

BİLİNÇALTIMIZIN DAVRANIŞLARIMIZA ETKİSİ

DAHA İYİ İLETİŞİM İÇİN

BEDEN DİLİ

GENÇ
Kitaplığı

Hamza Uğurlu

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

© Fikir ve Sanat Eserleri Yasası gereğince bu eserin yayın hakkı anlaşmalı olarak
Erkam Yayın San. ve Tic. A.Ş.'ne aittir. İzinsiz, kısmen ya da
tamamen çoğaltılıp yayımlanamaz.

Bilinçaltımızın Davranışlarımıza Etkisi

Daha İyi İletişim İçin

Beden Dili

Hamza Uğurlu

Erkam Yayın No : 597

Yayın Yönetmeni : Salih Zeki Meriç

İç Tasarım : altınolukgrafik / Halil Ermiş

Kapak Tasarım : altınolukgrafik / Muzaffer Çalışkan

ISBN No : 978-605-302-427-9

Yayın ve Matbaa Sertifika No : 19891

Baskı - Cilt : Erkam Yayın San. ve Tic. A.Ş.

İkitelli Organize San. Böl. Mah.

Atatürk Bulvarı Haseyad 1. Kısım

No: 60/3 Başakşehir / İstanbul

Tel : (0212) 671 07 00

Faks : (0212) 671 07 48

Baskı Tarihi : İstanbul / 2017

GENÇ
Kitaplığı



Şebnem

2. DİRİLTİ
Kitapları

GÜZEL ÇOCUK
KİTAPLARI

BİZİM BAĞÇE
KİTAPLARI

BAĞÇEVAN
KİTAPLARI

Kitaplar'dan "Kitab'a" ulaşın yolunuz...

İkitelli Org. San. Bölgesi Mah. Atatürk Bulvarı Haseyad 1. Kısım No: 60/3-C

Başakşehir / İstanbul Tel: 0212 671 07 00 - Faks: 0212 671 07 48

www.erkamyayinlari.com • www.kampanyakitaplari.com

Bilinçaltımızın Davranışlarımıza Etkisi

DAHA İYİ İLETİŞİM İÇİN
BEDEN DİLİ

Biz sussak da, beden dilimiz konuşmaya devam eder.

Hamza Uğurlu

GENÇ
Kitaplığı

YAZAR HAKKINDA

1963 yılında İzmir’de doğdu. Liseyi İzmir Atatürk Lisesi, lisans öğrenimini Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Bölümünde tamamlayan yazar, orta derecede İngilizce biliyor.

15 yıla yakın süredir **Beden Dili** ile ilgili çalışmalar yapan yazar, bu konuda sadece özel gruplara eğitim vermektedir.

Spikerlik-Sunuculuk ve **Dublaj-Seslendirme** üzerine sertifikaları olan Hamza Uğurlu, 2002 yılından bu yana diksiyon üzerine çalışmalar yapmaktadır.

Görme engelliler için de zaman zaman diksiyon çalışmaları yapan Hamza Uğurlu, diksiyon eğitimlerinde zamanını daha çok öğretmen ve öğrencilere ayırmaktadır.

Halen görme engelliler için kitap seslendiren yazar, şu ana kadar 100’ü aşkın kitap seslendirmiştir.

Hamza Uğurlu’nun, *Bilinçaltımızın Davranışlarımıza Etkisi* **Beden Dili** kitabının dışında, 2015 yılında çıkan *Diksiyon- Güzel ve Etkili Konuşma* adlı bir kitabı bulunmaktadır.

www.hamzaugurlu.com
bilgi@hamzaugurlu.com

“Hüsn-ü zan imandandır... Süizan etmeyin. Süizan, yanlış karar vermeye sebep olur. İnsanların gizli şeylerini araştırmayın, kusurlarını görmeyin, münakaşa, haset ve düşmanlık etmeyin, birbirinizi kardeş gibi sevin, çekiştirmeyin. Müslüman Müslüman’ın kardeşidir, ona zulmetmez, yardım eder. Onu, kendinden aşağı görmez.”

Hız. Muhammed (s.a.v.)





Hamd ve senâ, âlemlerin Rabbi, Rahman ve Rahim, din gününün yegâne söz ve hüküm sahibi yüce Allahadır. Yalnız O'na ibadet eder ve her türlü yardımı O'ndan bekleriz.

Ve hamd O âlemlerin Rabbine ki; insanlara Hakk'ın ayetlerini okumak, kitabını öğretmek, tezkiye yollarını gösterip, hikmetle buluşturmak ve daha nice bilmediklerini öğretmek üzere bir şâhid, müjdeleyici, inzâr edici, davetçi ve nurani bir kandil olarak, habîbi, Sevgili Peygamberimiz Muhammed Mustafa'yı (s.a.v.) elçi olarak gönderdi.

Efendimiz Muhammed Mustafa'ya, onun mübârek ehli-beytine ve ashâbına da sonsuz salât ü selâmlar olsun.

“Îlâhi ente maksûdi ve rizâke matlûbi.”

Allah'ım Sensin maksadım. Arzum ise Senin rızan ve hoşnutluğundur.



ÖNSÖZ

Beden dili sözsüz iletişimdir. Sözlerimizde yetersiz kaldığımızda, bizi beden dilimiz tamamlar. Bazen susmamız gerekir. Ama beden dilimiz konuşmaya devam eder. Hatta daha etkili konuşur. Bazen beden dilimiz, sözlerimizden daha güzel ve etkili olarak duygularımızı, düşüncelerimizi anlatır. **Evet, bizler susarız ama beden dilimiz konuşmaya devam eder.**

Beden dili, bilinçaltına gönderilen küçük mesajlardır. İnsanlar söylediklerimizden daha çok, nasıl söylediğimize ve konuşurken hangi davranışlar içinde olduğumuza dikkat ederler. Ama bunu bilerek yapmazlar. Sözlerimizle muhatabımıza olumlu sözler söylemek isteriz ama beden dilimiz farklı konuşuyordur. O zaman sözlerimizi değil, beden dilimizi dikkate alırlar ve iletişimi koparırlar. Bazen de beden dilimizle kırıncı olmadan düşüncelerimizi daha rahat anlatabiliriz. Yani kelimelerimizle kuramadığımız iletişimi beden dilimizle kurabiliriz. Ancak beden dili, bizleri menzile götürmek için değil, yardımcı güç olarak gereklidir. Yani amaç değil araçtır. Bizi hedefe ulaştıracak olan ise **özümüzdür, şahsiyet dilimizdir, beynimizin içinde taşıdıklarımızdır.**

Hep hatırdı tutmamız gereken diğer bir gerçek ise, iletişimimizi muhatabımızın duygularını anlayabildiğimiz kadar sürdürebilecek olmamızdır. Çaldığımız her kapı, ona bağlı diğer kapıların aralanmasına vesile olur. Beden dilini, yaşadığımız ilişkileri daha iyiye götürmek için kullandığımızda olumlu geri bildirimler alacağız.

Bizler düşüncelerimizle geçmiş, anı ve geleceği yaşarız. Ancak, beden dilimiz anı yaşar ve anlık tepkiler verir. Bu anlık tepkiler ise duygularımızla direkt bağlantılıdır. Vücudumuzun anlık tepkileri, duygularımızı, hislerimizi açığa çıkarır. **En önemlisi ise bu anlık tepkiler, asla kontrol edilemezler.**

Muhatablarımızın hareketlerine doğru bir anlam yükleyebilmemiz, gördüğümüz hareketlerden doğru bir sonuç çıkarabilmemiz şunların tespitine bağlıdır:



- a. Hareketin gerçekleştiği an,
- b. Pozisyon değişikliği,
- c. İlk karşılama ve uğurlama anındaki davranışlar.

Bunların tespit edilmesi ve doğru yorumlanması, doğru sonuçlar için kaçınılmazdır.

Hareketler gerçekleştiği anda değerlendirilmelidir. Geç kalınan tespitin sizi yanıltma ihtimali yüzde yüze yakın olacaktır ki, bu da zanna düşmek demektir.

Hareketler gerçekleştiği anda bize, doğru bilgileri verdikleri için bu anlarda anlamlıdır. Aradan zaman geçtikten sonra yapılan değerlendirmeler (istisna durumlar hariç) hatalı sonuçlar verecektir. Bu yüzden de hiçbir anlam ifade etmezler.

Meselâ, hareketin gerçekleştiği anı tespit edememişseniz, kafasını kaşıyan birisini gördüğünüzde, onun söylediklerinizden dolayı mı, yoksa terden ya da kepekten dolayı mı kaşındığını anlayamayacaksınız. Bu yüzden, hareketlerin gerçekleşme anını tam zamanında yakalayamazsanız yanıltma payınız yüksek olabilir.

Muhatabınızın her hareketinde bir sebep aramak da sizi yanlış sonuçlara götürecektir. Zira her hareketin bir sebebi olsa da bu hareketleri illa sizin söylediklerinize bağlamak doğru bir düşünce tarzı değildir. Bazen insanlar kafasına gelen başka düşüncelerden dolayı bu hareketleri yapıyor olabilirler. Hareketlerini hemen söylediklerinize bağlamak sizi her zaman doğru sonuçlara götürmeyecektir.

İç dünyamızdaki değişim, farklı hareketleri ve davranışları beraberinde getirir. Pozisyon değişikliği, bir hareketten başka bir harekete geçmektir. Duygu ve düşüncelerdeki değişimde meydana gelir. Doğru bir tespit için hareketin değişme anını iyi tespit etmek gerekir. **Dolayısıyla, hareket sabitlendikten sonra fark edip yorum yapmanın hiçbir anlamı yoktur.**

İlk karşılaşma ve uğurlama anında muhatabınızın o andaki hareketi, durumu değerlendirmek için fırsat anlarıdır. Muhatabınızın sizi gördüğü andaki ve uğurlarken yaptığı hareket, görüşme hakkında ne düşündüğü fikrini verir. **Gecikmiş yakalama hiçbir anlam ifade etmez.**

Sonuç itibarıyla, bedenimizin hareketleri sözlerimizden önce gelir. Bu anlamda bizler, **daha iyi bir iletişim için**, muhatabımızın hareketlerine bakarak onun duygularını ve düşüncelerini algılayıp yol haritamızı, davranışlarımızı ona göre belirlememiz gerekir. **Çünkü beden hareketleri, anlık duygu ve düşüncelerden mesajlar verir.**



Sonuçta insanların düşüncelerini ve duygularını açığa çıkaran bir beden dilleri vardır. **Bu beden dili insanların sessiz sözleridir.** Sadece ihtiyacımız olan, o hareketleri anlamlandırabilecek bilgiye sahip olmaktır.

İletişimde başlıca etkin rol oynayan unsurlar şunlardır:

- a. Sözlerimiz,
- b. Ses tonumuz ve diksiyonumuz,
- c. Beden dilimiz.

Öncelikle, şu sorulara cevap arayalım:

İletişimde;

- a. Sözlerimiz ne kadar etkili?
- b. Ses tonumuz veya diksiyonumuz ne kadar etkili?
- c. Beden dilimiz ne kadar etkili?

Yapılan araştırmalar, ilişkilerimizde beden dilinin etkisinin oldukça yüksek olduğunu göstermiştir. Bizim kanaatimize göre, beden dilinin etki-si-şartlara bağlı olarak- %80'lere kadar çıkmaktadır.

Bunun anlamı şudur: **Siz ne söylerseniz söyleyin ya da ses tonunuz veya diksiyonunuz ne kadar etkili olursa olsun, etkili bir beden dili-ne sahip değilseniz yani kendinizi ifade etmekte beden dilinizi etkili kullanamıyorsanız ve güven veren bir duruşunuz yoksa etkiniz %20 'lere kadar düşebilecek demektir. Ama sözleriniz, diksiyonunuz, ses tonunuz ve beden dilinizle bir bütün iseniz ve bunların hepsini etkili kullanıyorsanız, etkinizin çok daha fazla olacağı da muhakkak!**

Ancak, bunların hiç birisine ihtiyaç olmadan insanların gönlünü fethe-den gönül insanların olduğunu da bilmek gerekiyor. Zira insanlar kabuk-tan ibaret değildir. Özü ve kabuğu ile bir bütündür. **İnsanları kalıcı olarak asıl etkileyen ise, insanın beden dili değil şahsiyet dilidir!**

“İnsanlar kıyafetleri ile karşılanırlar, bilgisiyle ve şahsiyetleriyle uğurlanırlar.” İnsanı insan yapan, sahip olduğu değerleridir. Davranış ve düşünceleri insanı yüceltebileceği gibi, bazen hayvanlardan da daha aşağı bir seviyeye düşürebilmektedir.

Her işte kabiliyetlerimize, niyetlerimize ve çabalarımıza göre netice alırız. Niyetlerimiz değiştiğinde sonuçların da değiştiğine şahit olacağız.

Hız. Mevlânâ;

“Sen hiç buğday ektin de arpa bittiğini gördün mü?” diye sorar. Ne ekersek onu biçeceğiz.



Said-i Nursî Hazretleri insan ilişkilerine dair bizlere mercek tutacak bir tespitte bulunur;

“Yüzer tane kapalı kapıları olan bir saray var. Bir tek kapının açılmasıyla o saraya girilebilir, (artık içeri girdikten sonra) öteki kapılar da açılır. Eğer bütün kapılar açık olsa, bir iki tanesi kapansa, o saraya girilemeyeceği söylenemez.”

Dolayısıyla, muhataplarımızda açık olan o kapıyı bulmaya çalışalım. İçeri girdikten sonra kapalı olan diğer kapıları açmak artık daha kolaydır. Bizler, beden dili bilgimizi tam da bu noktalarda kullanacağız.

Kapalı kapıları açmak için bir yol daha var ki o da **tebessümdür**. Tebessüm, beden dilimizin olmazsa olmazıdır. Bir hikâye anlatılır; hikâyede iki esnaftan biri turşu, diğeri ise bal satarmış. Turşu satanın dükkânı hep dolu ama bal satanın ise bomboşmuş. Hikâye bu. Bal satan bu işe bir türlü akıl erdiremezmiş. Sebebinin şöyle açıklamışlar: *“Sen bal satıyorsun ama yüzün turşu satıyor. Senin komşun turşu satıyor ama yüzü bal satıyor.”*

Gerçek payı var mı bilinmez ama bir beldeye yeni bir doktor atanır. Bu doktorun yüzü hep gülmüş. Kimse bu doktorun yüzünün gülmediği bir anını tespit edememiş. Tabi böyle olunca hastaları her geçen gün artmış. Diğer doktorlarda kıskançlık başlamış. Bir tanesi dayanamamış yanına gitmiş:

“Sen nasıl oluyor da hep gülümseyerek durabiliyorsun? Bunu başarmak imkânsız. İnsanın bir normal anı olmalı. Ama biz sende bunu hiç göremiyoruz. Senin yüzünün gülmediği bir anına hiç şahit olmuyoruz. Bunu nasıl başarıyorsun?”

Doktor cevap vermiş:

“Çok doğru söylüyorsun arkadaşım. İnsanın sürekli gülümsemesi imkânsız ama benim gibi yaparsanız siz de başarabilirsiniz. Çok zor değil.”

Nasıl diye sormuş diğer doktor.

“Hastalarımı sürekli gülümseyen bir yüzle muhatap olabilmek için estetik ameliyatı oldum. Artık yüzüm hep gülüyor. Hem hastalarım mutlu hem ben!”

Evet, Efendimiz (s.a.v.) tebessüm etmeyi **sadaka** olarak nitelendirmişti. İnsanların gönlünü fethetmek bir gülümsemek kadar çok yakın.

Tebessüm dostlara sunulacak küçücük bir hediyedir. Fakat hiç unutulmaz; kalplerde yıllarca kalır.”¹

1. Abdullah Sert, Sohbetlerinden



Beden dilinin muhataplarımızın bilinçaltlarına gönderdiğimiz küçük mesajlar olduğunu belirtmiştik. Bu anlamda kitabımızda **Beden Dili** konularını iki açıdan inceleyeceğiz:

Birincisi, kendi beden dilimizle muhataplarımıza nasıl bir mesaj veriyoruz?

İkincisi, muhataplarımız kendi beden dilleriyle bizlere nasıl mesajlar veriyorlar? Zîra onların hal ve davranışları, bizlere onların duygu ve düşünceleri hakkında önemli ipuçları verecektir.

Beden dili çalışmaları sırasında öğrendiklerinizi pekiştirmek için, televizyonda filmleri sessiz olarak seyredin. Filmler sessiz seyredildiğinde, hareketlere odaklanmak ve ayrıntıları yakalamak daha kolay olur. Ama en önemlisi, kendi hareketlerinizin farkında olun. Meselâ, hangi duygularda hangi hareketleri yapıyorsunuz ya da hangi hareketi hangi söze karşılık yapıyorsunuz? Artık bunların farkında olarak yaşamak durumundasınız.

Son olarak şu hususlara dikkatinizi çekmek istiyorum:

- ✓ Öncelikle kendiniz olmaya özen gösterin. Yapmacık ve özümsenmemiş hareketlerin üzerimizde sırtacağını bilmek gerekiyor.
- ✓ Emin olmadan hüküm vermeyin. Zandan çekinin. Her zaman yanlış yapabileceğimiz ihtimalini göz önünde bulundurun. Zannın ve önyargının insanı geri dönülmez hatalara düşürebileceğini unutmayın.
- ✓ **Ön yargı** ve **sû-i zan**, kalbî hastalıklardan biridir. Allah'a bu kalbî hastalıklar ve haramlarla yaklaşamayacağımızı ve korunmak gerektiğini hatırlamamızda tutmamız gerekiyor.
- ✓ Geniş açıdan bakmak gerektiğini ve hüküm vermeden önce bazı hareketlerin arkasından gelecek davranışların gözlemlenmesinin çok önemli olduğunu; bazen tek bir harekete bakarak yorum yapmanın yeterli olmayacağını hep hatırlınızda tutun.
- ✓ Hareketlerin gerçekleştiği anda değerli olduğunu ve ancak o zaman bize doğru fikirler vereceğini unutmayın. **Zîra gecikmiş tespit, tespit değildir. Olsa olsa zandır.**
- ✓ Karşılama ve uğurlama anlarının bize, görüşmenin nasıl geçeceği veya geçtiği hakkında zengin ipuçları vereceğini hep hatırlınızda tutun.
- ✓ Netice itibarıyla, beden dilini, ilişkileri daha kötüye götürmek için değil, daha etkili ve doğru iletişim kurmak için öğrendiğimizin hep bilincinde olalım.



“Bir iş yaptığında, Allah’ın seni gördüğünü; konuştuğunda, seni duyduğunu; sustuğunda ise, Allah’ın kalbinden geçenleri bildiğini sakın unutma!”

“Öyle bir hayat yaşa ki; insanlar sen hayattayken seni arasınlar sorsunlar; vefat ettiğinde de seni özleyip hasret duysunlar!”²

Bizler de bu bilgiler ışığında, bizi bir **Gözleyen**’in olduğunu, nasıl bir hayat yaşarsak bu dünyada öyle hatırlanacağımızı ve ebedi yurdumuz âhirette öyle haşrolacağımızı unutmadan ve bu bilinçle hareket ederek öğrendiklerimizi hayırlarda kullanmayı Cenâb-ı Hakk’tan isteyelim. Çaba bizden, muvaffakiyet Cenâb-ı Hakk’tan.

Rabbimiz, sahip olduğumuz ilimlerimizi rızası doğrultusunda kullanabilmeyi nasip eylesin.

Amin!..

Hamza Uğurlu

İzmir/2017

2. Abdullah Sert, Sohbetlerinden



GİRİŞ

Beden Dili kitabımızda ele aldığımız her bir davranış biçimi, yaklaşık 15 yıl boyunca gözlemledikten ve doğruluğu tespit edildikten sonra kitabımızda yer almıştır. Yani doğruluğunu tespit etmediğimiz, kendi gözlemlerimize dayanmayan hiçbir davranış türüne (kaynaklarda yer alsa bile) kitabımızda yer vermedik.

Bilhassa ne zaman ve hangi durumlarda hangi hareketleri sergilediğimizi, uzun incelemelerden sonra kitabımızda yer verdik. Meselâ, insanlar en çok ellerini yüzlerine götürerek duygularını belli ederler. Bu anlamda, elimizi yüzümüze ne zaman götürüyoruz, hangi duygularda elimizi kolumuza, bacaklarımıza değdiriyoruz gibi davranış biçimlerini uzun çalışmalarla irdeledikten sonra kitabımızda yer verdik.

Öncelikle şunu ifade edelim ki, kimi hareketler sonradan öğrenilmiş olsa da, kimileri fıtraten kullandığımız hareketlerdir. Yani beden dili, evrensel ortak bir dil olarak ortaya çıkıyor. Rabbimiz her duyguya göre farklı mimik ve jestler yaratmıştır. Bunun bir hikmeti olduğu muhakkak! Rabbimiz belki de sözel olmayan bu hareketleri anlamamızı isteyerek empati kurmamızı istemektedir. Zaten herkes anlaşılmayı beklediği için kapanması zor mesafeler oluşmuyor mu? Anlaşmazlıklar ve kavgalar bu yüzden çıkmıyor mu?



Netice itibarıyla, beden dili bilgisi doğru kullanıldığında, ‘Daha İyi İletişim için Beden Dili’ dediğimizde, etkili sonuçlar almamız kaçınılmaz olacaktır.

Hâsılı, Rabbimiz bizden sözlerimizle ve davranışlarımızla birbirimizi anlamamızı, hoşgörülü olmamızı, *affede affede affedilmeye layık hale gelmemizi*, **mü’minler olarak kardeş olmamızı** ve **kul-ğa yaraşır bir hayat sürmemizi** istemektedir.

Cenâb-ı Hak âyet-i kerîmede; **“Mü’minler ancak kardeşdir”**(Hu-curât, 10) buyururken, Efendimiz (s.a.v.) de; **“Birbirinizi sevmedikçe iman etmiş sayılmazsınız. İman etmedikçe de cennete giremezsiniz.”** buyuruyor.

Diğer yandan beden dili, ilişkilerimizde amaç değil araç olmalıdır. Zîra bizleri hedefe ulaştıracak olan ise kesinlikle **şahsiyet dilimizdir**.

Bir Hak dostu beden dilinden önce şahsiyet diline dikkatlerimizi çekiyor:

*“Beden dilini kabuktan veya bir makyajdan ibaret görmemek gerek. Eğer özü unuttur güzelliğin ve etkinin kabuktan ibaret olduğunu düşünürseniz hem kendinize hem de karşınızdakilere zulmetmiş olursunuz. Bizler önce özü kurtarma telaşı içinde olabilmeliyiz. **Şahsiyeti tamamlanmamış, ham kalmış kişiliklerle beden dilinin kullanılmasıyla iletişim kazasına uğranılacağı muhakkak!** Nasıl ki altın çamura atıldığında değerinden bir şey kaybetmiyorsa, demir parçası da altın suyuna daldırıldığında onu değerli kılmıyor.*

Etkili beden dili ve diksiyon ilk başta insanları etkilemeye yeterli olabilir. Ama insanlar sizi tanıdıkça başka şeylerin ehemmiyeti artıyor. Dolayısıyla, insanın şahsiyeti tamam olmadan makyajın etkisi bir işe yaramayacaktır.

Merhamet, şefkat, diğergamlık, samimiyet, dürüstlük, cömertlik, güvenilirlik, tevâzû, edep ve nezâket gibi güzel hasletlerin gitgide kaybolduğu bir dönemde beden dili ile durumu düzeltmeye çalışmak beyhûde bir meşguliyettir.”



“Zîra insan cesetten ibaret değildir! Çevremizde öyle insanlara şahit oluruz ki, iyi bir hitabeti ve beden dilleri olmasa bile halleriyle, tavırlarıyla; kısaca, şahsiyetleriyle herkesi etkilerler. Onlar, örnek insanlardır. Onlar sussalar da şahsiyet dilleri konuşur. Onlar, belki nâdân kalpleri değil ama gönül dünyaları açık herkesi kalpten fetheden gönül insanlarıdır.”³

Müslümanlar bugün şahsiyet ve kimlik krizi yaşıyorlar:

“Şahsiyetli kimse, gölge ve kopya adam değildir. Günümüzde belirsizlikler içinde bocalayan toplumun en hazin hüsrânı kişilik kaybı ve kimlik krizi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Giyim-kuşam zevki bile elinden alınan, kendi isteği gibi değil de modanın, modacıların isteğine esir bir nesil yetişmiş veya yetiştirilmiştir.

...İnsan kendini arındırmadan, çevresini ve tabiatı arındıracağını sanmaktadır. İç dünyasını kurtarmadan toplumu ve insanlığı kurtaracağını düşünmektedir. Nefsi temizlemek zordur; emek, irade, sabır, sebat (gerekir ve) yoğun bir iş olduğu bilinmelidir.

... Her türlü kompleks (karmaşıklık) ve kapristen arınmış güçlü şahsiyet, kaygan zeminlerde ayakları sağlam basan, kimlik krizlerine, kible kaymalarına ve şahsiyet savrulmasına kapılmadan kararlı yürüyüşünü sürdürebilendir.

... Bu çağın en büyük günahı; duyarsız, değersiz, dertsiz, gayesiz, ruhsuz, kimliksiz, kişiliksiz yığınlar yetiştirmesidir. **Şahsiyetini yitiren toplumlar, kuru kalabalıktan öte bir öz ve özellik taşımazlar. Şahsiyetli olmayı önemsemeyenler, sıradanlaşmaktan ve savrulmaktan kurtulamazlar.”⁴**

Toplumları tanımak istiyorsanız onların alkışladıklarına bakmanız kâfidir. Önceliğimiz; karakterli, şahsiyetli ve kimlikli bir toplumun yetişmesine ehemmiyet göstermek olmalıdır. Bunun ilk şartı da önce kendi eğitimimizden geçmektedir.

3. Âdem Ergül, Şahsiyet Dili ve Geliştiren Liderlik, Erkam Yayınları

4. Prof. Dr. İrfan Akgündüz, Altınoluk Dergisi, Sayı 355



“Aslanlar kendi tarihlerini yazmadıkları sürece, avcı hikâyelerine inanmak zorundadırlar. Hâkim milletlerle mahkûm milletler arasındaki fark, terazinin bir kefesini diğerinden ağır getiren bir gram gibidir. Yetişmiş bir avuç insanın varsa galip milletsin, yoksa mahkûm!⁵

... İnsanlar, karakter ve şahsiyete hayrandır. İnsanlar, karakter ve şahsiyeti taklit ederler. Tarih şahittir ki, beşerî teoriler ve felsefeler gelip geçer, peygamberler devam eder.”⁶

Dolayısıyla bu dünyada (ilim dâhil) elde ettiğimiz her şeyin bir değer ifade edebilmesi için âhiret penceresinden bakılması gerekiyor. Bu anlamda Fahr-i Kâinat Efendimiz (s.a.v.), beş şey gelmeden önce şu beş şeyin kıymetini bilmemizi tavsiye etmiştir:

“**Hastalık** gelmeden önce **sıhhatin**, **yaşlılık** gelmeden önce **gençliğin**, **fakirlik** gelmeden önce **zenginliğin**; **meşguliyet** gelmeden önce **vaktin**, **ölüm** gelmeden önce **hayatın** kıymetini bilin.”

Bu beş şeyin elden çıkmadan kıymetinin bilinmesi, hayatımızı bir gaye haline getirmeye, niçin yaşadığımızın ve başıboş olmadığımızın bilinci ile yaşamamıza yardımcı olacaktır.

Bir makalede vakit konusuna farklı bir açıdan yaklaşıyor:

“Vakitlerin tükenirse, sana ayrılan zaman biter.

... Bitti mi bitmiştir, çok ciddidir, bir an olsun yenilenmez, yenisi verilmez. Bitiş asla ertelenmez. Zîra vakitler, dürülen bohçalar, kapatılan dosyalar gibidir.

... Dönüşü yok. Değişimi yok. Yenisi yok. Çaresi yok. İşte o zaman yürekleri hoplatan yeni bir şeyi tatmaya hazırsın demektir; **ölüm!** Ölüm hazır olana bal gibi, hazır olmayana zakkum gibidir.”⁷

Hayatımızı anlamlandırdığımız zaman birçok şey cevap buluyor. Niçin yaratıldığımızın cevapsız kalması ise her şeyi anlamsızlaştırır-

5. www.osmannuritopbas.com/istikbali-inşa edici bir tarih şuuru

6. www.osmannuritopbas.com/üstün-karakter

7. Cemel Nar, Altınoluk Dergisi, sayı 355



yor. Yapılan iyiliklerin, yaşanan kötülüklerin karşılıksız kalmayacağını bilmesi ile hayat, âhiret ile birlikte bir anlam kazanıyor. Bu hayatın anlamı cevap bulduğunda **“ölüm”** muamması da bir anlam kazanıyor. **Ölüm, bir yok oluş değil, yeniden doğuş oluyor.**

Bu anlamda sahip olduğumuz bilgilerimizi, insanları faydalandırmak, **“iyiliği emretmek ve kötülükten sakındırmak”** için kullandığımızda, kulluk vazifemiz ile birlikte sahip olduğumuz her şey, **‘emrolunduğun gibi dosdoğru ol’** ilahi emri mücibince bir anlam kazanacak. Buna **Beden Dili** de dâhil...

Beden dilini bilmek, bir bıçağı veya ateşi doğru yerde ve zamanda kullanmayı bilmek gibidir. Bıçak, ekmek kesmek için kullanılabilceği gibi, bir insana zarar vermek için de kullanılabilir. Aynı şekilde ateş faydalı bir işte kullanılabileceği gibi, yanlış bir kullanımda istenmeyen sonuçlar doğurabilir.

Dolayısıyla beden dili, ilişkilerimizi daha kötüye götürmek, insanlara haddini bildirmek ya da onları zor durumda bırakmak, kendi haris duygularımızı tatmin etmek için değil, daha iyi iletişime kapı aralamak, ilişkileri doğru bir noktaya getirmek için kullanılmalıdır. Beden dilini bunun için öğreniyoruz. Zaten bir insana yakışan, karşısındakinin eksikliğini ortaya çıkarmak değil, hatalarını örtmektir. Nasıl ki perdeleri açık bırakılmış bir evin içini dışarıdan seyretmek ahlâki değil ise, insanların hatalarını ve eksiklerini açığa çıkarmak ve yüze vurmak da insanî değildir. Zaten her zaman yanlışla payımız olabileceğini hep hatırimızda tutmak gerekiyor. Bizler, gördüklerimizi yorumlarız. **Ama bazen gördüklerimiz bizi yanıltabilir.**

Beden dili ile ilgili diğer önemli bir husus; beden dilini tam olarak özümseyemediğimizde yapmacık davranışlarla dolu bir görüntüden de kurtulamayız. Zîra özümsememiş, yapmacık ve taklit davranışlar herkes tarafından kolayca fark edilir. Meselâ, içten bir gülüş ile sırtıma arasındaki farkı kim fark etmez ki?

Bir kapının, diğer başka kapıların açılmasına vesile olması gibi, tercihlerimizle, ya “iyi” ya da “kötü” ilişkiler yaşayabileceğimizi hatırlatmak isterim. Beden dilini, **yaşadığınız ilişkileri**



daha iyiye götürmek için kullandığınızda olumlu geri bildirimler alacaksınız.

Sözü *kime*, *ne zaman*, *nasıl* söylediğimiz ne kadar önemli ise, sahip olduğumuz bilgileri, *kime*, *nasıl* ve *ne zaman* kullandığımız da bir o kadar önemlidir. Sorumluluk bilinci ve idraki ile yaşamak, bilgi dâhil, sahip olduğumuz nimetleri paylaşmak ve insanlık yararına kullanmak, bu dünyada yalnız olmadığımızı ve sürekli izlendiğimiz bilincini kazandıracak bizlere!

“İlim ilim bilmektir, ilim kendini bilmektir. Sen kendini bilmezsen, ya nice okumaktır.” diyen Yunus Emre’ye burada kulak vermek lazım.

Sözlerimizi bir Hak Dostu’nun *hal lisânı* ile ilgili sözleriyle sonlandıralım:

“Sıradan insan olmayın. İnsanı insan yapan, beyin ve kalb fonksiyonlarıdır. Sadece beyne yüklenilip kalb âlemi ihmâl edildiği zaman, insan belki iyi bir dünyâ adamı olur. Lâkin ince, rakîk bir mü’min olabilmek için kalbin de hamur gibi yumuşaması, incilmesi ve hissiyât derinliğine bürünmesi zarûrîdir. Kalbi bu kıvamda çalışan bir mü’min için her şey “**hâl lisânı**” ile konuşur. İnsanın, kendinden başlayarak yüzü-gözü, üstü-başı vitrinidir. Bütün varlıkların “lisân-ı hâl” denilen bir lisânı vardır ki, her şey bununla beyân hâlinindedir.”⁸

Allah’ım, sahip olduğumuz ilim ve meziyetlerimizi Senin rızan doğrultusunda kullanabilmeyi, Senin rızanı kazanabilmeyi ve Senin rızana uygun bir kulluk hayatı yaşayabilmeyi bizlere nasip eyle!

Âmin!

8. www.osmannuritopbas.com/gafil-insanlarin-vasiflari



BÖLGESEL, KÜLTÜREL VE DİNÎ FAKTÖRLER

Ülkelere, yörelere, örf ve âdetlere göre insanların iletişimleri farklılık gösterir. Bu bakımdan hareketleri yorumlarken, bölgelerin örf ve ananelerini, kültürünü hatta dînî inanışlarını dikkate almadan yorum yapmak hataya sebebiyet verir.



BÖLGESEL, KÜLTÜREL VE DİNÎ FAKTÖRLER

Ülkelere, yörelere, örf ve âdetlere göre insanların iletişimleri farklılık gösterir. Bu bakımdan hareketleri yorumlarken, bölgelerin örf ve ananelerini, kültürünü hatta dinî inanışlarını dikkate almadan yorum yapmak hataya sebebiyet verir. Bunlara birkaç örnek verelim:

Halka işareti, bazı ülkelerde ‘*Her şey tamam*’; bazı ülkelerde ‘*leziz*’; bazı ülkelerde ‘*Sen hiçsin*’ anlamında kullanılırken, bazı ülkelerde ise daha farklı anlamlarda kullanılmaktadır.

Başparmak göstermek, bazı ülkelerde *argo*, *küfür* anlamında kullanılırken, bazı ülkelerde “*1 numara*”, bazı ülkelerde ise, “*işler yolunda*” anlamında kullanılır.

Nefis işareti, bazı ülkelerde “*rezalet*” anlamında kullanılırken, Suudi Arabistan’da “*yavaş, acele etme*” anlamında kullanılır.

Yurt dışında erkeklerin el sıkışırken **yanak yanağa öpüşmesi** uygun bir davranış olmazken, ülkemizde ise bir âdettir.

Gene ülkemizde ‘**hayır**’ derken, başımızı yukarı aşağı hareket ettiririz. Avrupa ülkelerinin bazılarında ise ‘hayır’ işareti, başlarını sağa sola hareket ettirilerek yapılır.

Ülkemizde olduğu gibi birçok ülkede, yabancı biriyle konuşurken ona çok yaklaşmak iyi karşılanmazken, bazı ülkelerde uzak duruş, hakaret olarak kabul edilir. Kendisinin önemsenmediği düşünülür.



Zafer işareti, bazı ülkelerde elin iç kısmı gösterilerek yapılıyorsa, 'barış'; sırt kısmı gösterilerek yapılıyorsa, 'hakaret' anlamında kullanılır.

El sallamak ülkemizde *hoşça kal* veya *selamlama* olarak kullanılırken, Yunanistan'da 'defol git' anlamında kullanılır.

Çene okşamak ülkemizde karar aşamasında yapılırken, Belçika'da 'sıkıldım' anlamı taşımaktadır.

Şakak göstermek bazı ülkelerde *deliliği* ifade ederken, Hollanda'da *akıllılığı* ifade etmek için kullanılır.

Görüldüğü gibi aynı davranış biçimleri toplumlara göre farklı manalar taşıyabiliyor.

Bazı insanlar da inançlarını hayatlarının merkezine koyarlar ve buna göre yaşarlar. Meselâ bu insanlar, inançları gereği karşı cins ile tokalaşmak istemeyebilirler. Bir insanın tokalaşmak isteyip istemeyeceğini -dikkatli olursanız- davranışlarından anlayabilirsiniz.

Hem kendinizi hem de muhatabınızı zor durumda bırakmamak için bu gibi durumları iyi gözlemlemeniz gerekmektedir.



ALAN İHLÂLİ VE ALAN HÂKİMİYETİ

Muhatabınızla konuştuğunuz sırada koruduğunuz mesafe, o konuşmanın geleceğini de belirleyecek önemli bir unsurdur. Doğru ve etkili bir iletişim için, alan ihlallerinin yapılmamasına dikkat gösterilmelidir.



ALAN İHLÂLİ VE ALAN HÂKİMİYETİ

1. ALANLARIMIZ (BÖLGELER)

Hepimiz topluluk içinde yaşayan sosyal bireyleriz. Hayatımızda öyle veya böyle insanlarla iletişim halindeyiz. İlişkilerimizi en üst düzeyde iyi tutmak istiyoruz. Bunu sağlayacak en önemli etkenlerin başında kişilerin sahip olduğu “alan (bölge)” kavramı gelir.

Alan kavramı ilişkilerde önemli bir yer tutar. Muhatabınızla konuştuğunuz sırada koruduğunuz mesafe, o konuşmanın geleceğini de belirleyecek önemli bir unsurdur.

Yandaki resimde kişilerin birbirlerine duruş mesafesi, (ne kadar samimi olurlarsa olsunlar) çok yakın. Bu tamamıyla alan ihlâlidir.



Herkesin bir **kırmızıçizgisi** vardır ve bunların dikkate alınması doğru ilişkiler için çok önemlidir. Sosyal ilişkilerde alan ihlâlini yapanlar, hiç de iyi bir tepki almazlar. **Bunu ihmal edenler, etkili sonuçlardan mahrum kalmayı göze almalıdırlar.** Doğru ve etkili bir iletişim için, alan ihlallerinin yapılmamasına dikkat gösterilmelidir. İnsanların alanlarını ihlâl ettiğinizde, zaten geri çekilerek tepkilerini verecekler, belki de görüşmeyi sonlandıracaklardır.



Eğer kendinizden uzun boylu bir kişi ile konuşma yapıyorsanız muhakkak sûrette gerekli olan mesafenizi koruyun ve muhatabınıza çok yaklaşımadan konuşun. Bir kişiye kafanızı kaldırarak, yukarı bakarak konuşmak etki gücünüzü azaltır.

Bu anlamda, makam masanızdan muhatabınızla konuşacaksanız, kendisi ile konuşma mesafeniz, onunla konuşurken kafanızı yukarı kaldırarak kadar yakın olmamalıdır.

Öte yandan, amirinizi veya üst rütbeli, kıdemli birisini ikna gibi bir çabanız olduğunda muhatabınız size başını kaldırarak bakmamalı, sizinle bu şekilde konuşmamalıdır. Onunla böyle bir durum oluşturmayacak şekilde mesafenizi korumalısınız.

Mesela, aracında oturan bir polis memurunu ceza yazmaması için ikna edecek isek, ona yukarıdan bakarak konuşmamız veya polisi kafasını yukarı kaldırarak bizimle konuşmak zorunda bırakmamız akıllıca bir davranış olmazdı. Zira birisine yukarıdan bakarak kendimizi masum gösterme çabamız veya mağdur edebiyatı yapmanız çok ikna edici olmayacaktır. Aksine polis ile çömelerek konuşmamız, derdimizi karşı tarafa aktarmak konusunda daha akıllıca olurdu.

Keza çocuklarla konuşurken de, eğer onları azarlamak veya nasihat etmemiz gerekiyorsa, onlarla (boyca) aynı seviyeye gelerek (çömelerek) konuşmamız daha etkili sonuçlar almamızı sağlar.

Diğer bir husus, görüşme sırasında korunan mesafe, kişilerin samimiyetini veya muhabbetini belli eder. Dolayısıyla, iki kişinin yakınlık derecesini, aralarındaki duruş mesafesinden anlayabilirsiniz. Yanlarına katılmadan önce insanların görüşmelerini hangi mesafeden gerçekleştirdiklerini gözlemlemek bize önemli ipuçları verir.



Siyasette de konuşma mesafesi, muhatapların birbirlerine olan muhabbet duygusuna göre değişmektedir. Bu anlamda mesafe, siyasilerin görüşmelerinin hangi düzeyde olduğunun veya gerçekleşeceğinin bir göstergesidir.



Bölge kavramı, sadece görüşme yaparken insanlarla korumak zorunda olduğumuz alandan ibaret olarak algılanmamalıdır. Herkesin sahiplendiği, sınırları çizilmemiş, ama var olan özel mekânları ve eşyaları vardır. **Makam (çalışma) odaları, bürolar** ve bilhassa **makam (çalışma) masaları** bunlardan biridir. Kişilerin yaşam alanları ve makam (çalışma) masaları da ihlâl edilmemesi ve mahremiyetinin korunması gereken alanlardır.

Makam (çalışma) odaları ve masaları kişilerin özel alanlarıdır ve izinsiz asla ihlâl edilmemelidir. **Bu anlamda masalara veya masadaki eşyalara izinsiz dokunmak, masada oturan kişinin yakınına izinsiz sokulmak, odasına izinsiz girmek ihlâl anlamına gelmektedir.** Bu da ilişkileri olumsuz etkileyen önemli bir unsurdur.

Ayrıca, insanlar eşyalarını, eserlerini ve kalabalık ortamlarda eşlerini sahiplenme davranışında bulunurlar. Meselâ, eşiyile kalabalık bir ortamda bulunurken onun koluna girerler. Fotoğraf çekilirken eserlerine dokunurlar.

Kişilerin sosyal ilişkilerinde sahip oldukları bölgeleri 4 kısma ayırabiliriz. Şimdi bunları ayrıntıları ile inceleyelim:

A. ÖZEL (MAHREM) ALAN

1. 0-15 cm Arası Mesafe

Bu alan, herkesin girmesine izin vermediğimiz, sadece eş ve çocuklarımız gibi bizim için özel insanların ihlâl etmesine müsaade ettiğimiz alanımızdır.



Özel alan ihlâlinin yapıldığı yerler; karakollar, asansörler, toplu taşıma araçları gibi yerlerdir. Bu yüzden bu tür yerlerde beklerken ve seyahat ederken çok rahatsız oluruz.



Karakolda polisler istedikleri cevapları alabilmek için alan ihlâli yaparak özellikle şüphelinin burnuna kadar sokulurlar. Niyetleri onu rahatsız ederek düşünmesine zaman vermemek ve itiraf etmesini sağlamaktır.

Asansörlerde, burnumuza kadar sokulmuş insanlardan rahatsız oluruz. Çünkü bu gibi yerlerde, (alan ihlâli olduğu için) genellikle ellerimiz önde kavuşturulmuş olarak, ya başımızı önümüze eğip bekleriz ya da tavana bakarız.

Bir zamanlar TRT’de yayınlanan “**Evet-Hayır**” programının sunucusu Erkan Yolaç, yarışmacısının bilhassa burnuna kadar sokularak *alan ihlâli* yapardı. Yarışmacı sürekli geriye doğru kaçır, Erkan Yolaç da onu kendi yanına yaklaşması için ikaz ederdi. Alan ihlâlinden dolayı yarışmacı dikkatini toplayamadığı, dolayısıyla sağlıklı düşünemediği için kontrolünü kaçıtır ve kaçınılmaz son gelir, “**Evet**” ya da “**Hayır**” derdi.

2. 15-50 cm Arası Mesafe



Dostlarımızın girmesine müsaade ettiğimiz alanımızdır. Bu alanımızı yabancıların veya samimi olmadığımız kişilerin ihlâl etmesine müsaade etmeyiz.

B. KİŞİSEL ALAN (50-150 CM ARASI):



Birbirlerini tanıyan ama samimi olmayan kişilerin korudukları mesafedir. Patronumuz, iş arkadaşlarımız, mahallemizdeki bakkal, manav, kasap gibi sosyal çevremizdeki tanıdığımız kişilere

karşı koruduğumuz mesafedir.

C. SOSYAL ALANIMIZ (150 CM-3 MT ARASI):



Değişik vesilelerle muhatap olduğumuz, bize yabancı olan insanlara karşı koruduğumuz mesafedir. Davetlerde, sosyal etkinliklerde, sokakta karşılaştığımız yabancılarla bu mesafeden görüşürüz.

Yolda adres veya saat sorduğumuz kişilerle, alışveriş yaptığımız yerlerdeki satış elemanlarıyla, evimize gelen tesisatçı, postacı ile bu mesafeyi koruyarak görüşürüz.



GÖRÜŞME SIRASINDA DOKUNMA EYLEMİ:

İnsanlar zaman zaman birbirine dokunarak konuşma ihtiyacı hissederler. Bu dokunuş kimi zaman samimiyetini göstermek, kimi zaman da söylediklerine dikkat çekmek için yapılmaktadır. Ancak bu davranışı yapmadan önce insanların birbirini tanımasına fırsat vermek gerekir. Yeni tanıştığınız birisine samimiyetinizi göstermek amacıyla da olsa, konuşurken koluna veya eline dokunmak, o ilişkiyi olumsuz etkileyecek son derece itici bir davranıştır. Hele hele karşı cinse yapılması durumunda, şüphe uyandırabilecek tedirgin edici bir davranış şeklidir. Bu anlamda bu davranış biçimi çok samimi insanlarda kabul edilebilir bir davranış olsa da yine de temkinli olmakta fayda var. Zîra herkes dokunulmaktan hoşlanmayabilir veya bu temasa sıcak bakmıyor olabilir.

Resimdeki kişilerin aralarındaki mesafe çok samimi olmadıklarını gösteriyor. Sağdaki kişinin muhatabına dönük olmaması ve ellerinin cepte olması ortamdan çok hoşnut olmadığını gösteriyor. Kendisine dokunulması onu rahatsız etmiş olabilir.



Etrafımızda olup bitenin farkında olarak yaşamak, iyi bir gözlemci olmak ve gözlem melekemizi geliştirmek, iletişim kazalarına uğramamak için şarttır. İnsanın çevresine ve olup bitene duyar-sız yaşamaması, insanlığının ve imanının gereğidir. Molla Cami'de aşağıdaki hikâye buna güzel bir örnek teşkil ediyor:

Âmâ bir adam, gece vakti karanlıkta elinde fener, omzunda ise testi olduğu halde yolunda giderken, boşboğazın biri yanına yaklaştı: "Ey nâdân!" dedi. "Senin için geceyle gündüz birdir.



Karanlıkla aydınlığın senin gözünde bir farkı yokken, bu fener senin neyine?”

Âmâ adam güldü: ”Bu fener kendim için değil, senin gibi kör kalpliler içindir. Feneri görsünler ki, bana çarpıp da testimi kırmassınlar.”

2. ALAN İHLÂLİ YAPILAN YERLER

Görüşmeler sırasında muhatabı rahatsız edecek yakınlaşmalarla yapılan bölge ihlâlleri dışında, yer ve eşya ihlâlleri de olmaktadır.

A. MAKAM MASASI İHLÂLİ

Herkesin bir **kırmızı çizgisi** vardır. Bunların dikkate alınması doğru ilişkiler açısından önemlidir. Bunu ihlâl eden kişi, o ilişkiyi askıya almayı göze almalıdır. Zîra sınırlarını ihlâl ettiğiniz her kişi kendini savunma ihtiyacı hissedecektir. Bu anlamda herkesin sahiplendiği, sınırları çizilmemiş ama var olan özel alanları vardır. *Makam (çalışma) odaları ve bilhassa makam (çalışma) masaları* bunlardan biridir.

Bir kimsenin *makam (çalışma) masasına kolunu dayaması, masadaki özel eşyalara dokunması* ve bilhassa masada oturan kişiden izin almadan *masasının yanına geçip kişinin yanına sokularak onun özel alanını ihlâl etmesi*, insanın dikkati çeken ve onu rahatsız edecek davranış türleridir.



Masanın önünde oturan kişi, kolunu çalışma masasına koyarak veya masadaki eşyalarla oynayarak alan ihlâli yaptığında, masada oturan kişi, muhatabının bu rahatlığından rahatsız olabilecek, bu da belki dikkatini dağıtacak ve böylelikle görüşmenin kalitesi bo-

zulacaktır. Öte yandan bu, sizin ciddiyetinizi de zedeleyecek bir davranış türüdür. Dolayısıyla bu davranış, iyi giden görüşmenin sonlanması anlamına gelir.

Ayrıca, insanlar, odasındaki herhangi bir özel eşyasına dokunulmasına da rıza göstermeyebilirler. Bu bakımdan özel eşyalara dokunmadan önce izin almak gerekir.

Başka önemli husus, alan ihlâlinin bir belgeyi masasında oturan kişiye sunma durumunda da oluşmasıdır. Böyle durumlarda bazı önemli hususlara dikkat etmek gerekiyor.

Öncelikle bilmemiz gereken, masasında oturan kişiye bir belgeyi masasının sınırını geçmeden yapılmasıdır. Daha sonra dikkat edeceğimiz kısım, muhatabınızın (mimik ve jestleriyle) belge ile ilgilenip ilgilenmediğinin tespiti olmalıdır. Muhatabınız eğer sunduğunuz belgeyi almak için hamlede bulunmayıp sadece bakmakla yetinmiş ise, belgenizle ilgilenmiyor demektir. Buna rağmen belgeyi göstermek zorunda iseniz bunu, masanın sınırını geçmeden yapmalısınız. **Unutmayın! İnsanların makam (çalışma) masası, herkesin sınırı ve mahrem alanıdır. Hiçbir sınır izinsiz geçilmemeli ve ihlâl edilmemelidir!**

Belgeyi illa yakınından izah etmeniz gerekiyor ise, bunu izin almadan yapmayın! Çünkü belgeyi incelemek için hamlede bulunmayan veya sizi yanına davet etmeden dinleyen bir insan, henüz sizi masasına davet etmemiş demektir.



Evrakınızı incelemeyi kabul ettiğinin göstergesi, sözüyle veya eliyle belgeyi kabul ettiğini göstermesidir. Bu durumda izin isteyip masanın yanına kadar gidip, belgeniz ile alakalı izahta bulunabilirsiniz. Ancak, burada dikkat edilmesi gereken husus, istisnai durumlar hariç, muhatabınıza belgenizi onun koltuk hizasına geçmeden izah etmeye özen göstermenizdir.



Belgeyi izah ederken eğer yanına yaklaşmak gerekiyorsa, muhatabınızı rahatsız edecek kadar başınızı eğmeyin. Muhatabınıza sunumunuzu, mahrem bölge ihlâli yapmadan hafif eğilerek izah edin. Nefesinizi hissedecek kadar ihlâl, etkinizi ciddi anlamda azaltır.

Sonuç itibarıyla, **bölge** kavramını dikkate aldığımızda ilişkilerin daha sağlıklı yürümesini sağlarız. Çünkü gereksiz ihlâller ilişkileri olumsuz yönde etkiler. Bu konuda farkındalığımız arttığında, birbirleriyle görüşen kişilerin samimiyet derecesi hakkında ya da görüşmenin özel mi, genel mi olduğu konusunda fikir sahibi olarak muhataplarımızı gereksiz yere rahatsız etmemiş oluruz.

Mesafe kavramı günlük yaşantılarda çok dikkat edilmeyen bir durumdur. Hâlbuki iletişim kazaları olmaması için, görüşmeler sırasında korunması gereken mesafeye dikkat edilmesi önemlidir.

B. YER İHLÂLİ

Yer ihlâli, bir yere ziyarete gidildiğinde ev sahibinden izin almadan istediğimiz bir yere oturmaktır. **Hâlbuki bir yere misafirliğe gittiğinizde oturmadan önce muhakkak surette ev sahibine nereye oturmanız gerektiğini sorun veya onun hareketlerini gözlemleyin.** Ama asla aklınıza göre yer seçip oturmayın. Belki hareketleriyle, “Buyurun şöyle oturun” diyerek size oturmanız gereken yeri gösterecektir.

Olasıdır ki oturduğunuz yer, ev sahibinin sürekli oturduğu bir koltuk olabilir veya kimi insanlar çok titizdir. Her yere oturulmasını istemeyebilir, bazı koltuklar ev sahibi için özeldir ve koruma altındadır, siz gidip o koltuğu işgal etmiş olabilirsiniz.

İşte böyle durumlarda ev sahibi nezaket icabı size bir şey söylemeyecektir. Ama ziyaret boyunca muhtemel ki akli oturduğunuz koltukta kalacaktır. Bu da ziyaretin sağlıklı bir şekilde devam etmesini engelleyecektir. Dolayısıyla, ziyarete gittiğiniz yere oturmadan önce, oturacağınız yeri sormanız veya size gösterilen yere oturmamanız, yanlışlıkla oturmamanız gereken bir yeri işgal etme tehlikesini ortadan kaldıracaktır.

C. GÖRÜNMEZ SINIR İHLÂLİ

Sınırları görünür şekilde çizilmemiş ama var olan bölge sınırı, muhataplar tarafından hatları çizilmemiş ama herkesin sahip olduğu bir alan sınırıdır. Görünmez sınır ihlâli, oturduğumuzda elimizi, kolumuzu ve bacağımızı kullanırken oluşur.

Meselâ, bacak bacak üstüne attığınızda, bacağınızın nereye uzandığına dikkat etmemek sınır ihlâli yapabileceğiniz anlamına gelir. Bu durumda muhatabınızın dikkati dağılabileceği için kaliteli bir görüşme imkânı bulamazsınız. Dolayısıyla, bacak bacak üstüne attığımızda, muhatabımızı rahatsız etmeyecek şekilde durmamız gerekiyor.



Yemek masalarında da herkesin bölgesi, görülmez bir sınırla belirlenmiştir. Bu yüzden, kollarınızı masaya dayadığınızda veya özel eşyanızı masaya koyduğunuzda bu sınıra dikkat etmeniz gerekir. Eğer masada iki kişi iseniz ve karşılıklı oturuyorsanız, bu gizli sınır, masayı tam ortasından ikiye bölen masanın ortasındaki peçetelik, tuzluk, karabiberlik vb. gibi nesnelerdir.



Netice itibarıyla, kişilerin alanını ihlâl etmek onları rahatsız eder. Bu bakımdan yemek yediğiniz kişinin sınırına dikkat etmeniz, muhatabınızın dikkatinin dağılmaması ve masadaki görüşmenin kalitesi açısından önemlidir.

İhlaller konusuna bir Hak dostu başka bir açıdan yaklaşarak kul hakkına değinir:

“Günlük hâdiseler çerçevesinde pek çoklarına normal gibi gelen o kadar mes’e eleler var ki, aslında hepsi de birer kul hakkı mes’elesi içindedir. En basitinden yoğun trafik akışının olduğu yerlerde uyanıklık adına pek çok sürücüyü gerek zor durumda bırakmak, gerek birtakım ihlallerle sırf kendini düşünmek, zaman zaman nice facialara yol açmaktadır ki, bunlar da hesabı verilemeyecek en çetin kul haklarındandır. Aynı şekilde yemek kokusu ile komşuya eziyet etmek de böyledir.

Dolayısıyla kul hakkını, sadece müşahhas bir şekilde bir başkasının malını çalmak veya gasp etmek olarak anlamamalı, davranış ve muamelelerimizde birtakım bencillikler yapmak suretiyle başkalarının hakkını çiğnemenin de kul hakkına girdiğini bilmelidir. Yani maddî olarak zahiren kul hakkına girmekle, manevî olarak kul hakkına girmek arasında pek fark yoktur. Bilâkis manevî kul haklarının hesabı daha ağırdır.

Meselâ talebesini yetiştirmek hususunda ihmalkâr davranan bir öğretmen, talebesinin enerjisini ve zamanını zayi edip bir insan israfına sebep olduğu için üzerine kul hakkı almıştır.

Evet, hassas bir şekilde düşünülürse kul hakkının şumulü o derecede geniştir ki, bir Müslüman’ın yüzüne haksız yere sert sert bakmak bile bir kul hakkı ihlâlidir. Bunun yanında aleyhte konuşmak ve benzeri şekilde ölülerin hukukuna tecavüzden de kaçınmak gerekir. Yine haksız yere birisine karşı söz veya yazıyla tecavüzde bulunmak da, o kendini müdafaa edemeyecek bir mevkide olduğu için daha büyük bir vebali mücibdir.

Dolayısıyla bir sözü söylerken bile onun kalbe saplanacak bir bıçak gibi mi, yoksa yürekleri şefkatle saracak bir kucak gibi



mi olduğuna dikkat etmelidir. Zîra Hazret-i Peygamber (s.a.v.) buyurur: **“Özür dilemen gereken bir sözü konuşma!”**⁹

3. ALAN HÂKİMİYETİ VE SAHİPLENME

Bulunduğumuz bölgeyi ve beraber olduğumuz kişi veya kişileri hatta eşyaları sahiplenme davranışında bulunuruz. Bunlar bazen bilinçli olarak, bazen de refleksle gelen davranışlardır.

A. BÖLGEYİ SAHİPLENME (BÖLGE HÂKİMİYETİ)

Bazı zamanlar bulunduğumuz ortamı sahiplenme isteğinde oluruz. Bu istek, kimi zaman o ortamda tanındığımızı, sözü geçen birisi olduğumuzu veya bulunduğumuz ortamın bize ait olduğunu göstermek istediğimizden olur; kimi zaman da kendimize olan güvenimizden kaynaklanan bir rahatlıkla, bilinçaltından gelen bir istekle olur.

Aşağıda, mekân ve kişiler üzerindeki hâkimiyeti ve sahiplenmeyi gösteren davranış biçimlerini inceleyeceğiz.

1. Bir Yere Elimizi Koyarak veya Yaslanarak Konuşmak



Mekân hâkimiyeti içinde olanlar, kapı çerçevesine, duvara elini koyarak veya yaslanarak kendilerini gösterirler. Bu tür davranışları sergileyen kişiler, kendilerine güvenen ve kendilerini rahat hisseden kişilerdir. Bu hareketleri yapan biri aslında, hâkimiyet veya meydan okuma duygusu ile hareket eden kişidir.

9. www.osmannuritopbas.com/kul-hakki



Sizin olmayan bir mekânda veya kendi mekânınızda bu davranışlar muhatabınızın dikkatini çeker ve onu tedirgin eder. Bu da görüşmenin kalitesini bozar. Bu yüzden yerli yersiz bu tür hareketleri yapmaktan kesinlikle kaçınınız.

2. Koltuğun Arkasına Kolu Uzatmak



Koltuğun arkalığın kolunuzu uzatarak oturmamak tam bir bölge sahiplenme hareketidir. Ortama hâkim olan kişilerin davranış biçimi olarak ortaya çıkar. Bu hareket aynı zamanda, bulunduğu ortamda kendini rahat hisseden ve kendine güveni olan kişilerin sergilediği bir davranış biçimidir.

Başka birisinin mülkünde, (evde veya büroda) kendinizi koltuğa rahatça atıp, koltuğun arkalığın kolunuzu uzatarak yayıldığınız durumlarda, bu rahatınız ev sahibinin dikkatini çeker ve saygısızlık olarak algılanabilir. Muhatabınız bu davranışınızdan tedirgin olursa rahatsızlık duyar. Hatta bazı durumlarda hâkimiyet tavrı olarak algılanacağından dolayı ilişkileri zedeleyebilir. Karşı taraf kendini baskı altında hissedebilir. Bu yüzden, baskın veya saldırgan tavrı gösteren bu davranışları nerede ve kime karşı yapıldığının önemi büyüktür. Bu yüzden her yerde sergilemekten kaçınmak gerekir.

Ancak bu hareket belki, kendi mekânında size karşı otoritesini veya makamını, gücünü kullanarak hâkimiyet tavrı içinde olanlara karşı, rahat olduğunuzu göstermenin bir yolu olarak kullanılabilir.

Bu anlamda, kolunuzu koltuğun arkasına uzatarak oturmamak, rahatlığın ve samimiyetin ifadesi olduğu için, nezaketsizlikten uzak ama karşı hamle açısından güzel bir fırsattır. Zîra bu hareket, tamamen rahat olmanız ve aynı zamanda karşı tarafın hâkimiyet tavrına karşı cevap olma özelliğini taşır.

Fakat mübalağalı davranışlardan uzak durmak gerekir. Aksi takdirde bu tür davranışlar üzerinizde sırtacağı ve sizi küçük duruma düşüreceği için amacınıza hizmet etmeyecektir.



Dolayısı ile bu tür davranışlar, hem kimseyi kırmadan, gücendirmeden ve küçük düşürmeden olmalı, hem de kendimizi zor durumda bırakmadan yapılmalıdır. **Zira her söz ve fiil, sahibini temsil eder. Söylenen söz ve işlenen fiil, atılan ok gibidir, geri dönüşü yoktur!**

3. Masaya veya Sandalye Koluna Bacak Atmak

Masaya/sehpaya ayak uzatma veya sandalye koluna bacak atma hareketi, en bariz bölge sahiplenme ve ortamda bulunanlara karşı hâkimiyet tavrı içine girme hareketlerinden birisidir. Nezaketsizlik ve kabalığı bir kenara koyarsanız, kişi, muhatabına karşı bariz üstünlük kurma isteğini göstermektedir.

Böyle bir davranışta bulunan kişiye karşı yapılacak en doğru hamle, oturduğu sandalyenin arkasına dolanmak ve nezaketsiz muhatabınızın kendisini tehdit altında hissetmesini sağlamaktır. Bu hamleniz neticesinde muhatabınızın ayaklarını hemen indirip size doğru döneceğini göreceksiniz.

Bazen bölge hâkimiyeti, masaya veya koltuk arkılığına oturularak gösterilir. Bölge hâkimiyeti içindeki kişi, bu davranışlarıyla odakakilere hep hatırdaki tutmaları gereken o mesajı vermektedir: “*Buranın patronu benim!*”



Masaya/sehpaya ayaklarını uzatan veya oturan kişiyi en iyi püskürtme yolu, masasındaki eşyalarına dokunmak, onlarla oynamak veya muhatabınızın arkasına geçip konuşmanızı buradan sürdürmektir. Bu hareketiniz muhatabınızı rahatsız edeceği için, ayaklarını uzatıyorsa indirecek, masanın üzerinde oturuyorsa ayağa kalkacaktır. Zira kimse özel eşyalarına dokunulmasını veya birisinin arkasına dolanıp kendisiyle konuşmasını istemez. Bunların hepsi alan ihlâlidir ve herkesi rahatsız eder.



Bir kolunu bacağına dayayıp hafif öne eğilerek gerçekleştirilen oturma biçimi ve koltuğun arkalığına yarı oturularak duruş, kişinin kendine olan güvenini, rahatlığını ve ortam hâkimiyetini gösterir.



Koltuğun arkalığına yarı oturularak duruş, karşınızdaki kişiyi küçük düşürücü bir harekettir. Karşı tarafta gereksiz baskı hissi oluşur. Bu da olumlu geçecek görüşmenin bozulmasına sebebiyet verir. Bu yüzden gereksiz bir davranıştır.

Meydan okuma ve özgüven göstergesi olarak gözüken bu ve benzeri hareketler, kendinden emin olan kişilerin muhataplarına veya ortama hâkim olduklarını gösterir. Hangi hareketlerin nerede, ne zaman ve kime karşı kullanılacağını bilmemek, ilişkilerin iyi gitmeyeceği anlamını da taşır.

Bizler hâkimiyetimizi, vakur halimizle sağlamalıyız.

4. Sandalyeye Ters Binme Hareketi

Sandalyeye ters binme hareketi, bölge hâkimiyeti içinde olan ve daha çok kendini göstermek isteyenlerin başvurduğu bir oturuş biçimidir. Bu kişiler bölge hâkimiyetini ve kendine güvenini kaybetme endişesi içinde oldukları için böyle bir yola başvurma

ihtiyacı hissederler. Ortam kontrolünü kaybetmek istemeyen kişi, ortam hâkimiyetini kazanmak amacıyla sandalyesine binici gibi oturarak dikkat çekmek ister. Meselâ kendi mekânında sözel saldırıya uğramış veya yeterince ilgi görmeyen kişilerin başvurduğu bir oturuş şekli olarak karşımıza çıkar.



Böyle bir davranış içinde olan birisini etkisiz hale getirmenin en kolay yolu, arkasında durup, görüşmenize buradan devam etmenizdir. Bu onu çok rahatsız edeceği için pozisyonunu hemen değiştirecektir.

Netice itibarıyla, sandalyeye tersinden oturma biçimi, iletişim açısından muhatapla araya bir mesafe ve engel koymak demektir. Doğru bir oturuş pozisyonu olmadığı için karşı tarafta itici bir davranış olarak algılanır. İletişimi koparan bir davranış biçimi olan bu hareketten her ne sebep olursa olsun uzak durmak gerekir.

B. BİR EŞYAYI VE KİŞİYİ SAHİPLENME

Bir Eşyayı Sahiplenme:

İnsanlar önem verdikleri eşyalarına (bunu başkalarına göstermek istediklerinde) özellikle dokunarak sahiplenirler. Çünkü sahiplenme için özellikle **dokunmayı** kullanırız.

Meselâ insanlar, meydana getirdiği bir eseriyle, aldığı bir ödülle, değer verdiği bir eşyasıyla vb. poz verirken ona dokunur.

Bilhassa, yeni arabası ile poz veren bir kişi, arabasına dokunarak veya dayanarak poz verir. Kişiyi buna iten sebep, arabasına dokunarak bilinçaltında, arabasının kendisine ait olduğunu başkalarına göstermektir.

Sonuç itibarıyla, hepsinin amacı ve göstermek istedikleri duygu, **sahiplenmektir.**



Bir Kişiyi Sahiplenme:

Kalabalık bir ortamda, eşiyile veya arkadaşıyla birlikte olan kişiler, onlara dokunarak veya koluna girerek, sahiplenme hareketinde bulunurlar. Bazen insanların kalabalık bir yere girdiklerinde eşlerinin üzerinden hayali toz silkelediklerini veya eşlerinin elbiselerini düzelttiklerini fark ederiz.

Meselâ, bir öğrenci hocasıyla veya bir çalışan patronuyla olan samimiyetini çevresine göstermek istediğinde, insanlar sevdikleriyle poz verdiklerinde, eşlerin birbirlerine yaptıkları benzer sahiplenme hareketlerini onlar da patronlarına, hocalarına ve sevdiklerine yaparlar: **Onlara dokunurlar. Hepsinin ortak mesajı sahiplenmektir.**

Dolayısıyla, dokunmak tipik sahiplenme hareketidir. Hepsindeki ortak tavır, sahiplenme davranışdır. Hepsinin çevrelerine ortak mesajı, sahiplenmektir.

İnsanın sevdiklerini sahiplenmesi güzel, ama günümüzde sahip olduklarımızı dahi çok çabuk tüketir hale geldik. Çok hızlı yaşıyoruz ve çok çabuk tüketiyoruz. Ama değer bilmiyoruz. Değerlerini ise ancak onları kaybettikten sonra anlıyoruz.

Sevgimizi, ihtirasımıza, inadımıza, kibrimize kurban ediyoruz. Onu tüketmemek için çaba göstermiyoruz. Çok çabuk pes ediyoruz.

Altmış küsur yıldır evli olan bir çiftte, bu kadar süre evli kalmanın ipuçlarını sormuşlar. Verdikleri cevap bugünkü sorunların ana kaynağının sebebinde de açıklar nitelikte:

“Bizim gençlik yıllarımızda bir şeyler bozulduğu zaman tamir edilirdi; şimdi ise çöpe atılıyor...”

Huzurlu bir evlilikte şu beş şartın yerine getirilmesi gerekiyor:

“Birincisi, **muhabbet**:

İki tarafın Allah rızasına uygun bir şekilde birbirinin ruhuna girecek muhabbet damarları bulmaları gerekli. Süfli muhabbetler bertaraf edilecek.



İkinci madde **sadakattir:**

Zor zamanda taraflar fedakâr olacak.

Üçüncüsü, **karşılıklı saygı:**

Eşler arasında samimiyet olacak, laubalilik olmayacak. Vakar olacak, kibir olmayacak. Tevazu olacak, zillet olmayacak.

Yani evlilikte hudutlar iyi korunacak.

Dördüncüsü, sabır:

Taraflar zor zamanlarında birbirlerinin güzel huylarını düşünecek. Mizaçlar farklıdır; zaman zaman huzuru bozacak ufak tefek kıpırdanmalar olur. O zaman taraflar, birbirlerinin güzel huylarını düşünecekler. Aralarında münakaşa olmayacak. Olsa bile evlâtlarının yanında olmayacak, evlâtlara zarar verilmeyecek.

Beşincisi, **mes'ûliyet duygusu:**

Taraflar, birbirinin vazifelerini ihmal etmemeli. İki tarafın da anne-babası aynı hâle gelecek. Bilhassa emanet olan yavru-lar hayır-hasenatta istikametlendirilecek.”¹⁰

“... Aile huzurunda birinci esas, taraflar arasındaki inanç ve değerler paylaşımıdır. Öyleyse evlilikte huzurun temel şartı, bedenlerin güzelliği ve bir araya gelmesi değil, değerlerin birliği ve ruhların ülfetidir.

... Huzurlu bir gönle sahip olmayan kimselerle, huzurlu yuva kurmak zordur. Huzurlu gönül ise Kur'ân'a göre Allah'la buluşan gönüldür. (Rad, 252) İman, bu buluşmanın ilk basamağıdır. İslâm'ın her bir ahkâmı da ayrı bir huzur iksiridir... Huzursuzluğun temeli gönül darlığıdır.

... Eşlerin göz ve gönüllerini etrafa değil de birbirine çevirmesi, meşrû istek ve haklarının en güzel bir şekilde yerine getirilmesi sayesinde gerçekleşebilecektir.

... Gönül eşini bulamamış her insan, hem huzursuzdur ve hem de yarımır. Huzursuzdur; çünkü Mevlânâ'nın ifâdesiyle,

10. www.osmannuritopbas.com/huzurlu-bir-ailenin-temelleri



“Ayakkabının biri sıkarsa, diğeri de işe yaramaz hâle gelir”. Yarımındır; Zîra eşler birbirini tamamlayan iki ayrı cüzdür. Birinin eksikliği diğeri de yarım bırakır.

... Eşini tamamlayan eş olmak, her bir eşin temel hedeflerinden biri olmak durumundadır. Bu da her birinin kendi rolünü en güzel şekilde ifâ etmesiyle mümkündür.

... Aile ağacının meyvesi diyebileceğimiz çocuklar da aile saadetine tamamlayıcı unsurlarıdır. Huzurlu eşlerin oluşturduğu aile ikliminde umumiyetle sıhhatli nesiller yetişirken, ülfet ve muhabbetten mahrum yuvalarda göz nuru evlatların yetişmesi zordur.

... Çocukların huzuru bozan değil, artıran fonksiyon icra etmesi, hiç şüphesiz doğru ilişkilere bağlıdır. Anne babadan küçüklere sevgi, şefkat ve merhamet kanatlarının açılması, küçüklerden büyüklere doğru da nezaket ve hürmet duygularının yükselmesi, yuvayı cennet bahçesine çevirecektir.

Son olarak şu hususa da dikkat çekmek isteriz ki, huzurlu bir aile yuvasının tesisi, kuruluşunda, devamında ve hatta cennete kadar sürmesinde, ilâhî yardım ve rahmete daima ihtiyaç hisseder. Bunun için de eşlerin ve evlatların dua ve niyaz dolu bir ömür sürmesi, Kur’ân-ı Kerim’in aile huzuru için gösterdiği hidayet reçetelerindendir.”¹¹



11. www.ademergul.com/aile-huzuruna-karan-hidayeti

BAŞIN POZİSYONU

İnsanların ruh hallerini, başın hareketlerinden takip edebilirsiniz. Olumsuz duygular içerisindeki insanların başı aşağı düşerken, başın ekseninden yukarı kalkması 'kendini beğenmişliğin' bir ifadesi olarak yansır. Başın omuz tarafına eğilmesi ise olumlu duygulara işarettir.



BAŞIN POZİSYONU

Duygularımızı en çok ele veren başımızın hareketleridir. Muhataplarımız duygularımızı ve düşüncelerimizi önce başımızın hareketlerinden anlarlar. İnsan başını kontrol etmekte zorlanır veya kontrol etmeyi unuttur. Bu yüzden başın hareketleri, insanların duygularını anlamının ve kendi duygularımızı karşı tarafa aktarmanın en etkili işaretlelerinden birisidir. Bu anlamda başın hareketleri bizlere zengin içerikler sunar.

Duygular farklılaştığında başın hareketleri de değişir. Meselâ, olumsuz duygular içerisindeki insanların başı aşağı düşerken, başın ekseninden yukarı kalkması, kendini beğenmişliğin bir ifadesi olarak yansır. Başın omuz tarafına eğilmesi ise olumlu duygulara, beğenmeye, ilgiye işaretler. Başın pozisyonlarını şu şekilde özetleyebiliriz:

1. NÖTR DURUŞ

Başımız eksenini değiştirmeden durduğunda duyguda nötrlük (yansızlık) var demektir.

2. BAŞ AŞAĞIYA EĞİK

Meydan okuyan, yargılayıcı, eleştirel bakışta baş ekseninden aşağıya düşer ve bakışlar dikleşir. Baş aşağı iken karşıya bakmak tehdit içeren ve meydan



okuyan bir bakıştır. Karşı tarafta olumsuz duygular oluşturur. Kişi kendini tehdit altında hisseder.



Bir şeyler saklayan veya mahcup insanların başları öne düşer. Çünkü utanma ve mahcubiyet duygusu, muhatabına bakma cesaretini kişinin elinden alır. Karşısındakine bakma cesaretini gösteremezler. Hâl-buki kendinden emin ve cesareti olan kişilerin başları hep dik olur.



Üzgün, sinirli ve bilhassa sıkılmış insanların başları öne düşer. Bu yüzden bir konferansta veya toplantıda konuşmaya başlamadan önce dinleyicilerin bir şekilde düşen başlarının yukarı kalkmasını ve dinlemeye katılmalarını sağlayın. Konuşmanıza bir fıkra, bir hikâye veya espri ile başlamanız her zaman olumlu sonuçlar verir.

3. BAŞ YUKARI KALKIK

Duygularımız ve özümüz, davranış olarak ortaya çıkar. Bu bakımdan kalbimizde ne varsa davranışlara ve sözlere o yansır. **Siret sürete yansır. Küp, içindekini sızdırır.**



Başın ekseninden yukarı kalkması gurur, kibir, büyüklük, kendini beğenmişlik, alay gibi bir görüntünün çıkmasına sebebiyet verir. Başın çok hafif de olsa yukarı kalkık durması bile, insanların aynı duygulara sahip olduğunu gösterir.

Başın ekseninden yukarı kalkması, bazen kendine güvenin bir işareti olarak ortaya çıkar. Bu, bir meydan okuma hareketidir: “Bana bir şey mi dedin?” diyerek meydan okuyan insanların başının eksenden yukarı kalktığını görürsünüz.

Bu durum bilhassa zor durumda iken kendini öne çıkarmanın ya da “*daha ölmedim, dimdik ayaktayım*” demek istemenin bir duruş biçimidir. İnsanın morali bozuk da olsa, işler istediği gibi gitmese de dimdik ayakta olduğunu psikolojik olarak bilinçaltında böyle göstermek ister.

Bazen insanlar başları ekseninden yukarı kalkık vaziyette, kollarını arkaya atarak veya kollarını göğsünde bağlayarak meydan okumanın işaretlerini verirler. Stresli de olsa kollarını arkasında veya önünde kavuşturan kişi, (bir meydan okuma davranışı olarak) ‘*daha henüz hiçbir şey bitmedi*’ mesajını verir. Çünkü, ümidini ve mücadele gücünü kaybeden kişinin başı ekseninden aşağı düşer ve omuzlarında bariz bir çökme olur.

4. BAŞ YANLARA (OMUZZLARA) EĞİK

Başın ekseninden omuzlara kayması olumlu-luk ifade eder. Teslimiyeti ifade eden bir davranıştır. Sevginin, beğenmenin, etkilenmenin ve memnuniyetin işaretidir.



Duygusalılık veya yakınlık hissedilen durumlarda da baş omuz tarafına eğilir. Ancak, bu davranışı vücudumuzu muhatabımıza döndürmeden yaptığımızda kişi kendisiyle yeterince ilgilenmediğimizi düşünecektir.

Eğer baş omuza eğik vaziyette iken ekseninden yukarı kalkık olursa, muhatap aşağılanmış, kendini küçük görülmüş hisseder. Başın ekseninden aşağıya düşmesi ise karşı tarafın kendini tehdit altında hissetmesine sebebiyet verir.



Dolayısıyla görüşmelerin ast-üst ilişkisine dönmemesi, önemsemez bir görüntü vermemek, karşı tarafa aşağılanmış



veya tehdit altında hissi uyandırmamak ve bilhassa etkili ve doğru bir iletişim kurmak için, vücudumuzun mutlaka muhatabımıza dönük ve başımızın nötr olması gerekmektedir.

GÖZLÜKLERİN ÜZERİNDEN BAKMAK



Gözlük üzerinden bakmak, bakışlara farklı manalar kazandırır. Doğru kullanılmadığında iletişimi koparabilecek bir davranıştır.

İstisnaları dışında saldırgan bir bakış olarak algılanır. Karşıdaki kişi yarğılandığını veya incelendiğini hisseder. Toplumda önder kişilerin gözlük üzerinden bakması veya konuşması ise, sakil durmak bir yana, onlara ayrı bir otoriter hava vermektedir. **Dolayısıyla kişinin makamı, onun nasıl algılandığıyla doğru orantılıdır.**

Öte yandan konuşma sırasında gözlüklerin çıkarılıp takılması muhatabın bilinçaltına gönderilecek bir mesaj olarak kullanılabilir.

