enerji vermeye çalışın. Biliyorum bu görüldüğü kadar kolay değil, ekonomik zorluklardan, iş hayatında yaşadığımız tartışmalardan, çevresel faktörlerden etkilenerek modumuzdan düşebiliyoruz. Bu hemen hemen herkesin başına gelen bir durumdur. Ama bu durumun hayatınızda olabildiğince az olmasına özen gösterirseniz, bu eşinizle aranızda olan ilişkiyi iyi yönde etkileyecektir.

Bu durumda bağdaştırabileceğimiz bir araştırma, gerçekten çok ilgi çekici. Bu araştırmada birçok farklı yaşlı çiftin yüz hatlarının zamanla birbirlerine benzedikleri gözlemlenmiştir. Öncelikle, araştırmacılar yaşlı çiftlerin arasındaki bu benzerliğin neden kaynaklandığını araştırmaya başlamışlar. Benzerlikten kastım ise, genellikle aynı oranda ve aynı bölgelerde yüzdeki kırışıklıklar görülmeye başlanmıştır. En sonunda

araştırmacıların vardığı sonuç ise şudur; yaşlı çiftler, uzunca bir süredir beraber yaşadıkları için, yüz hatlarını sıklıkla aynalamışlardır. Yani, kadın mutluken erkek de kadının mutluluğunu alarak, o da mutlu olmaya başlamıştır. Beraber gülmüşlerdir. Aynı şekilde üzöldüklerinde, gergin olduklarında da bu duyguları beraber paylaşmışlardır. Bu duyguların yüzlerinde açığa çıkarttığı jestler ise, ikisinde de göröldüğü için, yüzleri aynı oranda kırışıklığa sahip olmuştur.

## Gözler

Yapılan sosyal deneylerden birinde, birbirlerini hiç tanımayan insanlar, kadın ve erkek olarak eşleştirilmiş ve birbirlerine uzun süre bakarak, göz teması kurmaları istenmiştir. Araştırmacılar denekler bir süre birbirlerine baktıktan sonra, deneklerin bu şekilde uzun uzun göz teması kurmalarının, birbirleri üzerinde samimi duygular yarattığını fark etmişlerdir. Yani, bu demek oluyor ki, biriyle uzun uzun göz teması kurarak, ona bakarsanız, bu karşı tarafta olumlu bir izlenim bırakacaktır. Bu yüzden, gündelik hayatınızda partnerinizle sık sık göz temasları kurmaya ve bu göz temasını sürdürmeye özen gösterin. Örneğin, kanepede beraber otururken, bir süre hiç konuşmadan karşılıklı olarak birbirinizin gözlerinin içine bakmanız, ikiniz için de olumlu duygular beslemenize sebep olacaktır.

Partneriniz ile olan ilişkinizi bir gözden geçirin; eğer bu zamana kadar partnerinizle bir araya geldiğinizde, hep gözlerinizi kaçırıyor veya farklı bir alana odaklanıyorsanız, bu sizin için ilişkinizin gidişatı konusunda negatif bir etki yaratacaktır. Örneğin, erkeklerde sıkça karşılaşılan bir durum var. Erkekler, genellikle işten geldikten sonra, eşleriyle vakit geçirmek yerine, direkt olarak televizyon karşısına geçip televizyona odaklanma ihtiyacı hissedebiliyorlar. Eşleri yanına gelip, konuşmaya çalışsa dahi, televizyondan gözlerini ayırmadan sorulara cevap veriyorlar. Ve bu şekilde muhabbet ediyorlar. Bu gerçekten sizin ilişkinizi zehirleyen bir zehir gibidir. Partneriniz ile olabildiğince sık göz teması kurmalısınız. Eşiniz ile göz teması kurmak yerine, televizyona bakmayı tercih ediyorsanız, maalesef üzölerek söylemeliyim ki, bir süre sonra yanınız da eşiniz olmadan, sadece televizyona bakmak zorunda kalabilirsiniz.

## Kafa

Partnerinizle karşılıklı bir konuşma içerisindeyken, aktif dinleme özelliğinizi geliştirmeniz de büyük önem var. Aktif dinleme olarak kastettiğim şey, eşiniz ya da sevgiliniz konuşurken, fiziğinizle ya da sözlerinizle karşılık vermeniz. Partneriniz size bir şey anlatırken, sadece onu dinleyerek, hiçbir fiziksel ya da sözel tepki vermiyorsanız, bu sizin aleyhinize olan bir durumdur. Eşiniz bir süre sonra, size bir şeyler anlatmaktan hoşlanmamaya başlayacak, sizin onu dinlemediğinizi ve yeterince değer vermediğinizi düşünecektir. Bu yüzden, eşiniz size bir şey anlatırken, ona sözlerinizle konuşmanın akışını bozmayacak bir şekilde karşılık verebilir ya da vücudunuz ile onu onayladığınızı göstermişçesine hareketler yapabilirsiniz. Örneğin; eşiniz size bir şey anlatırken, kafanızı yukarı aşağı olacak şekilde sallayarak, onun söylediklerine katılıyormuşsunuz imajını verebilirsiniz. Bu emin olabilirsiniz ki, eşinizin hoşuna gidecektir. Sizin bu şekilde aktif dinleme yaparak kafanızı sallamanız, eşinize kendini daha değerli hissettirecek ve size bir şeyler anlatırken, mental olarak mutlu olacaktır. Elbette, burada kafa sallama oranınız da büyük öneme sahip. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, birini dinlerken yavaşça kafanıza aşağı yukarı doğru sallamanız, karşınızdaki kişiye olumlu duygular hissettirecektir. Lakin, Bunun tam tersi olarak, kafanızı hızlı bir şekilde aşağı yukarı doğru sallarsanız, karşınızdaki kişi bunu sizin onu yeterince dinlemediğinizi ve daha fazla dinlemek istemediğinizi, artık konuşmayı bitirmesi gerektiğini düşündürecektir.

## Gövde

Partneriniz ile evliyseniz ya da sadece aynı evde yaşıyorsanız, sürekli olarak birbirinizle vakit geçirdiğiniz anlamına gelir. İki insanın bu kadar fazla birbirleri ile vakit geçirmesi, elbette aralarında bazı tartışmalara da yol açar. Bu gayet normaldir. Bu duruma bir ilişkinin tadı tuzu diyebiliriz. Lakin, burada sıkça yapılan bir yanlış hareket vardır. Genellikle çiftler arasında bir tartışma çıktığında, çiftlerden biri tartışmanın daha da hararetlenmemesi için, arkasını dönerek eşinden uzaklaşmaya çalışır. Genellikle eşinin söylediklerine aldırış etmez ve eşinden daha uzağa giderek, aralarındaki mesafeyi genişletir. Maalesef bu ilişkinize zarar veren bir harekettir. Bunu kesinlikle yapmamalısınız. Eşinizle bir tartışma içerisine girdiğinizde, tartışmanın daha da fazla büyümesini istemiyorsanız, eşinizden uzaklaşarak onu kendi haline bırakmak yerine,

yanında durarak sakın bir şekilde konuşup, sorununuzu çözmeye çalışmanız çok daha faydalı olacaktır.

Partneriniz ile birlikte sağlıklı bir ilişki yürütebilmek için uygulamanız gereken bir diğer gövde hareketi ise, partnerinize doğru eğilmektir. Partneriniz ile karşılıklı bir şekilde konuşurken veya ayakta dururken, gövdenizi partnerinize daha fazla yaklaştırarak, belinizi ufak açılarla dahi olsa partnerinize doğru eğerseniz, bu o kişiye kendini daha iyi hissettirecektir. Ayrıca, bu hareketi yaparken partnerinizle aranızda herhangi bir bariyer olmamasına da özen göstermelisiniz. Örneğin, kollarınızı, çantanızı veya başka herhangi bir nesneyi partnerinizle aranızda koymamalısınız. Gövdelerimiz arasında herhangi bir cisim olması, iletişiminizi olumsuz yönde etkileyecektir.

## Eller

Eşiniz ile vakit geçirirken, kollarınızı göğsünüze doğru götürerek, katlamamız ve birbirine kenetlemeniz, sizin için rahat bir duruş pozisyonu olabilir. Ama partneriniz bu duruşu olumlu bir şekilde algılamayacaktır. Ellerinizi bu şekilde birbirine kenetleyerek durmanız, karşınızdaki kişiye o anda, ona karşı kapalı olduğunuzu ve orada bulunmaktan hoşnut olmadığınızı hissettirecektir. Yapılan bir araştırmaya göre, üniversitedeki öğrenciler bir ders boyunca gözlemlenmişlerdir. Ders bittikten sonra, öğrencilere derste ne anlatıldığını sorarak, adeta bir sınav yapılmıştır. Bu sınav sonunda ise, dersteyken kollarını bu şekilde birbirine kenetleyerek, göğsünde birleştiren insanlar, kolları açarak oturan insanlara göre %38 daha az bilgili oldukları gözlemlenmiştir. Yani, ortaya çıkan sonuç şu ki, bulunduğunuz ortamdan kendimizi soyutlayarak, dinlenme evresine geçmek istiyorsak, çoğunlukla bu hareketi yapıyoruz. Bazı insanlarda, bizim bu hareketi yapmamızı eğitilmiş olmaları da sezgisel olarak anlayabiliyorlar ve bu da ilişkinizin gidişatını kötü etkileyebiliyor.

Partnerinize kendini iyi hissettirecek bir diğer hareket ise, onun elini tutmaktır. Bu şekilde basit bir el okşaması, partnerinizi rahatlatacak ve ona güven verecektir. Bunun olmasını sağlayan şey ise, vücudunda oksitosin hormonu salgılanmasıdır. Siz partnerinizin elini okşadığınızda veya elini tuttuğunuzda ve eşiniz gerçekten sizden hoşlanıyorsa, vücudunda oksitosin hormonu açığa çıkacaktır. Ve bu hormon sayesinde,



kendini rahatlamış ve güven içerisinde hissedecektir.

## Bacaklar

Çoğu erkek ilişkide kendilerinin daha baskın olduğunu hissettirmek için, eşlerinden daha önde yürümeyi tercih edebilirler. Genellikle eşlerin ellerini tuttuktan sonra, beş on santim dahi olsa daha önde hareket ederler. Ve eşleri onların arkasından gelir. Bu ilişkinize zarar veren bir harekettir. Eğer, ilişkinizde bir mutluluğu yakalamak istiyorsanız, eşinizle senkronize bir şekilde yürümelisiniz. Eşinizle yolda yürürken ne önde, nede arkada kalmamalısınız.

Yürüyüşle ilgili bir diğer önemli şey de bizi rahatlatmasıdır. İnsanlar yolda yürürken, özellikle de yürüdükleri yol çok ağaçlık veya direkt olarak bir doğa yolu ise, bu insanları inanılmaz derecede rahatlatır. Bu durumu kendi lehinize çevirebilirsiniz. Eşiniz ile bir tartışma yaşadığınızda, onunla evde oturup tartışmak yerine, hemen sokağa çıkın ve yürümeye başlayın. Yürürken çok daha fazla sakinleştiğinizi fark edeceksiniz. Ve bu da sizin daha sağlıklı bir şekilde öfkeye kapılmadan sorunlarınızı çözmenizi sebep olacaktır. Ayrıca, bu şekilde yürüyüşler yapmak için, sadece eşinizle tartıştığınız bir anı beklememelisiniz. Düzenli olarak bir sabah rutini haline getirip, 10-15 dakikalık dahi olsa yürüyüşler yapabilirsiniz. Eşinizle yapacağınız bu yürüyüşler, hem sizin için sağlıklı bir aktivite olacaktır, hem de sizi ruhsal anlamda zenginleştirecektir.

# ***Partnerinizin Sizinle Mutlu Olup Olmadığını Gösteren Beden Dili***

Sevgilinize veya eşinizle zaman zaman sorunlar yaşayabilirsiniz. Eğer, ilişkinizde iki taraftan biri, bu sorunları açık bir şekilde dile getirirse, büyük ihtimal ile erken aşamada bu sorunu çözerek, ilişkinize devam edebilirsiniz. Ama bazen partneriniz, ilişkinin gidişatından mutlu olmasa bile, bunu dillendirmeyi tercih etmez. Hepimiz, partnerimizin gerçek duygularını kelimelerle bize aktardığına inanmak istesek de, maalesef bu durum her zaman böyle değildir. İşte tehlike tam olarak da burada başlar, siz partnerinizin ilişkinizden gayet mutlu olduğunu düşünürken, o aslında hiç mutlu değildir. Ve maalesef ki, siz bu durumu fark edemez ve ilişkiyi düzeltmek için bir aksiyona geçmezseniz, ilişkiniz ayrılık ile sonlanabilir. İşte tam da bu yüzden, sadece partnerinizin size söylediklerine değil, aynı zamanda beden diline de bakarak, gerçek düşüncelerini analiz etmelisiniz.

Bu bölümde, bir ilişki içerisinde olduğunuz karşı cinsin, sizinle mutlu olmadığını gösteren işaretlere değineceğiz. Bu işaretleri partnerinizin sıklıkla gerçekleştirdiğini fark ederseniz, üzümlere söylüyorum ki, mutsuz bir ilişki içersindesinizdir. Bu durumda karşınıza iki farklı seçenek çıkacaktır, ayrılmak ya da ilişkiyi kurtarmak. Eğer, partnerinizi ölesiye seviyor, ve ondan ayrılmak istemiyorsanız, ilişkinizi kurtarabilmek için erkenden adım atmaya başlamanız faydalı olacaktır. Lakin, sevgiliniz ya da eşiniz ile, artık bir birbirinizi sevmiyor, sadece bir alışkanlık olduğu için beraber olmaya devam ediyorsanız, kendinizi de daha fazla zehirlemeden, ilişkinizi sonlandırmanız iyi olacaktır.

## Konuşma Esnasında Ayakları Sizden Uzaklaşıyor

İlişkinizin durumu hakkında endişe ediyorsanız, partnerinizde ilk olarak gözlemlemeniz gereken yer ayaklarıdır. Partneriniz sizinle birlikte olmaktan mutlu değilse, muhtemelen ayaklarını ve gövdesinin sizden kaçıracaktır. Bu genellikle gözle çok fark edilebilir bir kaçırma olmaz. Siz onun yanına oturduğunuzda, ayaklarını sizden biraz daha uzaklaştırabilir. Ve gövdesini geri çekebilir. Bunlar direkt olarak gözlemlendiğinde, eğitimsiz bir kişi için önemsiz beden dili işaretleri olsa da, aslında bu partnerinizin direkt olarak duyguların yansıtmaktadır. Partnerinizin bu

şekilde ayaklarını sizden uzaklaştırması, artık ilişkiden sıkılmış ve mutsuz olduğunu gösteren bir işarettir. Ayakları ruha açılan bir pencere olarak değerlendirebiliriz. Eşinizin ayaklarının sizden uzaklaşması, gerçekten sizden fiziksel olarak uzaklaşmak, gitmek istediğinin bir göstergesidir. Genellikle kibar olmak için kafalarını ve gövdelerini size doğru çevire bilirler, ama ayakları sizin tersiniz bir yöne doğru bakıyorsa, bu bir terslik olduğunu gösterecektir.

## Dudaklarını Isırıyor...

Partneriniz, sizinle birlikteyken sürekli olarak dudakları ısırıyor, bu partnerinizin sizinle birlikte olmaktan mutlu olmadığı, sizin yanınızdayken gerildiğini gösteren bir işarettir. Elbette, partnerinizin bu şekilde dudaklarını ısırması, kesin olarak sizden artık eskisi kadar hoşlanmadığı manasına gelmez. Belki de, bunun altında tamamen farklı bir sebep vardır. İş hayatında karşılaştığı zorluklar veya yaşam zorluklarından dolayı, kendini stres altında hissediyor ve kafasının içinde düşündüğü şeyden dolayı dudaklarını ısırma eğiliminde olabilir.

## Bacaklarını Çapraz Pozisyonda Tutuyor

Bu maddeye dikkat etmelisiniz, partneriniz sizinle konuşurken bacak bacak üstüne atıyor ya da bacaklarını çapraz bir şekilde birbirinden kenetliyor, bu ilişkinizde bir terslik olduğunu gösterebilir. Gösterebilir diyorum çünkü, bundan hiçbir zaman emin olamazsınız. Belki de, sadece o şekilde otururken rahat hissettiği için bacaklarını o pozisyona getiriyordur. Ama yine de kafanızın içerisinde bir soru işareti belirmesin de fayda var. Eğer, partneriniz normalde bacak bacak üstüne atmak ya da bacaklarını çapraz bir pozisyonda tutmak gibi bir alışkanlığa sahip değilse ve siz onun yanına geldiğimizde direkt olarak bu pozisyona geçiyorsa, bunun altında bir terslik olabilir. Bu genellikle partnerinizin size karşı daha kapalı olduğunun bir göstergesidir.

## Sahte Gülümsemeler

Kitabımızın önceki bölümlerinde, gerçek bir gülümsemeye sahte bir gülümsemenin arasındaki farkı detaylı bir şekilde incelemiştik. Partneriniz size gülerken, gerçekten içinden geldiği için, samimi bir gülümseme

atmak yerine sahte bir gülümseme sergiliyorsa, bu artık sizden hoşlanmadığının bir göstergesi olabilir. Partneriniz gerçekten içten bir şekilde gülümsediğinde, genellikle ön dişlerini açık bir şekilde görebilirsiniz ve gerçek bir gülümsemenin diğer bir göstergesi ise, gözleri ile saçları arasında kalan derinin kırışmasıdır. Eğer, bu deride herhangi bir karışıklık olmuyorsa, bu da partnerinizin size sahte bir gülümseme attığını gösterebilir.

## İç Çekmek

Partnerinizle konuşurken veya yan yana oturup televizyon izlerken, sürekli olarak iç çekiyor ve derin bir nefes alıp veriyorsa, bu büyük ihtimalle artık sizden sıkıldığının bir göstergesidir. Elbette burada sizden sıkıldığını düşünmeden önce, gerçekten doğal bir şekilde can sıkıntısına sahip olup olmadığını da incelemelisiniz. Eğer siz partnerinizle konuşmaya çalışıyor ve sohbet ediyorsanız ama buna rağmen partnerinizde bu şekilde iç çekmeler görüyorsanız, bu normal değildir. İnsanlar sevdikleri, aşık oldukları kişiyle konuşurken sıkılmazlar.

## Sizden Uzak Duruyor

Bedenimiz ile duygularımız arasında birebir olarak ilişki vardır. Eğer, sevgiliniz duygusal olarak sizden uzaklaşmaya başlamışsa, yani sizi artık eskisi kadar sevmiyorsa, bunu fiziksel olarak da gösterecektir. Siz kanepede otururken, o da sizin yanınıza oturmaya geldiğinde, aranızda daha fazla mesafe koymaya başlayacaktır. Partnerinizin genel olarak ikinizin arasına ne kadar mesafe koyduğuna dikkat edin. Eğer, bu mesafeler de günden güne uzaklaşma oluyorsa, bu bir şeylerin ters gittiğinin en önemli göstergelerinden biridir.

## Göz Bebekleri Sizi Görünce Büyümez

Gözlerimiz, birçok duygumuzu direkt olarak dışarı yansıtan bir organımızdır. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, bir erkek karşı cinsel olarak çekici buluyorsa, bu direkt olarak göz bebeklerine yansıyor. Gözbebekleri bir anda daha fazla büyümeye başlıyor. Eğer, partnerinizin gözbebeklerinde bu şekilde bir büyüme göremezseniz, büyük ihtimalle artık sizi cinsel olarak çekici bulmadığının bir işaretidir.

## Dikkatini Vermezler

Partneriniz ile konuşma esnasında, partneriniz sürekli olarak dikkatini sizden uzaklaştırıyorsa, örneğin, telefonuna gelen bildirimleri kontrol etmeye başlıyor, etraftaki farklı cisimler ile oynuyorsa, bu ilişkinizin gerçekten kötü gittiğinin bir göstergesidir. Partneriniz sizden gerçekten hoşlanıyorsa, siz konuşurken dikkatini asla başka yerlere vermeyecektir. Elbette telefonuna gelen önemli bir aramaya ya da mesaja karşılık verecektir. Ama herhangi bir önemli durum olmamasına rağmen, siz partnerinizle her konuşmaya başladığınızda, bu şekilde telefonla oynamaya başlıyor ya da farklı cisimler ile ilgileniyorsa, bu partnerinizin sizi eskisi kadar sevmediğinin göstergelerinden biridir.

## Daha Az Göz Teması

Partneriniz sizinle eskisine oranla çok daha az bir şekilde göz teması kuruyorsa, bu da ilişkinizde bir sorun olduğunun işaretidir. Buradaki göz temasından kastım ise, partnerinizin size 7/24 bakması gerekmiyor ama ilişkinizin başlarına oranla çok daha az bir şekilde göz teması kurmaya başlamışsa, genellikle siz onunla konuşmaya çalışırken, o farklı bir yere, televizyona veya telefonuna bakıyorsa, bu partnerinizin artık sizden hoşlanmadığının bir göstergesidir.

## Elleri Cebinde

Partneriniz size, onun yanına her gittiğinizde bilinçsizce ellerini cebine katıyorsa, bu iyi bir işaret değildir. Genellikle erkekler rahatsız oldukları bir zamanda, kendilerini ruhsal olarak kapatmak için limbik sistemden gelen bir tepki ile ellerini ceplerine sokarlar. Elbette, partnerinizin birkaç defa elini cebine sokması, sizden hoşlanmadığı manasında gelmez. Ama bu hareketi sürekli olarak gözlemlemeye başlamışsınız ve özellikle normalde ellerini cebine sokmazken, siz onun yanına gittiğimizde ellerini cebine sokuyorsa, bu bir terslik işaretidir.

## Senkronize Yürüyememek

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, birbirlerine duygusal olarak bağlı olan çiftler, yolda yürürlerken senkronize bir şekilde adım atıyorlar. Yani, aynı anda adım atıyorlar. Bu çiftlerin arasındaki bir aynalama işaretidir ve bilinçsiz olarak gerçekleştirilir. Eğer, partneriniz ile yolda yürürken, aynı

anda adım atıyorsanız, burada bir sorun yok. Lakin, adımlarınız da bir senkronizasyon problemi oluşmaya başlamışsa, bu artık partnerinizin sizden duygusal olarak uzaklaştığı manasında yorumlanabilir.

## Kollarını Okşarlar

Evrimsel sürecimizde hayatta kalabilmek için korumamız gereken en önemli organların hepsi, neredeyse gövdemizdedir. Bu yüzden biz insanlar olarak gövdemize daha fazla önem gösteririz. Gövdemize gelebilecek herhangi bir hasar, yaşamsal fonksiyonlarımızı yitirmemize sebep olabilir. Bu bizim limbik sistemimize kazınmış bir duygudur. Konuştuğumuz kişilerin karşısında, kendimizi rahat hissediyorsak, gövdemizi ve karın bölgemizi karşımızdaki kişiye doğru açarız, aramızda herhangi bir bariyer bulunmaz. Ama karşımızdaki kişiye eskisi kadar sempati beslemiyor, artık onu sevmiyorsak limbik sistemimiz karşıdaki o kişiyi tehlikeli bir canlı olarak algılar, ve direkt olarak hayati organları olası bir saldırıdan koruyabilmek için gövdeyi korumaya alır. Koruma şekilleri genellikle kişiden kişiye göre farklılık gösterebilir. Örneğin, partneriniz siz onunla konuşurken ellerini önde kavuşturarak, koluyla veya saati ile oynayarak ikinizin arasında bir bariyer koyuyorsa, ya da siz onunla konuşmaya başladığınızda, kucağına çantasını, yastığı veya başka herhangi bir cismi alarak, yine ikinizin arasında bulunacak herhangi bir bariyer koyuyorsa, bu partnerinizin artık sizden hoşlanmadığının bir göstergesidir.

## Sık Sık Dudakları Yalamak

Dudakların yalamak genellikle stresli olduğumuz zamanlarda gösterdiğimiz bir davranıştır. Partnerinizin dudaklarını yalaması, özellikle ilişkinizin ilk başlarında ise, herhangi bir sorun teşkil etmez. Lakin, bu bölümde diğer tüm maddelerde de olduğu gibi, uzun bir süredir devam eden ilişkide gözlemlenmemesi gereken beden dili işaretlerinin inceliyoruz. Dudak yalamak da bunlardan biridir. Eğer ilişkinin ilk aşamasında isek, sevgilimiz bizim yanımızda gergin olduğu için dudaklarını yalama eğiliminde olabilir. Ve bu aksine iyi bir işarettir. Çünkü, insanlar hoşlandığı kişinin yanında otomatik olarak gerilmeye meyilli olurlar. Ama ilişkinizin üzerinden uzun yıllar geçmesine rağmen, partneriniz bu şekilde dudaklarını yalamaya başlamışsa, bu iyi bir işaret

değildir. Bunca yıl geçtikten sonra, partneriniz sizin yanınızdayken kendini gergin hissetmemelidir. Bu gerginliğin sebebi, eğer iş hayatından veya farklı streslerden kaynaklanmıyorsa, büyük ihtimalle sizden kaynaklanıyordur. Artık sizin yanınızda olmak istemiyor, sizin yanınızda olduğu zamanlarda geriliyordur.

## Boğaza Dokunmak

Boğaza dokunmak da, partneriniz üzerinde ilişkiye yeni başladığınız zamanlarda görebileceğiniz, normal bir beden dilidir. Boğaza dokunmak, gergin olduğumuz zamanlarda gerçekleştirdiğimiz bir harekettir. Bu şekilde boğazımıza dokunarak, kendimizi yatıştırmaya çalışırız. İlişkinize ilk başlarındayken, önceki maddede olduğu gibi sevgiliniz sizinle konuşurken heyecanlana bilir ve bu heyecanı yatıştırmak için ise boynunu okşayabilir. Lakin, ilişkinizin üzerinde uzun yıllar geçmesine rağmen, partneriniz bu şekilde boynunu oynuyorsa, bu ilişkinizde bir terslik olduğunun göstergesidir.

## Dirsekleri Kırarak Sarılmak

Partneriniz ile kucaklaştığınız zamanlarda, partneriniz kollarını kırık bir biçimde tutuyorsa, bu ilişkiniz için iyi bir işaret değildir. Partneriniz bunu genellikle bilinçli olarak yapmasa da, bilinçaltında sizinle daha az temas kurmak istediği için, bu şekilde dirseklerini kırarak adeta ikinizin gövdesi arasında bir bariyer oluşturarak, mesafe yaratmaya çalışıyordur.

## Uygunsuz Yüz İfadeleri

Sizin stresli olduğunuz bir anda, partnerinizin de can yoldaşı olarak, sizin stresinize eşlik etmesi gerekir. Aynı durum diğer tüm duygular içinde geçerlidir. Siz mutlu olduğunuzda, partneriniz de sizinle beraber mutlu olmalı, korktuğunuzda korkmalı, endişelendiğinizde endişelenmelidir. Lakin, partnerinizde bu durumu gözlemleyemiyorsanız, örneğin, siz bir anda mutlu olduğunuzda, partnerinizin yüz ifadesinde herhangi bir değişiklik olmuyorsa, bu artık ikinizin arasındaki bağlantının koptuğunu gösterecektir.

## Kaşları Çatmak

Bir insanın, ister duygusal bir ilişki içerisinde olsun, isterse gündelik



hayatta olsun, kaşlarını çatması, her zaman olumsuz bir işaret olarak algılanabilir. Genellikle kaşları çatmak, bir öfkelenme, sinirlenme durumu olduğunda gözlemlenir. İlişkinizde de partnerinizin kaşlarını sürekli olarak çattığını gözlemliyorsanız ve ortada partnerinizin sinirlenmesine sebep olacak herhangi bir durum söz konusu değilse, bu ilişkinizdeki gidişatın iyi olmadığını gösterir.

## Elini Tutmaya Çalıştığınızda Uzaklaştırması

Bunu tahmin etmek çok da zor değildir. Siz yolda yürürken, ya da kanepede otururken, partnerinizin elini tutmaya çalıştığınızda, partneriniz elini kaçırarak, uzaklaştırıyorsa, bu artık sizinle bir temas kurmak istemediğinin göstergesidir. Genellikle, partneriniz kibar olmak adına, direkt olarak elini belirgin bir şekilde çekmese de siz onun elini tutmaya çalıştığınızda, telefonla oynamaya, ya da farklı bir cismi, örneğin televizyon kumandasını eline almaya çalışabilir.

