

İLETİŞİMDE BEDEN DİLİ

Çocuğunuzla konuşur musunuz?

TV. İzlerken,

Yemek yaparken,

Yemek yerken DEĞİL;

GÖZ GÖZE İLETİŞİM

KARŞILIKLI KONUŞARAK

DİNLEYEREK

GÜNDE KAÇ DAKİKA?

DİNLEMİYİ ENGELLEYEN ANA-BABA TAVIRLARI

- * Komutan tavrı

- * Nasihatçi tavrı

- * Her şeyi bilen ana-baba tavrı

- * Savcı tavrı

- * Uzman tavrı

- * Teselli etme tavrı

DİNLEME ŞEKİLLERİ

* Kapalı Tepki

* Açık Tepki (Yansıtıcı Dinleme)

**ÇOCUĞUNUZU NE KADAR DİNLİYORSANIZ,
SEVGİNİZİ DE O KADAR ÇOK
GÖSTERMİŞ OLURSUNUZ!!!**

DİNLERKEN;

Az konuşun,

çok fazla soru sormayın.

MESAJA ULAŞMA KANALLARI

SÖZ (doğru sözcükler) % 7

SES (tonlama,telaffuz,vurgu) % 38

BEDEN DİLİ

(mimikler, vücudun duruşu,bakışlar vs) % 55

Beden dili (Sözsüz iletişim)

Beden dili ile gözle görülebilen beden belirtilerini kastediyoruz

Sözsüz iletişim

Ne söylediğimizle değil,neyi,nasıl söylediğimizle ilgilidir.
"Basit bir jest, yüzlerce kelimedenden daha çok şey ifade eder."

Temel referans noktamız vücut hareketleridir

İLETİŞİMDE İLK İZLENİM

ilk 30 saniye

- Karşı karşıya gelen iki kişi arasındaki ilk etkileşim, iletişim sürecinin önemli bir belirleyicisidir. Bu etkiyi yaratan faktörler, karşılaşılan kişinin beden dilinden kullandığı kelimelere ve kişinin taşıdığı bütün aksesuarların da içinde bulunduğu fizik ortam nesnelere kadar geniş bir dağılım gösterir
- İşte bütün bu faktörlerin bileşkesi “algılayan kişinin” değerlerinde bir yer bulur ve o çerçeve içerisinde yorumlanır. **Algılayan** kişisel özellikleri ve toplumsal normları ile kalıplaşmış olan yargılar, etkileşim verilerine bağlı olarak iletişimin ilk anında bir “karar” verir ve insan karşısındaki kişiye zihninde bir etiket yapıştırır. Bu karar olumlu veya olumsuz olabilir.

İletişimde ilk izlenim

Duruşundan hiç hoşlanmadım”,

“Bakışını sevmedim”,

“Bir görüşte kanım ısındı”

, ilk gördüğümde vuruldum”,

“Ben onu gördüğüm an işe yaramaz olduğu anlamıştım”

gibi değerlendirmeler o kişi ile gelişecek iletişimin temelini oluşturur. Yalnız bu kararlarımız her zaman böylesine açık ve bilinçli olmayabilir. Kişi bunlara bilinç düzeyine çıkartsa da, çıkartmasa da, ilk algılarımızın oluşturduğu yargının, iletişim biçiminizde ve o kişiye atfettiğimiz değerlerde önemli bir rol oynadığı bilinir.

Sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

Bakışlar: Bakışlar daha çok kişilerle aramızda olan mesafeyle belirlenir.

Kişilik özellikleri de bakışlarda etkilidir.

Örneğin içe kapanık kişiler daha az göz teması kurar.

Suçlu erkekler aşağı, kadınlar yukarı doğru gözlerini kaçıırırlar.

Genellikle yalan söyleyen öğrencilerin burun deliklerinin genişlediğine şahit olunmuştur.

sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

Yüz ifadeleri ve Mimikler:

Yüz ifadesi kişiye özgüdür ve iletişim tarzımızı belirler. Kaşları kaldırmak, yüzün kızarması, ağzın aşağıya doğru eğilmesi ve bunlar gibi bir çok hareket, iletişimde olduğumuz kişi veya kişilerde belli bir etki ve izlenim uyandırır. Gülümseme belki de en dikkate değer yüz ifadesidir ancak kolaylıkla taklit edilebilir. Yüz kaslarının anlatım amaçlı kullanımı mimikleri meydana getirir.