Meselâ, konuşma sırasında muhatabınız size söz hakkı vermiyor mu? Muhatabınızı dinlerken gözlüklerinizi takın, konuşmaya başladığınızda ise gözlüklerinizi çıkarın. Bunu bir müddet tekrarlayın.

Bir müddet sonra muhatabınız artık siz konuşurken gözlüğün çıkarılacağını, dinlerken ise takılacağını bilinçaltında öğrenmiş olacak. Şimdi artık o konuşurken gözlüğünüzü aniden çıkarıverin, bilinçaltı onu birden susturacaktır ve size güzel bir boşluk doğup konuşmaya dâhil olabileceksiniz. Bu hareket, kontrolün sizde olduğunun bir göstergesidir. Muhatabınız bilinçaltında, siz gözlüklerinizi çıkardığınızda susacağını, gözlüklerinizi taktığınızda ise konuşacağını öğrenmiştir.

Ancak, kişi görüşme sırasında gözlüklerini çıkarır ve katlarsa, artık konuşmayı bitirmek istediğinin işaretini verir. Gözlüklerini tekrar takarsa, duruma bir daha bakmak istediğini gösterir.



Konuşurken muhatabımızın duygu ve düşüncelerinin farkında olursak, görüşme tek taraflı monolog bir görüşmeye dönüşmez. Bu da ilişkilerin daha sağlıklı yürütmesine netice verir.

Zîra hangi sebepten olursa olsun konudan kopan kişi ile iletişim kurmanın öncelikli yolu, sadece kendi konuşmanıza odaklanmayıp karşınızdakinin sizi dinleyip dinlemediğinin farkında olmanızdır.

Hız. Ali (r.a.); “Çok düşünürken az konuşabilirsin; fakat çok konuşurken hiç düşünemezsin.” buyuruyor.

Denir ki: “Sükût âlimin süsü, cahilin örtüsüdür.”

Yunus Emre hazretlerinin şu sözleri meşhurdur: “Az söz erin yüküdür, çok söz hayvanın yüküdür. Bilene bu söz yeter sende cevher var ise.”

Hak dostu Mahmud Sâmî Ramazanoğlu Hazretlerinin önemli özelliğinden biri, az ve gerektiği kadar konuşması idi.

Tolstoy; “İnsanlar, nasıl konuşulması gerektiğinin dersini alırlar; ama en büyük ilim, nasıl ve ne zaman susulması gerektiğini bilmektir.” demiştir.

“Dilin âfetleri çok ve kendini bunlardan korumak zor olduğu için, elden geldiği kadar susmak en iyi çaredir. O halde insan, zaruret miktarından fazla konuşmamalıdır. Dediler ki (abdallar), yani yüksek derecedeki veliler, konuşması, yemesi ve uyuması zaruret miktarında olan kimselerdir. Allah Teâlâ ve Tekaddes Hazretleri buyurmuştur: **“Doğru söylemek, hayırla buyurmak ve insanların arasını bulmak hariç konuşmada hayır yoktur.”** (Nisa, 114)

Rasûlî Ekrem sallallahu aleyhi ve sellem: **“İbadetlerin en kolayını size bildireyim mi: Susmak ve iyi huylu olmak.”**¹²

Ancak, susmak noktasında da dengenin önemi büyüktür. Bir Müslüman nerede susup nerede konuşacağını iyi bilmelidir. Bu konuda Hak dostları dikkatlerimizi çekiyor:

12. Sadık Dana, Altınoluk Dergisi, Sayı 128



“Susmak gerekirken konuşmak kadar, konuşmak gerekirken susmak da ayrı bir hatadır. Zîra hakkın zayi olacağı durumlarda müdahale etmeyip sessiz kalmak, ağır vebali mucip olur.

Nitekim Ebu Ali ed-Dekkak Hazretleri şöyle buyurmuştur: “Hakkı söyleme mevkiinde olup da susan dilsiz, şeytan gibidir.”¹³

“Yeri gelince de konuşmasını bilmeli, zaruri olan meseleleri açıklamalı, gizli kapaklı hiçbir şey kalmamalı. Lüzumlu, söylenilmesi icap eden, hususlar ketm edilirse, bu birçok fitnelere sebep olur, bundan da en ziyade, dini zayıf, münafık ruhlu insanlar istifade eder, yalan haberlerle Müslümanları, birbirlerine düşürürler. Bilhassa münafıklar lüzumlu konuları daima gizlerler, gayeleri fesat çıkarıp, kötü emellerine nail olmaktır. Çünkü “Dilsiz şeytan” ahlakından nasibidirler.”¹⁴

Bir de sözü, güzel üslupla söylemek vardır: “Hazret-i Mevlânâ, bir sözün söyleyenin kullandığı üslûba göre muhatabında çok farklı tesirler meydana getirdiği hususunu, bir teşbihle şöyle anlatmaktadır: “Söz vardır, keskin kılıç gibidir; dostluğu keser, öldürür. Kalpte tedavisi imkânsız yaralar açar. Gönül bahçesindeki yeşillikleri, sevgi çiçeklerini hazan mevsimi gibi kurutup öldürür. Bir söz de vardır ki, ilkbahar mevsimi gibidir. Her tarafı süsler, güzelleştirir, huzur ve saadete vesile olur.”

Bundan dolayı bir mü'min, konuşma üslûbunu güzel ayarlamalı, ilâhî hakikatlerin bedîi ve rûhânî güzelliklerini sergileyen bir hikmet pınarı olmalı ve dâimâ ruhlara nüfûz edecek tatlı bir lisân kullanmalıdır. Zîra âyet-i kerîmede buyrulduğu üzere, gönüllere girebilmenin en kestirme yolu yumuşak ve güzel bir üslûp kullanmaktır: “Allah’ın rahmeti sayesinde Sen onlara karşı yumuşak davrandın. Eğer kaba, katı yürekli olsaydın, onlar Sen’in etrafından dağılıp giderlerdi...” (Âl-i İmrân, 159)¹⁵

13. www.islamveihsan.com/tehlikel-i-insanlardan-korunmanin-yolu

14. Sadık Dana, Altınoluk Dergisi, Sayı 128

15. www.islamve ihsan.com/guzel-konusmanin-faziletleri



DURUŞ BİÇİMLERİ

İşe daima ilk olarak, bedeninin cephesinin ve iletişim araçlarımız olan el, kol ve bacakların açık ya da kapalı olup olmadığının tespiti ile başlamak gerekir.

İnsan muhatabına yönelme eğilimi gösterdiğinde veya ona karşı açık olma eğiliminde olduğunda vücudun merkezini açık tutmaya dönük davranışlarda bulunur.



DURUŞ BİÇİMLERİ

Duruş biçimlerimiz iç dünyamızın aynası hükmündedir. Güven sorunu yaşayıp yaşamadığımız, özgüvenli olup olmadığımız, kendimizi baskı veya tehdit altında hissedip hissetmediğimiz, kendimizden emin olup olmadığımız, sıkılmış, yorgun, gergin, moralsiz, mutlu, heyecanlı... vb. olup olmadığımız gibi durumlar, duruşumuza yansır. Netice itibarıyla karşı taraf (bilinçli veya bilinçsiz olarak) bunları algılar ve iletişim bu çerçevede ilerler.

Duruş pozisyonları muhatapımızın düşüncelerini yansıtması ve bizim karşı tarafa vereceğimiz mesajlar açısından oldukça önemli bir konudur. Yani duruş biçimleri, hem insanların duygu ve düşünceleri hakkında bize ipuçları verir, hem de muhatapımızın bilinçaltına mesajlar göndermemizi sağlar.

Bizler hareketlerimizle muhataplarımızın bilinçaltlarına sesleniriz. Bu durumda, beden dilimizi bilinçli kullanırsak artık ne söylediğimizden çok hareketlerimiz önem kazanır. Çünkü muhataplarımız sözlerimizden ziyade, bilinçaltlarına gönderdiğimiz mesajlarımızdan etkilenirler ve onları dikkate alırlar.

Bilinçaltımızdan gelen duygular direkt hareketlerimize yansır. Bu bakımdan bizler öncelikle, doğru bir iletişim için muhataplarımızın bu bilinçsizce, farkında olmadan yaptığı hareketlerini saptayacağız. İnsanlar *ellerini*, *parmaklarını*, hatta *bacaklarını* ve *başlarını* son derece bilinçsizce ve farkında olmadan kullanırlar. Dolayısıyla işe daima ilk olarak, bedenin cephesinin ve iletişim araçlarımız olan *el*, *kol* ve *bacakların* açık ya da kapalı olup olmadığının tespiti ile başlamak gerekir.





Bir kişinin iletişime açık mı kapalı mı olduğunu, vücudun merkezini (vücudun önünü) açık ya da kapalı tutmasından ve vücudunun yönünden anlarız.



İnsan muhatabına yönelme eğilimi gösterdiğinde veya ona karşı açık olma eğiliminde olduğunda vücudun merkezini açık tutmaya dönük davranışlarda bulunur ve cephesini muhatabına tam döndürür. Kollar önde kavuşturularak bedenin merkezini kapatmamıştır; yanlarda serbesttir. El açıktır; avuçlar kapanmamıştır. Bacaklar açıktır; kapatılmamıştır veya çaprazlanmamıştır.



İletişime kapalı olan ya da görüşme sırasında kendisini kapatan birisi ise, kollarını bağlayarak, elni cebine sokarak ve/veya ayaktaayken bacaklarını çapraz hale getirerek, bir nesne arkasına geçerek veya ona tutunarak kendini gösterir.



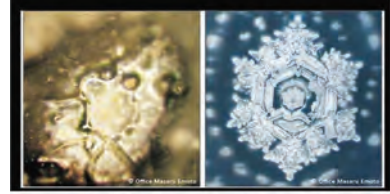
Ama iletişime girmek istemeyen bir kişinin en önemli göstergesi, muhatabı görüşürken vücudu gitmek istediği tarafa bakar ama başını muhatabına çevirerek konuşur.

Netice itibarıyla, bir kişi muhatabıyla iletişim içine girecekse, vücudun merkezini (ön cephesini) açmaya yönelik davranışta bulunur ve vücudunu muhatabına doğru dönük tutar. Aklımıza, vücudumuzun merkezinin açık ya da kapalı olmasının iletişimle nasıl bir ilişkisi olduğu hakkında sorular gelebilir.

Her insan etrafına olumlu ya da olumsuz bir enerji yayar. İnsanlar karşılıklı olarak konuşurken yaydıkları bu enerjilerden (olumlu ya da olumsuz) oldukça etkilenirler. Japon bilim adamı Emoto'nun su zerreleri ile ilgili yaptığı bir deney var. Japon bilim adamı Emoto, yaptığı deneyle bu enerji konusuna farklı bir izah getirmiş. Aşağıda Dr. Senâi Demirci'nin bu konu ile ilgili bir makalesini özet olarak veriyoruz:

*“Japon Bilim Adamı Dr. Masaru Emoto'nun yaptığı su molekülleri üzerindeki çalışmalar, su moleküllerinin ve atomlarının bir insan duyarlılığına sahip olduğunu resmen ortaya koyuyor. Suyun manyetik alanı, çevredeki ses dalgalarından etkilenebilir miydi? Konuşulan sözlerin içeriğinin olumlu ya da olumsuz olması suyun manyetik alanını ve dolayısıyla moleküler ve atomik yapısını etkileyebilir miydi? Emoto, mikroskopla fotoğrafını çektiği su kristallerine bakarak, bu sorulara kesin bir **“Evet”** cevabı veriyor. Emoto ve ekibi ilk olarak suya müzik dinletmiş. Bir miktar arıtılmış suyu birkaç saat farklı müzikler yayınlayan iki hoparlörün önünde bekletmişler, sonra bu suları dondurarak su kristallerinin fotoğrafını çekmişler.*

Emoto'nun ekibi ayrıca, su moleküllerinin insan sözünün içeriğinden nasıl etkilendiğini görmek için Fujiwara Barajından topladıkları suya dua okumuşlar. Su kristalinin duadan önceki biçimi ile duadan sonraki biçimi arasında belirgin farklılık gözlenir.



Duadan Önce

Duadan Sonra

Suyun tüm bir hayatı yakından ve derinden etkilediğine dikkat çeken Dr. Emoto, negatif duygularla içilmiş suyun ya da negatif duygular yüklenmiş suyun canlı bedeni içindekilere adı konmamış zararlar verebileceğini belirtiyor.

Canlı bedenler büyük oranda su içerdiğine göre, negatif duyguların, sözlerin ve müziklerin olumsuzluğa zemin hazırlayacak derin moleküler değişikliklere de yol açabileceğine dikkat çe-



kiliyor. Bu bakımdan tek bir sözün ve hatta bakışın bile vücut kimyasını etkileyebileceğini aklınızdan çıkarmayın.”

Görüldüğü gibi Japon bilim adamı Masaru Emoto, su molekülleri ile alakalı yaptığı deneyde çarpıcı sonuçlara ulaşıyor. Söylenen sözler ve müzikler hatta bulunduğu ortam, su moleküllerinin etkileneşine yol açıyor.



Sizler de evlerinizde pirinç taneleri ve çiçeklerle benzer deneyleri yapabilirsiniz. Sevgi sözcüklerinin pirinç tanelerini ve çiçekleri nasıl etkilediğine şahit olun. Bu deneylerden sonra artık rahatlıkla şunları söyleyebiliriz: **İnsanın vücudunun dörtte üçü su olduğuna göre, çevremizden ve görüştüğümüz kişilerin sözlerinden veya kendilerinden alacağımız enerjiden olumlu ya da olumsuz etkilanmememiz imkânsızdır.**

Bir yoğurt imalathanesinin sahibi, sütlerin olduğu odaya kalabalık olarak girdiğinde sütlerin kesildiğini anlatmıştı bana. Gene birisi, Ege bölgesinde eski çağlara ait harabelerin önünden arabası ile geçerken her yeri kabırır. Arabadakiler panik halde ne olduğunu sorar. Bu hanımefendi kendisini bildiği için, nereden geçtiklerini sorar. Eski çağlara ait bir harabenin önünden geçtiğini öğrendiğinde, biraz sonra düzeleceğini söyler.

İnsanlarda olması gibi, bölgelerin de kendine göre enerjileri var. Bunu Peygamber Efendimizden de biliyoruz. Peygamber Efendimiz (s.a.v.) bir bölgeden ashâbı ile geçerken, “Buradan hızlı geçelim. Burası Lût kavminin yaşadığı bölge.” diyerek ikazda bulunur.

İşte, muhababımızdan gelecek kötü enerji, insanın kimyasını bozar. Böylelikle (ne kadar da arzu etsek) karşımızdaki ile doğru bir iletişim kurmak mümkün olmaz. Böyle durumlarda insanlar görüş-



meden sonra, “*elektrik alamadım*” derler. Frekanslar tutmamıştır. Ama sebebini de bilemezler. Aslında sebep, muhatabından gelen olumsuz enerjidir.

Bu anlamda insanın boğazından geçen lokmaların mahiyeti daha da önem kazanıyor. İnsan hayatına tesir eden en mühim iki şeye dikkat edecek; kazancına ve boğazından geçen lokmalara... **Helâl lokma** ve **helâl kazancın** insan hayatına çok büyük tesirleri vardır:

“Paranın kaderi, kişinin kaderine müdahil olur. Herkes zanneder ki ben parama hükmederek istediğim yere harcıyorum. Hâlbuki para, kazanılışındaki manevi temizlik durumuna göre, lâıyk olduğu yere gider; sahibinin iradesini de kendi gittiğı yere doğru istikâmetlendirir. Yani hâkimiyet çoğu zaman paradadır; sahibinde değıl.

... Kazancın helâliyeti, kişinin maddî-manevi huzur ve saadetinin ilk şartıdır. Çünkü ağızdan geçen her lokma, eğer helâl ise kişiye feyiz ve manevi zindelik verir. Fakat haram veya şüpheli bir lokma ise, gaflet ve hantallık verir; duyusları kısırlaştırır; kalbe bir perde olur.” buyurmaktadır.”

“Rivayet edildiğine göre, yaşadığı devirde oldukça iyi bir gelire sahip olmasına rağmen, yine de geçim sıkıntısı çekmekte olan bir kimse varmış. Her zaman yedi altın kazanan bu adamcağız, ne yapıp edip bir yolunu bularak gelirini önce sekiz, sonra dokuz, derken on altına çıkarmış. Ama nafîle...

Almış olduğu altınlar arttığı hâlde geçim sıkıntısı hiç de azalmamış. Gönü bu durumdan çok mustarip olmuş.

Zavallı adam, derin bir ümitsizlik içinde perişan bir hâlde kıvranırken aklına, içinden çıkamadığı bu hâdiseyi, o belde de oturan yaşlı bir Allah dostuna danışmak gelmiş. Büyük bir mahcubiyet içerisinde huzura çıkıp, derdini bir bir anlatmış. Efendi Hazretleri onu dinledikten sonra:

“Evlâdım, mademki şimdi on altın alıyorsun, bir daha ki ay dokuza in! Yine de olmuyorsa, her ay daha da azalt



gelirini.” diyerek nasihat etmiş ve kendisini hayır dualarla uğurlamış.

Efendi Hazretleri’nin bu kısa ziyaret sırasında söylemiş olduğu bu sözler adamın aklına hiç mi hiç yatmamış. Hatta kendi kendine:

“Bu iş nasıl olacak ki, aklım hiç almıyor. Zîra ben kazancımı yedi altından on altına çıkardığım hâlde geçim sıkıntısı çekmeye devam ediyorken, daha az kazanarak nasıl bu sıkıntıdan kurtulacağım?!” diyormuş. Bir müddet düşündükten sonra:

“Bugüne kadar gelirimı çoğaltmak için birçok zahmete katlandım. Lâkin yine de sıkıntıdan bir türlü kurtulamadım. Bir de o Allah dostunun sözlerini dinleyeyim. Hem ne kaybederim ki? Belli olmaz, belki onun sözlerinde benim anlayamadığım bir hikmet yatmaktadır!” deyip önce dokuz, sonra sekiz, derken istemeye istemeye altı altına kadar gelirini azaltmış. Fakat ne hikmetse, o paranın ihtiyacını fazlasıyla karşıladığını görmüş. O ay hiç sıkıntı çekmemiş.

Bunun üzerine adamcağız hayretler içinde tekrar o Allah dostunun huzuruna varıp:

“Efendim! Emrinizi harfiyen uygulayarak gelirimı kademe kademe azalttım. Fakat bu işteki sırrı idrak edemedim. Zîra ben daha evvel on altınla geçinemezken, şimdi altı altınla çok huzurlu ve bereketli bir hayat yaşıyorum? Bu nasıl oluyor?” diye şaşkınlıkla sormuş.

O yaşlı Hak dostu ise işin hakikatini şöyle açıklamış:

“Evlâdım, yaptığın işin karşılığı altı altınlıktı. Sen ise yedi altın almak suretiyle kazancına haram karıştırıyordun. Bu sebeple de malının bereketi kayboluyordu. Şimdi ise helâl kazandığın için helâl kazancın bereketini görüyorsun.”

“Bizler daha ziyade fakir-fukaraya acırız. Aslında en çok acınacak olanlar, işçisine zulmeden zalim patronlardır. Onlara acımak ve irşad etmek lâzım. Bugün yaşanan problemlerin büyük bir bölümü, zalim patronlardan çıkıyor. Daha önce de



ifade ettiğimiz gibi zalim patron, işçisine “Benim kapımdan ekmek yiyorsun.” diyor. Bunu demeye ne hakkı var? Hem ona ne kadar ekmek veriyor?

Efendimiz vefat ânında dahi iki şey üzerinde şiddetle durdu. Birincisi; namaz. İkincisi ise; “Emriniz altındakilerin hukukuna dikkat edin!” buyuruyordu.

Velhâsıl, Müslüman işadamı, yediğinden yedirecek, içtiğinden içirecek. Aşırı yük vermeyecek. Ki bu hukuku, İslâm insanlara değil hayvanlara bile verdi.

Bir toplumun zengin ile yoksul kesimi arasındaki ekonomik fark, âdeta bir uçuruma dönüştüğünde, o toplumda huzur ve emniyet kalmaz. Bu yüzden zenginleri cimri, cimrileri de zengin olan bir toplum çok bedbahttır. Buna mukabil zenginleri cömert, cömertleri de zengin olan bir toplum ise çok bahtiyardır.

Bu sebeple bilhassa varlıklı mü'minlerin; hak, adâlet, kardeşlik, yardımlaşma, infak, yoksulu gözetme gibi İslâm ahlâkına sahip olmaları elzemdir. Fakat aynı şekilde yoksul mü'minlerin de sabır, kanaat, helâl rızık peşinde koşmak, başkasının malına göz dikmemek, kin gütmemek gibi ilâhî emirlere riâyet etmeleri şarttır. Ancak böyle bir toplumda kavga ve düşmanlıkların yerini, muhabbet ve kardeşlik alır.”

“Hak dostlarından Ebû Abbas Nihâvendî'ye, ticaretle meşgul olan zengin talebelerinden biri gelerek;

“–Efendim zekâtımı kime vermem daha uygundur?” diye sordu. Hazret;

“–Gönlün kimde karar kılıyorsa ona ver!” diye cevap verdi.

Talebe, evine giderken dilenmekte olan bir âmâ gördü. Gönlü ona ısındı. Zekâtı olan bir kese altını ona verdi. Âmâ sevinçle oradan ayrıldı.

Talebe; ertesi gün aynı yerden geçerken, kendisine zekât verdiği âmâyı, pek neşeli bir sûrette başka bir âmâ ile konuşurken gördü. Âmâ yüksek perdeden anlatmaktaydı:



“–Biliyor musun, dün bana bir beyzâde tam bir kese altın verdi. Ben de o parayla meyhâneye gidip bir güzel demlendim!”

Talebenin canı çok sıkıldı. Doğruca Ebû Abbas Hazretleri’nin huzûruna koştu. Olan biteni tam arz edecekti ki, üstâdının onun konuşmasına fırsat dahî vermeden, sattığı külâhının karşılığı olan bir akçeyi infâk etmesi için kendisine uzattı ve;

“–Önüne çıkan ilk kişiye bu akçeyi veriver.” dedi.

Talebe; dergâhtan çıktı, rastladığı ilk kişiye o akçeyi verdi. Üstâdının sadakasının nasıl bir kişiye gideceğini çok merak ettiği için, o şahsı takip etmeye başladı.

Adamcağız, biraz ilerideki bir vîrâneye girdi. Sonra elbisesinin altından bir şeyi çıkarıp yere bıraktı. Tam oradan ayrılacaktı ki, talebe önüne geçip sordu:

“–Ey yiğit! Allah için doğruyu söyle, bu ne hâldir! Şu attığın şey nedir?”

Adamcağız, kendisine akçeyi veren şahsı tanımıştı, boynunu büküp anlatmaya başladı:

“–Yedi gündür, bir şey bulup da çoluk-çocuğuma yediremedim. Ben ve hanımım sabrediyorduk, ama çocuklarım artık perişan vaziyetteydi. Buna rağmen dilenip insanlardan bir şey istemek, asla yapamayacağım bir işti. Bu ızdırap içinde kıvrılırken, şu çürümeye yüz tutmuş ölü keklîği buldum. Zarûret sebebiyle onu yemeleri için çocuklarıma götürecektim. İçimden de Allah’a yalvarıyor;

«Yâ Rab, hâlîme inâyet eyle!» diye duâ ediyordum ki, sen karşıma çıkıp o bir akçeyi verdin. Ben de Rabbime şükrederek, yenilemeyecek durumda olan o keklîği bu harabeye bıraktım. Şimdi pazara gidecek ve verdiği bir akçeyle yiyecek bir şeyler alacağım...”

Dinlediklerinden dolayı hayret içinde kalan talebe, derhâl Ebû Abbas Hazretleri’nin yanına döndü. Hazret-i Pîr, yine talebesinin bir şey söylemesine mahal vermeden şöyle buyurdu:



“Evlâdım! Demek ki sen, kazancına şüpheli veya haram bir şeyin karışıp karışmadığına dikkat etmemişsin. Bu yüzden de verdiğin muhtaca dikkat ettiğin hâlde, zekâtın şaraba gitti. Zîra kazanılan şeyler, nereden ve nasıl elde edilmişse, benzer şekilde elden çıkar.

Nitekim senin bir kese altınına mukabil benim bir tek ak-çemin sâlih bir insanın eline geçmesi de, onun helâllüğünden kaynaklanmaktadır...”

“**Âlemler Sultanı** -sallâllâhu aleyhi ve sellem- **Efendimiz** bir hadis-i şeriflerinde mü’mini şöyle tarif etmektedir:

“Mü’min bal arısına benzer. Temiz olanı yer, temiz olan şeyler ortaya koyar, temiz yerlere konar ve konduğu yeri ne kırar ne de bozar.”

Bir Müslümanı diğer insanlar arasında en üstün ve en temiz yapan husus, onun İslâm’ın emirlerine uygun olarak yaşaması, temiz ve helâl gıda ile beslenmesi ve böylece hem maddesinin hem de manasının temiz olmasıdır.

Haram ise, mü’minin bu nezahetini, temizliğini bozan âdeta bir zehir mesabesindedir. Bulaştığı her şeye zarar verir. Meselâ kazanca bulaşınca, bereketini yok eder; bedene bulaşınca, kişiyi harama meylettirir; gönle bulaşınca, onu hantallaştırır.

Nitekim **Mevlânâ Hazretleri** bu hakikati şöyle ifade eder: “Bu seher benden ilham kesildi. Anladım ki vücuduma şüpheli birkaç lokma girdi. Bilgi de hikmet de helâl lokmadan doğar. Aşk da merhamet de helâl lokmadan doğar. Eğer bir lokmadan gaflet meydana gelirse bil ki o lokma şüpheli veya haramdır.”

Hadis-i şerifte bildirildiği üzere: “Allah Teâlâ temizdir; sadece temiz olanları kabul eder. Allah Teâlâ peygamberlerine neyi emrettiyse mü’minlere de onu emretmiştir.

Cenâb-ı Hak: **«Ey iman edenler! Size verdiğimiz rızıkların temiz olanlarından yiye!»** (Bakara, 172) buyurmuştur.”



Zîra helâl, kişiyi helâle sevk eder. **Ali Râmîtenî Hazretleri**'nin buyurduğu gibi: "Helâl yemeyen kişi, kendinde Allah'a itaat etme gücü bulamaz, hep isyana meyleder. Helâl yiyen kişi de Allah'a isyankâr olamaz."

Bu sebeple bir kimsenin, şu iki hususa çok ehemmiyet vermesi elzemdir:

1. Muhabbet beslenen kimsenin veya kimselerin manevi durumu.

2. Alınan gıdanın helâllik derecesi.

Nitekim bu iki husus, insanın şahsiyet ve karakterinde pek müessir bir rol oynamaktadır. Zîra kişi, muhabbet duyduğu kimsenin yolundan gider. Bu sebeple muhabbet duyulan kimsenin istikâmet üzere olması, onu seven kimseyi de doğruya meylettirir. Bunun aksine yanlış yolda ise, seven kimseyi de yanlışla sürükler.

Aynen bunun gibi helâl lokma da, insanı istikâmet üzere yönlendirirken haram lokma insanı Hak'tan uzaklaştırır. Bir de şu hususu ifade etmek gerekir ki, kazanılan mal helâllîği ölçüsünde, israfa gitmez. Zîra para yılan gibidir. Mutlaka girdiği delikten çıkar.

Bu sebeple helâl olmayan kazanç, insan için iki türlü âhiret azabı olacaktır. Biri kazancın haram olması sebebiyle, diğeri de paranın israfa gitmesi dolayısıyladır.

Günümüzde mal-mülk ve servet hususunda dikkat edilmesi gereken bir diğer mühim nokta da, bunların insanın kıymetini belirleyen bir ölçü hâline getirilmemesi gerektiğidir. Fakat üzülerek müşahade etmekteyiz ki, kimi insan kıyafetiyle, kimi arabasıyla, kimi eviyle hattâ koluna taktığı bir saatle bile üstünlük vehmine kapılabilmektedir. Hâlbuki kulların Hak katındaki kıymeti, ne zenginlikle ne de soylulukladır; ancak takva iledir.

Bir kimsenin, âdeta malının putperesti hâline gelerek onun- la itibar bulacağını zannetmesi, terbiye olmamış ham nefsin bir zaafıdır. İnsan, nefsini terbiye ettiği zaman, bütün ameller onu



Cenâb-ı Hakk'a yaklaştıır. Şayet nefsini terbiye edememişse günahlara duçar olur. Rabbini unuttur. Cenâb-ı Hak da âyet-i kerîmede şöyle buyurmaktadır: “Allah’ı unutan ve bu yüzden Allah’ın da onlara kendilerini unutturduğu kimseler gibi olmayın...” (Haşr, 19)

Velhâsıl mal, az veya çok olmasıyla değil, helâl olmasından dolayı huzur ve bereket getirir. Bizler de Cenâb-ı Hakk’a, **Rasûlullah** (sav **Efendimiz**’in **Hazret-i Ali** -radiyallâhu anh-’a öğretmiş olduğu şu dua ile iltica ediyoruz:

“Allah’ım! Bana helâl rızık nasib ederek haramlardan koru! Lütfunla beni Sen’den başkasına muhtaç etme!”^{16 17 18}

Dolayısıyla, kazancımızın ve yediğimiz gıdaların bizlere tesiri kadar, birlikte olduğumuz insanların enerjilerinin müspet-menfi tesirleri de olabiliyor. Bazen de hiç tanımadığımız bir insanla bir anda kaynaşırız. Aslında, birbirimize yaydığımız olumlu enerjilerden dolayı iletişim içine girdiğimizin farkında olmayız.

İşte kollarımızı veya bacaklarımızı çaprazlayıp kapanarak konuştuğumuzda bu enerji alışverişini de kesmiş oluyoruz. Bu anlamda kollarını bağlayarak vücudunun merkezini kapatan insanlarda bu enerji akışı kesildiği için, istenen sağlıklı bir görüşme gerçekleşmez. Bu da ilişkileri doğrudan etkiler.

Burada şunu da ifade edelim ki, kötü enerjisinden şüphelendiğiniz kişilere karşı kapanma hareketlerini yaparak kendinizi bir nebze de olsa kollamanız mümkün olabilir.

Bizzat şahit olduğum, insanın enerjisini ölçen aletler var. Bu aletlerle ölçüm yapılırken kişi kollarını veya bacaklarını çapraz hale getirdiğinde alet sağlıklı çalışmıyor ve ikaz veriyor. Kollarınızı ve bacaklarınızı serbest bıraktığınızda ise, alet tekrar normal çalışmaya başlıyor. Bu da, kollarımız veya bacaklarımızı açık ya da kapalı tutmamızın çevremizle olan enerji alışverişinde ne kadar etkili olduğunu gösteren bir göstergedir.

16. www.osmannuritopbas.com/iman-vasfi-insanlik-haysiyeti-helal-hassasiyeti

17. <http://www.osmannuritopbas.com/takvanin-esasi-helal-kazanc>

18. www.osmannuritopbas.com/onun-muhtesem-ahlaki-3-helal-lokma





Bu bir enerji alışverişidir! Bir an ak-lınızdan geçirdiğiniz arkadaşınızı birkaç dakika sonra karşınızda görmemiz veya sizi telefonla araması nasıl açıklanabi-lir? Dolayısıyla, her insanın, sinirliyken, mutluyken, heyecanlıyken, üzgünken, sevinçliyken... vb. farklı enerjiler yaydığ-ı bilinen bir gerçektir. Bunlara **aura** adı veriliyor.

Kısaca bu enerjiler insanlarla iletişim halindeyken bizlere kadar ulaşıyor ve (olumlu ya da olumsuz) bizleri etkiliyor. Bu anlamda insanların enerjilerini dikkate almak ve gerekiyorsa korunmak gerekmektedir.

Bazen de insanlar iletişime kapalı olduklarında farkında olma-dan masa, sandalye gibi nesnelerin arkasına saklanırlar. Muhatap-larınızı saklandıkları (!) yerden çıkarmadan ve kapanma eylemini açılma eylemine dönüştürmeden etkili bir iletişim içine giremezsi-niz.

Beden dilimizin ilişkilerde önemli bir etkisi olduğunu, bilinçli ve doğru kullanırsak, bilinçaltlarına gönderdiğimiz mesajlarla muhataplarımızı etkileyebileceğimizi kitabımızın başında söyle-miştik.



Yukarıdaki resimler, insanların düşünce ve iç dünyalarını göster-mesi bakımından beden dilinin önemine güzel örneklerdir. Resim-deki kişilerin hareketleri (beden dilleri) iç dünyalarını tüm açıklığıyla anlatmaktadır.

Meselâ, birinci resimde sağdaki kişi, kendinden emin bir tavır sergilerken (*elini rahat bir şekilde kullanmasından ve kolunu koltuğun arkılığına dayamasından anlıyoruz*), yanındaki kişi mikrofonu çift eli ile tutup ellerini vücudunun merkezinde birleştirerek kendini kapatmış olduğunu görüyoruz (*mikrofondan destek aldığını gösterir*).

Omuzlarında hafif bir çökme olduğunu (*ruhsal çöküntü, güven eksikliğini ifade eder*) ve başını yanındaki kişinin zıddı yönünde sağ omzuna eğdiğini görüyoruz (*ilgi zıt yönde demektir*). Öte yandan, her ikisi de üstteki bacaklarını birbirlerinin tarafına atarak uyum içinde olduklarının mesajını veriyorlar.

Hâlbuki ikinci resimde kendinden emin ve vakur bir şekilde elindeki evrakı inceleyen bir kişi görüyoruz. Hemen karşısında, elleri önünde bağlı (*kapanmış ve teslimiyet ifade ediyor*) ve kafası omzuna doğru eğik durumda duran (*onay işaretidir*) muhatabını görüyoruz. Belgeyi inceleyen kişinin yönü muhatabına dönük değil. (*Gitmek isteği tarafı belli ediyor.*)

Netice itibarıyla insan davranışları, bazen sözlerden daha etkili ve önemli bir araçtır. Söylemek istediklerimizi hiçbir söz sarf etmeden, sadece davranışlarımızla muhatapların bilinçaltına seslenerek daha tesirli hale getirebiliriz. Meselâ, muhatabımıza *oturması* ya da *susması* gerektiğini, hiçbir kelime sarf etmeden, beden dilimizle daha etkili olarak ifade edebiliriz. Zîra beden dilimizle muhatabımızın bilinçaltına sesleniriz.

Dolayısıyla ne söylediğimizden ziyade, nasıl söylediğimiz ve sözü söylerken nasıl bir beden dili kullandığımız önemlidir.

Zîra bizler sussak da, beden dilimiz konuşmaya devam eder!
Şimdi açılma ve kapanma hareketlerinin tespitiye geçelim.



AÇILMA /KAPANMA HAREKETLERİNİN TESPİTİ

1. KOLLARIN SALIK YA DA BAĞLI OLMASI



İletişim sırasında, kolların, ellerin ve bacakların açık ya da kapalı olması önemlidir. Yüzler gülse bile açılma ve kapanma hareketlerinin tespiti olarak önce bacaklara, kollara ve ellere bakacağımızı bilmemiz gerekiyor. Rahat ve iletişime açık olan bir insanın vücudunun merkezi açık olur. Kolları önde veya arkada bağlı değildir. Yanlarda serbest vaziyette salık olur. Bacaklar kapalı (bitişik) değil açık olur.

Ancak, bacakların açık olması ilk bakışta rahatlığı gösterse de yorum yapmak için yeterli değildir. Zîra bacaklar açıkken ellerin arkada veya önde birleşmesi kişilerin rahat olmadığını açık bir kanıttır. Kimi zaman da insan zaten kapalı olan ceketini kapatmaya çalışarak ya da kıyafetini düzeltmeye çalışarak vücudunun merkezini kapatma eğiliminde olur.

2. AVUÇLARIN AÇIK YA DA KAPALI OLMASI

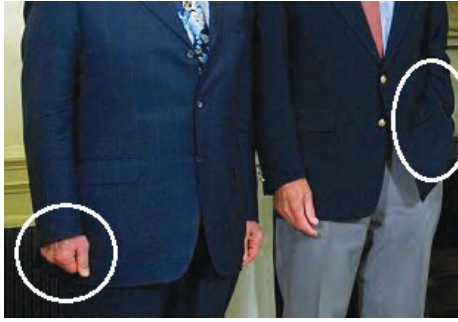


Yumruk esas itibarıyla bir güç ifadesidir. Ancak yumruklaşmış el aynı zamanda stresi, içe kapanışı; kısaca olumsuzluğu ifade eder. Elleri yumruk hale gelmiş kişileri dikkate almak gerekir.

İkinci husus, kollar yanında salık vaziyette olsa bile öncelikle dikkat edeceğimiz yer ellerdir. Çünkü avuçların açık ya da kapalı olması, kişinin stresli mi yoksa rahat mı olduğunun net göstergesidir. **Kendini kapatan insanlar ya kollarını kavuştururlar ya da kolları yanlarda salık halde olsa bile avuçlarını kapatırlar.**



Ortamda rahat hissetmeyen insanlar kendilerini bir şekilde kapatırlar. Bunu bazen ellerini saklayarak (ceplerine sokarak veya ellerini arkaya atarak) bazen kollarını bağlayarak, bazen de kolları yanlarda salık olsa bile avuçlarını kapatarak yansıtır.



Stres halinde avuçlar hemen kapanır ve yumruk haline dönüşür. Kendini savunma ihtiyacı hisseden insanlar, avuçlarını ve bedeninin merkezini kapatma ihtiyacı hissederler.



Kapalı avuç ile sıkı yumrukları birbirinden ayırt etmek gerekiyor. Avuçları kapalı insan kendini dışa kapatmış iken, yumrukları sıkı insanda ise saldırganlık vardır. Yumrukları sıkı olan kişilerin sözlü veya fiili saldırıları olabileceğini akılda tutmak gerekiyor. **Resimde yumruklar arasındaki farkı görebildiniz mi?**





Bilinçaltımız bizi ele veriyor. Bir konunun önemini belirtirken, bir konuya işaret

ederken, başparmağımızı işaret parmağımızın yanına bindirip birleştirdiğimizde elimiz yumruk hale gelir. Bu sırada bu hareketi gerçekleştiren kişi, içindeki olumsuzluğu, stresi dışa yansıttığının farkında bile değildir. Ama beden dili onu ele veriyor.

Dolayısıyla muhatabınızın avuçları bir şekilde kapanmış ise, iletişimi sürdürebilmeniz için öncelikle sorunu belirlemeye çalışmanız gerekir. Siz de avuçlarınızın kapandığını fark ettiğinizde iyi bir ruh hali için, hemen bu durumdan kurtulmaya çalışın. Kendinizin ve muhatabınızın bilinçaltına doğru mesajlar verin!

Zira muhatabınızla iletişiminizi yumruklar sıkılı vaziyette sürdürürseniz, (yaydığınız enerji ve beden diliniz bakımından) kendisinin size elleri açık olarak gelmesini beklemeyin. Kapalı elle, muhatabınıza verebilecekleriniz hem az olur, hem de kapalı ele verilecek bir şey yoktur!

Arthur Gordon; “*Kapalı ele hiçbir şey verilemez. Kapalı ele hiçbir şey verilememesinin sebebi, kapalı olması ve içine hiçbir şeyin girememesidir. Ana sebep ise elin verecek bir şeyi olmamasıdır.*” diye tespitite bulunur. Açık olan el, almaya da vermeye de açıktır.

Kendini güvende hisseden, kendine güvenen ve iletişim içinde kalmak isteyen insanların avuçları hep açık olur! Avuçları açık olan kişi kendini rahat hissediyor demektir. Sıkıntılı bir durumla karşı karşıya olan kişinin ise zihni meşguldür. Zihinsel olarak meşgul insanlar avuçlarını kapatır ve bazı durumlarda başparmağını avucunun içine alırlar. Başparmağın avucun içine alınması, insanın kendini korumasız, güçsüz ve sıkılmış hissettiğinde oluşan bir durumdur. Ayrıca, güven eksikliğinde veya kendini açığa çıkaramama durumunda kişi, farkında olmadan başparmağını avucunun içine alır.



Netice itibarıyla, kendini rahat ve güvende hisseden insanların elleri görünür, kolları yanda salık vaziyette serbest olur ve avuçları açıktır.

3. CEKETİN ÖNÜNÜN İLİKLİ YA DA AÇIK OLMASI

Ceketinizin önünü ilikle-
mek bir saygı ifadesi olduğu
gibi, aynı zamanda bir res-
miyet de ifade eder. Meselâ
hiç kimse samimi olduğu
bir arkadaşıyla karşılaştığın-
da ceketinin önünü ilikleme
ihtiyacı hissetmez.



Bazen bir insan muhata-
bının otoritesinden veya
baskısından ötürü rahatsız
olarak önünü (vücudunun
merkezini) kapatma eğilimi-
ne girer ve ceketini ilikleme
ihtiyacı hisseder.



Eğer bu hareket karşılık-
lı yapılmıyorsa karşı tarafın
saygınlığı ve otoritesinin ka-
bul edildiğini ve rahat olun-
madığını gösterir.



Kendini rahat hissetme-
yen insan ceketinin önünü
ilikli tuttuğu gibi, elleri ve
kollarıyla bedenini merkezi-
ni kapatma eğiliminde de
olur.



Bunun dışında, meselâ
bir seminerde veya her-
hangi bir görüşme sırasın-
da muhataplarınızın bilin-
çaltında bir mesafe (resmî
bir hava) oluşmasını istemiyorsanız ceketinizin önünün açık olma-
sına dikkat etmelisiniz. Zîra bu şekilde, karşı tarafın bilinçaltına



rahatlık ve samimiyet mesajı vermiş olursunuz. Aynı zamanda resmî havayı da kırmış olursunuz. İki görüntü arasında karşı tarafın bilinçaltına göndereceğiniz mesajlar açısından bariz farklar vardır.



larıyla çok rahat olmadıklarının işaretini verirler.



Resimde tek rahat kişi olarak sağdaki kişi gözükmektedir. Bir eli yan da salık, diğer elini güvenle kullanan bir profil çiziyor. Ceketinin önü ilikli değil; ortamda rahat olduğu belli.

Diğerler kişilerin kimisi elleri cebinde dururken ki, rahat olmadıklarının ve duygularını gizlemeye çalıştıklarının işaretini veriyorlar; ceketin ilikli olması saygı ifadesi olabileceği gibi, kişinin çok rahat olmadığına da bir göstergesidir. Diğer kişi elleri önde bağlı halde durarak teslimiyet içinde bir duruş sergiliyor.



Sahnede bekleyenler gerginliklerine, heyecanlarına ve özgüven eksikliğine bağlı olarak vücutlarının merkezini kapatma eğiliminde olurlar. Ceketlerinin önlerini iliklerler ve ellerini önde birleştirirler. Bu davranışlar bir saygı ifadesi olarak düşünülse de insanlar kendilerini böyle daha rahat hissettikleri için önlerini iliklemede ve ellerini önde kavuşturmaktadır.

Genelde bu tür davranış içine giren (bilhassa kollarını bağlayarak duran) kişilerin savunması, *böyle daha rahat ettikleri* yönünde olur. İnsanlar yorgun olduklarında daha rahat ettikleri için yatağa uzanmaktadırlar. Bizi yatağa götüren sebep ile vücudumuzun merkezini kapatma eğilimine sebep olan duygular benzerlik göstermektedir. Zîra rahat ve zinde olan insanlar ne yatmak gibi bir niyetleri olur ne de vücutlarının merkezini kapatma gibi bir eğilimleri. Dolayısıyla siz böyle durumlarda, vücudunuzun merkezini açık tutarak, yani kapanma hareketlerini yapmayarak iletişime açık olduğunuzu insanların bilinçaltlarına göndermelisiniz.

Ayrıca, mümkün mertebe masa ve kürsü arkasından konuşmamaya özen gösterin. Aranızda bir engel olmadan ve sizin beden hareketlerinizi görebilecekleri şekilde görüşmelerinizi sürdürmeniz, muhataplarınızla doğru bir iletişim kurabilmeniz için dikkat etmeniz gereken bir kuraldır. Zîra kürsü önünden yapacağınız konuşmayla, kürsü arkasından yapacağınız konuşma arasında etki bakımından önemli farklılıklar oluşur.



Netice olarak doğru ve etkili bir iletişim için, elleriniz önde kavuşturulmadan, eğer mümkünse ceketinizin önü ilikli olmadan ve (meydan okuyan bir tavır içinde gözükmek için) ellerinizi belinize koymadan yanlarda salık vaziyette görüşmeyi sürdürmeniz gerekir.

Ellerin cepte veya arkada saklanmış olması ise, kişinin bilinçaltında bir şeyleri gizleme telaşını veya içsel kapanışı göstermektedir.



4. BACAKLARIN VE AYAKLARIN DURUMU

İnsanın duygularını gösteren en önemli göstergelerden biri bacakların ve ayakların durumudur. İnsanlar olumsuz bir durumla karşılaştıklarında bedenlerinin cephesini kapatma ihtiyacını hissetmelerinin yanında, bacaklarını da kapattıklarını görürsünüz. Genelde insanlar ellerini bir şekilde kontrol etmeyi akıllarına getirirler ama bacaklarını veya ayaklarını kontrol etmeyi akıllarına getirmezler. Bu bakımdan bacaklar ve ayaklar duyguların anlaşılması bakımından gözlemlenmesi gereken yerlerin başında gelir.



Kendini güvende ve rahat hissetmeyen, tedirginlik yaşayan, güven eksikliği içinde olan, hâkimiyet duygusunu kaybetmiş ve kendini baskı altında hisseden insanlar cephelerini kapatma veya ellerini saklama ihtiyacı hissederler. Bacak mesafeleri gittikçe kapanarak bitişik hale gelir. Bacakların bitişik olması aynı zamanda bir teslimiyet ve karşı tarafın gücünü kabullenme ifadesidir.

İnsanın iç dünyası dışına da yansır. Makam, otorite ve bilhassa güce karşı bir teslimiyet halinde farkında olmadan bacak mesafesi iyice kapanır ve bacaklar bitişik hale gelir. Elleri insana fazlalık gelmeye başlar. Bu durumda cephesini kapatma eğilimine girerek rahatlama hareketlerinden birisini gerçekleştirir.



Ellerini önünde birleştirir, elini cebine atar ya da arkasında birleştirerek rahatlamaya çalışır. Meselâ yetkili biri karşısında konuşurken heyecanlı ve tedirgin olan kişiler genelde ellerini önde bağlarlar ve bacakları da bitişiktir. Bazen de ellerini arkada birleştirirler. Çünkü bu davranış içinde olan kişiler, hâkimiyet duygularını kaybetmişlerdir.

Kişinin güveni ve ortamdaki rahatlığı arttıkça bacak mesafesinin arttığını ve ellerinin çözüldüğünü veya görünür hale geldiğini göreceksiniz.

Bacakların bitişik olması güvensizliği ve gerginliğe işaret etmekle birlikte, bacakları bitişik olarak duran insan rahat değildir. Dolaşısıyla, bacaklarınız bitişik durursanız rahat düşünemez ve rahat konuşamazsınız. Bu bakımdan durumunuzu fark ettiğinizde pozisyonunuzu hemen değiştirin.

Hâlbuki kendini güvende hissedenden, kendine güvenen ve muhatabı karşısında rahat olan insanların duyguları bacaklarına da yansır ve bacak mesafeleri açık olur.



Hatta kendine güveni, rahatlığı ve hâkimiyet duygusu arttıkça insanın bacak mesafesi daha da aralanır. Meselâ güvenlik güçleri, meydan okuyan kişiler kendilerine olan güvenin bir işareti olarak bacak mesafelerini alabildiğince açarlar. Bu aynı zamanda erkeksi bir davranış olarak karşımıza çıkar. Erkekler bu duruşu bir güç ifadesi olarak kullanırlar.



Kendini kapatan bir insan, ayakta ise bilek çaprazı, oturuyorsa bacak bacak üstüne atarak olumsuzluğunun veya içsel kapanışın işaretini verir.

Kişinin duygularındaki olumsuzluk ve kapanma arttıkça, bacaklarla birlikte kollarını da kavuşturarak tam bir kapanma içine girer.



Bacaklardaki kapanma durumunu, oturan bir insanın ayaklarında da gözlemleyebilirsiniz. Ayakların bitişik olması, bileklerin



çapraz hale gelmesi ve ayak tabanlarının yere tam basmaması, hissedilen baskının ve iç gerginliğinin bir işaretidir.

Rahat olmayan, sıkılmış ve gergin olan bir insanın ayakları yere tam basamaz. İnsanda rahatlama, güven duygusu ve görüşmeye olan ilgisi arttıkça ayak mesafesi da aralanacak ve ayaklar yere tam basacaktır.



Bacakların duruşuna bakarak anlayabileceğimiz başka olumsuz göstergeler de vardır:



Bunlar, bir ayağın üzerine ağırlığını vererek ve ayağını duvara dayayarak durmaktır. Ayağını duvara dayayan kişi olumsuz duygular içindedir. Kişi, ayağını duvara dayayarak duvardan güç aldığının işaretini verir. Bu hareket genelde kolları göğüste bağlama gibi diğer kapanma davranışları ile birlikte yapılır. Bu bile, kişinin kendini kapattığının ve kendisine güvenli bir liman aradığının işaretidir.



Bir ayağın üzerine ağırlığını vererek durmak ise, rahatlığın göstergesi gibi gözükse de, bilinçaltında kişinin sıkıldığını, yorgunluğunu ve kendini güvensiz hissettiğinin işaretini vermektedir. Bu kişiler kendinden bezmiş bir görüntü verirler. Sağlam bir duruş değildir. Hatta kişi bu hareketiyle bir an önce gitmek istediğinin işaretini verir.

Ancak bu duruş her zaman aynı anlama gelmez. Bu tavır içinde olan bazı kişiler sabırsızlığının ve meydan okumanın işaretini verirler. Bu iki tavrı birbirine karıştırmamak gerekir. Zaten duruşlardan

da farkı anlayabilirsiniz. Meselâ, biletler bir zamanlar otobüslerin içinde biletçiler tarafından kesilirdi. Eğer paranızı hazırlamamışsanız biletçinin sizi beklerken bu tavır içine girdiğini görebilirdiniz.

Zaten kul hakkına girmemek için de paramızı hazır bulundurmamız gerektiğini, bir Hak dostu olan Mahmud Sâmî Ramazanoğlu Hazretlerinin hayatına baktığımızda da görebiliyoruz.



Hazret evinden işine gitmek için her gün tren kullanırmış. Gışedeki görevli bir kez olsun Hazret'in bilet parasını tam vermeden biletini aldığına şahit olmamış. Burada dikkatimizi çekmemiz gereken husus, o zaman verilmesi gereken bilet parası tam para değil, kuruşlu imiş; Meselâ 3 lira yirmi beş kuruş gibi bir rakam olduğunu düşünün. Hazret, o *kuruşu* dahi hazır edermiş.

Neden?

Çünkü arkasında sıra bekleyenler kendisinden dolayı treni kaçırlırsa, kul hakkına gireceği endişesi içinde imiş.

Kulluk bilincinde yaşayabilmek güzel bir hayattır. Ama kulluk da bir o kadar zor iştir. Zor olan, kolay elde edilmeyen değerlidir, kıymet bilinir. Yaşayabilenlere ne mutlu!

Başka bir hak dostu, şehir içi trafikte hakkına riayet etmeyip önündeki arabaları sollayanların, araçlarını gelişigüzel park edip diğer araçların geçmesini engelleyenlerin kul hakkı işlediklerini beyan etmişlerdir. Netice itibarıyla, trafikte kural ihlâli kul hakkıdır.

“Biz kuluz, kul olarak yaşamaya mecburuz. Kulu olduğumuz Rabbimiz, bizim için bir din seçmiştir. O seçtiği dine göre yaşarız ve ölürüz. Kul olma anlayışımız, bizi başıboş olmaktan kurtarmaktadır. Şu anda çözülmesi gereken bir sorunla karşı karşıyayız. Dinimiz nedir, neler emretmektedir, emirleri ve yasakları neleri kapsamaktadır? Eğer yaygın anlayışa uyarak dini, namaz ve benzeri ibadetlerle, alkol ve kumar gibi bazı çir-



kinlikleri yasaklama seviyesinde görürsek, aslında 'kul hakkı' kavramını oturtacak bir yer de bulamayız.

Kul hakkı ihlâli bir insanlık suçudur... Kul hakkının, hesabı âhirette görülecek olan namaz gibi telakki edilmesi doğru olacaktır. Kul hakkını dünyada olup biten bir iş olarak görmemiz yanlıştır.

... Dünya şartlarında ortaya çıkan kul hakkı ihlâlinin mahkemesi âhîret şartlarında olacak; âhîrette ise dünyalık değerlerin hükmü yoktur. Malın ve iltimasın mümkün olmadığı bir yerde mahkemenin helâlleştirmeyi yapması nasıl sağlanacak? Hadisi şerifler, oradaki denkleşmenin ameli sâlihler üzerinden olacağını bildiriyor. Ne büyük bir hüsrandır bu! Daha ağırı düşünmeyecek bir zayıfattır orada, ameli sâlihlerin verecek şeyler arasında olması... Haccet, teheccüde kalk, zekât ver, infaklar yap. Yap, yap... Sonra da dünya gözüyle hiç de önemsenmeyecek bir iş için sevmeyi, belki de tenkit ettiğin bir insana ver onları. Daha da vahim olanı şudur: Verecek şey kalmayınca başkasının günahlarından üstlenmek! Ne korkunç bir helâlleşmedir bu. Maazallah, bile bile yok olmak, varken kaybetmek budur herhalde. Rasûlullah sallallahu aleyhi ve sellem efendimizin iflas diye tarif buyurduğu bu sahne, kul hakkının ne olduğunu, nasıl bir akıbete sebep olduğunu göstermesi bakımından oldukça önemlidir.

... Kul hakkı, mü'min olsun veya olmasın, ikinci bir insanın üzerinde eziyete neden olmak demektir. Bu eziyet, maddi bir eziyet olabileceği gibi manevi bir eziyet de olabilir. Gözlemlenebilecek bir eziyet olabileceği gibi hak sahibinin haberdar olmayacağı ama onu yaratanın bilip zapt edeceği bir eziyet de olabilir. Meseleyi sadece insanın hakkına sahip çıkması, kendisini müdafaa etmesi olarak görmeyelim. Nice durumlar var ki, onları o insan yok saymışken veya unutmuşken Allah Teâlâ unutmuyor.

... İnsanların canları kadar malları, iffetleri, onurları, ev mahremiyetleri ve isimleri, Allah'ın dininin koruması altında-



dır. Bu korumaya takılanın yaptığı, kul hakkı ihlâlidir. Ne yapıp edip kendisi veya hak sahibi ölmeden bu âlemde helâllığı sağlamalıdır.

... Bir ses kirliliği yaşıyoruz. Gece yarısı çalınan bir korna, havada kaybolup giden bir ses olarak kalabilir mi? Lüzumsuz yakılan bir çöpten etkilenen bir çocuğun, yaşlının ciğerlerinin hesabı sorulmaz mı?

Komşuluk, başlı başına bir hak dosyasıdır zaten. Komşu neredeyse komşuya varis olacaktı; o kadar yoğun bir ilişki içerisinde olmamız gerekiyorken, aynı binanın sakinleri ile bile bir arada olamamak, komşunun varlığını veya yokluğunu hissedememek bir hak ihlâli değil mi?

Kul hakkından kurtuluş, âhiretten önce olmalıdır. Dünyadaki kurtuluş, helâllik almakla mümkündür. Helâllik alma, manevi hak ihlâllerinde ‘gönül alma’ olarak adlandırabileceğimiz bir yolla gerçekleşecektir. Maddi bir hak ise eğer, o takdirde o hak ödenecektir. Ödeme esnasında takdirde ihtilaf olursa, hakem tayinine gidilebilir. Hak sahibi vefat etmiş ya da bulunamıyor ise varisleri aranır, o da mümkün değilse o hak kadar bir miktar onun adına tasadduk edilebilir. Ama bütün bunlardan sonra yine de Allah’ın rahmetine sığınmak şarttır.”¹⁹

Cenâb-ı Hak böyle Allah dostlarına benzeyebilmeyi ve cennette Peygamber Efendimiz (s.a.v.) ve Hak dostlarıyla beraber olabilmeyi hepimize nasip eylesin inşallah.

Âmin!



19. Nurettin Yıldız, Altınoluk Dergisi, Sayı 298



BİLİNÇALTINDAN GELEN DUYGULARIN ELİN HAREKETLERİNE YANSIMASI

*İnsanlar konuşurken ellerini
bilinçsizce kullanırlar. Söze gelmeyen
duygular, ellerin hareketleri ile dile gelir.
Söylenemeyenleri eller ele verir.
Bu da bizlere öğrenmemiz gereken
yeterli veriyi toplamamızı sağlar.*



BİLİNÇALTINDAN GELEN DUYGULARIN ELİN HAREKETLERİNE YANSIMASI

Sözsüz iletişimde en önemli vasıta ve en etkili araç ellerdir; elin hareketleridir. Ellerimiz, kendimizi doğru ve etkili bir şekilde ifade etmemizde en büyük yardımcımızdır. Bu anlamda ellerimizi bilinçli olarak kullandığımızda, muhatabımızın bilinçaltına sözlerden daha etkili mesajlar gönderebiliriz.

İnsanlar konuşurken ellerini bilinçsizce kullanırlar. Söze gelmeyen duygular, ellerin hareketleri ile dile gelir. Söylenemeyenleri eller ifade eder. Bu da bize muhatabımızın duygu ve düşünceleri hakkında fikir sahibi olmamızı sağlar.

Ellerin ve kolların hareketleri, insanların duyguları ve ruh hali ile ilgili zengin içerikler sunar. Muhatablarımızın kendini kapatıp kapatmadığının veya iletişime açık olup olmadığının en iyi göstergesi ellerin durumudur. İnsanlar çoğu zaman ellerini kontrol edemezler. Meselâ gergin halde iken ellerin kapanması bizlere birçok şeyi ifade eder. Artık başka göstergeye ihtiyaç yoktur.

Ancak burada şunu belirtelim ki, biz beden diline bakarak düşünceleri veya niyetleri okumuyoruz. Muhatapta oluşan her olumsuz duygunun sebebi, söyledikleriniz veya siz olmayabilirsiniz. Zaten hareketin gerçekleştiği anı tespit edememişseniz doğru bir yorum da getiremezsiniz. Böylece yanlış anlaşılmalara ve zanna sebebiyet verebilirsiniz.

Ellerin hareketleri bahsini kısaca şu başlıklar altında inceleyeceğiz:



1. AVUÇLAR AÇIK (AVUÇ YUKARI) POZİSYONU



Avuçların açık ve görünür olması, iletişimde **açıklığı** ifade eder. Kendini iyi ve rahat hisseden ve iletişime açık olan kişilerin avuçları açık ve görünürdür. Avuçları açık olan kişi, karşı tarafın bilinçaltına güven duygusu verir. Muhatabınız kendini güvende hisseder.

Doğruyu konuşan insanların elleri saklı olmaz. Avuçları açık ve görünür olur. Zira kişi bir şeyler saklandığında ya da suçluluk psikolojisi içindeyken ellerini saklar; kendini kapatır. Bu anlamda avuçların açık olması, karşı tarafın bilinçaltına doğruyu söylediği hissini uyandırır.



Birbirlerine değer veren ve iletişime açık olan insanların kolları birbirlerine açıktır. Avuçların açık olması karşı tarafta *otorite* hissi uyandırmaz. Üstünlük kurma ve tehdit olarak algılanmaz. Çünkü herkesin bilinçaltında bildiği gerçek; insanlar sevgisini gösterirken ve kucaklarken kollarını ve ellerini açarlar. Dolayısıyla kollarını ve ellerini açarak konuşan bir kişiyi muhatapları daha rahat ve dikkatle dinlerler. Gene bilinçaltımızda, Allah'a dua ederken avuçlar görünür şekilde eller semaya dönüktür. Bu, yardım istemenin bir göstergesidir. Bilinçaltından gelen bu bilgiden dolayı bu hareketinizle muhatabınızda olumlu bir etki meydana getirirsiniz.

Dolayısıyla avuçların açık ve görünür olması karşı tarafta olumlu duygular meydana getirir. Muhatabınızı ikna etmek ve güven hissi vermek istiyorsanız, kollarınızı ve ellerinizi açarak iletişiminizi sürdürün.

Birisini selâmlarken veya sevgimizi ifade ederken, avuçlarımızı gösteririz. Ancak her ne kadar avuç içi, açıklığı ve iletişimi temsil etse de avuçlarımızı aynı zamanda bir savunma ve kendimizden uzaklaştırma aracı olarak da kullanırız. Avuçlar gösterilerek oluşturulan bu bariyerle, kırıcı olmadan, şiddeti temsil etmeden ve tehdit oluşturmadan mesafe korunabilmiş olur. Hâlbuki uzaklaştırma hareketi elin tersi ile yapılmış olsa, hem itici hem de iletişimi sonlandırıcı olur.



2. AVUÇLARIN AŞAĞIYA DÖNÜK POZİSYONU

Tek veya iki elle avuç aşağı gelecek şekilde kolunuzu aşağı yukarı hareket ettirerek elin kullanılmasıdır. Karşı tarafta sessiz bir baskı, otorite ve iktidar hissi uyandırmak demektir.



Aslında bu hareketle, muhataba başka bir seçenek bırakmayarak bilinçaltına, “Benim söylediğimden başka bir seçeneğin yok, bunu böyle kabullenmen gerekiyor”, mesajı vermektir. Tıpkı bu durum; ‘Akşam sinemaya gelmek ister misin?’ diye sormak yerine, ‘Sinemaya giderken saat kaçta alayım,’ diyerek tek seçenekli bir soru sormak gibidir. Oldukça etkilidir!





Bu hareketi yapanların en bilineni Hitler'dir. Hitler, avuçları aşağı gelecek şekilde kollarını ileriye uzatarak halkını selâmlardı. Hitler bu hareketi, halkının bilinçaltında bir baskı oluşturmak için yaptığı düşünülebilir.

3. KESME İŞARETİ



Elin kıyısının bıçak gibi kullanılmasıdır. Konuşurken kesme işaretinin gelişi güzel kullanılması, iletişimi kesen ve olumsuz etkileyen bir harekettir. İletişim esnasında elimizin sırtını göstermek olumsuz etkiler meydana getireceği için gerekli hallerde kullanılmalıdır.



Benzer şekilde, işaret ve başparmağın birleştirilerek sıfır işareti oluştururken de el benzer şekilde kesme hareketleriyle aşağı yukarı hareket ederek muhatapların bilinçaltına başka bir alternatif olmadığının işareti verilir.



Kestirip atma manasında kullanılan bir başka davranış biçimi, iki elin avuçlar aşağı gelecek şekilde sağa sola hareket ettirilerek "bitti" der gibi hareket ettirilmesidir. Bu hareketlerle konuşmamıza, *"Bu böyle olacak!"* manasında konuyu kestirip atmak anlamını yüklemiş oluyoruz.

Sonuç olarak, avuçların aşağı hareketi ve kesme işareti iletişimi koparan davranış biçimleri olsa da, bu hareketleri küçük bir gülümsemeyle veya olumlu bazı sözlerle yaptığınızda, karşı tarafın bilinçaltına, isteklerinizin alternatifi olmadığını ve gerekli olan bütün mesajları kimseyi gücendirmeden güzel bir şekilde vermiş olursunuz. Böylece karşı taraf isteklerinizi sizi zorlamadan ve olumsuz bir hava oluşmadan kabul eder.

4. İŞARET PARMAĞI İLERİDE (TEHDİT)

İşaret parmağın ileri doğru hareket ettirilerek bir sopa gibi kullanılması iletişimi koparan rahatsız edici bir harekettir. Parmak bu hareketle doğrudan tehdit pozisyonundadır. Karşı tarafın bilinçaltına, söylenenleri dikkatle dinlemesi ve başka bir seçeneği olmadığı mesajı verilir.



Bunun yanında işaret parmağın yukarı kaldırılarak kullanılması, dikkat çekmek istediğiniz bir hususu aktarırken en güzel yardımcınız olacaktır. Normal bir mimik ve kırılcı olmayan sözlerle yaptığınızda, muhatabınızın bilinçaltına dikkatli olması mesajını veriyorsunuz.



Bu hareketin bir başka kullanılış biçimi, işaret parmağın başparmakla birlikte silah şekline getirilerek kullanılmasıdır. “Söylediklerim karşısında teslim olun!” mesajının direkt bilinçaltına gönderilmesidir! Etkileyici değil mi?



Aradaki Farklar: Bu üç farklı el hareketinin etkilerini bir deney ile sınavabilirsiniz. Bir topluluğa aynı ses tonu ile “**otu-run!**” sözünü, **avuclar yukarı**, **avuclar aşağı** ve **işaret parmağı ileride** şeklinde söylediğinizde, grubun hissettiği şeyleri sorun:



- ✓ Hangi harekette kendilerini **rahat**,
- ✓ Hangi harekette kendilerini **baskı** altında,
- ✓ Hangi harekette kendilerini **tehdit** altında hissettiler.

Aynı ses tonu ile “*oturun*” dediğinizde, oluşacak farklar şunlardır:

Avuç Yukarı: Rica olarak algılanacak. **Rahat** ve **sevecen** birisi olduğunuzu söyleyecekler.

Avuç Aşağı: Üzerlerinde baskı hissedecekler. **Otoriter** ve **ciddi** birisi olduğunuzu düşünecekler.

İşaret Parmağı İleride: Doğrudan emir olarak algılanacak. **Sert** ve **tehditkâr** birisi olduğunuz intibai uyanacak.

Görüldüğü gibi bizler çevremizle, sözlerimizden ziyade beden dilimizle etkileşim içindeyiz. Aslında muhataplarımız ne söylediğimizden çok, nasıl söylediğimiz ve konuşurken hangi davranışlar içinde olduğumuzdan daha çok etkileniyorlar.

Bu anlamda, günlük yaşantımızda bilinçaltımıza gönderilen bilgilerle bombardıman altında olduğumuzu bilmek gerekiyor. Bilhassa reklamcılar bunu çok iyi kullanıyorlar. Filmlerde, propagandalarda, reklamlarda bilinçaltı hedef alınıyor. Buna **subliminal** mesajlar adı veriliyor.

Subliminal (bilinçaltı) mesaj, reklam, film gibi seyirciyi muhatap alan yerlerde, gömülü olan bir işaret veya mesajlardır. Normal bir insanın algısı bunu hemen fark edemez ve bu mesajlar bunun üzerine kurgulanmıştır. Maalesef reklam ve propaganda alanlarındaki bu çalışmalar, toplumları savunmasız bırakmaktadır. Bilhassa bu mesajlardan en çok çocuklarımız etkilenmektedirler.



Subliminal mesajların en masumu saat reklamlarında görülür. Reklamlarda saatlerin büyük bir çoğunluğu, 10'u 10 geçeyi göstermektedir. Çünkü saat onu on geçede iken gülen yüz şekli belirler. Bu da bilinçaltına olumlu bir imaj bırakmaktadır.



Bu çalışmalar ile ilgi bir deney seyretmiştim. Psikologlar reklamcıları kendi aletleri ile tuzağa düşürmek için çalışma yaparlar. Bir grup reklamcıya, hayvan mezarlığı oluşturmak istediklerini ve bu düşünceleri için bir reklam veya afiş çalışması oluşturmak istediklerini söylerler. Reklamcılar, hayvan mezarlığı fikrini topluma en iyi şekilde tanıtmak için bir çalışma yapacaklardır. Bu çalışma psikologların kendi bürolarında olacaktır ve reklamcılar almak için kendi araçlarını gönderirler. Büroya geldiklerinde psikologlar onlara kapalı bir zarf verir ve bu zarfı çalışmalarının sonunda açmalarını isterler.

Reklamcılar çalışmalarını bitirdiklerinde psikologlara sunum yaparlar. Sunumun sonunda psikologlar reklamcılardan zarfı açmalarını isterler. Zarfı açtıklarında gözlerine inanamazlar. Çünkü kendi çizdikleri afiş resmi ile zarfın içindeki resim arasında inanılmaz bir benzerlik vardır. Hatta sloganları bile birbirine çok yakındır. Çok şaşırırlar. Zîra ne yapacaklarını önceden kendileri dâhil hiç kimse bilmiyordu. Yapacakları işi büroda öğrenmişlerdi. Yani, kafalarında daha önceden tasarladıkları bir çalışma yoktu.

Peki, bu benzerlik nasıl olmuştu?

Bunun nasıl olduğu aslında çok basitti. Reklamcıların uyguladıkları metodu bu sefer psikologlar onlara uygulamışlardı. Araçları ile onları aldıklarında yolun belli güzergâhlarında *subliminal* mesaj yerleştirmişlerdi. Caddelerin belli yerlerine, panolara, yolun kenarında bekleyen öğrenci gruplarının kıyafetlerine vb. resimli ve sloganlı bilinçaltı mesajlar yerleştirmişlerdi. Reklamcılar çevrelerini seyrederek aracın içinde yol alırken, bu mesajlar bilinçaltlarına yerleşmişti. Neticede, psikologların çizdikleri resimle benzer bir fotoğraf oluşturmuşlardı. Hem de sloganlarına kadar bir benzerlik!

Evet, tıpkı bu örnekte olduğu gibi, hareketlerimiz, muhataplarımızın bilinçaltlarına gönderilen küçük mesajlardır. İnsanlar sözlerinizden ziyade sizin hareketlerinizden etkilenmektedirler.



5. İKİ ELİN BİRBİRİNİ TUTMASI



Bu hareketi yapan kişi, kendisiyle el ele tutuşmuş gibidir. Kendi kendine güç alma davranışdır. Kişi başkasının elini tutarak güç almak yerine kendi elini tutarak güç almaktadır. Güven eksikliğinde veya baskı hissedildiğinde ortaya çıkar. Tedirgin ve rahat olmayan insanlarda gözükür. İnsanın rahatlaması arttıkça eller açılacak ve kişi rahat bir duruşa geçecektir.



Resimde hanımefendinin elleri vücudunun önünde birleşerek cephesini kapatma eğilimindedir. Karşısındaki beyefendi ise kendisi ile el ele tutuşarak tedirginliğini, gerginliğini veya heyecanını gizlemeye çalışıyor. İkisinin de ortak tavrı cephelerini kapatma eğiliminde olmalarıdır.



Avuçlarını birleştirerek dinlemek, el ele tutuşmanın bir başka çeşididir. Kişi, konuşmalara ilgili gözükür. Hatta muhababını eğilerek de dinleyebilir. Ancak bu davranış biçimi kişinin çok rahat olmadığını işaretini verir. Hareket yukarı çıktıkça olumsuz-

luğun arttığının işaretini verir. Bir sonraki aşama ellerin kenetlenmesi şeklinde gerçekleşebilir.

6. ELLERİN ÇATI OLMASI

İki elin parmak uçlarını birleştirip çatı haline getirme hareketi, kendine güvenin ve konuya hâkim olmanın bir göstergesidir. Bu davranışı sergileyen kişiler konu hakkında yeterince bilgi sahibi oldukları mesajını verirler. Başın durumuna göre kişi, *kendini beğenmiş* veya *tehditkâr* bir ifade görüntüsü oluşturur. Öğrenilmiş bir harekettir.



Baş ekseninden hafifçe aşağıya düşmüş vaziyette yapılırsa tehdit olarak; geriye atılmış baş hareketiyle birlikte yapıldığında kendini beğenmişlik olarak algılanır. Çatı hareketinin dudaklara değmesi ise kişinin düşüncelerinden emin olduğunu ve bunları dile getirmek istediğini gösterir.



Bu çatı hareketi, (öğrenilmiş bir hareket olarak) her ne kadar kendinden emin bir tavır sergilemek için kullanılsa da, yüzdeki gülümsemelerle birlikte yapıldığında kişi, heyecanını ve bilhassa tedirginlik gibi ruhsal halini gizleyerek duruma hâkim olduğunu göstermek ister.



Elleri çatı halde iken dudakları içe büzmüş bir kişi ile karşılaşırsanız, bu kişi, var olan endişesini saklama gayreti içinde demektir. Ellerinin durumundan konuyu kavramış mesajı verse de, dudak hareketi ile endişesini (sessizce!) dile getirmektedir!





Resimdeki iki kişiden sağdaki olanın ellerini rahat kullanmasından daha rahat olduğunu anlayabiliyoruz. Soldaki kişi ise öğrenilmiş

hareket olan çatı hareketini yaparak rahat olduğunu gösterme çabasında.



Ayrıca, bu konuda dikkat edeceğimiz husus, kişi çatı hareketini göğüs hizasına çıkardıkça bedeninin merkezini kapatma eğiliminde olduğudur.

Sonuç itibarıyla, çatı hareketi öğrenilmiş bir tavidir. Ancak, yapmacık gözükmemek için abartıdan kaçınmak gerekir. Aksi takdirde doğallığınızı bozabilecek bir davranış içinde gözükürsünüz. **Zîra doğallığınızı kaybederseniz inandırıcılığınızı da kaybedersiniz.**

7. ELLERİN OVUŞTURULMASI



Ellerini ovuşturan kişi, çevresine ne kadar rahat olduğunu göstermeye çalışan ama aslında rahatsızlığını ve çaresizliğini ortaya koyan kişidir. Bu hareket, tedirginliğin, güvensizliğin, hatta bir heyecanın beden diline yansımış halidir.

Bu hareketi yapan kişilerin genelde gülümsediklerini de fark edersiniz. “*El ovuşturma*” hareketini dudaklarındaki gülümsemeyle yapan bir kişi, mahcubiyetini gizleyen ve rahat olduğunu göstermek telaşında olan kişidir. Netice itibarıyla, “*el ovuşturma*” hareketi ile ortaya konan rahat tavır, bir duygu gizlemesidir.

Elini ovuşturarak yıkama hareketi yapanlar, inandırıcılıktan ve doğallıktan uzak olduklarını bilmelidir.

Bu hareketi, tedirginlik yaşayan veya özgüven eksikliği yaşayan kişilerde de görebilirsiniz. Kişi, olumsuz durumunun tedirginliği ile ellerini ovuşturarak bilinçaltında kuvvet kazanmak istemektedir.

Ellerin ovuşturulmasının aksine, bir insan ellerini birbirine hızla sürtüyorsa, genel olarak olumlu bir beklenti içinde demektir. Ancak elini yavaş yavaş sürtme hareketinde bulunuyorsa kendi lehine bir beklentisinin dışında karşı tarafın aleyhine bir durum olduğunu düşünebiliriz.



8. BAŞPARMAK GÖSTERMEK

İnsanoğlu başparmağı *statü*, *saygınlık*, *üstünlük*, *otorite*, *ortam hâkimiyeti ve kendisine olan güveninin* bir göstergesi olarak kullanır. Bunu da değişik yol ve yöntemlerle gösterir.

Kendine güvenen ve ortam hâkimiyetinde olan bir kişi, kolunu bağladığında farkında olmadan başparmağını gösterir.

Bazen insanlar ceketinin yaka kenarlarını kavrayıp başparmağını yukarı kaldırma hareketi yaparlar. Kimilerinde bu davranış son derece doğal seyrinde tezahür etse de, kimi insanlar için öğrenilmiş bir harekettir.



Eğer hareketler insanda doğal olarak gerçekleşiyorsa bu hemen fark edilir ve etki gücü çok yüksek olur. Ancak taklit hareketler yani insanın doğallığına yer-



leşmemiş davranışların etkisi sıfıra yakındır. Dolayısıyla, bir kimse öğrendiği bir hareketi tam özümseyememişse bu hemen fark edilir. Özümsememiş davranış ile doğal olan ve özümsemiş hareketler arasında bariz farklar oluşur. Hazmedilememiş hareketler, tıpkı midede sindirim bozukluğuna yol açması gibi, muhataplarımızda da bu hareketlerimizi sindirememe gibi bir durum oluşur. Çünkü sahtesini doğalından ayırt etmek kolaydır. İnsanı etkileyen ise doğal davranışlardır.

Babam 82 yaşında. Bir dönem Rahmetli Turgut Özal Beyefendi ile politika yapmış bir insandır. Hayatında hiç beden dili dersi almadı. Ama mimik ve jestleriyle, oturuşu kalkışı ve duruşuyla, kısacası konuşurken ve dinlerken gösterdiği beden dili hepsi örnek teşkil edecek cinsten ve ders niteliğindedir.

Demek ki, bazı şeyler öğrenilmeden de Cenâb-ı Hakk'ın *bir lütfu* olarak tezahür edebiliyor. Bunun dışında, bir insanın yaratılıştan bu meziyetleri olmasa bile, değişik ortamlara gire çıka, bu davranışlara yatkınsa, göre göre farkında olmadan etkili bir beden diline sahip olabiliyor. **Rabbim, ilmimizi ve meziyetlerimizi doğru yerlerde kullanmayı nasip etsin.**



Aynı şekilde ceketin yaka kenarlarını kavrayarak başparmak gösterme davranışı içinde olan birisi bu hareketi sindiremediğinde bu, başının duruşuna da yansır. Bu hareketi gerçekleştirirken başını yukarı kaldırır mışsa, gurur, kibir olarak; başını ekseninden aşağıya düşürmüş ise, bu defa tehdit olarak algılanır. İnsanlar kendilerini baskı altında hisseder. Dolayısıyla bu davranış içindeyken iletişimi sürdürebilmemiz, başınızın nötr olmasına bağlıdır.