## Sürekli Zamanı Kontrol Etmeleri

Partneriniz ile birlikte vakit geçirirken, partneriniz sürekli olarak zamanı kontrol ediyorsa, örneğin, telefonu çıkartıp saate bakıyorsa veya duvarda bulunan saate ara ara gözlerini kaçırıyorsa, bu artık sizinle birlikte olmaktan mutlu olmadığına, bir an önce zamanın geçmesini istediğinin göstergesidir. Elbette, burada gözlemlemeniz gereken bir diğer şey ise, partnerinizin bir işi olup olmadığıdır. Eğer, partneriniz belli bir saatte, bir yerde olması gerekiyorsa, saati kontrol etmesi kadar normal bir durum yoktur. Ama partnerinizin, o anda saatle ilgili herhangi bir işi olmamasına rağmen, sürekli olarak saate baktığını fark ederseniz, bu eşinizin size vakit ayırmak istemediğinin bir göstergesidir.

## Daha Yumuşak Bir Sarılma

Partnerinizle birlikte kucaklaşırken, partneriniz size daha yumuşak bir şekilde sarılıyorsa, bu büyük ihtimalle aranızdaki sevginin bittiğinin göstergelerinden biridir. Genel olarak birbirlerini seven insanlar, birbirlerine daha sağlam bir şekilde kenetlenerek sarılırlar. Eşiniz bunun tam tersine, artık sarılmaya eskisi kadar hevesli değilse, bu kötü bir işarettir.

# Cinsel Olarak Hevesli Değildirler

İnsan doğası gereği ister kadın olsun ister erkek cinsel istek duymaya meyillidir. Eğer, partneriniz artık yatak odanızda eskisi kadar arzu duymuyor ve siz onunla bir birlikte olmak istiyor olsanız dahi, uzaklaşmaya çalışıyorsa, bu aranızdaki sevginin bittiği manasına gelebilir. İşin daha da kötüsü, partneriniz cinsel ihtiyaçlarını başka bir kişiyle karşılayarak, sizi aldatıyor da olabilir.

# ***Ruh Halini Değiştiren Beden Dili Hareketleri***

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, bedenimiz ile yaptığımız hareketler direkt olarak bizim ruh halimize de etki ediyor. Bu gerçekten şaşırtıcı. Yani, siz mutsuz olsanız dahi, mutlu bir kişinin bedeni ile yaptığı hareketleri yaparak, mutluluğu yakalayabilirsiniz. Ve bu diğer tüm duygular içinde aynı. şimdi ruh halinizi değiştirmek için uygulayabileceğiniz duruş ve oturuş pozisyonlarını tek tek inceleyelim.

## Dik Oturun

Yapılan bir araştırmada, dik oturmanın kambur ve eğik bir şekilde oturmaya göre ruh halinde bir fark yaratıp yaratmadığı gözlemlenmeye çalışıldı. Katılımcılar bir sandalyeye oturtulup, kambur bir pozisyona geçememeleri için, sandalye sabitlendi. Katılımcılardan ise otururken kollarını ve bacaklarını açarak, yayılmış bir pozisyonda oturmaları istendi. Diğer gruptaki katılımcılara ise, kambur bir şekilde oturmaları söylendi. En sonunda araştırmaya katılan katılımcıların ruh halinde bir gözleme yapıldı. Sonuçlar iyiydi, dik ve yayılarak oturan insanların, kambur bir şekilde oturan insanlara göre çok daha fazla zgven ve iyi bir ruh haline sahip oldukları gözlemlendi. Aynı zamanda, dik bir şekilde oturmak, katılımcıların stres oranında da bir azalmaya sebep oldu. Bu hareketi kendi ruh halinizi değiştirmek için de uygulayabilirsiniz. Örneğin, önemli bir toplantıya gideceğiniz de veya bir konuşma yapacağınız da, kendinize olan güveninizi arttırmak için, bir sandalyeye oturun ve kolunuzu yan taraftaki sandalyeye doğru uzatın. Eğer, yapmak istiyorsanız, ayaklarınızı da, ayak bileklerinizi diğer bacağınızı üstüne gelecek şekilde atarak oturabilirsiniz. Ve duruşunuzun da tamamen dik ve arkaya yaslanmış bir şekilde olması gerekiyor. Dıştan bakılınca bu kaba bir oturuş tarzı olarak görülse de, kişilerin ruh halini önemli derecede değiştiren bir oturuş. Bu pozisyonunda 5-10 dakika boyunca kalırsanız, ruh halinizde büyük değişiklikler gzlemleyeceksinizdir.

# Güç Duruşu



Şekil 58 Eller Ensede

Araştırmalar sonucu gösteriyor ki, egemen ve bir toplumda lider pozisyonda bulunan insanların ruh halini, kısa bir süreliğine taklit etmemiz bile, özgüvenimizi çok büyük bir oranda artırıyor. Bu konuyla ilgili araştırma yapan Cuddy Ted konuşmasında şunları belirtti;

***Güçle bağladığımız ve egemen olduğumuz birkaç dakikalık vücut duruşlarını 'taklit etmenin' bile hormonlarımızı değiştirdiğini kanıtladık. Testosteron yüzde yirmi kadar yükseliyor, bu da bizim daha cüretkâr olduğumuz anlamına geliyor. Aynı zamanda stres hormonu olan kortizol yüzde yirmi beşe kadar düşüyor. Bu tür 'güç pozlarının' sonucunda ise karşılaştığımız bir röportaj veya sunum olsun, daha fazla özgüvenli olup, iyi performans sergileniyor.***

Bu güç pozisyonu omuzları açarak, ellerim başın arkasına koymak gibi kendinizi büyük gösteren duruş pozisyonlarıdır. Siz bedeninizle ne kadar çok yer kaplarsanız, bu ruh halinize de aynı şekilde etki ediyor. Eğer, daha fazla yer kaplar sanız, bu size özgüven olarak geri dönecektir.

## Yürüme şekli

Yürüme şeklimizin bizi daha mutlu ya da daha depresif hissettirebileceği biliniyor. Bunun tam tersi de olabilir. Yine yapılan bir araştırmada, denekleri koşu bandının üzerine çıkartmadan önce, ruh hallerini olumsuz etkileyecek kelimeler okumasını istemişler ve daha sonra da koşu bantlarında çıkartmışlar. Yapılan gözlemler sonucunda ise, ruh halinde bir düşüş yaşayan deneklerin, yürüyüş pozisyonları da değişmiş. Ancak olumlu bir ruh haline sahip olsalar dahi, depresif bir tarzda yürütülen deneklerin, bir süre sonra ruh hallerinde bir düşüş gözlemleniyor. Bu denekler bir süre kendilerini daha depresif bir ruh hali içerisinde buluyorlar. Bu diğer duygular içinde geçerli. Eğer, siz yürüyüşünüzü bilinçli olarak değiştirirseniz, bu sizin ruh halinize de etki edecektir. Öncelikle, kafanızın içerisinde mutlu olduğunuzda, özgüveniniz yüksek olduğunda, kendinizi lider hissettiğinizde nasıl yürüdüğünü Bir canlandırın. Daha sonra ise, kendinizi depresif hissettiğiniz zamanlarda bile, zorlayarak bu şekilde yürümeye çalışın. Bu yürüyüşünüz sizin ruh halinizi de değiştirecektir.

## Omuzlarınızı Gevşetin

Omuzları gevşek bir pozisyonda tutmanın, insan ruh halinde rahatlamaya sebep olduğu biliniyor. Bu alıştırmayı, evde kendiniz de deneyebilirsiniz. Araştırmacıların söylediğine göre, öncelikle omuzları tamamen geriye doğru çekerek, gergin bir pozisyonda bir süre bekledikten sonra, bir anda omuzları gevşeterek rahat bir konuma geçiyoruz. Ve daha sonra bunu birkaç kez daha tekrarlıyoruz. Bunu yapan denekler, kendileri üzerinde büyük bir rahatlama hissediyorlar.

## Yüz Hareketleri

Yüzümüz ile ruh halimizi apaçık bir şekilde dışarıya yansıtırız. Korktuğumuzda, stres de olduğumuzda, mutlu olduğumuzda, yüzümüze takıldığımız ifadeler hep farklıdır. Duygularımız direkt olarak yüz hareketlerimizi değiştirir. Bu tam tersi için de geçerli. Yüz hareketlerinizi bilinçli bir şekilde kontrol ederek, ruh haliniz üzerinde bir değişiklik yapabilirsiniz. Ayna karşısına geçin ve mutsuz olsanız dahi, aynada beş dakika kendinize bakarak gülümseyin. Beş dakika sonra fark edeceksiniz ki, ruh haliniz de çok büyük değişiklikler gözlemlenecek. Kendinizi daha mutlu bir şekilde hissetmeye başlayacaksınız. Bu diğer tüm duygular

içinde bu şekilde. Ayna karşısına geçip, kaşlarınızı çatarak kendinize bakarsanız, bir süre sonra sinirli bir ruh haline sahip olacaksınızdır.

# ***Farklı Kùltùrlerde Beden Dili***



Dünyanın her yerinde, farklı kültürlerde beden dili çok farklı anlamlara yol açabilir. Örneğin bir ülkede yaptığınız bir hareket, diğer insanlar tarafından hoş ve kibar bir hareket olarak algılanırken, başka bir ülkede aynı hareketi yaparsanız, insanlar sizi çok kaba bir şekilde görebilir. Hatta bunun sonucu kavga etmeye kadar da varabilir. Beden dilinde ki birçok hareket, dünyanın hemen hemen her yerinde aynı manada yorumlanabilir. Ama bu tüm hareketleri genelleme yaparak yorumlayabileceğiniz manasında gelmez. Bazı hareketler vardır ki, bütün kültürlerde farklı anlamlarda yorum yorumlamamıza sebep olabilir.

Tüm dünyada aynı anlama sahip olan, yedi farklı yüz ifadesi, yani mikro ifade mevcuttur. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, Dünyanın neresine giderseniz gidin insanlar mutlu olduğunda, üzülduğünde, şaşkınlıklarında, korktuklarında, öfkelendiklerinde ve bir şey tiksindiklerinde yüzlerinde aynı ifadeleri gösterirler. Bu evrensel olarak geçerli bir kuraldır. Kitabımızdaki mikro ifadeler bölümünde bu 7 farklı Evrensel mikro ifadenin yüzümüzde nasıl hareketlere yol açtığını detaylı bir şekilde inceledik.

Şimdi de farklı kültürlerde farklı anlamlara gelen beden dili hareketlerini inceleyelim. Bu hareketleri mümkün olduğunca aklınızda tutmanız da fayda var. Sizin bulunduğunuz kültürde, bu hareketleri sergilemeniz etrafınızdaki insanlara kötü bir izlenim vermezken, farklı kültürlerde çok kaba bir insan olarak algılanabilirsiniz.

## Göz Teması

Hemen hemen tüm batı ülkelerinde karşımızda konuştuğumuz bir insan ile göz teması kurmamız onu önemseyişimizi, dikkatimizi onda olduğunu gösterecektir. Bu ülkelerde biriyle göz teması kurmaktan kaçınarak, göz temasını reddederseniz ve gözlerinizi düşürürseniz kaba, sahtekâr veya kurnaz bir kişi olarak algılanabilirsiniz. Ancak Japonya, Çin ve Avustralya gibi ülkelerde göz teması kurmak saygısızlık olarak algılanabiliyor. Örneğin, bu ülkelerde sizden üst konumda olan biriyle, amirinize veya yaşlılarla doğrudan ve uzun süreli bir göz teması kurarsanız, bu onlara karşı yaptığımız bir saygısızlık olarak algılanabilir. Göz teması kurmak, bazı Ortadoğu ülkelerinde ise tehditkâr bir tutum olarak algılanabilir. Bu ülkelerde, birinin gözlerinin içine uzun süre bakmanız, o kişiye kendini

tehdit ediliyormuş hissi verebilir, bu durum ÷lkemizde de yaygındır. Örneğin, yolda yürürken bir kişiye gözleriniz ile bakarak, göz teması kurarsanız ve bir de bunun yanına sert bir bakış eşlik ederse, büyük ihtimalle karşıdakini tehdit ettiğiniz manasına gelecektir.

## El ve Parmak Hareketleri

Dünyanın her neresine giderseniz gidin, çoğu insanın doğal olarak on adet parmağı vardır. Ama bu parmakları kullanma şekilleri tüm kültürlerde farklı olabilir. Bir kültürde yapacağınız parmak hareketleri hoş karşılanırken, diğer bir kültürde çok kaba bir şekilde algılanabilir. Örneğin hem Türkiye'de hem de birçok farklı batı ülkesinde baş parmağınızı yukarıya doğru kaldırarak, elinizi yumruk yaparsanız (Facebook'taki beğen işareti gibi) karşı tarafa tamam dediğiniz manasında gelecektir. Lakin, Filipinler, Çin, Malezya ve Singapur gibi ülkelerde baş parmağınızı bu şekilde tamam dermişçesine bir pozisyona sokmanız, etrafınızdaki insanlar tarafından çok kaba bir hareket olarak görülecektir. Hatta Filipinler'de bu hareketi yaparsanız, insanlar bunu kendilerine bir hakaret ettiğiniz manasında bile görerek, size karşı tavır alabilirler.

## Dokunmak

Bütün ülkelerde insanlar birbirine dokunabilirler, ama bu dokunmaların anlamları her zaman değişiklik gösterebilir. Örneğin; insanlar birbiriyle selamlaşmak için, birbirlerine dokunarak el sıkışmayı tercih ederler. Ama Asya kültüründe bu durum söz konusu değildir. Onlar birbirlerine karşı eğilerek selamlamayı tercih ederler. Müslüman ülkelerde de sol elimizi kullanmamız uygun olmayacaktır. Örneğin; dinimizde açıkça yemek yerken, sol eli kullanmak yasaklanmıştır. Batı kültürlerinde bu durum söz konusu değildir. Kültürler arasındaki bir diğer farklılık ise, hem bizim kültürümüzde, hem de birçok batı ülkesinde bir çocuğu sevdiğiniz zaman, onun kafasını okşamanız herhangi bir olumsuz anlam bırakmayacaktır. Ama Asya kültüründe bir çocuğun kafasını okşayarak sevmeniz, ebeveynleri tarafından yanlış algılanabilir. Bu durum Asya kültüründe hoş karşılanmaz.

# Alına Dokunmak

Hollanda ve Polonya'da işaret parmağınız ile, alnınızın ortasına bir dokunuş atmanız, bir çılgınlık yaptığınız anlamına gelir. İtalyanlar aynı durumu sergilemek için, ellerinin arkasını kullanırlar. Ruslar ise zeki olduklarını belirtmek için, esprili bir şekilde elleriyle alınlarına dokunarak zekalarını gösterirler. Türkiye'de ise avuç içi ile alına vurmuşçasına dokunmak, muhtemelen bir hata yaptığımızda gerçekleştirdiğimiz bir durumdur. Bir anlık sinir ve öfke ile bu hareketi gerçekleştirebiliriz.

# Baş Sallayarak Onaylamak

Hem Türkiye'de, hem de birçok batılı ülkede başımızı yukarı aşağı sallayarak söylenen şeye veya duruma onay verdiğimizizi gösteririz. Ama elbette bu durum tüm kültürlerde aynı değildir. Örneğin, Hindistan'ın bazı bölgelerinde, insanlar bir şeyi onaylamak istediklerinde kafalarını bir yandan diğer yana doğru omuzlarına eğerek sallarlar. Bulgaristan ve Yunanistan da ise, baş sallamak bizim kültürümüzde ve batı ülkelerinde olduğunun tam tersi bir etki bırakır. Başınızı yukarı aşağı sallamanız, bu ülkelerde onaylamadığınız manasına gelir.

# El Sallayarak Vedalaşmak

Ellerimizi sallayarak insanlara görüşürüz deriz. Bu durum Amerika'da da aynıdır. Amerika'da da insanlar birbirleri ile vedalaşırken, ellerini bay bay dermişçesine sağa sola doğru sallarlar. Ama bazı Avrupa ülkelerinde ve Latin Amerika'da, bu hareket hayır demenin bir yoludur. Aslında bizim ülkemizde de her iki anlamda kullanılabilir. Hem bir şeye hayır demek istediğimizde, hem de biri ile vedalaşırken ellerimizi sağa sola doğru sallayabiliyoruz.

# Parmaklar ile Sayı Saymak

Örneğin 1'den 10'a kadar parmaklarımız ile sayı sayacağımızda, bizim ülkemizde genellikle serçe parmaktan başlanıp, baş parmağa doğru ilerlenir. Fransızlar tam tersi bir şekilde baş parmakları ile başlayarak, serçe parmağa doğru ilerlemeyi tercih ederler. Çin'de ise farklı bir durum daha söz konusudur. Genellikle birçok farklı ülkede, parmaklarımız ile 1 ve 10 arasında bir sayı saymamız gerekiyorsa, iki elimizdeki 10 parmağı

birden kullanırız. Öncelikle, bir elimizde 5'e kadar sayar, daha sonrasında diğer elimize geçip devam ederiz. Çin'de durum tam tersidir. Çinliler, tek elleri ile 1'den 10'a kadar sayabilirler. Öncelikle bir elleriyle, 1'den 5'e kadar saydıktan sonra, tekrardan başlayıp altıdan ona kadar devam ettirebilirler. Bu elbette insanlar ile iletişimimizi direkt olarak etkileyebilecek bir durum olmasa da, kültürlerarası farklılık olarak nitelendirilebilir.

## Baş Parmak ve İşaret Parmağı ile Sıfır Yapmak

Baş parmağınız ile, işaret parmağınızın uçlarını birleştirerek parmaklarınızın 0 görünümüne sahip olması, birçok farklı kültürde farklı anlamlara sebebiyet verebilir. Örneğin; Fransa'da bu hareket sadece 0 ya da hiç manasına gelmektedir. Çoğu Avrupa ülkesinde ve Amerika ülkesinde ise bu hareket bir şeye onay verdiğinizi gösterir. Yunanistan, İtalya, Brezilya gibi bazı Avrupa ülkeleri ve Türkiye ile Rusya da bu hareket bir hakaret olarak değerlendirilir. Bu şekilde birisine karşı bu hareketi sergilediğiniz de, ona dönme dediğiniz manasında yorumlanır. Bu Avrupa ülkelerinde ve Amerika'da sadece tamam manasında kullanılan bir harekettir.

## Cinsiyet ve Din Arasındaki İlişki

Çoğu batılı ülke de, direkt olarak gündelik hayata etki eden cinsiyet ve din arasında da bir ilişki olmasa da, bizim dinimiz olan İslam'da ve Hinduizm gibi bazı dinlerde, cinsiyetler arası farklılıklar görülebiliyor. Örneğin; hem İslam dininde hem de Hinduizm'de, bir kadının elini sıkmak, bazı muhafazakar kesimler tarafından hoş karşılanmayan bir aktivite olarak algılanabilir.

# ***Mikro ifadeler***

Mikro ifadeler olarak da bilinen, yüz ifadeleri, insanların o anda neler hissettiğine dair bize çok önemli bilgiler verir. Mikro ifadeler, gözlemediğimiz kişinin o andaki ruh halini ve neler hissettiği hakkında bize kesin bilgiler verebilir.

İnsanlar herhangi bir duyguyu yoğun bir şekilde hissettiklerinde, örneğin korktuklarında, şaşkırdıkların da veya heyecanlandıklarında ve buna benzer ruh hali durumlarında, yüzlerinde milisaniyelik dahi olsa bir mimik yaparlar. Bu mimikler onların, o anda ne hissettiğini bize açık bir şekilde gösterir.

Mikro ifadeler genellikle saniye'nin 15/1 veya 25/1 kadar hızlı bir şekilde gerçekleşir. Yani bir saniyenin dörtte biri kadar bir sürede gerçekleşebilen bir olayı, elbette rahat bir şekilde gözlemlemek kolay değildir. Ama kendinizi mikro ifadeleri okuma konusunda eğittikçe ve alıştırılmalar yaptıkça, bu yeteneğiniz zamanla daha da fazla gelişecek ve insanların mimiklerinin ne anlama geldiğini çok daha kolay bir şekilde anlayabileceksiniz.

İnsanların yüzü o kişinin duygularını gösteren en belirgin bölgesidir. Ama buna rağmen yüz okuma çoğu zaman insanlar tarafından ihmal edilir. Profesyoneller tarafından yapılan araştırmalar gösteriyor ki, mikro ifadeler hemen hemen her kültürde aynıdır. Bu insanlara evrimleşme sürecinde gelen bir özelliktir. Yani Türkiye'de de Afrika'da da Amerika'da da insanların mikro ifadeleri aynı anlamları taşır. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, mikro ifadelerin bu şekilde evrensel olmasının yanı sıra, hiçbir zaman görememiş, doğuştan görme engelli insanlar bile diğer insanlar ile aynı yüz ifadelerini yaparak duygularını dışarıya yansıtıyorlar. Yani hiçbir zaman başka insanların yüzünü görmemiş, gözleme imkanı bulmamış insanlar bile içgüdüsel olarak yüzlerini bu şekilde hareketler ile oynatarak kendi duygularını dışarı yansıtıyorlar.

Bilmeniz gereken önemli bir durum daha var. Hissettiğimiz duyguları yüz ifadelerimiz ile dışarıya yansıttığımızı öğrendik ama bunun tam tersi de insanlar için mümkün. Yüz ifadelerimiz ile gerçekleştirmiş olduğumuz, yüz hareketinin duygularını bize hissettirebiliyor. Bu inanılmaz bir şey. Yani bu demek oluyor ki; eğer ayna karşısına geçip beş dakika boyunca aynada kendinize gülümserseniz, bu sizin ruh halinize de yansıtacaktır.

Ve siz de otomatik olarak mutlu bir ruh haline geçiş yapmış olacaksınız. Bu tüm diğler ruh halleri içinde mümkün. Boş olduğunuz bir zamanda bunun alıştıması yapmanızı istiyorum. Aynanın karşısına geçin ve kendinize gülümseyin ya da kaşlarınızı çatarak dik dik kendinize bakın ve 5 dakika boyunca aynı yüz hareketlerini koruyun. Bir süre sonra fark edeceksiniz ki, aynanın karşısına geçmeden önce sinirli olmasanız bile, 5 dakika bu hareketi yaptıktan sonra sinirli olmaya başlayacaksınız. Ya da aynı şekilde mutlu olacaksınız. Bu durumu kendi lehinize kullanmanız da mümkün. Modunuzdan düştüğünüzde, hayat enerjinizin kalmadığı bir anda, ayna karşısına geçip bu şekilde bir egzersiz ile kendinizi tekrar mutluluğa kavuşturabilirsiniz.

Hangi mikro ifadelerin, hangi ruh halini açığa çıkarttığını teker teker inceleyelim. Eğer öğreneceğiniz bu mikro ifadeleri, iyi bir şekilde öğrenip, aklınıza kazıya bilerseniz ve diğler insanlar da bu mikro ifadeleri gözlemlemeyi bir alışkanlık haline getirebilirsiniz, bu insanları okuma aşamasında size çok büyük avantajlar sağlayacaktır. Dediğim gibi, mikro ifadeler insan yüzünde çok uzun süre kalmaz. Saniyenin dörtte birinde gerçekleşen bu ifadeleri yakalayabilmek için, çok fazla alıştıma yapmanız gerekiyor.

## Şaşkınlık Mikro İfadesi

- *Kaşlar yukarıya doğru kalkar ve kıvrılır.*
- *Kaş altında bulunan cilt dokusu gerilir.*
- *Alındaki kırışıklıklar görülmeye başlar.*
- *Göz kapakları açılır, gözün beyazı daha çok görünür.*
- *Çene açılır ve zaman zaman dişler ayrılır, ama ağızda herhangi bir gerginlik veya gerilme görünmez.*



*Şekil 59 Şaşkınlık Mikro İfadesi*

Yukarıdaki mikro ifadelerin her biri, insanların şaşırdığını gösteren bir ifadedir. Genellikle bu ifadeleri herhangi bir beden dili eğitimi almamış olsanız bile kolaylıkla yakalayabilirsiniz. Şaşırmak, tüm dünyada insanların aynı tepkileri vermesine sebep olur. Bu yüzden etrafınızda bu hareketi sıkça görmüş olmalısınız ve bunun sonucunda da artık bu tür hareketlerin insandaki şaşırma hissini açıkladığını fark etmişsinizdir.

Şaşırdığımız zamanlarda kaşlarımızı yukarıya doğru kaldırırız ve gözlerimizi daha geniş bir şekilde açarız. Genellikle bu mikro ifadeleri sergilediğimiz zamanlarda, gözlerimizle baktığımız şey şaşırdığımız olan nesne ya da kişidir. Diğer insanlar bizim buna şaşırdığımızı kolaylıkla fark edebilirler. Gözlerimizle o kişiye bakarken, şaşırma duygularını ifade eden ifadeleri sergilediğimiz için, diğer insanlar nereye baktığımızı ve bunun sonucu olarak da şaşırdığımızı anlayabilirler.

Bu mikro ifadeler, doğru söylediğimiz halde birileri bizi yalan söylediğimiz ile suçladığı zamanlarda da sergileriz. Yapılan çalışmalar gösteriyor ki; bu mikro ifadeler o kişinin güvenilirliğinin de bir göstergesidir. Karşınızdaki kişiyi yalan söylemek ile suçladığınız zamanlarda, şaşırma mikro ifadeleri ile aynı mikro ifadeleri yüzünde gözlemliyorsanız, bu büyük ihtimalle onun hiçbir şey saklamadığını ve doğruyu söylediğini gösterecektir.



Aynı şekilde, bu mikro ifadeler her zaman bir şaşkınlık göstergesi olmayabilir. Örneğin, hoşlandığınız bir kişiyi gördüğünüzde, saniyenin dörtte biri kadar bir sürede kaşlarınız yukarı aşağı doğru hareket edecektir. Kaşlarınız hızlı bir şekilde yukarıya doğru kalkıp inecektir. Bu hareketi diğer insanlar üzerinde gözlemlediğiniz de, bunun olumlu bir işaret olduğunu anlayabilirsiniz. Eğer biri sizi yolda ilk gördüğünde, kaşları yukarıya doğru kalkıp iniyorsa, bu size karşı bir çekim hissettiğin işaretidir.

Kaşların hareketleri neredeyse tüm insanlar üzerinde ilgi uyandırır. Genelde insanlar bunun bilinçli olarak farkında olmasalar da, otomatik olarak kaşlara dikkat kesilirler. Londra Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmada, 6 aylık bebekleri yetişkinler ile karşı karşıya koyuyorlar. Yetişkinlere Öncelikle hiçbir mikro ifade takınmamalarını söylüyorlar. Yetişkinler kaşlarını ya da gözlerindeki herhangi bir bölgeyi oynatmadan, bebeklere doğru bakıyorlar ve kafalarını oynatıyorlar. Bebekleri gözlemleyen araştırmacılar, bebeklerin yetişkinlerin yüzüne hiçbir şekilde bakmadıklarını fark ediyorlar. Daha sonra yetişkinler, kaşlarını yukarı aşağı doğru oynatarak, mikro ifadeler takınmaya başlıyorlar. Bu aşamada bebeklerde, yetişkinlerin yüzüne dikkat kesilmeye başlıyor ve yetişkin kafasını nereye doğru götürse, bebek de gözleriyle yetişkinin kafasını takip ediyor. Yani, 6 aylık bebekler bile yüzdeki bu mikro ifadelerin önemini sezgisel olarak anlayıp, dikkat kesilebiliyor. Aynı şekilde, bu diğer tüm insanlarda da aynıdır. Özellikle kaşlarınız, yüzünüzdeki diğer mikro ifadelerle göre diğer insanların dikkatini daha çok çekecektir. Bu konuda eğitimsiz olan insanlar, bunu genellikle bilinçli olarak yapmazlar. Ama sezgisel olarak yüzdeki bu ifadelerin ne anlama geldiğini anlayabilirler. Belki çoğu zaman yanlış ya da eksik bir çıkarıma varsalar da, muhakkak bir çıkarım yapacaklardır.

## Korku Mikro İfadesi

- *Kaşlar genellikle düz bir çizgide yukarıya doğru kaldırılır.*
- *Alında, kaşlarının ortasına doğru kırışıklıklar oluşur, üst göz kapağı yukarıya doğru kaldırılır, ama alt göz kapağı gergin ve çekik durur.*

- Gözlerin içerisinde, göz bebeklerinin üstünde beyaz görünüm vardır. Ancak alt taraftaki beyaz bölge görünmez.
- Ağız açılır ve dudaklar hafifçe gerilir.



