

Dr. Emrah Akçay & Dr. Sefer Darıcı

KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Beyniniz ile bedeniniz buluşuyor



DESTEK YAYINLARI: 1340
KİŞİSEL GELİŞİM: 314

EMRAH AKÇAY & SEFER DARICI / KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü, yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Yelda Cumalıoğlu
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Yayın Koordinatörü: Özlem Esmergül
Editör: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: Melike Doğan
Sayfa Düzeni: Melike Doğan
Sosyal Medya-Grafik: Tuğçe Budak - Mesud Topal

Destek Yayınları: Eylül 2020
Yayıncı Sertifika No. 13226

ISBN 978-605-311-970-8

© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel. (0) 212 252 22 42
Faks: (0) 212 252 22 43
www.destekdukkani.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
instagram.com/destekyayinlari
www.destekmedyagrubu.com

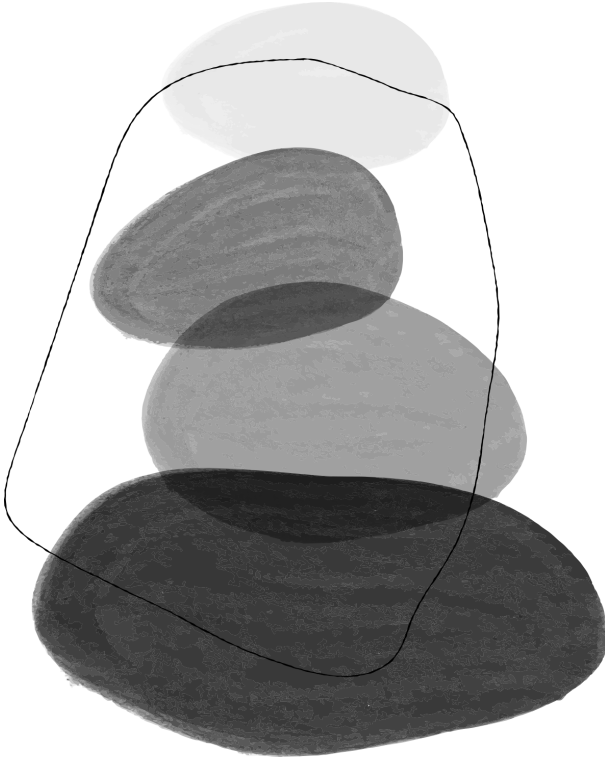
Deniz Ofset – Nazlı Koçak
Sertifika No. 40200
Maltepe Mahallesi
Hastane Yolu Sokak No. 1/6
Zeytinburnu / İstanbul



Dr. Emrah Akçay & Dr. Sefer Darıcı

KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Beyniniz ile bedeniniz buluşuyor



İÇİNDEKİLER

BAŞLARKEN / 11

BİRİNCİ BÖLÜM

BEDENİMİZ NASIL KONUŞUR? / 16

Beyin-Beden Etkileşimi / 21

Yakınlaşma/Uzaklaşma / 25

Rahatlık/Rahatsızlık / 29

Göz Teması / 30

Bedeni Uyumlandırma/Yansıtma / 32

Bedenin Ekseni / 34

Pasif Duruş/Baskın Duruş / 36

Yatıştırıcı Hareketler / 39

İKİNCİ BÖLÜM

BEDEN DİLİNE HÂKİM OLMA / 41

Sıkı Bir Giriş Yapma / 41

El Sıkışmanın ABC'si / 46

Özgüven ve Duruşlar / 50

Utangaçlığı Yenmek / 58

Kişisel Balonlarımız / 60

Çevremiz ve Verdiği Mesajlar / 65

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YALAN YAKALAMA / 69

Yalan Avcılığı / 69

Yalanı Eleveren Sözsüz İşaretler / 77

Mikro İfadeler / 80

Yalan Tespitinde İFAKAT (Emrah Akçay) Yöntemi / 89

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FLÖRTÜN İPUÇLARI / 95

Sizden Hoşlanıyor mu? Nereden Anlamalı? / 96

Birisinin Dikkatini Çekmek / 98

BEŞİNCİ BÖLÜM

SOSYAL İLİŞKİLER VE YALAN / 103

Kadın-Erkek İlişkilerinde Yalan / 103

Yalanı Planlamak / 107

Önemli/Önemsiz Yalanlar / 108

Yalan ve Kişilik / 109

Kandırma Keyfi / 111

Günlük Rutin Olarak Yalan / 112

ALTINCI BÖLÜM

MEDYA VE YALAN / 115

CNN Yalanları / 116

SONUÇ / 123

KAYNAKÇA /125

“Davranışlar kelimelerden daha fazla konuşur, daha çok şey ifade eder.”

– Oscar Wilde

Bu kitap daha önce Beden Dili ve Yalan Yakalamanın El Kitabı ismiyle yayımlanan kitabın düzeltmeler yapılarak güncellenmiş, ayrıca algı yönetimi, medya ile ilgili kısımlar da eklenerek yaklaşık iki katına çıkarılıp, genişletilmiş halidir.

BAŞLARKEN

Göbeğiniz çatlasa da konuştuğunuz birine derdinizi anlata-
madığınız oluyor mu?