Kendisine bir statü kazandırmak isteyen veya statüsünü belli etmek isteyen kişi bunu, başparmağını yelek veya ceket cebine sokarak da belli eder. Kişi, bu hareketiyle fark edilmek isteğinin işaretini verir.

Bazı kişiler, pantolonla kemer arasına veya pantolon ceplerine sokulmuş başparmaklarla, kendilerine olan güvenlerini ve kendilerinden emin olma hallerini gösterirler. Bu hareket doğal seyrinde bazı kişilerce çokça yapılır.



Bu duruş bazen meydan okuma ve erkeksi bir davranış olarak kullanılır. Bir erkeğin bu hareketi eşinin yanında kullanması ise, etrafına dikkatli olunması konusunda bir mesaj olarak algılanmalıdır. Bu durumda hareket, "Kıskançlık!" göstergesi olarak gerçekleşir. Dolayısıyla zaman ve şartlara bağlı olarak bu hareket bir saldırganlık olarak yorumlanabilir.

Başparmak ile ilgili bu tür davranış biçimlerini kadınların da yaptığı nadirattan da olsa görülmektedir. Bu hareket kadınlar tarafından, kendi cinslerine gönderilen mesaj olarak kullanıldığı gibi, bir dişilik ifadesi olarak da kullanılmaktadır.

Pantolonun ön veya arka cebine dört parmağını sokup başparmağını dışarıda bırakan kişi, stresini veya saldırganlığını gizleyerek meydan okuma davranışı içindedir. Sonuçta el cebe girmiştir. Ellerin saklanması bir şeylerin sakladığının işaretidir. Burada gizlenen ise duygulardır.



Yandaki iki resimde ilk bakışta iki kişinin de davranışları aynı gibi gözükse de aralarında bariz farklar var. Soldaki kişi başparmaklarını dışarıda bırakarak kendisine daha erkeksi bir poz vermek istemiş. Sağdaki resimde ise kişi, ellerinin tamamını cebine saklayarak (!) duygu gizlemesi içine girmiş. Bu kişilerin etraflarına gülücükler attıklarını da görebilirsiniz. Ama elleri onları ele vermektedir.





Kendini baskı altında hisseden ama rahat da gözükmek isteyen kimseler, başparmaklarını dışarıda bırakarak ellerini ceplerine sokarlar. Bu durum aslında gizlenmeye çalışılan gerginliğin dışa yansımış halidir.

Streslerini elleriyle ceketlerinin önünü vücutlarının merkezine çekerek cephelerini kapatma çabalarından da anlayabiliriz.

Zaten kendini kapatan bir kişi, vücudunun merkezini kapatma eğiliminde olacağı için, olumsuzluk anında ellerini cebine sokmasa bile ceketinin önünü içe çekerek merkezini kapatma eğiliminde olur. Eğer muhatabınız sizinle görüşme halinde iken birden ceketinin kenarlarını tutup içe doğru kapatma davranışında bulunmuşsa kendisi için ters giden bir şeyler var demektir. Muhatabınız, üzerinde baskı hissetmiş olabilir.

Başparmak günlük hayatta özellikle birisini veya bir olayı ifade ederken de kullanılır. Burada başparmak kullanılmasıdaki esas amaç, konunun veya bahsedilen kişinin öneminden kaynaklanmaktadır. Bu hareketi esas bu yönüyle algılamak gerekir.



Bazen de lafın arasında üçüncü bir şahıstan alayla veya ithamla bahsedilirken omuz üzerinden başparmakla geriye veya yana doğru işaret edilir.

Fakat **zanna** düşmemek için, yorumlarken dikkatli olmak ve genellemek gerekir!

İnsanları, gıyabında alaya almak, onlardan alayla bahsetmek insanlık edebi ve adabıyla bağdaşan şeyler değildir. Neticede bir gıybettir. Peygamber Efendimize **gıybet** nedir diye sormuşlar. Efendimiz (s.a.v.), "Konuştuğunuz kişi söylediklerinizden hoşlanmayacağı bir şeyse bu gıybettir."

Ama ya söylediklerimiz doğru ise, diye sorduklarında, Efendimiz (s.a.v.), "Zaten hakkında söylenen şeyin doğru olması gıybet, eğer konuştuklarınız doğru değilse bu da **iftira** olur!" buyurmuşlardır.

"İnsana Hâlik'in nazarıyla bakmak gerekir. Onları alaya almanın ve onları hor ve hakir görmek ne kadar büyük bir vebal ve kul hakkıdır.

Yaratan'dan ötürü yaratılanı sevmek, Halik'in şefkat nazarıyla mahlûkata bakış hassasiyeti kâmil müminlerin vazgeçilmez şiarıdır. **Zîra imanın ilk meyvesi merhamettir.** Enaniyet, benlik, kibir, haksızlık, merhamet-şefkat yoksulluğu, fitne, dedikodu-gıybet, Allah'ın kullarıyla alay etmek, küçük görmek, öfke, iftira, haset, haksızlık, hayâsızlık, gurur, kibir, yalan... Bunlar silinecek. Bunlar kalpte varsa, o kalbin Cenâb-ı Hak'la dost olma imkânı çok zor. Temiz bir bardakta bulunan saf ve berrak bir suya, bir damla necaset düştüğünde nasıl ki o su, bütün safiyet ve kıymetini kaybederse, Allah'ın kullarını küçük görerek dolaylı yoldan büyüklenmek de kulun Hak katındaki değerini yok eder.

Hız. Ali (r.a.)'ın ifadesiyle: "Övünmek Âdemoğlunun neyine ki? Evvelî nutfeye, sonu ise cifedir! Kendi rızkını dahi yaratamadığı gibi, kendini helakten de kurtaramaz. "

Rabbimiz âyet-i kerîmede şu ikazda bulunur:

"Ey iman edenler! Bir topluluk diğer bir topluluğu alaya almasın belki de onlar, kendilerinden daha hayırlıdır."

(Hucurât, 11)

... Adamın biri, **Lokman Hakîm**'in siyah yüzüne, kalın ve çatlak dudaklarına gözlerini dikmiş, pür dikkat bakmaktaydı. Bu bakıştaki niyeti ise, onu küçümsemek, hor görmektir. Bunu anlayan Lokman Hakîm, karşısındaki ham, nâdân ve gâfil adama hiçbir kızgınlık emâresi göstermeden, tatlı bir üslûp ve nezâket dolu bir tavır ile şu hikmetli karşılığı verdi:

"-Yüzümün siyah, dudaklarımın kalın ve çatlak olduğuna küçümseyici gözlerle bakma. Çünkü onları ne ben boyadım ne



de ben çatlattım. Benim vazifem, o kalın dudaktan kötü söz çıkarmamak, siyah yüzü, yanlış bir işle utandırmamaktır. Kalbim beyaz (îmân nûruyla aydınlık), sözüm (zarîf bir) inci gibi olduktan sonra, yüzümün siyah, dudağımın kalın oluşunun ne ehemmiyeti var.”

... Allah'ın yaratıp kıymet verdiği kullarını hor görmek, bedenî veya diğer husûsiyetlerinden dolayı küçümsemek, çok çirkin bir davranış olmasının yanında, ilâhî gazabı da celbeden bir hâdisedir.

Hiç şüphesiz ki, bir kimsenin sâdece zâhirine bakılarak Allah katındaki gerçek değeri bilinemez. Nitekim **Peygamber Efendimiz** (s.a.v.) bir hadîs-i şerîflerinde bu hakîkati şöyle ifâde buyurmuşlardır:

“İçinizde saçı-başı dağınık, eski elbiseler içinde, garip görünümlü ve insanların itibâr etmediği nice kimseler vardır ki, (bir konuda) Allah'a yemin etseler, Allah onların yeminlerini boşa çıkarmaz (mutlakâ yerine getirir)...”

Zünnûn-ı Mısri -rahmetullâhi aleyh-, başından geçen bir hâdiseyi şöyle nakletmektedir:

“Bir gün, üzerinde eski, yamalı ve pejmürde elbise bulunan bir genç gördüm. Nefsim ondan uzak durmak istiyorsa da kalbim onun velî olduğuna şâhitlik ediyordu. Nefsimle kalbim arasında kalıp, düşünmeye başladığım sırada genç, bu sırrıma vâkıf oldu ve bana bakarak:

«Ey Zünnûn! Bana, elbisemin yamalı ve eskiliğini görmek için bakma! (Zâhire takılma. Bilmez misin ki) inci, sedefin içinde olur.» dedi ve oradan savuşup gitti.”

Bursevî Hazretleri de, hangi sebeple olursa olsun, kimseyi küçük görmemek gerektiğini anlatırken şu câlib-i dikkat misâli verir:

“Mü'min, diğer kardeşlerini hafife almamalı, onlara tepeden bakmamalıdır. İblis, Âdem Aleyhisselâm'a hakâret gözüyle baktı ve kendini beğendi... Ancak ebedî olarak lâne-



te uğradı ve kahroldu gitti. İşte kim bir Müslüman kardeşini hakir görür ve kendini ondan daha üstün zannederse, âdeta zamanın iblisi olur, kardeşi de zamanın Âdem'i makamından hisse alır.”

O hâlde bir mü'mine yakışan, Yaratanından ötürü bütün insanlara rahmet nazarıyla bakabilmek, onlara karşı dâimâ hüsn-i zan beslemek, hürmetkâr olmak, değer verip güzel muâmelede bulunmaktır.

Cenâb-ı Hakk'ın, hiç kimseyi hakir görmemek husûsundaki kat'î tâlimâtı şu şekildedir:

“Ey mü'minler! Bir topluluk diğer bir topluluğu alaya almasın. Belki de onlar, kendilerinden daha hayırlıdır. Kadınlar da kadınları alaya almasınlar. Belki onlar kendilerinden daha hayırlıdır. Kendi kendinizi ayıplamayın, birbirinizi kötü lâkaplarla çağırmayın. İmândan sonra fâsıklık ne kötü bir isimdir! Kim de tevbe etmezse, işte onlar zâlimlerdir.” (Hucurât, 11)

Âyet-i kerîmedeki; **“kendi kendinizi ayıplamayın”** beyânı ile, din kardeşini ayıplamaya kalkan bir müslümanın, aslında kendi ayıbını ortaya koymuş olacağı vurgulanmaktadır. Nitekim hadîs-i şerîfte de:

“Mü'min, mü'minin aynasıdır.” buyrulmuştur.

Diğer taraftan bir din kardeşini ayıplamak, kendisini o ayıptan berî görmek suretiyle dolaylı bir övünme mânâsı taşır. Bu da bir kibir alâmetidir. Kibir ise, hadîs-i şerîfte bildirildiği üzere, insanı Cennetten mahrum eden çirkin bir vasıftır.

Âyet-i kerîmede şöyle buyrulmaktadır:

“Arkadan çekiştirmeyi, yüze karşı (ayıplamayı, küçük görmeyi, el, kaş ve göz işaretleriyle) eğlenmeyi âdet edinen herkesin vay hâline!” (Hümeze, 1)

Dolayısıyla herhangi bir mü'mine el veya dille zarar vermek, aslında o kişinin kendine zarar vermesi mânâsına gelmektedir.



Mevlânâ Hazretleri bunu bir misâl ile şöyle ifâde eder:

“Bir siyâhî, kendi yüzünü aynada çirkin görüp aynaya tükürmüştü! Tükürmüştü de demişti ki:

«–Ey ayna! Sana lâyük olan da budur! Beni ne kadar da çirkin gösterdin!»

Ayna dile gelmiş ve;

«–Ey kör, aşağılık kişi!» demişti. «Bende gördüğün çirkinlik, senin rûhundaki kötü duyguların dışı akseden çirkinliğidir! Şu yaptığın terbiyesizliği bana değil, aslında kendi çirkin suratına yapmış oldun! Sen; kendi çirkin yüzünü kirlettin! Bu pislik bana bulaşmaz; çünkü ben, parlak, lekesiz bir aynayım!» (Sen aynaya tüküreceğine, önce gönül aynanı cilâlamaya çalış.)”

Hiç şüphesiz Cenâb-ı Hak, insandaki her âzâyı bir hikmet gereği yaratmıştır. **Ramazanoğlu Mahmud Sâmî Efendi** -rahmetullâhi aleyh-’in buyurduğu gibi;

“Kalbin yaratılış sebebi, mârifet ve tevhidle meşgul olmaktır. Lisânın vazifesi ise, şehâdet ve tilâvetle meşgul olmak, insanların ayıplarını konuşmamak ve insanlara yumuşak ve gönül alıcı bir üslûb ile hitâb etmektir. Her bir âzâyı yaratılış maksadına göre kullanma hususunda Cenâb-ı Hakk’a verdiği söz tutmayan kişi, O’nun gazabına uğrar.”

Yani sözün kapısı olan dil ile duyguların merkezi olan kalbi korumak çok ehemmiyetlidir.

Rasûlullah Efendimiz -sallâllâhu aleyhi ve sellem- mü’minin kemâle ermesi için nasıl bir lisan ve gönül dünyasına sahip olması gerektiğini bir hadîs-i şerîflerinde şöyle ifâde buyurmuşlardır:

“Mü’min; insanları kötüleyen, lânetleyen, kötü söz ve çirkin davranış sergileyen kimse değildir.”

Yani insanları kötülemek, aşağılayıcı ve alaycı bir tavır sergilemek, kâmil mü’min olmaya mânîdir. Bilakis başkalarının ayıplarını araştırıp onların şahsî kusurlarını ifşâ edenler, hara-



ma müptelâ olmuş bedbaht kimselerdir. Nitekim sözde ve davranışta haddi aşmak, kötü söz ve çirkin davranışlar sergilemek, sâlih bir mü'mine yakışmaz. Allah'ın kullarını hor gören bir nazar, hiçbir mü'minin vasfı olmamalıdır.

Velhâsıl; dolaylı bile olsa bir mü'minin; alay etmek suretiyle kalp kırmaktan, küçümseyici tavırlarla gönül incitmekten şiddetle kaçınması lâzımdır. Zîra bu hâl, büyük bir kul hakkıdır. Helâlleşilmediği takdirde, cezâsı kıyamete kalmaktadır.”^{20 21 22}

Dolayısıyla Allah'ın kulları ile alay etmek ve onları hakir görmek kalplerdeki çiban gibidir. Bayezid-i Bistami Hazretleri ne güzel söylemiş:

“Halka avam nazarıyla bakan, yani onları hor ve hakir gören kişi, onlardan nefret eder. Halik'in nazarıyla bakan ise onlara merhamet eder.”

Konumuzu, başparmağın önemini anlatan bir yazısının özetiyile bitirelim:

“Medeniyet, başparmağın eseridir... Başparmağın diğer parmaklarla birleşip iş görebilecek vaziyette olmasıdır ki, insana diğer varlıklar üzerinde üstünlük imkânını veriyor.

...Akıl ve zekânın ortaya koyduğu bütün plân ve programları teoriden pratiğe fikirden uygulamaya çıkarırken hep başparmağa muhtaç oluyoruz. İlmin anası olan yazı yazmayı, vazgeçilmez araç ve gereçlerin yapımını, sanayin bütün dallarındaki faaliyetleri başarabilmek için hep ona muhtacı.

...En uygun düzen ve ölçülerle diğer parmakları yaratan, başparmağın da yaratıcısıdır. Çünkü aralarında müthiş bir uyum ve işbirliği vardır. Sonra iki elin de yaratıcısı aynıdır. Zîra iki el arasında da aynı uyum ve paralellik vardır. Birlikte hareket etmek ve yardımlaşmak için yaratıldıkları apaçıktır.

20. www.osmannuritopbas.com/dildeki-hancer-giybet

21. www.osmannuritopbas.com/hak-katinda-kiymetli-olan

22. www.osmannuritopbas.com/bayezid-i-bistami-rahmetullahi-aleyh-5



...Bütün bunları kim yapmışsa, kim yaratmışsa; bütün vücudu yaratan da O'dur.

...İnsan vücudunun dış ve iç organları arasındaki akla hayretler veren uyum ve ahenk de müthiştir. En küçük bir tesadüfe ve şuursuz oluşa yer vermeyecek şekilde yüce bir **San'atkâr**'ın erişilmez bir san'at mu'cizesini gösteriyor insan vücudu.

...Varlığımızın her noktasında Allah'ın taklidi imkânsız san'atlarının parıldadığını görüyoruz.

...**İnsan gören bir gözle bakabilirse, bu kâinattaki her şey onu Rabbine götürür. İnsan, bakmalı ve bir başparmak-taki ilâhî san'atı da düşünüp imanını güçlendirmelidir.**"²³



23. Vehbi Vakkasoğlu, Öğretmenin Not Defteri, Cihan

DUYGULARIMIZIN PARMAKLARA YANSIMASI

Beden dili, dile gelmeyen duygu ve düşüncelerin dışı vuruş halidir. Bunun en bariz göstergesi, elin hareketlerinde ve parmaklarda oluşur. Düşünce veya duygularımızı tam ifade edemediğimizde bunlar beden dilimizle açığa çıkar.

Meselâ, bir sorunla karşı karşıya kalan kişi, sorunlarıyla baş edemediğinde bedensel tepkisini parmaklarını, kolunu, bacağını kaşıyarak gösterir. Bu sırada insanın vücudunda hangi bölgesine dokunduğu tesadüf değildir. Zîra ifade edemediğimiz duygularımız bu bölgelerde ifade bulur.

İnsanların hangi parmağını tuttuğu, genelde bilinçaltında öğrendikleri ile doğru orantılıdır. Meselâ, başparmak, bilinçaltımızda onayı ve otoriteyi temsil eder. Bu bakımdan başparmağını tutan bir kişi bu duygularını yansıtır; bu kişi onay bekleyen ve işleri istediği gibi gitmeyen, gergin kişidir.

Bazen de, karşı tarafın otoritesinden rahatsızlık duyup kendi otoritesinin sarsıldığını düşünen bir kişi, kendisini rahat ifade edemediği zaman başparmağını tutarak veya kaşıyarak sözel olmayan bir tepki verir.

Ellerini kenetleyip başparmaklarıyla oynayan ve başparmaklarını birbirlerinin etrafında döndüren kişi ise, onaylanmayı bekleyen ama üzerinde baskı hisseden sıkılmış kişidir.

Aynı şekilde, işaret parmağını beden diline yansıtan kişi, kendini ve düşüncelerini göstermek isteyen kişidir. Bunu başaramadığında



işaret parmağını tutar veya kaşımaya başlar. İnsan “ben” derken, bunu işaret parmağı ile beden diline yansıtır.

Yüzük parmağı bilinçaltımızda evlilik gibi ilişkileri çağırıştırır. Bir kişi, evliliği, ailesi veya aile bireylerinden biri ile ilgili bir sorun yaşıyorsa yüzüğü veya yüzük parmağı ile oynamaya başlar. Ama yüzükle oynamak aynı zamanda gizli kapanmaya işarettir. Stres, heyecan ve güvensizlik yaşayan insanlar kalabalık bir ortama girdiklerinde üzerindeki herhangi (kol düğmesi gibi) bir eşya ile oynamaya başlarlar. Buradaki esas amaç insanın vücudunun merkezini kapatma eğiliminde olmasıdır.

Bazen parmakları tutma veya kaşıma işi, enerji boyutunda gerçekleşir. Bu ne demektir? Meselâ, bazen bir meyve veya sebzeyi canınız çok çeker. Uzmanlar der ki, *canınızın çektiği o yiyecek aslında vücudunuzun ihtiyacı olan yiyecektir. Tıpkı, canınız su isteğinde vücudunuzun o an suya ihtiyaç hissetmesi gibi.*

İnsanın vücudunda enerji hatları vardır. Bu meridyenler vücudumuzdaki organlarımız ve parmaklarımızdan geçerler. Bu anlamda her parmağımız, farklı bir enerji noktasını temsil etmektedir. Dolayısıyla, insanın o an hangi parmağını tutup ovaladığı o enerji hattı ile ilgilidir. İşte, o enerji hattındaki rahatsızlık, insanı rahatlatmak için ilgili olan parmağı ovuşturmaya veya kaşımaya itmektedir. Meselâ, kalp meridyeni serçe parmak üzerinden geçerken, orta parmak üzerinden vücudumuzun dolaşım meridyeni geçmektedir:

“Serçe parmak kalbi temsil eder ve kişi bu acılarını ifade edemediğinde serçe parmağını tutmaya veya kaşımaya başlar.”²⁴ Kişi serçe parmağını ovalayarak rahatlama ihtiyacı hisseder. Hakikaten kalbini acıtacak kadar acı bir olaya tahammül edemeyen kişinin bazen serçe parmağını tuttuğuna şahit olursunuz. Cenaze başında bekleyen bazı kişiler serçe parmağını tutarak kendilerini dizginlemeye çalışırlar.

“Bir kişi, arzu ettiği istek ve düşüncelerinin gerçekleşemeyeceğini inandığında ortaparmağını tutmaya veya kaşımaya başlar.”²⁵ Orta parmağını tutan kişi, bastırılmış bir arzusu veya

24. Philippe Turchet, Bedenin İnce Dili, Sistem

25. Philippe Turchet, Bedenin İnce Dili, Sistem



düşünceleri olduğunun işaretini verir. Buna bağlı olarak, dolaşım bozukluğu çeken kişi farkında olmadan orta parmağını ovalayarak rahatlamaya çalışır.

Bir olaya hâkim olamamanın ızdırabını yaşayan bazı kişiler ise, parmaklarının tamamını kavrayarak konuyla daha fazla ilgilenmek istediğini beden diline yansıtırlar.

Öte yandan, insanlar bazen eline bakarak veya parmak uçlarını sıvazlayarak konuşurlar. Bu hareket, (daha sonraki bölümlerde göreceğiz), zaman kazanma ve düşünceleri toplama davranışı olarak ortaya çıkar.

İnsan olumsuz duygulara sahip olduğunda ya da savunmaya geçtiğinde, bilinçaltında sorunu ötelemek isteğinden kaynaklı elinin veya kolunun dışını kaşımaya başlar. Kendini dışarıya kapatan insanlar ellerinin tersini gösterir. İletişime açık olmanın göstergesi ise el ve kolların içidir.

Kendini dışarıya kapatan kişilerin avuçlarının kapandığını görürsünüz. Kişinin stresi arttıkça elini hafif kapatma eğilimi göstererek yumruk haline getirir ve elinin sırtını kaşımaya başlar. Yumruk halindeki el öfkenin şiddetini ve stresin yoğunluğunu gösterir.

Konuya olan hâkimiyetinden dolayı söylemek istedikleri veya bildiği şeyleri henüz dile getiremeyen kişilerin avuçlarını kaşıdığını veya avucunu ovuşturduğunu görürsünüz. Bu kişilerde bildiklerini ifade edememenin *sabırsızlığı* vardır.

BEDENİMİZE DOKUNMAK

İnsanlar hangi durumlarda ve hangi duygularında nasıl bir bedensel tepki veriyorlar? Gözlemlerim şunu gösterdi ki elin, vücudun omuz ve arka kısmına dokunması olumsuz duygularda meydana geliyor. Meselâ, bir kişi olumsuz bir durum yaşadığında veya kendisini zor durumda bırakan bir soru ile karşılaştığında elini daha çok beline götürüyor. Elini beline götüren kişi ortamdan veya



bulunduğu durumdan kaçma, uzaklaşma isteğini göstermektedir. Çünkü bu kişiler çaresizliğinin işaretini verirler. Kendilerine yöneltilen sorular karşısında kendini çaresiz veya mahcup hissederler. Dolayısıyla utanmış ve sıkılmış bu kişilere sorularınızda ve konuşulan konuda ısrarcı olmayın. Üzerlerine fazla gitmeyin. Onları rahatlatma yolunu arayın.

Bir sorunun ağırlığını taşımakta güçlük çeken ve halletmek için sabırsızlık yaşayan bir kişi ise, elini omuz ve sırt bölgesine götürerek çaresizliğini beden diline yansıtır.



Bir insan, “Ben” derken kendisini işaret eder ve göğüs bölgesine dokunur. Bilinçaltından gelen bu bilgiyle, kendini ifade edemeyen, fark edilmek isteyen, kendini göstermekte kendini yetersiz hisseden ve yeterince saygı ve ihtimam görmediğine inanan bir kişi, bunları dile getirirken göğüs bölgesine dokunarak fark edilmemenin üzüntüsünü beden diline yansıtır. Çünkü göğüs bölgesi, kişinin kendini işaret ettiği bölgedir.

Tok olduğunu ifade eden veya maddi değerlerinden bahseden bir kişi ise, karnına dokunur. Aynı şekilde, karın bölgesine dokunan kişi, meydana getirdiği eserlerinin veya maddi değerlerinin başkaları tarafından fark edilmediğini veya yeterince takdir edilmediğini beden diline yansıtır.

Takdir ve övgü görmek güzeldir. Ancak, bizler takdir ve övgüyü insanlardan değil, Allah’ın rızasında aramalıyız. Ancak o zaman huzurlu olabiliriz. Çünkü kuldan takdir ve övgü bekleyen bilmelidir ki orada Allah’ın rızası yoktur. Allah’ın rızasının olmadığı bir yerde de huzur yoktur.

Ama insanları takdir etmeyi de bilmek gerekiyor. Takdir de övgü de insanın benliğine değil, davranışına olmalıdır. Zira benliğe yapılan övgü, insanı benliğe ve kibre götürür. Dünya tarihi kibir ve büyüklük hastalığına kapılmış nice eli kanlı liderlere şahittir.

Yani, “ne kadar muhteşem yapmışsın” demekle, “sen ne kadar muhteşem bir insansın” demenin, insanın üzerindeki tesiri çok farklıdır. Birisinde davranışa takdir varken öbüründe ise benliği şaha kaldırmak vardır. İnsanda ene şişince bir müddet sonra artık her şeyin kendisinden olduğunu düşünmeye başlar. Hâlbuki bizler çalışarak ve emek sarf ederek, Allah’ın bizlere verdiği *meziyetlerle*, *akıl*, *beden* ve *ruh* sağlığı ile bunları başarabildiğimiz bilincinde olmamız gerekiyor.

İnsanın vücudunda dokunduğu yerlerden bir diğeri bedenin yanısıdır. Eğer bir kişi istemeden ve üzülmekle muhatabının isteğini ret etmek zorunda kalmışsa, eli bedeninin yanına gider ve orayı ovalamaya başlar. Dolayısıyla bir gün birisinin yardımını istediğinizde sebebini anlayamadığınız bir şekilde reddedilir iseniz, eğer muhatabınız sizi ret ederken vücudunun yan tarafını kaşırsa, bu durumda muhatabınız dile getirmese de isteğinizi, üzülmekle ve istemeden ret etmiş demektir. Bu davranış içinde olan bir kişi, isteğinizi yerine getirme konusunda yetersiz olduğunu ya da imkânlar dâhilinde mümkün olmadığını ifade etmektedir.



Dolayısıyla olumsuz bir cevap aldığımızda durumu tam anlamadan hüküm vermek, ileride bizi mahcup edebilir. Burada da bakış açımızı genişletmek gerekiyor.

Bakış açısı, insanlara veya olaylara baktığımız merceklerdir. Merceğimizi değiştirmeden tavrımızı değiştiremeyiz ve doğru sonuçlara varamayız. Bu demektir ki, bir şeyi severek de algılayabiliriz, kızarak da...

Bu tamamen bakış açımıza bağlıdır. İnsana farklı açılardan yaklaştıkça farklı algılar, farklı izlenimler alırız. Meselâ bir olayda uyarıcı değişmese bile, bakış açısının değişmesi algıyı da değiştirir.



Said-i Nursî'nin **"Güzel gören güzel düşünür, güzel düşünenden hayatından lezzet alır."** diye güzel bir sözü var. İlişkileri diri tutmak ve zanna düşmemek için, insan ilişkilerinde doğru tavırla yaklaşımda, olaylara ve insanlara güzel gözler ile bakabilmenin, bakış açımızı genişletmenin payı oldukça fazladır.

Peygamber Efendimiz (s.a.v.), ashâb-ı kiramla yürürken, yol kenarında bir köpek ölüsü ile karşılaşır. Etraftakiler, **"Bu leş ne kadar da pis bir görüntü veriyor"** diye başlarını çevirdiklerinde, Peygamberimiz (s.a.v.) ise, bakış açısının önemine dikkatlerini çekerek, her olayda güzeli görebilmenin önemine binaen; **"Ne güzel bembeyaz dişleri var!"** buyurmuşlardır.

Sû-i zanda bulunmak insan için çok büyük bir beladır. Âhiret endişesi taşıyan herkesin bunun bilincinde olması gerekiyor:

"Allahü Teâlâ ve Tekaddes Hazretleri Kur'ân-ı Kerim'de buyuruyorlar. Mealî: - Ey iman edenler zannın birçoğundan sakının; çünkü zannın bir kısmı günahdır. (Müslümanların ayıp ve kusurlarını) araştırmayın; bir kısmınız bir kısmınızı (arkasından hoşlanmadığı sözle) çekiştirmesin. Hiç sizden biriniz ölü kardeşinin etini yemek ister mi? Bundan tiksindiniz (değil mi?) o halde (gıybet etmekte) Allah'tan korkunuz. Muhakkak ki Allah, Tevab, tevbe edenlerin tevbesini kabul edendir, Rahimdir, çok merhametlidir." (Hucurât, 12)

Rasûlî Ekrem sallallahü aleyhi ve sellem buyurdular:

"Sû-i zan etmeyiniz! Sû-i zan, yanlış karar vermeğe sebep olur. İnsanların gizli şeylerini araştırmayınız. Kusurlarını görmeyiniz. Münakaşa, haset ve düşmanlık etmeyiniz. Birbirinizi çekiştirmeyiniz. Kardeş gibi birbirinizi seviniz. Müslüman, Müslümanın kardeşidir. Ona zulmetmez, yardım eder. Onu kendinden aşağı görmez."

İnsanları Sû-i zandan kurtarmak için, töhmet yerlerinden uzak durmalıdır. Onların dedikodularına fırsat verdiği için işleyecekleri günaha sebep olmuş olur.

Allahü Teâlâ'ya da Sû-i zan etmemelidir. Günahların affolunmayacağını zan etmek, O'na Sû-i zan olur. Bir hadisi kud-



side buyrulmuştur ki: “Kulum beni nasıl zan ederse, ona zan-nettiği gibi muamele ederim.”

Hadisi şeriflerde buyruldu ki: “Allahü Teâlâ’ya hüsn-i zan ediniz! Allahü Teâlâ’ya hüsn-i zan etmek ibadettir. Allahü Teâlâ’ya hüsn-i zan edilerek yapılan dua, elbette kabul olur.”²⁶

Herkesin hata yapma hakkı vardır. Ama **zanda** ve **önyargı-da** bulunma hakkı yoktur. Kimseyi önyargılarımızla ve zanlarımızla mahkûm etmeyelim.

Selim Gündüzalp’ten bir kıssadan hisse:

“Bir Bilgeye dünyada en çok kimi sevdiğini sormuşlar. “Terzimi severim” cevabını vermiş. “Çünkü ona her gittiğimde o benim yeniden ölçümü alır. Ama ötekiler öyle değil ki, bir kez benim hakkımda karar verirler, ölünceye kadar da beni hep aynı gözle görürler.”

Önümüzü açan, aldığımız kararlar değil, niyetlerimizdir. Amelle-rimizin niyetlerimize göre değer kazanması gibi, ne yaptığımızdan ziyade niçin yaptığımız önemlidir. Menfaate dayalı ilişkiler hep kısa ömürlü olmuştur. İnsanlarla birlikteliğimizdeki niyetlerimiz ve amaç-larımız, neticeyi doğrudan etkiler.

Aktaracağım şu hikâye, muhataplarımıza olan bakış açımız de-ğiştiğinde sonuçların da değişmesine vesile olacağına dair güzel bir örnek teşkil ediyor:

“Bir okul müdürü, üç öğretmenine 20 kişilik özel ve seçilmiş öğrencilerden oluşan sınıfı vereceğini bildirir. Müdür Bey, bu öğretmenlere güvendiğini ve kendisi için özel olduklarını söyle-meyi de ihmal etmez.

Okul bittiğinde gerçekten bu sınıf büyük farkla okulun en başarılı sınıfı olur. Hâlbuki bu üç öğretmen, kur’a ile seçilen öğretmenlerdir. Özel olarak tabir edilen sınıf da gelişigüzel se-çilen öğrencilerden oluşturulmuştur. Buradan şu sonucu çık-a-rabiliriz: **Hem öğretmenler, hem öğrenciler inandıkları için başarılı olmuşlardır.**”²⁷

26. Sadık Dana, Altınoluk Dergisi, Sayı 109

27. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları



Aşağıdaki araştırma ise, kafamızdaki önyargıların bizi nasıl yönettığını gösteren çarpıcı bir örnektir. Otorite mevkiinin boy algılamaları üzerindeki etkisi araştırılmış. Deney, prestijli unvanların boy uzunluğunun çarpıtılmasına yol açtığını açığa çıkartmıştır.

“Avustralya’da kolej öğrencilerini kapsayan bir deneyde bir adam, İngiltere’deki Cambridge üniversitesinden bir ziyaretçi olarak tanıtılmıştı. Bununla birlikte, her sınıfa onun Cambridge’deki mevkii farklı şekilde yansıtılmıştı.

*Bir sınıfa **öğrenci**, ikinci bir sınıfa **öğretim üyesi**, ötekine bir **profesör** olduğu söylenmişti. Odayı terk ettikten sonra her sınıftan onun boyunu tahmin etmeleri istenmişti.*

Mevkii yükseldikçe, adamın algılanan boy uzunluğunun ortalama 1,5 cm. uzadığı ve böylece “profesör”ün “öğrenci”den rakamla 6 cm. daha uzun görüldüğü ortaya çıkmıştı.”²⁸

OTURURKEN AĞIRLIK MERKEZİNİN DEĞİŞTİRİLMESİ

Bir kişinin oturduğu yerde ağırlığını verdiği tarafı değiştirmesi, olumsuz bir tavır ifade eder. Kişiyi bu harekete iten sebep, canını sıkın, tedirgin eden veya zorlandığı bir konudan dolayı ortamdan kaçış isteğidir. Ancak oturduğu yerin rahatsızlık vermesinden dolayı yapabileceğini göz ardı etmemek gerekir.

Kişi bu sırada doğruyu söylemiyor da olabilir. Fakat bunların hangisinin doğru olduğunu tam olarak anlamak için hareketin devamını izlemek gerektiğini unutmayın. Hatalı yorum getirmeyin ve zanna düşmeyin.



ELLER BELDE HAREKETİ

Beden dili duygularımızın dışı yansıması halidir. Söylenemeyen düşünceler bedensel ifadelerle açığa çıkar. Bu ifadelerden birisi ellerin bele konularak durulmasıdır. Ellerin bele konulması genel itibarıyla bir karşı koyma, meydan okuma veya savunma halidir. Saldırgan ve meydan oku-

28. Robert Cialdini, İknanın Psikolojisi, MediaCat

yan bir insanın iki eli veya tek eli beline doğru gider. Meydan okuma ve saldırganlık ifadesi içinde olan kişi bu hareketiyle, bilinçaltında güçlü ve daha iri görünmek isteğini dışa vurur.

İnsan kendini çaresiz hissettiğinde veya otoritesini kaybettiğini düşündüğünde ne yapacağını bilemez. Bu durumda güçlü gözükme için ve duygularını gizleme ifadesi olarak elini beline götürür.



Resimde futbol maçı sonrası teknik heyetin aldığı pozisyonları görüyorsunuz. Sizce mağluplar mı yoksa kazanmışlar mı?



Eğer el belde iken yumruk halinde ise, bu durum içindeki saldırganlık veya savunma halinin daha yoğun olduğunun bir göstergesidir. Ceketin altından yumruğun bele konması duyguların daha da yoğun yaşandığını gösterir.



Elini yumruk halde beline koyan birisinin bacaklarının açık, meydan okur vaziyette olduğunu görürsünüz. Meydan okuyan kişinin önce bacak mesafesi aralanır.



ERKEKSİLİĞİ VE DIŞİLİĞİ GÖSTEREN DURUŞ ŞEKLİ ELLER BELDE

Elleri bele koyma davranışı, eşini kıskanan bir erkeğin veya kadının kendi cinslerine karşı uyguladığı bir savunma davranışı olarak da karşımıza çıkar.

Eller belde hareketi, erkeklerde görüldüğü gibi kadınlarda da görülür. Bu hareket, tıpkı erkeklerde olduğu gibi bir meydan okuma ve saldırganlık ifadesi olarak kullanılsa da, kadınlarda aynı zamanda bir dışılık göstergesi olarak da kullanılır.





Ellerin bele konarak durulması, kolların omuz hizasından daha açık durması, bacak mesafesinin normalinden daha açık tutulması ve omuz üzerinden bak-

mak erkeklerde erkeksiliği ortaya çıkarmak için kullanılır. Ama bu hareketler erkeklerde aynı zamanda meydan okuma hareketleri olarak da tezahür eder.



Meydan okuma ve saldırgan ifadelerden bir diğeri de omuz üzerinden boynu çevirerek bakmaktır. Bu tür bakışlar vücudu çevirmeden yapıldığı için, tehdit içeren ve karşı taraf üzerinde baskı hissi uyandıran bakışlardır. Bu bakış türüyle etkili bir görüşme gerçekleşmez.



Omuz üzerinden boynun bükülerek bakılması ise, karşı tarafta daha fazla tehdit ve baskı hissi oluşturur. Bu bakış türünde, kibir, büyüklük, küçümseme, tehdit ve baskı görüntüsü vereceğiniz için bu bakışlar, kırıcı ve ilişkiyi zedeleyen türdendir.

İKİLİ GÖRÜŞMELERDE ELLERİN BELDE OLMASI

İkili görüşmelerde duruş şekilleri etkili bir iletişim için oldukça önemli bir konudur. Çünkü duruş şekilleri, muhatapların birbirlerinin bilinçaltına gönderdikleri önemli uyarıcılar ve mesajlar olarak karşımıza çıkar. Burada bilinmesi gereken ilk kural, vücudun muhataba tam dönük olması, görüşme sırasında kolların serbest, ellerin görünür ve açık olmasıdır. Zîra eller belde veya arkada bağlı iken gerçekleştirilen görüşmelerden sağlıklı bir netice beklenemez.

Erkeklerde elin bele konulması ilk bakışta, bir güç ve hâkimiyet göstergesidir. Bu davranışın bilinçaltındaki tezahürü, gücü ortaya çıkarma isteğidir.

İkili görüşmelerde avuçlar açık veya yumruk halde iken ellerin bele konulması, taraflar açısından olumsuzluk içeren bir duruş şeklidir. Avuçlarının yumruk halde olması, olumsuzluğun daha yoğun olduğunun bir göstergesidir.



Görüşme, birbirlerine dönük halde iken, ceketin önü açık ve geriye itilmiş vaziyette olursa, bu tavır saldırgan bir davranış olarak gözükecektir. Eğer tavır değişikliği olmazsa iletişim bir müddet sonra kopacaktır. Bu durumda iken yüzdeki gülümsemeler duygu gizlemesidir.

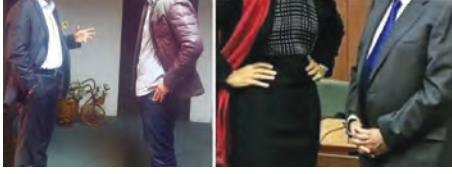


Ama görüşme üçgen açılı oluşturacak şekilde olursa bu durumda muhatapların bu hareketleri, belki bir güç gösterisi olarak gözükecek ama bu tavrı muhataplar doğrudan üzerlerine almayacaklardır. Fakat bu davranışın bilinçaltına gönderdiği mesajları göz ardı etmeyin. Ellerin bele konulması, bir eleştirisel veya meydan okuma davranışı türüdür.



İnsanların söyleyemedikleri eleştiri veya meydan okuma, bedensel ifade olarak ortaya çıkar. Bu bakımdan, eğer muhatabınıza saldırgan, eleştirisel veya suçlayıcı bir ifade içinde konuşursanız çaresizlik içinde muhatabınızın ellerinin belle buluşarak savunma haline geçeceğini göreceksiniz.





Bazen de bu kişiler ellerini önde birleştirerek, elini cebine atarak, kollarını göğsünde birleştirerek veya elini yüze götürme hareketlerinden birini yaparak kapanma hareketlerinden birisini yaparlar.



oluşturmadığının göstergesidir.



Fakat birbirine döndükleri anda durum değişir. Eli belde yumruk halde olanın karşısındaki kişi kendini doğru-
dan tehdit altında hisseder. Bu halde-
ki kişilerde sözel veya fiili saldırı ihtimali vardır. Bu yüzden bu kişileri rahatlatma yoluna gidilmelidir.



Muhatapların birbirlerine dönük vaziyette iken elin ceketin üzerine konması ise, karşı taraf açısından saldırganlık gibi algılanmasa da, meydan okuma gibi gözükecektir. Bir müddet sonra muhtemel ki muhatap da savunma haline geçip elini beline koyacaktır.

Gerçek olan şu ki, bu duruş şekli ile ne yapılırsa yapılsın, eller belde hareketi iletişime açık bir duruş biçimi değildir. Eller belde iken görüşme esnasında güzel sözler de sarf edilse, yüzler gülüyor da olsa, eller belden kurtulmadıkça nitelikli bir görüşme gerçekleşmeyecektir. Zira kişiler bu şekilde bilinçaltlarına olumsuz mesajlar göndermekte ve kendilerini tehdit altında hissede-

bilmektedirler. Neticede bu hareket eleştirisel bir davranışı temsil eder.

Görüşme sırasında böyle bir davranış içine girilmesi bir müddet sonra iletişimi koparır. Nitelikli bir beraberlik oluşmaz. Bu yüzden iyi bir iletişim için ellerin açılması ve iki yana salınması ve vücudun muhataba tam dönük olması gerekmektedir. **Çünkü her davranış, bilinçaltına gönderilen küçük mesajlardır!**

Meydan okuma, öfke, kin, affetmeme gibi olumsuzluklar insan ilişkilerini kötü etkiler. Bu ve benzeri duygular kalbî hastalıklardır ve her biri insana yükür. Bunların hepsi ancak iman ve sabırla giderilebilir.

İnsanın bâtinî kusurlarından kurtulmasını iman seviyesi belirler. Her şeyin Allah'tan geldiğine iman etmiş bir insanın **“ilk dersi incitmemek; ikinci ve son dersi ise incinmemektir.”**

“Dünyaya ilahi güzellikler manzumesi halinde gelen insan, hayra da şerre de meyyaldir. Kulun bertaraf edeceği kötü ahlakından bir tanesi öfkedir. Zîra öfke, kötü ahlakın en korkuncu, felaketi ve en müthişidir. Akli ve gönlü perdeleyen bir gazap halidir.

Öfkeli insan; iç dünyası *“intikam, kin hakaret, kavgı ve cinayet”* gibi şerlerle dolu bir musibettir. Hayat kitabının öfke faslı, bir facia tarihidir. Bu vahim tehlikeden kurtuluş çaresi, bu hoşı gitmeyen fevran karşısında kardeşlik ve sabır gücünü kullanmak, muvazeneyi bozmadan sükûnete bürünmektir.

Peygamber Efendimiz'e (s.a.v.) bir sahabe, bana cennete girmek hususunda bir şey öğretilince, Fahr-i Kâinat Efendimiz (s.a.v.):

“Öfkelenme!” buyurmuştur.

Yine aynı şekilde bir kişi Peygamber Efendimiz'e (s.a.v.), çok şey belleyecek gücüm yok. Bana saadetime mûcib olacak kısra bir şey buyur, deyince, ona da:

“Öfkelenme!” buyurmuştur.



Diğer hadis-i şerifler de:

“Öfkesini tutanın Allah Teâlâ ayıbı örter!”

“Allah indinde rızâya nail olabilmek için bir kulun öfke yudumunu yutmasından daha sevaplı bir yudum olamaz!”

“Güçlü ve kuvvetli pehlivan herkesi sallayıp yere yatıran değildir. Asıl kahraman kişi öfke zamanında kendini tutandır.” buyurmaktadır.

Allah Teâlâ A'râf sûresi 199. âyette şöyle buyurur:

“(Rasûlüm!) Sen af yolunu tut! İyiliği emret ve cahillerden yüz çevir!”²⁹

Kötü huylar arasında sayılan affetmemek bir kibir alametidir. Affede affede affedilmeye layık hale geleceğimizi bilmek gerekiyor. Aslında affetmeyerek ruhumuzda ağır bir yük taşıyarak asıl kendimizi cezalandırıyoruz. Kazandık sanıyoruz ama o yük hep sırtımızda bizi yavaşlatıyor.

Dolayısıyla affetmek gereksiz yüklerden kurtulmak ve psikolojik bir rahatlamadır. Affetmeyi karşımızdaki kişiye bir lütuf olarak düşünüyoruz.

Hâlbuki affetmek Allah'ın biz kullarına bir ikramıdır, bir lütfudur. Affetmek en başta kendimize yaptığımız bir iyiliktir. Çünkü affetmek bizi özgürleştirir.

“Cafer-i Sadık Hazretleri buyuruyor:

“Bir kişiyi affettiğim için hiçbir zaman pişman olmam! Bu affım sebebiyle pek çok zarara uğrasam da, affetmek bana, verdiğim bir ceza sebebiyle bin defa pişman olmaktan çok daha güzel gelir.”

Netice itibarıyla, Cenâb-ı Hak affetmemizi istiyor. Bize Nur sûresinde soruyor:

“Allah'ın sizi bağışlamasını arzu etmez misiniz?”

29. www.osmannuritopbas.com/ofkeyi-yenmek



“Bir mümin eğer Allah’tan af istiyorsa, affedici olacak. Bana şunu şunu yapmıştı...” demeyecek. Cenâb-ı Hak kabul etmiyor, **“Aranızı düzeltin,”** buyuruyor.

”Enfal sûresi birinci âyetinde;

“Eğer Müslümansanız” buyruluyor.”³⁰

Affetmemek insanı kibre götürebilir. Hâlbuki Peygamber Efen-
dimiz (s.a.v.) kibirli insanlar için şu ikazı yapmıştır:

“Kıyamet günü kibirli kişiler, zerre kadar küçük adamlar
şeklinde haşrolunacaktır. Her taraflarından **zillet** ve **miskinlik**
akacaktır.”



30. www.osmannuritopbas.com/kotuluge-iyilikle-mukabele-etmek



BAKIŞLAR

*Bakışlar bize her şeyi anlatır.
Bilmek istediklerimizi bakışlarda
buluruz! Bakışımızın türü ve süresi
duygularımızı ifade eder. Nasıl
baktığımız, nereye baktığımız ve bakış
süremiz ilişkilerde bizlere zengin
ipuçları verir.*



BAKIŞLAR



Yukarıdaki bakışların her biri farklı duygular anlatıyor. Bakışlar bize neleri anlatmaz ki? Bilmek istediklerimizi bakışlarda buluruz!

Gerçekten bakışlarımızı iyi kullandığımızda, duygu ve düşüncelerimizi bakışlarımızla anlatmakta hiç güçlük çekmeyiz. Sözlere hiç gerek kalmaz. Bakışlar bazen sorgular, bazen korkutur, bazen heyecanlandırır, bazen sindirir, bazen şevke getirir.

Bakışlarımızı zor kontrol ederiz. En çok bakışlarımızı kontrol etmeyi unuturuz. Çünkü bakışların kontrolü zordur. Bu yüzden bakışlar bize zengin içerikler sunar.

Bakışların **türü** ve **süresi** duygu ve düşünceler hakkında bizlere fikir verir. İnsanların yüzünde hangi bölgeye bakıldığı farklı etkiler meydana getirir. Bu anlamda, insanların muhataplarına **nasıl baktığı, yüzlerinde nereye baktığı ve bakış süresi** ilişkileri yönlendirir ve bizlere önemli ipuçları verir.

Bakışlarınızla, söylemek istediklerinizi muhatabınızın bilinçaltına göndermiş olursunuz. Ancak, bu bakış türlerinden her birini kullanma zamanı, etki ve sonuç bakımından oldukça önemlidir.

Şimdi bunları inceleyelim:



A. BAKIŞ TÜRLERİ

Görüşme sırasında insanların yüz bölgesinde nereye baktığı konuşmanın *niteliği*, *kalitesi* ve *etkisi* bakımından oldukça önemlidir. Bu, aynı zamanda görüşmenin kaderini de belirleyen önemli bir konudur.

Nasıl baktığımız, yüzde hangi bölgeye baktığımız, ne kadar süre baktığımız duygu ve düşüncelerin aktarılması ve verilen mesajlar bakımından önemsenmesi gereken bir konudur. Muhatabımızın bizden etkilenip etkilenmemesini, dolayısıyla görüşmenin kalitesini doğrudan etkileyen bir konudur.

Netice itibarıyla bakışlarımız bizi anlatır. Şimdi, görüşmelerimizde nasıl ve hangi bakışları kullanacağımızı öğrenelim:

1. İKİ KAŞIN ARASINA BAKIŞ

Normal bir ilişki düzeyinde kalması gereken sosyal ilişkilerde muhataplarımızın iki kaş arasına bakarak ve kısa göz temasları ile konuşulması gerekir. Bu bakımdan bakışların yukarı veya aşağıya kayması o görüşmeyi doğrudan etkiler.

Konuşma sırasında ara ara göz temaslarının kullanılması muhaptakta dikkatle dinleniyor hissi uyandırır. Önemsendiğini düşünür. Ancak dikkatle dinliyor gözükmek için göz temasının uzun tutulması ise muhatabınızı rahatsız eder. Çünkü uzun süre bakış hem mahrem (cinsellik) hissi hem de tehdit olarak algılanır. Her iki durumda da muhatabınız görüşmeden kopar.

2. ALIN HİZASINA BAKIŞ

Bakışlarınız muhatabınızın alın seviyesine kayarsa, karşı tarafta baskı hissi oluşur. Görüşmeyi kontrol altında tutmak istediğiniz zamanlarda ancak başvurulması gereken bir bakış türüdür. Kişinin gözüne bakmak yerine alın hizasına uzun süre bakıldığında kendisinde gizli bir baskı ve tehdit hissi oluşturur. Sosyal çevrenizle olan görüşmelerde bu bakışın kullanılması soğuk, ciddi, sert ve otoriter görünmenize sebep olacağı için olumsuz neticeler verir.



3. DUDAK, BOYUN VE ÜST GÖĞÜS BÖLGESİNE DOĞRU BAKIŞ

Bakışlarınızın dudak, boyun ve üst göğüs bölgesine kayması mahrem bakış hissi uyandırır. Mahrem bakışı, kadın ve erkekler birbirleriyle ilgilendiklerinde kullanırlar ve zaman zaman yukarıdan aşağıya süzme şeklinde de olur. Bu bakış türü insanları rahatsız eder ve onları utandırır.

Sosyal çevremizle görüşürken yanlışlıkla da olsa, bu bölgelere gözümüzün kayması ciddiliğimizin ve otoritemizin kaybolmasına sebebiyet verir.

Netice itibarıyla, kullanılması en uygun olan bakışı dikkate alarak görüşmelerinizi sürdürmeniz, ilişkinin güçlenmesini ve etkinizin artmasına vesile olur. Bunları dikkate almamak ise ilişkilerin zedelenmesine sebebiyet verir. Kime karşı hangi bakışı kullanacağınız sağlıklı ilişkiler için kaçınılmazdır. **Zıra doğru bakış türü ile bakılmaması, anlatılması gereken duygu ve düşüncelerde eksik kalınması anlamına gelir.**

Hâlbuki doğru bir bakışla mesaj iletilebilse, belki kırıncı sözleri sarf etmek veya azarlamak zorunda kalınmayacaktır. Böylelikle muhatabınızın kalbi kırılmayacak veya performansının düşmesine sebebiyet verilmeyecektir. Netice itibarıyla doğru ilişkiler ve etkili sonuçlar için doğru bakış türlerini doğru zaman ve doğru kişilerde kullanmak gerekmektedir.

B. BAKIŞ SÜRESİ

Tıpkı bakışın türleri gibi, bakışlarımızın süresi de farklı manalar içerir. **Bakış süresinin uzaması, bakıştaki duygunun arttığının bir göstergesidir.** Kimi bakışlar sevgiyi, merhameti, şefkati, mutluluğu ve memnuniyeti yansıtırken, kimi bakışlar da kızgınlığı, siniri, nefreti, sabırsızlığı ve mutsuzluğu yansıtır.



Dolayısıyla duygularımızın hepsi bakışlarımızda gizlidir. Bakışlarımızı doğru kullandığımızda duygularımızı sözlerden daha etkili olarak açığa çıkarabiliriz.



Bakış süresi, statü ve ilginin kime olduğunu belirleyen ipuçlarından biridir. Meselâ, söylediklerine ilgi duyulan veya beraber olmaktan memnun olunan kişiye daha çok bakılır. Dinleyen kişi,

konusulanlara ne kadar dikkatini veriyorsa konuşana bakış süresi o kadar artacaktır. **Yani, etkili bir konuşma içinde olan kişiye bakış daha fazla olur.**

Fakat bir amir veya değer verilen saygın bir kişi ile olan ikili görüşmelerde, (baskı hissinden dolayı, korku veya heyecana bağlı olarak), bakışlar uzun süre bu kişilerin üzerinde tutulamaz. Konuşurken ya da dinlerken bakışlar kaçınılır. Bu özel durumları dikkate almak gerekir.

Sonuç itibarıyla, birbirlerini dinleme pozisyonundayken;

- ✓ Söylediklerine ilgi duyulan ve beraber olmaktan memnun olunan kişiye,
- ✓ Ast amirine,
- ✓ Güven eksikliği içinde olan kişiler muhatabına,
- ✓ Karşısındakinin duruşu, konumu, makamı karşısında kendini zayıf veya daha eksik hisseden kişiler muhataplarını dinlerlerken onlara daha uzun süre bakarlar.

Ancak, dinlerken bakış süresinin uzun olması *beğenmeye* işaret ettiği gibi, aynı zamanda *kızmanın* da ifadesi olduğu için muhatapınızı iyi etüt etmeniz gerekmektedir.



Hâlbuki kendinden emin olan, kendine güvenen, makam ve statü sahibi kişiler, muhataplarına daha az bakarak gözleriyle onları dışarıda bırakıp dinleme pozisyonunda kalırlar.

Özetlersek, muhataba bakış süresi, *statüyü* veya *ilginin kime olduğunu* belirler. Yani bakış süresi, kimin daha statülü ve ilginin kime olduğunun bir göstergesidir. Buna göre, kıdemli olan muhatabına daha az bakar ama statülü olan ve konuşmaları beğenilen, ilgi duyulan kişilere bakış süresi daha uzun olur.



Statü sahibi kişiler bu davranışları muhatabını küçük düşürmeden yapmalıdırlar. Mütevazı insanlar ve her günü son günümüş gibi yaşama bilincinde olan kişiler, hiçbir davranışında mütevazılıktan ayrılmazlar. Bu, onların hayat felsefesi haline gelmiştir.

Netice itibarıyla, muhatabınızı dinlerken ne onu bakışlarınızla rahatsız ederek üzerinde baskı hissi ne de ilgisizmiş gibi bir itiba uyandırarak büyüklük ve kibir görüntüsü oluşturmalsınız. Kısa göz temaslarıyla muhatabınıza ilginizi gösterebilmelisinizdir.

Gözleri Kaçırmak:

Gözleri kaçırarak farklı duygular ifade eder. İnsanlar, saygısından, hürmetinden veya korkusundan dolayı bazen muhataplarına bakmaktan imtina edebilirler.



Bunun dışında, kültürel, örfi ve dinî durumları da dikkate almak gerekir. Meselâ bazı insanlar karşı cinsi ile konuşurken dinî inançlarından dolayı uzun süre muhatabına bakmazlar. Göz teması kurmak istemezler. Bu yüzden sebebini iyi tahlil etmeden yorum yapmak iletişim kazalarına sebebiyet verir!

İnsanlar şu sebeplerden dolayı gözlerini kaçırabilirler:

- ✓ Bir şeyler gizleyen insan uzun süre muhatabına bakamaz veya bakışlarını kaçırır. Bu durum, cesaret eksikliğinden veya korkudan kaynaklanan bir durumdur.



- ✓ Mahcup ve utanmış insanlar muhataplarına uzun süre bakamaz.
- ✓ Ast, üstüne (amirine) uzun süre bakamaz. Korkudan veya saygısından olan bir durumdur. Duruma ve kişiye göre değişir.
- ✓ Kendinden emin olmayan ve karşısındakinin duruşu veya makamı karşısında güven eksikliği yaşayan kişiler muhataplarına uzun süre bakamazlar.
- ✓ Kültürel ve dinî inançlarından dolayı karşı cinsleri ile göz teması kurmak istemeyenler muhataplarına uzun süre bakmazlar.
- ✓ Konsantrasyon eksikliği içinde olan kişiler konuya odaklanamadıkları için göz teması kuramazlar.

Konuşan kişilerin bakış süreleri ise farklı manalar içerir. Kendilerinden emin olan veya doğruyu söyleyen kişilerin bakış süreleri uzun olur. Gözlerini kaçırmazlar ve başka tarafa bakma ihtiyacı hissetmezler.

Ancak, ara sıra başka tarafa bakarak konuşmak doğru konuşulmadığı anlamına da gelmez. İnsanlara uzun süre bakmak her iki tarafı da rahatsız eder ve dikkatlerin dağılmasına sebebiyet verir. Zaten uzun süre bakış mahrem veya baskı hissi oluşturacağı için karşı tarafı utandırır veya rahatsız eder. Bazen de insan söylediklerini toparlamak ve hatırlamak maksadıyla da başka yöne bakabilir. Bilinmesi gereken nokta, bir kişi sözlerini bitirince bakışını muhatabının üzerinden çekmiyorsa konuya dikkat çekmek istediğinin işaretini verir. Ama bu bir kızgınlığın ifadesi de olabilir. Hatta bu bakışlar, gözleriniz büzüştürülerek yapılırsa, burada bir kızgınlık veya bir meydan okuma da anlaşılabilir.

Sizi dinleyen bir kişi konuya bigâne kalmışsa, başını emme basma tulumba gibi anlamsızca öne arkaya sallar ve gözleri boşluğa bakar. Bu kişi sizi dinliyor pozisyonunda olsa dahi aslında sizi dinlemiyor demektir.

Fakat dikkat edeceğiniz husus, muhatabımız aklına gelen olumsuz düşüncelerden dolayı konudan kopmuş da olabilir. Bu durum-



daki insanın bedeni sizinle, ama ruhu dışarıdadır. Beyninde yaşadığı olayın içindedir. Yorum yapmadan önce ihtimalleri değerlendirmeniz gerekir.

Konsantrasyon eksikliğinin önemli sebeplerinden biri, yorgunluk ve uyku halidir. Bu kişilerin gözlerinin ve başının durumundan bu halini anlamak çok zor değildir. Zaman zaman esnemeler, göz kapaklarının kapanması, gözlerin ovuşturulması gibi benzer davranışlar sergilerler.

Birçoğumuzun dikkat etmediği başka önemli bir nokta, eğer görüşmeler monolog haline gelirse, yani konuşma hakkını karşı tarafa hiç vermeden sürekli siz konuşursanız, bir müddet sonra karşı tarafın dikkatinin dağılmaması mümkün değildir. Bir kişiyi sürekli dikkatini toplayarak dinlemek için robot olmak gerekir. Bu yüzden karşı tarafa da konuşma hakkı vererek görüşmeleri paylaşım şekline dönüştürmeniz gerekir. Eğer muhatabınız az konuşan bir kişi ise bu sefer de ona sorular sorarak veya ilgi alanlarını bularak onu konuşmanın içine çekmeye çalışın. Göreceksiniz sonuç çok farklı olacak.

Netice itibarıyla, insanlar sözleri ile veya baş hareketleriyle sizi destekleyen ifadeler kullansalar bile yukarıdaki davranışlar içinde olan muhataplarınızla iletişim içinde olmak çok zordur. Bu bakımdan muhatabınızın ilgisini uyandırmak ve onu konuya dâhil etmek suretiyle iletişimi etkili bir şekilde sürdürebilirsiniz Evet, bakışlar insanları etkileyen birincil unsurdur. Bunu ilişkilerimizde iyi değerlendirmek gerekiyor.

“Her insanın nazarı kalbinin rengine göre tecelli eder. Gözün muhataptaki tesiri, ona muhabbetle bakmak sayesinde gerçekleşir. Bir kimseye ne derecede bir muhabbet ile bakarsan, gözden âdeta radyasyon gibi bir şua (ışın) çıkar ve onun iradesini ateşe tutulmuş bir plastik cisim gibi yumuşatıp eritir ve istenilen tarafa kolayca bükülebilir bir hale getirir.

Bundan dolayıdır ki, muhabbetle bakılan bir insana verilmek istenen istikameti gerçekleştirmek kolaylaşır. Kin ve nefretle bakmak ise muhatapta bir gerginlik ve karşı koymaya sebep olur. Bundan dolayı onu istenilen kıvama getirmek imkânsızlaşır.



Dolayısıyla, bir müminin bakışı merhamet dolu olacak. Müminde haset dolu bir bakış olmayacak. İnsana neden nazar değer? O bakış eğer haset ve ihtiras dolu kıskanan bakış ise, o bakış hasta eder.”³¹

C. GÖZLE DIŞARIDA BIRAKMAK



Gözlerle dışarıda bırakmak, muhatabıyla göz teması kurmadan onu dinlemek veya onunla konuşmaktır. Bazen bilinçli bazen de bilinçsizce yapılır. Ama asıl gözlerle dışarıda bırakmak, muhatabınızın söyleyeceklerini veya selâmını beklemeden onu alanınızın dış-

şında bırakmaktır. Bu tür davranış kişinin kendisine verilen değer olarak algılanır.

İnsanların muhataplarına bakmadan konuşmaları veya dinlemeleri bilinçaltılarında kişiye duydukları ilgisizliği gösteriyor. Size bir soru sorulduğunda veya bir konu izah edilirken önünüzde bir iş bile olsa, (istisnai durumlar dışında) işinizden başınızı kaldırarak dinlemeye veya konuşmaya özen gösterin. Muhatabınıza bakarak dinlemek veya özellikle konuşmak ona ilginizin ve saygınızın bir göstergesidir. Netice itibarıyla, muhataba vücudunuzun yönünü çevirerek ve ona bakarak konuşmak nebevi bir davranıştır. İnsana yakışan da budur.

Ayrıca, konuşmadan sıkılmış veya muhatabına ilgisiz kalan insan dinlerken muhatabını gözüyle dışarıda bırakabilir. Yerli yersiz yapıldığında kaba bir harekettir. **Kibir hareketi olarak algılanır.** Kendini üstün gören bir kişinin en bariz göstergesi, konuşurken muhatabını gözleri ile dışarıda bırakmasıdır.

Gözle dışarıda bırakma davranışının kabul edilebilir tek istisnası ise, kibirli insanlara karşı yapılanıdır. Kibirli insanlar sizi görmezden

31. www.osmannuritopbas.com/her-insanin-nazari-kalbinin-rengine-gore-tecelli-eder

gelirlerse, bu durumda tıpkı onların size yaptıkları gibi sizler de bakışlarınızla onları dışarıda bırakabilirsiniz.

Nasıl mı? Meselâ, onlarla karşı karşıya geldiğinizde kısa bir göz temasından sonra bakışınızı çevirin ve ona bakmadan (boşluğa doğru) baş selâmı verip yolunuza devam edin. Bu, ‘*Bana değer verdiğiniz kadar size değer veriyorum*’un en net mesajıdır.

Fakat bu davranış kibir olarak algılanacağı için, bu hareketi sebep ne olursa olsun kibirli insanlardan başkasına yapmak yanlış anlaşılmanıza sebebiyet verir ve sizi zor durumda bırakır!

“İnsanda fitrî bir sermaye olarak bulunan kibir duygusu, iki ağızlı bir bıçak gibi hayra da şerre de kullanılmaya müsaittir. Bu yüzden makbul olan; bu temayülü mutlak bir sûrette yok etmek değil, onu kontrol altına alıp hayra istikametlendirmektir.

Zîra fitrî bir sermaye olan kibir temayülünü kullanmanın caiz, hattâ gerekli olduğu durumlar da vardır. Nitekim bunlardan biri olmak üzere; “Kibirliye karşı kibir, sadakadır.” buyrulmuştur.

Yine İslâm’a karşı mütecaviz bir durumda olan inançsızlara ve fâsiklara karşı İslâm’ın izzet ve haysiyetini muhafaza etmek için yapılan tekebbür de makbul sayılmıştır. Zîra böyle durumlarda bu fitrî sermaye yerinde, haklı ve müspet bir sûrette kullanılmış olur ki, o zaman “**vakar**” adını alır. Vakar da, tevazu gibi ahlâk-ı hamîdedendir.”³²

Ucub ve kibir kalbî bir hastalıktır ve korunmamız gerekir. Kibir Allah’a ortak koşmanın diğer bir adıdır. Bu ve benzeri hallerden Allah’a sığınmak gerekir.

“**Kibir**, kendinden başkasını hor ve hakir görmek; **ucub** ise, kendini beğenmek ve şahsını başkalarından üstün bilmektir. Bu illetlerin neticesi, dünyada huzursuzluk, âhirette ise ilâhî azap tecellileridir. Bu iğrenç huylar, kişinin kalbi ile güzel ahlâk arasına çekilen birer manevi afet perdesidir. Kibir ve ucub sahibi

32. www.osmannuritopbas.com/kalbdeki-ciban-kibir-ve-ucub



kişi, herkesi küçük görme illetine müptelâ olduğu için **“gayz, kin, yalan, iftira ve öfke”** gibi her türlü nefsanî kötülüğü sine-sinde barındırır ve neticede ruhuna zehir saçır. Diğer yandan bunların zıddı olan **“tevazu, merhamet, samimiyet, doğruluk, kanaat”** gibi ne kadar insanî güzellikler varsa, onlara da menfiliklerdeki şiddeti nispetinde veda eder. Çünkü cennete girmeye mani olan bu cehennemî vasıflar, ahlâkî kıymetler ile bir arada barınamaz.

Âyet-i kerîmelerde buyrulur: **“Küçümseyerek insanlardan yüz çevirme! Ve yeryüzünde böbürlenerek yürüme! Zira Allah, kendini beğenmiş, övünüp duran kimseleri asla sevmez! Yürüyüşünde tabii ol! Sesini alçalt!..”** (Lokman, 18-19)

“Yeryüzünde böbürlenerek dolaşma. Çünkü sen (ağırlık ve azametinle) ne yeri yarabilir ne de dağlarla ululuk yarışına girebilirsin.” (İsrâ, 37)

Birgün, Rasûlullah -sallâllâhu aleyhi ve sellem- şöyle buyurdular: “Kalbinde hardal tanesi kadar iman olan hiçbir kimse cehenneme girmez. Kalbinde hardal tanesi kadar kibir bulunan hiçbir kimse de cennete giremez.”

Geldiği yeri düşünmeden, gideceği yeri hesaba katmadan, kendisine türlü nimet ve imkânlar bahşeden Allah Teâlâ’nın emirlerine muhalefet ile kibre saplanmak, ne hazin bir gaflet ve ne korkunç bir âhiret sefaletidir. Dünya ve âhiret hayatına bu derecede zarar veren kibir ve ucub da, diğer menfi temayüller gibi -mutlak sûrette değilse de- kontrol altına alınarak bertaraf edilebilir. Yeter ki Allah’ın emir ve nehiylerine lâıykıyla gönül verilebilsin.

Hazret-i Mevlânâ; insanın acziyetine bakmadan, hiçliğini idrak edemeden, enâniyet davasına kapılmasını şu hikâye ile tasvir eder: “Küçük bir fare kocaman bir devenin yularını kapmış, eline almış, kibir ve gururla kurula kurula gidiyordu. Deve; uysal tabiatı sebebiyle, onunla yol alıp giderken fare, kendi küçüklüğünü göremeden; “Meğer ben ne müthiş bir pehlivanmışım, develeri sürükleyebilecek bir yiğitmişim!” diye böbürleniyordu.



Gide gide bir nehrin kenarına geldiler. Nehri gören fare, kibrinin şaşkınlığı içinde donup kaldı. Onun kibrinin farkında olan deve ise, manidar bir şekilde; “Ey dağda, ovada bana arkadaşlık eden! Neden durakladın? Haydi, yiğitçe nehrin içine gir. Sen benim kılavuzum değil misin? Yol ortasında böyle şaşırıp kalmak, sana yaraşır mı?” dedi. Mahcup düşen fare, kekeleyerek şöyle cevap verdi: “Arkadaş! Bu su pek büyük, pek derin bir su; boğulurum diye korkuyorum.” Deve suyun içine girip; “Ey kör fare! Su diz boyu imiş, korkmana gerek yok!” dedi. Fare çaresiz ve mahcup itirafına devam etti: “Ey hünerli deve! Nehir sana göre karınca, bize göre de ejderha gibidir. Çünkü dizden dize fark vardır. Benimki gibi yüz tane dizi üst üste koysak, ancak senin bir dizin eder.”

Bunun üzerine akıllı deve, fareye şu nasihatte bulundu: “Öyleyse, gurur ve kibre kapılıp bir daha terbiyesizlik etmeye kalkma; haddini bil! Bu yaptığını hoş görmeme aldanıp şımarma; çünkü Allah, şımaranları sevmeyiz! Var git; sen, kendin gibi farelerle boy ölçüş!”

Artık, iyiden iyiye gerçeği anlayıp utanmış bulunan fare; “Teube ettim, pişman oldum. Allah için olsun şu öldürücü, şu boğucu sudan beni geçir!” diye yalvardı.

Böylece deve, yine merhamet edip ona acıdı da: “Haydi! Sıçra da hörgücümün üstüne çık, otur! Bu sudan geçmek veya başkalarını geçirmek benim işimdir. Zira vazifem, senin gibi yüz binlerce âcize hizmetten ibarettir.” dedi ve fareyi nehrin öbür tarafına geçirdi.”

Hazret-i Mevlânâ’nın Mesnevî’de anlattığı bu hikâyede fare; başından büyük işler görmeye kalkışan, kendini başkalarından üstün gören, böbürlenen bir kişinin sembolüdür. Deve ise; sabırlı, tecrübeli, hünerli ve kâmil bir insanın remzidir. Hazret-i Mevlânâ bu kıssadan çıkarılması gereken nükteleri de yine kendisi şöyle ifade buyurur: “İblis, önceleri melekler arasında büyük tanınmış, kendini üstün görmeye alışmıştı. Bu alışkanlığı yüzünden şımarı ve Allah’ın emrinin azamet ve haşmetinin



farkına varmadı; Âdem -aleyhisselâm-ı hakir, aşağı gördü. Böylece aşağıların aşağısı bir akıbete duçar oldu...”

Cenâb-ı Hak, İblise; “Âdem’e secde et!” dedi. O ise, kibrinden ötürü, Allah’ın verdiği akılla, Allah’a karşı cidale girişti. “Ben ondan üstünüm, ben ateşten yaratıldım, o ise topraktan yaratıldı.” gibi anlamsız itirazlarda bulundu.

İblis; itaatsizliğinden sonra tevbe etmek, pişman olmak yerine, ahmakça gururu sebebiyle inatla suçunu müdafaa etme yolunu tuttu. Gazâb-ı ilâhîye ve sonsuz cehenneme bu kibir sebebiyle duçar oldu. Hazret-i Mevlânâ buyurur:

“Bil ki, bakır, altın olmadıkça bakırlığını bilmez. Gönül de manevi kıvama ulaşmadıkça hatalarını görmez, süfliliğini anlamaz. Ey gönül! Nefsin kibir ve gurur çukurundan kurtul da sen de bakır gibi kendisini cevhere dönüştürecek bir iksire hizmet edip bir altın hâline gel! Gönülleri kuşatan sevgiliye hizmet et! Bu sevgililer, gönül sahibi olanlardır. (Kalb-i selîm sahibi Hak dostlarıdır.)”

İnsan; güç-kuvvet, zenginlik, ilim ve makam-mevki gibi fani üstünlüklere sahip olunca kendini büyük görme hastalığına düşebilir. Bundan kurtulmanın yolu, nefis tezkiyesidir. Çare; insanın hiçliğini tefekkür etmesi, tevazu hasletini kazanması, sahip olduklarını da Hak’tan emanet bilerek şükürünü eda etmeye çalışmasıdır. Tevhid akidesinin ortaklığa tahammülü yoktur. Zîra Cenâb-ı Hak Kibriya sıfatını Zatına mahsus kılmıştır. Bu celâl sıfatına hiçbir varlığı ortak etmez. Kibir, kökü cehennemde olan bir rezilliktir. Kibir ehli, dünyada rezil olur. Âhirette de kalpteki zerre miktarı kibir dahi insanı cehenneme yuvarlar. Tarih, bu hakikatin misalleriyle doludur:

Meselâ 1912 yılında, okyanusu aşmak için yapılan «Titanic» adlı devasa gemi için, gurur ve kibir şaşkınlığı içinde; “Bu gemiyi hiçbir güç batıramaz!” denildi. Gemi daha ilk seferinde bir buz dağına çarparak okyanusun derinliklerine gömüldü.

Yine 1986’da uzaya gönderilmek istenen ve «Challenger»



yani «meydan okuyan» adı verilen uzay mekiği, fırlatıldıktan 73 saniye sonra gökyüzünde infilâk edip paramparça oldu.

...İnsanın kendi varlığının ilâhî kudret karşısındaki muhtaçlığını, acziyetini, hiçliğini idrak etmesi için, kendini tanıması şarttır. “Nefsini tanıyan, Rabbini tanır.” hakikatinin bir manası da budur.

...Hazret-i Mevlânâ şöyle der:

“Nefis çok öğölmek yüzünden firavunlaştı. Sen, alçak gönüllü ol; mütevazı ol; ululuk taslama. Elinden geldikçe kul ol; sultan olma.”³³

Göz bebeklerinin büyümesi veya küçölmesi:

Göz bebeklerimiz duygusal durumlarımıza göre **küçölür** veya **büyür**. Ancak, bu durumun tespiti oldukça güçtür. Sevdiki kişi ile karşılaşan, heyecanlanan veya korkmuş bir insanın göz bebekleri büyür. Göz bebeklerimiz ne kadar genişlemişse, duygusallığımızın yoğunluğu o kadar fazladır. Tam tersine, olumsuz bir ruh halinde göz bebekleri küçölür.



Kişi sevdiği ile beraberdir. Gözler ne ile ve kimlerle beraber ise gönüllere de onun sevgisi düşer. Göze ve gönle sahip olmak gerek!³⁴



33. www.osmannuritopbas.com/ruhun-kanseri-benlik-ve-kibir

34. Abdullah Sert, Sohbetlerinden



GÖRÜŞME ESNASINDA VÜCUDUN YÖNÜ

Muhatabımızın bazı hareketleri, görüşmeyi sürdürüp sürdürmeyeceğinin kanıtı niteliğindedir. Bunu anlamak için küçük ipuçları yeterli gelecektir. Bize bu ipuçlarını muhatabımızın vücudunun ve ayaklarının duruşu verir.



GÖRÜŞME ESNASINDA VÜCUDUN YÖNÜ

Muhatabımızın bazı hareketleri, görüşmeyi sürdürüp sürdürmeyeceğinin kanıtı niteliğindedir. Bunu anlamak için küçük ipuçları yeterli gelecektir. Bize bu ipuçlarını muhatabımızın vücudunun ve ayaklarının duruşu verir.

Bir kişinin görüşmeyi sürdürüp sürdürmeyeceğinin ilk kanıtı vücudunun yönüdür. **Zîra vücudun yönü veya ayağın ucu insanın gitmek istediği yönü gösterir.** Muhatabınız görüşmeyi sonlandırmaya karar verdiğinde vücudunu gitmek istediği yöne doğru çevirir. Ona bu hareketi, bilinçaltındaki gitme isteği yaptırmaktadır.



Görüşme sırasında muhatabınızın başının size dönük olması, eğer vücudunun yönünün size doğru dönük değilse pek bir anlam ifade etmez. Çünkü muhatabınızın görüşmenin içinde olup olma-



düğünün göstergesi vücudunun yönüdür. Kişinin vücudun yönü eğer size dönük ise görüşmeden yana olduğunu, eğer başı size dönük ama vücudunun yönü başka bir istikamete doğru ise görüşmeden bir an önce ayrılmak istediğini gösterir.

Vücudu size dönük olmayan muhatabınızın sizinle konuşması, size gülmesi hatta kafa sallayarak söylediklerinizi tasdik etmesi hiçbir anlam ifade etmez. Kişi bu hareketleriyle sizinle ilgilendiğini göstermek istiyor ama gerçek bu değil! Çünkü gerçek olanı vücudunun yönü gösteriyor. Vücudu gitmek istediği yöne bakıyor ve kişi biran önce konuşmayı terk etmek istiyor. Var olan tek gerçek bu!

Diğer önemli bir husus; bize bir soru sorulduğunda veya sesli olarak selâm verildiğinde, **muhababa dönerek ve bakarak konuşmak ve selâm vermek gerektiğidir**. Muhababa bakmadan cevap veya selâm vermek, **kibir** veya **büyüklik** hatta karşınızdakine **değeri vermemek** gibi algılanacaktır. Bu üzerimizde bıraktığı intiba bakımından ilişkileri zedeleyen bir husustur.

Peygamber Efendimiz (s.a.v.) selâm vereceği veya konuşacağı zaman vücudu ile tam dönerek muhababına konuşmuşlar. Yani, hiçbir zaman, vücudu başka bir yöne bakar vaziyette, başı muhababına dönük olarak konuşmamışlar. Hatta yol üzerinde konuşurken, gelip geçeni rahatsız edecek şekilde durarak konuşmayı bile hak ihlâli olarak görmüşlerdir. Bu konuda Müslümanları ikaz etmişlerdir. Günümüzde trafikteki hak ihlâllerini düşündüğümüzde hangi noktada olduğumuz anlaşılabilir!