Şekil 60 Korku Mikro İfadesi

Korktuğumuzda ve şoka girdiğimizde, hemen hemen aynı mikro ifadeleri gösteririz. Bu yüzden korkunun ve şokun vücudumuzda sergilediği mikro ifadeler hemen hemen birbirleri ile aynıdır. Ama bunun yanında iki tur duygunun da farklı mikro ifadeleri de vardır. Korktuğumuz zamanlarda, gözlerimizi daha büyük bir şekilde açarak, genişletiriz. Bu aslında evrimleşme sürecimizden bize gelen bir özelliktir. Gözlerimizi bu şekilde açmamızın sebebi, yakınlarımız da bize zarar verebilecek olan herhangi bir tehlide daha rahat bir şekilde algılamamızdır.

Aynı şekilde, korktuğumuz zaman ağızımız açılır. Bunun da altında evrimsel sürecimizden gelen bir özellik vardır. Korktuğumuzda, ağızımızı açmamızın sebebi, etrafta bize zarar verebilecek herhangi bir tehlike, aniden belirirse, daha hızlı bir şekilde bağıra bilmemizi sağlamaktır. Bunun yanında, ağızımızı açmamızın diğer bir sebebi ise, ciğerlerimize daha fazla hava çekebilmemizdir. Böylelikle, eğer etrafta aniden bir tehlike belirir ve onlardan kaçmamız gerekirse, ciğerlerimize çekeceğimiz bu hava koşarken bize yardımcı olacaktır.

Yukarıdaki tüm bu mikro ifadeleri birinde gözlemlediğiniz de bu sizin duygularınıza da işler. Etrafınızda korkmuş ve bu ifadeleri yüzünde

gördüğünüz bir kişi varsa, sizin beyninizin de korkudan sorumlu olan bölümü çalışmaya başlar ve bunun sonucu olarak siz de korku duygusunu hissetmeye başlarsınız. Yani, bir kişi, korku mikro ifadesini gösterdiğinde etrafında bulunan diğer insanlar da gözlerini daha geniş bir şekilde açacaktır. Bu şekilde etraftaki diğer insanlar da, herhangi bir tehlike olup olmadığını gözleriyle bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde aramaya başlayacaklardır.

Korktuğumuzda ve şoka girdiğimizde, aynı mikro ifadeleri gösterdiğimizden bahsetmiştim. Bu iki duyguyu birbirinden ayıran en önemli hareket, şoka girdiğimizde ağızımızı açmak yerine ağızımızı sıkı bir şekilde kapatmamızdır. Bunun altındaki sebep ise, istemsiz bir şekilde dışarıya yansıtabileceğimiz duygularımızı saklamaktır.

## İğrenme Mikro İfadesi

- *Gözler daralır.*
- *Üst dudak yukarıya doğru kaldırılır.*
- *Üst çenemizde bulunan dişler daha kolay bir şekilde görülebilir.*
- *Burun kırışır.*
- *Yanak yukarıya doğru kalkar.*



*Şekil 61 İğrenme Mikro İfadesi*

İğrenme mikro ifadeleri, kötü bir şeyin kokusunu aldığımızda veya

görmek istemeyeceğimiz kötü bir şey gördüğümüzde ya da duyduğumuzda, bilinçsiz olarak yaptığımız bir ifadedir. Tiksindiğimiz zamanlarda, gözlerimizi istemsizce kısırız. Bu şekilde görme keskinliğimiz daha çok artar ve tiksintimizin kaynağını bulmamıza yardımcı olur. Bu mikro ifadeleri sergilemeniz, etrafınızdaki insanlar üzerinde olumlu duygular çağrıştırmayacaktır. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, etrafta bir şeylerden tiksinen bir insanın yüz ifadelerini görürsek, bu kişiden istemsiz olarak soğuruz. Bu yüzden çekici bir kişiliğe sahip olmak istiyorsanız, tiksintimden olabildiğince kaçınmanız da fayda var. Elbette bu tamamen kaçabileceğiniz, elinizde olan bir durum değil. Ama bir şeylerden tiksintmemeye dikkat etmeniz, sizi daha havalı bir birey olarak gösterecektir.

Yapılan bir araştırmada, 76 kadına tiksintme ifadeleri gösterildi, bu kadınların hemen hemen hepsinde ki ortak bu hali değişimi ise, cinsel uyarılma üzerindeki olumsuz etki oldu. Bu yüzden, özellikle karşı cinsle birlikteyseniz ve romantik bir kişiliğe sahip olmak istiyorsanız, iğrenç olan her şeyden tamamen kaçınmak en iyi çözüm olacaktır.

Siz bir şeylerden tiksintmesiniz de karşınızdaki kişi bir şeylerden, sizin yüzünüzden tiksintmiş olsa da bu, ortamda bulunan ilişkiyi olumsuz etkileyecektir. O yüzden, önemli bir akşam yemeğinde iseniz veya karşı cins ile bir buluşma yapıyorsanız, etrafta sizin veya onun tiksintmesini sağlayabilecek olan tüm etkenleri yok etmelisiniz.

Yapılan araştırmalarda gözlemlenen bir şey var ki, etrafınızda bulunan bir şeyden tiksindiğiniz halde, tiksindiğiniz şeyi bastırmaya çalışmanız, sizin üzerinizde daha kötü etkilere yol açacaktır.

Yapılan araştırmalarda, katılımcılara görmek istemeyecekleri pis fotoğraflar gösterildi ve katılımcılara, bu fotoğrafları gördükten sonra hiçbir şekilde tiksintmemelerinin gerektiği söylendi. Araştırma sonuçları gösteriyor ki, katılımcılar tiksindiklerini belli etmemeye çalıştıkları için, beyinlerinde görmüş oldukları bu resimleri daha fazla kafalarında canlandırmaya, daha çok düşünmeye başlamışlar ve bunun sonucu olarak da daha çok tiksintmişlerdir.

# Kızgınlık Mikro İfadesi

- Kaşlar indirilir ve birbirine doğru çekilir.
- Kaşların arasına beliren dikey çizgiler görülür.
- Alt dudak gerilir.
- Gözler sert bir şekilde bakmaya başlar.
- Dudaklarda bir kasılma olur. Dudak uçları aşağı tarafa doğru bakarken, kasılmanın etkisi ile birbirine doğru yaklaşır.
- Burun delikleri genişler.
- Alt çene dışarıya doğru çıkar.



Şekil 62 Kızgınlık Mikro İfadesi

Kaşları çatmak, özellikle kızgınlık ile çok yakından bağdaştırılır. Çoğu insan da bunun farkındadır. Özellikle ufak çocukları yapmamaları gereken bir şeyi yaparken gördüğümüzde, onları uyarmak için kaşlarımızı çatarak bakarız. Bir kavga içerisindeyken ya da birileriyle tartışırken de aynı şekilde kaşlarımızı olabildiğince çatmaya çalışırız. Bu çoğu zaman bizim istemsizce yaptığımız bir harekettir.

Yapılan araştırmalar sonucunda, kızgınlık mikro ifadelerini gösteren bireyler, diğer insanlara oranla daha az güvenilir görülmüştür. İnsanlar, kaşlarını çatmış ve gözlerini kısmış bir pozisyonda dururken, diğer insanlar onları daha samimiyetsiz bir şekilde görürler. Ve bu da onlara karşı duydukları güvenin önemli ölçüde azalmasına yol açar.

Bazı entelektüel insanlar, kızdıkları zaman yüz ifadelerini olabildiğince saklamaya çalışırlar. Bunu bir yere kadar başarabilirler de ama bir şey onları açığa verir. Sinirlendikleri ilk anda kaşlarını gözlemlerseniz, ani bir şekilde çatıldığını ve daha sonra bilinçli olarak tekrar eski pozisyona döndürüldüğünü fark edeceksinizdir. İnsanlar üzüntü, kızgınlık gibi olumsuz duygu durumlarını olabildiğince saklamaya çalışırlar.

Kızgın yüzler, insanlar tarafından en kolay fark edilebilen duygulardan biridir. Bir çok insan, diğer tüm duygu durumlarından daha kısa bir sürede kızgınlık duygusunu mikro ifadelerle bakarak anlayabilir.

## Mutluluk Mikro İfadesi

- *Dudakların köşeleri, geriye ve yukarıya doğru çekilir.*
- *Ağız çoğu zaman açık olabilir ama kişinin yüz hatlarına göre kapalı da olabilir.*
- *Burun, yanak ve üst dudak bölgeleri arasında kırışıklık görülür.*
- *Yanaklar yukarıya doğru kalkar.*
- *Alt göz kapağında kırışıklıklar görülebilir.*



Şekil 63 Mutluluk Mikro İfadesi

Yukarıda listelenmiş olan bu maddelerin her biri, hem gerçekten mutlu olduğumuzda, hem de sahte olarak sergilediğimiz mutluluklarda

gösterdiğimiz mikro ifadelerdir. Birazdan gerçek mutluluğu gösteren mikro ifadelerine de değineceğiz. Öncelikle sahte olan mikro ifadelerimizden başlamak istiyorum. İnsanlar çoğu zaman, sahte mutluluk işaretlerini taklit ederler. Ancak, gerçek mutluluk hiçbir zaman sahte olamaz. İnsanlar gerçekten mutlu olduklarında, sahte olanlara kıyasla çok daha farklı bir şekilde gülümserler.

Gerçek ve sahte mutluluk arasındaki farkı anlamanın zaman zaman zor olabileceğini kabul etmeliyiz. Bir gülümsemenin, gerçekten o kişinin mutlu olduğunu mu, yoksa nezaketen mi mutlu taklidi yapmaya çalıştığını anlayabilmemizin en iyi yolu, gözlerinin etrafında, kulaklarına doğru olan bölümdeki derinin kırışmasıdır. Eğer gözlemediğiniz kişi de bu şekilde bir kırışıklık görüyorsanız, büyük ihtimalle o kişi, o anda gerçekten mutludur. Ama bunun yanı sıra, gözlemediğiniz kişi mutluluğa dair tüm mikro ifadeleri gerçekleştirmesine rağmen, gözlerinin dış kısmında bulunan deride herhangi bir kırışıklık görülmez ise, bunun samimi bir gülümseme olmadığını anlayabiliriz.

## Üzüntü Mikro İfadesi

- *Kaşların iç kısımları içeri ve ardından da yukarıya doğru kalkar.*
- *Kaşların alt kısmında bulunan cilt derisi, iç köşe kısmı yukarı bakarak, üçgen pozisyona geçer.*
- *Dudakların köşesi aşağı doğru hareket eder.*
- *Çene Yukarı Çıkar.*
- *Alt Dudak Sarkar.*



*Şekil 64 Üzüntü Mikro İfadesi*

Üzüldüğümüz zaman yüzümüzde açığa çıkan mikro ifadeler, taklit edilmesi en zor olan mikro ifadelerdir. Bunun sebeplerinden biri ise, üzüldüğümüz zaman sergilediğimiz mikro ifadelerimizin, diğer mikro ifadelere oranla çok daha ufak çapta olmasıdır. Örneğin, mutlu olduğumuzda yüzümüzün çoğunluğunda ki kasları oynatarak, gülümseriz. Bunu taklit etmek de kolaydır. Ama üzüldüğümüz zamanlarda, yüzümüzde harekete geçen kas sayısı çok daha azdır. Bunun sonucu olarak da, bunu taklit etmek diğer duygulara oranla çok daha zordur.

Aynı şekilde, bir insanın üzüldüğü zamanlarda da, bu mikro ifadeleri saklaması söz konusu olamaz. Bir insan, aniden bir şeye üzüldüğünde, yüzünde gülümseme gibi farklı mikro ifadeler göremezsiniz. Üzüntülerini yüzleri ile çok açık bir şekilde belli edeceklerdir.

Üzüldüğümüz zaman, yüzümüzde gösterdiğimiz mikro ifadeler, diğer duygularımıza oranla çok daha uzun bir süre yüzümüzde kalır. Örneğin şaşırduğumuz zamanlarda, yüzümüzde çıkan mikro ifadeler, çok daha kısa süre yüzümüzde kalmaktadır. Ve kısa süre sonra yüzümüz eski haline geri döner. Ama üzüldüğümüz zamanlarda, yüzümüzde açığa çıkan bu ifadeler daha uzun bir süre boyunca yüzümüzde kalır. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, üzüldüğümüz zamanlarda yüzümüzde açığa çıkan bu mikro ifadeler, öfkeli insanların öfkelerini dindirmek adına çok etkili olabiliyor. Öfkeden deliye dönmüş bir kişi, karşısında üzgün bir



insan gördüğünde, öfkesi büyük oranda diniyor. Bu durumu kendi lehinize de kullanabilirsiniz, eşiniz ya da bir arkadaşınız bir anda öfke patlamaları yaşıyorsa, ona mikro ifadeleriniz ile üzgün olduğunuz imajı verebilirsiniz. Karşınızdaki, eğer sizin bu mikro ifadelerinizi fark ederse, büyük ihtimalle öfkesinde büyük bir oranda azalma gerçekleşecektir.

Kişi üzüldüğü zaman, bunu mikro ifadelerinden gözlemleyebileceğiniz gibi, o anda bulunduğu ruh halinden de gözlemleyebilirsiniz. Üzgün bir insanın vücudundaki hareketlere bir kısıtlama gelecektir. Örneğin, mutlu olan bir insan, ellerini kollarını sallayarak adeta yerçekimine karşı koyarmışçasına yolda yürüyorsa ve aldığı bir telefonla, üzücü bir haber öğreniyorsa, bu durumda onun fiziksel hareketlerinde de bir kısıtlama göreceksinizdir. Öncekine oranla vücudundaki uzuvların çok daha az bir şekilde hareket ettirmeye başlayacaktır.

## Aşağılama ve Nefret Mikro İfadeleri

- Dudak Uçlarının bir tarafı yukarıya doğru hareket eder.



Şekil 65 Aşağılama ve Nefret Mikro İfadeleri

Aşağılama, nefrete benzer bir şekilde, hor görme, birisine karşı hoşnutsuzluk, saygısızlık veya saldırganlık duygusudur. Aşağılama veya nefret hissettiğimizde, yüzümüzde açığa çıkan mikro ifadeler, diğer evrensel mikro ifadelerden biridir.

Aşağılama mikro ifadelerini, çoğunlukla bizden daha aşağıda bir

konumda gördüğümüz, saygı duymadığınız insanlara karşı kullanırız. Sizin haklı olduğunuz ve karşı tarafın haksız olduğu bir durumda, yüzünüzde bu tür hareketler açığa çıkacaktır. Karşınızda ki konuştuğunuz kişi, sizinle konuşurken bu tür mikro ifadeleri yüzünde görüyorsanız, bu aranızda bulunan ilişkiye dair kötü bir işarettir. Büyük ihtimal ile, karşınızdaki kişi sizi kendinden daha alt bir konumda görüyor ve size saygı duymuyordur.

Bu ifadeyi eşinizin yüzünde sık sık görmeye başlamışsanız, bu evliliğinizin gidişatına dair çok kötü haberlerden biridir. Büyük ihtimalle eşiniz, sizi eskisi kadar sevmiyordur ve sizi kendinden alt bir konumda görüyordur. Kendini daha iyi bir eşe layık görüyor da olabilir. Bu duygular, ilişkinizin en yıkıcı duygularından ve boşanmanın bir numaralı sebeplerinden biridir. Yine de bu mikro ifadeleri eşinizin üzerinde görüyorsanız, evliliğinizi kurtarmanın hala bir yolu olabilir. Bu mikro ifadeleri eşiniz gösterdiğine göre, saygısı azalmıştır. Siz tekrar saygı kazanıp, itibarınızı yükseltirseniz, eşinizin yüzündeki bu mikro ifadelerde de azalma olacaktır. Zamanla, size eskisi gibi saygı duyarak değer vermeye başlayacaktır.

Tüm dünyada geçerli olan, evrensel yedi farklı mikro ifadeyi inceledik. Burada görmüş olduğunuz mikro ifadeler, dünyanın neresine giderseniz gidin, aynı şekilde karşılık bulacaktır. Bu mikro ifadeleri okumak, başlangıçla sizin için kolay olmayabilir. Çok kısa bir sürede gerçekleştiği için, anlık olarak farklı bir tarafa bakmanız bile bu mikro ifadeleri kaçırmınıza sebep olabilir. Zamanda bu ifadeleri analiz etmeye çalışarak, kendinizi geliştirdiğiniz de bu yeteneğinizde de önemli oranda iyileşme gerçekleşecektir. Ve etrafınızdaki insanların duygularını daha kolay bir şekilde analiz edebileceksinizdir.

# ***Fizyonomi***

Fizyonomi, yüzün sahip olduğu görünümünden o kişinin karakterine dair bir çıkarımda bulunmak olarak tanımlanabilir. Öncelikle, bu bölüme başlamadan şunu söylemek istiyorum; fizyonomi dediğimiz şey, gerçekleri yansıtmayabilir. Bu sadece bazı insanların bir genellemesinden ibarettir. Bulduğumuz çağda, fizyonominin geçerliliğinden bahsedemeyiz. Ama fizyonomiye inanmıyor olmasanız bile, fizyonomi tekniklerini öğrenmeniz de fayda var.

Fizyonomi bilindiği kadarıyla, çok eski dönemlerden beri hayatımızın içerisinde. Eski zamanlarda Darwin, fizyonominin getirdiği önyargıyla karşılaşmış olan bir isimdir.

Darwin, katılmak istediği tarihi bir gemi yolculuğuna, fizyonomi yüzünden az kalsın katılamayacaktı. Darwin'in katılmak istediği geminin kaptanı, bir fizyonomist'di Darwin'i ilk gördüğünde, burnundan dolayı onun bu yolculuk için yeterli olmayacağını düşünmüştü ve Darwin'i ilk etapta gemiye almamak istemişti.

İnsanları bu şekilde yüzlerindeki oran ve orantı ile yargılamanın doğru olmadığını eminim ki birçoğumuz kabul edeceğiz. Hatta bu şekilde bir yargıya varanlar ile dalga bile geçebiliriz. Ancak şunu unutmamalıyız, yapılan araştırmalar gösteriyor ki, aslında tüm insanların içerisinde bir fizyonomist vardır. Karşımızdaki insanı ilk gördüğümüzde, buna isterseniz önyargı, isterseniz yaşam tecrübesi deyin, onun yüz hatlarına bakarak bir çıkarımda bulunuruz. Bunu dile getirmek çoğu zaman doğru görünmez, çünkü insanları bir kere gördüğümüzde, onu dolandırıcı ya da kötü kalpli biri olarak nitelendirmek, ve bunu sadece yüz hatlarına bakarak yapmak, sadece önyargıdan ibaretmiş gibi gelir. Ve bu yüzden hissettiklerimizi dillendirmeyiz, ama bunu açık bir şekilde dillendirmiyor olsak da, aslında içimizdeki duygularımız değişmez. Bir kişinin yüzünü saniyenin onda birinden daha kısa bir süre görmemiz, o kişi hakkında bir çıkarımda bulunmamız için yeterlidir. Ve çoğu zaman da bu ilk izlenimiz bir sonuç olarak karşımıza çıkar. Örneğim bir patron, iş görüşmesine gelen birini saniyenin onda biri gibi bir sürede, yüz hatlarından analiz ederek doğru ya da yanlış bir çıkarımda bulunur. Ve bulunduğu çıkarım, karşıdaki kişinin kötü biri olduğu yönünde ise, büyük ihtimalle onu işi almayacaktır. Bu hayatın her alanında görülebilir. Yüz hatları ile insanlara daha sempatik görünen politikacılara oy verme ihtimalimiz, daha yüksektir.

Fizyonomi, hayatın Neredeyse her alanında vardır. Yapılan bir

araştırmada deneklere bir erkek resmi göstererek, onun cinsel eğilimini tahmin etmeleri istendi. Araştırmaya katılan denekler, gerçekten hissettiklerinden emin bir Şekilde resmini gördükleri erkeklerin cinsel eğilimi tahmin etmeye çalıştılar. Ve sonuçlar hiç de Şaşırtıcı değildi. Tahminlerin yaklaşık %58'i doğruydu. Yani bu, yarı yarıya bir oran demek. Sonuçlara baktığımız zaman fizyonomi ile bir yargıya varmak sadece kumar oynamaktan ibarettir.

Şimdi sadece bilginiz olması açısından, fizyonomide genel kabul görmüş olan yüz okuma yöntemlerini sizinle paylaşmak istiyorum;

## Alın:

- *Geniş Alın: Entelektüel, hayalperest*
- *Dik Alın: Bağımsız ve zgr ruhlı bir kişilik*  
*Yuvarlak Alın: abuk sinirlenen, agresif bir kişilik*
- *Bombeli Alın: İyimser, insanlarla uyumlu iletişim kurabilen kişilik.*
- *Çökük Alın: Korkak*
- *Aşırı Küçük Alın: Pinti ve çabuk sinirlenen bir kişilik*  
*Kırışksız ve Düz Bir Alın: Kibar, Sslenmeyi seven*
- *Normal Alın: Dengeli bir kişilik, yetenkli*
- *Açık Alın: Sosyal becerileri kuvvetli, kolay dostluk kurabilen*
- *Dar Alın: Dikkatli ve dakik*

## Kaşlar:

- *Kalkık Kaşlar: Hırslı Bir Kişilik*
- *Kalın ve Siyah Kaşlar: Dürüst, açık sözlü Bir Kişilik*
- *Burnunun zerinde Birleően Kaşlar: Sinirli ve hırçın Bir Kişilik*
- *Kavisli ve Yüksek Kaşlar: Hayal gücü kuvvetli, Enerjik Bir Kişilik*
- *Düz Kaşlar: Rahatına Düşkün, Keyif Yapmayı Seven Bir Kişilik*
- *Geniş Kaşlar: Ufku Geniş, Vizyon Sahibi Bir Kişilik*
- *Uzun Kaşlar: Güçlü ve dayanıklı Bir Kişilik*
- *Kısa Kaşlar: Sakin ve uyumsar Bir Kişilik*
- *İnce Kaşlar: Her türlü olaya uyum sağlayabilen, başarılı Bir Kişilik*

## Gözler:

- *Büyük Gözler: Kibar, nazik ve sözüne güvenilir bir kişilik*
- *Küçük Gözler: Cesareti ve iradesi zayıf bir kişilik*
- *Orta Büyüklükte Gözler: Asil bir kişilik*
- *Patlak Gözler: hevesli bir kişilik*
- *Parlak Gözler: ihtiras sahibi bir kişilik*
- *Çukur Gözler: Ciddi, sezgisel bir kişilik*
- *Burna Yakın Gözler: konsantre, kararlı bir kişilik*

## Göz Rengi:

- *Yeşil Göz Rengi: İsabetli karar veren bir kişilik*
- *Kahverengi Göz Rengi: uysal ve uyumlu, düşünceli ve ara ara sadakatsiz bir kişilik*
- *Kestane Rengi Göz Rengi: Denge sahibi bir kişilik*
- *Kurşun Mavisi Göz Rengi: Romantik bir kişilik*
- *Koyu Kahve ve Koyu Mavi Göz Rengi: Güvenilir, ciddi bir kişilik*
- *Gri Göz Rengi: Sadık bir kişilik*
- *Siyah Göz Rengi: Coşkulu bir kişilik*
- *Mavi Göz Rengi: Hassasiyet sahibi, çevresinde sevilen, sayılan bir kişilik*

## Dudaklar:

- *Aşırı büyük alt dudak: Tembel bir kişilik*
- *İnce, ensiz Dudaklar: Popülerlik tutkunu bir kişilik*
- *Kalın ve kalkık Dudaklar: Ağzı kalabalık bir kişilik*
- *Birbirine çok yakın ve sıkışmış Dudaklar: İtici mizaçlı, geçimsiz bir kişilik*
- *Kalın, sarkık Dudaklar: Zevke ve eğlenceye düşkün bir kişilik*
- *Geniş ve düşük Dudaklar: Cömert bir kişilik*
- *Kısa ve kalkık Dudaklar: Gururlu bir kişilik*
- *Büyük Dudaklar: Cesur bir kişilik*
- *Ensiz, büyük Dudaklar: Hilekâr, yalancı bir kişilik*
- *İnce ve düşük Dudaklar: Öz konuşan bir kişilik*
- *Üst dudak ve damak önde Dudaklar: Huysuz ve kavgacı bir kişilik*

## Çene:

- *Geniş Çene: Otoriter, dediğim olduk bir kişilik*
- *Aşırı enli dörtgen Çene: Kaba ve sert bir kişilik*
- *Yukarı doğru eğik Çene: Zevkine düşkün bir kişilik*
- *Küçük Çene: Kararsız, tereddütlü bir kişilik*
- *Aşırı yuvarlak Çene: Enerji dolu bir kişilik*
- *Dar Çene: Yumuşak başlı: naif bir kişilik*
- *İkiye ayrılmış Çene: Kararsız, karamsar bir kişilik.*
- *İleriye doğru çıkık Çene: Hoşgörüsüz, kaba bir kişilik*
- *Gamzeli Çene: İnatçı bir kişilik*
- *Keskin uçlu Çene: Çabuk sinirlenen bir kişilik*

## Yüz şekli:

- *Enli, etli ve yuvarlak Yüz şekli: İyi kalpli bir kişilik*
- *Aşırı uzun Yüz şekli: Kibirli, kendini beğenmiş bir kişilik*
- *Çökük Yüz şekli: Kötü ahlaklı bir kişilik*
- *Uzun ve oval Yüz şekli: Aptal, kendini beğenmiş bir kişilik*
- *Üçgen Yüz şekli: Az duyarlı bir kişilik*
- *Zayıf Yüz şekli: İhtiyatlı, derin düşünceli bir kişilik*
- *Seyrek sakallı Yüz şekli: Dengeli bir kişilik*
- *Keskin hatlı Yüz şekli: Alçak hislere yatkın bir kişilik*
- *Küçük Yüz şekli: Korkak ve iradesiz bir kişilik*
- *Balon şekilli Yüz şekli: İyi kalpli, alçak gönüllü bir kişilik*
- *Uzun, dikdörtgen Yüz şekli: Asil bir kişilik*
- *Kemikli Yüz şekli: Çalışkan, ürkek bir kişilik*

***Erzurumlu İbrahim Hakki'nın  
Marifetname'sine Göre Beden Dili***



Eski zamanlarda, 18. Yüzyılda, 1705-1771 tarihleri arasında yaşamış olan bilim adamı ve mutasavvıf Erzurumlu İbrahim Hakkının yazdığı marifetname de yüz okuma sanatına büyük önem verilmiştir. İbrahim Hakkı, çok sayıda eser yazmıştır. Bu eserler arasında ise kuşkusuz ki en meşhur olanı Marifetname olmuştur. O zamanlarda da önemli bir eser olan Marifetname, halen dünyanın birçok ülkesinde kullanılmaktadır. Bizim ülkemizde de birçok uzman bu kaynaklardan faydalanmaktadır. Gerçekten çok ilginç saptamalar ve deneyimlerden yola çıkılmış. Elbette bu Marifetname'yi tamamen gerçek olarak kabul etmemek gerekir. Yazılanların arkasında herhangi bir bilimsel kaynak, ya da kesinlik olmadığından dolayı, sadece fikir almak için okumanızda ve aklınızın bir köşesinde bulundurmanızda fayda var.