Sık sık yanlış anlaşıldığınızı düşünüyor musunuz?

Çevrenizdekiler sizi hiç söylemediğiniz şeyleri ima etmekle
suçluyor mu?

Yaptığınız şakalar genellikle yanlış anlaşılıyor mu?

Mesajlaşırken “emoticon” adı verilen gülümseyen ya da
somurtan yüzlerden kullanmak zorunda hissediyor musunuz
kendinizi?

Peki, nedenini hiç düşündünüz mü?

Sanki konuştuğunuz dil tek başına yeterli değilmiş gibi.

Oysa yıllarca dilbilgisi dersleri aldınız.

Konuşma ve yazım dilinin üstatlarını okudunuz.

Yine de yetmiyor.

Söylediklerinizi bir türlü doğru bir biçimde aktaramıyorsunuz.



Fotoğraf: Shinichi Sugiyama-Flickr

Bundan kırk yıl kadar önce Amerikalı bilimadamı Albert Mehrabian bu konu üzerine kafa yormuş. Çünkü iletişim ortamında pek çok tutarsız mesaj vardır ve bunlar iletişimin kalitesini oldukça düşürür.

Örneğin eli belinde, parmağını sallayarak sevgilisine onu çok sevdiğini söyleyen erkeği düşünelim. Hatta bunu sert bir tonda söylesin. Burada adamın sözlerine mi yoksa davranışına mı itibar etmeliyiz? Kadın eğer sadece parmak sallama davranışını göz önüne alırsa korku hissi hâkim olur ve sevgilisinden uzaklaşabilir. Çünkü parmak sallama bir tehdit işaretidir.

Keza “Ben sizin hizmetkârımız olmaya adayım” diyen bir politikacı bunu avuçları aşağıda ve kaşları çatık bir biçimde söylüyorsa, kafanızın karışması normaldir.

Mehrabian bunlara “tutarsız mesajlar” adını verir ve araştırmalarını basit bir denklem ile sonuçlandırır:

$$\text{TOPLAM HOŞLANMA} = \%7 \text{ Sözlü Hoşlanma} + \%93 \text{ Ses Tonu ve Beden Dili}$$



Fotoğraf: Russ Allison Loar-Flickr

Bu son derece basit bir formül gibi görünse de aslında pek çok şeyin açıklanmasını sağlamıştır... Formülün açılımı şudur: Tutarsız mesajların nedeni, sözlerinizle sesiniz ve beden dilinizin uyumlu olmamasıdır. Diliniz başka bir şey söylerken, belki gözleriniz, belki duruşunuz, kıyafetleriniz ya da ses tonunuz farkında olarak ya da olmayarak sizi yalanlamaktadır.



Fotoğraf: Alemdag-Flickr

Şimdi Mevlana'nın sözü daha anlaşılır oldu mu?

“Ya olduğun gibi görün ya da görüldüğün gibi ol!”

Yine bu formülden başka bir sonuca daha ulaşırız. İletişim kurarken tek bir dil kullanıyormuş gibi görünsek de aslında iki dil ile iletişim kurarız. Birincisi etkileşime girdiğimiz *konuşma dili* ikincisi *sözsüz dil* ya da *beden dili*.



Fotoğraf: Joel Zobel-Flickr

Sözsüz iletişim pek çok yönüyle sözlü iletişimden çok daha zengin bir dil sunar. Öyle ki karşımızdaki kişinin ses tonu, beden dili, duruşu; bize söylemediklerini ve hatta duygularını anlamamıza yardımcı olur. Aslında gündelik hayatta kişinin duygularını anlamak için sözlerinden daha çok beden dilinin bize verdiği ipuçlarına dikkat ederiz.

Tutarlı Olmak İçin:

- Duygularınıza kulak verin.
- Onlarla uyum içerisinde olun.
- Kendiniz olmaya çalışın.
- Oluşturacağınız ilk izlenime dikkat edin.
- Eğer ilk izleniminizle sonraki haliniz tutarsız olursa insanların güvenini kaybedersiniz.

Peki neden kitabın adı *Kesintisiz İletişim*? Çünkü iletişim asla bitmeyen bir döngüdür. İletişimi yalnızca konuşmakla ya da yazmakla sınırlarsanız elbette bunu anlayamazsınız. Sözsüz dil, siz hiçbir şey söylemezken bile mesaj vermeye devam eder, hatta bazen daha da etkili bir biçimde. Yaşam devam ettikçe sözsüz mesajlar bitmez bile demek mümkün değildir, cesetlerin bile bir dili vardır ki bu da adli bilimler uzmanlarının çözdüğü ve ölüm sebebine uzandıkları bir dizi mesajlar içerir.

Bu kitap yeni başlayanları ya da bu konuya meraklı olanları sıkmadan beden dili ya da sözsüz iletişim ile tanıştıracak ve beden dilini etkin kullanarak daha zengin bir iletişim kurmanın kapılarını açacaktır.

Bunun yanı sıra etkileşime girdiğiniz insanların da beden dilini daha iyi okumanızı sağlayarak tutarsız mesajların gerçek anlamının ortaya çıkmasına yardımcı olacaktır.

Keyfini çıkarın!