Sonuç olarak doğru olan, sadece başınızı döndürerek değil, vücudunuzla dönerek ve bir işle meşgul iseniz başınızı kaldırarak, ona bakarak muhababınıza cevap vermek ya da görüşme yapmaktır.

İlişkilerden elde edilecek sonuç bizim takındığımız tavır ve niyetlerimizle doğru orantılı olacaktır. **Çaldığımız her kapının, kendisine bağlı diğer kapıların açılmasına vesile olacağını hatırlamak gerekiyor!**



GÖRÜŞMEYİ SONLANDIRMAK İSTEYEN KİŞİNİN BEDENSEL HAREKETLERİ

İnsanlar görüşmeyi sonlandırmak istediğini sözel olarak ifade edemediğinde bunu, beden dili ile açığa çıkarırlar. Bu durumdaki kişi konuşmayı sonlandırmak istediğinde istem dışı bazı davranışlarda bulunur.

Bir görüşme sırasında artık konuşmayı sonlandırmak isteyen kişilerin en bariz göstergelerinden biri, eğer bir odada ise, vücudunun yönünü kapıya doğru çevirmeleridir. Eğer ayaküstü bir görüşme ise, kişi vücudunu gitmek istediği yöne doğru çevirecektir.

Meselâ, ziyarete gittiğiniz kişi görüşmeyi sonlandırmak istediğinde (odasının durumuna göre), farkında olmadan vücut yönünü odasının kapısına doğru çevirecek ya da saate bakacaktır. Söylemediğini beden dili ile seslendirecektir.

Kişi şunlardan birini yaptığında, kalkmak veya görüşmeyi sonlandırmak isteğinin açık işaretini verir:

Oturduğu yerin ucunda oturmaya başlar ya da sırtı doğrulur. Her iki eliyle oturduğu yerin kollarını kavrar veya her iki elini dizlerinin üzerine koyarak öne eğilme hareketi yapar.



Gözleri ya saatte ya da kapıda olur. Bazen de farkında olmadan eli saatine gider. Vücudu, istem dışı olarak kapıya doğru döner.

Derin bir sessizlik olur, dinleyen kişi “peki, oldu... vb.” gibi konuşmayı tamamlayıcı kelimeler söyler.

Farkında olmadan masasındaki defter, kitap gibi nesneleri kapatarak bilinçaltında görüşmenin bittiğinin işaretini verir.



İNSANLARIN KONUŞURKEN OLUŞTURDUKLARI AÇILAR

İnsanların konuşurken oluşturdukları açı, görüşmelerinin özel mi, genel mi olduğunun açık kanıtıdır. Bazı kimseler görüşmelerine başka kişilerin katılmasını istemezler. Bunu, muhatabıyla olan görüşme açısıyla belli ederler.

Muhatapla yüz yüze yapılan görüşmeler nitelikli bir görüşmedir. Fakat bu tür görüşmelerde alan ihlallerine dikkat edilmelidir. Diğer bütün duruş açıları kişinin gitmek istediği yönün bir göstergesidir.



Birbirlerine dönük olsalar da resimdeki kişilerin birbirleri ile pozitif bir iletişim içinde oldukları söylenemez. Bizi bu fikre götüren sebep ise, her ikisinin de ellerinin ceplerinde olmasıdır. Rahat olan

kişiler ellerini özgürce kullanırlar, elleri ceplerinde veya arkalarında saklı olmaz.



Yüzleri birbirine dönük kişilerin görüşme şekli, üçüncü kişileri dışarıda bırakan görüşme şeklidir. Bu tür görüşme içinde olanların özel bir görüşme içinde olma ihtimali yüksektir.

Hâlbuki iki kişi üçgen açı duruşuyla konuşuyorsa bu duruş, ikilinin üçüncü kişileri aralarına kabul edeceklerinin bir göstergesidir. Bu duruş, dışarıya karşı davetkârdır ve özel olmayan bir görüşme olduğunu gösterir.



Karşılıklı olarak cephelerini birbirlerine tam döndürmedikleri müddetçe bu görüşmeye üçüncü kişilerin dâhil olması daha kolaydır.

Yüzleri birbirlerine dönük kişiler görüşme esnasında eğer üçüncü kişileri gruba dâhil etmek istemiyorlarsa, bu kişi ile görüşmeler sadece başlarını çevirerek yapılabilmektedir.



Vücutlar grup dışındaki kişiye dönmüyorsa bu kişi görüşmeye dâhil edilmek istenmediğinin açık bir kanıtıdır. Çünkü gruba dâhil edilmek istenen kişiye vücutlar da döner. Vücutların yönü değişmediğinde en nihayetinde üçüncü kişi gruptan ayrılmak durumunda kalacaktır.



Dolayısıyla, yüzleri birbirine dönük kişilerin bu görüşmelerine katılmak için dikkatli davranmak gerekir. Zîra bu kişiler, herkesi görüşmenin içine alacak bir görüşme halinde olsalar idi, duruş açıları üçgen açılı vaziyetinde olurdu.

Diğer önemli bir husus, görüşme yapan kişilerin hareketlerine ve duruşlarına bakarak onların statüsü, kıdemi veya samimiyetleri konusunda fikir sahibi olabilirsiniz. Zîra görüşme yapan kişilerin benzer davranış ve duruş sergilemeleri bu kişilerin eşit statüde olduklarının bir göstergesidir.



Meselâ, kişilerin elleri belde veya cepteyken konuşma yapmaları, ellerini rahat kullanmaları aynı statüde olduklarını gösterir. Zîra bir kişinin kıdemli biri karşısında duruş şekli ve hareketleri daha saygı veya teslimiyet çerçevesinde geçer. Statüsü daha düşük olanın duruş vaziyeti ve hareketleri kendini hemen belli eder. Bunlar bizim için önemli göstergelerdir!



Grup görüşmelerinde de durum aynıdır. Grup içindeki kişilerin *ellerini kullanma biçimi, duruş biçimleri, duruş mesafeleri ve oluşturdukları açılar* samimiyet derecelerini, bireylerin rahat olup olmadıklarını, görüşmelerinin özel mi genel mi olduğunu belli eder.

Öte yandan, grup geniş açı oluşturarak görüşme yapıyorsa, dışarıdan geleceklere davetkâr bir duruş sergiliyor demektir. Eğer grup kapalı açı oluşturacak şekilde görüşmelerini sürdürüyorsa, dışarıdan gelecek olan kişilerin görüşmeye dâhil olma imkânları kalmamaktadır.



Oturarak yapılan görüşmelerde görüşmenin dışında kalan kişiler eğer konuşmalara dâhil olmak istiyorlarsa, oturum düzenlerini değiştirerek grubun dışında kalmamaya özen göstermelidirler.

Dolayısıyla, birden fazla kişi ile sohbet ediyorsanız karşınızdaki her kişiyi sohbele dâhil etmeniz gerekir. Zira içlerinden birkaçı konuşmaya daha yatkın olabilir. O zaman diğerleri daha pasif durumda kalacakları için görüşmeden kopmaları kaçınılmazdır! Her kişiyi görüşmeye ortak etmeniz gerekir. Bu durumda başvuracağınız çözüm şu olmalıdır:

Muhataplarınızla konuşurken muhakkak sûrette bakışlarınızı herkese çevirerek görüşmenizi sürdürün. Böylelikle konuya herkesi

dâhil etmiş olursunuz. Göz temasınızı konuya daha az dâhil olanlarla da kurun ki, konudan tamamen kopmasınlar. Zîra görüşmeye daha fazla dâhil olanın zaten görüşmeden kopma ihtimali yoktur.

İnsanın fikri ne ise zikri de odur denir. Annenin en ufak çocuğu her aklına geleni söylemiş. Hem karşındakiler hem de anne bu durumlarda çok mahcup olurlarmış. Bir gün evlerine burnu biraz uzun bir misafir gelmiş. Anne çocuğunu hemen mutfağa çekip, misafirin burnu ile alakalı hiçbir şey söylememesini tembihlemiş. Anne salona geçtiğinde misafirlerine kahveleri nasıl alırsınız diye soracakken yanlışlıkla burnunuz kahveleri nasıl alır diye soruvermiş.

Evet, dikkatli olmak gerek. Kafamızdan geçenler bazen söz olarak bazen de beden hareketlerimizle bizi ele verir. Bu anlamda vücudumuzun ve ayaklarımızın yönü (bilinçaltımızda) kiminle ilgilendiğimizin bize habercisi gibidirler.

Ayakların açısı da kişinin niyetini açıkça belli eden göstergelerden birisidir. Ayaklar, insanların gitmek istedikleri yönü veya hangi kişilerle ilgili olduklarının bizlere ipuçlarını verir. Çünkü insanlar niyet veya düşüncelerini bazen ayaklarının yönü ile işaret ederler. **Bu anlamda ayağın yönü, kişinin iletişim kurmak istediği kişiyi veya gitmek istediği yönü işaret eder.**



Resimde soldaki kişi konuşmaya dâhil olmak istemediğini biran önce yoluna gitmek istediğini iki işaretlerle vermektedir. Birincisi ayağının yönü; ayağın yönü bilinçaltında gitmek istediği yönü göstermektedir. İkincisi vücudunun yönü, vücudunun yönü de gitmek istediği yönü göstermektedir. Keza muhatabına ilgili olan kişinin vücudu da muhatabına dönük olurdu. Üçüncü işaret ise, karın hizasına kadar çıkmış kenetlenmiş eller. Böyle durumlarda yapılacak en güzel iş, muhatabımızı daha fazla tutmamak olurdu.



DİZİN BÜKÜLÜP BİR AYAGIN ALTINA ALINARAK OTURULMASI



Bağdaş kuran insanlar, sohbetin tadını çıkarmak isteyen ve ortamda bulunmaktan memnun olan kişilerdir. Dizin bükülüp bir ayağın altına alınarak oturulması, ortamda rahat olmanın verdiği bir oturuş biçimidir. Dolayısıyla böyle bir oturuş şeklini almış kişiler rahattır ve söylenenlere ilgilidir.



Ancak kişinin size mi yoksa diğer kişilere mi ilgili olduğunu genelde (istisnai durumlar hariç) dizinin yönü belirler.

Görüşme sırasında kişinin altta kalan ayağının dizleri kimi gösteriyorsa ilgili olduğu kişi o demektir. Kişinin muhatabının tarafındaki bacağını değil de diğer bacağının dizini bükerek üstüne oturması, ilgisinin diğer kişilere olduğunun işaretidir. Ancak bulunduğu ortamda yabancılık çekmeyen, sıkılmış, gergin bir kişi de bu oturuş biçimine geçebilir.



Dolayısıyla, kişinin rahatlığından mı, yoksa içsel bir gerginlikten dolayı mı bu oturuş pozisyonuna geçtiğini, ancak diğer hareketlerini gözlemleyerek anlayabilirsiniz. Meselâ dizini büküp diğer ayağını altına alan kişi, aynı zamanda kendini kapatmış ise, bunu kapanma

hareketleri ile de gösterir. Ellerini kenetler, kollarını göğsünde bağlar, elini yüzüne götürerek kapanma hareketlerinden birini yapar... vb. Bir kişinin diz bükerek oturması, genel olarak ruh halinden ziyade ortamdaki rahat tavrına işaret eder.

TOKALAŞMA

Tokalaşma, kendinizi muhatabınıza ilk sunuş anınızdır. Tokalaşma aynı zamanda, görüşme öncesi veya sonrası muhatabımızın duygularını anlama konusunda bize fikir verecek önemli fırsat anlarıdır.



TOKALAşMA

Tokalaşma, görüşme öncesi veya sonrası muhatabınızın duygularını anlama konusunda size fikir verecek önemli fırsat anlarıdır. Tokalaşma aynı zamanda, kendimizi muhatabınıza ilk sunuş anımızdır.

Tokalaşma;

- ✓ Görüşmenin resmî mi yoksa samimi mi geçeceğinin ilk işaretidir.
- ✓ Görüşme ncesi muhatabınızın size karşı bakış açısını anlamanız konusunda önemli bir ipucudur.
- ✓ Görüşme sonunda muhatabınızın hangi ruh haliyle ayrıldığını anlamanız açısından önemli fırsat anlarıdır.

Ancak, bütün bu duyguları anlayabilmek için tokalaşma sırasında dikkat edilecek birden fazla husus vardır. Sadece bir tanesine bakarak yorum yapılması eksik veya yanlış sonuçlara sebebiyet verir. Bu da iletişim kazalarına yol açar.

Tokalaşma sırasında dikkat edilecek hususlar şunlardır:

- ✓ Tokalaşma sırasında **vücudun duruşu** ve **yönü**
- ✓ Tokalaşma sırasında **başın pozisyonu** ve **hareketi**
- ✓ Tokalaşma sırasında **bakışlar**
- ✓ Tokalaşmanın **sresi**
- ✓ Tokalaşma sırasında **korunan mesafe**
- ✓ Tokalaşmanın **yüksekliği**



Tokalaşma anlarını iyi değerlendirin. Kendinizi en iyi ifade edeceğiniz ve göstereceğiniz anlardan biri tokalaşma anınızdır.

TOKALAŞMA SIRASINDA VÜCUDUN DURUŞU/ YÖNÜ



Tokalaşma sırasında muhatabınızın vücudunun yönü, niyetini belli eden önemli bir ipucudur. Eğer vücudu size değil de bir başka istikamete bakıyorsa bir an önce tokalaşıp gitmek istiyor demektir. Bu kişiler

muhatabına sadece başını çevirerek tokalaşmayı gerçekleştirirler. En sağlıklı tokalaşma vücudun muhataba tam dönük olarak yapılmasıdır. Olması gereken de zaten budur.

TOKALAŞMA SIRASINDA BAŞIN POZİSYONU VE HAREKETİ

Tokalaşırken başın pozisyonu ve hareketi bize zengin içerikler sunar. Meselâ, tokalaşırken başın ekseninden yukarı kalkık veya aşağıya inik olması, başın omuzlardan birine eğik olması ve tokalaşırken başı yukarı aşağı hareket ettirmek, görüşme öncesi veya sonrası duygu ve düşünceler hakkında ipuçları verir.

Tokalaşma Sırasında Başın Kalkık veya İnik Olması:



Tokalaşma sırasında eğer baş ekseninden yukarı kalkık bir durumda iken tokalaşılırsa, bu durum, kibir, gurur veya kendini üstün görme hali olarak algılanacaktır.

Tokalaşırken başın eksenini (hafifçe bile olsa) aşağıya düşmüşse, bu durumda da muhatap kendini tehdit altında hissedecektir. Bu şekilde muhataba tehditkâr bir görüntü yansıyacaktır.

Eğer ilk karşılaşma anında muhatabınız bu iki halden birisini sergiliyorsa, size düşen görev, muhatabınızı rahatlatmak ve onu bu duygulardan bir an önce çıkartmaktır. Zira her iki durum da iletişime kapalı olan davranış türleridir. Siz de tokalaşırken her iki halden de kaçınınız. Aksi halde iletişim kurmakta güçlük çekersiniz.

Tokalaşma Sırasında Başın veya Vücudun Hareketi:

Tokalaşma sırasında başın ve vücudun hareketi, görüşmenin içeriği ve muhatabın duyguları hakkında bize önemli ipuçları verir. Başın omza doğru eğilmesi teslimiyeti, memnuniyeti, beğeniye ve dikkatle dinlemeyi ifade eder.



Tokalaşma esnasında kişi muhatabına olan ilgisini, hayranlığını, beğenisini, görüşmeye karşı olan memnuniyetini başını veya vücudunu farkında olmadan muhatabının tarafına eğerek gösterir.





Memnuniyetini ifade eden kişiler psikolojik olarak başını genelde tokalaştığı elin olduğu tarafa eğir. Dolayısıyla insan olumlu duygular içinde değilse başını omzuna eğme hareketinde bulunmaz.



Eğer baş, boşta kalan kolun olduğu tarafa eğilirse, bu durum bize olumsuz bir durum olduğunu göstermese de, kişinin görüşmeye resmî veya temkinli yaklaştığını ifade eder. Ama erken hüküm vermeyin.



Eğer muhatabınız tokalaşma sırasında *asker selâmı* şeklinde başını emme basma tulumba gibi öne arkaya sallamışsa, görüşmenin *resmî* veya *ciddi* geçeceğini işaretini verir. En azından ilk dakikalarının mesafeli geçeceğini

bir göstergesidir. Asker selâmı olan bu hareket aynı zamanda bir *otorite* işaretidir. Ast üst ilişkilerinde bu hareketi çok sık görürüz.

Dolayısıyla muhatabınız sizden çekindiğinden ya da size olan saygısından dolayı böyle bir ruh hali içinde, resmî bir baş selâmı vermiş olabilir. Bu yüzden görüşmenin verimli geçebilmesi için muhatabınızı rahatlatmanız gerekebilir. Ancak gereksiz yakınlaşma çabaları risklidir. Çünkü muhatabınız buna henüz hazır olmayabilir. Sabırlı olmakta ve görüşmenin gidişatına göre hareket etmekte fayda var.

TOKALAŞMA SIRASINDA BAKIŞLAR

İlk intiba önemlidir. İnsanlar ilk karşılaşma anında birbirlerinden olumlu etki alırlar veya alamazlar. Bu da görüşmenin geleceğini



önemli ölçüde etkiler. Çünkü -istisnaları dışında- oluşan önyargılardan dolayı görüşmeler genelde bu intibalar üzerine şekillenir. **Fakat görüşme ilerledikçe kişinin bilgisi, kişilik yapısı, özü, şahsiyeti ön plana çıkar ve görüşme bu etkileşim üzerinden devam eder.**

Bunun yanında, tokalaşma sırasında **bakışların türü** ve **bakışın süresi** görüşmenin nasıl süreceğı ile alakalı önemli ipuçları verir. Görüşmenin *sıradan* mı, yoksa *samimi* olacağı veya *resmî* mi geçeceği bilgisini bakışlar ele verir.

Bakışların Türü:

Tokalaşırken bakışlarınızın türü veya nasıl baktığınız görüşmenin geleceğini belirleyen faktörlerden biridir; bakışlarınız muhatabınıza ya rahatlatacak ya da gergin hale getirecektir. Bu anlamda, tokalaşma anında muhatabınızın alın hizasına bakarak tokalaşmanız karşı tarafta baskı hissi oluştururken; dudak veya boyun bölgesine bakmanız ise cinsellik gibi karşı tarafı utandıracak bir hissin oluşmasına yol açar.

Netice itibarıyla, tokalaşma sırasında muhatabınız kendini aşağılanmış, küçük düşürölmüş, baskı ve tehdit altında hissetmeden, mahcup olmadan, onu utandırmadan tokalaşılmalıdır.

Bakışların Süresi:

Uzun süre bakış veya muhataba hiç bakmadan tokalaşmak muhatabınızda olumsuz duygular meydana getiren ve iletişimi koparan bir davranış türüdür. Muhatabınıza bakmadan tokalaşmak ona değer vermediğiniz veya ilgilenmediğiniz duygusunu uyandırır. İletişimi koparan olumsuz bir tavidir.

Tokalaşma sırasında bakış süreniz ilgiyi ve beğeniyi ifade etse de, gereğinden fazla uzatmanız ise karşı tarafta rahatsızlık meydana getirir ve görüşmeyi olumsuz etkiler. Bakışın gereğinden fazla uzun olması, tehdit ya da karşı cinste cinsellik olarak algılanacaktır.





Netice itibarıyla, tokalaşma sırasında muhatabınıza *bakış türü-nüz ve bakışınızın süresi* o görüşmenin niteliği ve kalitesi açısından oldukça önemli bir konudur. Etkili bir iletişim için doğru olan, tokalaşma sırasında kısa bir göz teması kurarak tokalaşmaktır. Bu davranış, hem muhatabınıza değer verdiğinizi gösterir, hem de onu rahatsız etmeyerek olumlu bir hava oluşturur.

TOKALAŞMA SIRASINDA KORUNAN MESAFE

Görüşmenin nitelik açısından nasıl geçeceğinin en net göstergelerinden birisi, tokalaşma sırasında korunan mesafedir. Tokalaşma sırasında muhatabınızın koruduğu mesafe, onun iç dünyası ile ilgili bize zengin ipuçları verir.

Tokalaşma sırasındaki mesafeyi, *görüşmenin özelliği*, muhatapların birbirine *bakış açısı* ve tarafların *samimiyet durumu* gibi değişik faktörler belirleyici olur. Doğru bir tokalaşmada korunan mesafe, ne olması gerekenden çok yakın ne de gereğinden fazla uzak olmalıdır. Tokalaşma sırasındaki mesafe ihlali ve gereğinden uzak durularak yapılan tokalaşmalar, kişileri rahatsız eden ve dikkat çekici bir durumdur. Görüşmeyi olumsuz etkiler.

Birbirlerine samimi olan insanlar yakın mesafeden tokalaşırlarken, birbirlerine yabancı olan veya muhabbet beslemeyen kişilerin tokalaşmaları mesafeli olur. Ayrıca resmî görüşmelerde kişiler mesafelerini koruyarak tokalaşırlar.

Uzak mesafeden yapılan tokalaşmalar genelde doğal seyrinde gerçekleşse de bazen de bilinçli yapılır. Bir kişi görüşmeyi belli bir mesafede tutmak istediğini, tokalaşmasına da



yansır. Tokalaşırken kendi mesafesini korur ve muhatabına çok yaklaşmaz. Yani görüşme sırasında korumak istediği mesafeyi tokalaşma esnasında da korur. Bu durumdaki muhatabınıza zaman tanıyın.

Mesafenin korunarak uzaktan tokalaşma biçimini olumlu hale getiren istisnai durum ise, bu hareketin reveransla birlikte yapılmasıdır. Reverans, muhataba doğru eğilip bedeni muhatabın karşısında ufaltarak saygı ifadesi gösterimidir.



Bazen mahrem bölge ihlâli yapılarak samimi tokalaşmalar gerçekleşir. Yeni tanıştığınız kişilerle veya resmî görüşmelerde bölge ihlâli yapmamaya zen gösterin. Bu durum hem muhatabınızı te-dirgin eder hem de görüşmenin kalitesini bozar.



TOKALAşMANIN YÜKSEKLİK SEVİYESİ

Tokalaşma sırasında tokalaşmanın yükseklik seviyesi, muhatabınızın ruh halini ortaya çıkaran diğer bir işarettir. Bu konuda 3 tip tokalaşma görüyoruz.





Normal bir tokalaşma, kemer hizasında (bel hizasında) yapılan tokalaşmadır. Standart bir tokalaşma türüdür. Baş hareketlerini ve bakışları dikkate almadığımızda bu tokalaşmada olumsuz bir durum sezmiyoruz.



Ancak tokalaşmanın kemer hizasından aşağıya düşmesi olumsuz mesajlar içerir. Bu tokalaşma görüşmenin usûlen yapılacağı ihtimalini gösterir. Aynı zamanda görüşmenin resmî geçeceğinin bir göstergesidir. Yerine göre gayri samimi ve ciddiyetten uzak bir tokalaşmadır. Muhatapta değer verilmediği hissi uyandırır.

Ancak, muhatabınızın bu tip bir tokalaşma ile sizi uğurluyor ya da karşılıyor olması her zaman size bağlı bir sebepten dolayı olmayabilir. Çünkü bu tokalaşma bilinçsizce de yapılabilir. O an enerjisinin düşük olması veya dış etkenler de onu böyle bir tokalaşmaya itmiş olabilir. Dolayısıyla işin iç yüzünü tam anlamadan zanna düşmeyin. Ancak, bizler, hangi şartlarda olursa olsun, muhatabınızda isteksizce uzanmış bir el intibai uyandıran enerjisi düşük olan bu tokalaşmadan uzak durmalıyız.



Üçüncü tip tokalaşma, göğüs hizasından yapılanıdır. Samimiyeti ve içtenliği gösterir. Daha ziyade siyasette veya resmî antlaşmalarda görülür. Bu tip tokalaşma öğrenilmiş bir harekettir.

Günlük hayatta bir karşılığı yoktur. Günlük hayattaki karşılığı kucaklaşmaktır. Günlük hayatta içten gelerek yapılmaz ise yapmacık olduğu belli olur. Bu durum tıpkı, *kalpten çıkan sözlerin kalbe; dudaktan çıkanların ise ku-*

lağa kadar ulaşması gibidir. Çünkü aslolan samimiyettir. ‘Yapma’ olan asla ‘aslı’ gibi değildir. Her şeyin doğallı güzeldir! Siz ‘doğallığı’ seçin.

TOKALAŞMA SÜRESİ

Tokalaşmanın kâğıt üzerine yazılmış bir süresi yoktur. Bu süre, görüşmenin nev’ine göre değişir. Kimi tokalaşmalar uzun olur. Meselâ, siyasi toplantılarda, antlaşma sonralarında... vb.

Ancak bizi ilgilendiren, tokalaşmanın normalinden daha kısa sürede bitirilmesi hususudur. Zîra her tokalaşmanın normal bir süresi vardır. Meselâ çabuk çekilen el karşı tarafın elinin bir anlık havada asılı kalmasına sebep olur. Bu sürenin altında elinizi çekip tokalaşmayı bitirirseniz karşı tarafta olumsuz duygular oluşur. Muhatabınızın bilinçaltına olumsuz mesajlar göndermiş olursunuz. Önemsemediğiniz, biran önce ayrılmak istediğiniz intibai bırakırsınız. Karşı tarafta büyüklük ve kibir olarak algılanabilir.

Peygamber Efendimiz (s.a.v.) hiçbir zaman muhatabından daha önce tokalaşmasını bitirmemiş. Yani tokalaşma sırasında elini muhatabından önce hiç çekmemiş.

Olumsuz duygularla gelen veya sabırsızlık içinde olan bir kişinin, normal tokalaşma süresinin altında elini çekme olasılığı çok yüksektir. Bu davranış içinde olan kişi, ya bir an önce konuşmak istiyordu ya da görüşmeyi bir an önce bitirip ayrılmak istiyordu.

Dolayısıyla tokalaşma süresi bize, konuşmanın niteliği ve kalitesi açısından bir fikir vereceği gibi, görüşme yapacağımız kişinin duygularını anlamamıza da tercüman olacaktır.

KARŞILAMA VE UĞURLUMA SIRASINDA TOKALAŞMA

İlk karşılaşma anlarında ve veda sırasında tokalaşma bize zengin içerikler sunar. Yapılacak olan görüşmenin niteliği ve görüşme yapacağımız kişinin duyguları hakkında ilk işaretleri tokalaşma anları verir. Çünkü tokalaşma anları muhatabın duygularının aynası hükmündedir.



Tokalaşma anları, yapılacak olan bir görüşmenin resmî mi yoksa normal veya samimi bir havada mı gerçekleşeceğini; görüşme öncesi tarafların hangi duygularla geldiğinin ilk habercisidir.

Muhatabın düşüncelerini veya görüşmenin niteliğini anlamak bakımından daha gerçekçi bilgileri, karşılama anındaki tokalaşma-ya nazaran, vedalaşma anındaki tokalaşma verir. Meselâ görüşmeyi muhatabınızın, memnun mu yoksa sukut-u hayal içinde mi terk ettiğini anlamak için vedalaşma sırasındaki tokalaşma anları önemli fırsat anlarıdır.

Meselâ bir kişi diğer kolunu arkaya alarak tokalaşıyorsa, tedirgin demektir. Rahat olmadığının işaretini verir. Güven eksikliğinden olabileceği gibi, üzerinde hissettiği baskıdan da olabilir. Kişi bir an önce ayrılmak istediğini gösteriyor.



Bilinçaltımızdaki duygu ve düşünceler bilinçsizce hareketlerimize de yansır. Elini arkasına alan kişi bir şeyler sakladığının da işaretini verebilir. Aslında sakladığı, duygularının açığa çıkma endişesidir.

Bu kişinin daha sonraki hareketleri zaten tedirginliğini ispat edecek türden olacaktır. Dolayısıyla,

bu türde tokalaşmış muhataplarınızı dikkate alarak onları rahatlatmanız gerekir. Hâlbuki rahat ve kendine güveni olan, kendini güvende hisseden kişilerin boşta kalan elleri yanda salık ve avuçları açık vaziyette olur.



Resimdeki kişiler birbirlerine dönük tokalaşmadıkları için nite-likli bir beraberlikten söz edemeyiz. Sağdaki kişinin elinin arkasında olması bu beraberliğin nite-

likli olmadığının da kanıtı niteliğindedir. Bu durum, biran önce yoluna devam etmek isteğinin bedensel ifadesidir.

Netice itibarıyla, muhatabınızın sizinle hangi duygular içerisinde bulunduğunu veya hangi duygularla görüşmeden ayrıldığını anlamak için tokalaşma anlarını iyi değerlendirip dikkate almak gerekir.

Tokalaşma anları aynı zamanda kendinizi ifade edeceğiniz fırsat anlarınızdır. Tokalaşmanızı normal seviyede ve mesafede, başınız nötr ve hareket ettirmeden, çok kısa göz teması kurarak ve nihayetinde vücudunuz muhatabınıza tam dönük bir şekilde yapmalısınız.



TOKALAşMA ÇEşİTLERİ

Tokalaşmanın türü bize, muhatabın iç dünyasına ışık tutacak zengin içerikler sunar. Tokalaşmaya bakarak kişinin duygu ve düşüncelerini, samimiyetini, içtenliğini, sevgisini... vb. anlayabileceğimiz gibi, bu duygu ve düşüncelerinin derecesini de anlayabiliriz. Meselâ, muhatabınız sizinle görüşmeye çok mu istekli yoksa henüz hazır değil mi, yoksa zorunluluktan mı tokalaşıyor? Size kendini ispat etmek isteyen bir ruh halinde mi? Güven eksikliği mi çekiyor? İşte bu gibi duygu ve düşünceleri anlama konusunda tokalaşma biçimleri bizlere önemli ipuçları verir.

Muhatabınızın tokalaşma biçimine göre ona nasıl yaklaşacağınız konusunda bilinçli hareket etmek demek, kendinize bir yol haritası çizmek demektir ki, bu da görüşmelerin daha seviyeli ve etkili yürümesi anlamına gelir. Tokalaşma anları aynı zamanda kendi duygu ve düşüncelerinizi muhatabınızın bilinçaltına göndermek için de önemli fırsat anlarıdır. şimdi tokalaşma çeşitlerini madde madde inceleyelim.



Sandviç Usûlü Tokalaşma



Bu tokalaşma, muhatabın elinin diğer kişi tarafından iki eli arasına alarak tokalaşmasıdır. Samimi olan kişiler arasında dostluğun, içtenliğin ve samimiyeğin bir göstergesidir. Kişilerin birbirlerine olan güven hislerini gösteren bir tokalaşma türüdür. Bu tokalaşma samimiyeti, dostluğu, içtenliği ifade ettiği için, yeni tanıştığınız insanlara uygulanmamalıdır. Muhatabınızda şüphe uyandıran bir his ve tedirgin edici bir duygu meydana getirir.



Siyasi alanda ise sıkça görülen bir tokalaşma türüdür. Bu tür tokalaşmalarla, ülkelerin dostluk mesajları verilir.



Musâfaha: Müslümanların birbirleri ile tokalaşma biçimidir ki, birbirini tanımayan kişiler de birbirleri ile bu tür selâmlama ile tokalaşabilirler. Benzerlik gösterse de musâfahayı ayrı tutmak gerekir.

Gevşek El Tokalaşması



Elin gevşek bırakılarak, muhatabın elini kavramadan yapılan tokalaşma türüdür. El ruhsuz ve sönük vaziyettir. Karşı tarafta olumsuz hisler oluşturur. Elin isteksizce uzatıldığı intibayı uyanır.

Güvensizlik ve tedirginlik içinde olanlar da bu tür tokalaşma gerçekleştirirler. Eğer karşı taraf güven hissi uyandırmamışsa, eller sönük ve isteksizce tokalaşmaya gider.



Birlikte olmaktan hoşnut olmayan insanların da tokalaşma biçimidir. Eller tokalaşmaya isteksizce uzanır ve çabuk çekilir. Karşı tarafta samimiyetsizliği, iletişim kurulmak istenmediği veya değer verilmediği, tokalaşmanın usûlen yapıldığı hissi uyandırdığı için karşı taraf için oldukça iticidir.

Bir dostum, ara ara kendisini ziyaret eden bir arkadaşının ne zaman kendisinden bir şey isteyeceğini tokalaşmasından hemen anlayabildiğini söylemişti. Çünkü bu şahıs, arkadaşımından bir şey isteyeceği zaman, sıkı bir tokalaşma gerçekleştirirken, diğer hemen bütün ziyaretlerinde ise, tokalaşırken eli gevşek ve son derece isteksizce olurmuş. **“Bir tokalaşma insanın iç dünyasını bu kadar mı yansıtır? Yazık! Düşüğü durumu keşke bilse idi!”** diyor arkadaşım. Biz de diyoruz ki, doğru söze yorum yok!

Ancak istisnai durum olarak, dinî inançlarından dolayı karşı cinslerin birbirleriyle olan tokalaşmasında bu tür tokalaşmaya rastlanabileceğini unutmayın. İletişim kazalarına uğramamak için, insanların kültür, örf-âdet ve dinî önceliklerini dikkate almak gerekir.

Parmak Ucu Tutarak Tokalaşma Usûlü

Avuçlarlar tam kavranmadan, parmak uçları ile yapılan tokalaşmadır. İtici ve güven sarsıcı bir tokalaşma türüdür. Güven eksikliği olan kişilerde ve isteksizce yapılan tokalaşmalarda karşılaşılan bir durumdur.



Tıpkı gevşek el tokalaşmasında olduğu gibi, muhatapta samimi-yetsizliği ve iletişim kurulmak istenmediği veya değer verilmediği hissini uyandırır.

Ancak, burada da dinî inançlarından dolayı karşı cinsle tokalaşmak istemeyen kişilerde görülebilen bir durumdur. Bu bakımdan iletişim kazalarına yol açmamak için insanların örf-âdet ve dinî inançlarını dikkate alarak yorum getirmek gerekir.

Parmakları Ezme Usûlü Tokalaşma



Genelde kendilerini göstermek isteyen kişilerin yaptıkları tokalaşmadır. Bu tür tokalaşmayla, ne kadar güçlü ve kendilerine ne kadar güvendiklerini ve boş bir insan olmadıklarını göstermek isterler.

Bu tür insanlara –ikiyüzlülüğe kaçmadan- bazen istediklerini vermek gerekir diye düşünüyorum. Madem kendilerini güçlü göstermek istiyorlar, o halde bunu hissettirin onlara. Ancak insanlara, sahip olmadığı vasıfları senelerce varmış gibi davranıldığında, bu kişiler bir gün gerçeklerle yüzleştğinde yıkılırlar. Bu yüzden insanlara olduğundan fazlasını vermek de zulümdür!

Aslında yapılması gereken, kendisini güçlü hissetmesini, kendisine güvenmesini kabullendiğimizi ve itirazımız olmadığını kendisine hissettirmektir!

İnsanlar kendilerinden, hobilerinden ve sevdiklerinden konuşulmasını severler. Onları anlatmaktan hoşlanırlar. O zaman siz de onların sahip oldukları meziyetleri konuşun. Neyi anlatmayı seviyorlarsa onları dinleyin. Hobileri hakkında bol bol sorular sorun ve ilginizi belli edin. Sadece dinlemeniz bile insanların sizden hoşlanmaları için yeterli bir sebeptir.

Eğer yeni tanıştığım birisi ile sadece onun hobilerini dinleyerek ve sorular sorarak vakit geçirmişsem, ilk defa karşılaşmamıza rağmen, görüşme sonunda benim muhabbetimden çok hoşlandığını

söyleyerek ayrılır. Hâlbuki ben hiç konuşmamış sadece sorular sormuş ve onu dinlemişimdir.

İlgilendikleri ile ilgilenmeniz insanların hoşuna gider. Kim kendisinden veya ilgilendiklerinden bahsedilmesini ve sevdikleri ile ilgilenilmesini sevmez ki?

Kim bunlarla ilgileneni sevmez ki?

Kol Çekerek Tokalaşma Usûlü

Karşısındaki kişiyi kendine çekerek yapılan tokalaşma türüdür. Parmakları ezme usûlü tokalaşma ile benzer durumlar içerir. Bu tokalaşmayı yapan kişi, samimiyetini göstermek istese de aslında kendinin fark edilmesini istemektedir.



Bu samimiyetin altında, kendine olan güvenini ve varlığını gösterme isteği vardır. Ancak, karşı tarafı zor durumda bıraktığı için bu hareket, iletişimi koparan itici bir tokalaşma türüdür.

Bu tür tokalaşmalarda karşı taraf genelde, kendini bu tokalaşma türünü gerçekleştirenine karşı mesafeli tutar. Ancak bu uzak duruş, kişinin tokalaşmaya karşı gösterdiği bir tepkidir. Görüşmenin niteliği ile bir alakası yoktur.

Kol Gergin Halde Tokalaşma

Kolun gergin vaziyette, muhatap belli bir mesafede tutarak yapılan tokalaşma türüdür. Kişi muhatabına mesafelidir. **Aslında kişinin belli bir mesafede tutmak istediği şey, yapılacak olan görüşmedir.** Buradan da anladığımız, görüşmenin belli bir mesafede geçecek olmasıdır.



Sinirlilik veya gerginlik gibi hallerde de insanlar bu tür tokalaşmayı gerçekleştirebiliyorlar. Bu yüzden görüşmeyi bu kişilerin bu ruh hallerini dikkate alarak gerçekleştirin. Onları ilk etapta rahatlatmak gerekebilir.

Kol Gergin Tokalaşmanın Reveransla Birlikte Yapılması



Kol gergin tokalaşmanın mahzurlu olmadığı tek durum, reveransla birlikte yapılmasıdır. Reveranslı tokalaşma, vücudun belden itibaren muhataba doğru eğilerek mesafenin korunduğu bir tokalaşma türüdür.

Bu yüzden sizden etkilenen veya size saygı duyan kişilerin reveransla birlikte kolunu gergin vaziyette uzak mesafeden tokalaşması, sizinle mesafesini korumak istiyor gibi gözükse de, reverans yaptığı için görüşmeyi saygı çerçevesinde sürdürmek istediğini göstermiş oluyor demektir. Meselâ, ceketin önünü ilikleyip mesafesini koruyarak tokalaşma, karşı tarafın hoşuna gideceği başka bir saygı ifadesine örnek gösterilebilir.

Dostluk İçeren Tokalaşma Usûlü



BİLEK VEYA ÖN KOLU TUTMA



DİRSEK TUTMA



ÜST KOLU TUTMA



OMUZDAN TUTMA



KUCAKLAŞMA

Samimi olan arkadaşların, dostluklarını ve samimiyetlerini göstermek isteyen kişilerin, boşta kalan elleri ile muhatabının diğer kolunu tutarak tokalaşma şeklidir. Duygulardaki yoğunluk ve dostluğun derecesi arttıkça kolu tutma işi bilekten omza doğru yukarı çıkar.

Ancak, bizler samimiyetimizi gösterirken, her ne sebep olursa olsun, yeni tanıştığımız kişilerle bu tür to-

kalaşmaya girmememiz gerekir. Zîra bu tür tokalaşmalar yeni tanıştığınız kişiler tarafından itici algılanabilir.

Politikada muhataplar ülkelerinin dostluklarını ve kendi samimiyetlerini göstermek için bu tür tokalaşmayı sıklıkla kullanırlar.



Tabi böyle bakıldığında tokalaşmalardan insanların dostluklarını, duygularını, düşüncelerini anlama imkânı olabiliyor ama bunların hepsi geçici tanımlamalardır. Gerçek dostluğun göstergesi ise fedakârlıktır.

“Gökteki yıldızların karanlıkta ortaya çıkması gibi, gerçek dostlar zor zamanlarda belli olur; çay kahve sohbetlerinde gerçek dostların bilinmesi mümkün değildir. Dostluğun hakikati, imtihan edilmeden anlaşılmaz. Gerçek dostlar, tıpkı yıldızlar gibi, karanlık çökünce ortaya çıkarlar. Zor zamanda dostunun yanında olan, onun elinden tutan ve derdini paylaşan kimseler, gerçek dostlardır. **Bu bakımdan, imtihan edilmemiş dostluklara fazla bel bağlamamak icap eder.**

Nitekim Hz. Ali (r.a.) şu nasihatte bulunur: “Bir adamla dost olmak istersen, (önce) onunla muayyen bir mesafede kal; bu durumda iken sana normal davranırsa dostluğunu sürdür, yoksa vazgeç.”

Çoğu insan, menfaatinin dostudur. Menfaat bitince son bulan yakınlıklar, dostluk değildir. Bu yüzden, rahat zamanlarda, çay-kahve muhabbetlerini, yani iyi gün dostluklarını sahici sanmak, kişiyi çoğu defa hayal kırıklığına ve hüsranlığa uğratır. Gerçek dostluk, dostunun saadetini paylaşmaya gönüllü olmak kadar, felaket anında ızdırabını paylaşmaya da gönüllü olabilmektir. İnsan, nimet paylaşmaya binlerce dost bulabilir. Lakin iş, külfet paylaşmaya, yani meşhur tabiriyle “zehirle pişmiş aşı yemeye” gelince, Cenâb-ı Hak’tan başka yar ve yardımcı bulmak neredeyse imkânsızdır.



Hz. Mevlânâ: “Sağlık, sıhhat, afiyet ve huzur çağında herkes dosttur. Ama dert çağında, gam vaktinde Allah’tan başka dost neredel!” diye buyurur.

Gerçek dostluk; zor zamanlarda belli olur ve fedakârlık ister. Bu sebeptedir ki zorluklarla test edilmiş bir dostluk, rahat zamanda gösterilen yakınlıklarla mukayese edilmeyecek derece kıymetlidir.

... Muhabbet, iki kalp arasında bir cereyan hattıdır. Sevenler, hiçbir zaman sevdiklerini gönüllerinden ve dillerinden düşürmezler. Sevdiklerine imkânlarını cömertçe sunmak suretiyle, ömür boyu fedakârlıklarının huzuru içinde yaşarlar.

...Dostluğun zirve seviyede yaşanması da, her hâdise karşısında iki kişinin aynı duygulara sahip olması, âdeta iki bedende bir yürek hâline gelmesiyle mümkündür. Muhabbet akışı neticesinde sevilenin her hâli sevene sirayet eder Neticede kendi irade ve ihtiyarını terk edip sevdiğini taklide yönelir.

...Bir kimsenin muhabbetinin hakiki olup olmadığını anlamak ve seviyesini ölçmek için, sevdiğinin kahrına ne kadar tahammül gösterebildiğine bakmak kâfidir.”

“Allah için gerçek dostluk, bedenleri ayrı olan iki varlığın bir kalpte yaşamasıdır. Dostluk, müspet veya menfi vasıftaki müştereklikten kaynaklanır. Dostluk iki gönül arasındaki cereyan hattı gibidir. Bu cereyanla, yani muhabbet neticesinde sevilenin her hali, sevgisi nispette sevene sirayet eder.”³⁵

Hazreti Mevlânâ da, hakiki muhabbet ve dostluğun, dosttan gelen eza ve cefayı dahi hoş karşılamakla mümkün olabildiğini ifade eder.

Netice itibarıyla, dostluklar gösterilen fedakârlık neticesinde anlaşılabilir. İnsan sevdiğini, sevdiği ölçüsünde fedakârlıkta bulunur.

Sevginin ve muhabbetin kantarı ise fedakârlıktır.

Dostluk ve fedakârlığa bir de şu perspektiften bakalım:

35. www.osmannuritopbas.com/dostluk



“Diyelim ki, hac zamanı Arafat’a son otobüs kalkıyor ve otobüste bir kişilik yer kalmış. Otobüsün dışında siz ve kadim dostum dediğiniz arkadaşınız kaldı. Otobüse binemeyen Arafat’a da gidemeyeceği için o yıl hacı olamayacak.

Siz olsanız ne yapardınız?”³⁶

Şeyh Sâdi hazretleri şöyle buyuruyor:

“Dostlar zor zamanda işe yararlar. Gerçek dostluk, o zaman belli olur. Yoksa sofrada düşmanlar bile dost görünürler.”

TOKALAŞMADA BASKIN OLMAK (ÜSTÜNLÜK MESAJI)

Tokalaşmada elin yönü, üstünlük sağlama mesajlarından ve baskın olma durumundan başka bir şey değildir.



Siyasi arenada veya resmî antlaşmalarda muhatapların birbirlerine verdiği mesaj türüdür. Taraflar birbirlerine hâkimiyet ve baskın olma mesajı verirler.



Üç tür tavır görülür:

1. Tokalaşma Sırasında Elin Muhatabın Elinin Üstünde Olması:

Kontrol bende demenin bir ifadesidir. Karşı tarafa *baskın olma*, *üstünlük kurma* durumunu ifade eder.

2. Tokalaşma Sırasında Elin Muhatabın Elinin Altında Olması:

Kontrolü karşı tarafın alması durumudur. Karşı tarafın *baskın olma* ve *üstünlük kurma* durumunu ifade eden bir tokalaşma biçimidir.

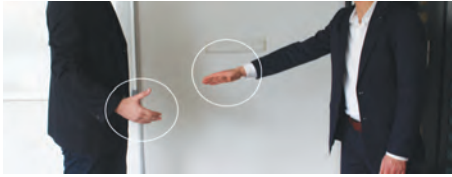
36. Abdullah Sert, Sohbetlerinden



3. Tokalaşma Sırasında Ellerin Birbirine Paralel Olması:

Hiç kimse birbirine *üstün* ve *baskın* değildir. *Taraflar birbirine eşittir*. Birbirine üstün olma durumu yok.

Netice itibarıyla, günlük hayatta hiçbir anlamı yoktur ve uygulanması gereksizdir. Günlük yaşamda, tokalaşırken elin altta ya da üstte olması ne bir üstünlük ne de güçsüzlük ifadesidir. İnsanı ne yüceltir ne de küçültür. Zaten günlük hayatta herkesin bilebileceği bir konu da değildir.



Ancak, herhangi bir sebeple böyle bir durumla karşı karşıya kaldığınızda muhatabınızı bertaraf edebileceğiniz usûller de vardır.

Eğer bu konuda farkındalığınız oluşursa muhatabınızın elinin gelişinden ya da uzatma şeklinden niyetini önceden anlamınız mümkündür. Çünkü elin eğiminden kişi niyetini belli eder. Muhatabınızın elinin gelişinden, elini elinizin üstünde tutmak istediğini çok rahat anlayabilirsiniz. Bunu sezinlediğinizde bu hamlesini karşı tavırla püs-kürtebilir, onu etkisiz hale getirebilirsiniz. Alan ihlâli yapıp muhatabınıza yaklaşın ve elinin yönünü çevirerek hamlesini boşa çıkartın.



Bölge ihlâli yaparak muhatabınıza iyice yaklaşmış olmanız muhatabınızı tedirgin edip dikkatini dağıtacağı için son hamleyle elini ters yöne çevirmeniz daha kolay olacaktır. Bütün bunları ani ve bir hamlede yapmanız gerekmektedir.

POZ VERİRKEN VEYA SAHNEDE TOKALAŞMA



Yüzünüz seyirciye dönük durumda tokalaşmak durumunda kalacaksanız, her zaman muhatabınızın sağında olmaya özen gösterin. Zira böyle durumlarda duruş biçiminden dolayı sağda olan solda olana göre daha avantajlıdır.

Aksi takdirde sahneye dönüp poz verdiğinizde duruş pozisyonunuzdan dolayı eliniz muhatabınızın elinin altında kalacaktır.

Bazen dostluk göstergesi olarak el muhatabın omzuna konarak poz verilir. Günlük yaşantıda samimi insanlar dostluk göstergesi olarak elini muhatabın omzuna atabilir, ancak siyasette bu hareketle **üstünlük mesajı** verilmiş olunur.



Bunun dışında önemli bir konu, makam sahibi bir kişi ile tokalaşırken dostluk göstergesi olarak kesinlikle boşta kalan elinizle muhatabınızı kolundan, omzundan veya sırtından tutarak poz vermeyin, tokalaşmayın.



Böyle bir görüntü sizin açınızdan hanenize olumlu bir puan olarak yansımayacaktır. Zira kıdemli birisi ile tokalaşırken veya poz verirken, dostluk göstergesi için bile olsa, elimizi bu kişinin omzuna atamayız, kolunu tutamayız.

Netice itibarıyla, insanlarla iletişimde tokalaşmak günlük hayatımızda sıkça kullandığımız dikkat edilmesi gereken bir davranıştır. Bütün kuralları ile bilmek ve ona göre uygulamak etkimizi arttıracaktır. Bu konudaki bilgilerimiz, muhataplarımızın ruh dünyalarını ve düşüncelerini anlayabilmek açısından görüşmeleri avantaja çevirebilecek bir bilgidir. Önemseyin!

SELÂMLAŞMAK

İnsan ilişkilerinde önemsenmesi gereken bir diğer konu, **selâmlaşmaktır**. Selâmlaşma insanlar arasında muhabbeti arttırır. Bir avukat ağabeyimiz, *'selâm verecek bir insanın varlığının kıymeti-*



ni, uzun süre Ankara’da yaşadıkdan sonra İzmir’e yerleştiğimde anladım.’ der.

Ne kadar önemlidir selâm verecek birilerine sahip olmak. Ne kadar acıdır selâm verecek birilerini dahi bulamamak! Ama biz bunun değerini selâm verecek kimseyi bulamadığımızda anlarınız ne yazık ki. Bir Hak dostu çarşıya sadece selâmlaşmak için çıkarmış. Yani, alışveriş için, bir ihtiyaç gidermek için değil, sadece selâmlaşmak için!

Selâmlaşmanın İslam dininde önemli bir yeri vardır. Cenâb-ı Hak Nisa sûresi 86. âyet-i kerîmesinde şöyle buyuruyor; **“Size bir selâm verildiği zaman siz de ona daha güzeliyle karşılık verin veya aynısıyla iade edin.”**Yani, selâm vermek güzel bir haslet ama o selâmı almak artık farzdır.

Efendimiz (s.a.v.), mü’minlerin ancak selâmlaştıktan sonra aralarındaki sevgi bağını kurabileceklerini ve insanların Allah katında en makbulü ve O’na en yakın olanı, önce selâm veren-dir, buyurmuşlardır.

“Selâm, toplu olarak yaşayan insanların cemiyet içerisinde birbirlerine saygı ve hürmet gösterme şeklidir ki, insanlarda ki güzel huylardan birisi de birbirlerine selâm vermeleridir. Selâmlaşma, mü’minlerin birbirleriyle görüşmelerini, birbirleriyle kaynaşmalarını ve ayrılmamalarını sağlar. Selâmlaşma, kızgınlık ve dargınlık, kin ve nefret gibi insanlar arasında düşmanlığa sebep olan kötü huy ve davranışları da yok eder. Rasûlullah (s.a.v.) selâmı yaygınlaştırmamızı, (tanıdık tanımadık herkese selâm vermemizi) emretti. Rasûlullah Efendimiz (s.a.v.) buyurdular ki: “Biriniz bir meclise gelince selâm versin, kalkmak isteyince de selâm versin. İlk verdiği selâm ayrılırken verdiğiinden evlâ değildir.”³⁷

37. Necati Alodalı, Altınoluk Dergisi, Sayı 226



İLETİŞİMDE ENGELLER (KAPANMA DAVRANIŞLARI)

İnsan kendini sıkıntılı ve rahatsız hissettiğinde veya bir olumsuzluk karşısında farkında olmadan kendini kapatır. Kendini kapatan insanın kolları ve bacakları vücudun merkezine doğru kapanır. Kollarını göğsünde kavuşturur ve/veya bacaklarını çapraz hale getirir. Kişi bu kapanma hareketleriyle kaçmaya hazır gibidir. Bu davranış biçimleri, tehdit veya istenmeyen durumlara karşı bir savunma hatta farkında olmadan bir barikat oluşturma hareketidir.



İLETİŞİMDE KAPANMA DAVRANIŞLARI

Karşımıza engel olarak çıkan ve iletişimi koparan duruş şekilleri vardır. Bu duruş şekillerini iletişimde **kapanma hareketleri** veya **iletişimde engeller** olarak adlandırırız. Bu davranış biçimleri, muhatabımızın ruh hali konusunda bizlere çok önemli ipuçları verir.

İnsan kendini sıkıntılı ve rahatsız hissettiğinde, savunmaya geçtiğinde veya bir olumsuzluk karşısında farkında olmadan vücudunun merkezini kapatma eğiliminde olur. Kendini kapatan insanın kolları ve bacakları vücudun merkezine doğru kapanır. Kollarını göğsünde kavuşturur ve/veya bacaklarını çapraz hale getirir. Bu davranış biçimleri, istenmeyen durumlara karşı insanın bilinçaltında dışa karşı kendini kapatma ihtiyacından doğmaktadır.

İnsan, kapanma hareketlerini kol ve bacakları ile yaptığı gibi, bir nesneden destek alma anlamına gelen, masa, kürsü, kol-tuk gibi eşyaların arkasına saklanarak da gerçekleştirir.



A. KOLLARLA KAPANMA DAVRANIŞI

Bu davranış biçimi, kollarımızı kullanarak kendimizi iletişime kapatma hareketidir. Bu tür kapanmada **Tam ve Gizli Kapanma** olarak iki türlü davranış sergilenir.

1. KOLLARI KAVUŞTURMA (TAM KAPANMA)

Kendi içinde üç kısma ayrılır:

a. Standart Kol Bağlama

Bu harekette gözlemlenmesi gereken 2 durum vardır:

1. Avuçlar Açık Halde yapılan
2. Avuçlar Kapalı Halde yapılan

b. Avuçlarımızla Kolu Kavrama

c. Kol Bağlıyken Başparmağın Yukarıya Kalkık Olması

a. Standart Kol Bağlama



Bu davranış biçimi, kollarımızı göğsümüzde kavuşturarak kendimizi iletişime kapatma hareketidir. Bir olaya, bir kişiye, bir konuya karşı insanın kendini kapattığının en bariz göstergesi (bilinçli veya bilinçsiz) kollarını göğsünde birleştirmesidir. Standart kol kavuşturmayı, insanlar tedirgin olduğunda, kendilerini güvensiz veya tehdit altında hissettiklerinde, savunma ihtiyacı duyduklarında, kısacası, olumsuz bir duyguyla karşı karşıya kaldıklarında yaparlar.

Ancak sizler, her ne sebeple olursa olsun, görüşmelerinizi kollarınızı göğüste birleştirerek yapmamaya özen göstermelisiniz. Çünkü kolları kavuşturarak konuşmak veya dinlemek karşı tarafa vermiş olduğunuz görüntü ve intiba olarak doğru bir iletişim biçimi değildir.

Kollarınızı göğsünüzde birleştirerek dinlemek, sıkıldığınıza işaret ederken, bu şekilde konuşma yapmak ise konuya çok hâkim olmadığınız, zorla konuştuğunuz, kendinizden emin değilmişsiniz gibi bir görüntünüzün oluşmasına sebebiyet verir. İstenilen olumlu enerji akışını, kollarınız göğsünüzde bağlı haldeyken sağlayamazsınız. **Çünkü kapılarınız kapalıdır!**

Öte yandan, kapanma hareketlerini muhataplarınızdan gelebilecek olumsuz enerjilere karşı bir *savunma aracı* olarak da kullanabilirsiniz. Şöyle ki, enerjisinden olumsuz etkilenebileceğinizi düşündüğünüz kişilerden o enerjileri bir nebze de olsa almamak için kollarınızı göğsünüzde birleştirerek ve/veya bacaklarınızı çapraz hale getirerek, kendinizi kilitleyebilirsiniz.

Dikkat edilmesi gereken başka bir husus, muhatabınızın her kol bağlama hareketini söylediklerinize bağlamamak gerektiğidir. Bu, sizleri yanlış sonuçlara götüreceği için hareketin gerçekleştiği anın tespiti çok önemlidir.

Eğer muhatabınız bir şeyler söylediğiniz anda kendini kapatmışsa, o zaman söylediklerinize karşılık olma ihtimalini dikkate alabilirsiniz. Ama aklına gelen başka bir düşünceden olma ihtimalini de göz ardı etmeyin. Böyle bir durumda muhatabınıza söz hakkı verin. Aksi takdirde kafasındaki soru işaretleriyle sizi dinleyemeyecek ve konudan kopacaktır.

Netice itibarıyla, kollar kavuşma halinde iken, muhatabınızın sizi tam anlamıyla dinlediği şüphelidir ve daha da önemlisi, sizin söylediklerinize bir itirazı olabilir. Muhatabınız kol kavuşturma hareketini devam ettirdiği sürece olumsuzluğun sürme ihtimali yüksektir.

Dolayısıyla, güzel bir intiba oluşturmak ve etkinizi arttırmak için, kollarınızı ve ellerinizi yapmacıklıktan uzak ve ustaca kullanmalısınız. Meselâ, kollarınızı daima karşı tarafı kucaklıyor gibi açmalısınız. Avuçlarınız açık ve görünür olmalıdır. Kesme işaretlerini sıkça yapmanız veya başparmağınızı seyirciye doğru cop gibi kullanmanız ise iletişimi koparan hareketlerdir. Başınızı ekseninden aşağıya eğerek konuşmanız tehditkâr gözükmeye, ekseninden yukarı kaldırıp ko-



nuşmanız ise kibirli gözükmeye sebebiyet verir. Bu da muhataplarınızla aranızda bir duvar örülmesi demektir.

Bir araştırmada, kollarını açık vaziyette dinleyenlerin kapalı vaziyette dinleyenlere göre konuyu daha iyi anladıkları hatta kolları ve bacakları bağlı vaziyette dinleyenlerin ise konuya daha fazla eleştirel yaklaşıtları tespit edilmiş.

Muhatabınıza, sevdiği bir insana karşı eleştirel bir yaklaşımda bulunursanız, kollarını kavuşturduğunu ve elini kulağına, gözüne götürme gibi kapanma davranışlarından birini sergilediğini göreceksiniz. Bu da, insanların duyduğu şeylere katılmadığında kendini kapattığının ve kapanma davranışlarını sergilediklerinin bir göstergesidir.



Psikolojik olarak gerçektir ki, insan bir müddet sonra yapılan her tavır veya harekete uygun düşünmeye veya hissetmeye başlar.

Kendinizi kapatarak bir müddet sonra duygu ve düşüncelerinizle de kendinizi kapatırsınız. Siz kendinizi kapattığınızda muhatabınızın da bir müddet sonra kendini kapattığını fark edeceksiniz. Bu yüzden kollarınızı kavuşturduğunuzu veya avuçlarınızın kapandığını fark ettiğinizde kollarınızı ve avuçlarınızı açarak hem kendinizi iletişime açık tutun hem de muhatabınızın bilinçaltına olumlu mesajlar gönderin!

İnsanlar, daha rahat ettikleri için kollarını kavuşturduklarını savunurlar. Hâlbuki insan, konuşulan konu veya ortam rahatsızlık verdiği için kendini kapatma ihtiyacı hissederek kollarını birleştirir. Kendilerini kapatarak böyle daha rahat hissederler. Bu davranış bir savunma hareketi olduğu için, insanlar böyle durumlarda beden-

lerinin merkezini kapatma eğilimi içinde olurlar çünkü kendilerini böyle daha güvenli hissederler.

Standart Kol Bağlamada Ellerin Açık ve Kapalı Olması

Çaprazlanmış kollar kapanma işareti olarak gözüktüğü de, kol içinde kalan elin pozisyonu önemlidir.



Bizler çaprazlanmış kollardan öte, kollar bağlı iken (duyguları esas açığa vuran) ellere bakmalıyız. Bir kişi kolunu bağladığında savunmaya geçmiş veya kendini kapatmış diyebiliriz. Ama bu, onun gergin veya kızgın gibi bir ruh halini yansıtmaz. Ancak, bağlı kolların altında kalan ellerin kapalı olması, kişinin ruh halini tam anlamıyla (tereddütsüz) bizlere yansıtır.

Dolayısıyla kollarını bağlamış bir insanın **ellerinin açıklığı** ya da **kapalı (yumruk halde)** olması önemli bir ayrıntıdır ve özellikle dikkat edilmesi gereken bir durumdur.

Olumsuz duygular içindeki bir insanın eli önce içe doğru kapanır. Ancak olumsuzluk arttıkça avuçlar tam kapanarak sıkı yumruk halini alır. Bu iki farklı durumu iyi ayırt etmeniz gerekir.

Yumruğun sıkı olması kapanmanın daha yoğun olduğunu gösterir. Dolayısıyla, kollar bağlı haldeyken eğer avuçlar kapalı veya yumruk halde ise, bu durum stres halinin ana göstergesidir.

Böyle bir durum duyguların gizlenmesi anlamı da taşıdığı için, bu kişilere söz hakkı verin ve sorunun nereden kaynaklandığını anlamaya çalışın.

b. Avuçlarımızla Kol Kavrama

Kollarını avuçlarla kavrayarak duruş biçimini sergileyenler, kendilerine olan güvenlerini ve alanında iyi olduklarını göstermek isterler. Kolların avuçlarla kavranması öğrenilmiş bir harekettir ve sağlam bir duruştur. Dolayısıyla, kollarınızı göğsünüzde birleştirin.



rerek poz vermek veya durmak istiyorsanız bu durumda parmaklarınız görünür halde olmalıdır.

Bu hareket aynı zamanda bir güç göstergesidir. Kişi bu davranışla çevresine güçlü olduğunun mesajını verir. Çoğu zaman bilinçli yapılır. Ancak bu hareketi yaparken yapmacık gözükmemeye dikkat edin. Yerli yersiz yapmaktan kaçınmak gerekir. Zira güçlüyüm demekle, güçlü olunmuyor!

Sonuç olarak, bu hareketin yapılacağı ortamın ve zamanın iyi tespit edilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde yapmacık, oldukça itici ve can sıkıcı bir görüntü verirsiniz. Hatta gülünç duruma da düşebilirsiniz. Bu da inandırıcılığınızı kaybetmenize sebebiyet verir ve ilişkileri koparır.



Bu hareketi yapan birisini gördüğünüzde dikkat edilmesi gereken önemli bir husus daha var ki bu da, bu hareketi yapan kişinin kendini dizginliyor olabileceğidir.

Gergin olan bir kişi elleriyle kollarını kavrayarak kendini dizginlemeye çalışır. Bu, kişinin duygularını gizleme gayretidir. Bu insanlarda saldırgan tavırlar ve sözel saldırılar görme ihtimaliniz var.

c. Başparmak Dışarıda Kol Bağlama



Kollar kavuşturulduğunda başparmağın dışarıda kalkık vaziyetindeki duruş, özgüvenli, konuya veya bulunduğu ortama hâkim olan insanların uyguladığı bir davranış biçimidir. Ayrıca, insanın kendine güvendiğini göstermesinin ve kendini açığa çıkarmak isteğinin bir göstergesidir.

Özgüvenli ve ortama hâkim olan kişiler, bu hallerini hareketleriyle hemen yansıtır. Bu fıtrata yansımış bir hal olabileceği gibi öğrenilmiş tavırlarla da sergilenebiliyor. Ancak öğrendiğiniz davranışları tam olarak özümseyemediğinizde yapmacık görünmekten kurtulamazsınız. Bu konuya ehemmiyet verin. Bu işin en güzel öğrenme yöntemi gözlemlemektir.

2. ELLERİN ÖNDE BİRLEŞMESİ

Her türlü kapanma, bir ihtiyaçtan doğar. Hangi davranış olursa olsun, insan kapanmak ihtiyacı hissettiğinde ön cephesini kapatmak için değişik davranışlarda bulunur. Bunu kimi zaman **kollarını kovuşturarak**, kimi zaman **ellerini önde birleştirerek**, kimi zaman **bir eli ile diğer kolunu tutarak**, kimi zaman da **iki eliyle bir eşyayı vücudunun önünde tutarak** yapar. Bu hareketler, genellikle *başın eğilmesi*, *vücudun küçülmesi* ve *omuzların düşmesiyle* desteklenir.

Bu kapanma davranışlarından biri olan ellerin önde birleşmesi hareketi heyecanın, gerginliğin, teslimiyetin ve çoğu zaman kişinin kendisine olan güvensizliğinin dışa vuruş biçimidir.

Ellerin vücudun önünde birleşmesi iki türlü gerçekleşir:

a. İki Elin Önde Kavuşması (El Ele Tutuşma)

Bir insan stres, heyecan, utanma, endişe ve güvensizlik gibi ruh hallerinde veya dışarıdan gelen olumsuz etkilere karşı kendisini dışarıya karşı kapatma ihtiyacı hissederek. Kendini kapatma ihtiyacı hissettiğinde ise cephesini kapatma eğiliminde olur. Aslında farkında olmadan duygularını gizleme ihtiyacını dışa vurmuş olur. Bu durumda iki elini önünde birleştirerek durmaya başlar.



Kendini kapatma ihtiyacı hisseden kişi, kapanma hareketlerinden biri olan, ellerini önünde kavuşturarak kendi kendisiyle el tutuşur. Meselâ, bir kişi ödül almak veya konuşma yapmak için topluluk karşısına çıktığında heyecan, stres, endişe veya güvensizlikten dolayı iki elini önünde birleştirir.





Aynı zamanda, saygı ve hürmetten doğan teslimiyetçi ve itaatkâr bir hareketin ifadesi olan ellerin önde birleş-

mesi, üzerinde baskı hisseden korkmuş veya ürkmüş insanlarda da görülen bir davranış türüdür. Çünkü bu hareket aynı zamanda karşısındakinin gücünü ve üstünlüğünü bilinçaltında kabul etme ifadesidir.

Bir anma töreninde veya ölen bir insanın naaşının önünde bekleyenlerin de benzer davranışı sergilediklerini görürsünüz. Bu aslında, durumu kabullenmekten veya çaresizlikten doğan üzüntünün ifadesidir.

b. Bir Elin Diğer Elin Bileğini veya Kolunu Kavraması



İnsan olumsuz duygularını, heyecanını, güven kaybını, gerginliğini ve endişe hallerini daha yoğun yaşıyor, gizlemeye ve dizginlemeye çalışıyorsa farkında olmadan ön cephesini bilinçaltında daha fazla kapatma ihtiyacı hissederek bir eli ile diğer kolunu vücudunun önünde tutma eğilimi gösterir.



Eğer bir el diğer elin bileğini tutuyorsa, kişinin duruma esnek olamamasından kaynaklanan yoğun bir gerginlik durumunu gösterir. Heyecan, özgüven eksikliği veya teslimiyet duygusu daha yoğun yaşanmaktadır ve kişi bu halinden memnun değildir. Bileğini tutan kişinin vücudunun önünde diğer elini veya kolunu tutan kişilere göre en büyük farkı, kişinin duygularını daha yoğun yaşamasının yanında esnekliğini kaybetmiş olmasıdır. Hatta bileğini tutan kişi farkında olmadan kendini dizginleme çabası içindedir.

Savunmada olan ve kendini kapatmış olan bir insan otururken de, bir eliyle diğer kolunu kavrarak kolunun dış yüzeyini tutar ve kolları ile vücudunun merkezini kapatma eğiliminde olur. Kişi rahat değildir ve bu şekilde farkında olmadan gizli bir kapanma içine girerek gerginliğini, güvensizliğini veya üzerindeki baskıyı beden diline yansıtır.



Bu insanlar, üzerinde yoğun bir baskı hissettiğinde, karşı tarafın söylediklerine veya davranışlarına karşı bir tepkisi oluştuğunda, güven sorunu yaşadığında veya söylenenlere şüphe ile yaklaştığında, kollarının dış yüzeyini tutarlar veya kaşımaya başlarlar. Kolun dış yüzeyini tutan veya kaşıyan kişi, savunma halindedir ve farkında olmadan gizli kapanmaya girmiştir.

Burada önemli olan, kişinin hangi kolu tuttuğu veya kaşındığıdır. Muhatabının tarafındaki kolunu tutan kişi, kendini muhatabına karşı kapatmıştır çünkü söylediklerine ve kendisine karşı olumsuz düşünce ve duyguları oluşmuştur. Kişi kendini baskı altında hissetmektedir ve direnç olarak muhatabının olduğu taraftaki kolunu tutmaktadır. Kişi eğer aksi yöndeki kolunu tutuyor veya kaşıyorsa muhatabına karşı değil ama soruna karşı itirazları olabilir. Kişi bu sırada vücudunun merkezini kapatarak kendini daha güvenli hissetmektedir.

Aynı şekilde, kolunu tuttuğu veya kaşındığı sırada kişide olumsuzluk artmışsa başını yana eğer. Başının yönü, kişinin duygularının yoğunluğunu göstermesi bakımından bize önemli ipuçları verir. Kişi, başını muhatabının olduğu yönün tam aksi tarafına eğmişse, duygularını daha yoğun yaşıyor demektir. Bu kişiler kendilerini ve düşüncelerini baskı altında hissederler.

Hatta vücudunu da muhatabından uzaklaştırmışsa, olumsuzluk daha da artmış demektir. Bu durumda kişi, kendini daha fazla koruma ihtiyacı hissetmektedir. Bu kişileri rahatlatma yoluna gitmezseniz iletişim kopar. Bu kişilerin kolunun dışını tutarak şimdilik



konusmak istemediğini anlayabiliyoruz ama her an sözlü karşılık verme ihtimalleri var.

Bu durumda olan kişiler eğer dirseğini veya bileğini tutuyorlarsa, duygularında daha yoğunluk yaşamakta ve kararlarında esneklik bakımından zorluk çekmekte olduklarını gösterirler. Aynı zamanda, duygularını gizleme ve kontrol etme çabasında olduğunun işaretini verirler. Dirseğini tutan bir kişinin vücudunu daha fazla kapatma eğiliminde olduğunu göz ardı etmeyin.



Duygulardaki olumsuzluk arttıkça kişi bilinçaltında vücudunun merkezini daha fazla kapatma eğilimine girerek üst kolunu tutmaya başlar. Dolayısıyla, üst kolu kavrama hareketi yapan bir kişi, daha yoğun duygular yaşadığı için kendini denetim altına almaya ve duygularını maskeleymeye çalışmaktadır.

Gerginlik yoğunlaştıkça, bilinçaltında bedeninin merkezini daha da kapatma eğilimi olduğu için kişi, üst kolunu tutmaya veya kaşımaya başlar. Bu, daha büyük bir kapanmaya işarettir. Bu kişilerin sözel olarak karşılık verme ihtimali daha yüksek olduğu için onlara söz hakkı vererek gerginliklerini azaltmaya çalışın. Unutmayın! Bu kişiler kendilerini dizginleyen ve duygularını gizlemeye çalışan kişilerdir. Hatta bu durumdaki kişilerin olumsuz duyguları yüzlerine de yansır. Meselâ, bu kişilerin yüzlerindeki ifade gülümsemeden veya normal ifadeden daha ciddi bir yüz ifadesine dönüşür.



Yandaki resim, ödül töreninde 3 kişinin ruh hallerini çok güzel gösteriyor. Kişiler 3 farklı duruş sergiliyorlar: Ortadaki kişi bir eliyle diğer kolunu tutarken (gerginliği ve heyecanı yoğun yaşıyor), sağ baştaki kişi bir eliyle diğer kolunun bi-

leğini tutuyor (esneklik sorunu yaşıyor). Sol baştaki kişi ise iki elini

önünde buluşturmuş (gergin). Hepsinin ortak tavrı ise, gerginliklerinden ve heyecanlarından dolayı kendilerini kapatmışlar. Hepsi de duygu gizlemesi içindeler.

Netice itibarıyla; iletişime açık, kendine güvenen ve güçlü hissedilen bir insan, elini önde ne de arkada bağlı halde tutmalıdır.



Aksine, elleri yanlarda salık halde avuçları açık; başı dik ama ekseninden ne aşağı inik ne yukarı kalkık ne de yana eğik olmalıdır. Beden dik olmalı, omuzlar çökük olmamalıdır. Bacak mesafesi aralık olmalı, bitişik olmamalıdır. **Netice itibarıyla, sadece duruşunuzla bile çevrenize kendinizi ifade etmeniz mümkündür. Belki konuşmanız duruşunuz kadar etkili olamayabilirsiniz!**

Ancak, duruşunuzla kibirli ve büyüklük içinde gözükmemeniz intibainız ve etkiniz bakımından çok önemlidir. Bu tip bir duruş, çevrenizin sizden uzaklaşmasına ve bakış açısının değişmesine sebep olacaktır.



İnanan (Kur'an ve sünnet-i seniyye üzerinde yürüyen) insana Cenâb-ı Hak ayrı bir vakar (heybet) verir, denir. Bu, kibir görüntüsünden çok uzak, vakarlı ama mütevazı bir görüntüdür. Hâlbuki ehli dünya çizgisinde yürüyen insanlarda bu heybet hali kibir, büyüklük görüntüsü olarak tezahür eder ve bu görüntülerini engellere yemezler; mütevazılık katamazlar.

Bir kişi, yolda yürürken dahi (büyüklük içinde gözükmeyen) dik bir duruş sergileyebilir. Bazı kimseler etrafla çok meşgul olmamak için veya inançları gereği gözlerini çevreden sakınarak ayakucuna bakarak yürümeyi tercih ederler. Bu durumda dahi iskeletimizi dik



tutarak yürümek önemlidir. Bu davranış, iç dünyamıza verdiğimiz mesaj açısından da çok önemlidir. Yolda bir müddet omuzlarınız çökmüş halde yürümeyi deneyin. Sonra da ruh halinize bakın. İçinizin karardığını göreceksiniz.

İngiltere’de, karşı cinsin yarıçıplak hallerine (harama) bakmak hafızayı zayıflatıyor mu diye bir araştırma yapılır. Çarpıcı sonuçlara ulaşılır. Yapılan deneylerde, haramlara bakan kişilerin hafıza zafiyetinin daha fazla olduğu tespit edilir. Zaten Hak dostları da gözünü haramdan sakınmayanın kalbinin boş şeylerle meşgul olmaktan kurtulamayacağını ifade etmiyorlar mı?

“Sâlik, gözünün ve ona bağlı olarak da gönlünün etrafa fazlaca takılıp kalmaması için, yolda ayaklarının ucuna bakarak yürümelidir. Çünkü lüzûmunu aşan mâsivâ alâkaları kalbî huzûru dağıtır, Hak ile araya perde olur.

Hadd-i zâtında bu usûl, Hazret-i Peygamber -sallâllâhu aleyhi ve sellem-’in yürüyüş tarzını tatbikten ibârettir. Rasûl-i Ekrem -sallâllâhu aleyhi ve sellem- Efendimiz, yürürken gerekmedikçe etrafına bakmaz, umûmiyetle ayaklarının ucuna bakarak, sanki yokuştan iniyormuş gibi serî ve vakarlı yürürlerdi. Yâni bu prensip, Allah Rasûlü -sallâllâhu aleyhi ve sellem-’in örnek ahlâkından muktebestir.

Hakîkaten göz nereye bakarsa, gönül de oraya akar. Gözün âdetâ bir kamera gibi çektiği filimler, kalbi çoğu zaman lüzûmsuz yere meşgul eder. Bu bakışlar gönül arşivinde lüzûmsuz yer işgâl eder. Bu sebeple gönlün dağınıklıktan ve perişanlıktan sâlim kalabilmesi, bir bakıma oraya akseden görüntülerin keyfiyetine bağlıdır.

Hazret-i Osman -radiyallâhu anh- buyurur: “Gözü haramdan korumak, ne güzel şehvet perdesidir.”

İffet; varlıklar içinde insana verilmiş bir fazilettir. Lâkin insan, bu vâsfına vedâ ederse diğer mahlûkâtın seviyesine düşmüş olur.

Cenâb-ı Hak, Kur’ân-ı Kerîm’in 34 yerinde Meryem Vâlide-miz’in nâmını zikretmektedir. Onu, **“İffetini koruyan Mer-**



yem” olarak takdim etmektedir. (Bkz. Enbiyâ, 91) Hanımlığın en büyük izzet ve şerefi de, Meryem Vâlidemiz gibi güzel bir iffet numûnesi olabilmektir.

Çünkü sâlikin kalbi mâsivâyâ takılınca vesveseler başlar. Şâyet gâfillerle ihtilât ederse, onların katı kalplerinin kasveti, kötü huyları, bozuk fikirleri kalbine akseder. Bu ise son derece tehlikelidir.

Bu sebeple sâlikin, tevâzu ehline yakışan edeb ve üslûb ile mümkün olduğunca ayakuçlarına bakarak yürümesi gerektiği gibi, sâir zamanlarda da bakışlarına dikkat etmesi icâb eder. Yürürken ayakuçlarına bakmakta; tevâzû, edeb, haddini bilmek, gözû haramdan korumak ve Rasûlullâh -sallâllâhu aleyhi ve sellem-’in sünnetine bağlılık vardır.

Enes -radiyallâhu anh-, kendi rivâyetine göre; bir gün **Hazret-i Osman**’a giderken yolda bir kadın görür.

Kadının güzelliği aklına takılır. Bu düşünce ile Hazret-i Osman’ın yanına girer.

Onu gören Hazret-i Osman: **“Ey Enes! Gözlerinde zina izleri olduğunu halde buraya giriyorsun.”** der.

Bu söz karşısında neye uğradığını şaşırان Enes radiyallâhu anh, hem hayret hem de mahcûbiyet içinde: **“Allah’ın Rasûlü’nden sonra da mı vahiy geliyor?”** diye sorar.

Hazret- i Osman -radiyallâhu anh- ise:

“-Hayır, bu bir basîret ve doğru bir firâsettir.” buyurur.³⁸

3. ELLERİN ARKADA BİRLEŞMESİ

Elin arkada buluşması kendine olan güvenin bir göstergesi gibi gözükse de, önemli ölçüde bir gerginliğin, kaçışın ve duyguları gizlemenin işaretidir. Zira rahat olan bir insanın elleri serbest ve avuçları açıktır.