## Marifetname'den bir bölüm:

- *Alnı dar olanın ahlakı da dar olur.*
- *Alnı yumru olan kötü ve aldaltıcı olur.*
- *Alnı enli olanın kötü huyluluğu hastalık gibidir, ondan ayrılmaz.*
- *Alnı düzgün olan kişi emniyetli olur.*
- *Alnı kırışksız olan tembel olur.*
- *Alnında uzun kırışıklıklar olan anlayışlı olur.*
- *Alnında pek az kırışıklık bulunan cömert olur.*
- *Ağzı küçük olan güzel olur ancak korkak olurlar.*
- *Ağzı büyük olan yiğit olur.*
- *Ağzı eğri olan kötüdür.*
- *Başı büyük olan akıllı olur.*
- *Başının üstü yassı olan keder çekmez.*
- *Başının cildi sağlam olan hayır işler.*
- *Başı kel olan kötü huyu olur.*
- *Bakışı gevşek olan süslü olur.*
- *Benzi kızıl renkli olan edeblidir.*
- *Benzi sarı olan hastalıklı olur.*
- *Benzi siyah olan tevekkel olur.*
- *Burnu biraz uzun olan anlayışsız olur.*
- *Burnu kısa olanın içinde korkusu çok olur.*
- *Burnunun ucu top gibi olan neşelidir.*
- *Burnunun ucu ağzına yakın insandan sakının.*
- *Burun delikleri geniş olanlar içinde kibir ve haset barındırır.*
- *Burnunun iki kanadı hareketli olanlarda kahır ve inat bulunur.*
- *Burnu geniş olanda şehvet hastalık haline varmıştır.*
- *Burnu eğri olan himmette bulunmayı düşünür.*
- *Burnundan konuşan kişi kibirli olur.*
- *Boynu uzun olan saf ve akıllı olur.*
- *Boynu çok uzun olan kişide olgunluk az olur.*
- *Boynu kısa olan hileli iş peşinde olur.*
- *Boynu orta uzunlukta olan kişiler hayır işleriyle uğraşır.*
- *Boynu kalın olan insan gece gündüz yemek yer.*
- *Çenesi enli olanlar kaba ve sert karakterde olur.*
- *Çenesi orta halli olanlar güzel ve akıllı olur.*
- *Çenesi ince olan erkek akılsız olur.*
- *Dudakları etli olan kişiler kızgın ve sakil (ağır, uyumsuz ve*

*kaba) olur.*

- *Dişleri iri olan kötülük yapar.*
- *Dişi orta boyda olanın işi doğruluk ve esenlik olur.*
- *Gerdanı ince olan cahil olur.*
- *Gözü çukur ve eğik olanlar kibirli olur.*
- *Gözü siyah renk olan itaatkar olur.*
- *Gözü kanlı olan yiğit olur.*
- *Gözü mavi renk olan zekidir.*
- *Gözleri mavi veya gök rengi olandan uzak dur.*
- *Gözü ela renk olan edeblidir.*
- *Gözü küçük olan hafif kişiliğe sahip olur.*
- *Gözü büyük olan güçlü kişiliğe sahip olur.*
- *Gözü yumru olan hasetçi olur.*
- *Gözü orta büyüklükte olan gerçek dosttur.*
- *Gözü kıpık (yarı kapalı) olan çirkin ve yaramazdır.*
- *Gözü noktalı olanın nazarı çok değer.*
- *Gözü şaşlı olan kötü düşünerek bakar.*
- *Gülüştü çok olan kişi hayasız olur.*
- *Kafası geniş olan ahmak olur.*
- *Kaşı kavisli olan dilber olur.*
- *Kaşı ince olan güzeldir.*
- *Kaşı ince fakat uzun olan kibirli olur.*
- *Kaş arası açık olan dürüsttür.*
- *Kaşı çatık olan hırsız olur.*
- *Kaşı çok kıllı olan kederli ve kalbi kırık olur.*
- *Kaşının ucu ince olan fitnedir.*
- *Kokusu güzel olanın huyu da güzel olur.*
- *Kaşlarının arası kırıksık olan gam yüklü olur.*
- *Kulağı geniş ve büyük olan tembel ve cahil olur.*
- *Kulağı küçük olan hırsız olur.*
- *Saçı sert olan keskin zekalı olur.*
- *Saçı yumuşak olan ehlep ve arsız olur.*
- *Saçı sarı olan kişinin akli fikri kibir ve gazaltır.*
- *Saçı siyah olan sabırlıdır.*
- *Saçı kumral olan kendi de huyu da güzeldir.*
- *Saçı seyrek olan arif ve zarif olur.*
- *Saçı kalın kadın anlayışsız olur.*

- *Sakalı uzun olan hünersiz olur.*
- *Sakalı sık olan sakil olur. Sözü uzatmayı severler.*
- *Sakalı değirmi (yuvarlak) olan olgundur.*
- *Sesi ince olan erkeğin akli fikri şehvettir.*
- *Sesi erkek gibi olan kadın yalan söyler.*
- *Sesi kaba olan merhabayı sever ve himmeti vardır.*
- *Sesi çatallı olan halkına zarar verir.*
- *Sözü hızlı söyleyen anlayışlı olur.*
- *Yüzü küçük olan kibirlidir.*
- *Yüzü büyük olan hastalıklıdır.*
- *Yüzü etki olan sakil (ağır, uyumsuz ve kaba) olur.*
- *Yüzü arık (zayıf ve cılız) olan borcuna sadık olmaz.*
- *Yüzü uzun olan yalan konuşmayı sever.*
- *Yüzü sert olan acı sözlü olur.*
- *Yufka ve kırmızı dudaklı kişi iyi ilim tahsil eder.*

# ***İnsan Psikolojisinde Renklerin Yeri***

Şaşırtıcı da olsa, araştırmalar gösteriyor ki, insanların favori rengi, o kişinin karakteri hakkında çok önemli bilgiler verebiliyor. Gözlemlediğiniz kişilerin, en çok hangi rengi kullandıklarına dikkat edin. Örneğin bir kişi, sürekli olarak kırmızı mı giyiyor? (Kırmızı ayakkabılar, kırmızı çanta, kırmızı kıyafetler vs.) ya da gözlemlediğiniz kişi, sürekli siyah giyinmeyi mi seviyor? Bu büyük ihtimalle onun karakter hakkında size önemli bilgiler verecektir. Şimdi tek tek, renkleri kullanan insanların karakteristik özelliklerini incelemeye başlayalım.

### **Mor Renk;**

- Sezgileri kuvvetlidir ve sezgilerine güvenirler.
- Karizmatik ve ağırbaşlı olmaya meyillidirler.
- Diğer insanlara göre daha vizyon sahibi ve yenilikçi bir ruha sahiptirler.
- Yaratıcı bir kişiliğe sahiptirler. Büyük planları vardır ve bu büyük planlarını gerçekleştirmek için, ellerinden ne geliyorsa yapmaya hazırdırlar.
- Diğer insanlar ile uyum sağlamaya özen göstermezler.

### **Siyah Renk;**

- İç dünyalarına değer verirler ve duygularını herkesle paylaşmadan, özel hayatlarını gizli tutarlar.
- Sadece yakın akrabaları ve çok yakın arkadaşları duygu ve düşüncelerine hâkimdir.
- Genel olarak açık sözlü bir kişiliğe sahiptirler. Bazen dramatik bir tavır takınabilirler.
- Kendilerini kolay bir şekilde kontrol edebilirler. Öz iradeleri yüksektir.
- Çevrelerindeki diğer insanlar, bu kişileri çok ciddi olarak algılıyordur ve zaman zaman da korkuyorlardır.
- Ayrıntıları odaklanmayı ve işleri doğru yapmayı çok önemserler
- Genel olarak diğer insanlar üzerinde, daha gizemli bir hava yaratırlar. Ve çoğu zaman da bunu bilinçli bir şekilde gerçekleştirirler.
- İnsanlar bu kişileri, daha çok alışılmadık ve merak uyandırıcı bir kişilik olarak algılar.

### **Beyaz Renk;**

- Düzeni ve sade zarafeti severler.
- Kendilerine olan özgüvenleri yüksektir.
- Kendilerinden ve çevrelerinde değer verdikleri diğer insanlardan yüksek beklentiler içerisindedirler.
- İşler beklendiği gibi gitmediğinde, her zaman ortaya çıkan bu hayal kırıklığı ile iyi bir şekilde mücadele edemezler.
- İnsanlar ile kolay bir şekilde arkadaşlık kurabilirler.
- Diğer insanlara göre, daha yaşlı bir ruha sahiptirler.

### **Gri Renk;**

- Görgü kuralları, bu insanlar için önemlidir. Ve olabildiğince kibar olmaya çalışırlar.
- Olabildiğince zarif olmaya ve başkaları üzerinde saygı uyandırmaya çalışırlar.
- Barışçıl insandırlar
- Genel olarak dengeli, istikrarlı ve güvenilir bir kişilik tarzına sahiptirler.
- Herhangi bir sorunla karşılaştıklarında, alternatif yolları kolaylıkla belirleyebilir ve bir uzlaşma noktasına varabilirler.
- Adil ve objektif bir kişiliğe sahiptirler. Kendi kişisel duygularını bir kenara bırakarak, bir konuyu derinlemesine bir şekilde her açıdan görebilirler. Ve objektif bir yargıya varırlar.

### **Kırmızı Renk;**

- Etraflarında olup biten şeylerin, genellikle farkındadırlar.
- Diğer insanlara karşı, güçlü bir enerji yayarlar. Bir odaya girdiklerinde, diğer kişiler onların gelişini anında fark eder.
- Dikkat çekmeyi severler. Girdikleri her ortamda, ilgi odağı olmaktan hoşlanırlar.
- Aşık oldukları zaman, kelimenin tam anlamı ile AŞIK olurlar. Bu kişiler adeta bir aşk insanıdır.
- Açık sözlüdürler ve çevrelerindeki insanlara karşı besledikleri duyguları, gizlemeyi tercih ederler.
- Kin tutmayı sevmezler.
- Genel olarak, geçmişe takılıp kalmaktansa, önlerine bakmayı tercih ederler. Geçmiş geçmişte kaldı deyip, önündeki hayata odaklanarak yeni planlar ve projeler üretmeye meyillidirler.

- Liderliğe meyillidirler ve etraflarındaki insanları yönetmeyi severler. Diğer insanlar da bu kişilere karşı saygı duyarlar.

### **Pembe Renk;**

- Genel olarak rahat bir kişilik tarzına sahiplerdir. Ve etrafındaki insanlar da bunu fark eder.
- Esprili ve akıllı bir kişilik tarzına sahiptirler. Özellikle, küçük gruplarda, gruptaki diğer insanlara göre daha baskın bir yapıya sahiptirler.
- Sevecen ve cesaretlendirici bir tavırları vardır. Etrafındaki insanlar bu yüzden o kişilere karşı bir sempati besler.
- Birçok insanın aksine, başkalarının Özellikle de arkadaşlarının ve ailelerinin başarısından ve mutluluğundan gerçekten keyif alırlar.
- Merhametli bir kişilik tarzına sahiptirler. Etraflarındaki bir kişi, kendini mutsuz hissettiğinde, genel olarak o kişiye karşı kucak açma eğiliminde olurlar.
- Hayata toz pembe bir gözlük içerisinde bakarlar. Bu kötülükleri görmezden gelerek, iyiliklere odaklandıkları manasına geliyor.
- Huzuru, uyumu ve sakindirler.

### **Turuncu Renk;**

- Arkadaşlarına ve ailelerine sadıktırlar. Ve birbirlerine sıkı sıkıya bağlanarak, güzel bir ilişki kurmaya özen gösterirler.
- Hizmet görmeyi ve kendilerini değerli hissetmeyi severler.
- Bir grubu yöneten kişi olmayı severler ve bunun için çaba gösterirler.
- Diğer insanlara kendilerini çok kolay bir şekilde sevdirebilirler.
- Çevrelerindeki insanlar, bu kişileri sıcakkanlı ve arkadaş canlısı bir kişilik olarak görür.

### **Yeşil Renk;**

- Doğada olmayı severler. Kargaşa ve kalabalıktan hoşlanmazlar. Bu yüzden, olabildiğince sakin yerlerde vakit geçirmeye Özen gösterirler.
- Zaman yönetimine dair sıkıntıları vardır. Kendi zamanlarını etkili bir biçimde yönetemez, çoğu zaman işleri olduğundan geç



bir şekilde teslim ederler.

- Hedeflerine bağılıdırlar ve o hedef yolunda emin adımlarla ilerlerler.
- Küçük sorunları kafalarına takarak büyütmezler. Olabildiğince büyük resmi görmeye çalışırlar.
- Diğer insanlar bu kişilerin açık sözlülüğü ile objektifine hayran kalırlar. Çünkü bu insanlar, gerçekten de hayata objektif bakarak, kendi duygularını karıştırmazlar. Bu şekilde doğru çıkarımlar da bulunabilirler.

### **Sarı Renk;**

- Sürekli olarak eğlenceli ve komik bir yapıya sahiptirler. Genelde çevrelerindeki insanları eğlendiren kişilerdir.
- İyimser bir kişilik tarzına sahiptirler. En zorlu zamanlarda bile, etrafa pozitif enerji yayarak, iyimser bir tutum sergilemeye özen gösterirler.
- Cehalete karşı, adeta kendi içlerinde bir savaş açmışlardır. Ve cehalet mutluluktur söylemine asla katılmazlar. Kendilerini olabildiğince geliştirmeye çalışırlar.
- Hızlı bir şekilde aksiyona geçebilirler. Çevrelerindeki diğer insanlar kararsızlığından dolayı ilk adımı atmaya korkarlarken, bu insanlar hemen eyleme geçerek rekabette birkaç adım önde olurlar.
- Olumlu bir ruh haline ve aşırı dışa dönük bir yaratılışa sahiptirler. Sosyal çevrelerde bulunmayı severler. Yeni arkadaşlıklar edinebilmek için olabildiğince yeni ortamlara girmeye çalışırlar.
- Çevrelerindeki insanlar bu kişileri mutlu, yaratıcı ve son derece entelektüel bir kişilik olarak tanımlarlar.

### **Kahverengi;**

- Bu insanlar, sadeliği severler ve olabildiğince ihtişamdandan kaçınmaya çalışırlar.
- Niyetleri konusunda olabildiğince samimi ve şeffaf olmaya eğilimindedirler.
- Kendi içlerinde sakladıkları bazı gizli gündemleri ve nedenleri, onların daha gizemli bir şekilde görülmesini sağlayarak,

etraflarındaki insanların kafasını karıştırır.

- Açık sözlü olmayı tercih ederek, doğruları söylerler.
- Mükemmellik için yüksek standartlara sahiptirler. Olabildiğince temeli sağlam atmaya özen gösteriyorlardır. İşleri olabildiğince yavaş ve istikrarlı bir şekilde gerçekleştirirler. Acele etmekten kaçınırlar.
- Hızlı zengin olma planları kurmazlar.
- Planları olabildiğince yavaş ve realistikdir.
- Ailelerine değer verirler ve onlar için aileleri her zaman önce gelir.
- Düzenli bir kişilik tarzına sahiptirler. Mutfakları, yemek odaları, oturma odaları her zaman düzenlidir. Ve orantılı bir şekilde döşenmiştir.

### **Mavi Renk;**

- Arkadaş ve aile guruplarına değer verirler.
- Dostluklarında ve kişisel ilişkilerinde, diğer insanlara göre daha sadık bir yapıya sahiptirler.
- Başkalarının ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak için, gönüllü olurlar. Ve bunu herhangi bir çıkar gözetmeksizin yaparlar.
- Hizmet almayı severler, herhangi bir yerde iyi hizmet gördüklerinde, kendilerini tatmin olmuş hissederler.
- Adalet duygusu kuvvetli insanlardır, toplumda herhangi bir adaletsizlik gördüklerinde, çılgına dönmüş gibi hissederler.
- İnsanlar genel olarak bu kişilerin sıcak kanlı, arkadaş canlısı ve ilgi çekici bir kişi olduklarını düşünürler.

# ***İkna Taktikleri***

Biz insanlar olarak, sosyal varlıklarız. Diğer insanlarla sürekli olarak iletişime geçer ve onlarla aramızda maddi ya da manevi bir alışveriş içerisinde oluruz. Elbette, bu sadece alışverişle de kalmaz. Bazen, diğer insanlardan bir şey istemek durumunda kalırız. Örneğin patronumuzdan maaş zammı isteriz, bir arkadaşımızın bizim için bir şey yapmasını isteriz ve aile fertlerimizden birinin bizim istediğimiz bir dileği yerine getirmesini isteriz. Çoğu zaman bunları sadece istemek yetmez. Karşı tarafı ikna etmemiz gerekecektir. Karşı tarafı etkili bir şekilde ikna edebilmek ise, tamamen bir uzmanlık oyunudur. Bu bölüm de, diğer insanları psikolojik yöntemler kullanarak nasıl ikna edebiliriz, nasıl istediklerimizi yerine getirmelerini sağlayabiliriz? Bunu maddeler halinde, detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Ama başlamadan önce şunu belirtmek istiyorum: bu bölümde öğreneceğiniz yöntemleri kullanma aşamasında sorumluluk tamamen size aittir. Öncelikle, benim tavsiyem, insanlara kötü amaçlı yaklaşımlar sergileyerek, burada öğrendiklerinizi kötü bir niyetle kullanmamanız yönünde olacaktır. Bunları size sadece masum istekler için kullanabilmeniz ve başka insanların sizi, bu ikna taktiklerini kullanarak bir şeyleri yaptırmaya çalışmalarını durumunda, önceden bilgi sahibi olarak hazırlıklı olmanız için anlatıyorum.

## İstemeden Önce Ver

Birçok insan, gördükleri bir iyiliğin karşılığını vermeye meyillidirler. Sizde bunu bir psikolojik silah olarak kullanabilirsiniz. Örneğin, çevrenizdeki bir kişiden, bir şey isteyecekseniz, öncelikle onun için bir şeyler yapmaya çalışın. Örneğin, ona kişisel hayatında yardımcı olmaya çalışabilirsiniz. Veya onun yapması gereken işleri, siz yaparak onun iş yükünü hafiflete bilirsiniz. Ve bunun üzerinden bir süre geçtikten sonra da, artık sıra size gelmiştir. Siz, karşı taraftan ne isteyecekseniz, bunu açık bir şekilde dile getirmelisiniz. Karşı taraf, sizin de ona iyilik yaptığınızı hatırlayacak ve bu iyiliğin karşılığını mükafatlandırmak için talebinizi yerine getirecektir.

## Kıtlık Duygusu Yarat

İnsanları bir şeye ikna etmek için, kıtlık duygusu yaratmak, gerçekten inanılmaz derecede öneme sahiptir. Özellikle, bunu satış ve pazarlamacılar çok etkili bir şekilde kullanırlar. Herhangi bir ürünü satmak

istediklerinde, bu ürünün stoklarından az kalmış ya da belli bir süre sonra satışı durdurulacakmış izlenimi vererek, etrafındaki insanların acele etmesini sağlamaya çalışırlar. Bu gerçekten işe yarar. İşini iyi bilen tüm pazarlamacılar, bu yöntemi hayatlarında bir kere dahi olsa kullanarak kampanyalar düzenlemişlerdir.

## İtibarınıza Özen Gösterin

Toplum içerisindeki statünüz, insanlar üzerindeki etkileycilik oranınızı da önemli derecede etkileyecektir. Eğer, belli bir alanda uzmanlık seviyesinde erişmiş, statü sahibi, üst düzey bir bireyseniz, insanları ikna etmeniz çok daha kolay olacaktır. Elbette, bunu yapabilmemiz zaman alacaktır. Belki de yıllar sürecektir. Ama herhangi bir alanda, belli bir uzmanlık seviyesini ulaşıp, insanlar tarafından otoriter bir kişilik olarak algılanırsanız, diğer kişileri ikna etmeye çalışmanız çok daha kolay olacaktır. İnsanlar bu tür otoriter kişileri gördüklerinde, söyledikleri sözlere inanmaya ve söylediklerini yerine getirmeye çok daha elverişli olurlar.

## Önce Büyük İste Sonra Küçüğe Geç

İnsanlardan bir şey isteyeceğiniz zaman, direkt olarak onlardan ne istediğinizi dile getirirseniz, büyük ihtimalle isteğinizi reddedilecektir. Lakin, öncelikle karşı tarafın size istese de veremeyeceği büyüklükte bir şey istedikten sonra, karşı tarafın bunu kabul etmemesi üzerine, sizin gerçekten asıl istediğiniz olan şeyi onlardan isteyebilirsiniz. Bunu biraz daha açıklamak istiyorum. Örneğin, borç paraya ihtiyacınız var ve bir arkadaşınızdan bir ay sonra geri ödeyeceğiniz bir para talep edeceksiniz. Öncelikle, arkadaşınıza direkt giderek "benim 1.000 TL'ye ihtiyacım var, sana bir ay sonra geri vereceğim" gibi bir cümle kurarsanız, büyük ihtimalle arkadaşınız sizi reddedecektir. Bunun yerine, arkadaşınıza gidip, "acilen borç paraya ihtiyacım var, bana 10.000 TL kadar bir para verebilir misin?" diye sorun. Arkadaşınız bu meblağı büyük görürse, büyük ihtimalle sizin isteğinizi kibar bir şekilde reddederek, kabul etmeyecektir. Sizde, daha sonra hemen ikinci isteğinizi yapıştırın "benim 10.000 TL'ye ihtiyacım var ama, bari 1000 TL'sini verirsen, kalan 9000 TL'yi bulabilirim" gibi bir cümle kurabilirsiniz. Bu durumda, arkadaşınızı ikna etme ihtimaliniz çok daha yüksek olacaktır. Elbette, bunu sadece parasal konular için düşünmemek lazım. Hayattaki herhangi bir alanda, bu

stratejiyi uygulayarak insanları kolay bir şekilde ikna edebilirsiniz.

## Ayna Karşısında İsteyin

Çok önemli psikolojik hilelerden biri de, insanların ayna karşısındayken çevrelerindeki diğer insanlara tam konsantre olamamalarıdır. Bu durumu kendi lehinize çevirebilirsiniz. Örneğin, arkadaşınızdan, bir şey isteyeceğiniz de, olabildiğince aynada kendini görebileceği bir konuma çekmeye çalışın. Mesela, bir boy aynasının karşısına geçerek, orada konuşmaya başlayabilirsiniz. Daha sonra ise, arkadaşınızdan ne istiyorsanız, bunu dile getirin. Arkadaşınız, ayna karşısında olduğu için, istemsizce kendini rahatsız hissetmeye başlayacak ve bir an önce konuşmayı bitirmek için teklifinizi kabul etmeye meyilli olacaktır.

## Küçük Bir İyilik İste

Aynı maddenin, bir benzerinden bahsetmiştik. Önceki bahsettiğimiz madde de karşımızdaki kişiden hiçbir zaman yerine getiremeyeceği bir şey isteyip, bunu veremeyeceğini anladıktan sonra daha küçük bir şey istedik. Bu madde de ise, tam tersi olarak, öncelikle karşımızdakinin kolaylıkla ve hiç tedirgin olmadan yerine getirebileceği bir iyilik isteyeceğiz. Daha sonra ise, asıl ihtiyacımız olan ve karşımızdaki kişinin yerine getirmesi gereken şeyi söyleyeceğiz. Bu şekilde, karşımızdaki kişi bize zaten bir kere yardım ettiği için, daha fazlasını yapmaya hazır bir konuma gelmiş olacaktır. Adeta vücudunda bir alışkanlık olmuş olacağız ve sonraki isteklerimizi çok daha kolay bir şekilde yerine getirecektir. Bu istekler arasında ise, yarım saat kadar bir fark olması ideal olacaktır.

## Bağlılık ve Sadakat

İnsanlar genel olarak, hayatlarını bir şeye adamaya ve o şey uğrunda yürümeye meyilli varlıklardır. Bu genellikle birçok farklı alanda gerçekleşebilir. Örneğin, insanlar bir gruba katılmayı, o grubun bir parçası olmayı, adeta aile bağı kurmayı her şeyden çok isterler. Bu hemen hemen birçok insan için böyledir. İşte siz de bunu kendi çıkarınız için kullanabilirsiniz. Eğer, bir şey isteyeceğiniz insandan, o şeyi istemeden önce, onu sizin grubunuzun bir parçası haline getirirseniz, o kişi kendini bir anda daha mutlu hissetmeye başlayacak, size ve sizin grubunuza karşı daha sadık bir yapıya bölünecektir. İşte tam da bu sırada, ondan

isteyeceğiniz dilekleri yerine getirme ihtimali çok daha yüksek olacaktır. Peki, bunu gerçek hayatta nasıl kullanabilirsiniz? Örneğin, kendi arkadaş grubunuzla sürekli dört beş kişilik bir buluşma planlamaları yapıyorsanız, o planlamaların içerisinde bir şey istemeye hazırlandığınız kişiyi de dahil edin. O kişi de bir süre sizinle takılsın ve sizi gerçek arkadaşları gibi görerek, kendini grubun bir parçası gibi hissetsin. Aradan bir süre geçtikten sonra, o kişiden ne istemeniz gerekiyorsa, onu isteyin. Bu şekilde, içten içe size, onu gruba aldığınız için bir minnettarlık duygusu hissedecek ve dileklerinizi yerine getirme ihtimali çok daha yüksek olacaktır.

## Sosyal Kanıt Yaratmak

İnsanların birçoğu sosyal kanıtlara güvenirler. Bunu insanlardan bir şey isteyeceğiniz de kullanabilirsiniz. Örneğin, bir arkadaşınızdan borç isteyeceksiniz ve arkadaşınız size borç para verdikten sonra, geri alamayacağın dan korkuyorsunuz. Bu durumda, ona sosyal kanıtlar göstermeniz, örneğin daha önceden borç aldığınız bir insanı örnek gösterebilir, ona parasının tamamını ödediğinizi söyleyebilirsiniz. Elbette sadece söylemeniz değil, bunu kanıtlamanız ve karşınızdaki kişi inandırmanız da gerekecektir. Bu şekilde, karşınızdaki insan kendi içerisinde bir güvence duyduğunda, sizin isteklerinizi yerine getirme ihtimali çok daha yüksek olacaktır.

# ***Güç Kazanma***



Bu bölümde sosyal ya da iş hayatınız da çevrenizdeki kişilere karşı nasıl üstünlük kurabileceğinizi detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Bu bölümde anlatılan güç kazanma maddelerinin her biri, uygulamanız durumunda size sosyal hayatınız da bir fark yaratacaktır. Güç kazanma yöntemlerini incelemeye başlamadan önce belirtmek gerekir ki; bu bölüm de okuyacağınız bazı maddeler, etik değerlere sahip değildir. Bu maddelerin kötü amaçlar uğruna kullanılması kesinlikle tavsiye edilmez. Ama bu maddelerin her birini hayatınızda kullanmasanız bile, kendinizi koruma amaçlı öğrenmeniz de fayda olacağını düşünüyorum.

## Hiçbir Zaman Gerekenden Fazla Konuşmayın

Yapımız gereği ne kadar çok şey söylersek, söylediğimiz şeyler üzerinde o kadar az kontrolümüz olur. Genellikle insanlar karşısındakini etkilemeye çalıştıklarında, olabildiğince çok söz söylemeye çalışırlar. Lakin, bu aptalcadır. Karşınızdaki kişi etkilemeye çalışırken ne kadar çok konuşursanız, o kadar çok sıradan görünür ve söyledikleriniz üzerinde de az kontrol sahibi olursunuz. Söyleyeceğiniz şeyler sıradan ve önemsiz olsa dahi, sanki bir filozofmuşçasına gizemli ve açık uçlu bir şekilde söylerseniz, karşınızdaki kişileri etkileme ihtimaliniz daha fazla olacaktır. Genellikle toplumda itibar sahibi güçlü olan insanlar, bu yöntemi çok sık kullanırlar. Az şey söyleyerek etkili ve aynı zamanda da korkutucu cümleler kurabilirler. Ne kadar çok cümle kurarsanız, saçmalama ihtimaliniz de o kadar fazla olacaktır.

Güç sahibi olmak, büyük oranda güçlü olmaktan değil güçlü görünmekten kaynaklanır. Gereksiz cümleler kurarak, laf kalabalığı yapmadan kısa ve ucu açık cümleler kurduğunuzda, olduğunuzdan daha güçlü görüneceksinizdir. İnsanlar sizinle iletişim kurarken, sizin ne düşündüğünüzü ve ne hissettiğinizi anlamaya çalışırlar. Ve uzun uzun kuracağımız cümlelerde bunu yapabilmelerini sağlar, sizin cümleleriniz niyetinizi belli etmek istemeseniz bile, istemsizce niyetinizi belli edecektir. Buna karşın, kuracağımız kısa cümleler karşınızdaki kişileri savunmaya geçirir. Sizin o anda gerçekten ne ima ettiğinizi anlamaya çalışarak, kafa yorarlar. Aslında hiçbir şey ima etmeye çalışmadan, sadece kısa, ucu açık, havalı görünen ama anlamsız bir cümle kurmuş olsanız dahi, karşınızdaki kişi bunun üzerine çok kafa yoracak ve farklı farklı sonuçlara

varacaktır. Karşınızdaki kişinin söylediklerinizi bu denli kafa yorması ise size sadece güç kazandıracaktır.

Sonuç şu ki; insanlar konuşmadığı zamanlarda çok daha etkileyici olabiliyorlar. Gereksiz kuracağınız cümleler, o anda size bir haz verse dahi, uzun vade de size dezavantaj sağlayacaklardır.

Elbette durum her zaman böyle olmaz, sessiz kalmanın akıllıca olmadığı durumlarda vardır, Üstlerinize karşı bu denli imalı cümleler kurarak sessizliği bürünmeniz, sizi güvenilmez biri olarak gösterebilir. Bu durum üstünüzdeki kişileri rahatsız edecek ve büyük ihtimalle size karşı bir antipati beslemeye başlayacaklardır. Bu yüzden bu stratejiyi doğru zamanlarda, doğru kişiler üzerinde kullanmaya dikkat edin

Aynı şekilde bu stratejiyi tam tersi şekilde de kullanabilirsiniz. Az konuşmak sizi güçlü ve esrarengiz biri olarak göstereceği için, büyük ihtimalle karşınızdaki kişilerin dikkatini bir anda çekeceksinizdir. Ama dikkat çekmek istemediğiniz zamanlarda olabilir. Bu durumda olabildiğince çok konuşmanızda fayda var. Çok konuşmanız durumunda, karşınızdaki kişiler sizi zayıf ve daha az zeki görürler. Bu durumda size karşı bir şüphe besleme durumu söz konusu olmaz. Yani adeta bir görünmezlik pelerini takmış gibi olursunuz, orada olsanız da insanlar sizden şüphelenmez.