Ellerin arkada birleşmesi, görüşme sırasında ve görüşmeye bağlı olmadan olmak üzere iki durumda gerçekleşir. Görüşme sırasında

38. www.islamveihsan.com/ayak-ucuna-bakarak-yurumenin-faydalari



ellerin arkada birleşmesi ile görüşmeye bağlı olmadan ellerin arkada birleşmesi, (her ikisi de kapanma gibi gözükse de) aralarında önemli farklılıklar vardır.

a. Görüşme Sırasında Ellerin Arkada Birleştirilmesi



Görüşme sırasında ellerini arkada kavuşturan kişi, kendisine olan güvenini göstermesinin yanında sıkılganlık, heyecan, gerginlik, güvensizlik gibi duygularından dolayı da ellerini arkaya atar. Bu durumunu, takip eden diğer hareketlere bakarak anlamak mümkündür. Ellerin arkada kavuşturan bu kişi, el ele tutuşarak güç alma isteğinin

bir başka biçimini göstermektedir.

Görüşme sırasında elini arkada kavuşturan kişi, rahat olmadığını bedensel ifadesini gösterir. Çünkü kişi, muhatabıyla veya kendi durumuyla baş edememe sorunundan dolayı tedirgindir ve rahatsızdır.



Gizlediği bir şeyleri olan ya da düşüncelerini söylemekten kaçınan insanlar, bilinçaltından gelen refleksle ellerini arkada saklayarak tedirginliklerini açığa vururlar. Dolayısıyla arkada birleşen eller bazen kaçmaya işarettir. Karşısındakinin daha baskın olması onu bu harekete sevk etmiştir. Bu, kendine olan güvensizliğin doğurduğu bir kaçıdır. Bunu bitişik duran ayaklarının durumundan veya diğer

hareketlerinden de anlayabilirsiniz.

Ellerini arkada birleştiren kişilerin yüz ifadelerinde, emin tavırlar içerisinde konuya hâkim olduklarını gösteren mimikler gözlemleyebilirsiniz. Aslında bu kişiler ellerini arkaya atarak duygularını saklama gayretindedirler. Bu tür kişilerin (ellerini arkada birleştirerek) bilinçaltında bir sorun çıkmaması için gerginliklerini dizginleme gayreti vardır. Genellemekle birlikte (tecrübelerime göre) niyet-

leri saldırmak olan kişilerin elleri arkada olmaz. Aksine bu kişiler ellerini yanlarda salık vaziyette tutarak saldırmaya hazır beklerler.

Öte yandan, görüşme halindeki iki kişiden birini ellerini önde birleştirmiş, diğerini ellerini arkada kavuşturmuş halde görürseniz; elleri önde olan kişi güvensizliği, teslimiyeti ve saygıyı ifade ederken, ellerini arkada kavuşturan kişi ise kendine olan güveninin, korkmadığının, meydan okumanın veya otoritenin işaretini verir.



Dinleme durumunda iken, elini arkasına alıp duvara yaslanan kişiler ise karşısındakinin statüsü veya gücü karşısında tedirginlik yaşayan ve kendini baskı altında hisseden, güç kaybı yaşayan kişilerdir. Duvara yaslanarak bilinçaltında duvardan güç alırlar.



b. Görüşmeye Bağlı Olmadan Ellerin Arkada Birleşmesi

Konuşmaya bağlı olmadan ellerin arkada kavuşmasının birden fazla **türü** ve bunların da farklı **manaları** vardır. Bunları şu şekilde gruplayabiliriz:

Genel itibarıyla kollarını arkada bağlayarak duran kişiler kendine olan güvenlerini gösterirler. Aynı zamanda bu duruş bir saldırganlık ve güç ifadesi olarak ortaya çıkar. Bu tavırdaki kişilerin ayak mesafelerinin normalden daha açık olduğunu görürsünüz.





Öte yandan, ellerini arkada birleştirerek duruş bir otorite, kıdem, statü göstergesi olarak ortaya çıkar. Meselâ polisler, öğretmenler, amirler, statü sahibi kişiler bu davranış biçimini sıkça kullanırlar. Her ne kadar bu kişiler güç ve statü göstergesi olarak bu davranışı sergileseler de siz, **avuçların kapalı olup olmamasına dikkat edeceksiniz.** Çünkü avuçların kapalı ya da açık olması, kişinin ruhsal durumu ile ilgili bize en net işaretleri verecek olan ipucudur.



Bazen de eli arkasında duvara yaslanan kişilere şahit oluruz. Bu kişiler ortamda rahat olmayan, üstünde baskı hisseden, özgüven eksikliği ve güç kaybı yaşayan kişilerdir. Bu kişiler duvara dayanarak bilinçaltında duvardan güç alma isteğini açığa vururlar. Bu kişilerin bazen etraflarına ne kadar rahat olduklarını göstermek için gülücükler attıklarını görürsünüz. Bu tamamıyla duygu gizlemesidir. Bacak mesafeleri ne kadar gergin olduklarının ayrı bir göstergesidir.



Korkan insan da elini arkada birleştirir. Korkan insan elini arkasına koyarak bilinçaltında kaçma isteğini, duvara dayanması ise duvardan güç aldığını gösterir.

4. ELİN ARKADA BİLEĞİ VEYA DİĞER KOLU TUTMASI



Kişinin vücudunun arkasında bir eliyle diğer kolunu veya bileğini tutarak durması, duygularında yoğunluk yaşadığının işaretidir. İnsan gerginlik, can sıkıntısı gibi olumsuz duygularda bir eliyle diğer kolunu veya bileğini tutar. Bu kişiler ruh halini kontrol etmeye ve gizlemeye çalışan kişilerdir. Bileğini tutan insanlar, genelde durum karşısında esnekliğini kaybetmiş ve kendini daha çok kontrol etmeye çalışan kişilerdir.

5. ELLERİN KENETLENMESİ



İnsanlar kendilerini rahat hissetmedikleri ortamlarda ve gerginlik yaşadıklarında ellerini birbirine kenetlerler. Eller sımsıkı birbirini tutarak parmaklar iç içe geçer. Bu tavrı sergileyen kişilerin gerginlikleri beden dillerine yansır.

Parmakların iç içe geçmesi içsel kapanmanın ve duyguları dizginlemeye çalışmanın dışa vuruş halidir. Hâlbuki rahat olan kişilerin elleri hep açıktır.



Olumsuzluk ve stres hali arttıkça kenetleme hareketi yukarı doğru, karın ve göğüs hizasına çıkar. Bazı zaman bu kişiler gülümseme ile birlikte durumlarını gizlemeye çalışırlar. Ancak yüzleri gülse de iç gerginlikleri kenetlenmiş eller ile beden diline yansır. Kenetlenmiş eller yukarı çıktıkça stresin yüze daha fazla yansıdığını görürsünüz.





Masada otururken gergin olan bir kişinin bu ruh hali ellerine de yansır ve parmaklar birbiri ile iç içe girerek kilitlenir. Rahat olmayan kişiler, stres halinde ve bilhassa güven eksikliği nedeniyle, ellerini ya masanın üstünde kilitleyerek otururlar ya da ellerini masanın altında saklı tutarlar.



Kişideki olumsuzluk ve düşünceler yoğunlaştıkça oturduğu yerde dirseklerini dayayarak ellerini çene hizasına kadar çıkarır.

Ellerin kenetlenmiş vaziyette ağza doğru dayandırılması kapanışın kuvvetlendiğinin ve gerilimin arttığının işaretidir. Bu kişilere söz hakkı verin. Sözel saldırı olma ihtimalini göz ardı etmeyin.



İşaret parmağın beden diline yansıması kişinin kendini işaret ettiğini gösterir. Bir kişi, işaret parmaklarını çenenin altına dayanak yaparak başını taşır pozisyonuna gelmiş ise, kendini ifade edememenin ve buna bağlı stresinin işaretini verir.

Burada dikkat etmeniz gereken husus, kendini ifade edememenin yorgunluğu ve stresi kişiyi başını taşır pozisyonuna getirmiştir. Bunalan ve rahat nefes alamayan insanlarda el önce boğaz ve göğüs bölgesine gider.



İnsan ruh halini oturduğu yerde de yansıtır. Bir kişinin otururken ellerinin ve kollarının açıklığı veya kapalı olması ruh halini yansıtan en önemli göstergelerden biridir. Olumsuz duygular içinde olan, kendini gergin hisseden bir kişinin bu hali ellerine ve bacaklarına yansır; ellerini dizlerinin üzerinde kenetler ve bilek çaprazı yapar veya bacak bacak üstüne atar.

İnsanın rahat olup olmadığının veya özgüvenini kaybedip kaybetmediğinin en net işaretini ellerin durumu verir. Kendimizi daha rahat hissetmenin ve çevremize doğru mesajlar vermenin yolu kenetlenmiş, yumruk olmuş veya parmaklar bitişik halde dizin üzerindeki eller değil, aksine avuçlar açık ve kolların yanlarda serbest halde olmasıdır.

Oturma pozisyonunda el-
lerimizin duruşu, *uslu çocuk*
görüntüsünde özgüvenini
kaybetmiş, stresli ve ken-
dini kapatmış



bir görüntü değil, aksine özgüvenli ve rahat bir görüntü vermelidir.

Tablodaki elin pozisyonlarını incelediğinizde rahat bir insanın oturuş pozisyonlarını görebiliyorsunuz. Çevrenizin bu rahat ve özgüvenli oturuşunuzu fark etmediğini sanmayın. Duruşunuz insanların size olan bakış açısını hemen değiştirir ve söyledikleriniz daha dikkatle dinlenir olur. Hâlbuki kendini kilitlemiş, gergin olan ve özgüvenini kaybetmiş olan bir kişinin bu hali ellerine, dolayısıyla oturuşuna hemen yansır. Bu insanların ilk etapta söyledikleri dik-kate alınmayacaktır.

Yumruk Hale Gelmiş Elin Diğer Elle Kavranması



Elin yumruk hale gelmesi içsel gerginliğe ve kapanışa işarettir. İnsandaki olumsuz duygular artık kendini daha yoğun bir gerginliğe bırakmıştır. Kişideki bu gerginlik hali arttıkça bilinçaltında bedeninin merkezini kapatma eğilimi oluşur ve yumruk haline gelmiş eller daha yukarı çıkar.



Masasında oturan bir kişi, dirseklerini masasına dayayıp yumruklaşmış ellerini birleştirip çenesine veya ağzına dayaması gerginliği daha yoğun yaşadığını gösterir.

Yumruk hale gelmiş ellerin ağza dayanması ise kişinin söyleyecek şeyleri olduğunu göstermektedir. Zira söylemek isteyip söyleyemediğimizde el ağza gider. Bu kişilere söz hakkı vererek geriliminin nedenini anlamaya çalışın. Yumruklaşmış eller insanların sözel saldırıları olabileceğinin işaretini de verir.

Ellerin Masanın Üzerinde Veya Altında Olması



İnsanlar içsel gerginliklerini veya özgüven sorununu, üzerinde hissettiği baskı hissini her zaman kapanma hareketlerini yaparak göstermezler. Masada oturan bir kişi buna benzer olumsuz duygulara sahipse farkında olmadan bilinçaltından gelen bir refleksle ellerini masanın altında tutar.



Ellerin masanın altında olması otorite karşısında baskı hissedildiğini veya özgüven eksikliğini ya da gerginliği gösterir. Bu kişilerde rahatlatma olmadan ellerini masanın üstüne çıkarmaları zordur. Bir şeyler saklayan insanlar ellerini gizleme gayretinde olurlar. Burada da duyguların gizlenmeye çalışılması ellerin masanın altında gizlenmesine sebebiyet verir.

Rahat ve özgüvenli olduğunuzu çevrenizin bilinçaltına göndermenin yolu, masanın üstünde kolların açık, ellerin görünür ve avuçların açık olmasıdır. Bu, kimseden korkmadığınızı, düşüncelerinizden emin ve duruma hâkim olduğunuzu gösteren bir oturuş şeklidir.



Netice itibarıyla, özgüvenli ve kendini rahat hisseden insanların elleri masanın üstünde görünür halde serbest ve avuçları açık olur. Masada otururken elleriniz ne masanın altında olmalıdır ne de masanın üstünde kenetlenmiş halde veya avuçlar kapalı olmalıdır.



Ellerin masa üstünde olmasına rağmen kişinin kapanmış olduğunu gösteren birkaç davranış örnekleri.



6. GİZLİ KAPANMA DAVRANIŞLARI



Kişiler, topluluk içinde o an üzerlerindeki kol düğmesi, gömlek kolu gibi bir şeyi tutarak, birkaç defa saatlerine bakarak heyecan,



gerginlik, tedirginlik gibi duygularını farkında olmadan gizlemeye çalışırlar. Çünkü kişi o an dokunduğu şeyden güç almaktadır! Aslında bu davranış bilinçaltında kişinin cephesini kapatma eğilimidir. Kişi bu şekilde kendini daha rahat ve güvenli hissetmektedir. Bu yüzden de kendini kapatan ve rahat olmayan insanlar cephelerini kapatma eğiliminde olurlar.



Kendisini tedirgin hisseden bir insan doğal olarak cephesini kapatacak kapanma hareketlerinden birini gerçekleştirir.

İnsanlar saat kayışı, kolundaki bilekliği, kol düğmeleri veya gömlek kolları ile oynayarak bilinçaltında bedeninin önünü kapatırlar.



Rahatlama hareketlerinden bir diğeri, insanların otorite kaybında, kendilerini çaresiz hissettiklerinde, güven eksikliğinde, üzerlerinde baskı hissettiklerinde kendilerine dokunarak güç almaya çalışmalarıdır. Bu durumda ellerini kıyafetlerine götürürler. Zaten düzgün olan kıyafetlerini düzelterek, çekili olan pantolonunu yukarı çekerek var olan heyecanlarını, streslerini bastırmaya veya gizlemeye çalışırlar. Görüntüsünü düzeltme isteği ile kişi, cephesini kapatarak kendini bilinçaltında daha güvenli hisseder.



Resimdeki kişilerden birincisi kendisine dokunarak gerginliğini ve heyecanını dizginlemeye çalışırken ikinci resimdeki kişi zaten kapalı olan ceke-

tini bir daha kapatmak istercesine elini önüne getirip bilinçaltında cephesini kapatma eğilimine girmiştir. İkisinin de ortak tavrı heyecan ve gerginliklerini gizleme halidir.

Resimdeki kişilerin hepsinin kendilerini kapattıklarını ve tedirginliklerini anlamak güç değil. Sağdaki kişi kendisine dokunarak güç alıyor. Ortadaki kişi bileğini tutarak duygularındaki esneksizliğini gösteriyor. Soldaki kişi ise ellerini cebine sokarak duygularını gizlemeye çalışıyor.



Gizli kapanma davranış biçimleri, başkalarının kendilerini görebileceği şekilde bir yerden bir yere geçerken de yapılır. Çünkü bütün gözlerin üzerinde olduğunun hissedilmesi herkesi tedirgin eder.

Bazen de gömleklerinin yakasını veya kravatını düzeltirler. Bu davranışlar içinde olan bir erkek, sıkılmış ya da gergin demektir. Bu hareketler doğruyu söylemeyen insanlarda da görülebileceği için bu iki durumu birbirine karıştırmamak gerekir. Bu bakımdan kişinin hangi ruh halinde olduğunu ayırt edebilmek için diğer davranışlarını da gözlemlemek gerekecektir. İyice emin olmadan yorum yapmak hatalı sonuçlar doğurabilir.



Kadınlarda ise gizli kapanma davranışları biraz farklılık gösterir. Tıpkı erkeklerde olduğu gibi saat veya bileziklerine dokunarak ortak davranış sergiledikleri durumlar olsa da, bir davette el çantalarını veya ellerindeki bir nesneyi, sanki bir sipermiş gibi vücutlarının önlerinde tutarlar.



Kadınlarda da bilinçaltından gelen istek aynı yöndedir. Gergin olan, güvenini kaybetmiş, üzerinde baskı hisseden bir kadın önce-



likle bedeninin cephesini kapatma eğiliminde olur. Bunu da öncelikle el çantası gibi bir nesne ile gerçekleştirebilir.

Netice itibarıyla, erkek olsun kadın olsun kişi, kendine olan güvenini kazanmadan veya stresini yenmeden, bu tür gizli kapanma hareketlerini yapmaya devam edecektir.

İnsanlar bu tür gizli kapanma davranışlarını partilerde, toplantılarda, ödül almak için sahnede beklerken; dolayısıyla insanı tedirgin edecek her yerde yapılabiliyorlar.

Sizler bu tür davranış içinde olan kişilerle karşılaştığınızda kendisini rahatlatacak söz ve davranışlarda bulunarak iletişimi daha etkili ve sürdürülebilir hale getirmeye çaba gösterin. Kişi rahatladıkça zaten bu hareketleri yapmaktan vazgeçecektir.

Eğer sizler böyle ortamlarda gerginlik, özgüven eksikliği, heyecan ve baskı hissi gibi olumsuz duygular beslediğinizi fark ederseniz, özellikle konuşacak birilerini bulun. Ortalarda tek başınıza kalmanız üzerinizde baskı hissini artırır. Bu da içinizdeki olumsuz duyguların daha fazla artmasına sebep olur. O da stresinizi artırır ve bu kısır döngü böyle devam eder durur.

İbn-i Sina; *“Kendinin ne olduğunu bilen insan, bazı kendini bilmezlerin kendisi hakkında söylediklerinden etkilenmez.”*bu-yurur.

Üzerimizdeki baskı, insanların düşüncelerini fazla önemseyeceğimizden kaynaklanır. Hâlbuki kendinizi yeterince değerli gördüğünüzde o özgüven sorununuzun da ortadan kalkacağını göreceksiniz.

Gerçek müteşebbisler neden başarılıdır?

Çünkü onlar kaybetmekten korkmazlar. Kaybetmekten korkmadığınızda kazanma ihtimaliniz de artar. Bu da başarıya daha yakın olduğunuzu gösterir.

Türk marşının bestekârı ünlü müzisyen Mozart, konser vereceği salona girdiğinde takribi on kişinin olduğunu görür. Konserini bitirdikten sonra eşine; her şeyin çok güzel geçtiğini, muhteşem bir konser gerçekleştirdiğini ve herkesin kendisini ayakta alkışladığını söyler.



Nedense bizler hep sahip olmadıklarımızı görürüz. Bir de sahip olduğumuz değerleri görebilsek. Bize değer verenleri değil de bizimle ilgilenmeyenleri kafamıza takarız. Bu da güven eksikliği ve kendi değerimizin farkında olamamaktan kaynaklanıyor. Cenâb-ı Hak bize neler lütfetmiş? Acaba bunların farkında mıyız?

İnsanın kendini aşağı hissetmesinin en büyük sebebi kendisini başkalarıyla kıyaslamasından kaynaklanır.

Şeyh Edebali, Osman Bey'e, *"Eğer kendini başkalarıyla kıyaslar durursan ya mutsuz ya da kendini beğenmiş olursun. Çünkü her zaman senden daha iyi ya da daha kötü durumda birileri olacaktır."* diye nasihatte bulunmuştur.

Zaten insan, kimin nezdinde daha değerli ve üstün olunması gerektiğini kafasında çözmediğinde böyle bir sorununun kalmadığını da görecektir. Hz. Peygamber (s.a.v.) bunun cevabını bizlere veriyor: *"Allah sizin dış görünüşünüze ve mallarınıza değil, kalplerinize ve yaptıklarınıza bakar."*

Allah'ın katında değerli olmayı bilmek, sahip olduğumuz ve düşündüğümüz her şeyin üstünde olmalıdır.

Bir Eşyaya Dokunmak Veya Ondan Güç Almak



İnsanlar kendilerini baskı altında hissettiklerinde, heyecan, stres hallerinde, kendilerine olan güvenlerini kaybettiklerinde farkında olmadan yakınında olan bir eşyaya dokunarak veya tutunarak on-



dan güç alırlar. Eğer destek alınan koltuk makam koltuğu ise, makamdan güç alındığını gösterir.



Güven kaybı yaşayan ve kendini baskı altında hisseden kişi bir eşyaya tutunarak ondan güç ve destek alırken, bacak mesafesinin de daraldığını görürsünüz.



İnsanlar peçete veya kalem gibi eşyalarla oynayarak da onlardan güç almaya çalışırlar. Konuşmacılar heyecan veya streslerini mikrofondan destek alarak gizlerler. Çoğu zaman farkında olmadan mikrofona sık sık tutarak ya da düzeltmeye çalışarak ondan güç alırlar.

Elini bacak altına alarak veya elini koltuğa dayayarak oturan kişiler, rahat olmadıklarının işaretini verirler. Kişi bu hareketleriyle kendine olan güvensizliğini, sıkıntısını veya ortamdaki rahatsızlığını gösterir. Hâlbuki rahat olan kişiler bir yere dayanma, tutunma veya dokunma ihtiyacını hissetmezler, ellerini güvenle kullanırlar.



Gergin ve güvenini yitirmiş kişiler hallerini gülümseyerek saklarlar. Bu halleriyle rahat olduklarının mesajını vermeye çalışırlar. Aslında bu, gülümsemeden ziyade sırtta halidir ve içteki gerginliğin gizlenmesidir.

Resimde koltukta oturan kişi sol elini koltuğun arkılığına koyarak rahat olduğunu göstermeye çalışıyor ama gerginliğini sağ elinin durumu ele veriyor. Zira sağ eliyle koltuğa dayanan kişi aynı zamanda yumruk olmuş eliyle içsel gerginliğinin de işaretini veriyor.



Gerçek gülümseme ile yalancı gülümseme arasındaki en bariz farklardan biri, göz kenarlarında kendini gösterir. Yalancı gülümsemelerde göz kenarlarında hiçbir kırışıklık meydana gelmez iken, gerçek gülümsemelerde ise göz kenarlarında belirgin şekilde kırışıklıklar oluşur. Bunun yanında, yüz ifadesinden insanların gülümsemenin gerçek olup olmadığı hemen anlaşılır. Zira bu insanların yaydıkları enerji bile farklı olmaktadır!



Davet veya Ödül Törenlerinde



Bir davette, bir toplantıda insanlar ayaküstü sohbet ederken, eğer gerginseler, heyecanlı ve güven eksikliği içinde iseler, ellerindeki bardağı iki eliyle tutarlar. Bardağı iki eliyle tutan kişi cephesini kapatarak ihtiyacı olan gücü o an için tuttuğu eşyadan almaktadır.



Ortamda rahat olan veya kendine güveni olan kişi ise bardağı iki eliyle tutma ihtiyacı hissetmez. Aksine rahat olan kişinin, bir eliyle bardağı tutarken diğer elini rahatlıkla kullandığını gözlemleyebilirsiniz.

Burada dikkat edilecek önemli husus, kişi bardağı iki eliyle tutarken, bilinçaltında bedenini cephelerini kapatma ihtiyacı hissetmesidir. Kişi bilinçaltından gelen bu duygu ile cephelerini kapatarak kendini daha güvenli hissetmektedir. Burada da gizli kapanma davranışlarından birisi sergilenmektedir.

B. BACAKLARLA KAPANMA DAVRANIŞLARI

Bacak engeli yani bacaklarla kapanma en az kol engeli kadar önemli ve gözlemlenmesi gereken bir davranıştır. Farklı oluş biçimleri vardır. Bu biçimlerin her birinin ortak özelliği kapanma olsa bile, içerik olarak birbirinden farklı manalar taşımaktadırlar.

İnsanın kontrol etmekte unuttuğu yerlerin başında bacakları gelir. İnsan belki ellerini ve kollarını kontrol edebilir ama bacaklarını, mimiklerini, gözlerini kontrol etmesi daha zordur. Bu yüzden öncelikle gözlemleyeceğimiz yerler buraları olmalıdır.



Bacak kavuşturma türlerini 5 madde halinde inceleyeceğiz:



1. Standart Bacak Bacak Üstüne Atma Hareketi
2. “4” Şeklinde Bacak Bacak Üstüne Atma Hareketi
3. Ayaktayken Bacak/Bilek Çaprazı
4. Otururken Bilek Çaprazı
5. Ayaklar Uzatılmış Vaziyette Bilek Çaprazı

1. STANDART BACAK BACAK ÜSTÜNE ATMA HAREKETİ

İnsanın sarf ettiği sözler neticesinde karşısındaki kişi bu söz ve tavırlara karşılık veremiyorsa tepkisini beden dili olarak yansıtır. Bunların neticesinde de kapanma davranışları oluşur. Bacak bacak üstüne atma hareketi bu kapanma hareketlerinden biridir.

Bacak bacak üstüne atma hareketi, olumsuz duygularda ve savunma halinde meydana gelse de, kapanma konusunda kol bağlama kadar kesinlik ifade etmez. Çünkü kişinin oturduğu yerin rahatsızlığından dolayı veya kendisine karizmatik bir görüntü vermek için bacak bacak üstüne atma ihtimali olabileceğini göz önünde bulundurmak gerekir. Dolayısıyla, bacak bacak üstüne atma anının tespiti dâhil bütün seçenekleri göz önünde bulundurmadan yorum yapmaktan kaçının.





Meselâ, bir kişide bacak çaprazı ile birlikte kollar göğüste birleşmiş ve/veya avuçlar kapalı, eli burun, ağız ya da kulağa dayanması gibi kapanma davranışlarından birini sergiliyor ise bacak bacak üstüne atma davranışı, bir kapanma veya savunma davranışı olarak ortaya çıkmış demektir.



Bacak bacak üstüne atıp kollarını bağlayan veya diğer kapanma hareketlerinden birini gerçekleştiren birisinin yüzünün gülmesine kanmayın. Çünkü bu, tamamen duygu gizlemesidir. Zîra kollar ve bacaklar çapraz halde iken gülümsemenin olumlu hiçbir tarafı yoktur. Bu kişiler, tamamen kendilerini kapatmış veya eleştirisel bir tavır içindedirler. Kişilerin bu tavırlarının sizin konuşmalarınızdan mı yoksa aklına gelen başka bir düşünceden mi kaynaklandığını anlamak için hareketin yapıldığı anı tespit etmeniz ya da diğer davranışlarını gözlemlemeniz şarttır.

Hareketin yapıldığı anı yakalayamamışsanız, yani davranışı çok sonra fark etmişseniz ve kişinin diğer davranışlarını gözlemlememişseniz, bu kapanmalara yorum getirmenin hiçbir anlamı yoktur. Eğer bacak çaprazı muhatabınız tarafından konuşmanız sırasında yapılmışsa, bu sefer de öncelikle, söylenenlere olan rahatsızlığından dolayı mı yoksa oturduğu yerin rahatsızlık vermesinden dolayı mı

yapıldığını anlamanız gerekmektedir. Dolayısıyla, doğru yorum getirebilmek için bütün şıkları değerlendirmeniz gerekmektedir. Muhatabınıza söz hakkı vererek onu anlamaya çalışın. Aksi takdirde, kendini kapatmış bir insanla doğru ve etkili bir iletişim kuramazsınız.

Öte yandan sizler de konferansta veya bir toplantıda iken, daha nitelikli dinleyebilmek için, (mümkünse) bacak bacak üstüne atmadan ve kollarınızı bağlamadan oturun.

Böylelikle hem daha nitelikli dinlemiş olur hem de konuşmacıyla aranızdaki enerji akışını kesmemiş olursunuz.

Bacak Bacak Üstüne Atma Davranışında Gizli Kapanma:

Bacak bacak üstüne atıldığında kişilerin diğer hareketlerinin iyi gözlemlemek gerekir. Bunlardan biri, gizli kapanma davranışlarıdır.

Bu gizli kapanma hareketleri, bilhassa kadınların dişiliklerini ortaya çıkarmak için bacakları bitişik yana yatırılmış vaziyette bacak bacak üstüne attıklarında ortaya çıkar. Zira bu pozisyonla birlikte zaman zaman ellerin üst üste olduğu gizli kapanma davranışlarını sergilerler. Kadınlar her ne kadar bu hareketi daha estetik ve kadınsı görünmek için yapsalar da ellerin ve kolların durumu kendilerini ele vermektedir.



Bacak bacak üstüne atıldığında gizli kapanma durumları sadece kadınların bu özel oturushlarında değil, bacak bacak üstüne atan herkeste görülebilecek bir durumdur.



Bu bakımdan bacak bacak üstüne atan bir kişide öncelikle gözlemlememiz gereken, kolların ve ellerin durumu olmalıdır. Aksi takdirde, kişilerin sadece bacak çaprazına bakarak yorum getirmeniz sizi yanlış sonuçlara götürebilecektir.

BACAK BACAK ÜSTÜNE ATILDIĞINDA BACAKLARIN YÖNÜ KAVRAMI

Bacak bacak üstüne atmak olumsuz bir tutuma veya kapanma hareketine işaret etse dahi bu davranış, bir “**uyum**” veya “**aynala-ma**” davranışı da olabiliyor.

Bu anlamda, bacak bacak üstüne attıklarında üstte kalan bacağın hangi yöne baktığı kişilerin duygu ve düşünceleri hakkında bize zengin içerikler sunar. Kişiler birbirleri ile *uyum* halinde veya *uyumsuzluk* durumlarında iken yahut *tek taraflı uyum* içinde olduklarında, birbirlerine dönük veya birbirlerine zıt yönlerde bacak bacak üstüne atarlar. Bu gibi durumlar, kişilerin birbirlerine olan bakış açılarını göstermesi bakımından önemli ipuçları verir.

Şimdi bunları tek tek inceleyelim:

Tek Taraflı Uyum veya Uyumsuzluk Duruşu



Muhataplardan birisi bacağını diğerinin tarafına atarken, diğeri bacağını muhatabın tam tersi yönüne doğru atmasıdır. Burada tek taraflı bir uyum duruşu ya da tek taraflı bir kapanma sergilenmektedir.

Normal hayatın akışında kişileri bu vaziyette gördüğünüzde çıkabilecek sonuç şudur: Üstteki bacağı muhatabına dönük olan kişinin görüşmeye ilgisi daha fazladır. Diğerinin ilgisi ise henüz yoktur ya da muhatabı kadar olmayabilir. **Ancak, kişi görüşmeye ilgili olsa bile bacağının yönü muhatabın ters tarafına atılırsa, vücudu-**

nun yönü muhatabına tam dönük olamayacağı için, bu görüşmeden etkili ve iyi bir netice beklenemez.

Uyum Duruşu

Kişiler birbirleri ile uyum içinde olduklarında, birbirlerine yakınlık hissettiklerinde, konuşulanlara ilgili olduklarında birbirlerine doğru dönerek bacaklarını birbirlerinin olduğu tarafa atarlar.



Normal hayatın akışında bu tür davranış modeli, muhatapların birbirlerinin muhabbetinden memnun olduklarının veya uyum içinde görüştiklerinin açık bir göstergesidir. Hem bacakların hem de vücutlarının yönü kişilerin birbirlerine olan uyumunun kanıtı niteliğindedir. Zîra birbirlerine muhabbet beslemeyen kişilerin birbirlerine dönük konuşmaları sıfıra yakın bir ihtimaldir.

Uyumsuzluk Duruşu

Muhatapların bacaklarını birbirlerinin tersi yönüne atmaları birbirlerine kendilerini kapattıklarının bir göstergesidir. Bu kişilerin diğer kapanma davranışlarını da sergilediklerine şahit olursunuz.



Normal hayatın akışında bu oturma pozisyonundaki kişiler, ya anlaşılamamaktadırlar veya görüşmeleri uyum içinde geçmiyordur. Aynı zamanda birbirine yabancı kişilerin oturuş şeklidir.

SİYASETTE BACAK BACAK ÜSTÜNE ATMA DAVRANIŞLARI

Liderlerin görüşmeye geçtiklerinde birbirlerine, **seninle aynı taraftayım, uyum içindeyim** ya da **değilim** mesajı için sık sık başvur-



dukları ve aynı zamanda “**benzeşme/aynalama**” olarak başvurdukları bir davranış biçimidir.



Liderler ayaklarını birlikte aynı yöne atarak, **uyum** içinde olduklarının mesajını verirler. Birbirleri ile aynı duyguları ve aynı fikirleri paylaştıklarının işaretini ve mesajını verirler.



Liderler ayaklarını ters yöne attıklarında ise **uyumsuzluk** durumu sergilerler. Birbirlerine, uyum halinde olmadıklarını, aynı duygu ve düşünceleri paylaşmadıkları mesajını verirler.



Liderlerden biri üstteki bacağını muhatabının yönüne veya zıddına atarak **tek taraflı uyum** veya **uyumsuzluk** durumu sergiler. Muhatablardan biri diğerine uyum halinde olmadığını, aynı düşünceleri paylaşmadığının mesajını verir.

Tabi bu söylediklerimiz mutlak doğru olarak algılanmamalıdır. Siyaset, günü ve ülke menfaatlerini yaşamaktır.

2. “4” ŞEKLİNDE BACAK BACAK ÜSTÜNE ATMA



İnsanın duygularını kontrol etmesi öyle her zaman başarabileceği bir şey değildir. Bu da davranışlarına yansır.

4 şeklinde bacak bacak üstüne atan kişiler, çevresine (muhatabına) bu hareketi yaparken, farkında olmadan rahat oldukları izlenimi ve mesajını vermek isterler. Bu hareket, çoğu zaman bir özgüven göstergesi ve erkeksi bir davranış olarak ortaya çıkar.

Bir kişi hâkimiyetini kaybetme endişesi içinde ise ve bölgesinin ihlâl edildiği hissine kapılmışsa, muhatabı ile rekabet içine girerek 4 şeklinde bacak bacak üstüne atar. Böyle durumlarda genelde ayak tabanı muhatabına gelecek şekilde olur. Bu kişiler, çevresi ile arasına perde koymak isteyen ve (muhatabıyla) uyum içinde olmayan kişilerdir. Ortak alanlarda birbirine yabancı olan kişilerin (malesef) yaptığı davranış türüdür.



Bu davranışı sergileyen kişilerin muhataplarına baktığınızda ise, farkında olmadan bilinçaltından gelen bir kapanma davranışı olarak, kendilerine dokunduklarını veya diğer kapanma hareketlerinden birini gerçekleştirdiklerini görürsünüz. Bu kişiler bacak bacak üstüne attıklarında muhtemelen üstteki bacağın yönü karşısındaki- nin zıttı yönde olacaktır.

4 şeklindeki bacak bacak üstüne atan kişiler, ellerini kucakta kenetlemiş olarak durmaları gergin olmalarına ve içsel kapanmanın yaşandığına işaretler.



“4” şeklinde bacak bacak üstüne atma davranışı bir veya iki el kullanılarak bacak kavrama hareketi ile birlikte gerçekleştiğinde, kişinin kendini daha fazla kapattığının ve duygularını daha yoğun yaşadığının ve dizginlediğinin bir göstergesidir. Eğer kişi bu bacak kavrama hareketini dizini ve ayak bileğini tutarak yapıyorsa, duygu ve düşüncelerinde esneklik bakımından katı bir tutum için olduğunu gösterir.



Kimi zaman insanlar, çevresine rahat oldukları ve kendilerine çok güvendikleri izlenimi vermek istedikleri zaman ensede buluşmuş ellerle birlikte 4 şeklinde bacak bacak üstüne atma hareketini yaparlar. Aslında kişi, hareketten güç alarak ken-



dine olan güvenini kazanmak ve ortam hâkimiyeti içine girmek istemektedir. Ortamda kendini baskın veya üstün hisseden kişi, sadece kendini üstün hissetmekle veya bölge hâkimiyeti içinde olmakla kalmayıp, aynı zamanda meydan okuma ruh haline girmiş demektir.



Ancak bazen insanlar, iki elini başına yastık yapıp, 4 şeklinde bacak bacak üstüne atarak gevşeme, rahatlık ve memnuniyet haline de girebilirler. Ancak, ellerin başın arkasında değil de, üstünde birleşmesi ise tamamen olumsuzluğa işarettir.

3. AYAKTAYKEN BACAK YA DA BİLEK ÇAPRAZI



Ayaktayken kendini kapatan veya savunmaya geçmiş bir kişi, genelde ilk önce bacaklarını çapraz hale getirir. Bu bakımdan muhatabınızda ilk dikkat edeceğiniz yer, bacakların duruşu olmalıdır. Ayakta dururken bacak çaprazı ile birlikte bir yere tutunmak veya dayanmak ise o yerden güç alındığının göstergesidir.

Bacak çaprazının ardından kol kovuşturma veya ellerin cebe sokulması gibi diğer kapanma davranışlarından biri gelmişse, bu kişi ortamdan ya da konuşulana tamamen kopmuş, savunmaya geçmiş ve kendini tamamıyla kapatmış demektir. Muhtemel ki bir itirazı veya katılmadığı bir şeyler var. Bu kişiye söz hakkı vererek iletişimi sürdürmeye çalışın.

Öğrendiklerimizi pekiştirmek için iki örnek olayı inceleyelim:



Örnek 1:

Yüz ifadeleri, gülümsemeleri ve konuşmaları ile rahat oldukları izlenimini uyandıran bir grup insan kendi aralarında görüşme yapıyorlar. Grup üyelerinden birisi, kollarını göğsünde kavuşturmuş ve bilek çaprazı kurmuş şekilde, diğeri elleri cebinde ve bir aya-

ğının üzerine yaslanarak, üçüncüsü de ellerini arkada bağlamış ve bacakları bitişik bir şekilde sohbet ediyorlar. Hepsinin ceketlerinin düğmeleri iliklenmiş durumda ve birbirleriyle alışılmış olandan daha uzak bir mesafede konuşuyorlar.

Bu gruptakiler için nasıl bir yorum getirirsiniz? Sizce, bu kişiler birbirlerine samimiler mi? Rahat bir görüşme gerçekleştiriyorlar mı?

Cevap: Yüz ifadelerinde rahatlık ve yüzlerinde gülümseme olsa da, kol ve bacaklarının durumu ve ellerin kapalı olması bize, onların rahat olmadıklarını söylüyor. Yüzlerindeki gülümsemeler duyguyu gizlemesi olarak kullanılmaktadır. Muhtemel ki bu insanlar, birbirine yabancı ya da birbirlerine temkinli duran kişiler. Gruptakiler kendilerini rahat hissetmeye ve birbirlerini tanımaya başladığında avuçlar açılacak, bacak ve kolları kavuşturulmuş konumdan, rahat ve açık konuma geçecektir.

Örnek 2:

Bir grup insan, kolları kavuşturulmadan yanlarda salık vaziyette, avuçları açık, bacakları çaprazlanmamış ve bacak mesafeleri aralık halde rahat hareketleriyle dikkat çekiyorlar. Grup üyeleri birbirleriyle sohbet ederken yakın mesafeden ve ceketlerinin önü açık, ilikli olmandan görüşmelerini sürdürüyorlar. Konuşmaları sırasında birbirlerine ara sıra dokunarak görüşüyorlar.

Bu ikinci gruba nasıl bir yorum getirirsiniz?



Cevap: Bu duruma bakarak, bu kişilerin ortamda rahat hareket etmeleri, birbirlerine dokunmaları ve yakın mesafeden görüşmelerini sürdürmelerinden, birbirlerini yakından tanıyan, samimi ve muhabbetli kişiler olduklarını söyleyebiliriz.



4. OTURURKEN BİLEK ÇAPRAZI



Bilek çaprazı olumsuz bir tavırdır. İçsel kapanışı gösterir ama bu kapanış yoğun değildir.

Bu hareket bir savunma halinin de ifadesidir. Kişi, hoşnut olmadığı, kendini çok rahat hissetmediği veya sıkıldığı ortamlarda bilek çaprazında bulunur. Diğer kapanma hareketlerinden biri ile yapıldığında, duygusal durumunu denetlemeye çalıştığı söylenebilir.

Ancak, eğer insan yorgunsa, kafası düşüncelerle yoğunsa ve bu yüzden ilgisini toplamakta güçlük çekiyorsa, bulunduğu ortamdan hoşnut da olsa, konuşulan konu ilgisini çekse de, oturduğu yerde bilek kilitlemesi yapar ve bu doğal bir harekettir. Çünkü kişi içe dönüş yaşamaktadır.



Rahat olan bir kişi ise kollarını ve bacaklarını veya bileklerini çaprazlama ihtiyacı hissetmez. Ortamda rahat olan ve konuya ilgili kişi, (kendini yorgun hissetmiyorsa), ayak tabanları yere basacak şekilde oturur ve bilek

kilitleme davranışında bulunmaz. Konudan kopan kişilerin ayak tabanlarının yerden kurtulduğunu görürsünüz.



Bilekleri kilitli bir kişinin, avuçları yumruk haline gelmişse, kolunu göğsünde bağlamışsa ya da oturduğu koltuğun kolçağını sıkı sıkıya kavramışsa bu kişinin stres hali artmış demektir. Sıkılı yumruklar, iç gerginliği, kızgınlığı ifade eder. Ra-

hat olan insanın avuçları açık ve kolları serbest olur.

Görüşme halindeyken kişi, olumsuz duygular içinde ise, sıkılmışsa veya gerginse, (farkında olmadan) bacak bacak üstüne atar veya bilek çaprazında bulunur. Kişi, bacak veya bilek çaprazı ile birlikte kollarını bağlar veya ellerini kenetler ise kapanma yoğun yaşanıyor demektir. Hiçbirisi olmasa bu kişinin en azından avuçları kapanır. Elin durumuna bakmayı unutmayın.

Bazen bilek çaprazını, sandalyenin ucuna doğru oturup bedeninin üst kısmını muhatabına doğru uzatarak oturan bir kişide de görürüz. Vücudu muhataba eğerek konuşma, ilk bakışta görüşmeye olan ilgiye işarettir. Ancak bu kişi, bu hareketi bacak veya bilek çaprazı ile birlikte yaptığı için konuşmaya



ilgiden ziyade, muhatabını daha iyi dinleyebilmek veya görüşlerini daha iyi aktarabilmek için bu davranışı sergilediğini göstermektedir. Bilek çaprazının yumruk hale gelmiş ellerle desteklenmesi kişinin gerginliğini açığa vermektedir.

İnsanlar sözel olarak ifade edemedikleri duygularını beden hareketleriyle gösterirler. Bu beden hareketleriyle, bazen ilgi ile dinlediklerini, bazen de söylenenlere katılmadıklarını gösterirler. Eğer kişi vücudunu öne eğerek muhatabını dinliyorsa bu, ilk etapta ilgiye işarettir. Ancak bir kişi, bacak bacak üstüne atmış veya bilek çaprazı yapmış şekilde muhatabını öne eğilmiş vaziyette dinlerken birden arkaya doğru yaslanması konuşulanlara itirazını gösterir. Eğer bu davranışı kol kavuşturma ile birlikte yapmışsa, durum iyice katılmış demektir.





Anlatılanlar kişinin ilgisini çektiğinde ise, kişi bacak veya bilek çaprazından vazgeçerek daha rahat davranışlar sergileyecektir. Ellerini ve kollarını daha rahat kullanmaya başlayacak, kollar ve avuçlar kapalı değil açık olacaktır. Bacak ve bilek çaprazı yapmadan ayakları yere tam basacaktır.

Ayakların Sandalyenin Altında Gizlenmesi:



Ayağın yönü kişinin gitmek istediği yönü ve ilgisinin kime olduğunu gösterir. Olumsuz duygular içinde olan kişilerin görüşme sırasında ayaklarının sandalye altına kaçması gizli kapanmaya işarettir. Heyecan, tedirginlik, baskı hissi gibi olumsuz duygular bilinçaltında kaçma isteği oluşturur ve kişinin ayağı sandalyenin altına kaçır.



Sandalyenin altında bilek çaprazı oluşturan kişide duygular daha yoğun demektir. Gerginlik ve olumsuz duygular daha yoğun yaşanmaktadır. Kişi, ortamda rahatladıkça ayağını sandalyenin altından kurtarır.



Bu durumdayken elin çatı haline getirilmesi ve gülümseme gibi çevreye güven telkin edilen hareketlerin yapıldığını fark ettiğinizde bunların duygu gizlemesi olduğunu bilmeniz gerekir. Zira kişinin duyguları hakkında bize yeterli ipuçlarını sandalye altına kaçan ayak vermektedir.

5. AYAKLAR UZATILMIŞ VAZİYETTE BİLEK ÇAPRAZI

Ayaklar uzatılmış şekilde bilek çaprazı yapan bir kişi ortamdaki rahatlığını ve özgüven duygusunu yansıtır. Kişi bu haliyle tam kapanma halinde değildir. Ancak bir kişi, ayaklar uzatılmış vaziyette bilek çaprazında iken ellerini kafasının arkasında birleştirerek yastık haline getirmişse bu durumda kişi gevşeme halindedir diyebiliriz.



Fakat insanlar rahat oldukları bir ortamda olsalar da, yüzleri gülse de, eğer gerginlik veya belirsizlik yaşıyorlarsa, ayaklar uzatılmış vaziyette bilek kilitleme davranışında bulunarak gizli bir kapanma yaşayabilirler. Bunu, kişinin ellerini kucağında kenetlemesinden, avuçların kapanmasından veya diğer kapanma hareketlerinden birini gerçekleştirmesinden anlayabiliriz.



Ayaklarını uzatmış vaziyette bilek çaprazı yapmış kişinin bu rahatlığı, karşılarındaki kişilerin kendilerini gergin ve baskı altında hissetmelerine yol açabilir.



Hissettiği baskı neticesinde kişiler bu gerginliklerini veya hoşnutsuzluklarını gülümseyerek veya diğer kapanma hareketlerini gerçekleştirerek gizlemeye çalışabilirler. Ancak bu kişilerin, ayaklarını



bitişik tutması, kollarını göğsünde kavuşturması, ellerini kenetlemesi, ayakların sandalyenin altına kaçması gibi kapanma davranışlarını sergilemelerinden ortamda rahat olmadıklarını anlayabiliriz.

Bazı toplumlarda, ayakları uzatarak oturmak örf ve âdetlere göre saygısızlık olarak algılanır. Dolayısıyla bu hareketi yapmadan önce bulunduğunuz ortamı ve kişileri iyi etüt etmeniz gerekir.

Henüz yeni tanıştığınız kişilere karşı, -kendi mekânınızda bile olsa- rahatlığınızı gösteren bu tavırdan uzak durmak gerekir. Bu tavrınız muhatabınızın dikkatini çekerse, ilgisi dağılacağı için nite-likli bir görüşme gerçekleştiremeyebilirsiniz.

OTURURKEN AYAKLARIN DURUŞU

Otururken ayakların duruşu insanların ruh hali hakkında bize önemli ipuçları verir. Oturan kişinin bilek çaprazının dışında ayaklarının durumu şu iki şekilden biri olur:

1. Ayak tabanı yere tam basar.
2. Ayak tabanı yer tam basmaz

1. Ayak Tabanının Yere Tam Basması



Rahat ve huzurlu olan, iletişime açık, olumsuz düşünceler içinde olmayan kişilerin ayak tabanları yere tam ve sağlam basar. Bu kişiler iletişime açık kişilerdir.

Ayak tabanı yere tam basan kişiler kendine güveni olan ve ortama veya konuya hâkim kişilerdir. Üzerinde baskı hissetmeyen ve karşısındakine bağımlı olmayan kişinin duruşudur.



Ancak ayak tabanının yere tam basması bazen tek başına bir anlam ifade etmez. Eğer kişi kapanma hareketlerinden biri olan, kollarını çaprazlamış, ellerini kucağında kenetlemiş,

avuçlarını yumruk halde getirmişse, bu kişi kendini kapatmış bir kişidir. Bu yüzden ayağının çaprazlanmamış olması burada pek mana ifade etmez. Zaten çok geçmeden bu kişi bacak bacak üstüne atacak veya bilek çaprazında bulunacaktır.

2. Ayak Tabanının Yere Tam Basmaması

Yere düz ve sağlam basmayan ayaklar, kendine güvensizliği, güç, otorite, ortam veya konu hâkimiyeti kaybını ifade eder.

Üzerinde baskı hisseden, karşısındakini kendinden daha güçlü veya üstün hisseden, dolayısıyla ortamdaki sıklıkla, muhatabından kaçmak isteyen kişilerin ayakları yere tam ve sağlam basamaz.



Yere tam basmayan ayaklar boyun eğmenin bir ifadesidir. Kişi hâkimiyetini kaybetmeye başladığında, insanın ayak tabanı yerden kurtulur ve kişi yere tam basamaz olur.

Mahcup, utanmış ve tedirgin olan insanlarda ayak yere tam ve sağlam basamaz. Bu, rahat olmamanın bir ifadesidir.

ÇARESİZLİĞİN İŞARETİ; ÇORAPLARIN YUKARIYA ÇEKİLMESİ VE BACAKLARIN KAŞINMASI

Eğer bir kişi konuşma sırasında veya dinlerken can sıkıcı, istenmeyen bir durum veya konuyla karşılaşmışsa, sıkılmışlığını veya kaçma isteğini, zaten çekilmiş olan çoraplarını farkında olmadan yukarı çekerek veya ayak bileğini hızla kaşıyarak gösterir.

Meselâ, maçlarda golü kaçırarak futbolcular zaten çekili olan çoraplarını bir daha yukarı çekerler. Sıkıca bağlı olan



ayakkabılarının bağcıklarını bağlamaya çalışırlar. Can sıkıcı soru karşısında eğer kişi cevapta zorlanacaksa, bulunduğu bu can sıkıcı dakikalardan kurtulmak istercesine duygularını gizlemeye çalışarak elini hızla ayağına götürecektir. İnsan ayakları ile kaçacağı için bilinçaltında farkında olmadan elini ayağına götürerek tepkisini beden diline yansıtır.



Buna benzer bir başka hareket de oturduğu yerde pantolonu yukarı doğru çekme hareketidir. Burada da sıkıntılı halin dışa yansımış hali söz konusudur. Sıkılmış insanlar farkında olmadan gömleklerinin veya kazaklarının kolunu yukarı çekerler, pantolonlarını yukarı sıvazlarlar.

Öte yandan, eğer bir kişi, bir teklif ya da bir olay karşısında eğer o konuyu gerçekleştirmeye cesareti yoksa veya bir konu hakkında karar aşamasında iken esneklik göstermede zorluk yaşıyorsa, istediği halde kendini yeterince hazır hissetmiyorsa, o an dizini kaşıyarak çaresizliğini gösterecektir.

Benzer şekilde, bir kişi sabırsızlıkla gerçekleştirmek istediği bir işte çaresizlik yaşıyorsa, bacağının ön tarafını kaşıyarak; eğer kendisini o işi yapma konusunda zorunlu hissediyor ama yapmak istemiyorsa, zorunluluğun getirdiği çaresizliği yaşıyorsa, bacağının arkasını kaşıyarak tepkisini beden diline yansıtacaktır. Bu kişilere sorularınızla ısrarcı olmamaya özen gösterin.

C. MASA / KÜRSÜ ENGELİ

İnsanlar yeterince rahat değillerse, konuya yeterince hâkim olmayıp konuşmalarını bir kâğıt üzerinden yapmak zorunda kalacaklarsa, sunumunu kürsü veya masa arkasından yaparlar.

Masa-kürsü arkasından yapacağınız konuşmalar, dinleyenlerinizle aranıza engel koymak demektir ki bu, doğru bir iletişim biçimi

değildir. Hâlbuki konuşmanızı kürsü arkasından değil, kürsünün önünden yaparsanız etkiniz çok daha fazla olur.

Kalabalık bir topluluğa sesleniyorsanız, konuşmanızı kürsünün



önünden yapmanız etkinizi arttıracaktır. Böyle durumlarda, ancak gerektiği zamanlarda kürsü arkasına geçip konuşmanızı bir müddet kürsü arkasından sürdürebilirsiniz. Fakat daha sonra tekrar kürsü önüne geçip konuşmanızı kürsünün önünden sürdürmelisiniz.

Eğer bir sınıfa veya küçük bir gruba konuşma yaparsanız, dinleyenlerle aranızda bir engel



oluşturmamak için gene konuşmanızı masa arkasından değil, masanın önünden yapmalısınız. Sizi dinleyenler beden hareketlerinizi rahatlıkla görebilmeliler. Beden hareketlerinizin görülmesi etkinizi arttıracaktır. Söylediklerinizi beden dilinizle pekiştiremediğiniz sürece etkinizi arttırmanız çok zor olacak.

Sizi dinleyen kişilerin aralarında dolaşarak ve onlara yaklaşarak konuşmanız, hem dinlenirliğinizi ve anlaşılabilirliğinizi arttıracak, hem de onların dikkatlerini üzerinizde toplamanız daha kolay olacak. Zira sizi dinleyenlerden ne kadar uzak olursanız etkiniz o kadar zayıflayacaktır.

Bunun dışında, sırada oturan öğrencinize bir konuyu anlatır-



ken onunla karşılıklı veya yanında olmaya özen gösterin. Hiçbir zaman arkasında kalarak konuyu anlatmaya çalışmayın. Bu, muhabbetinizin hem tedirgin olmasına sebebiyet verir hem de iletişiminiz etkili bir şekilde sürmez. Öğrenciniz sizin beden hareketlerinizi ve



mimiklerinizi görebilmelidir. Karşılıklı ve yan yana olarak gerçekleştirilen iletişimin yerini hiçbir duruş gerçekleştiremez.

Netice itibarıyla genel kural şudur: Sizi dinleyenler sizin yüzünüzü ve beden hareketlerinizi görebilmelidir. Muhatabınızla iletişiminizi, hem göz teması kurarak, hem de beden dilinizi kullanarak birlikte yapabilmelisiniz.

Bunlara dikkat ettiğinizde, ister kalabalık bir topluluğa seslenin, ister küçük bir gruba sunum yapın, etkiniz oldukça artacak ve daha fazla dinlenir olacaksınız.



GÖRÜŞ AÇISINI GENİŞLETMEK

Muhatabınızın yaptığı tek bir hareketten yola çıkarak getirilen yorum yetersiz hatta tamamen yanlış olabilir. Bazen aynı anda yapılan birden fazla harekete bakarak sonuca varmak gerekecektir. Bu anlamda çeşitli ipuçlarını bir araya getirerek yorum yapmak en isabetli sonuç almak demektir.



GÖRÜŞ AÇISINI GENİŞLETMEK

Doğru yorum getirmek ve hareketlerin anlamını çözmek için, muhatabınıza bakarken görüş açınızı genişletmek önemli bir kuraldır ve hep hatırd tutmamız gereken bir gerçektir. Yani muhatabınızın yaptığı tek bir hareketten yola çıkarak getirilen yorum yetersiz hatta tamamen yanlış olabilir. Bazen aynı anda yapılan birden fazla harekete bakarak sonuca varmak gerekir. Bu anlamda çeşitli ipuçlarını bir araya getirerek yorum yapmak en isabetli sonuç almak demektir. Meselâ, aşağıdaki resmi değerlendirelim:

Muhatabına eğilerek konuşmak, ilk bakışta ilgiye işarettir! Bu yanılla baktığımızda her şey normal ve olumlu gibi gözüküyor.



Resmin tamamına baktığımızda ise çaprazlanmış ayak bilekleri ve altta kalan yumrulaşmış el olumsuz duygulara işaret etmektedir. Henüz söylenemeyen sözler veya bir itiraz olabilir.



Ancak bütün bunlara rağmen, sandalyenin ucunda oturulması, hala iletişime açık olduğunu göstermektedir. Zira konuşmadan tamamen kopan kişi, öne eğilmiş vaziyette muhatabına ilgili bir şekilde konuşma veya dinleme pozisyonunda değil, geriye yaslanır vaziyette



olurdu. Çünkü sandalyenin ucunda oturan kişi, (muhatabını daha iyi duymak ve anlamak için eğilmiş olsa bile) konuya veya muhatabına hala uzak olmadığını, olumsuz yaklaşmadığını göstermektedir.

Bu durumda iken bileklerin çaprazlanmış olması, şiddetli konuşma isteğine, yani içindeki gerginliği, sabırsızlığı konuşarak atma isteğine de işaret olabilir. Ancak genel anlamda bilek çaprazı, olumsuzluğu veya bir itirazı gösterdiği için, bunlardan hangisinin olduğunu görüşmenin akışında diğer hareketleri gözlemleyerek anlayacaksınız.



Eğer kişi bilek çaprazı ile birlikte kollarını bağlayıp arkaya doğru yaslanırsa, söylenene katılmadığını veya tedirginlik gibi bir olumsuzluk yaşadığının işaretini verir. Bu davranışı sergileyen kişilere söz hakkı vermezseniz iletişim kopar.

Genellikle, görüşmelerde tedirginlik yaşayan kişiler, henüz rahat değillerse veya tedirginliklerini atamamışlarsa, ya bilek çaprazı yaparlar ya da ayakları sandalyenin altında geriye gider. Görüşme esnasında kişi rahatladıkça ayağı bilek çaprazından veya sandalyenin altından kurtulacaktır. Tedirginlik yaşamayan, stresini yenmiş ve rahat olan insanın ayakları yere tam ve sağlam basar; elleri açık ve görünürdür.

Burada dikkat edilecek husus, görüşmeyi sonlandırmak isteyen kişilerin de sandalyenin ucunda oturma davranışını sergileyebilmesidir. O halde, sandalyenin ucuna oturan kişinin konuşmayı sonlandırmak mı istiyor, yoksa konuşmaya ilgili mi olduğunu anlamak için ayağının pozisyonuna bakmak gerekir.



Eğer eğilerek konuşan kişinin ayağı, oturduğu sandalyenin altında ise, burada görüşmeyi sonlandırmak istediğinden söz edemeyiz. Çünkü konuşmayı sonlandırmak isteyen bir kişinin ayakları sandalyenin altında değil, aksine ayakları gideceği yönü göstererek

önde olur. Ayakların sandalyenin altında olması, kişinin görüşmeyi henüz sonlandırmak istemediğinin açık işaretidir.

İkinci olarak şu resmi de değerlendirelim:

İlk bakışta, kişinin rahat hareketleri dikkat çekiyor. Ellerin görünür ve açık vaziyette olması, yüzün gülmesi olumlu işaretler vermektedir. Ancak, gülümsemenin bir duygu gizlemesi olduğunu hep hatırlınızda tutun.



Meselâ, insanlar heyecanlarını, streslerini gizlemek veya kaba-hatlerini örtmek için bir duygu gizlemesi olarak gülümsemeyi kullanırlar. Bazen de bunu sırtıma olarak gerçekleştirirler ki, bir insan sahte gülücükler atacağına hiçbir şey yapmasa daha iyi.

Çünkü yapmacık gülümsemeyi tercih edenler maskelerinin belli olduğunu iyi bilmelidirler. İnsan gülümsemeyi becerebilmeli ve hayatına yerleştirebilmelidir. Bunun için çaba sarf etmelidir.

*“Hazret-i Mevlânâ, gülmek gibi sıradan görülen bir davranışın bile kişinin karakterini ele verdiğiinden hareketle ince bir ikazda bulunur: «**İnsanın nasıl güldüğünden edebini, neye güldüğünden aklını anlarım.**»*

O halde gülmek/gülümsemek insanın kişiliğidir, mührüdür. Bize insanların iç dünyasını anlatır.

Rahmet Peygamberi Efendimiz (s.a.v.) güler yüzlü idi. Kimseyi kırmazdı. Aksine kötü bir şeye şahit olduğunda; *“Bana ne oluyor ki şöyle şöyle işitiyorum/görüyorum”* deyip, olan durumu kendisine izafe ederdi. Kimseyi mahcup etmez, hatasından dolayı azarlamazdı.

Efendimiz (s.a.v.) buyurmuşlardır ki;

“Allah, yumuşak ve güler yüzlü kimseyi sever.”

“Siz mallarınızla bütün insanları memnun edemezsiniz. Öyle ise güler yüzlülüğünüz ve güzel huyunuzla onları memnun ediniz.”



“Allah, Müslüman kardeşine surat asan kimseye buğz eder.”

“Allah’tan kork ve hiçbir iyiliği küçümseme. Bu, su isteyen birisine kovandan su vermek veya Müslüman kardeşini güler yüzle karşılamak dahi olsa.”



Resme geri dönelim:

Resmin tamamına baktığımızda, sandalyenin altında bilek çaprazını fark edeceksiniz. Bu da bize yüzü ve elleri rahatlık ifade etse bile, (ayağın pozisyonundan dolayı) kişinin tedirgin olduğunu gösteriyor. Henüz tam açılım sağlayamamış. Kişi, kendini daha rahat hissettiğinde ayağı sandalyenin altından kurtulacak ve normal pozisyonuna gelecektir.

Netice itibarıyla, bir kişinin yüzü gülse bile eğer görüşmeden hoşnut değilse, bir tedirginlik yaşıyorsa, bunu elleri ve/veya ayaklarıyla belli eder. İnsanın ayakları genellikle gitmek istediği yönü gösterir.



Sandalyenin ucuna oturan kişi öncelikle konuşmaya olan ilgisini gösterir. Ancak bu yeterli değildir. Bacaklar sandalyenin altına kaçmışsa veya bilek çaprazı oluşmuşsa bu, kişinin henüz tam açılım yapamadığının işaretidir.



Öte yandan, sandalyenin ucunda oturan kişi eğer ayaklarını öne doğru getirmişse artık konuşmayı sonlandırmak istediğinin bilinçaltında işaretini verir. Bu hareketin ardından muhtemeldir ki kişi oturduğu koltuğun kolçağını tutacak, saatine bakacak ve nihayetinde konuşmadan tamamen kopacaktır.

Doğru iletişim ise ellerin görünür ve açık olması, ayakların çaprazlanmadan yere tam basmasıdır. Böyle bir kişiyle görüşme halinde iseniz, sizi dikkatle dinlediğine emin olabilirsiniz. İletişime açık olan insanlar, enerjileri ile de kendilerini belli ederler.



Resimde sol baştaki kişinin bacaklarını kapattığını görüyoruz. Ama kollarının yanlarda serbest, avuçlarının açık olduğunu da görebiliyoruz. Bu durumda bu kişinin bacaklarını kapatması, saygısından olabilir. Bunu göz önünde bulundurmamız gerekiyor. Daha sonraki hareketlerini gözlemlememiz gerekebilir. Ortadaki kişinin bacakları açık ama avuçlarını kapattığını görüyoruz. Burada dikkate almamız gereken avuçlar. Ayak mesafesinin aralık olması burada bir anlam ifade etmiyor. Çünkü avuçlar kapalı. Kişi gergin. Sağ baştakinin de ayak mesafesi aralık. İlk etapta olumlu bir durum gibi gözükse de ellerini arkada bağlamış olduğunu görüyoruz. Gergin veya özgüven eksikliği yaşıyor olabilir.



Yandaki resimde sol baştaki kişinin ayaklarına ve kollarına baktığımızda tereddütsüz kendini kapattığını görebiliyoruz. Sağ baştaki kişinin bacak mesafesi aralık olmasına rağmen ellerinin cebinde olması duygu gizlemesi içinde olduğunu kanıtıdır. Tedirgin ya da heyecanlı. Özgüven eksikliği de olabilir. Resimde en rahat kişinin ortadaki kişi olduğunu anlamak güç değil. Bunu bacak mesafesinden ve kollarının yanda salık olmasından ve avuçlarının açıklığından anlayabiliyoruz.





Hayata olumlu bakmanın ve güzel düşünmenin olumlu ve güzel sonuçlar doğuracağı gerçeğinden hareketle, **bakış açınızı** genişletmeye ve hayata bir de şu maddeler perspektifinden bakmaya ne dersiniz?

Mesela, ziyarete gelecek arkadaşlarınız için evi temizlemek zor gelmiştir ya da bazı günler iş yerinize misafirlerinizin üst üste gelmiş olması canınızı sıkıştır. Ancak bu durumlar aynı zamanda, sizi arayan, soran, sizinle ilgilenen, sizi önemseyen arkadaşlarınız olduğunu göstermektedir.

Elektrik faturasının yüksek gelmesi canınızı sıkıştır, ancak bu aynı zamanda, evde elektriğin çok gelmesi kadar bir şeyler yapıldığını göstermektedir. Doğal gazın yüksek gelmesi ısıdığının ve evinizde aşın piştiğinin göstergesidir. Su faturasının yüksek gelmesi, temizliğe yeterince önem verdiğinizi, temizlenecek bir şeyleriniz olduğunu veya yeterince kıyafetleriniz olduğunu ve hepsinden önemlisi bu faturaları ödeyebilecek bir işiniz, gücünüz veya paranız olduğunu göstermektedir.

Toplu taşıma araçlarına bindiğinizde veya evinizde otururken gürültüden şikâyetçi iseniz demek ki bu, hala duyabildiğinizi göstermektedir. Sokağa çıktığınızda güneş ışınlarının gözünüzü rahatsız etmesi, gözünüzün çabuk yorulması gibi haller hala görebildiğinizi göstermektedir.

Otobüs durağına gitmek için uzun bir mesafe kat etmeniz gerekiyorsa bu, aynı zamanda yürüyebildiğinizi veya yardımsız gidebildiğinizi göstermektedir. Ya da benzin fiyatlarından şikâyetçi iseniz bu, bir arabanız olduğunu gösterir.

Evde onarılacak birçok iş birikti ise, buna ayıracak zaman ve para bulmakta zorlanıyor olsanız bile bu, başınızı sokacak bir eviniz olduğunu göstermektedir. Örnekleri çoğaltabiliriz.

O halde, Allah'ın bahşettiği bütün bu nimetlerin farkında olarak yaşamak, iç huzurumuz ve ahiret kazancımız ama en önemlisi Allah'ın rızası kazanmak için önemli bakış açılarıdır.



İLGİ İLE DİNLEMEDE BİLİNÇALTIMIZIN DAVRANIŞLARIMIZA YANSIMASI

İnsanlar konuşurken veya dinlerken ilgilerini veya tepkilerini farklı farklı gösterirler. Bunları gösterirken de belli davranış biçimlerini sergilerler. Dile gelmeyen sözler, beden hareketleri ile açığa çıkar. Düşünce ve duygularımızı ifade edemediğimizde ya da kendimizi yetersiz hissettiğimizde beden dilimiz devreye girer. Bizler sussak da beden dilimiz konuşmaya devam eder. Bu anlamda dile getiremediğimiz duygu ve düşüncelerimiz neticesinde elimizle vücudumuzda belli bölgelere dokunuruz.

Ellerimiz ile hangi bölgelere dokunduğumuz ise tesadüf değildir. Zîra dokunulan her bölgenin bize verdiği bir mesaj vardır.



İLGİ İLE DİNLEMEDE BİLİNÇALTIMIZIN DAVRANIŞLARIMIZA YANSIMASI

İnsanlar konuşurken veya dinlerken ilgilerini veya tepkilerini farklı farklı gösterirler. Bunları gösterirken de belli davranış biçimlerini sergilerler. Dile gelmeyen sözler, beden hareketleri ile açığa çıkar. Düşünce ve duygularımızı ifade edemediğimizde ya da kendimizi yetersiz hissettiğimizde beden dilimiz devreye girer. Bizler sussak da beden dilimiz konuşmaya devam eder.

Bu anlamda dile getiremediğimiz duygu ve düşüncelerimiz neticesinde elimizle vücudumuzda belli bölgelere dokunuruz. **Ellerimiz ile hangi bölgelere dokunduğumuz ise tesadüf değildir. Zira dokunulan her bölgenin bize verdiği bir mesaj vardır.**

Hep hatırdı tutulması gereken kural, hareketler ne kadar devam ederse konuya olan ilgi, eleştirel tavır ve duygulardaki olumluluk veya olumsuzluk o kadar sürüyor demektir. İletişiminizi muhatabınızın duygularını anlayabildiğiniz kadar sürdürebilirsiniz.

Şimdi bunları kısaca inceleyelim:

1. İŞARET PARMAĞIN ŞAKAĞA DAYANDIRILMASI

Kişinin ilgi ile dinlediğini gösteren en net gösterge, işaret parmağını şakağına dayamasıdır. Ancak, işaret parmağını beden diline yansıtan bir kişinin kendini işaret ettiğini unutmamak gerekir. İşaret parmağını şakağına dayayarak ilgi ile dinlediğini gösteren bir kişi, kendisini işaret etmektedir. Bu kişilerin her an söyleyecekleri bir



şeyler olduğu varsayımıyla hareket etmeniz gerekir. Zaten bir kişi işaret parmağını şakağına dayadığında diğer parmaklarını dudağına dayamışsa artık söyleyecek bir şeyleri olduğunu veya itirazının netleştiğini belli eder. Bu kişilerin ya söylediklerinize bir itirazı vardır ya da konuya katkıda bulunmak istiyordur. Bu tavır sergileyenler duygularını serçe parmaklarını, başparmaklarını veya diğer parmakların tamamını dudağının üzerine dayayarak gösterirler.



Netice itibarıyla, işaret parmağını şakağına dayamış bir kişi, diğer parmaklarını dudağına kaydırmadığı müddetçe sizi ilgi ile dinlediğini gösterir. Ancak işaret parmağı ile kendini işaret ettiğini hep hatırlınızda tutun. Kişinin konuya olumlu mu olumsuz mu yaklaştığını ilerleyen dakikalar belli edecek.



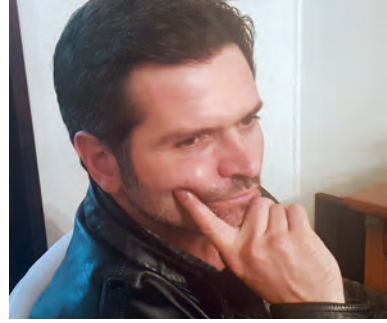
Eğer kişi, ilerleyen dakikalarda işaret parmağını şakağına dayalı halde iken diğer parmaklardan birini ağzının üzerine götürürse, küçük bir itirazının, eleştirisinin veya konuya katkı sağlamak istediğinin işaretini verir.



Tüm parmakların dudağın üzerinde olması ise kişide duyguların daha olumsuz olduğunu gösterir. Çünkü ağzın tamamı kapanmıştır. Bu kişi şiddetle konuşma ihtiyacını göstermektedir. Şüpheleri, itirazı, kafasındaki soru işaretleri daha belirgin hale gelmiştir. Bu kişinin belki bir eleştirisi var.

Dolayısıyla, olumlu gibi gözükken her hareketin ardından gelecek hareketleri iyi gözlemllemek gerekiyor. İşaret parmağını şakağına dayamış bir kişinin olumsuz düşünceler içine girdiğini gösteren diğer bir işaret, bu hareketin ardından elini gözüne veya kulağına götürmesidir. Bu durumda kişinin artık görmek istemediği bir durumla karşı karşıya olduğunu veya işittiği şeyin kendisini rahatsız ettiğini söyleyebiliriz. Ama her hareketin sizden kaynaklanıyor olduğu manasını çıkarmayın.

İlgi ile dinleme pozisyonunda işaret parmağın şakaktan yanağa inmesi, kişinin bilinçaltında kendini ortaya çıkarma istediğini gösterir. İşaret parmağını yanağına dayayarak dinleme pozisyonunda olan kişi, kendine dokunmaktadır. Çünkü kendini işaret etmektedir. Bu kişilere söz hakkı verin.



Bazen bir kişiyi şakağını kaşırken görürsünüz. Bu kişiler de tıpkı şakakta sabitlenen işaret parmağı gibi, kişinin söylenenlerle ilgilendiğini ama bir sonuca ulaşma çabası içinde olduğunu gösterir. Bu düşüncenin kendisi için henüz cevapsız olduğunun işaretini verir.



2. İŞARET PARMAĞIN KULAĞA DAYANDIRILMASI

İlgi ile dinleme tavırlarından bir diğeri, işaret parmağın kulağa dayandırılmasıdır. Bu dinleme türü, işaret parmağın kulak girişine veya kulağın arkasına



dayandırılması ile gerçekleştirilir. Ancak, bu kişilerin ilgi ile dinleme durumlarına hemen aldanmamak gerekir. Zira elin kulak bölgesinde olması kişinin söylenenlere temkinli yaklaştığının işaretini verir. Zaten bu kişi söylenenlere itirazı olduğunda kulağının içini kaşıyarak bunun işaretini verecektir.

3. PARMAKLARIN DUDAĞA DAYANDIRILMASI

İlgi ile dinleme davranışlarının bir başka türü, işaret parmağın veya diğer parmakların dudağın üzerine dayandırılmasıdır. Bu davranışlar ilgi ile dinlemeyi gösterse de parmakların durumuna göre aslında konuşulan konu hakkındaki olumsuz düşünceleri, tereddütleri, itirazları ifade eder. Duygu ve düşüncelerdeki farklılık dudak üzerindeki dokunuşlara da yansımaktadır.



Bir insan düşüncelerini veya itirazlarını söyleyemediği durumlarda eli ağızına gider. Dudağın üzerindeki parmakların pozisyonları farklı anlamlar taşır ve elin ağız üzerindeki tüm duruşları birer kapanış duruşudur.

Dudak üzerindeki işaret parmağı, kişinin kafasında uyanan soru işaretlerine ve belirsizliklere en net işarettir.



İlgi ile dinleme gibi gözüken bu hareketin ardından gelecek hareketlere veya bu hareketle birlikte diğer elin durumuna bakmak, bize yeterli ipuçlarını verecektir. Bundan sonraki aşamada, yani kafadaki soru işaretlerine cevap gelmediğinde tutum daha katılaşacaktır.



Kişinin ilgi ile dinleme davranışının artık itirazlara ve soru işaretlerine dönüştüğünü gösteren en net işaret, işaret parmağın dudağının



üzerinde dağ şekline getirilmesi, iki veya daha fazla parmağın dudağı kapatması ve başparmağın dudağın üzerine dayandırılmasıdır.

İşaret parmağını dağ şeklinde getiren veya başparmağını dudağına dayayan kişinin eli yumruklaşır. Bu, kişinin düşüncelerinin olumsuzlaştığının diğer bir göstergesidir. İşaret ve orta parmağın birleştirilip dudağa dayandırılması ise kişinin konuşmak istediğini ama kendini dizginlediğini gösterir. Bu kişilerin kafasındaki itirazlar ve soru işaretleri daha belirgindir. Bu yüzden bu kişilere söz hakkı vererek olumsuzluğun sizden kaynaklı olup olmadığını anlamaya çalışın. Konudan kopma ihtimalleri var.

Öte yandan, başparmağını dudağına dayayarak sizi dinleyen kişi, söyleyecekleri olduğunu ama üzerinde baskı hissettiğini gösterir. Bu kişiler onay bekleyen ve otoritesini, hâkimiyetini gösterme içinde olan kişilerdir.





Bazı kişiler sizi ilgi ile dinlediğini gösterirken işaret parmaklarını dudaklarına dayayarak, bilinçli olarak parmakları silah şeklini alır. Bu davranış, itirazın muhatabın bilinçaltına gönderilen en net göstergelelerinden biridir. Bu duruşla kişi, karşı tarafın bilinçaltında kendisini dikkate almasının mesajını verir.

Bu ve benzeri subliminal mesajlara karşı dikkatli olmak gerekir. Bu tür insanlara siz de kendi kozlarınızla karşılık vereceksiniz. Bildiklerinizden ne kadar eminseniz, sahip olduğunuz değerlerin ne kadar farkında olursanız duruşunuzla bunu o kadar yansıtırsınız. Özgüveniniz duruşunuza yansıyacak ve bildiklerinizi aktarırken özgüveniniz kadar etkili olacaksınız.



Bazen insan düşünürken veya kafasındaki sorulara cevap ararken, işaret ve başparmağın ucunu birleştirip dudağına dayar. Bu dokunuşlar, kişinin bilinçaltında konuşmak isteğine işaret etmektedir ve kişi çözüm arayışı içindedir. Sanki parmak uçları ile ağızdan kelimeleri tane tane çıkarmak ister gibi bir görüntü oluşturur.



Benzer duygulardaki kişiler, alt ya da üst dudağını çekiştirerek, sanki ağızdan çıkmakta zorlanan kelimeleri (dudaklarını çekiştirerek) çağırıyor gibi, düşüncelerini söze dökme gereksinimi içindedirler.

Bazen kişi, dudak kenarlarını (ağız çevresini) sıvazlayarak konuşmak isteğinin ve sıkıntısının işareti verir. Konuşması sırasında dudaklarının kenarlarını



geren kişi, konuya hâkim olan kişidir. Kafasının içindekileri biran önce dile getirmek için sabırsızlanmakta ve düşüncelerini toparlamak için zaman kazanmak istemektedir.

4. İLGİ İLE DİNLEMEDE DUDAK HAREKETLERİ

Dudaktaki her hareket, duygu ve düşünceleri anlamak bakımından zengin içerikler sunar. İnsanların konuşulana ilgili olup olmadığı en net göstergelerinden birisi dudak hareketleridir.



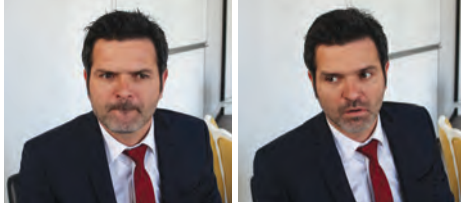
İlgi ile dinleme davranışlarından biri, dudakların ikisini birden öne doğru çıkararak dinlemektir. Bu kişiler söylenenlere ilgilidir ve değerlendirme içinde olduklarını gösterirler. Bu davranışı sergileyen kişilerin karşısındaki kişiler daha cesaretli konuşurlar ve anlatmaya şevklenirler.

Bazen kişiler bu hareketle birlikte, (söylenenleri tasdik etme anlamında) başını aşağı yukarı sallayarak kendilerine bilgiç bir ifade verirler. Bu durumdaki insanların bilinçaltılarında, kendilerine bir üstünlük hali vermek, kendilerini karşısındakinden daha ileriye çıkarma arzusu yatmaktadır.





Eğer kişi söylenenlere temkinli veya kuşkulu bir yaklaşım içinde ise, bu sefer dudak bükme hareketi dudaklar yana doğru kayarak gerçekleşir. Bu durumda söylediklerinize başka kanıtlar bulmanız gerekiyor.



Ancak, kişinin dinleme durumunda iken, dudaklarını içe büzerek sıkılı durması ise konuşulanlara olumsuz baktığını gösterir. Olumsuzluk arttıkça endi-

şeli, sıkıntılı, gergin ve sinirlilik halinde dudaklar içe doğru büzülme-ye başlar. Bu kişilere muhakkak söz hakkı verin. Zira hoş olmayan sözler işitebilirsiniz. Halbuki istenilen, beğenilen, hayret ve şaşkınlık uyandıran şeyler karşısında ağız aralanır.

5. İLGİ İLE DİNLEMEDE ELİN AĞZI KAPATMASI



Bir kişi, ağzını eliyle kapatarak dinleme durumuna geçmişse, konuşulanlara karşı şüpheler, soru işaretleri ve itirazlar daha kuvvetli ve daha belirgindir. Ancak bu şüphelerin, soru işaretlerin ve itirazların henüz sizden olup olmadığını bilmeniz mümkün değil. Söylediklerinize karşı itiraz veya olumsuzluk değil, konunun içeriğini ilgilendiren bir durum da olabilir. Bunu diğer hareketlerinden veya ilerleyen zaman içerisinde anlayacaksınız. Hemen hüküm ver-

mekten kaçının. Ağızını eliyle kapatan kişiye söz hakkı vermezseniz konudan kopma ihtimali çok yüksektir.

Eğer sizi dinleyen bir kişi ağızını yumruğu ile kapatmışsa stres hali yoğun demektir. Yumruk haline gelmiş elin ağız kapatması, gerginliğin sizden kaynaklandığının bir göstergesi olabilir. Bu kişiler kendilerini dizginleme hali içindedirler. Söz hakkı verin. Gerilimlerinin sebebini anlamaya çalışın.



Mesafe koymak istemiş gibi elinin tersini dudağına dayayarak dinleyen bir kişi, düşünmek için zaman kazanmak istiyor demektir. Kişinin muhatabına kendini tamamen kapatmadığını elinin içini göstermesinden anlıyoruz. Çünkü elin içi, iletişime açık olma halini gösterir.



Kişinin kendini tamamen kapatmasının bir başka işareti ise yüzünü eliyle kısmen de olsa kapatmasıdır. İnsan çevreden uzaklaşmak istediğinde veya duygularıyla başa çıkamadığı durumlarda yüzünü kapatma ihtiyacı hisseder. Konsantrasyon halidir.



6. EL VEYA PARMAKLARIN ÇENEYE GÖTÜRÜLMESİ

İlgi ile dinleme davranışlarından birisi, elin çeneye dayanak yapılarak durulmasıdır. Elin çeneye gitmesi, düşünme ve değerlendirme hareketidir. Düşünme ve değerlendirme hareketi olarak kişi elini çenesinde sabit tutar, çenesini okşar veya çenesini kaşıma



hareketinde bulunur. Elin çeneye sabitlenerek durduğunda aldığı pozisyon kişinin iç dünyası hakkında bize fikir verir.



Elin çeneye sabitlenerek durulması tipik bir ilgi ile dinleme ve konuyu değerlendirme pozisyonudur. Elini çenesine dayayan kişi, karar aşamasındadır. İki resim arasındaki tek fark, ilk resimde elin yumruk haline gelmesidir ki, çeneye dayandığında elin kapanması iç gerginliğe işaret eder.



Başparmağını yanağına dayayarak elini çenesine dayayan kişi, konuya ve ortama hâkim olan, kendine güvenen ve otoriter bir havada muhatabını dinleme pozisyonu alan kişidir. Başparmağını çenesine dayayan kişi ise aynı zamanda

otoritesinin farkında olunmasını ve onay beklediğinin işaretini verir.



Başparmağını yanağına dayayıp ağzını eliyle kapatan kişiler, kendini muhatabı karşısında baskı altında hissettiğini ve hâkimiyetini kaybettiğini düşünen kişilerdir.



Bir kişi, yumruk haline gelmiş elini çenesine dayamışsa, sizi ilgi ile dinlediğini göstermeye çalışsa da içindeki gerginlik ve olumsuzluk dışa vurmuş demektir. Yumruklaşmış el çenenin altına dayanarak âdeta baş taşınmaya çalışılmaktadır.

Eli yumruklaşmış hallerde, duygu gizlemesi olarak kişilerin yüzünün gülüyor olmasına aldanmayın; sizin artık dikkat edeceğiniz yer elinin durumudur.

Bir kişi sizi dinlerken çenesini ovuşturursa, karar aşamasındadır ve cevabını henüz bilmediği bir soru veya sorunla karşılaşmış demektir. Çenesini kaşması ise tedirginliğini, çaresizliğini gösterir. Çözumsuzluk hallerinde ortaya çıkar.



Çenesinin altına avucunu dayayarak dinleyen bir kişi, aslında muhatabını ilgi ile dinlediğini göstermek ister. Ancak bu kişilerin ilgisi gittikçe azalmaya başlamış ve konudan kopmak üzeredirler. Zaten kendini rahat hissedenden ve tüm kanalları ile açık olan bir insan hiçbir zaman elini yüze götürme hareketlerini gerçekleştirmez.



Bir kişi, çenesini alttan kavrayarak başını taşımaya başlamışsa, yorgunluğunun veya sıkıldığının işaretini vermektedir. Bunlara sebebiyet veren de ilgide azalmanın olmasıdır. Elini çenesine dayayan kişide olumsuzluk arttığında ise eli yavaş yavaş ağzını kapatmaya başlayacaktır. Eğer ağız tamamen kapanmışsa, bu bir itirazın, kafadaki soru işaretlerinin ve konuşma ihtiyacının varlığını göstermektedir.



Netice itibarıyla, bir kişi eliyle başına destek yaptığında yorulduğunun işaretini verir. İnsanlar yorulmaya başladığında dikkatini veya ilgisini artık toplayamazlar. Böylelikle konudan tamamen koparlar.



Bu yüzden siz konuşurken muhatabınız bu hareketlerden birini yaptığında, bu pozisyondan kurtulmasını sağlayın. Ona söz hakkı verin. Muhatabınızda yorgunluk veya zihin dağınıklığı olabileceğini dikkate alın. Dikkatlerini tekrar toplamalarına yardımcı olun ki iletişim tamamıyla kopmasın.

İnsanlar konuşamadıklarında bunu beden dilleri ile yapmaya çalışırlar. Sizler, dikkatli bir gözlemlleme ile bu tepkileri gördüğünüzde yol haritanızı belirleyerek, muhatabınızla daha iyi bir iletişim kurmaya çalışın. Meselâ, bir grup insana bir düşünceyi sunduğunuzda, dinleyicilerinizin çoğu, ilgi ile dinleme hareketlerinden birini yapmaya başlarlar. Ancak soru sorduğunuzda ise, eğer fikir yürütemiyorlarsa veya tereddütleri varsa çene okşama/kaşıma hareketi gibi değerlendirme davranışında bulunurlar.

Gruba kendilerini kızdıracak bir şeyler söylediğinizde ise kapanma hareketlerinden birini yaparlar. Belki, bacak bacak üstüne atacaklar, büyük olasılıkla kollarını bağlayacaklar ama mutlaka ellerini ağızlarına götürerek bir bariyer oluşturacaklardır.

Burada bütün iş gözlem melekelerinizi iyi çalıştırmak ve çevrenizde olup bitene bigâne kalmamaktır. Muhataplarınızın duygularını ne kadar iyi anlarsanız onlarla iletişimi o kadar iyi sürdürürsünüz. Zira iletişiminizde muhatabınızı anlayabildiğiniz kadar başarılı olursunuz.

7. ELİN VEYA PARMAKLARIN YANAĞA DAYANDIRILMASI



Bir kişi parmaklarını yanağına dayayarak dinleme pozisyonunda ise, sizi ilgi ile dinlediğini göstermek iste-se de olumsuz bir durumla karşı karşıya olduğunun işaretini verir. Kişi kendine dokunmaktadır. İlk etapta bu olumsuzluk, söylediklerinize karşılık olabileceği gibi, zihnî bir yorgunluk da olabilir.

Ancak kişi, elinin tamamını başına dayanak yaparak dinlemeye başlamışsa bu durumda, zihni yorgunluk başlamış demektir. Zihin yorgunluğu artan kişinin konuya olan ilgisi de azalmaya başlar. Elini başına dayanak yapmaya çalışarak başını taşıma ihtiyacı hisseder. Bu durum kişinin biraz sonra konudan tamamen kopacağına da işaretini verir.



İlginin tamamen bittiğini ise iki elini başına dayanak yapmasından anlarız. Artık bu kişinin biraz sonra uykuya dalması çok kuvvetli ihtimaldir. Başını taşıma ihtiyacı hisseden bir kişi, muhatapını ilgi ile dinlediğini göstermek isterken, aslında duygularını gizlemektedir. Bu davranış içinde olanların yüzündeki memnuniyet ifadesine aldanmayın!



İlgiyi kaybetmenin diğer bir göstergesi de kolların yastık olarak kullanılmasıdır ki bu, kişideki yorgunluğun daha yoğun olduğunu gösterir.



Eğer bu dinleme hali, yumruğun yüze dayanması şekline girmişse, artık kişideki duygular olumsuzlaşmış, gerginlik başlamış demektir. Zihinsel yorgunlukla birlikte gerginlik kişinin, yumruk haline gelmiş eliyle başını taşımasına yol açmıştır. Bu durumdaki kişi, artık konuşulanlara itirazı olduğunu ve konuşacak şeyleri olduğunu işaretini verir.



Ancak elin tersiyle (elin yumruk hale gelmeden yarı kapanma halinde) şakağa dayanak yapılmasını yumrukla yapılanaya göre farklı tutmak gerekir. Avuç kapanmadan elin tersi ile başa dayanak yapılması, içteki kapanmayı gösterse de, henüz kişinin gergin olduğunu göstermez. Çünkü el henüz tam kapanmamıştır. Ama

her an kapanabilir. Elin yumruk haline gelmesi ile kişinin ruh hali de artık değişmiş demektir! Kişi rahatladığında elinin açıldığını ve elini yüzünden çektiğini göreceksiniz.



Ellerin yumruk haline gelerek başın taşınması, sadece size karşı bir kapanma olduğunu göstermez. Kişinin gerginliği, yorgunluğuna bağlı olabilir veya aklına gelen olumsuz bir düşünceden dolayı konuşmadan kopmuş da olabilir. Bu kişilerin bakışları boşluğa bakar. Ancak kişi dayanmak zorunda kaldığı için başını taşımak zorundadır.

Sonuç olarak, eğer bir müddet sonra elini yüzüne dayanak yapmış bu kişilerin ilgisini çekmez veya onları konuya dâhil edemezseniz, çok geçmeden konuşmadan tamamen kopacaklar, hatta bir müddet sonra uyuyacaklardır. Bu kişilere sorular sorarak, fikirlerini alarak, belki espriler yaparak, fıkra anlatarak ağırlaşmış havayı hafifletmeye, onları konuya tekrar dâhil etmeye çalışın. Zîra yüzdeki her destek, karşınızda ilgisi azalmaya başlamış veya yorulmaya yüz tutmuş bir insan olduğunun ipucunu verir!

8. PARMAKLARIN BURUNA DAYANDIRILMASI

İşaret veya başparmağın buruna dayandırılarak dinlenilmesi ilgi ile dinleme davranışlarından birisidir. Bu kişiler ilgi ile dinlediğini göstermek isterler ama dinlerken (bilinçaltında farkında olmadan) muhatapları ile kendilerine mesafe oluşturduğunun işaretini verirler.



Başparmağını burnunun ucuna dayayarak dinleyen kişi, kendine otorite havası verir. Genelde kendine güvenen kişilerde görülür. Başparmak onaylama parmağı olduğu için kişiler bu dinleme şekliyle, onaylanmak ve otoritesinin fark edilmesini beklerler.

Başparmak aynı zamanda baskı hissedildiğinde de kullanıldığı için, bu kişilerin kendini baskı altında hissedebileceklerini de göz önünde bulundurun.



İşaret parmağını beden diline yansıtan kişiler, kendini işaret ederler. Kişi, kendisini ön plana çıkarmak istegindedir. Dolayısıyla muhatabınız sizi ilgi ile dinlerken işaret parmağını burnunun altına dayamışsa, kişi kendisini öne çıkaramamanın rahatsızlığı içinde demektir. Bu kişi işaretparmağını burnunun altına dayadığında



burnu hafif yukarı kalkar. Dinlerken bilinçaltında kendisine büyüklük izafe ettiğinin farkında bile değildir. İşaret parmağını burnunun ucuna dayayan kişi ise söylenenlere temkinli yaklaştığının işaretini verir.



İnsanlar yorulmaya başladığında, dikkatini veya ilgisini toplayamazlar ve konudan tamamen koparlar. Bu yüzden muhatabınız işaret parmaklarını burnun üst kemiğine dayadığında, yoğun bir konsantrasyon halindedir.

Bu durumda olan kişinin elinin yüzünü kapattığının da farkında olun. Onun bu pozisyondan kurtulmasını sağlayın. Ona söz hakkı verin. Dikkatini tekrar toplamasına yardımcı olun ki, iletişim tamamıyla kopmasın.

Genel itibarıyla, hangi şekilde olursa olsun parmakların buruna dayanması kişilerin çok rahat olmadığının işaretini verir. Buradaki farklar hangi parmağın buruna dayandığıdır. Bu bize, kişinin hangi ruh halinde olduğunun ipucunu verir.

Bu tavır içinde sizleri dinleyen kişilere karşı daha dikkatli olup onlara söz hakkı vermeye çalışın. Sizi yoğun bir dinleme halinde olmaları aldatmasın. Elin buruna dayanan her hali, ufukta beliren soru işaretlerinin habercisidir. Kişinin çok rahat bir ruh halinde olmadığının göstergesidir.



OLUMSUZLUK İÇEREN DURUMLARDA BİLİNÇALTININ HAREKETLERE YANSIMASI

İnsanlar duygularını, ellerini yüzüne veya başına götürerek, vücutlarında bir bölgeyi kaşıyarak veya ellerini vücutlarında belli bir bölgede hareketsiz tutarak ifade ederler. Bu davranışların bazıları ilgi ile dinleme hareketlerini, onayı veya itirazı, bazıları da bir sorunun olduğunu ifade eden davranış biçimleridir.



OLUMSUZLUK İÇEREN DURUMLARDA BİLİNÇALTININ HAREKETLERE YANSIMASI

İnsanlar duygularını, ellerini yüzüne veya başına götürerek, vücutlarında bir bölgeyi kaşıyarak veya ellerini vücutlarında belli bir bölgede hareketsiz tutarak ifade ederler. Bu davranışların bazıları ilgi ile dinleme hareketlerini, onayı veya itirazı, bazıları da bir sorunun olduğunu ifade eden davranış biçimleridir.

Bir kişi elini yüzüne götürdüğünde kaşıntı hissini gidermeye çalışırken, bilinçaltında yüzünün tamamını veya bir kısmını farkında olmadan kapatma eğilimi gösterir. Bu yüzden kişilerin duygularını anlayabilmek için ani tepkilerini yani beden hareketlerini gözlemlemek önemli fırsat anlarıdır.

1. ELİN GÖZE GÖTÜRÜLMESİ



İnsan görmek istemediği veya kendisini ilgilendirmeyen bir durumla karşı karşıya kaldığında parmaklarını gözüne götürerek ovuşturma veya gözünün iç veya dış kenarlarını kaşıma ihtiyacı hisseder. İnsan, ovuşturma veya göz kenarlarını kaşıma işini gözlerini kapatarak veya kapatmadan gerçekleştirir. Bu göz kapatma



hareketi, bir korunma refleksi olarak ortaya çıkar. Tıpkı bir korku karşısında çocukken görmek istemediğimiz bir durumla karşı karşıya kaldığımızda gözlerimizi kapattığımız gibi.

Duygu ve düşüncelerin niteliğine göre insanlar gözlerine farklı şekillerde dokunurlar. Kimi zaman tek parmağı veya yumruğuyla ovuşturarak, kimi zaman da göz kenarlarını kaşıyarak bu davranış biçimlerini sergilerler. Göz kenarlarının içini kaşıyan birisi sorunu baş etme noktasında daha sıkıntı yaşayacağını düşünürken, dış kenarını kaşıyan birisi baş edebileceği bir sorunla karşılaştığının işaretini verir. Bu sırada gözün kapanıp kapanmaması içsel kapanışın yoğunluğunu gösterir.

Göz ovuşturma işini konuşan kişi yapıyorsa, bilinmesini istemediği bir bilginin açığa çıkma endişesini taşıyor demektir. Yaşamak istemediği bir olayı aktaran kişiler de bu davranış biçimini sergileyebilmektedirler. Eğer dinleyen kişi muhatabı konuşurken gözünü ovuşturuyor veya kaşıyor ise görmek istemediği bir durumla karşı karşıya demektir. Söylenenlere inanmayan kişiler gözlerini kaşıyarak, o anı görmek istemediğini beden diline yansıtır. Bilinmesi gereken husus, bütün bu hareketleri gerçekleştirirken gözünü bir şekilde kapatan kişi, tamamen kendini kapatmış ve içe dönüşü yoğun yaşayan kişidir.

Ancak, uykudan veya ortamın ağırlığından dolayı da gözler ovuşturulabilir. Bildiğiniz gibi, uyumakta direnen insanın gözleri kaşınır. Beden, artık uyuması gerektiğinin işaretini vermektedir. Kaşınma, uykuya direnç gösterildiği için oluşmaktadır. Dolayısıyla, hatalı yorum getirmemek için bu iki durumu iyi ayırt etmek gerekiyor.



Gözün altına sürme çekme hareketi: Muhatabınız siz konuşurken hızla gözlerinin altına sürme çekme hareketini yapıyorsa, bu davranışını dikkate alın. Çünkü bu kişiler, yaşamaktan rahatsız oldukları bir durumla ya da hoşlanmadıkları bir bakışla karşı karşıya kaldıklarını gösterirler.

Bu kişiler, düşüncelerinin fark edilme korkusuyla bilinçaltından gelen bir endişe ile elini gözüne götürür ve birkaç defa gözünün altına sürme çekme hareketinde bulunurlar. Bilhassa ilk karşılaşma anlarında, bakışlarının görüldüğü veya duygularının anlaşılacağı endişesiyle kişi, (bu durumunu saklamak istercesine) gözüne sürme çekme hareketinde bulunur.

Gözün altına sürme çekme hareketinde dikkat edilecek husus, bundan sonraki hamlenin elin göze dokunması, gözü ovuşturması, göz kenarlarını kaşması şeklinde gerçekleşebileceğidir.

Netice itibarıyla, insanları gözlerinin altına sürme çekme hareketinde bulunduran ana sebep, duygularını ifade edememeleri ve düşünce veya duygularının açığa çıkma endişesidir.

Peki, yukarıda bütün bu göz ile ilgili anlattıklarımızın hepsi bir tesadüf olabilir mi?

Kâinat veya yaratılış, tesadüfe yer olmayacak kadar bir *intizam* ve *düzen* içinde çalışmaktadır. Bediüzzaman Said Nursî, kâinatta bir *intizam* ve *ahengin* olduğunu, kâinatın tesadüfe yer bırakmayacak kadar *muntazam* işlediğini, her şeyde bir *düzen* ve *birlik* olduğunu, bu düzen ve ahengin, bizi bir **Bir'e** yani bir **Yaratıcı'ya** götürdüğünü eserlerinde anlatır. Bu yüzden kâinatta anlamsız hiçbir şey olmuyor!

Zaten aynı yetki ve güce sahip iki yaratıcı olmuş olsa idi, kâinatta bugünkü ahenk ve düzen de olamazdı. Meselâ iki yaratıcıdan birisi, dünyanın soldan sağa, öbürü ise sağdan sola dönmesini isteyebilecekti. Birisinin yaptığını diğeri beğenmeyebilecekti. O zaman ikisi de aynı yetki ve güce sahip olduğu için kâinatta düzen ve ahenk bozulacaktı. Kâinatta her şey tesadüfle açıklanamayacak kadar muntazam işliyor. Dolayısıyla gözler de tesadüfün eseri olmayacak kadar kusursuz organlardır.

Sadece gözlerimiz mi kusursuz? Vücudumuzdaki her organ kusursuz yaratılmış ve hiç haberimiz olmadan işlevlerini devam ettiriyorlar. Aslında bu anlamda hepimiz, sahip olduklarımızla birer milyarderiz.



“Her insan milyarderdur. 'Ben de mi' diyorsunuz. Evet, evet siz de! Sahip olduğunuz inanılmaz nimetlere biraz olsun dikkat eder ve onlar üzerinde düşünerek olursanız, masallardaki Ali Baba'nın hazinelerinden çok daha fazlasının elinizde bulunduğunu hayretle göreceksiniz:

İki gözünüzü bir milyar dolara satar mısınız? Veya ayaklarınızı kaç milyara verirsiniz? Ya ellerinizi? İşitmenizi? Çocuklarınızı? Ailenizi?

Bütün mevcudunuzu toplarsanız göreceksiniz ki onları, Rockefeller'in veya Ford'ların edindikleri altınların toplamına değışmeyeceksiniz. Fakat bunları takdir edip şükrediyor muyuz?

Maalesef hayır! Schopenhaur'un dediğı gibi, **“Elimizde olan şeyleri çok seyrek düşünürüz, eksik olanları ise daima!”**

Şükredecek bu kadar nimete sahipken, acaba neden hep sızlanıyoruz?”³⁹

İmam-ı Gazâlî sahip olduklarımızın kıymetini bilemediğimizi ve hep başkalarının sahip olduklarında gözümüz olduğunu, bu yüzden de Allah'ın lütfettiğı nimetleri gözden kaçırdığımızı çok güzel bir şekilde ifade eder.

“Şaşılacak şu adamdır ki, Allah Teâlâ akıl ve ilmi kendisine, mal ve serveti de cahil ve ahmak kişiye verdiği vakit, “Bu doğru değil, servet bana layık idi, benim bu kadar akıl ve ilmim var iken, yiyecek ekmek bulamıyorum. Oysa şu cahil nimetlere boğulmuştur.” diyerek dış görünüşü ile bu durumu âdeta zulüm ve adaletsizlik diye göstermeye cüret eder!

Hâlbuki düşünmez ki, Allah ilim, akıl ve serveti onda toplayıp, cahil ve ahmak kişiye bir şey vermeseydi, belki haksızlığa benzeyen asıl bu hal olabilirdi. Çünkü cahil fakir; “Ya Rabbi, neden hem akli, hem de serveti ona nasip ettin de bana bir şey vermedin? Her ikisini veya sadece birini bana bağışlayamaz mıydın” diye düşünebilirdi.

39. Dale Carnegie, Zafer Dergisi



Hz. Ali (r.a.); “Niçin çok akıllı kimseler ekseriyetle fakir oluyor” şeklindeki bir suale: “Kulun akıllı, rızkına mahsup, (hesap ve dâhil edilir)” cevabını vermekle, rızık taksimindeki bu inceliğe işaret etmiştir.

Yine şaşılacak bir husustur ki, âlim ve akıllı fakir, cahil zenginleri kendisinden daha iyi durumda zanneder! Hâlbuki “Ver aklını, al onun servetini” desek, bu teklifi kabul etmez. Demek o, kendisindeki akıl nimetinin, ahmaktaki servet nimetinden çok daha üstün olduğunu bilmektedir. O halde, daha bunda sızlanacak ne vardır?

Güzel, fakat fakir bir kadın, süs ve mücevherleri çirkin bir kadında gördüğünde; “Böyle şey olur mu? Onlar bana yakıştırdı, bende olmalıydılar” der. Oysa bilmez ki, kendi güzelliği rızkına dâhildir. Buna rağmen kendisine “Ver güzelliğini, al incileri!” denilse, bu teklifi asla kabul etmez! Çünkü Cenâb-ı Hakk’ın kendisine lütfettiği güzellik nimeti, bütün mücevherlerden daha değerlidir.

İnsanların, kendilerine bahşedilen nimetlerden gaflete düşmeleri veya onları yeterince idrak edemeyişlerinin birçok sebebi vardır. Bunların başlıcası ise, herkeste olup kendilerini de rahata erdiren şeyleri nimetten saymamalarıdır. Gerçekten de insanlar, ancak özel olarak kendilerine verilen nimetlerin azlığı veya çokluğu nispetinde şükretmek yanlışına düşebiliyorlar. Bunların gafletten sıyrılıp şükretmeleri için, önce ellerindeki nimetleri alıp, sona iade etmek lazımdır.”⁴⁰

İnsanın sahip oldukları ile yetinmemesi kalbî hastalıklarından birisidir. Haset aslında Allah’ın takdirine isyan halidir. Takdire rıza hali göstermemektir. İnsan elindeki ile yetinmeyip başkalarının sahip olduklarına göz diktiğinde aynı zamanda şunu da söylemiş oluyor: “Rabbim ona verdin bana neden vermedin?”

Bu bakımdan takdire razı olmamak Cenâb-ı Hakk’a isyan halidir. “Allah’ın takdir ettiği her zaman bizim arzuladıklarımızdan daha hayırlıdır.”⁴¹

40. İmam-ı Gazâlî, Zafer Dergisi

41. www.osmannuritopbaş.com/kader-ve-esrari



Kâinatta var olanı çıplak gözle sadece %3'ünü görebiliyoruz. "Görmediğime inanmam" (!) diyen bir kişi, aslında kâinatta var olan %97'ye inanmıyorum deme ahmaklığına da düşmektedir. Sadece belli bir frekans aralığını duyabilen, belli aralıktaki ışığı görebilen, koku almada sınırlı olan insanoğlunun, aciz varlıklar olarak *tam olanı* anlamak istemesi, sadece çaresizliğini göstermekten başka bir işe yaramıyor. Bunu, şu cümle ile özetleyebiliriz: **"Çünkü eksik olan tam olanı bütünüyle kavrayamaz, algılayamaz."**

"Güneş, yüzyılda bir doğsaydı, hiç kimse bu manzarayı kaçırmayacak; Allah'ın mucizesi göklere hayat verirken, tüm yataklar boş kalacaktı."

Fulton Oursler

"Cenâb-ı Hakk'ın nimetlerini tefekkürden uzaklaşmak, gafleti beraberinde getirir. Gaflet ilerledikçe de, nimetleri lütfe-den Cenâb-ı Hakk'a karşı gönüldeki şükran duyguları zayıflar. Hattâ bir müddet sonra, insanı küfran-ı nimete, yani nankörlüğe sürükler. Bu ise nimetlerin elden çıkmasına ve azaba sebebiyet verir."

Cenâb-ı Hak bizlere şöyle buyuruyor: **"...Eğer şükrederse-niz elbette size nimetimi artırırım. Eğer nankörlük ederse-niz, hiç şüphesiz azâbım çok şiddetlidir."** (İbrahim, 7)

O hâlde, üzerimizdeki nimetlerin kadrini bilmek ve şükrünü eda etmek, yine kendi saadetimiz için zaruridir. Bunun ise ilk adımı, nimetlerin tefekküründe derinleşmektir. Meselâ bir "göz" nimetini düşünelim: Şayet doğuştan âmâ olarak dünyaya gelmiş olsaydık ve bize yıllar sonra görme imkânı bahşedilseydi, o anda kim bilir nasıl bir sevince gark olurduk?

Görebilme nimetinin büyüklüğü, güzelliği ve ihtişamı karşı-sında, nasıl hayretlere düşerdik? Bu nimeti lütfe-den Rabbimizin kudretine hayran olurduk. Hakikaten, renklerin ve ışığın sayısız tonunu, Güneş'in gurupta resmettiği muhteşem manzaraları, yıldızları, mehtabı, geceyi, gündüzü, deryaları, ormanları, hayvanları vs. Cenâb-ı Hakk'ın kâinatta sergilediği muhteşem sanatın eserlerini ilk defa görüyor olsaydık, kim bilir ne kadar mes'ud olurduk!



Sadece görebilme nimetinin doyumsuz zevkinden ve tarifsiz sevincinden âdeta mest olurduk. O anda gördüğümüz varlıklara, şimdiki gibi sathî ve sıradan bir nazarla değil, tıpkı derin bir okyanusa bakar gibi; ibret, hikmet ve hayranlık hissiyatıyla nazar kılardık. ⁴²

2. ELİN ALINA GÖTÜRÜLMESİ

Alın bölgesi düşünme ve ilgi bölgesidir. Çevresinden kendisini soyutlamış, konsantrasyon halinde elini alnında sabitleyen kişi, tamamen düşüncelerine odaklanmıştır. Alnını kaşıyan kişi ise karşılaşılan olumsuz durumla alakalı çözüm arayışını gösterir.



TEK ELİN BAŞIN ÜSTÜNE KONULMASI VEYA İKİ ELİN BAŞIN ÜSTÜNDE KENETLENMESİ



İki elini başının üstünde kenetleyen, başına yumruğunu veya avucunu dayayan kişi, çaresizlik içinde olumsuz duygular içinde olduğunu, sıkıntılı ve gergin olduğunu gösterir. Bu kişiler, düşünceli halleriyle dikkat çeker. Gözleri derine bakar.

Rahatlamak isteyen insan elini başına destek yapar. İki elini ensesine veya başının arkasına dayayan kişi ise, gevşeme halini veya ortam hâkimiyetini gösterir.



42. www.osmannuritopbas.com/halid-i-bagdadi-rahmetullahi-aleyh





Elini başının üstüne koymuş bir kişide avuçlarının durumuna dikkat etmelisiniz. Avuçlar kapanmış yumruk haline gelmiş ise, bu durumdaki kişi üzüntülü veya stres halinde demektir. Baş edemediği bir sorunla karşı karşıya olduğunun işaretini verir.



Elini kafasının üstüne koyan kişi, bazen bir eliyle diğer kolunun bileğini tutar ki bu, esneklik gösteremediği bir durum veya sorunla karşı karşıya olduğunu gösterir.

Başının tepesini kaşıyan veya saçını parmaklarıyla tarayan kişi ise düşünen ve çözüm arayışı içinde olan kişidir. Kaşıma veya tarama işinin başın tepesinde olması, sorunun karmaşık olduğunu gösterir.

3. SAÇLARLA OYNAMA

Saçlarda yapılan hareketler dile gelmeyen istekleri anlatır. Meselâ saçları okşama hareketi veya saçlarla oynamak, beğenilmek isteyen kişilerde görülür.

Aynı şekilde, kişi beğendiği kişiyle karşılaştığında veya muhatabının söylediklerinden hoşlandığında eli muhatabın tarafındaki saçlarına gidip onları okşama veya düzeltme hareketi içine girer.

Bir insan düşünceli ise, hayallere dalmışsa veya hoş giden bir şeyi hatırlamışsa ellerini saçlarının arasında gezdirmeye, onları okşamaya veya düzeltmeye başlar.

Bilinçaltındaki düşünceler insanların hareketlerine de yansır. Eğer kişi, uzun saçlarından bir tutamını işaret parmağının etrafında dolayıp çevirmeye başlamışsa, kafasındaki sorunların karmaşık olduğunu gösterir.



Bu durumdaki kişi, hafif bir stres hali içindedir. Eğer kişi dolama işini yumruğuna yapıyorsa stresin daha yoğun yaşandığını gösterir. Kişi saçlarını parmağına veya yumruğuna dolayarak duygularını gizlemektedir.

4. ELİN KULAĞA GÖTÜRÜLMESİ

İnsan duymak istemediği sözler işittiğinde veya işittiklerine itirazı olduğunda, kulağının içine veya kulak kepçesine elini götürerek kaşımaya başlar. Bazen de hoşnutsuzluğunu kulak kepçesini veya kulak memesini çekiştirerek gösterir.



Genel kural, olumsuzluk devam ettikçe eylemin devam edeceğidir. Eğer muhatabınız elini kulağından çekmiyorsa hoşnutsuzluğu devam ediyor demektir. Bu bakımdan muhatabınıza söz hakkı vererek neye itirazı olduğunu anlamaya çalışın.

Ancak, kişilerin zihninde bir konuşmayı hatırlaması elini kulağına götürmesi için yeterlidir. Bu yüzden hüküm vermeden önce durumu iyice anlamaya çalışın. Aksi takdirde yanlış yorum getirebilirsiniz.

Eğer kişi, hızla kulağının arkasına dokunmuşsa, kişi duyduklarını ötelemek, durumdan uzaklaşmak istediğini gösterir. Bu yüzden bu hareket hoşnutsuzluğun ifadesidir. Bu, ufukta belirecek olan daha büyük hoşnutsuzluğun habercisi, bir ikaz gibidir. Zira hoşnutsuzluk arttığında veya devam ettiğinde el her an kulağa veya göze gidebilir. Bu bakımdan muhatabınızın hareketlerini izlemeye devam edin.

Bazen de, işittikleri veya kendi söyledikleri hoşuna gitmediğinde, duyduklarını ötelemek, kulak arkası yapmak istercesine kişi elini kulağının arkasına götürüp dokunur.

Bir gün siyasetçilerden biri dinî değerler üzerine çok büyük bir gaf yaptığı sırada eli hızla kulağının arkasına dokunur. Bu siyasetçi, söylediğini hiç söylememiş olmayı ve pişmanlığını dile getiriyordu.



Kulak memesinin ovuşturulması ise kişinin bir konuşmayı dinlerken duyduğu hoşnutluğu ifade eder. Meselâ, bir iltifat veya övgü dolu sözleri dinlerken kişi kulak memesini okşar.

5. ELİN BOĞAZ VE BOYUN BÖLGESİNE GÖTÜRÜLMESİ

İnsan nefes alamadığını ve daraldığını hissettiğinde eli psikolojik olarak boğaz veya boyun bölgesine gider. Bir kişi bu hisleri, kendini güvensiz hissettiğinde, itham edildiğinde, tedirginlik yaşadığında, kendini çaresiz hissettiğinde yaşar. Dolayısıyla bir kişi, böyle psikolojik bir durum ve olayla karşı karşıya kaldığında, bilinçaltında daha rahat nefes alma ve rahatlama isteğiyle elini boğaz ve boyun bölgesine götürür.



Elini boğaz bölgesine götüren kişi, ya eliyle boğazını sıvazlar veya boğazında etini çekiştirir; ya da gömleğinin yakasını sıvazlar, yakasını açar

veya gevşetir.

Bir kişi, tekrar bir şeyle itham edilir veya heyecandan konuşamazsa yukarıdaki davranışlardan birini gerçekleştirir.



Bazen de insanlar çaresizliğin veya endişenin getirdiği duygular içinde boynunu kaşır. Boynunu yandan tutup ovuşturmaya başlayan kişi rahatlama ihtiyacı hissetmektedir. Duyguları daha yoğun yaşamaktadır.

Şüphe duyduğu veya emin olamadığı bir durumla karşı karşıya kalan kişilerde de el boyun bölgesine gider ve bu bölgeyi kaşır. Kişilerin yüz ifadelerinden bu iki durumu ayırt etmek zor değildir.

Bu konularda dikkat edilmesi gereken husus, bir bilgiyi saklayan veya doğruyu söylemeyen kişilerde de eli boğaz ve boyun bölgesine götürme ve yakanın gevşetilmesi gibi davranışların olabileceğidir. Saklanan şeyin açığa çıkma endişesinden olsa gerek kişi, elini boğaz bölgesine veya yakasına götürerek duygularını gizleme hareketinde bulunur. Ancak zanna düşmemek için, durumu tam anlamadan yorum getirmeyin.

SESİN ÇATALLAŞMASI:

Stres, heyecan, tedirginlik ve duyguların açığa çıkma endişesi gibi durumlar sesin çatallaşmasına sebep olur. Cesaret eksikliği veya heyecandan dolayı konuşamayan, ürkmüş, korkmuş insanların sesi çatallaşır. Bu çatallaşma ile insan, boğazı temizleme ihtiyacı hisseder. Bilinçaltında duyguların açığa çıkma endişesi sesin çatallaşmasına sebebiyet verir. O an bunu kontrol etmek mümkün değildir.

Ancak, doğruyu söylemeyen kişilerde de sesin çatallaşması olabileceği için bu iki durumu iyi ayırt edin. Bu da bir duygu gizlemesidir ama tam anlamadan yorum getirmeyin.

6. ELİN ENSEYE VE BAŞIN ARKASINA GÖTÜRÜLMESİ

Bir insan sıkıldığında, kendini çaresiz hissettiğinde, olumsuz duygular içindeyken elini ya ensesine götürüp ovuşturur ya da elini başının arkasına götürüp parmaklarıyla saçlarını tarar veya başını kaşır.



Sıkılmış ve çaresiz bir insanın durumu her haline yansır. Elini başının arkasına götürerek çaresizliğini ortaya koyan kişinin eli belinde ise, bu hareketi ile durumu kabullenmediğini gösterir. Kişi duygularını böyle saklamaktadır.



Netice itibarıyla elini başının arkasına götüren kişiler, karşı taraftan gelen baskı neticesinde çaresizliklerinin ve sıkılmışlıklarının işaretini verirler. Elini ensesine götüren kişi daha zor durumda olduğunun işaretini verir.

Siz, bu durumlar karşısında olan muhatabınızı daha fazla zor durumda bırakmamak için ya konuyu değiştirin ya da soru sormuşsanız, sorunuzda ısrar etmeyin.

7. ELİN BURUNA GÖTÜRÜLMESİ

İnsanların yüzlerinde en çok dokundukları yerlerden biri burunlarıdır. Burunlarında hangi bölgeye dokundukları ise bizlere duygularının yoğunluğu hakkında önemli ipuçları verir. Hoşnutsuzluk hallerinde veya olumsuzluk durumlarında en çok rastlanılan davranış biçimleri, burun deliklerinin ve burun kenarının kaşınmasıdır.



Burun kenarını kaşıyan bir kişi hoşla gitmeyen bir sorunun veya durumun açık işaretini verir. Kişi, soru veya sorun karşısındaki sıkıntıyı veya çaresizliğini gösterir. Burun deliğinin

kaşınması ise sorunun biraz daha sıkıntılı olduğunu gösterir. İnsanların burun deliklerini ve kenarını kaşınması hissedilen sıkıntının veya hoşnutsuzluğun en hafif halini yansıtır.



Eğer burun deliklerini sıkıca sıkıp kapatan bir kişi görürseniz, bu kişinin sıkıntılı ve baş etmesi oldukça zor bir durumla karşı karşıya olduğunu anlayabilirsiniz. Konuşmalardan fena halde hoşnutsuz olan insanlar, çoğu zaman yaptığının farkında olmadan burun deliklerini sıkarak tıkarlar. Durumun tahammül edilememesi bu hareketi yaptıran en büyük etkidir.

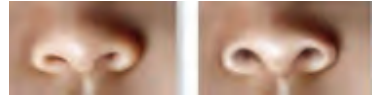
Bir konferansta, dönemin ticaret bakanı tanıtılırken, “*Evli ve dört çocuk babası*” yerine, “*Evli ve çok çocuk babası*” diyerek anons edilmesi bakanı güldürür. Ama bakanın zor durumda kaldığını burun deliklerini sıkmasından anlayabiliyoruz.



Bu arada, burunla dudak arasındaki bölgeyi (bıyık bölgesini) kaşıyan bir kişi, düşünce ve arzularının gerçekleşmesi hususunda sıkıntı yaşadığını beden diline yansıtır. Çünkü karşı tarafın gücünün daha ağır bastığını hissetmektedir. Bu tavır içine giren muhatabınız, sizin sözünüzün daha baskın olduğunun veya size söz yetiştirmekte aciz kaldığının işaretini verir. Belki otoriteniz veya gücünüzden kaynaklı bir rahatsızlıktır.

Benzer şekilde kişi, kendini konuşmaya aciz hissettiğinde, birkaç ısırk hamlesi ile üst dudakta oluşan kaşıntıyı gidermeye çalışır. Bu kişi ifade edemediği bir düşünce ve arzusunun işaretini verir. Fakat kişi alt dudağını ısırıyorsa, alt dudağın ısırılması her ne kadar ayıplama hareketi olarak kullanılsa da, kişi hoşnut olmadığı durum karşısında kendini dizginleme hareketi içine girdiğini ve konuşma ihtiyacını gösterir.

Duyguları açıkça belli eden ve tereddüde mahal bırakmayacak ipuçlarından bir diğeri, burun deliklerinin genişlemesidir.



Burun deliklerinin genişleme hadisesi, olumlu ve olumsuz duyguları yoğun yaşayan kişilerde görülür. Çok sinirlenen bir insanın burun delikleri genişler.



Öte yandan, birisinin yanındayken kendini çok rahat ve güvende hisseden, sevdiği biriyle veya çok sevdiği yiyecek gibi bir nesneyle karşılaşan kişinin de burun delikleri genişler.



8. ELİN YANAK VE KAŞLARA GÖTÜRÜLMESİ



Kişiler konuşurken veya dinlerken sağ veya sol yanaklarına dokunarak duygularını açığa çıkarırlar. Kişi, duygusal açıdan veya maddi sebepler sebebiyle bir olumsuzluk ve sıkıntı yaşadığında elini yanağına götürür.

Bir kişi, çözümünde çaresiz kaldığı, canını sıkan, içini acıtan bir durumu ifade ederken sol yanağına dokunurken, mantık açısından saçma gelen veya kendisinin bile inanmakta zorluk çektiği şeyleri söylerken sağ yanağına dokunur.



Tereddüde mahal bırakmayan diğer değerlendirme hareketlerinden biri, kaşı kaşıma davranışdır. Bir insanın kaşını kaşması henüz sonucunu bilmediği, cevabına ulaşamadığı bir soruna işarettir.

Bir kişiye kendisini rahatsız edecek ve sonucunu bilmediği bir soru sorduğunuzda bu kişi bir değerlendirme ve hatırlama hareketi olarak elini kaşına götürüp kaşıyacaktır. Kişi, hatırlayamadığı durumlar karşısında bedensel tepkisini böyle verir. Sorunun daha yoğun olması durumunda el gözün üst kapağına kayabilir. Bu kişileri sorunuzla daha fazla zorlamayın. Çözüm konusunda çaresizliği yoğun yaşayan kişiler, bazen gözünü ve burnunu arka arkaya kaşır ve yüzünü sıvazlarlar.



MASADA OTURMA DÜZENİ VE KOLTUK YERLEŞİMİ

Koltuk yerleşimleri ve masada oturma düzeni, bulunduğumuz ortamda etkimizi artırma veya azaltma konusunda önemli bir yer tutar. Dolayısıyla masadaki yerleşim şekilleri ve oturma gruplarının yerleşimi, doğru ve etkili bir iletişim için göz ardı edemeyeceğimiz bir konudur.



MASADA OTURMA DÜZENİ VE KOLTUK YERLEŞİMİ

OTURMA ŞEKİLLERİ VE MASALAR

Koltuk yerleşimleri ve masada oturma düzeni, bulunduğunuz ortamda etkinizi artırma veya azaltma konusunda önemli bir yer tutar. Dolayısıyla masadaki yerleşim düzeni ve oturma gruplarının yerleşimi, doğru ve etkili bir iletişim için göz ardı edemeyeceğimiz bir konudur.

Bu anlamda, masalarda hangi konumda oturmalıyız ya da kesinlikle oturmamalıyız; buna bağlı olarak, masalarda nerede oturursak etkimiz azalır ya da artar; hangi tip masaları hangi durumlarda kullanmalıyız ya da kullanmamalıyız gibi hususlar, göz ardı edilmemesi gereken önemli konulardır.

Siyaset ve iş toplantılarında, günlük görüşmelerde ve statüleri eşit olan kişilerin bulunduğu ortamlarda masa ve oturma gruplarındaki oturma düzenleri gelişi güzel değil, belli bir kurala göre oluşturulmalıdır.

Meselâ, oturma düzeninde devlet başkanlarının, liderlerin, kıdemli kişilerin ortama hâkim olmaları sağlanır. Toplantıya katılacak diğer bireyler de bu kişilerin oturma konumuna göre yerleştirilir. Masada yer alacak diğer bireylerin yerleşimi ise statüleri, rütbeleri ve önem durumlarına göre oluşturulur. Eşit statüde olan kişilerin olduğu veya günlük görüşmelerin geçeceği masalarda, kimseye otorite veya statü kazandırmayacak bir oturma düzeni oluşturulur.

Şimdi bunları kısaca inceleyelim:



MASADA OTURMA DÜZENİ

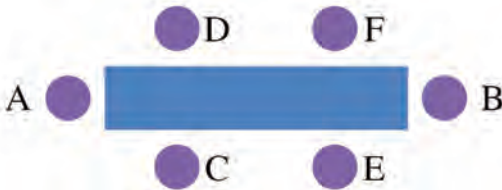
Masalarda oturma düzeni veya oturma konumu, gelişigüzel ve sıradan oturma şekilleri değildir. Masadaki oturma konumunuza bağlı olarak muhataplarınızı daha rahat gözlemleme imkânı bulabilir, onların ruh hallerini veya başka bir takım unsurları tespit ederek duruma hâkim olabilirsiniz. Böylelikle, bunlara bağlı olarak etkiniz de değişir. İnsanları bakışlarımızla veya beden dilimizle nasıl etki alanımıza alabiliyorsak, masada oturma düzenimize göre de belli etki alanları oluşturabiliriz. Oturma düzenini **dikdörtgen**, **kare** ve **yuvarlak** masalar olarak inceleyeceğiz.



DİKDÖRTGEN MASALAR

1. DİKDÖRTGEN MASALARDA OTURMA DÜZENİ:

Dikdörtgen masalarda oturma düzeni, masadaki kişilerin etkisini ve konumunu önemli ölçüde belirler. Yani masada oturan kişiler arasındaki iletişim ve etkileşimi büyük ölçüde oturma düzenleri belirler. Dikdörtgen masadaki oturma düzenleri şöyledir:



Yandaki şekilde, dikdörtgen bir masada eşit statüye sahip kişilerin oturduğunu varsayalım.

1. Karşılıklı Oturuş (rekabet) Pozisyonu:

A ve B'nin birbirlerine olan pozisyonudur. Mesafelerinin birbirlerine uzak olması ve bundan dolayı göz kontağının kurulamaması,

mimiklerin tam olarak algılanamaması gibi sebepler, A ve B'yi rekabet pozisyonuna sokar ve aralarındaki etkileşim azalır. Mesafenin uzak olması, A ve B'yi birbirlerini rakip gibi algılamalarına sebebiyet verir. İletişimin en az olduğu oturma pozisyonudur.

II. Köşe (iletişim) Pozisyonu:

C ve D, A ile köşe pozisyonundadır. Gerilimli havayı yumuşatan, gündelik görüşmelerin yapılabileceği, tarafların tehdit ve baskı hissetmeyeceği, fikir paylaşımlarının ve iletişimin etkin olduğu bir oturuş biçimidir.

III. Aynı Yön (işbirliği) Pozisyonu:

C ve E'nin birbirlerine olan pozisyonudur. Aynı iş üzerinde etkin bir şekilde çalışmak, duygu ve düşünce birlikteliğinin kurulması için en uygun oturma düzenidir. Duygu ve düşünce bazında birliktelik sağlamış olan kişilerin tercih etmesi gereken ve iletişimin kolay kurulabileceği oturuş biçimidir.

IV. Çapraz Oturuş (bağımsız) Pozisyonu:

D ve E'nin birbirlerine olan pozisyonudur. Bu oturma düzenini, birbirlerine yabancı olan veya birbirleriyle iletişime veya etkileşime girmek istemeyen insanlar tercih ederler.

Köşe Pozisyonu

Köşenin iki yanına oturulan pozisyonudur. Masanın köşesi alan ihlâlini önlediği için, masada yapılması gereken resmî veya ikili görüşmeler için en ideal oturuş biçimidir. İhtilafli konular için bu oturuş pozisyonu seçilmelidir. Çünkü bu oturuş biçiminde kimse karşısındakini rakip olarak hissetmez. Gündelik konuşmaların yapılabileceği, muhatabınızı tedirgin etmeyecek ve alan ihlâline imkân vermeyen bir oturuş biçimidir.



Bu bakımdan, hararetli geçme ihtimali olan veya bir düşünceni, projenizi sunacağınız görüşmeleri karşılıklı oturmak yerine köşe pozisyonunda yapmanız sonucu daha olumlu kılar. Çünkü bu otu-



ruş pozisyonunda taraflar kendini baskı altında hissetmez. Köşe pozisyonu, görüşmelerin rahat sürdürebileceği bir oturma biçimidir.

Aynı Yön (yan yana) Oturuş Pozisyonu



Masanın uzun kenarında aynı yöne doğru yan yana oturuş pozisyonudur. Bu oturuş biçimi muhatabınıza, kendisi ile uyum halinde olduğunuzu, onunla aynı duygu ve düşünceleri paylaştığınızı göstermenin en uygun ve en etkin oturuş şeklidir.

Aynı duyguları paylaşanların veya duygusal bağı olanların tercih edebileceği bir oturuş pozisyonudur. Karşılıklı oturmak, fikir uyuşmazlığında karşıt kutupların çarpışması gibi bir atmosfer oluşturacağı için, yan yana oturarak muhatabınızla daha iyi bir iletişim kurabilirsiniz. Zîra aynı yönde oturan insanların anlaşması daha çabuk ve daha kolay olur.

Bu oturuş biçimi, muhatabınızla bir iş üzerinde çalışmak için en uygun oturma biçimidir. Muhatabınızın yanına geçerek konuyu anlatmanız veya görüşmeyi sürdürmeniz olumlu bir hava oluşturur. Bu durum, muhatabınıza düşüncelerinizi daha kolay anlatmanıza imkân verecek ve size anlaşma kolaylığı açısından avantaj sağlayacaktır.

Ancak, bu pozisyonda bölge ihlâlinin olabilme ihtimalinin olması ve bazı kimselerin uzun süre yan yana oturmaktan hoşlanmayacağını göz önünde bulundurarak çalışmanızı bitirdikten sonra bu oturuş pozisyonundan köşe pozisyonuna geçmelisiniz.

Çapraz Oturuş Pozisyonu



Masanın uzun kenarının bir köşesine bir kişinin, diğer uzun kenarın bir köşesine (zıt köşesine) diğer kişinin oturma pozisyonudur. Bu pozisyon, birbirleriyle iletişime girmek istemeyen veya birbirlerine yabancı olan insanların tercih ettiği oturma biçimidir. İletişime kapalı bir oturuştur.

Birbirlerini tanımayan, birbirlerine ilgileri olmayan kişiler (eğer masanın kısa kenarlarına oturma imkânları yoksa) birbirlerine olan mesafe yakınlığından dolayı, karşılıklı veya yan yana oturuş pozisyonundan kaçınırlar. Zîra bu tür oturuşlarda mesafenin çok yakın olması ve alan ihlâline olanak vermesi, oturanlar açısından rahatsız edici bir durumdur. Bu yüzden yanyana ve karşılıklı oturuşlar birbirlerini tanımayan ve etkileşime girmek istemeyen kişiler tarafından tercih edilmeyen ve kaçınılan oturuş pozisyonlarıdır.

Çapraz oturuş biçimi kütüphanelerde, lokantalarda, toplu taşıma araçlarında karşımıza çıkar. Birbirlerini tanımayan ve iletişime girmek istemeyen kişiler, bu gibi yerlerde muhataplarının karşısına geçmek yerine, zıt köşesine oturmayı tercih ederler.

Karşılıklı Oturuş Pozisyonu

Dikdörtgen masaların iki kısa kenarına karşılıklı olarak oturma pozisyonudur. Masanın iki kısa kenarına oturan taraflar arasında, mesafenin uzak olmasından kaynaklı *göz temasının olmaması*, *mimik ve jestlerin rahat algılanmaması* ve *duygu alışverişinin zor olması* sebebiyle iletişim sorunu yaşanır. Bu da etkili ve sağlıklı bir iletişim kurulmasını engeller.



Masanın iki kısa kenarına oturuş pozisyonunda muhataplardan birinin (otoritesine veya makamına bağlı olarak, bazen de kişiliğine bağlı olarak) daha baskın olması durumunda, diğer kişinin muhatabını üstün hissetmesine, üzerinde bir baskı oluşmasına ve güven kaybı yaşamasına sebebiyet verir. Bu bakımdan etkili bir iletişim istiyorsanız bu riskleri göz önüne alıp bu oturuş pozisyonundan uzak durmalısınız. Daha doğrusu, iyi bir iletişim için, muhatabınız oturuş pozisyonundan dolayı kendisini tehdit altında ve sizi rakip olarak hissetmemelidir.

Hedefiniz her zaman karşınızdaki kişinin *bakış açısını* anlamak, onu *rahatlatmak* veya *kendisini rahat hissetmesini* sağlamaktır. Bu oturuş biçimi ise bu amaca uygun değildir.

Netice itibarıyla, bir konu üzerinde anlaşmak durumunda olduğunuzda ya da birisini ikna etme durumunuzda, dikdörtgen ma-



saların kısa kenarlarında karşılıklı oturuş biçimi amacınıza hizmet etmez. Aksine, ikna etmek durumunda olduğunuz, düşüncelerinizi sunmak ve iletişimde kalmak istediğiniz muhatabınızın karşısında değil, *yan yana* ya da *köşe* oturuşunda olmalısınız.

Dolayısıyla oturuş pozisyonunuz, ortama veya görevinize bağlı olarak etkinizi güçlendiren, muhataplarınızla olan iletişimi doğru-
dan etkileyen kesinlikle dikkate alınması gereken bir konudur.

İş görüşmelerinde ve resmî toplantılarda kişilerin etkisi, oturuş düzenine göre farklılık gösterebilmektedir. Dolayısıyla, iletişimi sürdürebilmek veya görüşmelerden olumlu neticeler elde etmek, masadaki konumumuza bağlı olarak değişebilmektedir.

Meselâ, satış elemanınızla birlikte müşterinizle yapacağınız bir toplantıda oturuş pozisyonları rastgele oluşturulmamalıdır.

Siz dikkörtgen masanın kısa kenarına oturmuşsanız, müşterinizi de sizinle köşe pozisyonuna gelecek şekilde konumlandırmalısınız. Bu durumda satış elemanınız müşterinizin yanına oturmalıdır.

Bir firma sahibi, müşterisiyle uyum içinde çalışmak ve düşüncelerini müşterisini rahatsız etmeden ve üzerinde baskı oluşturmadan sunmak istiyorsa ya köşe pozisyonunda oturmalıdır ya da masanın uzun kenarında *yan yana* oturarak uyum pozisyonunu tercih etmelidir. Zîra diğer oturma pozisyonlarının hiçbirisi amacına hizmet etmez.

Görüşmelerde esas sunumu satış elemanınız yapacak ise, bu durumda satış elemanı müşterinizle doğru ve etkili bir iletişime girebilmek için karşılıklı oturma pozisyonunda olmamalıdır. Çünkü ikna pozisyonunda olan bir kişi, muhatabının karşısında değil, yanında veya köşe pozisyonunda olmalıdır.

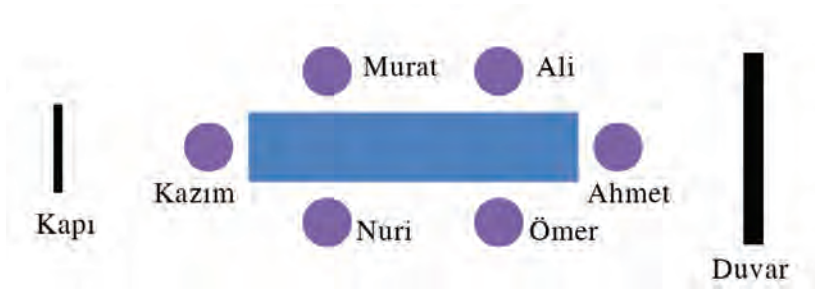
Fakat satış elemanının müşterinin tam karşısına oturması dışın-
da başka bir seçeneği yok ise, konum itibarıyla söyledikleri veya teklifleri müşteriye daha itici gelebileceği için, bu durumda firma sahibi, müşterisinin yanına oturup uyum oturushuna geçmeli ve müşterisine onun yanında olduğunu hissettirmelidir. Böylelikle satış elemanı veya müdürden kaynaklanacak muhtemel olumsuzluk



veya baskı hissi bertaraf edilerek görüşme daha olumlu bir havada geçebilecektir.

Sizler de etkinizi arttırmak ve olumsuz bir hava oluşmasına imkân vermek istemiyorsanız, şartlara bağlı olarak oturuş pozisyonlarını ayarlamalısınız. Amacınız, düşüncelerinizi karşı tarafta baskı hissi oluşturmaktan, rekabet pozisyonuna geçmeden duygu ve düşüncelerinizi rahatça aktarabileceğiniz bir oturma düzeni olmalıdır.

2. DİKDÖRTGEN MASADA OTURAN KİŞİLERİN KONUMLARI:



Dikdörtgen masalarda oturma düzeni kişilerin makam, mevki, kıdem, statü, yaş veya saygınlık gibi durumları dikkate alınarak oluşturulmalıdır.

Dikdörtgen masaların kısa ve uzun kenarları, oturma düzeni açısından farklı anlamlar taşır. Dolayısıyla buralara oturan kişilere farklı anlamlar yükler. Bu anlamda masada oturan kişiler eşit statüde iseler, oturdukları konum kendilerine statü veya güç kazandıracığı için oturma düzenlerini dikkate alarak kişileri masaya yerleştirmek gerekir.

Şimdi, şekildeki temsili kişilerin oturum düzenlerine göre konumlarını değerlendirelim:

Ahmet'in konumu:

Masanın sadece bir ucu başı temsil eder. Bunu, masanın ucunun duvar, kapı, pencere önünde olması gibi durumlar belirler. Masanın başına, o ortamın en kıdemlisi oturur. Resimdeki konumuna göre



masanın başı, kapıyı karşısına alan ve duvara denk gelen kısımdır. Bu durumda masadaki kıdemli kişi, oturma pozisyonuna göre Ahmet olmaktadır.

Masanın baş tarafında oturacak kıdemli kişinin arkasında (imkân dâhilinde) duvar olmalıdır. Eğer bu durum imkân dâhilinde değilse, pencere önünde, o da olmuyorsa arkası boşluğa bakacak şekilde olabilir. Ama asla kapı önüne olmamalıdır. Hatta eşit statüde olan kişiler dikdörtgen masanın iki ucunda karşılıklı otursalar bile, arkasında duvar olan kişi, kapı arkasında olan ya da arkası pencereye veya boşluğa bakan kişiye göre daha avantajlı durumda olur.

Eğer masanın bir ucunda kapı, diğer ucunda pencere var ise, bu durumda kapıya hâkim olabilmek için kıdemli kişi her zaman kapıyı karşısına almalıdır ve pencere tarafına oturmalıdır. Pencere kalın perde ile kapatılmalıdır ki pencerenin dışındaki dünya, masadaki diğer kişilerin dikkatlerinin dağılmasına sebebiyet vermesin.

Kıdemli kişinin arkasının boşluğa bakması psikolojik olarak bilinçaltında boşluk hissi uyandırabileceği için kıdemli kişiler açısından ortama hâkimiyet duygusu tam hâsıl olamayabilecektir. Çünkü bilinçaltında oluşan böyle bir duygu boşluğu, bilim adamlarına göre konsantrasyon eksikliğini de beraberinde getiriyor.

Bunun dışında, kıdemli kişinin koltuğu, diğerlerinden biraz daha farklı olmalıdır. Arkalığı daha yüksek ve diğerlerinden farklı olarak kolluklu veya tekerlekli olabilir. Zîra oturduğu koltuğun arkasının yüksek olması ve kolluklu olması bile, masanın hangi kısmında oturduğuna bakılmaksızın oturan kişiye ayrı bir statü (ayrıcılık) kazandırır.

Kazım'ın konumu:

Kazım, Ahmet'in karşısına oturarak, konumu gereği rekabet pozisyonunda olduğu için en dezavantajlı konumdadır. Kazım'ı dezavantajlı duruma düşüren en önemli etken, Kazım'ın Ahmet'le olan mesafesinin oldukça uzun olmasıdır. Zîra karşılıklı oturuş mesafesi



gereğinden uzun ise, özellikle aynı cinsler üzerinde olumsuz bir etki oluşturur ve muhalefet duygusu meydana getirir. Mesafeden kaynaklı göz temasının olmaması, mimiklerin tam algılanamaması taraflar arasında olumsuz duygular oluşturur.

Ali ve Ömer'in konumu:

Ali ve Ömer'in, lider konumunda olan Ahmet'in sağında ve solunda olmaları, kendilerine başlı başına ayrı bir statü, hâkimiyet ve avantaj kazandırmaktadır. Lidere fikirlerini en rahat beyan edebilecek kişiler bu yüzden Ali ve Ömer'dir. Ali, liderin sağında olması hasebiyle masada ikinci en statülü olan kişidir.

Murat ve Nuri'nin konumu:

Murat ve Nuri'nin konumları lidere uzak oturmaları hasebiyle masadaki görüşmelere fikirlerini sunmak bakımından en dezavantajlı konumdadırlar. Bu yüzden bu kişiler fikirlerini sunma aşamasında biraz daha gayret sarf etmeleri ve katılımcı olmaları gerekecektir. Daha akılcı sunumlara ihtiyaçları olabilir.

KARE MASALAR

Kare masalar, sadırdan sadıra enerji akışını sağladığı ve göz kontağına imkân verdiği için, duygusal birlikteliği olan ve birbirine muhabbet besleyen kişiler için en uygun masa tipidir.

Ancak, olumsuz geçme ihtimali olan görüşmelerde, kare masalarda karşılıklı oturuş, iletişime yardımcı olmayacaktır. Eksi enerji akışının da etkisiyle, kare masalarda en fazla direnç karşınızdan geleceği için, köşe pozisyonu almanız gerekmektedir. Fakat muhatabınızla olumlu şeylerden konuşacaksanız kare masalarda karşılıklı oturuş pozisyonu uygundur ve tercih edilebilir.

Bu anlamda, masada olsun olmasın, en çok enerji akışı karşınızdaki ve yanınızdaki kişiden geleceği için, karşınızda ve yanınızda kimin oturduğunu dikkate alın ve oturma düzenini buna göre ayarlayın. Bu konu önemlidir.



YUVARLAK MASALAR



Herkes birbirini gördüğü için, teklifsiz, rahat ve sıcak bir ortam oluşturulmak istendiğinde yuvarlak masalar idealdir. Yuvarlak masalar, aile toplantılarında, davetlerde ve bilhassa eşit

statülü insanların bulunduğu veya otoritenin oluşmasının istenmediği durumlarda; siyasette, resmî toplantılarda veya iş görüşmelerinde tercih edilmelidir.



Böyle bir ortamı oluşturmak için illa masanın olması da gerekmez. Yuvarlak masa varmış gibi daire şeklinde oturmak da aynı sonucu verecektir. Eğer yuvarlak masaya kıdemi di-

ğerlerinden yüksek olan biri oturur ise, bu kişinin otoritesi masadaki herkesin durumunu etkiler. Tıpkı dikdörtgen masada olduğu gibi, yuvarlak masada da otoritenin sağındakine daha fazla olmak üzere, sonra solundakine ve lidere yaklaştıkça her iki yanında oturan kişilere daha fazla güç ve etki verir. Liderden uzaklaştıkça güç ve etki sıralaması oturma uzaklığına bağlı olarak, azalarak devam eder.

STATÜSÜ VEYA MAKAMI EŞİT KİŞİLERİN DİKDÖRTGEN MASADAKİ YERLEŞİM DÜZENLERİ

Statüleri ve kıdemleri eşit birden fazla kişinin olduğu durumlarda, kimseye daha fazla statü, güç kazandırmayacak ve oturuş pozisyonları itibarıyla kişilerin birbirleri arasında etkili bir iletişimin sağlanmasına olanak verecek bir yerleşim oluşturulmalıdır. Her biri birbirine hâkim ve birbirleriyle rahatlıkla göz kontağı kurabilecek

pozisyonda olmalılar ki kendi aralarında etkili bir iletişim kurulabil-sin. Buna en güzel imkân veren köşe pozisyonudur.

Ancak, statüsü eşit olan bu kişileri, meselâ ülke liderlerini dik-dörtgen masada ağırlamak icap ediyorsa, bu durumda, kimseyi oturma pozisyonundan dolayı otoritelerini ve statülerini zedeleme-yecek bir düzen oluşturulmalıdır. Buna imkân veren ise, liderleri dikdörtgen masanın uzun kenarına konumlandırmaktır. Eşit statülü kişilerin, dikdörtgen masalarda karşılıklı oturmak yerine, uzun ke-narına oturmaları en uygunudur. Böylelikle, oturma pozisyonundan doğacak otorite ve güç durumu bertaraf edilmiş olunur.



Bu yüzden en uygunu, eşit statülü kişilerin otoritelerini ve statü-lerini zedelemeyecek yuvarlak masalarda oturmalarıdır. Ancak, bu oturma düzenine göre liderlerin iki yanına oturacak kişilerin doğal olarak (liderin sağında ve solunda olmaları hasebiyle) en avantajlı kişiler olacağını bilmek gerekiyor.

Lider doğulur mu yoksa lider olunur mu diye hep tartışla gel-miştir. İnsan çalışırsa her işi iyi yapma imkânı vardır. Ancak, esas olan kabiliyetlerdir. Bazı insanların belli işlere eli daha yatkın olur da bazıları aynı işte hiç başarılı olamazlar.

Cenâb-ı Hak, hiç kimseyi meziyetsiz yaratmamıştır. Herkesi belli kabiliyetlerle yaratmıştır. Önemli olan bunları bulup çıkarmaktır. Meselâ, ünlü bestekâr Mozart'a bir gün gençlerden biri gelir ve:



“Ben de sizin gibi bir senfoni yazmak istiyorum. Bana yardımcı olur musunuz?” diye sorar. Mozart’ın cevabı kısa ve nettir:

“Henüz senfoni yazmak için çok gençsin.”

Genç itiraz eder:

“Ama siz ilk senfoninizi yazdığınızda benim yaşımda idiniz!”

“İyi ama” der Mozart, “Ben senin yaşımda ilk senfonimi yazdığım kimseden yardım istememiştim ki!”⁴³

Dolayısıyla, herkesin iyi bir senfoni yazma hakkı ve imkânı vardır. Ama insanları farklı kılan Allah vergisi kabiliyetleridir ki bu, insanları bir adım öne çıkarıyor. Onların farkı fark ediliyor.

Ben liderlerin de böyle olduğunu düşünüyorum. Sonradan lider olunabilir ama doğuştan lider farklıdır...

Ancak, değişmeyen ve tartışmaya mahal bırakmayan şey, insanların başarının arkasından gitmeleridir. Ama daha önemlisi insanlar, **şahsiyet ve karaktere** hayrandır. İnsan şahsiyet dili ile temsil durumundadır. Meselâ bunun en güzel örneği, emsalsiz örnek şahsiyet **Peygamber Efendimiz** (s.a.v.) olmuştur. Dünyaca ünlü şahsiyetler onunla ilgili şu gerçekleri ifade etmişlerdir. Burada birkaçını iktibas etmekle yetiniyoruz:

Thomas Carlyle:

“Başında taç bulunan hiçbir imparator, kendi eliyle yamadığı hırkayı giyen Muhammed (s.a.v.) kadar hürmet görmemiştir.”

İslam fıkhnının en mühim simalarından biri olan **Karâfi** şöyle der:

“Peygamber Efendimiz’in hiçbir mucizesi olmasaydı, ashâb-ı kiram, O’nun nübüvvetine delil olarak kâfi gelirdi.”⁴⁴

Prens Otto Von Bismarck:

“İnsanlar her şeyden daha fazla Muhammed’e kulak vermemelidir. Diğer bütün sözler, onun karşısında boş sözlerdir.”

43. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları

44. Osman Nuri Topbaş, Hak Din İslam, Erkam



“Ben şunu iddia ediyorum ki, Hz. Muhammed (s.a.v.) en seçkin bir kıymettir. Yaratan’ın, böyle ikinci bir vücudu imkân sahasına getirmesi de ihtimalden uzaktır. Seninle aynı asırda bulunamadığımdan dolayı üzgünüm Ey Muhammed

“Hz. Muhammed’in (s.a.v.) insan olması itibarıyla, bütün insanlık muhakkak iftihar eder. Çünkü O Zat, ümmî olmasıyla beraber, on üç asır evvel öyle kânunlar ve esaslar getirmiş ki, biz Avrupalılar, iki bin sene sonra onun kıymetine ve hakikatine yetişsek en mesut, en saadetli nesiller oluruz.

Lev Nikolayeviç Tolstoy:

“Ben, şahsen Hz. Muhammed’in hayranıyım.”

Alman Şâir ve Yazar Johann Wolfgang von Goethe:

“Hiç kimse Hz. Muhammed’in prensiplerinden daha ileri bir adım atamaz. Avrupa’ya nasip olan bütün başarılarla rağmen bizim bütün kânunlarımız, İslâm medeniyetine bakarak çok eksiktir.

Biz Avrupa milletleri, büyük medenî imkânlarımıza rağmen, Hz. Muhammed’in son basamağına varmış olduğu merdivenin daha ilk basamağındayız. Bu eserin (Doğu Batı Divanı) yazarı Müslüman olduğunu reddetmez.”

L. Brunton:

“İnsan büyüklüğünü hangi ölçüye vurursak vuralım, hangi insan ondan da büyük olabilmıştır.

George Bernard Shaw:

“İnsanlığın sorunlarının üst üste yığılması nerdeyse çözülmez hal aldığı günümüzde Hz. Muhammed’e her zamankinden daha fazla muhtacız. Eğer O aramızda olsaydı, bütün bunları oturup bir fincan kahve içme rahatlığı ile çözerdi.”

“İnsanlar her şeyden daha fazla Muhammed’e kulak vermelidir. Diğer bütün sözler, onun karşısında boş sözlerdir.”⁴⁵

45. <http://www.mtemiz.com/bilim/bilimkosesi.htm> 5.4.2017



“Felsefe ve savunucuları tarihin tozlu sayfalarında kaybolmuştur. Hâlbuki Efendimiz (s.a.v.) bir emsalsiz örnek şahsiyettir:

“Hayata geçirilmeyen fikirler, ebediyen kitap satırları arasında kalmaya mahkûm olur. Nitekim akılları vahiy ile terbiye edilmemiş filozofların, içtimai sulh ve sükûn ile ahlâk namına ortaya koydukları -müspet veya menfi- fikirler, çoğunlukla kütüphanelerin tozlu raflarındaki kitaplarda kalmış, hayata intikal edenlerinin de ömürleri gayet kısa sürmüştür. Zaten bu filozoflar, söylediklerini kendi hayatlarında da başka insanlar üzerinde de örneklemekten aciz kalmışlardır.

Meselâ Aristo, ahlâk felsefesinin birtakım kânun ve kurallarının temelini atmış olmasına rağmen, vahyin rehberliğinden uzak olduğu için, onun felsefesine inanıp hayatına tatbik ederek saadete kavuşmuş, tek bir kişi bile görmek mümkün değildir.

Yine Fârâbî’nin hayalinde canlandırdığı “faziletler şehri ve ideal toplum”a dair fikirlerini ihtiva eden en mühim eserinin bile, tatbik imkânı olamamış, o fikirler de, kitap satırlarından dışarıya çıkamamıştır.

Çünkü bunlar, yaşanarak yazılmış ve söylenmiş gerçekler olmadı gibi, kaleme alındıktan sonra da yaşanabilen özelliklere sahip olamamıştır.

Oysa Hazret-i Peygamber (s.a.v.), risâlet vazifesine başlamadan önce kendisini herkese sevdirmiş, halkın kendisine “Sen el-Emîn ve es-Sâdık’sın!” demelerini gerektiren mükemmel bir şahsiyet sergilemiş ve O, tebliğine böyle bir kimlik ve şahsiyet tescilinden sonra başlamıştır.”^{46 47}

Şahsiyet ve karakter çok önemlidir. Bir kimseyi toplumun takdir ve takip edebilmesi için, onun evvelâ hayranlık verici bir karakter ve ahlâka sahip olması gerekmektedir:

46. <http://www.osmannuritopbas.com/islamda-felsefenin-yeri-nedir>

47. <http://www.osmannuritopbas.com/felsefenin-cikmazlari>



“Hiç şüphesiz insanlar karakter ve şahsiyete hayran olur, karakter ve şahsiyetin peşinden giderler. Çünkü sağlam bir şahsiyetin sergilediği en küçük hâl ve davranış bile bazen en belîğ sözlerden daha tesirlidir.

Nitekim şu hâdise bunun bariz bir misalidir:

“Gönlü İslâm’ın güzellikleriyle yoğrulmuş, kumaş ticareti ile uğraşan Müslüman bir tacir, günün birinde kumaşlarını bir gemiye yükleyerek Endonezya’ya gider ve oraya yerleşerek ticaretine orada devam eder.

Kaliteli olan kumaşları tam da halkın aradığı cinstendir. Kendisi de kanaat sahibi bir insan olduğundan; «kazancım az olsun, lâkin temiz ve helâl olsun» düşüncesindedir. Bu sebeple gabn-i fâhiş denilen, bir malı değerinin çok üstünde satmaya hiç meyletmez. Kısa zamanda zengin olma hayal ve hırsına asla kapılmaz. İşe geç geldiği bir gün, tezgâhtarın sattığı mallardan çok iyi bir kâr elde ettiğini görür ve bunun üzerine tezgâhtar ile aralarında şöyle bir konuşma geçer:

“–Hangi kumaştan sattın?”

“–Şu kumaştan efendim.”

“–Metresini kaç verdin?”

“–On akçeye.”

“–Nasıl olur? Beş akçelik kumaşı on akçeye nasıl satarsın? Adamcağızın bize hakkı geçmiş. Görsen tanır mısın onu?”

“–Evet, tanırım!”

“–O hâlde hemen git ve o müşteriyi buraya getir. Onunla vakit kaybetmeden helâlleşmem lâzım.”

Tezgâhtar gider, müşteriyi bulup getirir. Dükkân sahibi müşteriyi karşısında görür görmez, kendisinden helâllik ister ve tezgâhtar tarafından alınan fazla parayı da müşteriye uzatır. Müşteri ise daha evvel hiç karşılaşmadığı bu güzel davranış karşısında büyük bir hayret içindedir. Kendi kendine “Hakkını



helâl et?” cümlesinin içindeki derin mânâyı kavramaya çalışır. Bu hâdise kısa sürede dilden dile dolaşır. Çok geçmeden de kralın kulağına kadar varır.

Sonunda kral, kumaş tüccarını saraya çağırır ve:

“Sizin yaptığınız bu davranışı daha önce biz ne duyduk ne de gördük!.. Sizin bu hâliniz, bize bir muamma oldu. Bunu izah eder misiniz?” diye sorar. Tüccar ise kemâl-i edeple:

“Ben bir Müslümanım. İslâm’da ise mülk, Allah’ındır. Kul sâdece bir emanetçidir. Ayrıca İslâm’da haksız menfaat, fâiz, istismar, gabn-i fâhiş (kandırmak suretiyle değerinin çok üstünde satış yapmak) ve toplumun zararına olan bütün satışlar yasaktır.

Bu alışverişte ise müşterinin bana hakkı geçmişti, dolayısıyla kazancıma haram girmişti. Ben sadece bir yanlış düzelttim.” diyerek cevap verir. Bunun üzerine kral:

“İslâm nedir, Müslüman olmak neyi gerektirir?” gibi peş peşe sorular sorar. Tüccar da sorularını birer birer en güzel bir üslûp ile cevaplandırır. Böyle bir dinin varlığını bu hasbihâl ile ilk defa duyan kral, fazla vakit geçirmeden İslâm ile şereflenir. Daha sonra kısa bir müddet içinde halk da Müslüman olur.

İşte 250 milyonluk nüfusa sahip olan bugünkü Endonezya’nın İslâm’ı kabul etmesindeki sır, belki de sadece beş akçelik bu kumaştır.

Müslüman tacirin yaptığı şey ise:

İslâm şahsiyet ve vakarını temsil ederek İslâm’ın güler yüzünü ve ruhani dokusunu fiilen sergilemektir.

Bilinmelidir ki, insanın davranışlarına tesir eden iki mühim müessir vardır. Bunlar:

1-Kazanılan para: Paraya haram ve şüpheli şeyler karışmasına son derece dikkat etmelidir. Zîra haram veya şüpheli yerden gelen para, kalbi hantallaşır, manevi duyguları köreltir.



2-Gönülde muhabbeti taşıyan insanlar: İnsan, muhabbetle bağlandığı kimsenin iyiliğinden de pay alır, kötülüğünden de... Bundan dolayıdır ki, boğazımızdan geçen gıdanın helâl, muhabbet ettiğimiz kimselerin de sâlih veya sâliha insanlardan olmasına dikkat etmek zaruridir.”^{48 49}

Tarih şahittir ki, insanlar nice hükümdarların ve liderlerin makam, mevki ve şöhret uğruna zulmüne maruz kalmışlardır. Bu zilletten kurtulmak ancak ve ancak sağlam bir **iman** ve **irade** gerektirmektedir.

“Bir insan tevbe ederek ve kendini geliştirerek belki birçok günahlardan kurtulabilir. Ancak bir tanesi var ki, insanın bundan kurtulması ve bu sınavı geçmesi çok zordur. Bu da makam ve mevki aşkıdır!”

“Ebedî saadeti gölgeleyen ve ruhları zehirleyen nefsanî sıfatlardan arınmak şarttır. Bunlar içinde ilk olarak ifade edilmesi gereken; **hubb-i riyâset**, yani **baş olma sevdası**, **makam** ve **şöhret** ihtirasıdır.