## Arkadaşlarınıza karşı dikkatli olun, düşmanlarınızı kullanmayı öğrenin.

Başlıkta da belirtildiği gibi, arkadaşlarınıza karşı her zaman dikkatli olmanızda fayda var. Çok yakın, can dostum olarak adlandırdığınız bir arkadaşınız dahi olsa, bu kişiler kolaylıkla kıskançlığa kapılabilir ve sizi çok çabuk bir şekilde aldatabilirler. Ayrıca, arkadaşlarınızla geçireceğiniz uzun vakitler sonrası, insanoğlunun doğası gereği şımaracak ve zorba bir kişiliğe bürüneceklerdir. Lakin, sizin eski düşmanlarınız size karşı çok daha sadık olacaklardır. Çünkü, eskiden aranızda geçen olaylar neticesinde, içlerinde size karşı bir düşmanlık olsa bile, size kanıtlamaları gereken şeyler de vardır. Dolayısıyla eski düşmanlarınız size arkadaşlarınızdan daha sadık ve faydalı olabilirler. Eğer bu zamana

kadar hiçbir düşmanınız olmamışsa, çok şey kaybediyorsunuz demektir. Bir an önce düşman kazanmanın yollarını aramanızda fayda var.

Sizin bir işveren olduğunuzu düşünelim ve bir elemana ihtiyacınız var. Bu durumda seçeceğiniz elemanın sizin daha önceden tanıdığınız, mümkünse bir arkadaşınızın olmasını, büyük ihtimalle tercih edeceksinizdir. Sonuçta işe alacağız bu kişiyle önceden vakit geçirdiniz, onu tanıyorsunuz ve onun yanında kendinizi rahat hissediyorsunuz. Bu çok doğal bir durumdur, sonuçta bir yabancıya göre yanında rahat edebileceğiniz bir arkadaşınızı işe almak, bir yabancıyı işe almaya göre çok daha güzel görünüyordur.

Buraya kadar herhangi bir sorun yok, sonuçta masum bir duygu ile çok yakından tanıdığınız bir arkadaşınızı işi almak istiyorsunuz. Ve onunla muhtemelen işyerinde de güzel vakit geçirecek ve dostluğunuza dostluk katacağınızı düşünüyorsunuz. Lakin, bu hemen hemen hiçbir zaman bu şekilde olmaz. Çok yakından tanıdığınızı düşündüğünüz arkadaşınızı, büyük ihtimalle hiç tanımıyorsunuzdur. Çünkü, yakın arkadaşlarınız size, kişiliklerine göre değişiklik gösterse de, her zaman kendi benliklerini hissettirmezler. Çoğunlukla sizin duymak isteyeceğiniz şeyleri söylerler. Bir kıyafet giydiğiniz de eğer, karşınızdaki arkadaşınız o kıyafeti beğenmemiş olsa bile, kıyafetin çok güzel olduğunu ve size yakıştığını söyleyecektir. Bu durum belki ilk duyulduğunda masumca bir davranış olarak görünüyordur olabilir. Sonuçta arkadaşınızın nasıl kötü bir düşüncesi olabilir ki, sadece sizin kalbinizi kırmamak için giydiğiniz kıyafeti beğenmese bile, ufak bir yalan söyleyerek kıyafeti çok beğendiğini belirtti. Lakin, bu büyük bir tehlikedir. Bu bir arkadaşınızın zamanla gerçek düşüncelerini görememenizi sağlar. İşte tehlikede tam olarak budur.

Bu arkadaşınızı işe aldıktan sonra, yavaş yavaş gizli gerçekleri fark etmeye başlarsınız. Arkadaşınızın içerisinde size karşı bir öfke, kin beslemesi muhtemeldir. Ve bunun da tek sorumlusu aslında sizin iyi niyetinizdir. Bu durumda siz kendinizi iyi kalpli, arkadaşınızı ise kötü kalpli biri olarak tanımlayabilirsiniz. Sonuçta arkadaşınızın içerisindeki kin duygusu, onun kötü kalpli bir insan olmasından kaynaklanıyor diye düşünebilirsiniz. Bu aslında bir nevi doğrudur da ama buradaki tek sorumluluğu arkadaşınıza yükleyemezsiniz. Bu sizin de bir suçunuz. İnsanoğlunun doğası gereği nankör olmaya yatkındır ve siz bu gerçeği

fark edemediğiniz için, arkadaşlarınıza iyilik yapacağım derken kendi ayağınızı kaydırmış olacaksınız. Arkadaşınız onun işe almanızın bir arkadaşlık Bağından dolayı değil, o işi gerçekten hak ettiği için işe girdiğini düşünmeye başlayacaktır. Dolayısıyla içerisinde size karşı bir minnet duygusu olmayacaktır. Ama zaman geçtikçe arkadaşınız gerçekten de o işi hak etmediğini, aslında sadece patron arkadaşı olduğu için bir işe alındığını düşünmeye başlar. Ve bu durum aslında onun içerisindeki nefreti de açığa çıkaracaktır. Bunun sonucu olarak, size daha soğuk ve tersleyici hareketlerde bulunmaya başlayabilir. Sonuçta işin içerisine bir kıskançlık ve çekememezlik duygusu girmiştir. Siz bu tavırları fark edince arkadaşınıza daha fazla iyilik yaparak, güler yüzlü davranarak onun kalbini çalmaya çalışabilirsiniz. Bu durum onu sadece daha fazla nankör olmaya itecektir.

Kabul etsek de etmesek de, nankörlük neredeyse tüm insanların içerisinde vardır. Buna rağmen birçok insan bunu görmezden gelir. Bu konuda kendinizi bilinçlendirip, öz farkındalık yaratmanız da fayda var. Hiçbir arkadaşınızdan minnettarlık beklemezseniz, bu sizin yaşam kalitenizi arttıracaktır. Aksi takdirde, arkadaşlarınıza yapacağınız iyiliklerin karşılığın da, onlardan bir minnettarlık, bir saygı beklerseniz bu sizi çoğu zaman hüsrana uğratacaktır.

Arkadaşlarınıza güvenmeniz durumunda, başınıza gelebilecek olası senaryolar umarım ki kafanızda canlanmıştır. Bundan sonraki hayatınızda çok yakın arkadaşınız dahi olsa, ondan herhangi bir minnettarlık beklememeniz gerekecek. Yani İş hayatınızda duygusal düşünerek arkadaşlarınızı işe almak yerine, gerçekten bilgisi ve yeterliliği ile o işi hak etmiş olan insanları özenle seçerek işe almanız, sizin için çok daha faydalı olacaktır.

Arkadaşlarımıza güvenmememiz gerektiğini anladık. Peki, ya düşmanlarımız ne olacak? Sandığımızın aksine, düşmanlarımız genellikle arkadaşlarımızdan daha az tehlikelilerdir. Düşmanlarınızın olması size birçok avantaj sağlar. Eğer hiçbir düşmanınız yoksa, bu sizi zamanla tembelleğe itecektir. Lakin, eğer gerçekten sağlam düşmanlarınız var ise, bu sizi sürekli olarak dinç ve tetikte tutacaktır.

Aynı örnekle devam edelim, siz bir patronsunuz ve yeni bir elemana

ihtiyacınız var. Bu durumda da illaki sizin daha önceden tanıdığınız birini işe almak istiyorsunuz. Ve karşınızda iki seçenek olduğunu farz edelim. Biri çok yakın bir arkadaşınız, diğer kişi ise aranızda bir husumet geçmiş düşmanınız. Sokağa çıkıp bir anket yapsak, eminim ki birçok insan düşmanını işe almaktansa, arkadaşını işe almayı tercih edecektir. Sonuçta düşmanını neden işe alsın ki. Dışarıdan bakınca bir düşmanı işe almanın hiçbir manası yok gibi görünüyor olabilir. Lakin, işin detaylarına girdiğimizde aslında bir düşmanı işi almanın size çok daha fazla fayda sağlayacağını görebiliriz. Düşmanınız sizin yanınızda çalıştığına göre, büyük ihtimalle o işe ihtiyacı vardır. Bu durumda sizin ona iş vermeniz durumunda, sizi hala sevmese ve sizden nefret etse bile aynı şekilde size kanıtlayacak da bir şeyleri olacaktır. Bu yüzden çok daha fazla çalışacak ve kendini kanıtlamaya çalışacaktır. Peki, arkadaşınız bu durumda ne yapardı? Patronun yakın arkadaşı olduğu için büyük ihtimalle işten kaytaracak ve kendini diğer çalışanlardan üstün görecekti. Bu yüzden sonuç kesindir ki, bir düşman size bir arkadaştan çok daha fazla yardımcı olabilir.

## Popülerliğinizi Arttırın ve Koruyun

Güç sahibi olmak istiyorsanız, popülerlik en önemli öncelikleriniz den biri olmalı. Toplum arasında popüler biri olduğunuzda, rakiplerinize popülerliğiniz ile korkutarak yıldırılabilirsiniz. Popülerliğinizi arttırmanız, bu yüzden hayati bir öneme sahip. Lakin, daha da önemli olan bir şey var, o da sahip olduğumuz popülerliği korumak. Eğer sahip olduğunuz popülerliği kaybederseniz, bir anda güç kaybı yaşayarak toplumda değerinizin azalacağını fark edebilirsiniz. Bu yüzden popülerliğinizi yitirmenize sebep olacak, her türlü dış etkeni önceden saptayarak bunlara karşı hazırlıklı olmanızda fayda var.

İnsanların birçoğu ne kadar açık olurlarsa olsunlar, belli bir seviyede esrarengizliklerini korurlar. Diğer insanlar bu esrarengiz hareketlerin sebebini anlayamadıkları için, bu durum onları rahatsız eder. Çünkü esrarengizliğin sebebini, belli bir süre düşündükten sonra herhangi bir sonuca varamazlarsa, bu onlara bir rahatsızlık olarak geri döner. Bunun böyle olmaması için de karşılardaki kişileri dış görünüşleri ile açıklamaya çalışırlar. Örneğin bir kişinin karakterini incelediğimizde herhangi bir sonuca varamazsak, bizi bir sonuca ulaştırabilmesi için, o kişinin kıyafetlerini, sergilemiş olduğu tavırları gözden geçirerek bir

sonuca varmaya çalışırız. Çoğu insan bunu inkâr etmeye çalışır. Karşısındaki kişiyi dış görünüşü ile yargılamanın yanlış olduğunu dile getirir. Kendi kabul etmese bile, düşünceleri bunun tam tersidir. İnsanların dış görünüşü, onlar hakkında ne hissedeceğimizi, nasıl düşüneceğimizi belirleyen en önemli etkenlerden biridir. Ve bu tüm toplumlarda böyledir. Bu sebepten ötürü, dışarıdan nasıl göründüğünüze çok dikkat etmelisiniz. Karşınızdaki insanlara vereceğiniz herhangi bir yanlış mesaj, sizin şöhretinizi bitirmeye sebep olabilir.

Umuyorum ki toplumda bir popülerlik yaratmanın ve bu popülerliği korumanın önemini anlamışsınızdır. Şöhret, sizin hayat yarışında bir adım önde ve aynı zamanda da dokunulmaz olmanızı sağlar. Şöhret, rakiplerinizi korkutur ve size karşı boyun eğdirir. Şöhret, ile ilgili unutmamanız gereken bir şey daha var; popülerliğinizi yeni kazanmaya başladığınızda, dış etkenlerden birçok farklı saldırıya maruz kalırsınız. Bir anda bu denli popüler olmanız bazı kişilerde kıskançlık krizlerine sebep olabilir. Ve bu yüzden size saldırarak elinizdeki popülerliği almaya çalışacaklardır. Lakin buna izin vermemelisiniz. Dışarıdan gelecek her türlü etkiye karşı hazırlıklı olmalı ve bu etkileri savuşturmalısınız. Daha sonra popülerliğiniz oturmaya başladıkça, bu etkilerin zamanla azalacağını hissedeceksinizdir, işte tam da bu zamanda toplumdaki güç statünüz oturmaya başlamış olacaktır.

Popülerliğin önemini anladığımıza göre, bunu düşmanlarımıza karşı da kullanabiliriz. Eğer toplumda popülerliğe sahip olan düşmanınızın, popülerliğine zarar vererek, elinden alırsanız, bir süre sonra toplumdaki hiçbir insanın ona saygı göstermeyeceğini fark edeceksinizdir. Bu durumda düşmanınız yavaş yavaş yok olarak, gözden kaybolacaktır.

## Dikkat Çekmeyi Öğrenin

Dikkat çekmek bazen halk arasında kötü bir şeymiş gibi lanse edilebilir, lakin durum hiçte böyle değildir. Girdiğiniz ortamda ne kadar çok dikkat çekmeyi becerebilirsiniz, insanların gözü ne kadar sizin üzerinizde olursa, o kadar avantajlı bir konuma geçersiniz. Eğer karakteriniz gereği, yumuşak başlı ve çekingen bir insansanız, bu sizi toplumda neredeyse görünmez kılacaktır. Bu yüzden bir an önce yumuşak başlı ve çekingen olmayı bırakarak, toplumdaki dikkatleri kendi üzerinize çekmelisiniz.

Tüm dikkati kendi üzerinize çekebilmek için, sahte dahi olsa sansasyonlar ve skandallar yaratabilirsiniz. Bu sizi çevrenizdekilerden daha farklı, çarpıcı ve parlak gösterecektir. Kötü bir olayla dahi adınız anılsa, bu yine de sizin avantajınızadır, çünkü; isminizin hiç bilinmemesi, kötü bir olay ile anılmaktan daha kötüdür.

Toplum içerisinde farklı olan, diğer insanlardan kendini ayırabilen kişiler her zaman bir adım daha önde olacaklardır. Kendinizi bu denli toplumdan ayırarak, dikkat çekmenizi sağlayacak olan özellik ise, kişiden kişiye göre değişiklik gösterebilir. Bu giyim tarzınız, saç stiliniz, konuşma tarzınız ya da tuhaf bir karakteristik özelliğiniz olabilir. Eğer kendinizi bunlardan birinde farklılaştırarak dikkat çekmeyi başarabilirseniz, bir süre sonra toplumdaki bütün gözler sizin üzerinize dikilmiş olacaktır.

Bu garip tavırlarınız neticesinde, dikkat çektikten sonra, toplum size saldırmaya başlasa dahi, bu iyidir. Bulduğunuz ortamdaki insanların size saldırmaması, isminizi hiç anmamalarından çok daha iyidir. Bu sizi daha güçlü tutacaktır.

Yarattığınız bu farklılık bir süre sonra azalarak, dikkatler sizin üzerinizden çekilmeye başlarsa, hemen yeni bir sansasyon ile ortaya çıkarak, tüm dikkatleri yeniden üzerinize çekmelisiniz. Ve bu sonsuza kadar bu şekilde devam etmeli. İnsanlar sizi unutup, hakkınızda konuşmamaya başladıkça, zamanla gücünüzden düşerek, yok olmaya mahkumsunuzdur.

## İnsanların Size İhtiyaç Duymasını Sağlayın

Toplumdaki ya da arkadaş çevrenizdeki gücünüzü elde ettikten sonra, elde etmiş olduğunuz bu gücü korumak istiyorsanız, insanların size sürekli olarak bağımlı kalmasını sağlamaya çalışın. Karşınızdaki insan mutluluğunu, parasal kaynağını ya da başka herhangi bir şeyi devam ettirebilmek için, size ihtiyaç duymalı. Siz olmadan bu yeteneğini kaybetmelidir. İnsanlara asla sizzizde devam edebilecekleri kadar fazla şey öğretmeyin. Her zaman size ihtiyaçları olsun. Bu şekilde gücünüze güç katacaksınızdır.

Gerçekten güçlü ve saygın biri olmak, insanlara zorla bir şeyleri yaptırmak demek değildir.

İnsanlara kendi rızaları ile bir şeyleri yaptırmak demektir. Eğer Toplumdaki insanların size zorunlu olarak ihtiyacı olursa, siz olmadan hayatlarında büyük bir eksiklik yaşayacaklarının farkındalarsa, sizin istediklerinizi seve seve gerçekleştireceklerdir. Sizin herhangi bir doğrulamada bulunmanıza gerek kalmayacaktır. Ama insanların size ihtiyacı kalmazsa, siz olmadan da hayatlarına eksiksiz bir şekilde devam edebiliyorlarsa, size karşı duyacakları saygıda bir azalma olacaktır. Sonuçta neden size saygı duyup, sizin istediklerinizi yerine getirerek, gönlünüzü hoş tutmaya çalışsınlar ki, size hiçbir ihtiyaçları yok.

Bazı insanlar gücün tamamen özgür olmaktan, kendi başına ayaklarının üzerinde durabilmek ten geldiğini sanır. Sonuçta toplumda bilinen yaygın bir söz vardır. Köpekler sürüyle, kurtlar yalnız takılır. Bu sözde kesinlikle bir mantık hatası var. Güç hiçbir zaman tek başına olanlara gelmez. Siz diğer insanlardan bağımsız olarak, tek başınıza hayatınızı sürdürüyorsanız, büyük ihtimalle özgür bir insan olacaksınız. Kendi istediğinizi, istediğiniz zamanda yapabileceksiniz. Ama asla güçlü bir birey olamayacaksınız. Güç, insanlarla ikili ilişkiler sonucunda ortaya çıkar. İnsanlar ile ilişkiniz ne kadar kuvvetli olursa, o kadar güçlü bir birey haline gelirsiniz. İnsanlar ile olan ilişkinizi stratejik olarak planlamalı ve bu planlama sonucunda hareket etmelisiniz.

İnsanların bu şekilde, size zorunlu olarak muhtaç olmalarının, sizi sevecekleri anlamına gelmediğini de unutmayın. Aksine, bu şekilde size muhtaç bir yaşam sürecekleri için, sizden nefret edebilir, kızgın olabilir ya da korkabilirler. Ama bunların her biri, sevilmekten daha iyidir. İnsanların birçoğu, sizi sevdiği için size saygı duymaz, ya da isteklerinizi yerine getirmez. Ama eğer sizden korkarlarsa size saygı duymaya başlayacaklardır. Etrafınızdaki insanların gözüne girerek sevgi toplamaya çalışmayın, etrafınıza korku salın.

## Kazanmak için insanlar ile tartışmayın, eylemlerinizi ile kazanın.

Bir kişi ile fikir ayrılığına düştüğümüzde, genellikle onunla sözel olarak



tartışarak, kendi düşüncelerimizi kabul ettirmeye çalışıyoruz. Bu birçok olayda böyle olsa da sanırım en belirginini siyaset konuşurken yaşıyoruz. İnsanlar kendilerinden farklı bir görüşe sahip olan kişileri gördüklerinde, direkt olarak savunma mekanizmasına geçer. Ve kendi görüşlerini savunarak karşı tarafa doğruluğunu kabul ettirmeye çalışır. Bu durum bazen fiziksel bir kavga ile de sonuçlanabiliyor olsa da genellikle bir tarafın daha sessiz kalması ile tartışma biter.

Bu çok yanlış bir durumdur. Hangi alanda ve ne konuda olduğu fark etmez, eğer karşı tarafı kendi görüşlerinize ikna etmek istiyorsanız, bunu tartışarak, sözel olarak yapamazsınız. Karşı taraf asla sizin görüşlerinize katılmayacaktır. Sessiz kalarak, ya da sizin onaylanmışçasına cümleler kurarak, sizin görüşünüze katıldığı imajını çizse de, aslında içinde size karşı bir öfke beslemeye başlamış olacaktır.

Böyle durumlarda, karşıdaki kişinin düşüncelerini değiştirerek, onunda bu düşüncelere katılmasını sağlamanın en etkili yolu, hiçbir kelime söylemeden, açıklama yapmadan, eylemlerinizi ile bunu ona kanıtlamanızdır.

Bırakın Karşınızdaki kişi, kendi özgür iradesi ile bir şeylerin farkına vararak düşüncelerini değiştirsin.

## Her Zaman mutsuz, negatif ve şanssız olan insanlardan uzaklaşın.

Hayatta bazı insanlar vardır ki hemen hemen her zaman mutsuzdurlar bu insanları hiçbir zaman mutlu olarak göremezsiniz. Sürekli şikâyet edecek bir şeyleri vardır. Adeta etrafa negatif enerji saçarak dolaşırlar. Bazıları ise şanssızdırlar, hayattaki tüm şanssızlığı kendi üzerlerine çekerler. Eğer siz bu insan gruplarından biri ile yakınlık kurarsanız, bu sizi de olumsuz olarak etkileyecektir. Sürekli mutsuz olan bir insana yardımcı olmaya çalıştığınız da, aksine kendi topuğunuza sıkışmış olacaksınız. O insana yardımcı olamazsınız. Yardımcı olduğunuzu düşünseniz bile, aslında zamanla sizde mutsuzluğun içerisine çekilmeye başlayacaksınız. Şanssız insanlar da keza böyledir, bu insanların şanssızlığı da bulaşıcıdır. Onlarla aynı ortamda bir süre bulunduktan sonra, üzerindeki olumsuz şansın size de bulaştığını fark edeceksiniz.

Bu tür insan guruplarından, olabildiğince uzak durmaya çalışın. Burada mutsuz insanlardan uzak durun derken, sadece kronik olarak mutsuz olan insanlardan bahsediyorum. Kontrolleri dışında, yaşadığı olumsuz durumların sonucu olarak mutsuz olan insanlara, elinizden gelen her türlü yardımı sağlamalısınız. Bu insanların o anda mutsuz olmalarının sebebi, kendi suçları değildir.

Bazı insanlar vardır ki, ortada herhangi bir sorun yokken bile sorun çıkartmayı becerebilirler. İşte bu insanları hayatınızdan bir an önce çıkartmalısınız. Siz onlara yardımcı olmaya çalıştıkça, sorunlarını dinleyip teselli vermeye çalıştıkça, sizi de zaman içerisinde kendi sorunlarına ortak edeceklerdir ve sizde mutsuzluğun içerisine gömülüp kalacaksınız.

Bu, bulaştırıcı özelliği kendi lehinize de kullanabilirsiniz. Örneğin kendinizde eksik gördüğünüz özelliklerinizi tamamlamak için bu durumdan faydalanabilirsiniz. Özgüveninizin çok düşük olduğunu farz edelim. Ortamlarda kendinizi iyi ifade edemiyor, hayatta pısrık denilen türden bir insan pozisyonuna düşüyorsunuz. Bu durumda özgüveninizi arttırmanın en iyi yolu, özgüveni yüksek olan insanlar ile dostluk kurmak olacaktır. Bu özgüvenli insanlar ile bir süre takıldıktan sonra, onlar bu huylarını size de ulaştıracaklardır. Aynı mutsuzların size mutsuzluğu bulaştırdığı gibi. Ama buradaki bulaştırma, olumlu anlamda gerçekleşecektir. Sizde bir süre sonra o insan gibi özgüveni yüksek bir kişiliğe sahip olup çıkacaksınız. Bunu her alanda uygulayabilirsiniz. Kendinizde eksik gördüğünüz olumlu özellikleri belirleyin ve bu özelliklere sahip olan insanlar ile dostluk kurmaya çalışın.

## Yardıma ihtiyacınız olduğunda, insanların menfaatine oynayın.

Birçok insan başka birinden yardım isteyeceğin de genellikle duygu sömürsü yapmayı, ya da geçmişteki olayları hatırlatmayı tercih eder. Örneğin; "lütfen Allah rızası için bana borç para ver, paraya çok ihtiyacım var" Gibi cümleler kurar ya da bunun yerine, geçmişteki bazı olaylar hatırlatarak bunlar üzerinden borç para ister. Örneğin; geçmişte para istediği kişiye bir iyilik yapmışsa, bunu hatırlatır "Ben sana eskiden

şunları şunları yapmıştım, sen de bu yüzden bana borç para ver” demeye getirerek borç para ister. Bu yöntemlerin hepsi yanlıştır.

İnsanlardan bir şeyler istediğinizde muhakkak sizi atlatacak bir yöntem bulurlar. Kimse size geçmişte yaşadıklarımızın hatırına, bir iyilik yapmak istemeyecektir. Bu yüzden insanlardan bir şey isterken, onların menfaatlerine dokunarak bir şeyler istemeye özen gösterin. Bu şekilde insanlar, kendilerinin kazanacağı şeyi görünce büyük bir hevesle size yardım etmek isteyeceklerdir.

Güçlü bir insan olmak istiyorsanız, bu yolda sizden üstün olan insanlardan sürekli olarak bir şeyler istemeniz gerekecek. Kendi menfaatiniz için, sizin üzerinizdekilerin size yardım etmesini sağlamanız hayati önem taşıyor. Ama çoğu insan birilerinden bir şey isterken, asla başarılı olamaz. İsteddiği şey her ne ise kendi için çok önemlidir ve karşıdakinden bir şey isterken sürekli bunu kullanır. Şunu unutmayın, sizin ihtiyaçlarınız ya da istekleriniz sizden başka kimsenin umurunda değil. Bunu göz ardı eden insanlar, sanki kendi isteklerinin ya da ihtiyaçlarının başka insanların umurunda olduğunu düşünerek taleplerini dile getirirler. Ve bu yüzden de çoğunlukla başarısız olurlar. Sizin çok acil bir şekilde paraya ihtiyacınızın olması, kimsenin umurunda olmayacaktır. Ve borç para istediğiniz insan da, bunu umursamayacaktır. Karşınızdakinin sizi umursayarak, size seve seve yardım etmesini istiyorsanız, size yardım ettikten sonra hangi kazançları sağlayacağını cümlelerinize açık ve net bir şekilde belirtmelisiniz. Bu şekilde bir iyilik istediğiniz kişi, sizi o iyiliği yaptıktan sonra neler kazanacağını kafasında canlandıracak ve size seve seve yardım edecektir.

Karşı taraftan bir iyilik isterken kullanabileceğiniz menfaat ise, karşı tarafın psikolojisine ve karakteristik özelliğine göre değişiklik gösterecektir. Örneğin, o kişinin yenmek istediği bir düşmanı var mı, şöhreti ya da sosyal konumu hakkında halinden mutlu mu, yoksa daha iyi yerlere mi gelmek istiyor veya para ve güç onu harekete geçiriyor mu? Eğer, bu soruların cevaplarını bulabilirseniz, karşınızdaki kişinin size yardım etmesi için kullanabileceğiniz menfaati de bulmuş olacaksınız.

Bazı insanlar ise bunun tam tersidir. Kendinden alt konumdaki insanlara koşulsuz şartsız, hiçbir çıkar olmadan yardım ederek kendilerini daha güçlü, kuvvetli hissetmek isterler. Bu insanlara gidip de, “eğer bana

yardım edersen ben de sana bunları bunları yapacağım” gibi bir cümle kurarsanız, büyük ihtimalle onlar bunu iğrenç ve çirkin olarak göreceklerdir. O yüzden, bu tür insan guruplarından bir şey isterken, onlara asla bir menfaat sunmayın. Onlardan bir şey isterken, onların güçlü ve kuvvetli olduğunu hissettirin. Bu şekilde daha çok gaza gelecek ve size yardım etmek için ellerinden geleni yapacaklardır.

Bu insanlar, genellikle yaptıkları bir iyiliğin büyük kitleler tarafından görülmesini isterler. Bu yüzden, onlar size bir iyilik yaptığında, bu iyiliği ne kadar çok insan bilirse o kadar iyi olacaktır.

Bu gruptaki insanlardan bir iyilik isterken, asla utanıp sıkılmayın. Sonuçta siz onları kandırarak bir şeyleri yaptırmaya çalışmıyorsunuz. Burada bir kazan-kazan ilişkisi var. O size yardım ettiğinde, kendini çok daha güçlü ve büyük kitleler tarafından sevilen bir kişi haline getirecek, siz de talep ettiğiniz yardıma ulaşmış olacaksınız.