Manevî bakımdan terakki kaydetmek, nefsanî arzuların tasfiyesi ile gerçekleşir. Fakat böyle bir tasfiyede insanı en son ve en zor olarak terk eden nefsanî arzu; “**makam sevgisi ve baş olma sevdâsı**”dır.

Zîra bu çirkin hâl; ucub, kibir, tamah ve hırs gibi pek çok kötü sıfata kaynaklık eden en köklü nefsanî temayüldür. Bundan dolayı onun gönülden sökülüp atılması pek güçtür ve bu yüzden manevî terbiyede onun tasfiyesi en sona kalır.

Servet, şöhret ve makama düşkün olan, bunları elde edebilmek için her çareye başvurmayı göze alan bir insanın, manevî ve ahlâkî ölçüleri de tanımayacağı muhakkaktır. Makam hırsıyla gözü dönen bir kimse, yırtıcı bir hayvandan daha zararlı hâle gelebilir.

48. www.islamveihsan.com/guzel-ahlak-sayesinde-musulman-olan-ulke

49. www.islamveihsan.com/islam-sahsiyetini-sergileyen-rehber-insanlar



Nitekim Rasûlullah -sallâllâhu aleyhi ve sellem- Efendimiz, insandaki bu vasfın ne kadar helâk edici olduğunu şöyle beyan buyurur:

“Mala ve mevkie düşkün bir adamın dinine verdiği zarar, bir koyun sürüsünün içine salıverilmiş iki aç kurdun o sürüye verdiği zarardan daha büyüktür.”

Ebu Bekir Verrâk Hazretleri:

“İhlâs sahibi olmak istiyorsan, önce baş olma sevdasını kalbinden çıkar, sonra da kendini kimseden üstün görme!” buyurmuştur.

Mevlânâ Hazretleri, mes’ûliyet duygusu yeterince gelişmiş bir kişinin, lâıyk olmadığı bir makama yükselmesine dair şu teşbihte bulunur:

“Aslında lâıyk olmadığı yüksek bir mevkie çıkarak maddî yönden mertebesi yücelen kişi, halkın omzuna yüklenmiş bir cenazeye benzer. Yani böyle kişiler, gerçekte yüksek bir mevki-de değil, bilâkis herkesin bir an önce üzerinden atmak istediği bir cenaze hâlinedirler.”

Bir kimseyi toplumun takdir ve takip edebilmesi için, onun evvelâ hayranlık verici bir karakter ve ahlâka sahip olması gerekir. Hubb-i riyâset, yani baş olma sevdası, toplum düzeninde ve dinî hayatta tedavisi güç, derin yaralar açan bir musibettir. Tarih sayfaları, baş olma veya liderlik mevkiini kaybetmeme sevdası uğruna toplumlarını felâkete sürükleyen, liyakatsiz ve muhteris liderlerin maddî-manevi zulüm ve işkence tablolarıyla doludur. Hubb-i riyâset sebebiyle nice ordular birbiriyle çarpışmış, masumların kanı dökülmüş, servetler heba edilmiş, insanlık şeref ve haysiyeti ayaklar altında çiğnenmiştir.

...Hâsılı her mü'min, Cenâb-ı Hakk'ın kendisine bahşettiği maddî-manevi imkânları, mes'ûl olduğu topluma azami istifade sağlayacak şekilde kullanmanın muhasebesi içinde olmalıdır. Vazifesini hakkıyla ifa edemeyeceği zamanlarda ise nefsâniyetine mağlup olmadan, büyük bir feragat-i nefis ile yerini kendi-



sinden daha liyakatli kimselere bırakmalıdır. Şan ve şöhretten kaçarak, gerektiğinde payesiz ve isimsiz yaşamayı tercih etmeli ve hubb-i riyâsetin esiri olmaktan sakınmalıdır.”⁵⁰

Bir müslüman için övgü ve yüceltmelerin, aşırı muhabbet ve hürmetin sakıncası şu şekilde aktarılıyor:

“İslâm ahlâkının ne de tasavvufî âdâbın hiçbir şekilde tasvip etmeyeceği; gurur, kibir ve şöhrete zemin hazırlayan ve reklâm edercesine yapılan övgü ve yüceltmeler, Kur’ân ve Sünnet ölçüleri dışına taşan her şey gibi, aşırı muhabbet ve hürmet son derece mahzurludur. Unutmayalım ki bu imtihan âlemine hiçbirimiz birbirimize karşı övünmek için gelmedik. Cenâb-ı Hak, razı olduğu kullarının vasıflarını beyân ederken;

“Rahmân’ın (has) kulları onlardır ki, yeryüzünde tevâzû ile yürürler...” (Furkân, 63) buyurmaktadır.

Bir başka âyet-i kerîmede de; **“Yeryüzünde böbürlenerek dolaşma!”** (İsrâ, 37) ikazında bulunmaktadır.

Hepimiz; hiçlik, yokluk, fanilik ve acziyetimizi idrak ederek Rabbimiz’e kulluğumuzu izhar etmek üzere bu dünyaya gönderildik. Bu fani âlemde en büyük paye, Hakk’a kul olabilmektir.

Hepimiz, hatasıyla-sevabıyla, aciz birer kuluz. Akıbetimiz hakkında da elimizden gelen bütün gayreti gösterdikten sonra, yalnızca Rabbimiz’in rahmet, mağfiret, lütuf ve inayetine sığınırız.”

“... Şunu da unutmamak îcâb eder ki, peygamberler dışında her kul, âciz ve kusurludur. Hattâ peygamberler bile, beşer olmak hasebiyle, “zelle” işlerler. Fakat ilâhî te’yîde mazhar oldukları için, tashih edilirler. Bunun hikmetlerinden biri de; peygamberlere dahî âciz olduklarını hatırlatmak; ümmetlerine de, peygamberlerine ulûhiyet izâfe edercesine aşırı yüceltmelerde bulunmamalarını telkin etmektir.

Unutmayalım ki bu imtihan âlemine, birbirimize karşı övünmek için gelmedik. Hepimiz; hiçlik, fânîlik ve acziyetimizi idrâk

50. www.osmannuritopbas.com/islam-sahsiyeti-sergilemek



ederek Rabbimiz'e kulluğumuzu arz etmek üzere bu dünyaya gönderildik. Bu fânî âlemde **en büyük pâyeye, Hakk'a kul olabilmektir.** Hepimiz, hatâsıyla-sevâbıyla, âciz birer kuluz. Âkıbetimiz hakkında da, elimizden gelen bütün gayreti gösterdikten sonra, yalnızca Rabbimiz'in rahmet, mağfiret ve inâyetine sığınırız.”⁵¹⁵²



51. www.osmannuritopbas.com/kiymetli-kardeslerimiz-ve-evlatlarimizin-dikkatine
52. www.osmannuritopbas.com/tasavvuf-kuran-ve-sunnetle-kemale-ermektir

KOLTUK YERLEŞİMİ VE OTURMA ŞEKİLLERİ



Koltuk yerleşimi ve oturma şekilleri, kişilerin birbirleriyle etkileşiminde ve bilhassa resmî görüşmelerde, siyaset ve iş hayatında verilen mesajlar açısından önemli bir yer tutar. Koltuk yerleşimi ve oturma şekillerinin anlamını bilmek, kişiler hakkında yorum yapmak gerektiğinde bize önemli ipuçları verir.

Ancak, bu oturuş biçimleri ile ilgili yazdıklarımızın (gerekli olan haller dışında), günlük hayatta geçerliliğinin olmadığını bilmek gerekir. Oturuş biçimlerini 5 ana madde halinde inceleyeceğiz:

ÜÇGEN AÇI OTURUŞU

Bu oturuş biçimi, koltukların üçgen vaziyette olacak şekilde yerleştirilmesidir.

Üçgen oturuşu, muhatapların kendilerini dışarıya kapatmadan ve diğer kişileri görüşmeye kabul edecek şekilde ikili görüşmelere olanak sağlayan bir oturuş şeklidir.





Bu yüzden siyasiler poz verecekleri zaman kendilerini dışarıya açık bu oturma düzenini tercih ederler. Üçgen oturuşu, politikacıların birbirlerinin davranışlarını taklit etmeye uygun bir oturuştur.

Muhataplar birbirlerini taklit ederek (sözel olmayan yolla) birbirleriyle aynı fikirde ve uyum içinde olduklarının mesajını verirler. Aslında kişiler burada **“Benzemek”** kuralını uygulamaktadırlar.

Birbirine muhabbet besleyen ve aynı fikirleri paylaşan insanlar da *benzeme* veya *aynîleşme* başlar. Sevgisinden dolayı bize benzeyene daha çok muhabbet duyarız.

İmam-ı Gazâlî benzemek konusuna farklı açıdan yaklaşır: *“Fikir birlikteliği hal birlikteliğini, hal birlikteliği de âhiret birlikteliğini getirir.”*

Bu anlamda İmam-ı Gazâlî, insanın kime benzemek istediğinin, kiminle muhabbet halinde olduğunun, kalbinde kimin muhabbetini taşıdığının sıradan bir hadise olmadığına işaret eder. Çünkü *“Mümin, kimlerin yanında, safında ve tarafında yer aldığını, muhakkak iman perspektifinden değerlendirmek zorundadır.”*⁵³

Üçgen oturuş biçiminden, siyasette olduğu kadar resmî toplantılar ve iş görüşmeleri gibi başka alanlarda da istifade edebilirsiniz. İstişare yapmak istediğinizde veya söyleşinizi olumlu bir hava içinde gerçekleştirmek istediğinizde üçgen oturuş şeklini tercih edebilirsiniz. Çünkü bu oturuş biçimi ortamdaki resmî havayı kırar.

Netice itibarıyla, böyle bir oturuş biçiminden beklenecek fayda, yalnızca maddi bir fayda olabilir. Bu oturuş şeklinin dost meclislerinde bir geçerliliği yoktur. Gönül birlikteliğinden bahsediyorsak, sadırdan sadıra karışıklı enerji akışına olanak veren karşılıklı oturuş biçimini göz ardı edemeyiz.

53. Osman Nuri Topbaş, Altınoluk Dergisi, Sayı 374

KARŞILIKLI OTURUŞ

Birbirlerine muhabbeti olan ve birbirlerine odaklanmış insanlar karşılıklı oturur ve sadırdan sadıra karşılıklı bir enerji akışı sağlanır. İletişimin en kolay sağlanacağı oturuş şeklidir.



Bu oturuş şekli, röportaj yapılırken kullanılan bir oturuş şeklidir. Bu oturuş şekli ile sunucu ve konuk arasında doğrudan bir iletişim oluşur ve sunucu üçgen oturuş biçimine göre röportaja daha hâkimdir.



AYNI YÖN OTURUŞU

Yan yana oturuş pozisyonu, resmî görüşmelerden daha iyi netice alınabilmesi, olumlu netice alınmak istenilen anlaşmalarda aynı duygu ve fikirleri paylaşıldığının mesajının verilmesi durumlarında kullanılır.



Bu oturuş biçimiyle siyasi alanda taraflar birbirlerine uyum içinde olduklarının ve aynı fikirleri paylaştıklarının mesajını verirler.



PROFİLDEN OTURUŞ



Kişilerden birinin diğer kişinin profil açısına göre oturuş biçimidir. Üzerinde bakış olduğu hissi en çok bu oturuş biçiminde hissedilir. İnsanın profiline karşı duruş oldukça rahatsız edici bir durumdur. İnsanda tehdit duygusu oluşturur. Makam masalarının önündeki oturma gruplarını bu tip oturuşa örnek gösterebiliriz. Ziyaretçinizde sürekli izleniyor hissi oluşur.



Öte yandan, makam masasının önüne oturan kişi başını çevirip konuşmak zorunda kaldığı için sağlıklı bir görüşme gerçekleşmez.



Bekleme salonlarında bu tarz oturuş şekli ile çok karşılaşılır. Bu yüzden insanlar, salondaki diğer kişiler tarafından izleniyor hissine en çok bekleme salonlarında kapılırlar.

ZIT YÖNLER OTURUŞU



Kişilerin zıt yönlerde doğru oturma biçimi, cephelelerinin birbirlerine karşılıklı değil de birbirlerinin sağında veya solunda kalacak şekilde oturulmasıdır. Bu oturuş biçiminde muhataplar, kendilerini bağımsız hissedip daha rahat hareket

ederler. Bu oturuş şekliyle, muhatabınızda sözlerinizle oluşabilecek baskı duygusunu ortadan kaldırmış olursunuz.

Bu oturuş şeklini, muhatabınıza özel sorular soracağınız zamanlarda, onu utandırma ihtimali olabilecek olan görüşmelerde, konuşmanız sırasında karşı tarafta sorgulandığı hissini uyandırma ihtimali olan konuşmalarda kullanabilirsiniz. Böylece bu tip görüşmeleri iletişime daha açık hale getirebilirsiniz.



STATÜ ARTTIRICILAR VE MAKAM ODANIZIN YERLEŞİMİ

Statünüzü arttıran ve size güç katan bazı etkenler vardır. Bunların başında makam odanızın yerleşim planı gelir.

Oda yerleşiminde uzmanlaşmak iletişimde doğru bir adımdır ve işinize çok yarayacaktır. Gerekirse profesyonel bir destek alın.

Odanızda kullanacağınız malzemelerin illa çok pahalı olması gerekmiyor ama her birinin sizi temsil ettiğini hatırlınızda tutun. Bu bakımdan odanızın tasarımı, büyüklüğü, şekli, odanızda kullanacağınız eşyalar ve malzemeler insanlar üzerinde etki bırakan önemli faktörlerdir.

İyi bir oda yerleşiminin önemi, çalışanların ve ziyaretçilerin rahat olmalarında ve onlarla iletişimde etkisini gösterir. Rahatsızlık veren kasvetli bir ortamda, insanlara ne projelerinizi veya fikirlerinizi sağlıklı aktarabilirsiniz ne de onlar sizi sağlıklı bir şekilde dinleyebilirler.

Dolayısıyla, misafirleriniz veya müşterileriniz odanıza geldiğinde iletişimsizlik yaşanmaması için odanızın buna uygun hale getirilmesi ve hazırlanması gerekir.

Peki, işyerinizdeki odanızda nasıl bir düzen olsun ki çalışanlarınızla, müşterilerinizle ve ziyaretçilerinizle etkili bir iletişim kurulabilsin; iş görüşmeleriniz veya dostlarınızla yapacağınız görüşmeler nitelikli bir beraberliğe dönüşsün. Odanız hem resmî hem de gündelik görüşmelere, dostlarınızı ağırlamanıza uygun hale gelsin?



Bütün bunların gerçekleşmesi, misafirlerinizin oturacağı yerlerin yerleşiminden, masanızın ve odadaki diğer eşyaların tanzimine kadar bir dizi yapılması gerekenleri içermektedir.

Bunun için, odanızda yapılması ve bulundurulması gereken şeyleri kısaca inceleyelim:

Odanın durumu: Öncelikle odanızın içi, dışarıdan rahatlıkla görülmeyecek bir pozisyonda olmalıdır. Meselâ cam bölmelerle çevrili bir oda, statünüzü azaltır. Ama böyle bir odanın faydalı olan yanları da var! Zira cam bölmeli bir oda daha davetkârdır. Artık bazı şirketlerde firma müdürleri dört duvar arasında kapalı odalara değil, aksine cam bölmelerle çevrili odalara sahipler. Bu şekilde, hem gelen gideni hem de personeli gözlemleyerek ortam hâkimiyetini sağlamış oluyorlar.

Cam bölme mi yoksa dışarıdan tecrit edilmiş bir oda mı? Bunun kararını işinizin durumuna göre siz vereceksiniz. Bu anlamda, işiniz nasıl bir pozisyonu kaldırıyorsa öylesini tercih edin. Bunu en iyi siz bileceksiniz.

Ayrıca, tıpkı cam bölmeli odalar gibi, iş yerinizdeki odanızın kapısını açık tumanız, gelen müşteri veya misafirlerinize daha davetkâr bir hava oluşturur. Ziyaretçilerinizi daha cesaretli kılar. Kapalı olması ise odayı daha mahrem kılar. Dolayısıyla, (konumunuza bağlı olarak) odanıza daha rahat girilip çıkılması gibi bir amacınız var ise, oda kapınızın kapalı olması bu amacınıza hizmet etmez. Benim tanıdığım veya işittiğim bazı makam sahibi kişilerin odalarının kapılarını hep açık tuttuklarını biliyorum. Bunlardan birisi rahmetli valimiz Yazıcıoğlu'dur.

Odanızın kapısının kapalı tutulması, *acaba meşgul mü* gibi bir intiba oluşturur ki, bu da ziyaretçileri veya çalışanlarınızı tedirgin eder. Sonuç olarak, kapısı açık olan oda ile kapısı kapalı olan odanın davetkârlığı çok farklıdır.

Öte yandan, odanızın tasarımı, seçilen eşyalar, aksesuarlar, koltukların yerleşimi, masa, koltuk, sehpa gibi eşyalarınızda kullanılan malzemeler iç ferahlığı sağlayacak, odanızın havasını birinci dere-



cede değiştirecek, ziyaretçileri etkileyecek, dolayısıyla sizin etkinizi arttıracak önemli faktörlerden birisidir.

Makam Masası: Odanızdaki masanız sizin özel alanınızdır ve sizi temsil eder. Bu bakımdan *fonksiyonel, işçilikli, gösterişli* masalar ziyaretçilerde önemli bir etki meydana getirir.

Öncelikle, masanızın odada yeri çok önemlidir. Masanız, mümkünse kapının tam karşısına yerleştirilmelidir. Ziyaretçiniz odaya girdiğinde sizi hemen görebilmelidir. Odaya girişinde onu ilk karşılayan koca bir duvar ya da boşluk olmamalıdır. Bu imkân dâhilinde değilse, yani masanız kapının tam karşısına değil sağına veya soluna gelecek şekilde yerleştirilmek durumunda ise, bu durumda da masanızın yeri kapının açılış yönüne göre olmalıdır. Yani kapıyı açan gene ilk sizi görebilmelidir. Masanız kapının arkasında kalmamalıdır.

Bazen masa, odanın manzarası dikkate alınarak yerleştirilmek zorunda kalınıyor ki, bu çok doğru bir yaklaşım değil. Sizler manzarayı seyretmek için kendinize farklı bir köşe oluşturabilirsiniz. Zîra sizi ziyarete gelen kişiler manzarayı seyretmeye değil, sizinle iş yapmaya, görüşmeye geliyorlar. Dolayısıyla masanın yer seçimi de buna göre olmalıdır.

Öte yandan, masanız kesinlikle bir pencere önüne konmamalıdır. Mümkünse arkası duvara gelmelidir. Eğer masanızın duvar önüne gelmesi imkân dâhilinde değilse ve pencere önüne konması gerekiyorsa, masa arkasındaki pencere kalın bir perde ile kapatılmalıdır. Aksi takdirde sizi ziyarete gelenler daha ziyade arkanızdaki manzara ile veya dışarıdaki olup bitenle ilgileneceklerdir. Yani masanız ziyaretçilerinizin dikkatlerini dağıtacak bir pozisyonda olmamalıdır.

Resmî görüşmelerinizi masanızdan yapmalısınız. Masanız ziyaretçilerinizin kim olduğuna bağlı olarak, sizin *makamınız, otoriteniz* hatta *otoritenize* güç katan önemli bir faktördür. **Dolayısıyla, masanız ne otoritenizi azaltan ne de ziyaretçilerinizi rahatsız eden bir masa olmalıdır.**



Bu anlamda, yüksek masalar oldukça etkili ve gösterişlidir. Ancak, masaların gereğinden fazla yüksek olması ve odaların ziyaretçiler üzerinde baskı oluşturacak şekilde tasarımı görüşmeye gelenler üzerinde büyük bir baskı oluşturur. Zira ziyaret eden kişiler sizi rahat görebilmeli ve kendilerini sizin karşınızda *küçülmüş* ve *rahatsız* hissetmemelidirler. Böyle masalar, iletişimi koparan etkenlerin başında gelir.

Meselâ, misafirinizin oturduğu koltuğun gereğinden fazla alçak olması onda bir güç kaybı oluşturur. Bu da iletişim kopukluğu demektir.



Netice itibarıyla, görüşmenin nitelikli geçmesini istiyorsanız misafirlerinize kendilerini rahat hissettirmelisiniz. Odanın konumundan ve gösterişinden dolayı üzerinde baskı hisseden kişilere sizler ne kadar rahat davransanız da bu kişilerin kendilerini rahat hissetmeleri çok zordur ya da zaman alacaktır. Unutmayın! Odanız sizin aynanızdır. İç dünyanızdan tutun her yönünüzle sizi yansıtır.

Bunun dışında, masanın normalden çok yüksek olması, ziyaretçilerinizin sizin hareketlerinizi rahat görememelerine sebebiyet vereceği için sağlıklı bir ilişkiye imkân tanımaz. Zira beden hareketleri (beden dili) iletişimde sözlerden daha etkili olduğu için, ziyaretçilerinizden kopuk ya da uzak bir oturuş, sağlıklı bir iletişim kurmanızı engeller. Dahası, masanız otoritenizi (ilk etapta) arttıran bir etki olsa da, hareketlerinizin ziyaretçileriniz tarafından seçilememesi etkinizi azaltır.

Masanızın gereğinden alçak olması ise, intibainızı, otoritenizi düşürür. Dolayısıyla, masanız gereğinden yüksek olmamalı ki beden hareketleriniz rahat görülebilsin; gereğinden alçak da olmamalı ki gereksiz yere her hareketiniz gözlemlenmesin.

Makam Koltuğu: Koltuğunuzun kalitesi ve gösterişi etki arttıran önemli bir unsurdur. Meselâ, koltuğunuzun *deri* olması, *işçiliği* ve *kullanılan malzeme* ziyaretçilerde etki bırakır ve statünüzü arttıran önemli bir faktördür.



Makam Masası Önündeki Ziyaretçi Koltukları: Odanızda ziyaretçileriniz veya resmî görüşmeleriniz için masanızın önüne yerleştirilmiş iki veya daha fazla sayıda koltuk olmalıdır. Masanızın önüne yerleştirilen bu oturma grupları ne masanıza gereğinden fazla uzak ne de gereğinden fazla yakın olmalıdır. Zîra uzak konumlandırılan oturma grupları ziyaretçileriniz üzerinde gereksiz yere bir baskı oluşturur. Kendi konuşmasına veya sizin söylediklerinize odaklanamayan bir kişi ile etkili bir iletişim kuramazsınız.



Oturma grubu gereğinden yakın olduğunda ise, misafirinize masanızdan profil pozisyonundan bakmanızın da etkisiyle, ziyaretçinizde ister istemez bir baskı hissi ve güç kaybı oluşacaktır.

Öte yandan, ziyaretçi koltuklarının masanıza gereğinden yakın olması, ziyaretçilerinizin masanızla gereksiz temas kurmasına olanak verir. Bu da sizin dikkatinizin dağılması, konuştuklarınıza odaklanamamak gibi farklı durumlara sebebiyet verir.

Sonuç olarak, masanızın önündeki oturma grubunun konumu, etkili bir iletişim ve sağlıklı kararlar için çok önemlidir. Neticede, siz ve ziyaretçileriniz kendilerini rahat hissetmeli ki nitelikli bir görüşme gerçekleşebilsin.

Bu anlamda, resmî görüşmelerde masanızın önündeki koltukları, ziyaretçinizle karşılıklı oturma pozisyonuna geçerek olumlu neticeler almak için de kullanabilirsiniz. Bazen görüşmenin gidişatına göre veya şartlara bağlı olarak, misafirinizle olan görüşmeyi masanızın önündeki oturma gruplarında karşılıklı oturarak sürdürmeniz muhatabınızı oldukça rahatlatacak ve sonucu etkileyecek bir hamledir.

Meselâ, bir iş görüşmesini resmîlikten kurtarıp daha samimi bir havaya getirmek istiyorsanız ya da sonucu lehinize çevirmek için ortamı resmî havadan kurtarıp yumuşatmak istiyorsanız, görüşmenizi masanızdan değil, masanızın önündeki oturma grubunda

karşılıklı oturarak gerçekleştirebilirsiniz. Hatta misafirinizle görüşmenizi, (imkân dâhilinde) misafir oturma grubunda sürdürebilirsiniz. Böylelikle bu davranışınızla hem muhatabınızla aranızdaki resmiyet duvarını hem de üzerindeki (varsa) baskı hissini kaldırmış olursunuz. Fakat görüşmeleri misafirinizin dikkatini dağıtacak, dışarının seyrine doyumsuz manzaralı bir bölümde asla gerçekleştirmeyin.

Bir araştırmaya göre, psikologların ve doktorların hastalarıyla masanın önünde yaptıkları görüşmeler, masadan yapılan görüşmelere nazaran etki bakımından daha olumlu sonuçlar vermiş. **Bu da gösteriyor ki görüşmelerin nerede ve hangi konumda yapıldığı sonuca direkt etki eden bir faktördür.**

Fakat bu noktada dikkat edilmesi gereken diğer husus, otoritenizin düşebileceği ihtimalini hissettiğiniz durumlarda masanızı terk etmeyin ve görüşmeyi masanızdan yapmayı tercih edin.

Başka önemli nokta, eğer masanızdan kalkıp masanın önündeki oturma gruplarına oturduğunuzda ziyaretçiniz sorgulanıyor hissine kapılırsa bu, ziyaretçinizin üzerinde baskı oluşmasına sebebiyet verir ki bu durumda iletişim kesilir. Bu bakımdan böyle bir hamlenin zamanı ve kime yapılacağı önemlidir. Dolayısıyla, masanızın etkisi (gücü) kimi zaman zarar ama kimi zamanda fayda getirir. İletişimin sağlıklı sürdürülebilmesi bu ayarları iyi yapmanıza bağlıdır.

Öte yandan, masanızda öne doğru eğilerek muhatabınızı dinlemeniz veya konuşmanız da, ilgi ile dinlediğinizi göstermenin bir diğer yoludur. Bu davranışınız karşı tarafın hoşuna gider.

Toplantı Masası: İmkân dâhilinde odanızda toplantı masası bulundurmaya çalışın. Toplantı masanızda daha ziyade iş görüşmeleri yapacaksanız, dikdörtgen masaları tercih edin. Toplantı masanız dikdörtgen olması durumunda, sizin oturacağınız koltuğun şekli ve masadaki konumunuz göz ardı edilmemelidir. Masayı gelişigüzel bir yere konumlandıramayacağınız gibi, sizin oturacağınız yerin konumunu da odanın kapı ve pencereleri göz önünde bulundurarak belirlenmelidir.



Eğer odanızda iş görüşmeleri değil de, arkadaşlarınızla toplantılar yapacaksanız, o zaman toplantı masanızı yuvarlak masa olarak seçmeniz daha uygun olacaktır. Yuvarlak masalar, toplantıların daha samimi ve eşit seviyede geçmesini sağlar. Böyle bir masanın doğal olarak sandalyeleri de birbirinin aynısı olmalıdır. Bir tanesinin farklı olması durumu değiştirir. Meselâ toplantı masasındaki koltuklardan birisinin arkalığının diğerlerine nazaran daha yüksek olması, geriye yaslanan, tekerlekli ve döner sandalye olması, kolluklu olup diğerlerinin kolluksuz ve düz olması, durumun eşitliğini hemen bozar. Bu farklar önemli etki arttırıcılardır. Sandalyenin sadece arkalığının yüksek olması bile oturan kişiye başlı başına bir güç ve statü kazandırması için yeterlidir.

Misafir Oturma Bölümü: İmkân dâhilinde odanız müsaitse dostlarınızla yapacağınız görüşmeler veya kalabalık misafirleriniz için ayrı bir *misafir oturma grubu* oluşturmalsınız. Eğer böyle bir imkân yoksa o zaman masanızdan kalkıp masanızın önündeki oturma gruplarına oturarak, misafirinizle eşit statü görüntüsü içinde görüşmeye devam etmelisiniz.

Unutmayın, ne kadar dostça olursa olsun masanızın arkasından yapacağınız görüşmeler masanızın sağladığı otorite gücünün gölgesinde kalacaktır. Bunu kaldırmanın tek yolu durumları eşitlemektir. Yani misafirlerinizle masa engeli olmadan (makam, mevki katmadan) yan yana veya karşılıklı oturuş şekline geçmektir.

Samimi ve resmiyetten uzak bir görüşme gerçekleştirmek istiyorsanız misafirlerinizi grup koltuklarında ağırlamalısınız. Grup koltuklarının olduğu bölgede mümkün mertebe misafirlerinizin görüş istikametlerinde dikkatlerini dağıtacak bir görüntünün olmamasına özen gösterin. Yani, sizinle konuşurlarken dikkatlerini dağıtacak görüntülerin olduğu pencere, kapı vs. gibi yerler misafirlerinizin görüş istikametinde olmamalıdır. Bunlar misafirlerinizin zihnini dağıtır. Dağılmış bir zihinle insanlar konuşulanlara odaklanamazlar. Zîra insanın dikkati dış dünyadaki olup bitene kaydığı zaman kaliteli bir görüşme gerçekleşemez. Oturma grubu, hiç kimsenin dikkatinin dağılmayacağı, konuşmalara yoğunlaşabileceği bir şekilde düzenlenmelidir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, böyle bölüm-



lerde kendinize saygınlık oluşturacak ayrı bir koltuk veya bölüm kesinlikle oluşturmayın.

Netice itibarıyla; ister evde, ister işyerinizde, ister dışarıda yemek yediğiniz bir yerde olun, misafiriniz veya kendiniz, dikkatinizi dağıtacak bir pozisyonda olmayın. Aksi takdirde insanlar dışarıda olup bitenle ilgileneyeceği ve dikkatleri dağılacağı için etkili bir görüşme gerçekleşmeyecektir.

Netice itibarıyla, önemli bir görüşme yapacaksanız veya görüşmenizin nitelikli geçmesini istiyorsanız, görüşme yapacağınız mekânın o görüşmeye uygun olup olmadığı, masanızın konumu ve oturma biçimleriniz hepsi çok önemlidir! Bu faktörlerin tamamı görüşmenin kalitesini ve etkinizi belirler.

Diğer Statü Arttırıcılar: Bunların dışında, sahip olduğunuz *diplomalar, takdirnameler, ödüller, onur belgeleri, kupa ve belgeler, evrak çantanız* statü arttırıcı olarak oldukça etkilidirler.

Odanızın uygun yerine kütüphane, vitrin gibi mobilyalar yerleştirin. Bunların büyüklükleri ve gösterişi statünüzün etkisini arttıran faktörlerdir.

Son olarak, nereye giderseniz gidin, hangi ziyareti gerçekleştirecekseniz gerçekleştirin, (içi boş bile olsa) gideceğiniz yere çantanızla birlikte gidin. Zîra bir yere çantasız gitmekle, elinizde bir çanta ile ziyaretinizin gerçekleşmesi arasında etki olarak önemli bir fark olur.



STATÜ (OTORİTE) HAREKETLERİ

Statü belirleyici veya statü arttırıcı bazı aksesuarlar, semboller ve davranış biçimleri vardır. Bunlar davranış olarak ortaya çıktığında, üstünlük hareketi olarak algılanır. Semboller ve aksesuarlar ise sizi hatırlatan unsurlar olarak belirir.

YÜZÜ OKŞAMA DAVRANIŞI:



Bazı davranışlar üstünlük olarak gözüktür. Bu davranışlardan biri, bir kişinin eliyle muhatabının yüzünü okşamasıdır.

Bu hareketi baba evladına, bir yetişkin küçük bir çocuğa, üst astına yapabilir. Ama bunun tam zıddı düşünülemez. Öte yandan, iki arkadaş veya eşit statülü kişilerin birbirine yapmaları uygun değildir. Zîra eşit statülü iki kişiden birisinin muhatabına bu hareketi yapması, ilişkileri zedeleyebilecek bir davranıştır. Bir üstünlük ve karşı tarafta baskı oluşturma davranışı olarak algılanacaktır.



Sayın Erdoğan'ın askere bu davranışı moral olarak algılanırken, aynı statüde olan kişiler veya arkadaşlar arasındaki bu davranış, bir üstünlük hareketi olarak hissedilir.

Muhatabıyla konuşurken onun omzuna dokunmak, başını veya yanağını okşamak, diğer statü belirleyen ve karşı tarafa üstünlük kurma davranışı olarak ortaya çıkar.

Bir diğer davranış biçimi, avuçları açarak ellerin masaya konmasıdır. Masaya avuçları açarak ellerin konulması kişiye otoriter bir hava ve baskın bir görüntü verir.



Bu duruş, güvenle konuşuyorum mesajını vermektir. Ancak masaya konan ellerin durumuna dikkat etmek gerekiyor. Zîra eller kapanmış şekilde masaya dayanmışsa kişi gergin olduğunun işaretini verir.

Ayrıca, masaya dokunmak bazı zamanlar masadan güç alınması anlamına gelir. Bu iki durumu birbirinden ayırt etmek gerekiyor.



MUHATAPLARIN BİRBİRLERİNE YOL VERMELERİ:

Muhataba yol verirken omza veya sırtı dokunarak kapıda yol göstermek, toplum hayatında bir mütevazılık, saygı ifadesi olarak algılsa da, resmiyette veya siyasi hayatta **büyüklik (statü)** işaretidir.



Siyasi arenada bu hareket, karşı tarafa bir üstünlük kurma davranışı olarak kullanılır. Bu hareketle, “Buranın patronu benim!”- mesajı verilir.





Eğer siz de resmî veya siyasî toplantılarda böyle bir davranışa muhatap olursanız muhatabınıza benzer davranışta bulunarak durumu eşitleyebilirsiniz.

Örf ve âdetlerimiz gereği, liderler, statülü ve kıdemli kişiler, toplumda saygınlığı olanlar veya yaşça büyük kişiler kapıdan ilk geçenler olur. Onlara yol verilir.

Öte yandan, bizim değerlerimizde de statü olarak üstün, kıdemli olan birisinin sırtına dokunarak yol verilmesi veya konuşurken sırtına dokunulması, vurulması gibi (sözde) dostluk ve samimiyet içeren davranışlar doğru değildir! Bu davranışlar aynı zamanda muhatabınız karşısında intibainızı da düşürür.

AKSESUARLAR VE SEMBOLLER:

Kullanılan ufak ama ayırt edici bazı aksesuarlar veya semboller sizi hatırlatan ve daha akılda bırakacak unsurlar olabileceği gibi, size farklı bir statü de kazandırabilirler. Sizler de kendinizi hatırlatacak küçük semboller, hatırlatıcılar kullanabilirsiniz:

- ✓ Bazen bir kalem
- ✓ Bazen bir şapka veya kasket, kravat,
- ✓ Bazen bir gömlek,
- ✓ Bazen bir eşarp veya fular, mendil gibi sizi anımsatan **“hatırlatıcılar”** kullanılabilir.



Yakın tarihimizde liderlerin ve topluma mal olmuş kişilerin böyle semboller ve hatırlatıcılar kullandıkları bilinmektedir: Turgut Özal'ın kalemi, Demirel'in şapkası, Ecevit'in ve Atilla İlhan'ın

kasketi, Ecevit'in mavi gömleği, Tansu Çiller'in beyaz fuları, Necmettin Erbakan'ın kravatı vb.

Netice itibarıyla, bazı semboller ve hatırlatıcılar ilk bakışta bizlere bir avantaj kazandırır ama bunların hepsinin güçleri ve enerjileri sınırlıdır. Zamanla tükenirler. Hepsinin bir menzili vardır ve bunların hepsi zamana ve toplumlara göre etkisini bir müddet sonra yitirirler ve unutulurlar. Ancak unutulmayacak olanlar, asırlar sonra bile hatırlanan gerçek liderler, toplumun kabul ettiği kanaat önderleri, ilim adamları, ilim irfan sahibi kimseler, veliler, mürşitler ve Hak dostlarıdır...

“Toplumlarda gerçek liderlere ve ilim adamlarına ihtiyaç var. Saygı duyulacak, eli öpülüp duası istenecek, söylediğine itibar edilecek şahsiyetli ve güvenilir ilim adamları yetiştirmek, bugün İslâm toplumunun en acil meselelerinden biridir. İş ciddiye alan ve adam yetiştirmenin önemine inanan öncü liderlere ve basiret ehline muhtacız... İlmin, irfanın ve hikmetin talibi olmak yerine, kariyer, makam ve geçici mülklerin maliki olmayı tercih eder olduk.”⁵⁴

Bizlere örnek olacak insanlardan birisi olan Hacı Hüsrev Hocaefendi'nin talebesi Mahmud Bayram hoca anlatıyor:

*“Son devrin âlimlerinden hocam **Hüsrev Efendi** vardı. Ben bunlar gibi insanları görünce “Böyle insanlar daha gelmemiştir” diye düşünüyorum.*

Hüsrev Efendi Çengelköy'de oturur, her sabah oradan yürüyerek sahile iner, vapura binip Sirkeci'ye gider, oradan da otobüsle Fatih'e geçerdi. Öğleden ikindiye kadar dersini okutur, aynı yoldan geri dönerdi. Bütün bu zahmetli iş karşısında çok maaş almasını beklerseniz, yanılırsınız. Çünkü değil normal maaş, bir kuruş bile almazdı. Sadece üzerine düşen vazifesini yerine getirmek için bunu yapardı. Hattâ kızı hastalanmıştı da, o zamanlar 60 lira olan bir tüberküloz ilacı alınamamıştı. Çünkü hoca'nın maddi durumu müsait değildi.

54. Âdem Ergül, Şahsiyet Dili ve Geliştiren Liderlik, Erkam Yayınları.



Bir gün dersini anlatıyor, ama her zamankinden farklı olarak çok neşesiz ve hareketsizdi. Biz de dayanamayıp: “Hocam bugün çok durgunsunuz, nedir bu hâl?” diye sorduk.

“Yok bir şey” gibilerinden bir şeyler söylese de, biz çok ısrar edince söyledi:

“Tüberküloz olan kızım bugün vefât etti. Onun cenaze işleri vardı. Cenaze şöyle de olsa böyle de olsa kalkacak; ama dersi aksatırsam mesul olabilirim, diye düşündüm ve buraya geldim. Geldim ama onun verdiği bir sıkıntıyla da durgunum. Kusura bakmayın o yüzden biraz cansız konuştum” dedi. Hoca, dersten sonra kızının defin işleri için ayrıldı.

Mezarlıktan döndükten sonra da yine derse geldi. Üzgündü. Gözlerinden yaşların süzülüğünü görüyorduk. Dersi tatil etsek mi, diye soracak olduk. “Hayır” dedi. “Ders tatil edilmez.”

İmam Hatip Okulunda Akait dersine girerdi. Bütün okulun akait dersine... Bir gün okula gelirken, rahatsızlanmış. Kalpten. Tekrar eve götürmüşler. Ben de koştum, gittim. Eve vardığımda baktım altı yedi kişi oturmuş hocanın yanına ders okuyorlar. O da yatıyor, kalkıyor, ilgileniyor ama konuşacak takati yok. Çok zayıflamış. Öğrencilerden birisi hocaya dedi ki “Hocam, hastalığınız sizi yoruyor. İnşallah biraz iyileşseniz de o zaman yeniden okusak...” Hoca elini açtı “Ya Rabbi,” dedi, “ben dersi bırakmadım. Çocuklar tatil edilmesini istediler.”

Mesuliyetini müdrik böylesi âlim ve muallimlere ihtiyaç var. Yeniden inşa için hesabî değil, hasbî yürekler lazım. Yüce Rabbimiz çoğu zaman insanı insanla inşa ediyor. Diriltici nefes üfleyebilecek liyakatte ve samimiyette nice kulları eliyle, nice gafil yürekleri uyandırıp biiznillah diriltebiliyor. Bu itibarla iyi yetişmiş bir insan, bazen yüz binleri harekete geçiren bir nefha-i ilâhiye olabiliyor.⁵⁵

Evet, toplumlara mâl olmuş insanların yetiştirilmeleri kolay olmuyor. Bunlar için Allah’a ve memlekete hizmet etmeye kendini

55. Mahmud Bayram, Altınoluk Dergisi



adamiş hizmet adamlarının yetişmesi gerekiyor. Ailesine, memleketine ve dinine kendini adamiş hizmet insanlarına ihtiyaç var. Bu da ancak bu amaçlarla bir araya gelmiş gönül insanlarının kurdukları **wakıflar** ve **cemaatler** eliyle olabiliyor. Her ne kadar kötü örnekler emsal teşkil etmez ise de bu noktalarda dikkatli olmak ve Hak dostlarının ikazlarına kulak vermek gerekiyor:

“Bir gruba dâhil olmak fıtrat gereği ihtiyaçtır. Ancak insan hayatında bu, çok ince bir çizgidir. Aksi takdirde toplumları taassuba kadar götürebilir.”

“İnsan, fıtratı gereği kendini bir gruba nispet etme ihtiyacı hisseder. Zîra kişi tek başına zayıftır ve zayıflık acizliği getirir. Kimi zaman da müspet ya da menfi duygularını tatmin etme gibi sebeplerle bir camiaya dâhil olmak ister.

Hayat görüşümüz, olayları değerlendirme kriterlerimiz, neşelerimiz ve üzüntülerimiz, ait olduğumuz gruba göre şekillenmeye başlar. Bu bakımdan aidiyetlerimiz, bizim daha iyi yeşermemize vesile olabildiği gibi daha da bozulmamızın aracı haline gelebilir.

Terbiye ve tezkiye görmemiş, birçok ham nefislerin bir araya gelip gruplaşarak azgınlaşma tehlikesi vardır. Bu bakımdan, gruplarda oluşması kuvvetle muhtemel olan “grup nefsi”nin terbiye, tezkiye ve doğru yönetilme zarureti elbette olacaktır. Aksi halde “Grup beni”, gelişir, gelişir ve zamanla ejderhalaşır. Nefisler bu iklimde farklı bir şekilde palazlanmaya başlar. Ah-sen-i takvim yolculuğu, farkında olmadan esfel-i safilin yolculuğuna dönüşür.

Grup üyelerini, grup nefsinin hile ve desiselerine karşı uyanık tutmak, grubu doğru ve meşru bir hedefe doğru alıp götürmek ve grup fertlerini bu alanda da terbiye etmek elbette öncelikle grup liderliğinin sorumluluğundadır. Ancak üyelerin de belki yanlış ve batılı görüp hatırlatma ve engel olma mesuliyetleri vardır.

Hazret-i Ömer’e: “Yanılırsan seni gerekirse kılıçlarımızla bile doğrulturuz” diyen sahabedeki bu bakış açısı, nebevî ter-



biye ocağında kazanılmış bir eğitim kıvamının sonucudur. Hak hakikate saygı duymayanın, itaat ve teslimiyet bekleme hakkı da yoktur.

“GRUP NEFSİ”NİN TERBİYE EDİLMESİ GEREKEN ALANLARI ŞUNLARDIR:

1. SINIRSIZ SEVGİ, BAĞLILIK VE İTAAT TERBİYESİ

Bir kimsenin isteyerek bir gruba ait olması, hiç şüphesiz o gruba karşı duyduğu hayranlık, güven ve sevginin tabii bir sonucudur. Hayranlık ve sevginin derecesi ise, bağlılığın derinliğini, etkilenme seviyesini ve gücünü oluşturur. Onun uğruna her türlü fedakârlık ve risk göğüslenir.

İnsanın liderini benzerlerine karşı çok daha fazla sevmesi hiçbir zaman yanlış değildir. Yanlış olan, diğerlerinin yok sayılması, horlanmasıdır. Aşırı sevgiler, zamanla kör bir taassuba sebep olabilirler. Bu ise bir grup hastalığıdır. Zira bir şeye bu ölçüde düşkünlük, kişiyi âdeta kör ve sağır haline dönüştürür.

Hak ve hakikati, akl-i selim ve Kur'an - sünnet ile değerlendirileceği yerde, ait olduğu grubun ya da liderin doğruları, her şeyin önüne geçebilir. İşte bu, kişinin kulluğunun Allah'a değil, ait olduğu gruba yöneldiğinin açık bir işaretidir.

Sevgilerimiz ve bağlılıklarımız, ilâhî ölçülerle sınırlı olmak durumundadır. Hak ve hakikate karşı isyanın olduğu yerde mahlûka itaat söz konusu değildir.

2. UCUB (KENDİNİ BEĞENME) TERBİYESİ

İnsanın kendini beğenmesi nasıl bir manevî hastalık ise grubun da kendini aşırı beğenmesi, daha büyük bir hastalık emaresidir. Bu beğenme, bazen sayı çokluğu sebebiyle, bazen de yapıp ettikleri iş ya da hizmet vesilesiyle ortaya çıkar.

Zaferler ve sonuçlar, grubu şımartabilir. Bu bir anlamda grubun kendine âşık olmasıdır ki, eksik ve yanlışlarına karşı grubu körleştirir.



3. KİBİR TERBİYESİ

Kibir, çoğu zaman aşırı bir şekilde kendine güven duygusundan doğar. İlim, hâl, iktidar ve mal gibi varlıklar gruba özgüven aşılama ile birlikte, kibir de yükleyebilir.

Grubun büyüklük duygusuna kapılması, en büyük günahlardan birisi olan Allah'ın diğer kullarını küçük görme hastalığına yakalanması demektir.

Hak Teâlâ'nın topluluklara yönelik sünnetlerinden (sünnetullahından) biri de kibirlenen grupların yok edilmesi ve zamanla silinip gitmeleridir.

4. GÜÇ TERBİYESİ

Gruplaşmalar aynı zamanda bir güç birikimidir. Nerede bir güç birikimi olursa, doğru yönetilemediği takdirde, ciddi bir tehlikeye sebep olacağı aşîkârdır. Para gücü, iktidar gücü, çokluk gücü, itibar gücü, cemaat gücü gibi ne kadar güç çeşidi varsa, özünde bir tehlike de barındırıyor demektir.

İnsan toplulukları da doğru şekilde yönetilemez ve yönlendirilemezse, toplumların ve fertlerin ifsadına ve yıkılmasına sebep olabilecektir. Binaenaleyh gücü meşru ve makul ölçüler içinde Allah için kullanabilmeyi öğrenmek gerekir.

5. YANLIŞA VE BATILA KARŞI HAKK'IN YANINDA YER ALMA TERBİYESİ

Grubun başarı ve zaferleri, zamanla üyelerde grubun ya da liderin her yaptığına doğru olduğu inancına götürebilir. Hâlbuki Hakk'ın hatırı âlidir diyerek, hakikatin safında batılın karşısında durabilmek gerekir. Aksi halde grubun ya da liderin putlaşması ve ilahlaşması söz konusu olabilecektir.

Grubun selâmeti ve başarısı, lidere itaat ve teslimiyetle sağlansa da bu itaatin meşru sınırlar içerisinde olmalıdır.

Özellikle liderlik mevkiinde bulunanlar, ana hedefi sürekli hatırlatmalı, kayma noktalarına dikkat çekmelidirler.



Şayet böyle bir kafa ve gönül bulanıklığı, liderlik seviyesinde ortaya çıkmış ise grubun diğer şuurlu üyeleri Allah için hedefi hatırlatma ve niyetleri tashih etme gayretine soyunmalıdır. Aksi halde kaybeden biri ya da birileri değil, hepsi olacaktır.

Netice olarak şunu ifade edebiliriz ki, küçük aidiyetlerimizi, hiçbir zaman ümmet bütünlüğünü parçalayıcı fırkalaşmaya götürmemeli, hatta ümmet birliğini perçinleyecek sağlam uzuvlara dönüştürebilmelidir.

Nefsimizi arıtmaya, gönlümüzü tekâmül ettirmeye ve âhiretimizi kazanmaya vesile olması gereken aidiyetlerimizi, nefsimizin palazlanmasına ve şımarmasına vasıta hâline getirmek, dünyevî ve uhrevî bakımdan büyük bir kayıp olacaktır.”⁵⁶

Bununla birlikte hayırlı ve yararlı işler yapmak için bir araya gelmek gerekiyor. Bir araya gelip işin dertlisi olmak gerekiyor. Dolayısıyla bu anlamda **cemaat** ve **vakıflar** bir ihtiyaçtır ve içtimaileşmenin bir neticesidir.

“İmanın ilk meyvesi merhamettir. Onun da tezahürü hizmettir.”Peki, bütün bu hizmetleri, bu insanlara ulaşmayı tek başımıza nasıl başarabileceğiz?

“Zihin ve gönül dünyamızda “**cemaat**” kelimesi, Allah rızası için bir araya gelen güzide bir topluluğu ifade etmektedir. Müslüman asla ferdiyetçi, hodkâm ve bencil olamaz.

... Mümin, mutlaka İslam Cemaatinin bir mensubu, müdavimi ve mütemmimi olmak zorundadır.

... Diğer taraftan bir müminin, kendisi dışındakilerden de mesul olması ve bu sorumluluk duygusuyla daima vakıfların kurulması, içtimaileşmenin bir yansımasıdır. Bu yönüyle cemaatler, toplum için birer rahmet vesilesidir. Bütün bunların aksine, şayet bir cemaat, fesat çıkarmak maksadıyla kurulmuşsa, bu merduttur ve Allah'ın gazabını çekecek bir hadisedir.

56. Âdem Ergül, Şahsiyet Dili ve Geliştiren Liderlik, Erkam Yayınları.



Bu noktada sapla samanı birbirine karıştırmamak gerekir. Meselâ bazı doktorlar, mesleklerini suiistimal ediyorlar diye tıp ilmi reddedilemez.

Yine bazı hukukçular, mesleklerini istismar ediyor diye hukuktan vazgeçilemez. Bir şeyin kötü örnekleri var diye iyilerini ayrı tutma hassasiyeti gözetmeden tamamını reddetmek, ya gafilâne ya da art niyetli bir anlayışın neticesidir.”⁵⁷



57. www.osmannuritopbas.com/gonul-dunyamiza-taarruzlar



KOPYALAMA VE AYNALAMA DAVRANIŞI

Aynalama, hal ve hareketlerle kişilerin birbirine benzemesi, birbirlerini taklit etmesi demektir. Toplumda saygınlığı olan kişiler, liderler, statü sahibi olanlar aynalanırlar ya da başka bir deyimle kopyalanırlar.



Bu benzeşme, bazen aynı şekilde *yürümeyle*, bazen *mimik ve jestlerle*, bazen hepsi ile olur. *Bacak bacak üstüne atışları, ellerini kullanım biçimi* hep

benzeşir. Konuşma şekli, kullandıkları kelimeler hatta cümle kalıpları bile aynı olur. Fakat birbirine yabancı olan kişiler aynı hareketleri yapmaktan kaçınırlar.

Dikkat! Bilinçaltınız sizi ele veriyor! Bir kişi başkalarının üzerinde otoritesi ile etki meydana getirmişse, o kişinin hareketleri o toplulukta aynalanır. Bir gün bir toplantıda bir kişinin başka birisi ile benzer davranış içinde olduğunu fark ettim. O kişi, aynaladığı kişiye o kadar odaklanmıştı ki, benzer hareketleri sergilediğinin farkında bile değildi. Sadece hareketlerini gözlemleyerek o kişinin kime odaklandığını, kimden etkilendiğini anlamak zor değildi.



Bulunduğu ortamdan hoşnut olan ve konuşulanlara ilgisi olan insanlar birbirlerini aynalayıp benzer davranışlarda bulunurlar. Zira birbirlerini beğenen

veya birbirlerinden etkilenen insanlar hal ve hareketleriyle, hatta sözleriyle benzeşmeye başlarlar.

İnsan sevdiğini aynalar. Yani onunla aynileşir. Birbirlerini seven iyi arkadaşlar, birbirlerine benzemeye başlarlar. Birbirlerinin hal ve hareketlerine bürünürler. Zaman içinde söyleme biçimleri bile benzeşir. Bu kişileri seyrederken âdeta, aynileştikleri kişileri görür gibi olursunuz.

Bu aynileşmenin en güzel örneğini sahabe-i kiramda görürsünüz. Onlar Hz. Muhammed (s.a.v.) ile o kadar aynileşmişlerdi ki, hayatlarında ona benzemeyen, ondan olmayan her şeyi çıkarıp atmışlardı. Bu bir sevginin tezahürü idi.

Gazneli Mahmud, emrindeki yaverini her zaman ismiyle çağırırdı. İsmi **Muhammed** idi. Bir gün onu çağırırken babasının ismi ile çağırdı. Yaver üzüldü, sebebini öğrenmek istedi. Gazneli Mahmud'un cevabı oldukça ibret verici idi:

“Oğlum! Bu güne kadar ne zaman seni isminle çağırırsam hep abdestli idim. Ama bu gün abdestli olmadığımı hatırladım. Bu yüzden bu sefer seni babanın ismi ile çağırdım.” der.

Peygamber âşıkları Efendimiz'in (s.a.v.) her yönüyle aynileşirler. O'nun boyasıyla boyanırlar. Bu aynileşme, bu boyanma, sevginin, muhabbetin bir tezahürüdür. Çünkü sevmek benzezmektir.

Birbirini çok seven veya muhabbeti olan insanlar sima olarak da benzeşirler. Muhabbetin tezahürü olarak sevenleri, hak dostlarına, evli çiftler zamanla birbirlerine sima olarak benzemeye başlarlar.

Aynalamanın verdiği mesaj: Aynalamanın verdiği ilk mesaj *sevgidir, muhabbettir*. Bunun dışındaki mesajlar, *aynı fikirde olma ve birbirinden hoşlanıldığını gösterme* şeklinde tezahür eder. İnsanlar genelde muhatapların ruh haline göre hareket ederler. Neşeli bir insanın karşısındaki de neşeli olur. Durgun, somurtkan, suratı asık bir insanın karşısında enerjiniz düşer. Gülümseyin herkesin gülümsediğini fark edeceksiniz. Çünkü gülmek bulaşıcıdır. Hepsinden önemlisi gülümsemek, sadakadır.



Benzer davranışlar sergilemek muhatabımızı rahatlatır, onda olumlu duygular bırakır. Bu anlamda, yemeğe gittiğiniz birisi ile aynı yemeği seçmek bile ona benzemek anlamı taşıyacağı için muhatabınızın hoşuna gidecektir.



Politikada aynalama davranışı sık sık uygulanır. Liderler birbirlerini aynalayarak, aynı fikirde ve uyum içinde olduklarının mesajını verirler.



Bazen liderler ziyaret edeceği ülkenin bayrağını veya renklerini kıyafetlerinin üzerlerinde gösterirler. Meselâ o ülkenin bayrak renklerini içeren kravat takarlar. O ülkenin halkının bilinçaltına *sizi önemsiyorum* mesajını verirler.



Bir ülkeye veya bir yöreye ziyarete giderseniz, o bölgenin yöresel kıyafetlerini giydiğinizde onları daha fazla etkilersiniz. İnsanların bilinçaltına *sizin gibiyim* mesajını verirsiniz.

Kim kendisine benzeyen birisinden hoşlanmaz ki?

İyilik de kötülük de karşı tarafa sirayet eder. Muhatabınıza kibar davrandığınızda onun da size kibar davrandığını; ancak kabalaştığınızda ise, onun da size karşı kabalaştığını göreceksiniz. Yani insanların size benzediğini görürsünüz. Bu tıpkı, dağlık alanda sesinizin yankılanması gibidir. Ne söylerseniz, nasıl söylerseniz dağlar aynıısıyla size karşılık verir!

İnsanlar, **şahsiyetin** ve **karakterin** peşinden giderler. Hayranlık duydukları kişilere benzemeye çalışırlar. İnsanoğlu ahsen-i takvim (en güzel yaratılış) üzere yaratılmış en şerefli varlık olma özelliğini taşımaktadır. İnsanoğlunun bu şerefli mevkii koruyabilmesi için se-

viyesine uygun üstün özellik ve hususiyetlere sahip olması gerekmektedir:

“...Aksi hâlde nefsi onu aşağıların en aşağısı derekelere düşürebilmektedir. Onun için kul; kendisini ebedî fecre ulaştırarak, nefsâniyetin anaforundan kurtararak sonsuz ufuklara iletecek olan yüce, ulvî ve ilâhî vasıflarla donanmalıdır. Yani yaratılışına uygun üstün bir karakter, yüksek bir şahsiyet ölçüleri içerisinde yaşmalıdır. Bunda muvaffak olanlar; hem kendilerini kurtarırlar, hem de onların tesirindeki diğer insanlara imdat eylerler...

Hiç şüphesiz zahir ve bâtınıyla bu dünya ve beşeriyet; daima, ince ruhlu, zarif ve rakip kalpli yüce karakterlere, örnek ve üstün şahsiyetlere muhtaç durumdadır. Yaratılıştan bu yana yerler, gökler ve insanlık, böyle kimselere meftun olmuş; akıl ve gönül, onları güçleri nispetinde taklide çalışmıştır.

Zîra insan, şahsiyet ve karaktere hayranlık duyar ve onu taklit eder. Çünkü insanoğlunun yaratılışındaki en köklü temayüllerden biri de “taklit”tir. Çocuk, ana dilini bu sayede öğrenir. Elinde büyüdüğü anne, baba, aile çevresi ve yaşadığı muhitin tesiri altında kalarak şahsiyet edinme yolunda ilerler.

Yani doğuşundan itibaren insan, müspette de menfide de maddî ve manevî tekâmülünü hep taklit ettiği şahıs veya şahıslar çevresinde oluşturmaya başlar. Hristiyan bir anne-babadan doğan bir çocuk müslüman ellerde büyürse, o bir mü'min olarak şahsiyet kazanır. Buna mukabil müslüman anne-babadan doğan bir yavru da Hristiyan ellerde yetişirse, o da bir Hristiyanlık müntesibi olur.

Bu gerçek de gösteriyor ki; insanoğlunun yapısı, devamlı ilerlemeye müsait olduğu için o, etrafında gördüklerini kendisine örnek edinerek sürekli ileriye doğru mesafe alır. İnsanlığı, işte böylesi kâbına varılmaz manevî zirvelere götüren Hazret-i Peygamber -sallâllâhu aleyhi ve sellem-, oluşturduğu ilâhî kervanın daima en önünde idi.



Nitekim geçen asrın ortalarında Hollanda'nın Lahey şehrinde toplanan bir ilim ve fikir adamları konseyi de, dünyanın yüz büyük adamını tespit etmiş ve hepsi Hristiyan olan seçici kurul, koydukları temel ahlâkî ölçüler çerçevesinde en üstün insan olarak Hazret-i Peygamber'i tercih etmek zorunda kalmışlardır.

O'na düşmanlıkta en ileri gidenler bile kendisi için hiçbir zaman «yalancı» veya «zalim» gibi menfi sıfatlar kullanamamışlar ve onu kötülemek niyeti ile konuştuklarında dahi hakkında övgüden başka söz söyleyememişlerdir.

Taklit, zamanla alışkanlık ve huy hâline gelir. Sonrasında ise şekli beraberlik, zihnî beraberliğe, zihnî beraberlik ise zamanla kalbî beraberliğe kadar gider. Bunun içindir ki hadis-i şerifte: “Kim bir kavme benzemeye çalışırsa, o da onlardandır.” buyrulmuştur. Bu hüküm, dinî sembollerle alakalı olsa da, sembol sayılmayan şeylerde dahi ehl-i küfre benzemek, şüphesiz ki hatadan beri değildir.

Taklit meyli, her insanın fıtratında –az veya çok- mutlaka mevcuttur. Günümüzde İslam ahlakı bakımından toplumda büyük ölçüde bozukluğun hâkim olduğu görülmektedir. Kötü örneklerin güzel örneklerle kıyasla daha çok olması sebebiyle taklit meylinin doğru bir şekilde kullanılması, zamanımızda çok daha büyük bir nezaketi haizdir. Milyonlarca insan, sırf taklit meyli sebebiyle siyaset ve spor münakaşalarında en kıymetli zamanlarını ziyan etmektedirler.”⁵⁸

Bazı Müslümanların kimlik bunalımında oldukları bir gerçektir. Çağdaşlaşma adı altında Müslümanlar kendi kimliklerinden uzaklaşarak batıya benzeme hevesindeler:

“Dünyevî menfaat düşünceleriyle verilen tavizler, imanı zaaflaştırır. Günümüzde, din ve dünya işlerini Kur'ân ve Sünnet ile mizan etmeden, imanı tehlikeye sokan nice tavizler verilmektedir. Fakat daha da kötüsü şu ki; bu karmaşa içinde nice insan, selde sürüklenen kütükler misali bir şuarsuzlukla, sefaletini saâdet zannetmektedir. Devrilen devrildiğinin, eğrilen eğ-

58. www.osmannuritopbas.com/ustun-karakter



rildiğinin farkında olmadığı için de, düzelip doğrulma yolunda bir gayret göstermeye lüzum duymamaktadır. Toplumumuzda küresel kültür istilası sebebiyle yaşanan yozlaşmalar, maalesef İslâm'ın ruhuna zıt bazı uygulamaları da beraberinde getirmiştir.

Öyle ki, hayatın en mühim safhalarına gayr-i İslâmî mahiyetler karıştırılarak âdeta şeytan da onlara ortak edilmektedir. Hâlbuki Allah Teâlâ'nın, huzurundan kovduğu şeytana söylediği şu gadap ifadeleri, insan için ne mühim bir ikazdır: **“Onlardan gücünün yettiği kimseleri dâvetinle şaşırt; süvarilerinle, yayalarınla onları yaygaraya boğ; mallarına, evlâtlarına ortak ol!”** (İsrâ, 64)

Hakikaten nice müslüman; **düğün, sünnet** ve **cenaze merasimleri** gibi, hayatın en mühim safhalarında dini unutabiliyor. Hâlbuki bunlar, dinin asıl hatırlanması ve İslâm kimliğine göre yaşanması gereken anlardır. Zîra din; belli zamanlara has bir merasim değil, ömrün her ânını tanzim eden bir hayat tarzıdır. Dolayısıyla kimi zaman yaşanıp kimi zaman rafa kaldırılamaz. Hayatın her ânını son derece nezih bir İslâmî tavırla yaşamak gerekirken, aksine onun en mühim safhalarını Allah Teâlâ'yı gazaplandıracak hâle getirmek, tıpkı bir bardak memba suyuna bir miktar necaset damlatarak onu içilmez hâle getirmek gibi çirkin bir iştir.

Eskiden **düğünler** ve **sünnetler** câmi ve bahçelerde yapılır, mevlitler, Kur'ân-ı Kerim'ler okunurdu. Zengin-fakir ayırt edilmeyen davet edilir, ikramların ardından dualar edilirdi. “Âmin, âmin!” nidâları, ruhların huzur kaynağı olurdu. Yoksullar ve garipler bilhassa çağrılır, dünya ve âhiret saadeti için onların dualarından istifade edilirdi. Zîra “Zenginlerin dâvet edilip fakirlerin çağırılmadığı düğün yemeği ne fena bir yemektir.” nebevî ikazına ciddiyetle riâyet edilirdi. Böylece feyiz ve ruhaniyet dolu, huzur bahşeden meclisler olurdu.

Günümüzde ise biraz imkânı olanların çoğu, israfa dayalı bir güç gösterisi içinde, düğün veya sünnet merasimlerini çok



yıldızlı oteller veya lüks restoranlar gibi, âdeta fukaraya yasak olan yerlerde icra eder oldular. Bu düğünlere de muayyen ve elit bir grup davet edilerek oburluğu teşvik eden açık büfe usûlü yemekler ikram edilmekte, malayani mevzulardan sohbet edilmektedir. Hattâ kimi düğünlerde ve sünnetlerde, kat'î bir haram olan içki, sanki o zamana has bir serbestlik varmış gibi derin bir gafletle tüketilmektedir. Nice dindar bilinen, namaz kılan, hacca giden ana-babalar, evlâtlarının içkili ve gayr-i İslâmî davranışlarla dolu merasimlerine göz yumarak inançlarıyla tezada düşmektedirler.

Yine hayatın en manidar noktalarından biri olan **cenaze** merasimleri bile yozlaştırılarak mevta üzerinden dolayı bir güç ve itibar gösterisine dönüştürülmektedir. Yüksek mevki sahiplerinin cenazeye iştirakiyle iftihar edilmektedir. Bazı cenaze yakınlarının, cenazeye iştirak eden veya taziyede bulunan meşhur kimselerin isimlerini beyan ederek gazetelere teşekkür ilanları vermeleri de, taziyenin ruhaniyetini zedeleyen bir başka husustur. Ayrıca mevtanın ruhu için sadakalar verilip fakir-fukaranın hayır duaları alınarak Cenâb-ı Hakk'ın rahmeti talep edileceği yerde, Hristiyanlıktan gelme bir âdet olan çelenklerle gayr-i Müslimlere benzer manzaralar sergilenmektedir. Hâlbuki cenazelere Allah rızası için gidilir, mevtaya dua edilir, selâmeti için sadakalar dağıtılır, din kardeşine karşı bir vefa borcu ödenir. Nitekim Peygamber Efendimiz -sallâllâhu aleyhi ve sellem- da ashâbına zaman zaman; “Bugün bir cenaze teşyiinde bulundunuz mu?” diye sorarak onları din kardeşlerinin dert ortağı ve teselli kaynağı olmaya teşvik ederdi. Fakat bugün bazıları, cenazelere, sırf mevta yakınlarına ayıp olmasın, onlar nezdindeki itibarları zedelenmesin düşüncesiyle iştirak etmektedirler. Bu sebeple gariplerin ve fukaranın cenazelerine değil, makam-mevkî sahibi, varlıklı, şöhretli kimselerin cenazelerine daha çok alâka gösterilmektedir.

Ne hazindir ki, dünyevîleşme ve maddecilik salgınının kol gezdiği günümüzde, her şeyi materyalist bir zihniyetle değerlendirmeye alışmış olan bazı çevrelerde, insanın şeref ve kıymeti;



para-pul ve makam-mevkî ile ölçülür hâldedir. Düşünler, sünnetler, cenazeler de âdeta bunun test edildiği yerler durumundadır. Hâlbuki insanın izzet ve şerefine ölçüsü; her hâlükârda İslâm şahsiyet ve karakterini muhafaza etmesidir, yâni imanidir, takvasıdır, güzel ahlâkıdır.

Lüks yaşam düşkünlüğü, düşün, sünnet ve sâir kutlama ve eğlencelerde sergilenen nefsanî ve şehvânî manzaralar, yapılan israflar; civardaki hastaları, bebekleri, mahzun, gamlı ve yorgun gönülleri düşünmeden, kul hakkı çiğnediğini aklının ucundan bile geçirmeden patlatılan silâhlar, havai fişekler, maytaplar, rahatsız edici müzik çöğlkları vs...

Bütün bunlar, dünyevîleşme ve yabancı kültür istilasının toplumumuzdaki menfi tesirlerinden birkaçıdır. Bizim dinî ve millî örfümüz içinde böyle aşırılıklara yer yoktur. Nitekim ince ruhlu ecdadımız, toplum hayatında da İslâmî nezâkete dikkat ederlerdi. Hastası olan evin penceresine kırmızı bir çiçek konulur, oradan geçen satıcılar rahatsızlık vermemek için sessizce geçer, çocuklar da oyunlarını diğer mahallelerde oynarlardı...

Mü'minlerin bir şîârı da; hayra anahtar, şerre kilit olmaktır. Yâni Allah yolunda, hakkın ve hayrın yücelmesi için çalışmak kadar, şeytani ve nefsanî çirkinliklere dur demek, şerre ve bâtıla mâni olmak da imanın bir gereğidir. Meselâ Allah'ın yasaklarının açıkça çiğnendiği bir yere davet edilen bir mü'min, davet eden kim olursa olsun, Allah için buğzun gerektirdiği tavrı göstermelidir. Âyet-i kerîmedeki ikaz çok açık ve nettir: **“O (mü'minler) ki, boş ve yararsız şeylerden yüz çevirirler.”** (Mü'minûn, 3)

Yâni mü'minlerin, boş ve yararsız şeylerden bile yüz çevirmeleri emrolunmuşken üstelik bir de Allah'ı gazaplandıracak mahiyetteki davetlere iştirak etmeleri asla düşünülemez. Böyle bir durumla karşılaşan bir mü'min, münasip bir lisanla ikaz vazifesini yerine getirmelidir. Eğer ikaz edilen kimse:

“–Yahu bu çağda artık böyle şeylere takılmamak lâzım, siz de aşın bunları...” gibi amiyane ve beylik lâflarla Allah'ın emir-



lerini hafife alırsa -ki bu tip sözlerin ucu küfre kadar gider- artık onun davetine katılmayıp Allah için bir reaksiyon göstermek icab eder. Zîra mü'minler, yaşadıkları her zaman ve mekânda Allah'ın şâhitleridirler. Nitekim âyet-i kerîmede buyrulur:

“İşte böylece sizin insanlığa şâhitler olmanız, Resul'ün de size şâhit olması için sizi mutedil bir millet kıldık...” (Bakara, 143)

Yine meselâ girilen bir ticari müessesede, kötülüklerin anası olan içkinin satılmakta olduğu görülürse, oradan alışveriş yapmadan çıkılmalıdır. Oranın sahibi, içki sattığı için en azından bazı müşterilerini kaybettiğini de anlamalıdır. Bu iman reaksiyonunu bütün menfiliklere karşı tatbik etmek icab eder.

Zîra yanlışa duyulan nefreti izhar etmek, o yanlışı işleyenlerin ruhlarında, kurtuluş ve ıslahları yönünde müspet bir iz bırakır. Bu müspet tesirler arttıkça, o kişinin de hatasını anlayıp hakka ve hayra yönelmesi umulur. Fakat Allah'ın yasaklarının çiğnenmesine karşı lakayt kalınırsa, üstelik bir de hoşgörülürse, artık bunlara meyletmek, gâfil ve günahkâr kimselere tatlı bir mûsikî nağmesi gibi, hoş, tabîî ve normal gelir. Günaha yöneliş artar. Günahın ezikliğini hissetmek bir yana, insanı günahıyla öğünecek kadar şaşkınlıştırır.

Üç kuruşluk dünya menfaatleri için günlerce protesto gösterileri, açlık grevleri yapılırken, dinî ve manevî hususlarda Allah için tavır ve reaksiyon gösterememek, ancak gayret-i diniye eksikliğinin bir tezahürüdür.

İnsanlar Allah'a tevekkül etmek yerine insanlara dayanmak gafletinde bulunuyorlar. Hâlbuki Allah'ın izni olmadan bir yaprağın bile kıpırdamayacağını unutuyorlar.

Adam deniz yolculuğuna çıktı ve ihtiyacını gördü. Sonra borcunu, vâdesi içinde ödemek maksadıyla geri dönmek üzere bir gemi aradı, fakat bulamadı. Bunun üzerine bir odun parçası alıp içini oydu. Borçlu olduğu kimseye hitâben yazdığı mektupla birlikte bin dinarı o oyuğa yerleştirdi. Sonra oyuğun ağzını



kapatıp düzledi ve denize getirip (gönlündeki engin îmânı ve Cenâb-ı Hakk'a olan tevekkül, teslîmiyet ve itimâdını serdercesine):

«-Ey Allahım! Biliyorsun ki, ben falandan bin dinar borç almıştım.

Benden kefil isteyince, “Kefil olarak Allah yeter!” demiştim. O da kefil olarak Sen'den râzı olmuştu.

Yine benden şâhit istediğinde, “Şâhit olarak Allah yeter!” demiştim. O da şâhit olarak Sen'den râzı olmuştu. Ben ise şimdi malını ona göndermek üzere bir gemi bulmak için gayret ettim, fakat bulamadım. Şimdi onu Sana emânet ediyorum!» dedi ve odun parçasını denize attı. Odun (deniz üzerinde yüzecek gözden) kayboldu.

Sonra oradan ayrılıp memleketine gidecek bir gemi aramaya devam etti.

Diğer taraftan borç veren kimse de parasını getirecek bir gemi gelir ümidiyle (sahilde ufuklara) bakmaya başladı. Bu arada, içinde parası bulunan odun parçasını buldu. Onu âilesine odun yapmak üzere aldı. Odunu testere ile bölünce, içinde para ve mektup olduğunu gördü.

Bir müddet sonra borç alan kimse geldi. Bin dinar getirdi ve:

«-Malını getirmek için durmadan gemi aradım, ancak bundan önce gelen bir gemi bulamadım.» dedi.

Alacaklı:«-Sen bana bir şeyler göndermiş miydin?» diye sordu.

Borçlu: «-Ben sana, bindiğim gemiden önce bir gemi bulamadığımı söylüyorum.» dedi.

Alacaklı: «-Allah Teâlâ Hazretleri, odun parçası içerisinde gönderdiğin parayı bize ulaştırdı ve senin yerine borcunu ödedi. Şimdi bu getirdiğin bin dinarı geri al ve selâmetle git!» dedi.” (Buhârî, Kefâlet, 1, Büyü 10)



İşte temiz ve sağlam itikâda sahip bir gönlün, Allah’a olan tevekkül, teslimiyet ve itimâdı neticesinde, Cenâb-ı Hakk’ın kuluna yardım edeceğini ve onu aslâ yüz üstü bırakmayacağını gösteren ibretli bir hâdise...

Unutmamak lâzımdır ki, Kur’ân ve Sünnet istikâmetinde yaşayıp Allah’a tevekkül ve teslimiyet göstermek; kalbin huzur, saâdet ve selâmetinin en büyük vesilesidir.

Cenâb-ı Hak da, kulunun kendisinden başkasına dayanıp güvenmesinden aslâ hoşlanmaz. Nitekim âyet-i kerîmelerde şöyle buyrulmaktadır: “**...Mü’minler ancak Allah’a tevekkül etsinler!**” (İbrahim, 11)

“...Allah’a tevekkül edene, Allah kâfîdir!..” (et-Talâk, 3)

Şimdi bir düşünelim; Acaba bizler, karşılaştığımız herhangi bir hususta fânîlere ne kadar sığınıyor, güveniyor ve onlardan yardım istiyoruz? Onların yegâne yaratıcısı ve sahibi olan, fâil-i mutlak Cenâb-ı Hakk’a ne ölçüde sığınıyor, güveniyor ve ilticâ ediyoruz? Aklımıza evvelâ, fânî sığınak, dayanak ve barınaklar mı geliyor, yoksa Bâkî olan Rabbimiz mi? İşte bu husus, îmânımızın seviyesini de ortaya koyan bir miyar hükmündedir.

İman ve irfan penceresinden bakıldığında hiç şüphesiz, her hususta güvenilecek yegâne mercî; ölümsüz, ebedî ve Kâdir-i Mutlak olan Cenâb-ı Hak’tır. Aksi takdirde Hakk’a tevekkül, teslimiyet ve itimâdın bir mânâsı kalmaz.

Cenâb-ı Hak bu hakîkati şöyle ifâde buyurur: “**Aslâ ölmeyecek, hakikî hayat sahibi ve dâimâ diri olan Allah’a tevekkül et ve O’nu hamd ile tesbîh et!**” (Furkân, 58)

Tevekkülün aslı, kulun karşılaştığı -hayır ve şer- bütün hâdiselerin Allah’tan olduğunu, O’ndan başkasının yaratma gücü olmadığını bilmesi ve muhtaç olduğu her hususta üzerine düşeni yapıp neticesini Allah’a havâle etmesidir. Tevekkülün bu kadarı farzdır ve îmânın bir gereğidir. Zira Allah Teâlâ: “**...Eğer mü’minler iseniz ancak Allah’a tevekkül edin.**” (Mâide, 23) buyurmaktadır.



Fakat bu Allah’a güvenme ve dayanma keyfiyeti -bir takım cahillerin anladıkları gibi- her teşebbüsten elini çekmek, tedbirlere ve sebeplere aldırmamak suretiyle değil, bilâkis onlara müracaattan sonra Allah’ın kudret tecellisine dayanmakla olur.

Nitekim çalışıp gayret etmeden işi tembelliğe vardiyan, sonra da; “Biz tevekkül ehliyiz.” diyen kimseleri **Hazret-i Ömer** -radiyallâhu anh-; “Siz Allah’a değil, başkalarının malına güvenen yiycilersiniz. Hakîkî mütevekkil; **toprağa tohumu attıktan sonra Allah’a güvenen insandır.**” diye azarlamıştır.

Son olarak şunu da ifâde etmek lâzımdır ki, fâil-i mutlak’ın Allah olduğunu bilmek kaydıyla mecbur kalındığında fânîlerden yardım istemekte bir beis yoktur. Yine şifânın Allah’tan olduğunu bilmek şartıyla doktora gitmenin, Allah’ın lûtfettiği şifânın vesîlelerine sarılmak mâhiyetinde olduğu ve tevekküle mânî olmadığı unutulmamalıdır.

Çünkü Allah Teâlâ, ilâhî irâdesiyle hükmüne ve kudretine bağlı olarak cihan idaresi için bir takım sebepler yaratmış ve bunları kanunlaştırmıştır. Meselâ; çalışmayı kazanmaya, gıdayı hayata, tedâviyi sıhhate, evlenmeyi neslin devamına, ateşi yakmaya, yağmuru nebatlara sebep kılmıştır.⁵⁹



59. www.osmannuritopbas.com/muhabbet-ve-bugzda-samimiyet



RAHATLATAN - GÜVEN ARTTIRAN VE ZAMAN KAZANDIRAN HAREKETLER

İnsanlar sıkıldıklarında veya güvenlerini kaybettiklerinde birtakım alışkanlıkları ve tikleri tezahür eder. Bu davranış tipleri, *rahatlama* ve *güven arttırıcı* hareketler olarak adlandırılır.

Görüşmelerde zorda kalmış, tedirginlik yaşayan ve sıkılmış bir insanın bir anda alışkanlıkları veya tikleri tezahür etmeye başlar. Meselâ tırnaklarını yemeye, parmakların kütletmeye, dudaklarını ısırmağa başlar. Gözünü kırpma tiki olan insanın birden tiki başlar. Bütün bunlar, sıkıntıdan ya da tedirginlikten olabileceği gibi, esas itibarıyla güven eksikliği duyan, yalanının ortaya çıkmasından endişe duyan insanlarda baş gösterir.



İnsanlar kendilerini baskı altında hissettiklerinde alışkanlıkları veya tikleri tezahür eder. Bu ve benzeri hareketleri gördüğünüzde muhatabinızı rahatlatın. Yoksa görüşmeyi başarılı bir şekilde yürütemezsiniz.

Öte yandan insanlar, heyecanlarını, sıkılmışlığını, tedirginliğini veya endişelerini gizlemek için farklı davranışlarda da bulunabiliyorlar.

Meselâ, güç ya da destek almak isteyen kişiler, kalem, peçete gibi materyalleri ağızlarına götürürler, bu eşyalarla oynarlar veya ellerinde tutarlar. Bazen de konuştukları mikrofonu sürekli tutar veya düzeltirler. Burada bütün bu kişilerin ortak tavrı, bu materyallerden güç almalarıdır.

Bunların dışında, sıkılmış, gergin ve kendini baskı altında hissedenden bir kişi, görüşme sırasında birden sigara yakma teşebbüsünde bulunur veya sigarasının külü gelmeden sürekli küllerini boşaltmak için kül tablasına vurur.

Bu davranış içinde olan kişiler, güvenlerini kaybetmek üzere dirler. Bu bakımdan bu kişilerin kendilerini güvende hissetmeye ve rahatlamaya ihtiyaçları vardır. Aksi takdirde görüşmeden sağlıklı bir sonuç elde edemezsiniz.

Ancak bu ve benzer davranışlar, (farkında olmadan) **zaman kazanmak ve düşünceleri toparlamak** için de yapılmaktadır. Yanlış yorum getirmemek için bu iki durumu birbirine karıştırmamak gerekir.

Zaman kazanma, karar verme ve değerlendirme davranışı, genelde çene okşama olarak tezahür etse de, gözlük sapı ve kalem gibi materyalleri ağza götürmek, gözlüklerin takılıp çıkarılması, zaten temiz olan gözlük camlarının temizlenmesi gibi davranışlar da zaman kazanma, karar verme ve değerlendirme davranışları olarak yapılabilir.

Ancak, kişi karar aşamasındayken gözlük sapı, kalem gibi materyali ağzına götürürse, şüpheleri olduğunun, emin olmadığının işaretini de verir.



Kendini baskı altında hisseden kişi ile şüpheleri olan bir kişinin ağzına kalem götürmesi arasında davranış olarak farklılıklar tezahür eder. Şüpheleri olan kişinin başı öne düşmez bakışları karşıya veya muhatabına doğru olur. Hâlbuki sıkılmış ve tedirgin olan in-



sanın başı veya bakışları aşağıya düşer. Tıpkı doğruyu söylemeyen, gerçekleri saklayan kişilerin muhatabına bakamaması gibi! Çünkü bu kişiler tedirgindir, bilinçaltılarında fark edilme endişesi yaşarlar! Dolayısıyla, durumu iyi anlamadan yorum getirmeyin; iletişim kazasına uğramayın!



DOĞRU SÖYLEMEME VE GERÇEĞİ SAKLAMA DAVRANIŞLARI

Doğruyu söylemiyorken ya da gerçeği saklarken eller, gözler, ağız ve kulaklar açık bir şekilde kullanılır.

Bu bölümde öğrendiklerinizle hüküm verirken hata payınızın olabileceğini daima hatırlınızda tutun. Bir anlam yükleyebilmeniz için, hareketi gerçekleştirdiği anda yakalamanız gerekir. Çünkü hareketler gerçekleştiği anda anlamlıdır.

Şunu her zaman düşünmeliyiz; insanlar söyleyemedikleri ya da söylemek istemedikleri şeylerden dolayı da bu davranışları sergiliyor olabilirler ki, biz buna yalan demiyoruz!



DOĞRU SÖYLEMEME VE GERÇEĞİ SAKLAMA DAVRANIŞLARI

Bu bölümde öğrendiklerinizle hüküm verirken hata payınızın olabileceğini daima hatırlınızda bulundurun! Bir anlam yükleyebilmek ve hataya düşmemek için hareketi gerçekleştirdiği anda yakalamanız gerekir. Çünkü hareketler gerçekleştiği anda anlam kazanır. Bu durumun en hayatiyet kısmı, *doğruyu söylemeyen* ya da *gerçeği saklayan* kişinin tespitinde ortaya çıkar. Zira tespiti en zor bu konudur. Hata yapma olasılığı en çok bu konuda ortaya çıkar.

Doğruyu söylemiyorken ya da gerçeği saklarken, *eller, gözler, ağız* bariz bir şekilde kullanılır. Bir insan gerçeği sakladığı ya da doğruyu söylemediği zaman şunlardan birini veya birkaçını sergiler;

- ✓ *Elini boynuna veya yakasına götürür,*
- ✓ *Boğazını temizleme hareketi olarak öksürür,*
- ✓ *Elini arkasına götürür veya elini cebine sokar,*
- ✓ *Gözünü ovuşturur veya gözlerini kaçar,*
- ✓ *Başını öne eğer,*
- ✓ *Burnuna hızla dokunur,*
- ✓ *Eliyle hızla ağızını kapatacak hareketlerde bulunur.*

İnsanları yalana veya gerçeği saklamaya iten sebepler farklı farklı olabiliyor. Meselâ, iş hayatında yemin ederken, ürünün defosunu saklarken, ürünü abartırken, başka firmaların ürünlerini kötülerken vb.



gibi durumlarda yalan davranışları sergilediklerini görürsünüz. Özellikle yemin eden insan, yalanının ortaya çıkacağı düşüncesiyle yemini sırasında hareketleri ile kendini ele verir. Aslında yalan yere yemin eden insanın yaydığı enerji bile fark edilmesi için yeterli bir ipucudur.

Bazen de insanlar, söylediklerinden emin değillerse benzer davranışlarda bulunabiliyorlar. Bu bakımdan, bu durumdaki kişilerin yalan mı söylüyor yoksa söylediklerinden emin mi değiller, bunu ayırt edebilmek için daha sonraki davranışlarını takip etmeniz gerekiyor.

Şunu her zaman düşünmeliyiz; insanlar söyleyemedikleri ya da söylemek istemedikleri şeylerden dolayı da bu davranışları sergiliyor olabilirler ki, biz buna yalan demiyoruz.

Şimdi bu davranış biçimlerini inceleyelim:

1. AĞZIN ÖRTÜLMESİ VE BURUNA DOKUNMA



Kişi yalan söylediğinde veya gerçekleri gizlediğinde, belli belirsiz hızla burnuna dokunur. Burnuna hızla dokunan insanlar bunu, genellikle parmakları ile burnun altını hafifçe birkaç kere sürterek veya belli belirsiz burunlarının ucuna hızla dokunarak gerçekleştirirler.

Bu davranışları burnunu gerçekten kaşıyan kişilerle karıştırmak gerekir. İnsanlar burun kaşımalarını bariz kaşıma hareketiyle gerçekleştirirler ki, bunu ayırt etmek güç değildir.



İyi bir fırsat yakaladığını düşünen kişiler de burun deliklerinin üzerine hızla dokunurlar. Bu iki davranışı iyi ayırt etmeniz gerekir.

Doğruyu konuşmayan insanların eli, sarf edilen sözleri yakalamak istercesine hızla belli belirsiz ağza gider. Bu davranış içinde olan erkekler hızla bıyığına da dokunurlar. Elin ağzı kapatması bazen *tüm elle*, bazen de *parmaklarla* olabilir. Bu davranışlar o kadar hızlı olur ki tecrübe kazanmadıkça bunları fark etmek güçtür. Bu bakımdan emin olmadan yorum yapmaktan şiddetle kaçının.

2. AVUÇLARIN SAKLANMASI VE PARMAKLARLA OYNANMASI

Doğruyu söylemeyen ya da gerçekleri saklayan insanlar, ellerini farkında olmadan saklama ihtiyacı hissederler. Bunu, konuşurken bir anda elini cebine sokarak,



bazen ellerini arkasında bağlayarak, bazen de kollarını kavuşturarak yaparlar. Bu davranışların hepsinde asıl maksat, bilinçaltında elleri saklamaktır.

Bunların dışında bir şeyler saklayan veya doğruyu konuşmayan kişilerin ellerini ovuşturduğunu veya parmakları ile oynadığını görebilirsiniz. Ancak bu hareketler farklı manalara da geldiği için yorum yapmakta acele etmeyin!

3. HAFİF ÖKSÜREREK BOĞAZI TEMİZLEME

Doğruyu konuşmayan veya gerçeği saklayan kişiler, birden refleksle boğazını temizlemek ihtiyacı hissederek hafifçe öksürürler. Bu sahte bir öksürüktür. Gerçekinden hemen ayırt



edilir. Çoğunlukla muhatabına bakmadan veya gözler kaçırılarak gerçekleşir. Bu hareket, muhatabı konuşurken dinleyen kişi tarafından yapılırsa, bu da karşı tarafın doğruyu konuşmadığını ya da bir şeyler sakladığını düşündüğünü gösterir.

Ancak, bazen konuşmaya başlamadan önce boğazını temizleme ihtiyacı hissedenler olur. Bunları ayrı tutmak gerekir. Zira bu kişiler heyecanlarından ve üzerlerindeki baskı hislerinden dolayı yapıyor olabilirler. Meselâ, çocuklar ebeveynlerinden, astlar üstlerinden bir şey istemeden önce boğazını temizleme ihtiyacı hissederler ve hafifçe öksürürler.

4. GÖZÜ OVUŞTURMA



Doğruyu konuşmayan veya bir şeyler saklayan kişi, oluşan şüpheli ortamı görmek istemediği için gözünü ovuşturacak, kirpiklerini kaşıyacak veya gözaltına sürme çekme hareketinde bulunacaktır.

Dinleyen kişi bu hareketleri yaptığında ise, ya söylenenler inandırıcı gelmemiştir ya da kendisi ile ilgili sakladığı bir durum vardır yahut görmek istemediği bir durumla karşı karşıya demektir.

5. BAŞIN ÖNE DÜŞMESİ VE BAKIŞLARI KAÇIRMAK



Suçluluk duygusu içinde olan veya bir şeyler saklayan kişiler, muhataplarının yüzlerine bakmaktan kaçındıkları için başları öne düşer. Muhataplarına bakamazlar veya bakarak konuşamazlar. Başlarını kaldırmaları oldukça güçtür. Bakışları da sürekli kaçacaktır. Çünkü bilinçaltında fark edilme endişesi yaşarlar.

6. BOYNU OVUŞTURMA VEYA ELİN BOYNA GİTMESİ

Bir şeyler saklayan insan boynunu ovuşturabilir veya elini boynuna götürülebilir. Doğruyu konuşmayan veya bir şeyler gizleyen kişiler bu hareketi, ya başını öne eğerek ya da gözlerini kaçırarak yaparlar. Aksi takdirde bir şeyler sakladığı manasını çıkarılmamalıdır!



Zîra boynu ovuşturmak daha ziyade sıkılmışlığın ve yorgunluğun bir ifadesidir. Bu kişiler bu hareketi yaparlarken gözlerini muhataplarından kaçırmazlar. Ama her gözünü kaçıranı veya başını eğeni de yalan söylemekle itham etmeyin. Zanna düşmeyin. Eli boyna götürmek aynı zamanda şüphe ve tedirginliği de ifade eder.



7. YAKA ÇEKİŞTİRME VE KRAVATI DÜZELTME

Anlaşılmama korkusu yaşayan kişi, boynunu kaşıma veya gömlek yakasını sıvazlama hareketinde bulunur. Fakat insanlar, şüphe veya tereddüt içinde olduklarında, kızgın, sinirli ve heyecan halinde iken veya istenmeyen bir durumla karşı karşıya kaldıklarında da gömleğinin yakasını çekiştirirler. Hataya düşmemek için daha sonra gelen davranışları gözlemlemek gerekir.





Doğruyu söylemeyen kişiler, zaten düzgün olan kravatını düzeltirler veya kravatı ile oynarlar. Ancak, bu hareket güven artırıcı davranış olarak da yapıldığı için emin olmadan yorum yapmayın.

8. SESİN ÇATALLAŞMASI

Doğruyu söylemeyen ya da bir bilgiyi saklayan kişilerde sesin çatallaşması görülebilir. Ancak, duygu ve düşüncelerinin açığa çıkma endişesi yaşayan kişilerde de sesin çatallaşması görülebilir. Stres, heyecan gibi hallerde duyguların açığa çıkma endişesi sesin çatallaşmasına sebebiyet verir. Bu bakımdan iletişim kazalarına yol açmamak için durumu iyice anlamadan erken hüküm vermeyin!

9. HAYALİ TOZ SİLKELEMEK

Dinleyen kişi veya konuşmacı muhatabının görüş ve davranışlarından hoşlanmadığında veya onaylamadığında, fikir birlikteliği içinde olduğunu söylerken ya da sıkılmadığını ifade ederken eğer kendi görüşünü de açıklayamıyorsa, hayali olarak üzerindeki tozlarını silkeler veya üzerindeki iplik gibi hayali şeyleri toplamaya başlar. Bu kişinin söylenenlerden ya da duyduklarından hoşlanmadığı açıktır. Ama bunları dile getiremiyor. Sıkılan insanların da benzeri davranışlarda bulunabileceklerini göz önünde bulundurun.

Netice itibarıyla **yalan**, insanlar arasında bir nifaktır. Kalbî bir hastalıktır. Kimse kandırılmayı sevmez ve istemez. Ama yalan söylemekten de geri durmaz. Bu anlamda insanoğlu dürüst değildir. Hattı zatında *inandım* deyip, inandığımızın gereğini yerine getirmediğimizde bizler, Rabbimizin karşısında en büyük *yalancı* duruma düşmüş olmuyor muyuz?



“Kötü huylar ve nefsanî zaaflar, kişiyi iman zaafına kadar sürükler, bunların en tehlikelisi ise “yalan” illetidir. Bir hadis-i şerifte şöyle buyrulur:

“Sıdk (doğruluk), insanı iyiliğe, iyilik de Cennet’e götürür. Kişi, doğru söylemeye devam ettikçe, sonunda Sıddıklardan olur. Yalan, kişiyi fücra (günah ve ahlâksızlığa), fücür da Cehenneme götürür. Kişi yalan söylemeye devam ettikçe, sonunda Allah indinde yalancılardan yazılır.”

Sadâkat, müslüman şahsiyetinin ayrılmaz bir vasfıdır. Müşrikler dahi **Rasûlullah** -sallâllâhu aleyhi ve sellem- **Efendimiz**’e peygamberliğinden önce, ismiyle hitap etmek yerine “**el-Emîn**” ve “**es-Sâdık**” sıfatlarıyla hitap ederlerdi. Zîra güvenilir ve doğru olmak, O’nun aslî tabiatı idi.

Bir mü’min -beşer olmak hasebiyle- hata ve kusurlardan bütünüyle uzak duramasa da, dünyevî plânda kendi aleyhine olduğunu bilse bile, mutlaka yalandan uzak durmalı, doğruluk ve dürüstlüğü hiçbir zaman elden bırakmamalıdır.

Nitekim **Rasûlullah** -sallâllâhu aleyhi ve sellem- **Efendimiz**, sakalarında dahi hakikat dışı bir ifade kullanmamışlardır.

Şunu asla unutmamalıyız ki, ahdinden dönmek, sözünde durmamak, aldatmak, kandırmak gibi çirkin vasıflar, kişinin sadece ahlâkını ifsâd etmekle kalmaz, imanını da temelinden sarsar.

Nitekim bir hadis-i şerifte: “Emaneti (güvenilirliği) olmaya- nın, imanı da yoktur.” buyrulmuştur. Yalan günahının, manevi hayat üzerindeki ağır tahribatına işaret sadedinde **Hazret-i Âişe** -radiyallâhu anhâ- **vâlidemiz** de şöyle buyurmıştır:

“Rasûlullah -sallâllâhu aleyhi ve sellem- Efendimiz’e, yalandan daha kötü ve çirkin gelen bir huy yoktu. Ashâbından birinin herhangi bir hususta azıcık yalan söylediğini duysa, onun tevbe ettiğini öğreninceye kadar, kendisini o sahabeden uzak tutar, onunla görüşmek istemezdi.”



Allah’a iman edenlerin ortak adı olan “**mü’min**” kelimesinin bir mânâsı da, çevresine itimat ve emniyet telkin eden, güvenilir ve dürüst kimse demektir. Bu bakımdan mü’minler olarak, peygamberlik vazifesinden önce dahi “**el-emîn**” ve “**es-sâdık**” sıfatlarıyla tanınan bir Peygamber’in ümmeti olduğumuzu unutmamalı, O’nun ahlâkını, gücümüz nispetinde örnek almaya çalışmalıyız. Zîra Peygamber Efendimiz -sallâllâhu aleyhi ve sellem-; “Kişi sevdiğiyle beraberdir.” buyurmuştur. Bu beraberlik ise, yalnız zahirî beraberlik değil, hâl, amel ve ahlâk beraberliğidir. Bu sebeple nebevî ahlâkın bugünkü temsilcileri mevkiinde bulunduğumuzu hatırimızdan çıkarmayıp daima İslâm ahlâkına yakışır bir şahsiyet ve karakter sergilemeliyiz. Bunun için de, kendimiz doğruluk ve dürüstlük prensiplerinden taviz vermeyip dostlarımızı da böyle kimselerden seçmeye titizlik göstermeliyiz.”⁶⁰

Yalan, insanı hem Allah huzurunda, hem de insanlar nazarında hep **mahcup** eder. Çünkü Cenâb-ı Hak hiçbir gerçeğin üstünün kapalı kalmasına müsaade etmiyor.

“Aynı evi paylaşan dört üniversite öğrencisi, bütün geceyi sabahki final sınavına çalışarak geçirmişlerdi. Sabaha karşı dördünün de takati kesilmiş, uykuları artık dayanılmayacak kadar çok bastırmıştı.

İçlerinden biri:

“Bir-iki saat uyuyalım, sonra kalkar okula gideriz” dedi.

Saati kurdular ve yataklarına girip uyudular. Ancak o kadar uykusuz ve o kadar yorgundular ki, kurdukları saat çaldığı halde, hiçbirisi onun sesini duymadı.

Büyük bir panikle uyandıklarında, sınav saatinin bitmek üzere olduğunu gördüler. Dördü de sınavı kaçırmıştı. Ertesi gün, profesörün yanına gidip kendilerine bir hak daha tanınmasını istediler.

60. www.osmannuritopbas.com/cafer-i-sadik-rahmetullahi-aleyh-2



“Hocam sınava çok iyi hazırlanmıştık ama bindiğimiz otobüsün lastiği patladı. Geç kalmamız o yüzden... Lütfen bize bir hak daha verin! Lütfen!”

Profesör, bu lastik patlama hikâyesini hiç inandırıcı bulmamıştı ama bu çocuklar onun en sevdiği öğrencileri arasındaydı.

“Eh hadi bakalım” dedi. “Size özel bir imtihan yapacağım.”

Çocuklar bu işe çok sevindi. Dört öğrencisini özel bir sınıfa alan, profesör onlara sadece beş soru sordu. İlk dört soru 10’ar puanlıktı ve hepsinin rahatlıkla yapabileceği türdendi. Beşinci soru ise 60 puanlık bir soruydu ve bu sınavı geçmek için 50 puan almaları gerekiyordu. Yani bu son soruya doğru düzgün bir cevap veremedikleri takdirde, finali geçmeleri mümkün değildi. Profesörün sorduğu dördüncü soru şuydu:

«Hangi lastik patladı?»⁶¹



61. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları



SABIRSIZLIK VE CAN SIKINTISI HALİ

Bir kişi parmakları ile bir yere tıkırdatıp ritim tutuyorsa, ayağını beşik gibi sallıyorsa veya topuğunu yukarı kaldırıp ayak titretiyorsa sabırsızlık halini gösteriyor demektir. Bu kişi sıkılmıştır ya da ortamı terk etmek istiyor demektir.

Sabır, insanoğlunun bu dünyadaki en büyük imtihanlarından biridir. Ne yazık ki insanoğlu sabırsızlığını her vesileyle gösterir. Bazen sabırsızlığıyla sadece kendisine değil başkalarının zarar görmesini de sebep olur. Hâlbuki başarının önündeki en büyük engel sabır sınavıdır. Cenâb-ı Hak ancak sabredenlerin kazana-çağını bildirmektedir. Başarı kimseye bir sabah uyandığında gel-memiştir.

“Bir gün bir adam Hz. Peygamber’e gelip: “Ben alışveriş-te sürekli aldanıyorum. Bir şey satan yahut da alan kişi sanki kandırmak için beni buluyor ve âdeta sihir yaparak yolumu ke-siyorlar” dedi.

Bunun üzerine, Rasûlullah (s.a.v.): *“Madem aldanmaktan kor-kuyorsun, alacağın şeyi üç gün mühletle al, acele etme! Çünkü sabır Allah’tan, acele ise şeytandandır.”* buyurdu.

Hz. Mevlânâ sabırla ilgili şunu söyler: *“Köpek bile önüne atı-lanı önce koklar, sonra yer. Hayvanlar burunlarıyla kokladığı gibi, insanlar akıllarıyla koklarlar.”*

Hz. Ali sabırla ilgili; *“İki şey akli ve tedbiri bozar; biri acele etmek, diğeri de olmayacak şeyi istemek”* buyurur.



“Her hususta sabır zaruridir. Cenâb-ı Hak; sabredenleri müjdele!” buyuruyor.”⁶² (Bakara, 155)

“Sabır; insanın iradesi dışında tecelli eden hadiseler karşısında onu besleyen, ayakta tutan manevi bir enerjidir.”⁶³



62. www.osmannuritopbas.com/ticaret-ahlaki

63. Abdullah Sert, Sohbetlerinden



RENKLER

*İnsanlar karaktere hayrandır.
Şahsiyetin peşinden giderler.
Kullandığımız eşyalarımız, giyimimiz
ve renkler, muhatabımıza vereceğimiz
mesajlar açısından ve statü göstergesi
olarak önemli bir konu olduğu gibi,
doğrudan ruh halimizle de
ilgili bir konudur.*

*Renklerin dili vardır ve insanlar
üzerindeki etkisi oldukça kuvvetlidir.*



RENKLER

RENKLERİN ETKİSİ

İlk intibain ve beden dilimizin insanlar üzerinde ve iletişimde azımsanmayacak etkisi olduğu muhakkaktır. Ancak bu kısım, işin makyajı hükmündedir. İnsanlar her ne kadar önce zahire bakarlarsa da zamanla sizi tanıdıkça, kabukla değil özle ilgilenmeye başlarlar. Merkezde, insanın şahsiyet dili ile gönül dünyası gelir! **Çünkü insanlar karaktere hayrandır. Şahsiyetin peşinden giderler.**

Fakat konumuz **beden dili** olunca renklerin önemini anlatmadan konuyu tamamlamış olmayacağız. Renklerin insanlar üzerindeki etkisini görmezden gelemeyiz. Renklerin dili vardır ve insanlar üzerindeki etkisi oldukça kuvvetlidir. Kullandığımız eşyalarımız, giyimimiz ve renkler, muhababımıza vereceğimiz mesajlar açısından ve statü göstergesi olarak önemli bir konudur.

Kullandığınız renkler ve giydiğiniz kıyafetler, doğrudan ruh halinizle ilgilidir ve renkler sizi yansıtır. Giydiğiniz kıyafet ve renklerin insanlar üzerinde doğrudan etkisi vardır ve sizin hakkınızda ilk intiba olarak önemli etkileri mevcuttur. Hangi rengi ne zaman kullanmanız veya kullanmamanız gerektiği,-ilk intiba olarak- etkinizi arttıran ya da azaltan bir husustur.

Renklerin, kıyafetlerin ve beden dilinin insanları ne kadar çok etkilediğini çevrenizi gözlemlediğinizde anlayabilirsiniz. Meselâ bazı televizyon kanalları radyodan da yayın yapıyorlar. Herhangi



bir programı (tartışma programı olabilir), radyodan dinleyenlerle televizyondan seyredenler arasında etkilenme bakımından çok farklılıklar olur. Çünkü televizyon gibi görsel iletişim araçlarında görsellik ön plana çıkar. Kişilerin giydiği kıyafetler ve beden dilleri insanların bilinçaltlarına gönderilen küçük mesajlar niteliğindedir ve ilk etapta bu insanların ne söylediklerinden ziyade nasıl bir davranış içinde oldukları etkili olur. Bu insanlar söylediklerini beden dilleri ile desteklerler. Buna mukabil aynı kişileri radyodan dinleyenler, görüntüden etkilenme durumları olmadığı için konuşmacıların sadece söylediklerine odaklanacaklardır. Yani kabukla değil, meyvenin içi ile meşgul olacaklardır.

Evet, giyimimiz ve renkler, ilk bakışta dinamik gözükmemize de, siliik gözükmemize de sebep olabilir. Zîra bazı renkler vardır, intibânızı bir anda eksiye düşürür. Bazı renkler vardır, karşı tarafa güven verir, rahatlatır. Bazı renkler vardır, söylediklerinizin karşı tarafa daha kolay ulaşmasına vesile olur. Çünkü üzerinizdeki renkler muhatabınızda sevecen, doğruyu söyleyen ve işinin ehli intibânı uyandırmıştır.

Bir belgeselde renk ve kıyafetlerin insanların üzerinde nasıl bir etkisi olduğu hakkında bir deney yapılır: Bir mağazanın vitrine önce sıradan giyinmiş daha sonra gayet şık giyinmiş bir insan çıkarılır. İkisi de aynı insandır. Değişen sadece kıyafetleri ve kişinin bakımıdır.

Yoldan geçenlere vitrindeki adamın işi ve geliri üzerinde tahmin yürütmeleri istenir. Bir de hanımlara bu kişi ile evlenip evlenmeyecekleri sorulur. İyi giyimli insan hem mesleki hem gelir hem de evlilik teklifi olarak açık ara fark atar.

Sonuç itibarıyla, renkleri ve üzerimizdeki kıyafetlerimizi bir **yardımcı kuvvet**, bir **tamamlayıcı faktör** olarak düşünmek gerekir. Renk ve giyim tarzının etkisi yadsınamasa da, tek başına yeterli değildir. Zîra bu etki, bir müddet sonra yerini kişinin şahsiyet diline ve beyninin içindekilere terk edecektir. **Çünkü insanlar şahsiyete, karaktere ve insanların ilmine, başarısına hayrandır.**



Şimdi, renklerin gizemli dünyasına çok kısa göz atalım.

SIYAH:

Siyah, giyeni **resmî** ve **ciddi** bir havaya büründürür. **Otoriter** bir hava verir. **Saygınlık** verir; siyah giyenin daha fazla saygınlık ve itibar gördüğü tespit edilmiş. Siyah giyinmiş bir kişi **güçlü**, **dinamik** ve **kendisine güveni var** intibai uyandırır. Siyah, giyene **başarılı** imajı verir; işinizi iyi yaptığınızı intibai uyandırır.

GRI:

Diplomatik ve resmî bir renk olduğu için kişiyi **otoriter**, **resmî** ve **ciddi** gösterir. Bu yüzden bazı kişilerde iletişim açısından kolayca yaklaşılamayacak intibai uyandırır. Ancak gri renk bazı kişilerde de **uzlaştırmacı** ve **denge kurucu** kişi intibai uyandırır.

LACİVERT:

Lacivert, resmî bir renktir ama kişiyi siyah giyen kadar ciddi veya otoriter göstermez. Siyaha kıyasla daha az otoriter göstereceği için insanların iletişim açısından size yaklaşımı daha kolay olur. Lacivertin siyaha kıyasla çekim gücü çok daha fazladır. Lacivert, insanların size olan yaklaşma cesaretini arttırır. Giyeni **samimi**, **içten** ve **daha sıcak** gösterir. Anlaşmalarda etkili ve başarılı bir renktir; rahatlıkla **diyalog** içinde olunabileceği hissi uyandırır. Giyene, **güçlü** ve **başarılı** imajı kazandırır.

MAVİ:

Mavi, gökyüzü rengi olduğu için karşı tarafa **rahatlık**, **huzur** ve **güven** hissi uyandırır. Karşı tarafta **güvenilir** hissi uyanır. Mavi, giyenin **samimi** ve **içten** gösterir; insanları kolay kendine çeker. Mavinin olumlu bir enerjisi vardır; mavi giyen kişi, karşı tarafa **rahatlık enerjisi** yayar. **Kazandıracak**, **aldatmayacak** intibai uyandırır. Karşı tarafın size yaklaşması kolay olur; itici göstermez. Mavi giyen kişi ile daha rahat uyum içinde olunacağı intibai uyanır. İşinizde **iyi** ve **başarılı** olduğunuz imajı oluşur. Sizi **dinamik** gösterir. Özgürlüğü çağırır.



KAHVERENGİ:

Kahverengi, insanlara **güven** veren bir renktir. Size **rahatlıkla danışılabileceği** ve **sıcakkanlı** olduğunuz hissi uyandırır. Söyledikleriniz daha makul karşılanır. Söyledikleriniz daha çabuk **onaylanır**, çünkü **güven verirsiniz**. İnanırcılığı kuvvetlidir. Aldatmayacağınız intibayı uyandırır. Toprağın rengi olduğu için bereketi ve doğallığı çağırıştırır. Giyen doğal gözükür. Hareketleriniz içten gelir, karşı tarafta yapmacıklık hissi uyanmaz. Kahverengi giyen kişi ile dostluk daha kolay kurulur. Resmiyetten uzak bir renktir. Giyeni çok ciddi göstermediği için dost canlısı hissi uyandırır. İş hayatında, iş yapılabilir imajı ve hissi uyandırır. Karşı tarafa sözleriniz etkili olur ve güven duydurur. Söylediklerinizin doğru olduğu, kandırmadığınızı imajı ve hissi uyanır.

BEJ:

Bej rengi, sizi **sevecen** göstermesinin yanında, **silik** gözükmenize ve bilgilerinize **şüphe** ile yaklaşılmasına sebep olabilir. Dikkate alınmayacağınız için, bilgilerinizi ilk etapta rahat lanse edemezsiniz.

İş hayatında pek kullanılmamalıdır. **Kolay alt edilebilir** hissi uyandırır. İşinde (bilgi ve tecrübe olarak) karşı tarafa pek **güven vermeyecek** bir renktir. Buna mukabil muhatapta, **zarar gelmez** intibai uyandıran bir renktir.

BEYAZ:

Beyaz, **saflığın** ve **temizliğin** rengi olduğu için karşı tarafta **temiz** ve **titiz** olduğunuz intibayı uyandırır. Beyaz, asaleti ve masumiyeti temsil eder. Giyen kişiyi **asil** gösterir. Karşı tarafı **rahatlatır** ve **güven** duyulmanızı sağlar. Giyeni itici göstermez. İyi insan intibai uyandırır. Beyaz giyen kişi, karşı tarafa **dinlendirici** bir enerji verir. Beyaz, masumiyetin ve barışın rengi olduğu için, giyeni **barışçıl**, **uzlaşmacı** ve **teslimiyetçi** gösterir. Karşı tarafta **kandırmayacak** intibai uyandırır. Sizi **dinamik** ve **enerjik** gösterir. İş hayatında işini iyi yapan, temiz ve titiz olduğunuz intibayı verir.



YEŞİL:

Yeşil, doğanın rengidir. Karşı tarafa **rahatlık**, **huzur** ve **sıcaklık** verir. Giyen kişiye güven duyulacağı hissi uyandırır. Giyeni itici göstermez. Size kolay ulaşılabilecek intibai verir. Size yaklaşımlar daha fazla olur. Giyeni **geçimli**, **arkadaş canlısı** ve **barışçıl** gösterir. **Güven** hissi verirsiniz. Giyeni daha **genç** ve **enerjik** gösterir.

KIRMIZI:

Giyeni **heyecanlı**, **hareketli**, **canlı** ve **mutlu** gösterir. Kişiyi daha **dinamik**, **genç**, daha **tutkulu**, **azimli** ve **kararlı** gösterir. Kırmızı, ateşin rengi olduğu için, yerine göre kişiyi **öfkeli** ve **saldırgan** gösterebilir. Karşı tarafta saldırgan bir kişilik hissi uyandırabilir.

SARI:

Dikkat çekici bir renktir. Giyeni fark ettirir. **Dinamik** ve **enerjik** gösterir. **Hızlı** ve **atik** olduğunuz intibai uyandırır. Giyeni statükocu değil, **bilgili**, **yenilikçi** ve **değişimi seven** olarak gösterir. Karşı tarafta **cesaretli** ve **kendine güveniyor** intibai uyandırır. İletişim açısından etkili bir renktir. Kişiyi **iyimser** imajı verdirir. Sizi **mutlu**, **sevinçli**, **neşeli** ve **coşkulu** gösterir. Dolayısıyla, karşı tarafa moral enerjisi verir. Güneşin rengi olduğu için **verimliliği** çağrıştırır.

TURUNCU:

Turuncu; **genç**, **dinamik**, **güçlü** ve **dayanaklı** gösterir. **Sizi neşeli**, **heyecanlı** ve **sıcakkanlı** gösterir. Muhatabınızı rahatlatır. Sizinle kolay iletişim kurulabileceği intibai uyanır. Turuncunun çekim gücü vardır.

MOR:

Yoğun kullanıldığında morun **hüznü**, **korkuyu**, **üzüntüyü** ve **depresyonu** çağrıştıran etkileri vardır. Giyen kişiyi entelektüel gösterir.



LİLA:

Lila tonları rahatlatıcıdır. Hayal gücünü arttırarak **şevk** ve **ilham** verir. **Konsantrasyonu** arttırır. Çekim gücü vardır. Giyeni neşeli, canlı gösterir.

PEMBE:

Giyeni, **saf** ve **çocuksu**; **enerjik**, **neşeli** ve **mutlu** gösterir. Karşı tarafta, **rahat**, **sakin ve güvenilir** olduğunuz intibayı uyandırır. Karşı tarafta olumlu duyguların oluşmasını sağlar. **Romantik** gözükmenizi sağlar. Pembenin çekim gücü kuvvetlidir; giyeni çekici gösterir.



SON SÖZ

Hiç kimse kitaba girdiği gibi çıkmaz. Neyi okuduğumuz kadar niçin okuduğumuz da bir o kadar önemlidir. Muhterem Abdullah Sert Hoca Efendi, *yazılan bir eserin istikbale gönderilmiş bir mektup olduğunu*; Dr. Âdem Ergül, *bir eserden kimin, nerede ve ne zaman istifade edeceğinin belli olmayacağını* ifade ederler. Mühim olan, çağlar boyu akacak, insanlara hizmet edecek ve en önemlisi, Allah'ın rıza göstereceği eserler bırakabilmektir.

Bu kitapta öğrendiklerinizi **hayra da, şerre de** kullanmak sizin elinizde. Çevreniz sizinle beraberken eğer beden dili bildiğinizi hiç unutmuyorlar, hep hatırlarına geliyorsa, onlara bilginizi hatırlatacak sürekli söz ve davranışlarda bulunuyorsunuz demektir. Bu durum ya **profesyonel** olmadığınızı ya da bu ilmi henüz **hazmedemediğinizi** gösterir. Beden dili bildiğinizden haberdar olabilirler ama sizinle beraber olduklarında bunu hiçbir zaman hatırlamamalıdır. Sağlıklı ilişkiler için doğrusu budur!

Beden diline, kalpleri kırmak ve karşınızdaki insanları baskı altına almak için değil, ilişkileri daha etkin hale getirmek için talip olduğunuzu düşünüyoruz. **Her şey niyetlere göre şekillenir ve nihayetinde niyetlere göre sonuç alınır.**

Kitapta öğrendiklerinizi hemen hayatınıza geçirmeyi beklemeyin. Zamanla farkındalığınız artacak ve bildikleriniz otomatik olarak davranışlarınıza yansıyacaktır. Kitabı bir defa okumak yetmeyecektir. Gördüğünüz davranışlar karşısında sık sık kitaba başvurup hatırlamaya çalışın. Zamanla bütün bilgiler yerli yerine oturacaktır.

Beden dili, karşınızdaki kişinin bilinçaltına gönderdiğimiz mesajlardır. Çünkü insanlar söylediklerimizden ziyade, daha çok davranışlarımızdan etkilenirler. Doğru kullanıldığında beden dili, güzel ve doğru ilişkiler için etkili bir yardımcıdır.



“Sözsüz iletişim doğru kullanılmadığında şeytanın vesveseleri olarak ortaya çıkar. İnsanlar arası ilişkileri bozmak için en çok kullandığı açık alan, çoğu zaman sözlü iletişim ve beden dilidir. İşte bu sebeptendir ki Rabbimiz “Kullarıma söyle: «Hep en güzel sözleri söylesinler, çünkü şeytan aralarını bozmaya çalışır.» diye rek şeytanın girebileceği noktalara işaret eder.

Bir başka âyet-i kerîmede de **“Arkadan çekiştiren, gözü ile kaşı ile eğlenen her bir kimsenin vay haline!”** (Hümeze, 1) buyrularak beden dili ile de ilişkilerin bozulacağına dikkat çekilir.

...Aile hayatında, eşler arasında ülfet ve muhabbet çoğu zaman söz ve beden dilindeki zaatlardan kaynaklanır. Aile hayatı, bedenlerin değil gönüllerin kaynaşması ile huzur cennetine dönüşür. Yaralayıcı sözler, bedeni değil, gönlü kanatır.

Özellikle muhatabı küçük gören bir eda ile söylenilen söz ya da kaş göz işaretleri müspet duyguları zehirler ve kalpleri soğutur.

Dostlar, arkadaşlar ve ortaklar arası da çoğu zaman iletişim kazaları ile bozulur. Burada şeytanın girdiği söz penceresi, çoğu zaman **sû-i zanna** dayalı **gıybet, dedikodu** ve **yanlış anlamalardır**. Söz üslubundaki nezaket ve saygının kaybolması da şeytanın gönüllerde vesvese üretmesinin tohumu olur. Şeytanı aradan çıkarmanın en güzel yollarından birisi, arkadaş ve dostların yanlış anlamalara fırsat vermeme adına gıyâben değil, yüz yüze görüşmeyi tercih etmeleridir. Özellikle ilişkilerin bozulmaya yüz tuttuğu durumlarda telefonla iletişim bile vesvese üretecektir.

Sözün muhtevası kadar söyleniş şekli, zamanı ve mekânı da son derece önemlidir. Neyi nasıl söylemek gerektiği kadar, muhatap tarafından onun nasıl anlaşılabilceği de hesap edilmelidir. Bazen bir sözü söylemek, bir hakikati hatırlatmak için en uygun zaman ve mekânı gözetmek adına, bir hafta hatta bir ay beklemek gerekir. İnsanların sadece idrak, akıl ve bilgi ile hareket edebileceklerini düşünmek eksik bir düşüncedir. İnsan, belki çoğu zaman duyguları ile hareket eden bir varlıktır. Öyleyse insan ilişkilerinde kafa kadar ve hatta ondan daha da fazla kalbe bakarak bir hareket tarzı geliştirebilmelidir.



...Şeytan, gönüllere yönelik fısıltılarında, çoğu zaman insanın ebediyet tutkusundan, mal mülk hırsından, şehvetinden, baş olma sevdasından, bencilliğinden, ziynet/süs ve lüks düşkünlüğünden, haramlara ilgisinden istifade eder.

Ondan korunmanın en emin yolu, Allah'a sığınmaktır. Hususiyle insanlar arası ilişkilerde, şeytanın gireceği menfezleri fark edebilmek, aceleyle değil teenni ile hareket etmesini başarabilmek gerekir. Parçalayıcı şeytana karşı bir bütün olarak güçlü durabilmek, ancak safları sıklaştırmakla mümkündür.”⁶⁴

Bir fayda sağlayabildiğimizde ancak bilgimizin ve ilmimizin bir anlamı var, bize bir faydası var. Kendimize, “Bu yaptığım işte Allah'ın rızası ne kadar var,” diye sorabildiğimizde, artık gelişigüzel hareket etme bencilliğimiz de ortadan kalkıyor. Öncelikli vazifesinin **kulluk** olduğunu bilen bir kimse, kendi nefsi için hareket etmeyeceğini de bilir.

Bir Hak dostu, “Kul ne kadar Allah'a bağlanırsa, dünya kendisine o kadar hizmetçi olur.” demiş. Bu dünyada başıboş olmadığımızı bilmek, sorumluluk bilincimizi daha fazla arttıracaktır.

“Bir insan şöyle düşünmelidir: Şu âlemde bir Rabbim var, bir de kul olarak ben varım. Bu bilinçte kulluğumuzu yerine getirmeye çalışalım.”⁶⁵

Göreceksiniz, Rabbimiz tarafından her an gözetlendiğimiz farkında olarak ve hayatımızın merkezine kulluğumuzu koyarak yaşama bilinci, bizleri daha sorumlu kullar haline getirecektir. Zîra insan iki şeyi unuttuğunda kötülüklerle ve haramlarla yüz yüze kalıyor; **Allah'ı** ve **ölümü** unuttuğunda. Kapitalist dünya bizlere âhiretsiz bir hayat telkini yapıyor. Bir insanın gündeminde âhiret yoksa onun gündeminde kendi çıkarları vardır.

Beden dilini öğrendikten sonra, (yeterince hazmedilememesinden dolayı) muhataplarımıza karşı *tenkit*, *kınama* ve *eleştirinin* dozu maalesef artabiliyor. Hâlbuki *tenkit* ve *eleştiri*, ilişkileri olumsuz etkileyen bir davranış türüdür.

64. Âdem Ergül, Şahsiyet Dili ve Geliştiren Liderlik, Erkam Yayınları

65. Sadık Dana, Altınoluk Dergisi, Sayı 94.



Herhalde öncelikle doğru olan; başkalarının kusurlarından önce kendi eksiklerimizle meşgul olmaktır. Kendi kusurlarımızın farkında olduğumuzda kendimiz ve başkaları için daha fazla şeyler yapma imkânı bulacağız. Zîra insanlar kendi kusurlarını görmedikleri için kolayca eleştirebiliyor veya tenkit edebiliyorlar. Hatta kinayabiliyorlar.

Bir gün bir deve öteki deveye, “*Sırtında bir kambur var!*” diye gülmüş. Gülen devenin sırtında ise iki hörgüç varmış. Hiçbir deve sırtındaki hörgücü görmez.⁶⁶

İnsanlar da böyledir. Aslında herkesin bir kamburu vardır. Ama kimse kendi kamburunu görmez. Kendini bilen insan kimsenin kusurunu yüzüne vurmaz, kusurlarıyla alay etmez.

Başkalarını değiştirmeye çalışmadan önce kendimizi değiştirmeye ve geliştirmeye çalışmak gerekir. Zîra sözlerimizden ziyade, hâl ve davranışlarımızla örnek olabiliriz. Yaşanmayan nasihatlerin etkisiz kalacağı muhakkak.

Yani klasik tabirle; biz değiştüğümüzde, dünyanın da değiştiğini göreceğiz:

“Genç adam dünyayı değiştirmek istemiş. Sonra dünyayı değiştirmenin çok zor olduğunu anlamış ve ülkesinin halkını değiştirmeye çalışmış. Ülkesinin halkını da değiştiremeyeceğini fark edince, kendi şehrini hedeflemiş. Ama artık yaşlı bir adammış ve şehrinin insanlarını da değiştiremiyormuş. O zaman, “Belki ailemi değiştirebilirim, diye düşünmüş. Şimdi ise değiştirebileceği tek şeyin kendisi olduğunu görmüş.

*Şunu anlamış; eğer yıllar önce kendisini değiştirmeye çalışsaymış, ailesinin değişmesini sağlayabilirmiş. Ailesinin değişmesi mahallesinin ve şehrinin değişmesine vesile olabilirmiş. Kim bilir, bu da ülkesinin ve belki de dünyanın da bir derece değişmesini sonuç verebilirmiş.”*⁶⁷

Yapabileceğiniz bir iş için asla geç olduğunu düşünmeyin. Eleştiriler ve tenkitler sizi yolunuzdan alıkoymamalı. Dünyanın hiçbir yerinde bir eleştirmenin heykeli dikilmemiştir ama hatalarından ders alıp tecrübe kazanarak büyüyenler hep hatırlarda kalmışlardır.

66. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları.

67. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları.



Hayatımızda hep eleştirenler olacak ama onlara *doğrusunu* yap dediğinizde bunu pek yerine getiremeyeceklerdir. Çünkü dünyanın en kolay işi eleştirmek, tenkit etmek ve kınamaktır.

“Meşhur bir ressam, bir gün talebesine bir resim yapmasını ve o resmi şehrin en kalabalık yerine asmasını söyler. Aynı zamanda resmin yanına bir fırçayla boya kutusu bırakırlar ve bir not düşerler: “Resimde eksik-hatalı bulduğunuz yerleri işaretleyin.

Kısa bir zaman sonra talebesi bir de bakar ki, resmin her tarafı işaretlenmiş. Tabi, morali bozulur ve hocasına: “Hocam bu ne haldir!” diye üzüntüsünü belirtir.

Bu sefer ressam bir resim daha yapmasını ve yine aynı yere asmasını söyler. Yine resmin yanına bir fırça ve boya bırakırlar, yanına bir de not: “Resimde hatalı gördüğünüz yerleri düzeltin.”

Bir süre sonra resmi alan talebe yine şaşkındır. Resmin üzerinde hiçbir düzenleme yapılmamıştır. Hattâ işaret bile yoktur. Ressam talebesine durumu izah eder:

“İlk resimde insanların teşhis koyma ve akıl verme konusundaki merakını, ikinci resimde ise insanların icraat konusunda ne kadar kayıtsız kaldıklarını gördük.”

Gene, birisi Picasso’ya resminden hiçbir şey anlamadığını söylediğinde, Picasso bu kişiye Çince bilip bilmediğini sormuş. Muhatabı, “Hayır” deyince Picasso; “Dünyada Çinceyi bir buçuk insan konuşuyor.” demiş.⁶⁸

İnsanların bizleri anlamasını beklemek yerine, yaptığımız işin iyisini ortaya koymak için çaba göstermeliyiz. İşimizde azimli ve istekli olmalıyız. **“Çünkü bir kişide istek ve azim ne kadar çoksa, istidadı o kadar fazla demektir. Bu, kişinin istidadının kalitesini gösterir.”**⁶⁹

İnsan başarılı olmak istiyorsa önce **istemeli**, sonra **azmetmeli**, **gayret etmeli** ve **sabretmelidir**. Fakat bahanelerin arkasına asla saklanmamalıdır. **Çünkü bahanelerin olduğu yerde başarı yoktur.**

68. Selim Gündüzalp - İsmail Örgen, Zafer Yayınları.

69. Sadık Dana, Altınoluk Dergisi.



Bize düşen, kimseyi eleştirmeden ve kınamadan kendi işimizi yapmak olmalıdır. Tıpkı Sadi’ni Gülistan adlı eserinde anlattığı gibi:

“Bir gece ibadet etmek niyetiyle, babamla birlikte geç vak- te kadar oturmuştum. Bir ara pencereden dışarıya baktığımda, komşu evlerin karanlık olduğunu görerek: “Baba” dedim. “Ne olurdu şu evdekiler de kalkıp iki rekât namaz kılsalardı. Ölü gibi yatıyorlar.”

Babam: “Canım oğul,” diye cevap verdi. “Halkı çekıştireceği- ne, keşke sen de uyusaydın!”

Einstein şöyle diyor: “Biz değerli bir insan olmaya çalışacağız. Ancak o zaman başarılı insan olmamızın bir değeri var. Başarılı bir insan, hayattan verdiğiinden fazlasını alır; değerli bir insan ise hayata aldığından fazlasını verir.”

Bizler öncelikle bildiklerimizle, halimizle, sözlerimizle ve bilhassa amellerimizle Rabbimizin katında değerli bir kul olabilmeye çalışaca- ğız. **Çünkü esas hayat âhiret hayatıdır.**

“Cevher, çirkefe de düşse yine cevherdir. Toz göklere de çık- sa, yine değersiz bir tozdur.”⁷⁰

“Bir mekânın şerefi, orada oturan kimseyle kaimdir. Dolayı- sıyla insanın kadr u kıymeti; oturduğu muhite, bindiği arabaya, giydiği elbisenin markasına bağlı değildir. Bunlarla itibar arayan- lar, aynadaki yalana aldananlardır.

Ruhsuz bir maddeyle, kuru bir şekil ve geometriyle kendileri- ne olan alakayı artırmaya çalışanlar, ancak aşağılık duygusunu bastırma insiyakıyla yaşayan sefih kimselerdir. Hâlbuki kişinin kendine ait zati bir fazileti yoksa hiçbir dünya metaı, ona bir izzet ve şeref satın alamaz. Bunun zıddına, faziletli bir insan da, bütün dünya nimetlerinden mahrum kalsa, bu durum onun Hak katındaki kadr u kıymetine zerre kadar halel getiremez.

Bu bakımdan gerçek müminler, madenler içinde altın gibi- dirler. Altın, çamura da düşse safiyetini kaybetmez. Gerçek mü- minler de dünyanın iptilalarına duçar olsalar bile, halis altın

70. Şeyh Sadi Hazretleri, www.osmannuritopbas.com/seyh-sadi-rahmetullahi-aleyh-5



veya pırlanta gibi özünü ve değerini koruyabilen yüksek şahsiyetlerdir.

...Müminin hayatında zenginlik, fakirlik, hastalık, sıhhat, sevinç, keder gibi pek çok med-cezirler olabilir. Bütün bunlar, ilahi imtihan tecellileridir. Kul ne zaman Allah'ın takdirine gönül hoşluğuyla boyun eğerek rıza halinde karar kılsa, Cenâb-ı Hak da o kulundan razı olur.

Bunun için kalplerdeki imanın sarsılmaz bir dağ gibi sapa-sağlam olması icap eder. Sami Efendi Hazretleri'nin buyurduğu gibi: "İstikamet sahibi, dağ gibi müstakim olmalıdır. Çünkü dağın dört alameti vardır:

Sıcaktan erimez, soğuktan donmaz, rüzgârdan devrilmez ve sel alıp götürmez."⁷¹

Netice itibarıyla beden diline, kalpleri kırmak ve karşınızdaki insanları baskı altına almak için değil, ilişkileri daha etkin hale getirmek için talip olduğunuzu düşünüyoruz. Bu kitapta öğrendiklerinizi hayra da, şerre de kullanmak sizin elinizde.

Her şey niyetlere göre şekillenir ve nihayetinde niyetlere göre sonuç alınır. Beden dilini yaşadığınız ilişkileri daha iyiye götürmek için kullandığınızda olumlu geri bildirimler alacaksınız.

Duruşunuzla, sözlerinizden daha etkili olacağınızı, daha güven telkin edeceğinizi; hazmedilmiş ve yapmacılıktan uzak hareketlerinizle etkinizi arttırabileceğinizi artık biliyorsunuz.

Rabbimden dileğim odur ki, okuyucularımız bu eserimizden istifade etsinler ve elde ettikleri bilgileri hayırlarda kullanma imkânı bulsunlar.

Fayda vermeyen ilimden, ürpermeyen kalpten, doymayan nefisten ve kabul olmayan duadan Allah'a sığınırız.

Başarılar dilerim

Hamza Uğurlu
İzmir / 2017

71. www.osmannuritopbas.com/seyh-sadi-rahmetullahi-aleyh-5



BU KİTAPTAN NELER ÖĞRENDİK

- ✓ Beden dili sözsüz iletişimdir. Söyleyemediklerimizi tamamlar niteliktedir. Zira bizler sussak da, beden dilimiz konuşmaya devam eder.
- ✓ Beden dili, bilinçaltına gönderilen küçük mesajlardır. İnsanlar söylediklerinizden daha çok, beden dilinizden etkilenirler.
- ✓ Hareketleri yorumlarken, bölgelerin örf ve ananelerini, kültürünü hatta dinî inanışlarını dikkate almadan yorum yapmak hataya sebebiyet verir.
- ✓ Muhatabınızla konuştuğunuz sırada koruduğunuz mesafe, o konuşmanın geleceğini de belirleyecek önemli bir unsurdur. Herkesin sahiplendiği, sınırları çizilmemiş, ama var olan özel mekânları ve alanları vardır. *Makam odaları* ve bilhassa *makam masaları* bunlardan biridir.
- ✓ Muhataplar tarafından sınırları görünür şekilde çizilmemiş ama var olan herkesin sahip olduğu *görünmeyen alan* sınırlarına dikkat edin.
- ✓ İnsanlar zaman zaman birbirine dokunarak konuşma ihtiyacı hissederekler. Bu davranış biçimi çok samimi insanlarda kabul edilebilir bir davranış olsa da yine de temkinli olmakta fayda var. Zira herkes dokunulmaktan hoşlanmayabilir.
- ✓ Bir yere misafirliğe gittiğinizde oturmadan önce muhakkak sûrette ev sahibine nereye oturmanız gerektiğini sorun veya onun hareketlerini gözlemleyin. Ama asla aklınıza göre yer seçip oturmayın.
- ✓ Başın hareketleri, insanların duygularını anlamanın ve kendi duygularımızı karşı tarafa aktarmanın en etkileyici işaretlerinden birisidir. Duygular farklılaştığında başın hareketleri de değişir.



- ✓ Konuşma sırasında gözlüklerin çıkarılıp takılması muhatabın bilinçaltına gönderilecek bir mesaj olarak kullanılabilir.
- ✓ İşe daima ilk olarak, bedenın cephesinin ve iletişim araçlarımız olan *el, kol ve bacakların* açık ya da kapalı olup olmadığının tespiti ile başlamak gerekir. Bir kişinin iletişime açık mı kapalı mı olduğunu, vücudun merkezini (vücudun önünü) açık ya da kapalı tutmasından ve vücudunun yönünden anlarız.
- ✓ Bir kişinin görüşmeyi sürdürüp sürdürmeyeceğinin ilk kanıtı vücudunun yönüdür. Zira vücudun yönü veya ayağın ucu insanın gitmek istediğı yönü gösterir.
- ✓ İnsan muhatabına yönelme eğilimi gösterdiğinde veya ona karşı açık olma eğiliminde olduğunda vücudun merkezini açık tutmaya dönük davranışlarda bulunur ve cephesini muhatabına tam döndürür.
- ✓ Rahat ve iletişime açık olan bir insanın vücudunun merkezi de açık olur. Kolları önde veya arkada bağılı değildir. Yanlarda serbest vaziyette salık olur. Bacaklar kapalı (bitişik) değil açık olur.
- ✓ Kollar yanda salık vaziyette olsa bile avuçların açık ya da kapalı olması, kişinin stresli mi yoksa rahat mı olduğunun en net göstergesidir.
- ✓ Sözsüz iletişimde en önemli vasıta ve en etkili araç eller ve elin hareketleridir. İnsanlar konuşurken ellerini bilinçsizce kullanırlar. Söze gelmeyen duygular, ellerin hareketleri ile dile gelir. Söyle-nemeyenleri eller el verir.
- ✓ İkili görüşmelerde duruş şekilleri etkili bir iletişim için oldukça önemli bir konudur. Çünkü duruş şekilleri, muhatapların birbirlerinin bilinçaltına gönderdikleri önemli uyarıcılar ve mesajlar olarak karşımıza çıkar.
- ✓ İnsanların konuşurken oluşturdukları açı, görüşmelerinin özel mi, genel mi olduğunun açık kanıtıdır. Muhatabıyla yüz yüze yapılan görüşmeler nitelikli bir görüşmedir. Diğer bütün açılar kişinin gitmek istediğı yönün bir göstergesidir.



- ✓ Bakışımızın *türü ve süresi* duygularımızı ifade eder. İnsanların muhataplarına nasıl baktığı, nereye baktığı ve bakış süresi ilişkilerde bizlere önemli ipuçları verir.
- ✓ Gözlerle dışarıda bırakmak, muhatabıyla göz teması kurmadan onu dinlemek veya onunla konuşmak, muhatabınızın söyleyeceklerini veya selâmını beklemeden onu alanınızın dışında bırakmaktır. Kişiye verilen değer olarak algılanır. Yerli yersiz yapıldığında kaba bir harekettir. Kibir hareketi olarak algılanır. Kendini üstün gören veya konuşmadan sıkılmış ya da muhatabına ilgisiz kalan bir kişinin en bariz göstergesidir. Muhataba bakmadan cevap veya selâm vermek kibir veya büyüklük hatta karşınızdakine değer vermemek gibi algılanacaktır.
- ✓ Tokalaşma, kendinizi muhatabınıza ilk sunuş anınızdır. Tokalaşma aynı zamanda, görüşme öncesi veya sonrası muhatabınızın duygularını anlama konusunda size fikir verecek önemli fırsat anlarıdır.
- ✓ İnsan kendini sıkıntılı ve rahatsız hissettiğinde veya bir olumsuzluk karşısında farkında olmadan kendini kapatır. Kendini kapatan insanın kolları ve bacakları vücudun merkezine doğru kapanır. Kollarını göğsünde kavuşturur ve/veya bacaklarını çapraz hale getirir.
- ✓ Her türlü kapanma, bir ihtiyaçtan doğar. Hangi davranış olursa olsun, insan kapanmak ihtiyacı hissettiğinde ön cephesini kapatmak için değişik davranışlarda bulunur. Bunu kimi zaman kollarını kovuşturarak, kimi zaman ellerini önde birleştirerek, kimi zaman bir eli ile diğer kolunu tutarak, kimi zaman da iki eliyle bir nesneyi vücudunun önünde tutarak yapar.
- ✓ Çaprazlanmış kollar tek başına kapanma işareti olarak gözükse de, kol içinde kalan elin pozisyonu incelenmesi gereken bir durumdur! Dolayısıyla kollarını bağlamış bir insanın ellerinin açıklığı ya da kapalı (yumruk halde) olması önemli bir ayrıntıdır.
- ✓ Kişiler, topluluk içinde o an üzerlerindeki bir nesneyi tutarak veya onunla oynayarak, heyecan, gerginlik, tedirginlik gibi duygularını farkında olmadan gizlemeye çalışırlar.



- ✓ İnsanlar kendilerini baskı altında hissettiklerinde, heyecan veya stres hallerinde, kendilerine olan güvenlerini kaybettiklerinde, farkında olmadan yakınında olan nesnelere dokunarak veya tutunarak onlardan güç alırlar.
- ✓ Bacak bacak üstüne atmak olumsuz bir tutuma veya kapanma hareketine işaret etse dahi bu davranış, bir “uyum” veya “aynalamama” davranışı da olabiliyor.
- ✓ Toplumda saygınlığı olan lider kişiler, statü sahibi olanlar aynalanırlar ya da başka bir deyimle kopyalanırlar. Aynalamanın verdiği ilk mesaj *sevgidir, muhabbettir*. Bunun dışındaki mesajlar, *aynı fikirde olma ve birbirinden hoşlanıldığını gösterme* şeklinde tezahür eder.
- ✓ Otururken ayaklar yere ya tam basar ya da basmaz. Ayak tabanı yere tam basan kişi rahattır ve huzurludur. Yere düz ve sağlam basmayan ayaklar, kendine güvensizliği ve güç kaybını ifade eder.
- ✓ Kürsü-masa gibi nesnelerin arkasından konuşmak, dinleyenler ile aranızda engel koymak demektir ki, doğru bir iletişim biçimi değildir. Hâlbuki konuşmanızı kürsü ya da masa arkasından değil, kürsünün önünden yapmalısınız.
- ✓ Doğru yorum getirmek ve hareketlerin anlamını çözmek için muhatabınıza bakarken görüş açınızı genişletmek önemli bir kuraldır. Yani muhatabınızın yaptığı tek bir hareketten yola çıkarak getirilen yorum yetersiz hatta tamamen yanlış olabilir. Bazen aynı anda yapılan birden fazla harekete bakarak sonuca varmak gerekir.
- ✓ İnsanların konuşurken veya dinlerken hangi bölgelerine dokundukları tesadüf değildir. Düşünce ve duygularımızı ifade edemediğimizde ya da kendimizi yetersiz hissettiğimiz durumlarda vücudumuzun ilgili yerlerinde ufak ve ani kaşıntılar ortaya çıkar. İnsanlar duygularını vücutlarında bir bölgeyi kaşıyarak, okşayarak ve hareketsiz kalarak ifade ederler.
- ✓ Koltuk yerleşimleri ve masada oturma düzeni, bulunduğumuz ortamda etkimizi artırma veya azaltma konusunda önemli bir



yer tutar. Koltuk yerleşimi ve oturma şekillerinin anlamını bilmek, kişiler hakkında yorum yapmak gerektiğinde bize önemli ipuçları verir.

- ✓ Statünüzü arttıran ve size güç katan bazı etkenler vardır. Bunların başında makam odanızın yerleşim planı ve odanızda kullandığınız eşyalar gelir. İyi bir oda yerleşiminin etkisi çalışanların, müşterilerin ve ziyaretçilerin rahat olmalarında ve onlarla iletişimde etkisini gösterir.
- ✓ Statü belirleyici veya statü arttırıcı bazı aksesuarlar, semboller ve davranış biçimleri vardır. Semboller ve aksesuarlar ise sizi hatırlatan unsurlar olarak belirir.
- ✓ İnsanlar sıkıldıklarında veya güvenlerini kaybettiklerinde birtakım alışkanlıkları ve tikleri tezahür eder.
- ✓ Doğruyu söylemiyorken ya da gerçeği saklarken *eller*, *gözler* ve *ağız* bariz bir şekilde kullanılır. Bir insan gerçeği sakladığı ya da doğruyu söylemediği zaman şunlardan birini veya birkaçını sergiler;
 - *Elini arkasına götürür veya elini cebine sokar,*
 - *Gözünü ovuşturur veya gözlerini kaçıır,*
 - *Başını öne eğ,*
 - *Burnuna hızla dokunur,*
 - *Eliyle hızla ağzını kapatacak hareketlerde bulunur.*
- ✓ Renklerin insanlar üzerindeki etkisini görmezden gelemeyiz. Renklerin dili vardır ve insanlar üzerindeki etkisi oldukça kuvvetlidir. Ancak renkleri ve üzerimizdeki kıyafetlerimizi bir *yardımcı kuvvet*, bir *tamamlayıcı faktör* olarak düşünmek gerekir. Renk ve giyim tarzının etkisi yadsınamasa da tek başına yeterli değildir. Zîra bu etki, bir müddet sonra yerini kişinin şahsiyet diline terk edecektir. **Çünkü insanlar şahsiyete ve karaktere hayrandır.**



KAYNAKÇA:

- Body Language, Allan Pease, Rota
- Beden Dili, Judi James, Alfa
- Beden Dili, Otto Schober, Arion
- Sinergoloji, Philippe Turchet, Sistem
- Body Language, Allan and Barbara Pease, Pease International
- How to Read Others Thoughts by Their Gestures, Allan Pease, Sheldon Press London
- The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs Body Language Cues, David B. Givens, Spokane, Center for Nonverbal Studies Press
- Body Language Basics, Moreno Valley College
- Language learning beyond words, Tammy S. Gregersen, University of Northern Iowa
- Body Language Magic, Tara West, White Dove Books
- Winning Body Language, Mark Bowden, McGraw Hill corp.
- Gestures: Your Body Speaks, Toastmasters International
- What Everybody Saying, Joe Navarro, Harpers Collins Puplichers
- Discover and Understand the Psychological Secrets Behind Reading and Benefitting From Body Language, Harvey Segler, Jacob Jerger
- Discover How to Connect, Understand and Influence People by Understanding the Power of Nonverbal Communication, Alexander Chase
- Master the Art of Reading Anyone Through Nonverbal Communication, J. Wolf
- Body Language in Business, Furnham, A., Petrova,
- www.bodylanguageproject.com
- www.bodylanguagesuccess.com
- www.businessballs.com/body-language.htm
- Şahsiyet Dili ve Geliştiren Liderlik, Âdem Ergül, Genç Dergi
- Beden Dili, Ercan Kaşıkçı, Hayat
- İmaj, Ercan Kaşıkçı, Hayat
- Dikkat Vücudunuz Konuşuyor, Ahmet Şerif İzgören, Academyplus



- Sözsüz İletişim, İzzet Necip, Bilge
- Bedenin Dili, Zuhâl-Acar Baltaş, Remzi
- İknanın Psikolojisi, Robert B. Cialdini, Sistem
- Kitleler Psikolojisi, Gustave Le Bon, Hayat
- İnsanı Tanıma Sanatı, Alfred Adler, Dergah
- İnsan İlişkilerinde En Etkili Davranışlar, Recep Şükrü Apuhan, Timaş
- Kişilik, Jerry M. Burger, Kaknüs
- İnsan Davranışı, Doğan Cüceloğlu, Remzi
- Davranışın Bilimleri, Can Baysal, Erdal Tekarslan, Avcıol Basım
- 101 İletişim Yolu, J. Condrell B. Bough, Beyaz
- İçinizdeki Lider, Dale Carnegie, Epsilon
- Dost Kazanmanın Yolları, Dale Carnegie, Timaş
- Dokuz Yüz Katlı İnsan, Mustafa Merter, Kaknüs
- İletişimsizlik Becerisi, Kadir Özer, Sistem
- Ben Değeri Tiryakiliği, Kadir Özer, Sistem
- Üç Psikolojik Soru, Kadir Özer, Sistem
- Kaygı, Kadir Özer, Sistem
- Duyguların Dili, Nevzat Tarhan, Timaş
- İnanç Psikolojisi, Nevzat Tarhan, Timaş
- Kendinizle Barışık Olmak, Nevzat Tarhan, Timaş
- Her şeyin Bir Anlamı Var, Kemal Sayar, Timaş
- İnsan Mühendisliği, Nüvit Osmay, Alfa
- Sosyal Psikoloji, David Krech, Richard Crutchfield, Ötüken
- Osman Nuri Topbaş Külliyyatı, Erkam Yay. ve Yüzakı Yay.
- Altınoluk Sohbetleri, Sadık Dana, Erkam Yayınları
- Mahmud Sami Efendi'den Hatıralar, Mustafa Eriş, Erkam Yay.
- Musa Topbaş ks, Âdem Ergül, Erkam Yayınları
- Sözler, Said-i Nursî, Yeni Asya Neşriyat
- Göklere Yolculuk Var, Âdem Ergül, Genç Dergi, Erkam Yay.
- Küçük Şey Yoktur, Kemal Ural, Şule
- İnançsızlığın Anatomisi, Kemal Ural, Şule
- Öğretmenin Not Defteri, Vehbi Vakkasoğlu, Cihan
- Hayatın İçinden, Cüneyd Süavi, Zafer Yayınları
- Öykü Serisi, Selim Gündüzalp, İsmail Örgen, Zafer Yayınları



İÇİNDEKİLER

YAZAR HAKKINDA.....	4
ÖNSÖZ	9
GİRİŞ.....	15

BÖLGESEL, KÜLTÜREL VE DİNÎ FAKTÖRLER / 21

ALAN İHLÂLİ VE ALAN HÂKİMİYETİ / 25

1. Alanlarımız (Bölgeler).....	27
a. Özel (Mahrem) Alan	29
b. Kişisel Alan (50-150 cm Arası).....	30
c. Sosyal Alanımız (150 cm - 3 mt arası).....	30
Görüşme Sırasında Dokunma Eylemi.....	31
2. Alan İhlâli Yapılan Yerler.....	32
a. Makam Masası İhlâli	32
b. Yer İhlâli.....	34
c. Görünmez Sınır İhlâli.....	35
3. Alan Hâkimiyeti ve Sahiplenme.....	37
a. Bölgeyi Sahiplenme (Bölge Hâkimiyeti)	37
b. Bir Eşyayı ve Kişiyi Sahiplenme.....	41

BAŞIN POZİSYONU / 45

1. Nötr Duruş.....	47
2. Baş Aşağıya Eğik.....	47
3. Baş Yukarı Kalkık.....	48
4. Baş Yanlara (Omuzlara) Eğik.....	49
Gözlüklerin Üzerinden Bakmak.....	50



DURUŞ BİÇİMLERİ / 53

AÇILMA/KAPANMA HAREKETLERİNİN TESPİTİ	68
1. Kolların Salık ya da Bağlı Olması.....	68
2. Avuçların Açık ya da Kapalı Olması	68
3. Ceketin Önünün İlikli ya da Açık Olması.....	71
4. Bacakların ve Ayakların Durumu	74

BİLİNÇALTINDAN GELEN DUYGULARIN ELİN HAREKETLERİNE YANSIMASI / 81

1. Avuçlar Açık (Avuç Yukarı) Pozisyonu.....	84
2. Avuçların Aşağıya Dönük Pozisyonu	85
3. Kesme İşareti	86
4. İşaret Parmağı İleride (Tehdit).....	87
5. İki Elin Birbirini Tutması	90
6. Ellerin Çatı Olması.....	91
7. Ellerin Ovuşturulması.....	92
8. Başparmak Göstermek	93
Duygularımızın Parmaklara Yansımaları	103
Bedenimize Dokunmak	105
Otururken Ağırlık Merkezinin Değiştirilmesi	110
Eller Belde Hareketi.....	110
Erkekliği ve Dişiliği Gösteren Duruş Şekli Eller Belde	111
İkili Görüşmelerde Ellerin Belde Olması	112

BAKIŞLAR / 119

A. Bakış Türleri.....	122
1. İki Kaşın Arasına Bakış	122
2. Alın Hızasına Bakış	122
3. Dudak, Boyun ve Üst Göğüs Bölgesine Doğru Bakış	123
B. Bakış Süresi.....	123
Gözleri Kaçırmak.....	125
C. Gözle Dışarıda Bırakmak.....	128
Göz Bebeklerinin Büyümesi veya Küçülmesi	133



GÖRÜŞME ESNASINDA VÜCUDUN YÖNÜ / 135

Görüşmeyi Sonlandırmak İsteyen Kişinin Bedensel Hareketleri..	139
İnsanların Konuşurken Oluşturdıkları Açılar.....	140
Dizin Bükülüp Bir Ayağın Altına Alınarak Oturulması.....	144

TOKALAŞMA / 145

Tokalaşma Sırasında Vücutun Duruşu/Yönü	148
Tokalaşma Sırasında Başın Pozisyonu ve Hareketi.....	148
Tokalaşma Sırasında Başın Kalkık veya İnık Olması.....	148
Tokalaşmada Sırasında Başın veya vücutun Hareketi	149
Tokalaşma Sırasında Bakışlar	150
Bakışların Türü.....	151
Bakışların Süresi.....	151
Tokalaşma Sırasında Korunan Mesafe	152
Tokalaşmanın Yükseklik Seviyesi	153
Tokalaşma Süresi	155
Karşılama ve Uğurluma Sırasında Tokalaşma.....	155
TOKALAŞMA ÇEŞİTLERİ.....	157
Sandviç Usûlü Tokalaşma	158
Gevşek El Tokalaşması	158
Parmak Ucu Tutarak Tokalaşma Usûlü.....	159
Parmakları Ezme Usûlü Tokalaşma	160
Kol Çekerek Tokalaşma Usûlü	161
Kol Gergin Halde Tokalaşma	161
Kol Gergin Tokalaşmanın Reveransla Birlikte Yapılması..	162
Dostluk İçeren Tokalaşma Usûlü	162
Tokalaşmada Baskın Olmak (Üstünlük Mesajı)	165
Poz Verirken veya Sahnede Tokalaşma	166
Selâmlaşmak	167

İLETİŞİMDE ENGELLER

(KAPANMA DAVRANIŞLARI) / 169

A. KOLLARLA KAPANMA DAVRANIŞI.....	172
1. Kolları Kavuşturma (Tam Kapanma).....	172
2. Ellerin Önde Birleşmesi	177



3. Ellerin Arkada Birleşmesi.....	183
4. Elin Arkada Bileği veya Diğer Kolu Tutması.....	186
5. Ellerin Kenetlenmesi	187
6. Gizli Kapanma Davranışları	191
B. BACAKLARLA KAPANMA DAVRANIŞLARI	198
1. Standart Bacak Bacak Üstüne Atma Hareketi.....	199
2. "4" Şeklinde Bacak Bacak Üstüne Atma	204
3. Ayaktayken Bacak Ya da Bilek Çaprazı	206
4. Otururken Bilek Çaprazı	208
5. Ayaklar Uzatılmış Vaziyette Bilek Çaprazı	211
OTURURKEN AYAKLARIN DURUŞU	212
1. Ayak Tabanının Yere Tam Basması.....	212
2. Ayak Tabanının Yere Tam Basmaması	213
Çaresizliğin İşareti; Çorapların Yukarıya Çekilmesi ve Bacakların Kaşınması.....	213
C. MASA / KÜRSÜ ENGELİ	214

GÖRÜŞ AÇISINI GENİŞLETMEK / 217

İLGİ İLE DİNLEMEDE BİLİNÇALTIMIZIN DAVRANIŞLARIMIZA YANSIMASI / 225

1. İşaret Parmağın Şakağa Dayandırılması	227
2. İşaret Parmağın Kulağa Dayandırılması.....	229
3. Parmakların Dudağa Dayandırılması.....	230
4. İlgili ile Dinlemede Dudak Hareketleri	233
5. İlgili ile Dinlemede Elin Ağzı Kapatması	234
6. El veya Parmakların Çeneye Götürülmesi.....	235
7. Elin veya Parmakların Yanağa Dayandırılması	238
8. Parmakların Buruna Dayandırılması.....	241

OLUMSUZLUK İÇEREN DURUMLARDA BİLİNÇALTININ HAREKETLERE YANSIMASI / 243

1. Elin Göze Götürülmesi.....	245
2. Elin Alına Götürülmesi	251



Tek Elin Başın Üstüne Konulması veya İki Elin Başın Üstünde Kenetlenmesi.....	251
3. Saçlarla Oynama	252
4. Elin Kulağa Götürülmesi	253
5. Elin Boğaz ve Boyun Bölgesine Götürülmesi	254
Sesin çatallaşması	255
6. Elin Enseye ve Başın Arkasına Götürülmesi	255
7. Elin Buruna Götürülmesi.....	256
8. Elin Yanak ve Kaşlara Götürülmesi.....	258

MASADA OTURMA DÜZENİ VE KOLTUK YERLEŞİMİ / 259

Oturma Şekilleri ve Masalar.....	261
Masada Oturma Düzeni	262
Dikdörtgen Masalar.....	262
1. Dikdörtgen Masalarda Oturma Düzeni.....	262
2. Dikdörtgen Masada Oturan Kişilerin Konumları	267
Kare Masalar.....	269
Yuvarlak Masalar.....	270
Statüsü veya Makamı Eşit Kişilerin Dikdörtgen Masadaki Yerleşim Düzenleri.....	270
Koltuk Yerleşimi ve Oturma Şekilleri.....	281
Üçgen Açık Oturuşu.....	281
Karşılıklı Oturuş	283
Aynı Yön Oturuşu	283
Profilden Oturuş	284
Zıt Yönler Oturuşu	284
STATÜ ARTTIRICILAR VE MAKAM ODANIZIN YERLEŞİMİ ..	286
Statü (Otorite) Hareketleri.....	294
KOPYALAMA VE AYNALAMA DAVRANIŞI	304
RAHATLATAN- GÜVEN ARTTIRAN VE ZAMAN KAZANDIRAN HAREKETLER.....	316



DOĞRU SÖYLEME VE GERÇEĞİ SAKLAMA DAVRANIŞLARI / 319

1. Ağzın Örtülmesi ve Buruna Dokunma	322
2. Avuçların Saklanması ve Parmaklarla Oynanması.....	323
3. Hafif Öksürerek Boğazı Temizleme	323
4. Gözü Ovuşturma	324
5. Başın Öne Düşmesi ve Bakışları Kaçırma	324
6. Boynu Ovuşturma veya Elin Boyna Gitmesi.....	325
7. Yaka Çekiştirme ve Kravatı Düzeltme	325
8. Sesin Çatallaşması.....	326
9. Hayali Toz Silkelemek.....	326
Sabırsızlık ve Can Sıkıntısı Hali.....	330

RENKLER / 333

Renklerin Etkisi	335
Siyah.....	337
Gri.....	337
Lacivert.....	337
Mavi	337
Kahverengi.....	338
Bej	338
Beyaz.....	338
Yeşil.....	339
Kırmızı	339
Sarı.....	339
Turuncu	339
Mor.....	339
Lila.....	340
Pembe	340
SON SÖZ.....	341
BU KİTAPTAN NELER ÖĞRENDİK	348
KAYNAKÇA.....	353



DAHA İYİ İLETİŞİM İÇİN BEDEN DİLİ

Beden dili, sözsüz iletişimdir. Bazen içsel bir haykırıdır, bazen de söyleyemediklerimizi tamamlar niteliktedir. **Düşünce ve duygularımızı ifade edemediğimizde, bunları beden dilimiz açığa çıkarır.** Zira bizler sussak da, beden dilimiz konuşmaya devam eder.

Beden dili, bilinçaltına gönderilen küçük mesajlardır. İnsanlar söylediklerinizden daha çok, nasıl söylediğinize ve konuşurken hangi davranışlar içinde olduğunuza dikkat ederler. Yani daha ziyade, beden dilinizden etkilenirler. Ancak beden dili, bizleri menzile götürmek için değil, yardımcı güç olarak gereklidir. Bizleri hedefe ulaştıracak olan ise özümüzdür, şahsiyet dilimizdir.

Hep hatırdta tutmak gereken diğer gerçek ise, iletişiminizi muhatabınızın duygularını anlayabildiğiniz kadar sürdürebilecek olmanızdır. Çaldığınız her kapı, ona bağlı diğer kapıların aralanmasına vesile olur. Beden dilini yaşadığınız ilişkileri daha iyiye götürmek için kullandığınızda olumlu geri bildirimler alacaksınız.