## Düşmanlarınızı Tamamen Yok Etmeden Bırakmayın.

Eski zamanlardan beri tüm düşünürler, düşmanların tamamen yok edilmesi gerektiğini biliyorlardı. Bununla ilgili atasözlerimiz de vardır. Düşmanınızı güçsüz bıraktıktan sonra, onu tamamen yok etmeden bırakırsanız, bir süre sonra gücünü tekrar toplayacak ve size karşı saldırıya geçecektir. Bu yüzden düşmanınızı tamamen yok etmeden, asla bırakmayın. Onu yalnızca bedensel olarak değil, ruhsal olarak da ezmeniz gerekiyor.

Eğer bir ormana, ufacık bir köz bırakırsanız, o közün bir ormanı yakıp, yok edemeyeceğini düşünerek oradan ayrılabilirsiniz. Ama o köz elinde sonunda alevlenecek ve tek tek ağaçları yakarak ormanı yok etmeye başlayacaktır. O yüzden işinizi şansa bırakmadan, o közü tamamen söndürerek tüm riskleri ortadan kaldırmanız lazım.

Sun-Tzu'nun da söylediği gibi, düşmanı ezmek büyük öneme sahiptir. Siz düşmanınızı yendikten sonra, içinizden gelen bir acıma duygusu ile işinizi yarıda bırakarak, düşmanınızı tamamen yok etmezseniz, düşmanınız bir süre boyunca size arkadaşça yaklaşabilir. Hatta size minnettar olduğunu da gösterebilir. Ama bu sadece bir süre boyunca

devam edecektir. Düşmanınız tekrar güçlenip ayağa kalktığı zaman, tek istediği şey sizi yenmek olacaktır. Ve bu sefer işler değişebilir. Düşmanınız bir kere bu yoldan geçtiği için, artık neleri yanlış yaptığı, sizi nasıl yenebileceği konusunda daha tecrübeli olacaktır. Bu yüzden, sizi yenme ihtimali daha fazladır.

Tüm bunları yaşamamak için, düşmanınız sizi yenseydi, sizi nasıl yok edeceğini düşünün. Ve siz de aynı şekilde onları yok edin. Düşmanımız ile yapabileceğiniz tek barış, onları tamamen yok ederek ortadan kayıp olmalarını sağlamaktır.

Bunu unutmamalısınız, güçlü ve saygın bir insan olmak için yola çıktığınız bu mücadelede, rekabet doğuracak ve düşman yaratacaksınız. Yendiğiniz insanlar siz her ne yaparsanız yapın sizin düşmanınız olarak kalacaklardır. Siz gücü elinizde tutarak, saygınızı koruduğunuz sürece, size saldıran bu insanlar, size karşı asla bir sevgi beslemeye başlamayacaklardır. Aksine, siz daha güçlü olduğunuz sürece, her zaman içlerinde size karşı bir nefret duygusu barındıracaklardır. Eğer bu insanları yok etmek yerine, bir süre üzerlerine gidip yara açtıktan sonra, etrafınızda hiçbir şey yokmuş gibi dolaşmalarını sağlarsanız, bir süre sonra tüm güçleri ile size saldıracak ve sizin yapamadığınızı onlar yaparak sizi yok edeceklerdir.

## Saygınızı arttırmak için yok olmayı bilin

Ekonomi bilginiz varsa, bir şeyden ne kadar fazla olursa, fiyatının o kadar düşeceğini bilirsiniz. Örneğin, bir ülke çok fazla para basarsa, parasının değer kaybedeceğini anlayabiliriz. Ya da altın, nadir bulunan bir maden olduğu için, haliyle tüm dünyada parasal olarak değerlidir. Aynı kurallar insan psikolojisi için de geçerli. Eğer siz bulunduğunuz ortamda, ne kadar çok bulunabilir olursanız, değeriniz o kadar çok düşecektir. Bulduğunuz ortamda ara ara yok olmak, insanların size duyacağı saygıyı artırır.

Özellikle toplumdaki saygınızı ilk arttırmaya başladığınız zamanlarda, insanlar sizi güçlü bir varlık olarak gördükleri için, tüm dikkatleri sizin üzerindedir. Yaptığınız her şey takip eder ve ilgilerini size

doğru yöneltirler. Ama bir süre sonra, siz her zaman göz önünde bulunursanız, bu insanlar üzerine bir alışkanlık haline gelecektir. Ve zamanla size daha az saygı göstermeye başlayacaklardır.

İnsanlar üzerinde bir alışkanlık haline geldikten sonra, tekrar dikkat çekebilmek için ne kadar emek harcarsanız harcayın, tekrar eskisi gibi saygın bir konuma gelmeniz çok zordur. İnsanlar size gitgide daha az saygı duymaya başlayacaklardır. Tüm bunların yaşanmaması için, doğru zamanlama ile kendinizi yok etmeyi öğrenmelisiniz.

Aynı durum aşk ilişkilerinde de böyledir. İlişkinin ilk zamanlarında, sevgililer birbirini daha az tanıdığı için ve birbirleriyle daha az görüştükleri için, ilişkide her zaman açık bir u vardır. Birbirleri hakkında her şeyi bilmediklerinden dolayı, eksik noktaları kendi hayal güçleri ile tamamlamaya çalışırlar. Böylelikle hayal edilen kişi, karşı cinsin gözünde saygınlığına saygınlık katarak ilişkisine devam eder. Ama bir süre sonra, artık çiftler birbirlerini tamamen tanıyıp, birbirleri hakkında her şeyi öğrendikten sonra, ilişkinin bir heyecanı kalmaz.

Bu yüzden, ikili ilişkilerde de, sevgilinizin içerisindeki heyecanı canlı tutabilmek için, zaman zaman kendinizi geri çekmeniz faydalı olacaktır. Kendinizi ne zaman geri çekeceğiniz ise, tam bir uzmanlık oyunu gibidir. Eğer yanlış bir zamanla ortadan yok olursanız, esrarengiz bir görünüm yaratarak, saygı toplamak yerine, kimse sizin yokluğunuzu bile fark etmez.

Bu yüzden, ne zaman ortadan yok olacağınızı çok iyi bir şekilde anlamalısınız. Eğer bulunduğunuz ortamda, kimse sizin adınızı ağzına almıyorsa, yani ortamda çok konuşulan bir kişi değilseniz, o anda ortamdaki kaybolmanız diğer insanlar üzerinde hiçbir etki yaratmayacaktır. Bu yüzden, ilk önce tüm dikkatleri kendi üzerine çekmeye çalışın. İnsanlar sizin hakkınızda konuşmaya, sizi gözlemlemeye başlasın. Toplumda merak uyandıran bir kişi olduktan sonra, kısa kaçamaklar ile ortalıktan kaybolabilirsiniz. Ortalıktan kaybolma aşamasında, gizeminizi korumanız da büyük önem var. İnsanlar sizin nerede olduğunuzu, neden gittiğinizi tam olarak kestiremezlerse, gizemli bir görünüme kavuşacaksınız. Bu da sizin gücünüze g katacaktır.

Aynı şekilde yeni bir ilişki içerisindeyken de ne zaman ortadan kaybolacağınızı çok iyi planlamalısınız. Sevgiliniz, yokluğunuzda her yere baktığında sizi hatırlamalı. Örneğin aynı evde yaşamaya başladıktan bir süre sonra, ortadan kaybolarak değer yaratmak için bir seyahate çıkarsanız, sevgiliniz sizin yokluğunuzda, sizi çok daha kolay bir şekilde hatırlayacaktır. Evin içerisindeki eşyalarınızı görecektir, bıraktığınız izlerle sizi kafasına canlandıracaktır. Böylelikle adeta sevgilinizi tehdit etmişçesine saygı kazanmaya başlayacaksınız. Sizin yokluğunuzu önceden hissetmiş olacak ve bu yokluk onun için gerçekten kötüyse, sizin varlığınızda sizi kaybetmemek için daha iyi davranmaya başlayacaktır.

Şunu hiçbir zaman unutmamalısınız, kesinlikle ve kesinlikle başlangıç aşamalarında erken ortadan kaybolmayın. Tam tersine, bir ortama yeni girdiğinizde ya da yeni bir ilişkiye başladığınızda, her zaman hazır ve bulunabilir bir konumda olmalısınız. Bir süre sonra toplumdaki bilinirliğiniz artıktan ve belli bir güç statüsüne ulaştıktan sonra ortadan kaybolmalısınız. Aksi takdirde toplumdaki varlığınız unutulacaktır.

## Kestirilemez bir kişi olun

İnsanlar, çevrelerindeki herkesi tanımak isterler. Karakteristik özelliklerini, davranışlarını ve olaylara nasıl tepkiler vereceklerini bilerek, insanları öngörebilmek isterler. Sizin olaylara nasıl tepkiler vereceğiniz, etrafınızdaki insanlara kontrol duygusu verir ve bu şekilde kendilerini daha da güçlü hissetmeye başlarlar.

Bunun olmasına izin veremezsiniz. Davranışlarınız, karakteristik özelliğiniz ve olaylara nasıl tepkiler vereceğiniz, gelecekte neler yapacağınız, diğer insanlar tarafından kestirilememeli. İnsanlara bu şekilde belirsiz bir izlenim bırakırsanız, etrafınızdaki insanlar bundan zamanla rahatsızlık duymaya başlayacaklardır. Siz ne kadar kestirilemez olursanız, etrafınızdaki insanlar karşısında bir o kadar avantajlı konuma geçeceksinizdir.

Biz insanlar olarak, aniden beklemediğimiz bir anda ortaya çıkacak olan şeylerden çok korkarız. Bu yüzden ki insanlar depremlerden, kasırgalardan ve bir anda ortaya çıkabilecek doğal felaketlerden bu denli korkarlar. İnsan davranışları da diğer insanlar üzerinde aynı etkiyi yaratır. Bir insanın ne yapacağını kestiremezsek, bir süre sonra ondan yavaş yavaş korkmaya başlarız. Çünkü Halk dili ile, dengesiz bir insandır. Ve ne

zaman ne yapacağı, hangi davranışlarda bulunacağı hiçbir zaman belli olmaz. O yüzden o kişiye karşı her zaman tetikte oluruz. İnsanlara karşı bu şekilde tetikte beklememiz, aslında bilinçaltımızda o kişiyi gözümüzde büyütmemize sebep olur ve bunun sonucu olarak da onu daha güçlü bir insan olarak düşünmeye başlarız. Ve karşıımızdaki kişinin gücüne güç katmış oluruz.

Biz insanlar olarak, doğadaki tüm canlılardan daha farklıyız. Örneğin; hayvanlar herhangi bir düşünme yetileri olmadığı için, sadece belli kalıplar neticesinde hareket ederler. Karınları acıktığında yemek yerler ve hayatta kalmaya çalışırlar. Kendi hareketleri üzerinde bilinçli bir kontrole sahip değillerdir. Ama insanlar bu şekilde değil. İnsanlar bilinçli olarak davranışlarını değiştirebilir ve alışagelmiş kalıpların dışına çıkarak, farklılık yaratabilir. Ama nedendir bilinmez ki, çoğu insan bunu yapmaz. Sadece kendi karakterine uygun olan davranışlar sergileyerek, yaşamına devam eder. Bu insanlar için çok daha konforludur. Sonuçta hayatı akışına bırakarak yaşamak, herhangi bir çaba gerektirmediğinden dolayı çok daha kolay ve basittir. İnsanlarda sıkça karşılaşılan yanlış algılardan biri ise, etrafındaki insanları ne kadar rahatsız etmezse, ne kadar görünmez olursa, o kadar rahat bırakılacağını düşünmesidir. Bu kesinlikle yanlış bir düşüncedir. Güçlü olan insanlar, avantajlı bir konumda bulunabilmek için, sürekli olarak etrafındakileri rahatsız ederek onlar üzerinde bir baskı oluşturur. Etrafındaki insanların bu şekilde diken üstünde durması, onları daha güçlü bir pozisyona getirir. Eğer bundan sonraki hayatınızda, toplumda statü sahibi güçlü bir birey olmak istiyorsanız, insanların hepsi ile iyi geçinerek, hayatınızı devam ettirmeyi aklınızdan çıkarmalısınız. Bu şekilde bir hayat tarzını seçerseniz, diğer insanlardan hiçbir farkınız kalmayacaktır. Bunun yerine etrafınızdaki her bir bireyi rahatsız edin. Sizi gördüklerinde adeta korkudan yerlerinde duramasınlar. Bu sizi zaman içerisinde güçlü bir birey konumuna getirecektir.

## Bağımsız Olun

Çoğu insan daha doğrusu çoğu aptal insan, bir taraf tutma konusunda kendine hakim olamaz. Bu insanlar için her zaman bir taraf daha öndedir ve diğer insanlara karşı açık bir şekilde, hangi tarafı tuttıklarını dile



getirirler. Ve tuttukları tarafı ölümüne savunurlar. Bu adeta o kişilerin kendi kuyusunu kazmasından ibarettir. Güç sahibi bir birey olmak istiyorsanız, hiçbir zaman bir tarafı tutamazsınız. Her zaman ortada bir yerlerde, bağımsız olarak kalmanız gerekiyor. Ancak bu şekilde bağımsızlığınızı sürdürerek diğerlerinden daha güçlü bir birey olabilirsiniz. Bundan sonraki hayatınızda, her zaman bağımsızlığınızı korumalı, hiçbir tarafa daha yakın olmamalı ve insanları birbirlerine karşı kullanarak size itaat etmelerini sağlamalısınız.

Eğer bir tarafı açık bir şekilde kendinize daha yakın görerek, o tarafı tuttuğunuzu diğer insanlara karşı belli ederseniz, tuttuğunuz tarafta hiçbir değerinizi kalmayacaktır. Bu insanlar artık sizi zaten elde ettiklerini düşünecek ve bundan sonra size daha az saygı göstermeye başlayacaktır. Ama eğer hiçbir tarafı açık bir şekilde tutmazsanız insanlar sizi kendi tarafına çekmek için çaba göstermeye başlayacaklardır. Bu çabanın sonucunda ise toplumdaki statünüz gitgide yükselecektir. Duygularınızı kimseye bağlamamaya devam ettiğiniz zamanlarda, insanlar sizi kazanmak için daha fazla çalışmaya başlayacaklardır.

Güçlü bir birey olmak istiyorsanız, toplumdaki imajınıza çok dikkat etmelisiniz. Eğer imajınızı etkili bir biçimde yönetebilirsiniz, bir süre sonra güçlü bir birey haline geleceksinizdir. İmajınızı yönetebilmenin en iyi yollarından biri ise, hiçbir zaman bir kişiye ya da bir gruba bağlanmamaktır. Bu gruplara yani kişilere bağlanmayı reddettiğiniz zamanlarda, karşı tarafta bir öfkeye ya da hayal kırıklığı değil, bir saygı görmeye başlarsınız. Bu aşamadan sonra birdenbire güçlü bir görünüme kavuşursunuz. Çünkü, diğer çoğu insan gibi, herhangi bir tarafı tutmayı reddederek, çantada keklik bir görünümünden uzaklaşır ve bağımsızlığınızı ilan etmiş bir birey olursunuz. Bu karşınızdaki bireylerin dikkatini sizin üzerinize vermesine sebep olacaktır. Siz hiçbir gruba girmemeye devam ettiğiniz zamanlarda, bu üzerinizdeki güç havası zamanla daha fazla artmaya başlayacak ve bu aşamadan sonra daha fazla insan sizi kendi grubuna çekmeye ve sizi kendine bağlamaya çalışacaktır. Bu adeta bir virüs gibidir. Eğer, bir kişiyi diğer insanların da istediğini görürsek, artık biz de o insanı istemeye başlarız.

Bu bir kişiye ya da bir gruba bağlandığınız anda yok olur. Bu aşamadan sonra, siz de herkes gibi sıradan bir birey olursunuz. Bağlanmayı reddettiğiniz insanlar, sizi kendilerine bağlayabilmek için her türlü

aksiyonda bulunacaklardır. Ama şunu hiçbir zaman unutmayın; insanlara bağlanmamadaki amaç, insanları kendinizden soğutmak ya da sizden uzaklaştırmak değildir. Onları her zaman bir umut ile bekletmelisiniz. İnsanlar üzerinde heyecan uyandırmaya devam etmelisiniz. Etrafınızdaki insanlar, sizi her zaman bir gün elde edebileceklerini düşünmeli. Eğer, sizi hiçbir zaman elde edemeyeceklerini anlarsa, size karşı ilgi göstermeyi bırakacaklardır. Bunun olmasını istemeyiz. İnsanların üzerindeki ilginizi her zaman canlı tutmalısınız. Ama hiçbir zaman kimseye bağlanmamalısınız.

İnsanlara karşı bir bağımsızlık yarattığınız da, dikkat etmeniz gereken bir diğer şeyde tarafların birbirleri arasındaki çekişmelerine hiçbir zaman girmemektir. İnsanlar herhangi bir kavga aşamasında, ya da bir tartışma esnasında sizi kendi taraflarına çekerek, sizin desteğinizi almak isterler. Bu durumda, siz bu taraflardan birinin açık ara daha haklı bulsanız bile, hiçbir zaman o tarafın arkasında olduğunuzu belli etmeyin. İlgilenmiş ve destekleyici görünün, ama hiçbir zaman taraf tutmayın. Siz geride dururken, kavgayı diğer insanların yapmasını izleyin ve hiçbir tepki vermeyin.

## Yeni ve İsteddiğiniz Bir İnsana Dönüşün

Anneniz, Babanız, arkadaşlarınız, patronunuz herkes sizin üzerinize bir rol yükler. Eğer bu rolü kabul ederek, onların istediği gibi bir insana dönüşürseniz, bu ömrünüzün sonuna kadar yitik bir kişi olacağınız anlamına gelecektir. Asla insanların sizin üzerinize yüklediği rolleri kabul etmeyin. Kendinize yeni bir kimlik oluşturarak, kendinizi baştan yaratın. İnsanların dikkatlerini üzerine çeken, izleyenleri sıkmadan güldürebilen bir kişiye dönüşün. Yeni oluşturacağınız karakterinize, etrafınızdaki insanlar üzerinde uygulayabileceğiniz davranış ve hareketlerinize çarpıcı hileler katın. Bu şekilde gücünüz zamanla artacak ve karakteriniz kusursuz bir kişiliğe sahipmiş gibi görünecektir.

Genellikle sıradan insanlar, kendi imajları üzerine düşünmeyi reddederler. Ama otorite sahibi güçlü bireyler, kendi imajları üzerine büyük önem verirler ve diğer insanların gözündeki imajlarını en iyi konuma getirmek için çalışırlar. Eski zamanlardaki krallar da, kendini

imajlarına büyük önem verirlerdi. Krallar kendi resimlerini ressamların çizdirecekleri zaman, hiçbir zaman ata binmiş olsalar dahi, kendilerini at üzerinde gösterirlerdi. Ellerinde kocaman bir kılıç ve şaha kalkmış bir atın üzerinde. Ressamlara kendilerini normalde olduklarında daha fit, kaslı ve karizmatik bir şekilde çizdirirlerdi. Bu resimler bakan insanlar ise, kralları hayallerinde daha heybetli bir şekilde görürlerdi. İşte bu kralların resimler ile yaptıklarını, sizde kendi hayatınızda uygulamalısınız. Kendinizi baştan yaratın. Hiçbir zaman ata binmemiş olsanız bile, insanlar sizin güzel ata binen bir savaşçı olduğunuzu düşünsünler.

Baştan yaratma sürecinizde ise ilk yapmamız gereken şey, karakterinizin farkında olmanızdır. İnsanlar tarafından nasıl algılandığının, nasıl bir görünüme sahip olduğunuzun duygularınızı nasıl dışarı yansıttığının farkında olmalısınız. Bunların farkında olduktan sonra, sıra bunları düzeltmeye gelecektir. Özellikle bizim toplumumuzda, sözlerimiz ve gerçekten düşündüklerimiz birbirinden çok farklı olabiliyor. Sözlerimiz ile iyi kalpli, dürüst, içi dışı bir olan insanları çok severken, gerçek duygularımız tam tersini söyler. Gerçek duygularımız, bu insanları sıkıcı bulur, saf salak bir kişilik olarak algılar. Bu yüzden, hiçbir zaman gerçek duygularınızı dışarıya kontrolsüz çıkartmamalısınız. Hangi durumda, hangi role bürünmeniz gerekiyorsa o role bürünmeli, taklit yapabilmeyi öğrenmelisiniz. Eğer sahte gözyaşları dökmeniz gereken bir ortamda iseniz, bir gerçekten herhangi bir duruma üzülmiyorsanız bile yine de sahte gözyaşlarını dökebilmeyi öğrenmelisiniz. Veya tam tersi, içiniz kan ağlarken, sahte gülücükler atabilmeyi öğrenmelisiniz. Bunları öğrendikten sonra, duygularınızın ve dışarı yansıttıklarınızın farkında olursanız, diğer insanların gözündeki itibarınızı çok daha kolay bir şekilde yeniden şekillendirebileceksinizdir.

## Tüm Süreci Sonuna Kadar Planlayın

İnsanların yine sıklıkla yanlış bildiği bir şey var. Genellikle çoğu insan, herhangi bir işe gireceğinde ya da hayatındaki başka herhangi bir olayda, çok düşünmeden hemen aksiyona geçmeyi ve ilk adımı atmaya tercih eder. Bazı insanlar da bunun tam tersi bir pozisyonudadır. Bu insanlar ise yapacakları her şeyi önceden çok detaylı bir şekilde planlamaya çalışır. O kadar detaylı bir şekilde planlamaya çalışır ki, bir süre sonra işin altından kalkamayarak asla ilk adımı atamaz. Bu iki durum da tamamen yanlıştır. Hiçbir zaman cahil cesareti ile bir işe girmemelisiniz ya da çok fazla

düşünerek, olası kötü yolları kafanızda canlandırarak, kendi cesaretinizi kırmamalısınız. Bunların tam ortasında bir yerde olmalısınız. Yapacağınız iş her ne olursa olsun, tüm süreci detaylı bir şekilde planlayın. Karşınıza ilerleyen zamanlarda çıkabilecek olan aksaklıkları, dış çevreden gelebilecek olan zorlukları ve engelleri planlayın. Bu şekilde ilerleyen zamanlarda, bu kötü durumlar ile karşılaştığınızda daha hazırlıklı bir pozisyonda olacaksınız. Tüm süreci planlayarak, geleceği düşünmeniz ve ilk adımı atmanız, geleceğinizi belirlemenizi sağlar.

Bizim kültürümüzde kadir kısmet kavramı çok yaygındır. İnsanlar geleceği sadece tanrının bilebileceğini düşünürler. Ve kendileri sadece kendi alınlarına yazılmış olan kaderi yaşayacaklardır. Bu yüzden geleceğine dair herhangi bir planlama yaparak, aksiyon almak yerine kısmetimizde ne varsa onu yaşarız gibisinden cümleler kurarak adeta bir kumar oynarlar. İlerleyen yıllarda başlarına ne gelecekleri, neler yaşayacakları tamamen şansa ve dış kaynaklara bağlıdır. Ama bazı insanlar vardır ki, kendi geleceğini detaylı bir şekilde planlayarak, doğru adımlar atar. Bu insanlar adeta bir tanrı gibi geleceği göre bilmişlerdir. Çoğu insan bu tür bir öngöründe bulunamayacak kadar aptal ya da tembeldir.

Bazı insanlar da vardır ki, her şeyi planladıklarını düşünürler. Geleceğine dair öylesine bir plan yapmışlardır ki, bunların hepsinin bir bir gerçekleşeceğine inanırlar. Ama yanılıyorlardır. Bu insanların yaptıkları planlar, gerçekçilikten uzak, kendi istekleri doğrultusunda oluşturmuş oldukları hayallerden öteye gitmez. Bu insanlar geleceklerini nasıl yaşamak istiyorlarsa öncelikle onu kafalarında canlandırırlar. Bütün planlamaları bunun üzerinedir. Çoğunlukla da bu planları gerçekçilikten uzak olduğu için gerçekleşmez.

Geleceğimize dair detaylı bir planlama yapmamız çok önemlidir. Gelecekte bizi bekleyen tehlikeleri, henüz şekillenme aşamasındayken görebilsek, bunlara önceden hazırlık yapabiliriz. Ve bu bizi ilerleyen zamanlarda bir adım öne geçirecektir.

Plan yaparken planlarınızın birden fazla seçenek içermesine özen göstermelisiniz. Bir plana sıkı sıkı bağlanıp, adeta gemileri yakarak yolda ilerlemeye devam ederseniz, ilerleyen zamanlarda zorlanabilirsiniz.

Kendinizi çıkmaz yollarda bulmamak için, yaptığınız her planın, alternatiflerinin olmasına zen gösterin.

## Başarılarınızı Kolay Elde Etmiş Gibi Gösterin

İnsanlar bir şey başladıklarında, genellikle ilk olarak çok çalıştıklarını ve bunun sonucu olarak da böyle bir başarıya ulaştıklarını söylerler. Bunu söylemeleri adeta o kişilerin kendi topuğuna sıkması gibidir. Bunu yapmak yerine, sahip olduğunuz başarıları kolaylıkla elde etmişsiniz gibi insanlara lanse etmelisiniz. Sanki çok daha fazlasını yapabilmişsiniz de

Uğraşmamışsınız gibi görünmek, sizi diğer insanların gözünde daha güçlü bir pozisyonda gösterecektir. Bir şeyi başarmak için, o yolda kullandığınız hileleri, stratejileri ve kullandığınız yöntemleri diğer insanlara anlatmayın. Yoksa o insanlar bu stratejileri sizin lehinize olacak bir şekilde kullanacaklardır.

Sihirbazları düşünün, bu insanlar etkileyici şovlarıyla adeta toplulukları baştan çıkartabilirler. İnsanlar bir sihirbazı izledikten sonra, bu şovu nasıl yaptığını hep merak etmişlerdir. Ve birçok sihirbaz da asla yaptıkları şovların arkasındaki sırrı, püf noktaları açıklamazlar. Çünkü, yaptıkları sihirbazlık numaralarını, halka açıkladıkları zaman, halk gözünde değerlerinin sifıra ineceğini bilirler. Onları toplumun hayranlıkla izlemesinde ki en büyük sebep, ne yaptıklarını kimsenin bilmemesinden kaynaklanır.

Hiç izleyicisi olmayan bir sihirbaz gibi ortada kalmak istemiyorsanız, başarınızın arkasındaki etkenleri diğer insanlardan gizlemelisiniz.

## Güçlü Olmak İçin, Güçlü Taklidi Yapın.

İnsanların size nasıl davranacağı, sizin kendinize onlara nasıl sunduğunuzla ilgilidir. Eğer insanlara karşı kaba veya sıradan bir kişilik tarzına sahipmişsiniz gibi bir imaj yaratırsanız, bu uzun vadede onların size saygısız davranmasına neden olur. Güçlü bir insan kendine saygı duyduğu için, aynı duyguyu başka insanlar da o kişiye karşı hissetmeye

başlar. Yani toplumdaki diğer insanlarda, o kişiye karşı saygı duyar. Eğer toplumdaki insanlara henüz bir güce kavuşmamış olsanız dahi güçlü bir kişiliğiniz varmış gibi imaj yaratırsanız, bir süre sonra herkes sizi bu şekilde görmeye başlayacaktır. Buda sizi zamanla güçlü bir insan haline getirir.

## Mükemmel Bir Zamanlama Ustası Olun

Zamanlama hayatınızda çok büyük bir öneme sahip. Zamanı her zaman kendi lehinize kullanabilmeyi öğrenmelisiniz. İnsanlar sizin asla zamanı yönetemediğinizi düşünmemeli. Hiçbir zaman acele edermişçesine hareket etmemelisiniz. Sizi bu şekilde acele ederken gören çevrenizdeki insanlar, sizin zamanınızı kontrol edemediğinizi ve yetersiz olduğunuzu düşünmeye başlayacaklardır. Her zaman soğukkanlı bir görünüme sahip olmalısınız. Sanki her şeyi mükemmel bir planlama ile planlamışsınız ve her şey sizin lehinize sonuçlanacakmış gibi bir görünüm elde etmelisiniz. Ayrıca, kendi zamanınızı daha düzgün yönetmeyi de öğrenin. Yapacağınız her aksiyonun belli bir zamanı vardır. Eğer erken ya da geç adım atarsanız, atacağınız bu adım pişmanlık ile sonuçlanabilir. Atmanız gereken adımın zamanı henüz gelmedi ise geri çekilmeyi ve doğru zaman geldiğinde adım atmayı öğrenmelisiniz.

İnsan beyni algılayamadığı şeyler karşısında rahatsızlık duymaya meyillidir. Evreni ve sonsuzluğu beynimiz algılayamadığı için, yapay olarak zaman kavramını ürettik ve bizim ürettiğimiz o zaman göreceli bir kavramdır. Mutlu hissettiğimiz bir anda, zaman anında geçiverir. Bir saat sanki bize on dakika gibi gelmiştir. Aynı şekilde korktuğunuz zamanlarda ise, zaman bizim için çok yavaş geçmeye başlar. Yani demem o ki, aslında zaman sizin duygularınız ile birebir olarak orantılıdır. Mutlu olduğumuz da, heyecanlandığımızda, korktuğumuzda ve sıkıldığımızda geçirdiğimiz bir saat, bize çok farklı gelecektir. Bazen daha yavaş, bazen de daha hızlı.

Çocuklar için zaman genellikle çok daha yavaş bir şekilde ilerler, ama büyümeye başladıkları zaman, zaman gitgide daha hızlı geçmeye başlayacaktır. Yetişkinlik çağında geldiklerinde, zamanın adeta akıp

gittiğini hissedeceklerdir. Bu durum aslında bizim duygularımızdan kaynaklanıyor. Yetişkinlik çağına eriştikçe, kafamızın içerisinde birçok farklı sorunla baş etmek durumunda kalıyoruz. Ve bu sorunlara kendimizi kaptırdığımız zaman, zaman adeta bizim için akıp gidiyor. Günlerin, ayların, yılların nasıl geçtiğini anlayamıyoruz. Eğer kafamızın içerisindeki bu duygu karmaşasından kurtularak, dinginliğe erişebilirsek, zaman bizim için çok daha yavaş ve kontrolümüz altında ilerlemeye başlayacaktır. Bu yüzden, zamanınızı etkili bir biçimde yönetmek istiyorsanız, ilk olarak kafa yapınızı değiştirmeniz gerekir.

## Sürüyü Yok Etmek İçin, Önce Sürü Liderini Yok Edin.

İnsanların birçoğu koyun misali hareket eder. Etraflarında taptıkları bir insan vardır. Ve her seferinde o insanın etrafında dönüp dolaşırlar. Eğer, sizin düşmanınız bu şekilde bir gruptan oluşuyorsa, tüm gruba karşı savaş açmanız sizi zorlayacaktır. Bunun yerine, sadece grubun liderini ortadan kaldırmaya çalışın. Daha sonra gruptaki diğer insanlar da yavaş yavaş güçlerini kaybederek yok olacaklardır.

Etrafınızdaki gruplara bir bakın, bu gruplarda ki insanların her biri, çoğunlukla tek bir kişinin etrafında bir araya gelmişlerdir. Bu insan doğasının vazgeçilmez bir kuralıdır, evrende de aynı durumu gözlemleyebiliriz. Örneğin, Güneş bir liderdir ve etrafındaki diğer gezegenler Güneş'in etrafında dönerler.

Güneş aniden yok olacak olsaydı, diğer gezegenlerde uzay boşluğunun içerisinde savrulurlardı. Bu yüzden, sadece Güneşi yok ederek, diğer tüm gezegenleri ortadan kaldırmaktansa, bütün gezegenlere aynı anda savaş açmak büyük bir aptallık olacaktır.

Bu örnekmeyi kişisel hayatınızda da kullanmalısınız. Size karşı düşman olan toplulukları yenmek için, o topluluklara savaş açmaya değil, topluluğun başında olan insanı yenmeye odaklanırsanız, işiniz çok daha kolay çözülecektir.

## Hiçbir Zaman Mükemmel

# Görünmeyin

Diğer, insanlardan daha zeki, daha güzel, daha iyi görünmeniz, her zaman büyük bir tehlikedir. Ama bundan daha da tehlikeli olan bir şey varsa, o da hiçbir hatanızın olmadığı, mükemmel bir insan olduğunuz imajını vermektir. Bu durum sizin çevrenizde, size yakın olan insanların içlerinde bir kıskançlık beslemesine sebep olur. Kıskançlık, insanlar içerisindeki en sinsi duygulardan biri olduğu için, karşınızdaki insanların size karşı bir kıskançlık besleyip, beslemediklerini anlamamız çoğu zaman çok zordur. Bu insanlar, içlerindeki kıskançlıktan dolayı size karşı bir nefret beslemeye ve sinsice planlar yapmaya başlarlar. En sonunda ise, büyük ihtimalle mağlup olan taraf siz olursunuz. Bu yüzden, insanların nefretini çekmeden aksiyon almanızda fayda var.

İnsanoğlu çoğu zaman kendini aşağılık hissetmesine sebep olan duygular karşısında ayakta durmakta zorlanır. Yakın arkadaşlarımızın, hatta aile fertlerimizin bir yeteneğe veya güce sahip olması, bizi içten içe rahatsız eder. Ve bunun sonucu olarak da huzursuz oluruz. Bunun sebebi, insanların içerisinde bulunan bencillik duygusundan kaynaklanır. Etrafımızdaki bir insanın, bu kadar başarılı olması, yetenekli olması ya da güçlü bir birey olması ve bizim bunun karşısında zayıf bir konumda olmamız, bizi büyük oranda rahatsız eder. Bu rahatsızlığın adı ise kıskançlık duygusudur. Kıskançlık, insanlara çok farklı şeyler yaptırabilir. Kışkırdığımız insana kötüleyebiliriz, onu bulunduğu konumdan etmek için sinsi planlar yapabiliriz vs.

Sizde hayatınızda kışkırdığınız birilerinin olduğunu düşünüyorsanız, öncelikle bunu kendinize itiraf etmelisiniz. Daha sonra ise, o kişiye karşı beslediğiniz bu kıskançlığı, kendi lehinize çevirmeniz gerekiyor. Öncelikle şunu anlamamız lazım: Başka insanlara karşı bir kıskançlık hissetmeniz hem iyi, hem de kötü olabilir. Eğer, o kişiyi konumdan etmek için sinsice planlar yapmaya başlarsanız, büyük ihtimalle bu size hiçbir şey kazandırmayacaktır. Gerçekten amacınıza ulaşmış olsanız dahi, bunun size hiçbir faydası olmaz. Sadece kendinizi tatmin etmiş olursunuz. Ama kıskançlığı kendi lehinize kullanırsanız, yani kışkırdığınız insanın sahip olduğu olumlu özellikleri, sizde sahip olmaya çalışarak yeni yetenekler edinirseniz, büyük ihtimalle bu sizin hayatınızı değiştirecektir. Daha fazla



çalışmaya başlayacak, kıskandığınız insanın konumuna gelebilmek için kendinizi zorlayacaksınız. Bu da sizi olumlu bir anlamda etkileyecektir. Bu yüzden kıskançlık duygularına sahip olmanın kötü bir şey olduğunu düşünmeyin. Sadece bu duyguları nasıl yönettiğiniz sizin iyi ya da kötü bir birey olacağınızı belirler.

Diğer insanların size karşı beslediği kıskançlığa da gelirsek, bunu büyük ihtimalle önceden fark etmeniz çok zordur. Lakin, etrafınızdaki insanlar da herhangi bir kıskançlık duygusu belirmeden bunu ortadan yok edebilirsiniz. İnsanların size karşı kıskançlık beslemesi, büyük ihtimalle sizden kaynaklanıyordur. Çok başarılı bir birey olabilirsiniz, siz başarılarınızı dile getirdikçe, etrafınızdaki insanlar içten içe sizi kıskanmaya başlarlar. Ya da çok güzel bir insan olabilirsiniz ve giyeceğiniz güzel kıyafetlerle de ihtişamınıza ihtişam katarsanız, büyük ihtimalle hemcinsleriniz sizi kıskanmaya başlarlar. Onların bu şekilde sizi kıskanmaları, size ilerleyen zamanlarda muhakkak ki bir şekilde zarar verebilecekleri anlamına gelir. O yüzden etrafınızdaki insanları, olabildiğince az rahatsız etmeye çalışın. İnsanların sizi kıskanmaları, sizin başarılı olduğunuzu gösterdiği gibi, aynı şekilde sizin sonunuzu da getirebilir.

## Ortalığı Karıştırarak, Avantajı kendi Lehinize Çevirin.

Öfke, heyecan, sabırsızlık bunlar sizi kötü etkileyecek olan duygulardır. Hayatta başınıza her ne gelirse gelsin, sakın ve tarafsız bir şekilde kalabilmeyi öğrenmelisiniz. Ama kendiniz bu denli sakın kalırken düşmanlarınızı kızdırırsanız, onlara karşı bir adım daha önde olursunuz.

Birdenbire öfkelenmiş, sinirlenmiş insanlar, genellikle gülünç görünürler. Çünkü, sinirlenmelerinin arkasındaki sebep, genellikle sınırları ile orantısız bir seviyededir. Birdenbire öfkelenmiş olan bu insanlar her şeyi çok ciddiye alırlar. Arkadaşları tarafından kendilerine yapılan bir hareketi ya da aşağılamayı abartırlar. Ufacık şeylere karşı bile o kadar hassastırlar ki, bunları görmek diğer insanlara gülünç gelir. Öfkelenmek, bağırıp çağırmak, sinirlenmek bunlar hiçbir zaman güçlülük değildir. Aksine, bunlar çaresizliğin ve güçsüzlüğün bir simgesidir. Bir anda etrafa

bağırıp çağırmaya başladığınızda, etrafınızdaki insanlar öfkenizden anlık olarak korkabilir ve sessiz kalarak size bir anlığına saygı duymayı tercih edebilirler. Ama en sonunda size olan saygılarını yitirirler. İnsanlar hiçbir zaman bu şekilde, öfkeli, etrafa bağırıp çağıran bir insana sürekli olarak saygı duymayacaklardır.

Bunun yanı sıra, bu tür bir duruma düşmemenin tek çözümü, öfkelendiğinizde ya da sinirlendiğinizde, bu duygularınızı bastırmanız, içinize atmanız değildir. Duygularınızı, bu şekilde içinize atarak sadece kendi enerjinizi bitirirsiniz. Bunun yerine, hayata farklı bir perspektiften bakmanız gerekiyor. İnsanlarla kuracağınız ilişkiler, bir güç oyununun içerisindeyseniz hiçbir zaman kişisel değildir. Öncelikle bunu anlayalım.

Sinirlerinizi ve öfkenizi kontrol etmeyi öğrendikten sonra yapmanız gereken diğer şey ise, rakiplerinizi öfkeliendirmektir. İnsanlar öfkeli olduklarında zaman beyinleri çok daha az çalışmaya başlar. Ne yapacaklarını bilemez, sadece etrafa bağırıp çağırırlar. Eğer, düşmanlarınızı bu konuma getirebilirsiniz, onlara çok daha kolay bir şekilde hasar verebilirsiniz. Düşmanlarınız öfkelenip, etrafa bağırıp çağırmaya başladıklarında, diğer insanlara karşı bir olumsuz izlenim bırakırlar. Bunun sonucu olarak da toplumdaki saygılarını kaybederler. Eğer, düşmanınızı birden fazla kez bu şekilde öfkeliendirerek, etrafa bağırıp çağırmasını sağlayabilirsiniz, sizin başka hiçbir şey yapmanıza gerek kalmadan düşmanlarınız kendi kuyularını kazmaya başlayacaklardır.

Bunu yaparken de dikkatli olmalısınız, eğer rakibiniz sizden çok daha güçlü bireyse ve öfkeli olduğunda size gerçekten zarar verebilecek bir konumda ise, onu hiçbir zaman sinirlendirmeye çalışmanız sizin için çok daha iyi olacaktır. Bu tür güçlü rakipler, sinirlendiklerinde anlık bir öfke ile bize çok daha büyük hasarlar verebilirler.

# ***Görgü Kuralları***

Günlük hayatımızda insanlar ile sık sık iletişim halinde bulunuyoruz. Peki, bu iletişimimize dikkat ediyor muyuz? İnsanlar üzerinde nasıl bir itibar bırakıyoruz? Bizi nazik, kibar veya sevecen bir insan olarak mı algılıyorlar, yoksa kaba, hırçın bir insan olarak mı? Bundan emin olabilmemizin tek yolu var. O da bundan sonra uygulayacağınız hareketleri bilinçli bir şekilde seçmek olacaktır. Bu bölümde, herkesin bilmesi ve hayatında uygulaması gereken temel kuralları kısa maddeler halinde inceleyeceğiz. Emin olabilirsiniz ki, bu görgü kurallarını kendi hayatınızda bir alışkanlık haline getirirseniz, insanlar üzerindeki itibarınız önemli ölçüde değişecektir. İnsanlar artık sizi daha kibar bir kişilik olarak algılamaya başlayacak ve size olan davranışları değişecektir.

## Oturuşunuza Dikkat Edin

Özellikle erkeklerde, bacakları ayırarak oturmak, sıklıkla gözlemlenebiliyor. Bu kesinlikle yanlış bir oturma biçimidir. Otobüste veya tramvaya bindiğinizde, etrafınızda oturan erkekleri gözlemlerseniz, muhakkak içlerinde, bacaklarını ayırarak oturarak, çevresindeki ve yanındaki insanları rahatsız eden bir kişi görebilirsiniz. Böyle bir oturuş, sizin itibarınıza zarar verecektir. Özellikle de, yanınızda bir kişi otururken bacaklarınızı bu şekilde açarak, etrafınızdaki insanlara rahatsızlık vermeniz, sizin itibarınızı büyük oranda zedeler. Bu yüzden, oturuşunuza olabildiğince dikkat etmeye çalışın. Bacaklarınızı kapalı tutun ve etrafınızdaki insanları rahatsız etmeyin.

## Garsonu Çağırmayın

Bir restoranta gittiğinizde, bu kurala dikkat eden, hemen hemen hiç kimseyi göremeyebilirsiniz. Ama siz bu nazik davranışı yapan ilk kişi olabilirsiniz. Garsonlar bir iş yaparken, başka bir masa ile ilgilenirken, onlara el yaparak çağırmanız veya seslenmeniz, büyük bir saygısızlıktır. Biraz daha sabırlı olmayı tercih ederek, onların size gelmesini bekleyebilirsiniz. Garson eninde sonunda sizin yanınıza gelerek, sizin de siparişinizi alacaktır. Eğer, garson sizin yanınıza gelip siparişinizi almasını bekleyecek kadar zamanınız yoksa, yine de garson uzaktayken bağırıp, el sallamak yerine, garsonun yanınızdan geçmesini bekleyin. Garson yan tarafınızdan geçerken, onun dikkatini çekerek, isteğinizi belirtebilirsiniz.

# Bahşış Verme Alışkanlığı Edinin

Bizim ülkemizde, maalesef ki bahşış kültürü çok gelişmiş değildir. Toplumdaki insanların sadece ufak bir yüzdesi, etraflarındaki çalışan insanlara bahşış vererek, onları mutlu etmeyi tercih ediyor. Lakin, eğer siz iyi bir gelir seviyesine sahipseniz, çevrenizde sizin vereceğiniz bahşışe ihtiyacı olabilecek insanları, mükafatlandırmalısınız. Özellikle bazı meslek grupları, örneğin: Garsonlar housekeeper'lar ve buna benzer çalışanlar, buldukları ortama göre değişse de, düşük bir gelir seviyesine sahiptir. Bu kişilerin anlamlı bir gelir düzeyine ulaşp, yaşamlarının idame ettirebilmeleri için, bahşış almaları şarttır. Bu gerçeği görmezden gelmeyi bırakarak, etrafınızdaki insanlara bahşış verme alışkanlığı edinebilirsiniz.

# Özür Dilemeyi Bilin

Yolda yürürken yanlışlıkla bir insana çarptığınızda veya bir kişiyi istemsizce rahatsız ettiğiniz de o kişilerden özür dilemeyi bilmeniz gerekiyor. En azından, afedersiniz gibi kısa bir kelime söylemeniz dahi, o kişinin gözünde sizi daha olumlu bir birey olarak gösterecektir.

# Lütfen ve Teşekkür Ederim

Yukarıda duymuş olduğunuz bu iki kelime, gerçekten sihirli bir etkiye sahiptir. Hayatınızda bu kelimeleri sıklıkla kullanmaya özen göstermelisiniz. Örneğin, bir markete gittiğinizde, çalışanlardan bir şey isterken lütfen kelimesini kullanabilirsiniz aynı şekilde birine teşekkür etmeniz gerektiğinde de sıklıkla, teşekkür ederim kelimesini kullanmanız sizin için iyi olacaktır.

# Gülümsemek

Gülümseyeceğiniz kişinin kim olduğu fark etmez. Gittiğiniz marketteki bir reyon görevlisi de olsa, bankadaki bir memur da olsa, iş arkadaşınız da olsa, gülümsemek iyidir! Olabildiğince yüzünüzden gülcükleri eksik etmemeye çalışın. İnsanlara gülmeniz, sizi daha pozitif bir kişilik olarak gösterecektir.

# Kapıyı Tutun

Utmayın, sizin de arkanızdan gelen insanlar var. O kişiler için kapıyı tutarak, önce onların geçmesine izin verirsiniz, bu sizi çok kibar bir kişilik olarak gösterecektir. Aynı şekilde, biri sizin için bu hareketi yaptığında, ona içten bir gülümseme ile teşekkür ederim kelimesini kullanabilirsiniz.

# Telefon ile Dışarıda Konuşun

Bazı insanlar vardır ki, bir ortamda otururken aniden telefonları çalarsa, hemen telefonu açıp dakikalarca telefonda konuşabilirler. Ve etrafındaki insanların rahatsız olup olmadığını hiç umursamazlar. Bu çok kaba ve saygısızca bir harekettir. Telefonunuz çaldığında, eğer açmama imkânınız varsa, olabildiğince açmamaya özen gösterin. Ama eğer yine de telefonu açmanız gerekiyorsa, önemli bir aramaysa, ortamda bulunan diğer insanları da rahatsız etmemek adına, dışarıya çıkarak telefonu burada açmanız büyük öneme sahiptir. Böylelikle, hem odada bulunan diğer insanları rahatsız etmemiş olacaksınız, hem de kendi kişisel gizliliğinizi koruyarak, telefonda ne konuştuğunuzu diğer insanlardan gizlemiş olacaksınız.

# Kötü İnsanlara Karşı da İyi Olun

Bazen, saygısız insanlara karşı gereğinden fazla tepkiler verebiliyoruz. Bu tepkileri vermemiz, kesinlikle yanlıştır. Karşımızdaki insanın bir kişilik yapısı olarak mı o şekilde olduğunu, yoksa o anda yaşadığı bir olaydan dolayı mı gergin olduğunu bilemeyiz. Belki de çok sevdiği bir yakını kaybettiği için, bu şekilde etrafa öfke saçarak dolaşıyordur. Bu durumda, sizin de ona öfkeyle yaklaşarak, saygısızlığının karşılığını vermeye çalışmanız, iki tarafın da işlerini olabildiğince zorlaştıracaktır. Bu yüzden, bu tür insanları gördüğünüzde dahi, iyi niyetli olmaya ve herhangi bir sözel ya da fiziksel kavgaya girmemeye çalışmayın. Bırakın sizin etrafınızdan uzaklaşıp gitsinler.

# Sizinle Konuşan Kişi ile Göz Teması

# Kurun

Bu, günden güne azalan bir görgü kuralıdır. Artık akıllı telefonlarımıza kendimizi o kadar kaptırmışız ki, birileri bize bir şey anlatsa dahi, akıllı telefonumuzdan kafamızı kaldırıp, o kişinin gözlerine bakamıyoruz. Bu kesinlikle bizim ilişkilerimizi olumsuz anlamda etkileyen bir şeydir. Bir size bir şey anlatırken onun gözlerinin içine bakmalı ve ne söyleyeceğini can kulağı ile dinlemelisiniz.

## Öksürürken veya Hapşırırken Dirseğinizi Kullanın

Bazı mevsimler vardır ki, neredeyse kitlesel olarak hepimiz hasta oluruz. Bu genellikle mevsim geçişlerinde meydana gelir. Sık sık öksürmeye ya da hapşırmaya başlarız. Öksürmemizi ya da hapşırmamızı engelleyemeyiz ama etrafımızdaki insanları rahatsız etmemizi sağlayacak şeyleri engelleyebiliriz. Bu yüzden, öksürürken yada hapşırırken, elinizi ağzınıza götürerek kapatmamız ya da dirseklerimizle ağzınızı kapatarak, mikropların etrafa yayılmasını önlememizde büyük önem var. Bu şekilde, hem diğer insanların da sağlığına zarar vermeyeceğiz, hem de onları rahatsız etmeyeceğizdir.

## Yemek Sırasında Akıllı Telefonunuz İle Oynamayın

Akıllı telefonlarımız artık hayatımızın her yerinde. Sosyal medyada, kim resimlerimizi beğenmiş, bizi kim aramış, kim mesaj atmış diye sürekli olarak telefonlarımızı kontrol ediyoruz. Lakin, bunu yemek sırasında gerçekleştirmemiz, tam bir kabalık olarak görünecektir. Ailenizle, arkadaşlarınızla ya da başka kişilerle yemek yerken, telefonunuzu olabildiğince oynamamaya çalışmalısınız. Masum bir şekilde telefonunuza gelen bildirimlere bakmanız dahi, bir saygısızlıktır. Telefonunuzu kapatın ve yemek bitene kadar bir daha elinize almayın.

# İnsanları Bekletmeyin

Bazı insanlar vardır ki, sanki bilerek yapıyormuşçasına her buluşmaya geç kalmayı becerebilirler. Lütfen, bu insanlardan olmayın. Herkesin zamanı değerli, yapacak başka işleri var. Bu yüzden, kimsenin zamanına bu denli büyük bir saygısızlık yaparak, nefretleri kendi üzerinize toplamayın. Diğer insanları bekletmeden, her zaman olmanız gereken yerde, olmanız gereken zamanda bulunun.

## Gürültünüzü Azaltın

Toplum içerisindeyken, sizden çıkabilecek her türlü gürültü, diğer insanları rahatsız edebilir. Bunu engellemek adına, tüm bu olası sonuçların önüne geçmelisiniz. Örneğin, size gelebilecek bir e-posta ile tabletinizin bildirim sesinin çıkması ya da telefonda birinin sizi araması gibi olası ses potansiyellerini ortadan kaldırın. Ve cihazlarınızı sessize alın. Bu şekilde, diğer insanlara karşı saygılı olmuş olacaksınız.

## Doğru Elbise Seçimi

Bir kulübe gittiğinizde ya da bir cenaze törenine katıldığınızda, hangi kıyafetleri giymeniz gerektiğini öğrenmelisiniz. Uygun ortamlarda, uygun kıyafetleri de giyerek, diğer insanların tepkisini çekmemelisiniz. Bir cenaze törenine, kırmızı bir etek ile giderseniz, bu sizi diğer insanların gözünde olumsuz bir şekilde gösterecektir. Bu yüzden, nerede ne giyeceğinizi, duruma uygun olacak şekilde planlamalısınız.

## Dinlemeyi Öğrenin

Bazı insanlar vardır ki, karşılarındaki kişinin ne düşündüğünü hiç önemsemeden habire konuşurlar. Bu kesinlikle yanlış bir tutumdur. Başka insanları dinlemeyi de öğrenmelisiniz. Başka insanların ne söylediğini dinlemek, etkili bir dinleyici olmak görgü kurallarının en temel mihenk taşlarından biridir. Ayrıca, başkalarını dinlemek, o kişilere karşı saygı göstermenin bir yoludur ve siz o kişilere karşı saygı gösterirseniz, onlar da zamanı geldiğinde size saygı göstereceklerdir. Bu yüzden,



arkadaşlarınızla veya çevrenizdeki diğer insanlarla karşılıklı bir ilişki kurmak istiyorsanız, muhakkak bu kurala özen göstermelisiniz.

## İsimleri Öğrenin

İşyerinizdeki bir çaycının, temizlikçinin veya gündelik hayatta sıklıkla konuşmadığınız, ama tanıdığınız diğer insanların isimlerini muhakkak ki öğrenmelisiniz. Bu insanlarla bir diyaloga gireceğiniz de isimleriyle onlara hitap ederek, konuşmayı başlatmanız da büyük önem var. Aksi takdirde, sizi kaba ve saygısız bir insan olarak algılayacaklardır. İşyerinizdeki çaycıdan bir çay isterken, bir çay alabilir miyim? gibi bir cümle kurmak yerine, Burak Bey, bir çay getirebilir misiniz? gibi bir cümle kurmak çok daha etkileyicidir.

## Konuşmalarınıza Dikkat Edin

Diğer insanlar ile nasıl konuşacağınız, çok büyük bir öneme sahiptir. Sizin bilinçsizce kuracağınız bazı cümleler, o kişilere kalbini önemli derecede kırabilir. Bu yüzden, kurduğunuz cümlelerin karşı tarafta nasıl bir etki bırakacağını önceden düşünmelisiniz. Ayrıca, bunu sadece kelimeler olarak da düşünmeyin. Duruşunuz veya davranışlarınızda, karşı taraf üzerinde nasıl bir etki bırakacağınıza dair büyük öneme sahiptir. Bu yüzden, hem duruşunuza, hem davranışlarınıza, hem de ne söylediklerinize dikkat ederek, karşı tarafın istemeyeceği bir anlam sergilememelisiniz.

## Eleştirmeyin veya Şikayet Etmeyin

Eğer görgülü ve entelektüel bir insan olmak istiyorsanız, her türlü olumsuzluktan kaçınmalısınız. Dedikoduları görmezden gelin ve onlara katılmadığınızı belirtin. Başka insanlara katılmıyorsanız, bunu saygı ile yapın ve onların kalbini kırabilecek bir şekilde katılmadığınızı belirtmeyin. Olabildiğince nazik bir şekilde bunu belirtmelisiniz. Etrafta şikayet etmenizi gerektirecek herhangi bir şey olsa dahi, şikayet etmemeye özen gösterin. İnsanları eleştirmeyin.

## Başkalarını Utandırmayın

Arkadaşlarınıza, eşinize veya sevgilerinize, yolda yűrűrken onları diğer insanlara karşı utandırabilecek bir řaka yapmayın. Ve onlara takma isimler ile hitap etmeyin. Bu çok bűyűk bir saygısızlıktır. Karşınızdaki insanları hiçbir şekilde rencide etmemelisiniz. Sohbet sırasında, diğer insanlara kişisel ilişkiler hakkında asla utanç verici sorular sormayın. Aynı şekilde, hiçbir insana, herhangi bir eşyayı kaç paraya aldığını da sormamalısınız.

## Gűrűnűřűnűze de Dikkat Edin

Kendinize hem duruř olarak, hem de giyiniř tarzı olarak dikkat etmeli, diđer insanları rahatsız edebilecek bir řekilde giyinmemeli, temiz ve űzenli olmalısınız. Kıyafetlerinizin kűtű kokması, ađzınızın kokması, űstűnsűn bařınızın dađınık olması, bűyűk bir kabalıktır. Bunu diđer insanlara yapmayın. Kendinize ekidűzen vererek, űzenli bir kiřilik tarzına sahip olmaya çalıřın.

# ***Son Olarak Bazı Beden Dili Hareketleri ve Anlamları***



*Şekil 66: Gözlemlediğiniz kişinin ayak parmaklarının uçları, yukarıya bakarmışçasına havalanıyorsa, bu büyük ihtimalle o kişinin moralinin yerinde olduğu, olumlu bir mod içerisinde olduğu şeklinde yorumlanabilir.*



*Şekil 67: Resimdeki gibi, sizinle konuşan bir kişinin ayaklarının farklı bir yöne bakması, o kişinin sizin yanınızdan ayrılarak, başka bir yere gitmek istediği manasında yorumlanabilir. Bu duruşu sizinle konuşurken sergileyen bir kişiyi görürseniz, o kişiye çok dikkat etmelisiniz. Çünkü, karşınızdaki kişi takındığı bu beden dili ile sizin yanınızdan ayrılmak istediğini çok açık bir şekilde göstermektedir.*



*Şekil 68: Resimdeki gibi bacaklarını birbirine kenetleyerek sıkı sıkıya oturan kişiler, genellikle üzerlerinde hissettikleri rahatsızlık ve tedirginlik duygusundan dolayı bu hareketi sergilerler. Bunun tam tersi olarak da, ayak bileklerini birbirinden uzak kalacak şekilde ayırarak oturan kişilerin, o anda rahat ve konforlu olduklarını anlayabiliriz*



*Şekil 69 Bu hareketi sergileyen kişiler, genellikle toplumda belli bir statü seviyesine ulaşmış olan kişilerdir. Baş parmaklarını bu şekilde ceketin cebinden dışarıya çıkartmaları, o kişinin kendine güven duyduğunu ve kendini rahat hissettiğini gösterir.*



*Şekil 70: İnsanlar bu hareketi sergilerken, genelde avuçlar aşağıyı gösteren bir konum alır. Bu hareketi genelde, işleri yolunda gitmeyen insanlar üzerinde görürüz. Ani bir korku yaşadıklarında, yenik düştüklerinde ya da çıkmaza girdiklerinde insanlar bu hareketi yapma eğiliminde olurlar. Aynı şekilde, işler ne kadar kötüye gidiyorsa, kollar da aynı orantıda yüzü kapatma eğiliminde olur.*





*Şekil 71: İnsanların başını kaşması, genellikle kuşku, telaşlı, stresli veya kaygılı oldukları zamanlarda, kendini sakinleştirmek için gerçekleştirdikleri bir eylemdir. Aynı şekilde bu hareketi insanların kafasının karıştığı zamanlarda ya da bir sorunun cevabını hatırlamaya çalıştıkları zamanlarda da gözlemleyebiliriz. Bu yüzden birçok öğretmen, öğrencileri sınavdayken onları bu şekilde gözlemleyebilir. Bu gayet normal bir harekettir. Ama burada dikkat edilmesi gereken bir şey var; bu hareket çok hızlı bir şekilde meydana geldiğinde, bunun altında bir stres ya da kaygı işareti olabilir.*



*Şekil 72 : Başını kasten arkaya atarak, burnun yukarıya doğru kaldırılması şeklinde meydana gelen bu fiziksel harekette, karşıdaki kişinin kendine bir güven duyduğunu, kendini diğer insanlardan daha üstün hissettiğini, kibirli olduğunu ve hatta öfkeli bir ruh hali içerisinde olduğunu gösterir. Bu genellikle kültürlere özgü bir davranıştır. Bu hareket bazı kültürlerde, diğerlerine nazaran çok daha fazla görüntülenir. Bir toplantı esnasında, karşınızdaki kişinin bu şekilde bir fiziksel duruşa geçtiğini gözlemlersiniz, o kişinin toplantı masasındaki en yüksek statülü bir pozisyonda olduğunu anlayabilirsiniz. Rusya'da bulunan ünlü Kremlin Sarayı'nın muhafızları, burnu havada davranışları ile bilinirler.*



*Şekil 73 : Gözlemediğimiz kişi, burnunu aniden iki eli ile birlikte kapatıyorsa, bunun arkasında genellikle şok olma, şaşırma, güvensizlik hissi, korku, şüphe ya da endişe duyguları yer almaktadır. Bu hareketi genellikle ani bir araba kazası geçirmiş, bir doğal afete maruz kalmış ya da aynı şekilde korkunç bir haber almış olan insanlar üzerinde sıklıkla gözlemleyebiliriz. Evrim psikologlarına göre, insanların bu hareketi bilinçsiz olarak gerçekleştirmelerinin sebebi, aslanların ya da buna benzer yırtıcı hayvanların doğa da bizi nefeslerimiz den tespit etmesini engellemek için geliştirdiğimiz bir reaksiyon olduğunu savunuyorlar. Bu evrensel bir harekettir ve Dünya'nın her yerinde gözlemlenebilir.*



*Şekil 74 : Gözlemediğiniz kişi, işaret parmağını burnunun alt kısmına ya da yan tarafına yerleştirerek, bir süre bu pozisyonda kalıyorsa, bu büyük ihtimalle o kişinin kara kara düşündüğünü ya da kaygılı olduğunu gösterir. Bu hareketin tam olarak hangi anlama geldiğini öğrenmek için diğer fiziksel ipuçlarını da inceleyerek bir yargıya varmalısınız. Bu hareketi gözlemlerken, karşınızdaki kişinin gizlice burnuna dokunup çekmesini ya da burnunu ovuşturmasını iyi ayırt etmelisiniz. Bu hareket, bunlardan tamamen farklıdır. Bu hareketi sergileyen bir kişi, parmaklarını burnunun altında ya da yanında uzun bir süre tutar ve hızlı bir şekilde bu hareketi gerçekleştirmez.*



*Şekil 75 Gözlemediğiniz kişi, çenesini bir avucunun içerisine yerleştiriyor ve bunun yanında da, yüz kaslarında bir rahatlama söz konusu oluyorsa. Bu o kişinin sıkıldığını gösteren en önemli işaretlerden biridir. Fakat bu hareketi sergileyen bir kişiyi gördüğünüzde, bunun altında birden fazla sebep de olabilir. Bazı suçlular sorgulanmayı beklerken bu hareketi sergileyerek, kendilerini suçsuz ve masum göstermeyi amaçladıkları gözlemlenmiştir.*



*Şekil 76: Bu fiziksel hareket, eminim ki birçok ebeveyne tanıdık gelecektir. Çocuk, genellikle omuzlarını düşürerek, çenesini indirir ve saklamaya çalışıyorsa "yapmak istemiyorum" demenin fiziksel bir versiyonunu sergiliyordur. Eğer çocuk bu hareketleri sergilerken, aynı zamanda da kollarını birbirine kavuşturuyorsa, bu Kesinlikle o çocuğun yapması gereken şey her neyse onu yapmak istemediğini gösteren en önemli fiziksel işaretlerden biridir.*



*Şekil 77 : Biz insanlar olarak, genellikle düşünürken, Kafamızda bir şeyleri ölçüp tartarken çenemize dokunma eğiliminde oluruz. Bu hareketi genellikle parmak uçlarımız ile gerçekleştiririz. Bu hareketi sergileyen bir kişiyi gördüğünüzde, bu her zaman bir kuşku işareti olmayabilir. Fakat, kişi bir şeyler düşünürken bu hareketleri sergiliyorsa, buna dikkat edilmelidir. Özellikle bu hareketi gözlemlediğiniz kişide, dudak sarkıtmak gibi başka fiziksel hareketlerde gözlemliyorsanız, karşınızdaki kişinin olumsuz bir şeyler hakkında düşündüğünü ya da kafasında farklı bir alternatif kurguladığını anlayabilirsiniz.*



*Şekil 78: Bu hareketi sergileyen kişiler dillerini aniden, dudaklarına değdirmeden dişlerinin arasından dışarıya doğru çıkartırlar. Bu hareketi genellikle bir hata yaptıklarını fark eden insanlar üzerinde sıklıkla gözlemleyebiliriz. Aynı şekilde, bu hareketi yapan kişiler karşılarındaki kişileri kandırdıkları zamanlarda da bu hareketi sergileme eğiliminde olabilirler. Dil ıkarma hareketi evrenseldir ve Dünya'nın neresine giderseniz gidin bu hareketi sergileyen insanlar ile karşılaşabilirsiniz. İnsanlar ister iyi bir pazarlık yapmış olduklarında ya da bir ürünün bedavaya aldıklarında bu hareketi sergileyebilirler.*





*Şekil 79: Bileklerin birdenbire sandalye arkasından bağlanması bir donma davranışıdır. Bu hareketi sergileyen kişiler genellikle kendilerini rahatsız bir durumda hissederler.*



*Şekil 80 : Dudaklarımızı yalamamız, genellikle kendimizi sakinleştirmek için gerçekleştirdiğimiz bir fiziksel reaksiyondur. Sınav olmaya hazırlanan öğrencilerin bulunduğu bir sınıfa girdiğinizde, bu hareketi gerçekleştiren öğrencilerin sayısının bir hayli fazla olduğunu gözlemleyebilirsiniz.*



*Şekil 81: Elimizi alnımıza götürerek bir baskı uygulamamız, vücudumuzda Stresten, şüpheden ya da güvensizlikten dolayı açığa çıkan gerginliği almamıza yardımcı olur. Bu alnımıza bir tokat atarmışçasına vurmaktan farklı bir harekettir. Bu hareketi gözlemlediğiniz kişi, sanki eliyle kafasını arkaya doğru ittiriyormuşçasına bir görünüm içerisinde olacaktır. Buna benzeyen birçok farklı harekette de olduğu gibi, bu harekette derimizin üzerinde bir basınç uygulayarak kendimizi rahatlatmamızı sağlayacaktır.*



*Şekil 82 : Bir tartışma bittiğinde, genellikle en sonda bu hareketi gözlemleyebilirsiniz. Karşısındaki kişinin yüzüne doğru elini uzatan kişi, orada durmalısın, daha fazla ileriye gitme ya da bunun kelime karşılığı ile, daha fazla konuşma anlamlarında bir fiziksel hareket sergilemektedir. Bu hareket genellikle kaba olarak karşılanır. Sağlıklı bir iletişim kurmak istiyorsanız ya da özellikle bir iş toplantısında iseniz bu hareketi kesinlikle ama kesinlikle kullanmamalısınız.*



*Şekil 83 : Elleriyle vücudum jenital bölgesinde çeki düzen veren erkekler, genellikle bu hareketi flört yıllarında, genç yaşlarda iken sergilerler. Bu üstünlük göstergesi bir fiziksel hareket olarak yorumlanabilir.*



*Şekil 84: Gözlerini kapatırken, aynı zamanda da burunlarını elleriyle ovuşturan kişiler, üzüntülü ya da kaygılı olduklarını fiziksel olarak ifade ederler. Bu genellikle bir engelleme veya yatıştırma davranışı olarak yorumlanabilir. Çoğunlukla hoşlanma, güvensizlik, kaygı ya da gerginlik gibi duyguları üzerimizde hissettiğimiz zamanlarda bu hareketi fiziksel olarak açığa çıkartma eğiliminde oluruz.*



*Şekil 85: Bu hareketi sergileyen kişinin genellikle kafasında soru işaretleri vardır. Bu harekete genellikle dudak sarkıtma eşlik eder.*



*Şekil 86: (Rahat ve Gergin Pozisyon) Gözlemediğiniz kişi hem bacaklarını hem de kollarını birbirine kenetliyorsa, bu karşımızdaki kişinin konuşmaya tamamen kapalı olduğunu gösterir. Eğer bu pozisyonda oturan bir kişiye fikirlerinizi ya da düşüncelerinizi inandırarak, ikna etmeye çalışıyorsanız, bu kesinlikle boşa bir uğraş olacaktır. Bu kişi sizi asla onaylamayacak ve söylediklerinizi doğru bulmayacaktır.*





*Şekil 87: Kendinize çeki düzen vermeniz elbette olması gereken bir davranıştır ve tamamen doğaldır. Ama biri sizinle konuşurken bu hareketi gerçekleştirmeniz, saygısız ve kaba bir kişi olduğunuz yönünde yorumlanacaktır.*



*Şekil 88 ( Soldaki kadın rahat pozisyonda, sağdaki kadın gergin pozisyonda) Genellikle dışarıda vakit geçirdiğimiz zamanlar da, birisini beklerken ya da birisi ile karşılıklı olarak konuşurken bu hareketi sıklıkla gerçekleştirebiliriz. Karşınızdaki kişi de aynı pozisyona geçiyorsa, bunun altında herhangi bir kötü anlam aramanıza hiç de gerek yok. Bu aksine Karşınızdaki kişinin kendini rahat hissettiğini ve konforlu olduğunu gösterecektir. Lakin, bu hareketi kendi evinde, konfor alanının içerisindeyken gerçekleştiriyorsa, burada bir sıkıntı vardır. Kolların bu şekilde kavuşturulması ve ellerin sıkı sıkı kolları tutması, bir rahatsızlık belirtisi olarak yorumlanabilir.*



*Şekil 89: Kulak memesini çekmenin ya da hafif dokunuşlar ile masaj yapmanın kendimizi stresli hissettiğiniz zamanlarda, ayrıca yeni bir şeyler düşünürken ve kafanızda bir şeyler tasarlarken üzerimizde rahatlatıcı bir etkisi olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Gözlemediğiniz kişi bu şekilde Kulak memesinde ovuşturuyorsa, bunu şüphe, tereddüt ya da karşısında bulunan seçenekleri değerlendirdiği manasında yorumlayabilirsiniz. Buna karşın, bazı kültürlerde bu hareket Karşınızdaki kişinin size söyleyecek bir şeyleri olduğu Ya da sizin söylediğiniz bazı şeylerden emin olmadığı manasında yorumlanabilir.*



*Şekil 90: Gözlemlediğiniz kişi size bir açıklama yaparken sandalyeyi ya da farklı herhangi bir mobilyayı tutuyorsa, bu onun kendi içerisinde bir güvensizlik hissi hissettiğinin en büyük göstergelerinden biridir. Genellikle insanlar bir belgeyi imzalarken gönülsüz ama buna karşılık mecbur oldukları zamanlarda bu hareketi sıklıkla gözlemleyebiliriz. Toparlamak gerekirse, bu hareket güvensizliğin bir işaretidir.*



*Şekil 91: (Solda tek omuz yukarıda, sağda iki omuz yukarı da) Omuzların ufak açılarda, kısmen yukarıya doğru kalkması, kişinin söylediğinin arkasında olmadığını göstergelerinden biridir. Veya kendini o anda güvensiz hissediyor da olabilir. Omuzlarımızı daha çok yukarıya doğru çekerek, bir konudaki bilgisizliğimizi ya da şüphemizi gösteririz. Karşınızdaki kişinin her iki omzunun da kalkıp kalkmadığını dikkatli bir şekilde incelemelisiniz. Gözlemlediğiniz kişinin tek bir omuzu yukarıya doğru kalkmışsa, ortada tartışılması gereken bir şeyler var demektir.*



*Şekil 92: Gözlemlediğiniz kişi size bakarak, farklı hareketler altında, örneğin gözlüğünü düzelterek ya da yüzünü kaşıyarak orta parmağını size gösteriyorsa, bu o kişinin size karşı bir nefret beslediğini gösterir. Bunu karşınızdaki kişi bilinçli olarak yapmaz. Bu hareketi karşınızdaki kişinin bilinçsiz bir şekilde gerçekleştirdiği bir saygısızlık olarak yorumlayabilirsiniz.*



*Şekil 93: Bir kişi masa gibi düz bir yüzeyi olan nesnelere, ellerini parmaklarının üzerinde duracak şekilde koyuyorsa, bu o kişinin kendine büyük bir güven duyduğunu ve otoriter bir kişi olduğunu gösterir.*



*Şekil 94: Gözlelediğiniz kişi parmaklarını masanın ya da bacağının üzerinde tıngırdatıyorsa, bu diğer tekrarlı davranışlarda da olduğu gibi, kişinin kendini sakinleştirerek zamanını geçirmeye çalıştığı manasında yorumlanabilir. Bu hareket genellikle iş dünyasında, birilerinin gelmesini ya da bir toplantının bitmesini bekleyen iş adamları üzerinde sıklıkla gözlemlenebilir. Bu hareket aynı zamanda yanak üzerinde de gerçekleştirilebilir.*





*Şekil 95: Gözlemediğiniz kişi dudaklarını parmakları ile kapatıyorsa, bu genellikle o kişinin kendini güvensiz hissettiğini ya da kuşkulu olduğunu işaret eder. Karşınızdaki kişilere cevap vermeleri gereken bir soru sorduğunuzda, özellikle bu harekete çok dikkat etmelisiniz. Bu hareket aynı zamanda gözlemediğiniz kişi kafasının içerisinde bir şeyler ile meşgulse de gözlenebilecek olan bir davranıştır. Bu hareketi gözlemlerken aklınızdan çıkarmamanız gereken bir şey var; bazı insanlar yapıları gereği bu hareketi sürekli olarak gerçekleştirirler. Bu çocukluklarından kalma bir alışkanlıktır. Çocukluklarında parmaklarını emdikleri gibi, şimdi de dudaklarını oynayarak daha yetişkin bir versiyonunu kendi vücutları üzerine uyarlamışlardır.*



*Şekil 96: Sanırım insanların kullandığı en olumsuz hareketlerden biri, parmakları ile birini işaret etmektir. Bu hareket evrensel olarak saldırganca ve tehditkar bir hareket olarak algılanır.*



*Şekil 97: Bu şekilde parmaklarını birbirine geçirerek ellerini ovuşturan kişiler, genellikle üzerlerinde hissettikleri aşırı endişe ve gerginlik duygularını yatıştırmak için bu hareketi sergiliyorlardır.*



*Şekil 98: Erkekler gergin ve stresli oldukları zamanlarda, hem başlarını havalandırarak kafa derisine hava akışı sağlamak için, hem de derilerine basınç yaparak kafa derilerinde bulunan sinir uçlarını uyararak parmaklarını saçlarını arasında gezdirirler. Bu hareketi erkekler genelde bir stresten ya da kaygıdan kurtulmak istediklerinde gerçekleştirirler.*



*Şekil 99: Göbeği ve başı aynı anda ovuşturmak genellikle kuşku ve büyük bir merak işareti olarak yorumlanabilir. Bu aynı zamanda güvensizlik ya da şüpheliği de işaret edebilir.*



*Şekil 100: Resimdeki gibi saçları havalandırmak, ısıyı ve stresi azaltan en büyük yatıştırıcı davranıştır. Kadınlar mutsuz olduklarında, kaygılandıklarında ya da panik duygusu hissettiklerinde saçlarını hemen havalandırma eğiliminde olurlar.*



*Şekil 101: Birine bir şey sorduğunuzda, birkaç saniye resimdeki gibi duruyorsa, bu onun anlatması gereken bir şeyler olduğu ama anlatmamak için kendini susturduğu manasın da yorumlanabilir. Bu durumda muhtemelen karşınızdaki kişi sizden bir şeyler saklıyordur.*



*Şekil 102: Gözlemediğiniz kişi şok olduğunda, bir şeye inanmadığında ya da şaşırdıklarında bir anda ellerini başlarına götürme eğilimin de olurlar. Elleri genellikle kulaklarının yanına doğru uzanır ama kafaya değmez. Bu hareket, kişi ne olduğunu çözene kadar birkaç saniye boyunca sürebilir.*





*Şekil 103: Nefes vermeksizin şişirilmiş yanaklar, genelde kişinin kuşkulu olduğu, bir şeylere kafa yorduğu ya da endişeli olduğu manasında yorumlanabilir. Bu hareketi genellikle korkmuş ya da ne yapacağını bilmeyen kişiler sıklıkla kullanır. Aynı şekilde derin bir biçimde bir şeyler üzerine düşünen insanlarda da bu hareketi sıklıkla gözlemleyebilirsiniz.*



*Şekil 104: Bir şeylerden hoşlanmadığımız zamanlar da genellikle burnumuzu buruşturma reaksiyonu gösteririz. Bu genellikle çok hızlı bir şekilde gerçekleşip yok olan bir ifadedir. Bu yüzden yakalamanız zor olabilir.*



*Şekil 105: İnsanlar genellikle bir şeylerden şüphelendiklerinde ya da içlerinde bir güvensizlik duygusu olduğunda bu hareketi sergileyerek kendini yatıştırmaya çalışır. Yanağa gizli bir şekilde değil, açık dokunuşlar ile dokunurlar. Yanağı dört parmak ile kaşımak, şüphe, tereddüt, şaşkınlık ya da endişe duygularını ifade eder.*



*Şekil 106: Evrensel olan bu hareket, genellikle bir utanç, mahcubiyet ya da gerginlik sonucunda ortaya çıkar. Bu hareket sadece eller ile değil, etrafta bulunan herhangi bir obje ile de gerçekleştirilebilir.*



*Şekil 107: Alnını işaret eden bir kişi, büyük ihtimalle karşısında ki kişiye hakaret ederek onurunu kırmaya çalışıyordur. Bunu yapmasındaki amaç, karşısındaki kişinin yetersiz bilgiye sahip, aptal ya da deli olduğunu söylemenin fiziksel versiyonudur. Alnını işaret eden bir kişi, büyük ihtimalle karşısında ki kişiye hakaret ederek onurunu kırmaya çalışıyordur. Bunu yapmasındaki amaç, karşısındaki kişinin yetersiz bilgiye sahip, aptal ya da deli olduğunu söylemenin fiziksel versiyonudur.*



*Şekil 108: Karşınızdaki kişi bu şekilde alnına masaj yapıyorsa, büyük ihtimalle kafası ağrıdığı için bu hareketi gerçekleştiriyordur. Ancak bu hareket, şüpheleri, korkuları ve kaygıları olduğu manasına da gelebilir.*



*Şekil 109: (Kaşların Şekli) İnsanlar bir şüphe ya da belirsizlik içerisinde oldukları zamanlarda bu hareketi gerçekleştirme eğiliminde olurlar. Bu hareketi gerçekleştiren bir kişinin bir şeyleri sorguladığını, kaygılandığını veya şüpheli olduğunu düşünebilirsiniz.*



*Şekil 110: Avuçların yukarıyı gösterecek şekilde, adeta dua edermişçesine yukarıyı göstermesi, bu hareketi sergileyen kişinin birilerini kendine inandırmak istediği anlamına gelir. Bu hareketi sergileyen kişiler genelde baskın ve özgüveni yüksek olan kişiler **değillerdir**.*





*Şekil 111: Ayaklar düz bir pozisyonda dururken, sanki yürüyemeye başlayacakmış gibi bir pozisyona geçtiğinde, bu davranış kişinin gerçekten o ortamdan ayrılmak istediği manasında yorumlanabilir.*

# ***Son sözler***

Kitapta bu zamana kadar, insanlar ile iletişim halindeyken, onları analiz edebilmek adına kullanmanız gereken birçok farklı şey öğrendiniz. Şimdi sıra, bu bilgileri gündelik hayatınızda kullanmaya geldi. Bu kitabı sadece bir kere okumak, çoğu insan için yeterli olamayacaktır. Kelimenin tam anlamı ile kitaptan yararlanabilmek için, ara ara göz atarak, başucu kitabı haline getirmelisiniz.

İnsanları okuma aşamasında, başlarda tüm profesyonellerin yaşadığı gibi zorluklar çekeceksiniz. Kitabın size vermiş olduğu özgüven ile, inşaları analiz etmeye çalışacaksınız. Ama bazen hiçbir zaman bir çıkarımda bulunamayacaksınız, ya da bir çıkarımda bulunsanız dahi, bunlar doğru olmayacak. Merak etmeyin, tüm bunlar sürecin bir parçası. Şu anda beden dili konusunda profesyonelleşmiş hiç kimse, bulunduğu konuma gökten zembille inmedi. Zamanla, çok çalışarak ve çok öğrenerek bu konuma gelmeyi başardılar. Siz de gerçekten hayatınıza bir değer katıp, kendinizi diğer insan gruplarından ayırmak istiyorsanız, çok öğrenmeli ve bu iş için çok vakit harcamalısınız. Beden dili analizi yeteneğinizi geliştirmek için, sürekli olarak analizler yapmalısınız. Yolda yürürken, kafede otururken, okuldayken etrafta yabancı insanların beden dillerini sürekli olarak analiz etmeye ve bir çıkarımda bulunmaya çalışın. Bu yeteneğiniz bu alıştırmalar sayesinde günden güne gelişecek ve en on sonunda kusursuza yakın analizler yapan bir birey haline geleceksiniz. Ama elbette bu 1-2 günde olacak bir iş değil, sabırlı olmalısınız...

Bu kitabı bitirmeniz öğrenme sürecinizin sonuna geldiğinizi göstermez. Eğer, beden dilinde bir profesyonel olmak istiyorsanız, sürekli olarak öğrenme serüvenini devam ettirmelisiniz. Teknolojinin de gelişmesi ile birlikte, kültürler arası farklılıklar da sürekli olarak değişebiliyor. Örneğin, bugün Türklere özgü olan bir hareket, yarın Amerika'da görüntülenebilir ya da tam tersi bir durum söz konusu olabilir. Bu yüzden, beden dilinde hiçbir şey kesin olarak kalıcı değildir. İnsanları etkili bir şekilde analiz edebilmek istiyorsanız, sürekli farklı kaynaklardan araştırma yaparak, kendinizi bu konuda geliştirmeniz gerekiyor. Elbette, sadece kitap okuyarak bir şeyler öğrenmeniz de, sizi beden dilinde bir usta yapmayacaktır. Beden dilinde usta olmanızı sağlayacak en önemli etken,

tecrübedir. İnsanlarla çok vakit geçirdikten sonra, artık kendinizi daha iyi analizler yapan bir birey olarak bulacaksınız. O yüzden sosyal ortamlara girmeyi, başka insanları analiz etmeyi ihmal etmemelisiniz. Beden dilinde ustalaşmak isteyen insanlarda en sık görülen bir şeyse, zihinsel tembellik yapmalarıdır. Özellikle başlangıç aşamalarında, bu sizin için bir sorun olacaktır. Beden dilini yeni öğrenmeye başlayan insanlar, karşılarındaki insanları analiz etmeye çalışırken, zihinsel olarak çok yorulurlar ve bir süre sonra bunu yapmamaya başlarlar. Bu sizin gelişmenizi durdurur. Bunun yerine, zor dahi olsa sürekli olarak kafa yormalı, etrafınızdaki tüm insanları analiz etmelisiniz. Bir süre sonra, bu artık siz de bir otomatiğe bağlanacak ve zihinsel olarak kafa yormasanız bile, insanların ne düşündüklerini ne hissettiklerini otomatik olarak algılayabileceksiniz. Ama dediğim gibi, bu aşamaya gelene kadar çok kafa yormalı ve çevrenizde gördüğünüz tüm insanları analiz etmelisiniz.

## Kaynakça

- Allan Pease, *Beden Dili Karşınızdakinin Davranışlarından Düşüncelerini Anlamanın Yolu*, Rota Yayınları, 2002
- Kevin Hogan, *Gizli İkna Taktikleri*, Yakamoz Kitap, 2012
- Joe Navarro, *The Dictionary of Body Language: A Field Guide to Human Behavior*, 2008
- Joe Navarro, *Beden Dili Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi*
- Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi, 2008
- Robert Green, *İktidar*, Altın Kitaplar
- Stewart, Marjabelle Young. *The New Etiquette: Real Manners for Real People in Real Situations-An A-to-Z Guide*. St. Martin's Griffin, 1997.
- Phillips, Linda Fogg ve Fogg, BJ Ph.D. *Facebook for Parents: Answers to the Top 25 Questions*. Captology Media, 2010.
- Johnson, Dorothea. *The Little Book of Etiquette*. Running Press Book, 1997.
- Dresser, Norine. *Multicultural Manners: New Rules of Etiquette for a Changing Society*. Wiley, 1996.
- Yeni Görgü Kuralları, *Yeni Görgü Kuralları*, Elma yayınevi, 2005
- Schefflen, A.E., *İluınalı Teritoriler*, Prentice-Mall, New Jersey, 1976
- Nierenberg, G., *The Art of Negotiating*, Hawthorn Books, New York, 1971
- Nierenberg, G. ve Calero, H., *How to Read a Person like a Book*, Havvthorn Books, New York, 1971
- Mitchliell, M.E., *Howw to Read the Language of the Face*, Macmillan, New York, 1968
- Morris, D., *The Naked Ape*, Cape, Londra, 1967 Morris, D., *The Human Zoo*, Cape, Londra, 1969
- Morris, D., *Intimate Behaviour*, Cape, Londra, 1971
- Morris, D., *Mamvatching*, Cape, Londra, 1977
- Morris, D., Collett, Marslı ve O'Shaughnessy ile birlikte, *Gestures, their Origins and Distribution*, Cape, Londra, 1979
- Houston: VistaTron, 1994.
- Wegner, Daniel. *SSe Illusion of Conscious Will*. Cambridge, MA: Bradford Books, MIT Press, 2002.
- Wegner D. M., and R. Erber. "Thought Suppression." *Annual Review of Psychology* (1992):
- Willingham, Ron. *Best Seller: e New Psychology of Selling and Persuading People*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984
- Wilson, Timothy D. *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University, 2002.
- Herodotus. *The Histories*. Translated by Aubrey de Selincourt. New York: Penguin Books, 1987.
- Isaacson, Walter. *KissInger: A Biography*. New York: Simon & Schuster, 1992.
- La Fontaine, Jean de. *Selected Fables*. Translated by James Michie. New York: Penguin Books, 1982.
- Lenclos, Ninon de. *Life, Letters and Epicurean Philosophy of Ninon de Lenclos, The Celebrated Beauty of the 1 7th Century*. Chicago: Lion Publishing Co., 1903.
- Ludwig, Emil. *Bismarck: The Story of a Fighter*. Translated by Eden and Cedar Paul. Boston: Little, Brown, 1928.
- Machiavelli, Niccolo. *The Prince and The Discourses*. Translated by Luigi Ricci and Christian E. Detmold. New York: Modern Library, 1940.
- Mao Tse-tung. *Selected Military Writings of Mao Tse-tung*. Beijing: Foreign

*Languages Press, 1963.*

- *Millan, Betty. Monstrous Regiment: Women Rulers in Men 's Worlds. Windsor Forest, Berks, U.K.: Kensal Press, 1983.*
- *Montaigne, Michel de. The Complete Essays. Translated by M. A. Screech. New York: Penguin Books, 1987.*
- *Mrazek, Gol . James. The Art of Winning Wars. New York: Walker and Company, 1968.*