Mona Lisa'nın % 83 mutlu,% 9 nefret, %6 korku ve %2 kızgınlık duyguları taşıdığı iddia edilmektedir

Başın duruş şekline göre

kişinin iletişimdeki konumu: :yukarı doğru “üstünlük”,aşağı doğru “uysallık”,konuşan kişiye dönük olmasına göre “anlaşma” ve “anlaşmazlık, sallama “onay” ya da “reddetme” şeklinde yorumlanır

Sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

Gözler

İnsan bedeninde en dikkat çeken yüz bölgesi ise, yüzde de Gözlerdir. Gerçek iletişim göz göze gelmekle başlar. “dudakların söylemekten çekindiğini gözler haykırır” (W. Henry)

Gözlerin kısılıp, küçülmesinde şüphencilik, gözlerin gevşemesi beklenen cevabı buldum, gözler saklanıyor, bakışlar kaçırılıyorsa suçluluk veya utanma yüzleşmekten kaçınma anlamına gelir.

Gözbebekleri, kişinin duyduklarına ve gördüklerine yönelik göstergelerdir. Gözbebeğinin büyüklüğü bakan kişinin ilgi duyup duymadığını belirtir.

sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

El, kol, baş hareketleri ve jestler: Konuşma ve kendimizi ifade etme sırasında çok sayıda el, kol ve baş hareketleri kullanırız.

Zamanın geçmesini beklerken, acelemiz olduğunda, bir konuşma sırasında söylenene katılıp katılmadığımızda ve bunlar gibi daha bir çok durumda jestlerimizi kullanırız.

Bu gruba giren hemen her hareketimiz bir anlam taşır.

Örneğin yumruğu sıkmak güç göstergesi iken, kendine dokunma (ağız veya buruna dokunma, kaşıma gibi), eğer aşırıysa, endişenin bir belirtisi olabilir. Yine bu durum, o kişinin kısıtlı kelime bilgisini ya da Akdeniz ülkelerinden olduğunu gösterir.

sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

Bedenin duruşu:

Karşımızdaki kişiye göre durmayı veya oturmayı seçtiğimiz açı oldukça önemlidir. İş dünyasında da vücudun duruş şekli, birini merkeze alma, gruba dahil etme veya dışlama gibi birçok anlam taşıyabilmektedir

Duruş beden dilinin temel parçalarındandır.

Gergin olduğumuzda omuzlar kalkık, rahatladığı zaman ise düşük bir duruş sergiler.yakın bulduklarımızla onlara doğru eğilerek,yaklaşarak konuşuruz

Yürüyüş biçimi: önde yürüme,resmi tören yürüyüşü,,güç göstergesi.

Bacak bacak üstüne atma kolları bağlama: savunma kapalılık

Ayakların x (çarpı) işareti verdiğinde olumsuz tavır /gizlenen bir problem var demektir.



Birbirine yabancı kişilerin yakın oturuşu



Engelli oturuş



Şekil 31
"erkeksi"



Şekil 32
"kadınsı"



Japonca "ben", Arapça'da "benden istediğini yapacağım" demektir.



Aynı anlama gelen farklı jestler: Japonca ve Arapça "üzgünüm"







sözsüz İletişimin öğeleri bize neler anlatır ?

Giyim:

Giyim tarzımız, zevkimizin, mal varlığımızın, değerlerimizin veya sosyal grubumuzun bir aynasıdır. İş danışmanlarının çoğu, daha etkili bir izlenim için insanların iyi giyinmelerine yardım etmeye çalışır. Seçilen renkler rozetler, kol düğmeleri, marka etiketleri ve kullanılan her türlü aksesuar ve materyaller kim olduğumuzun veya kim olmak istediğimizin birer yansımasıdır.

Koku:

İnsanlar doğal kokularını gizlemek için sabun, şampuan, deodorant, parfüm ve ağız spreyleri kullanır. Ancak vücudun asıl kokusu, insanların beslenme düzeni, sağlığı ve o anda endişeli olup olmaması gibi konularda ipuçları verir. Bilim adamları kokunun iletişimdeki öneminin daha çok farkına varmaya başladılar

Jest ve mimikler

Jest ve mimikler "esas" ve "ikincil" olarak ayrılır.

- Esas jest ve mimikler, düşünce ve duygularımızı destekleyen, onları somutlaştıran hareketlerimizdir. , anlatım jestleri, sosyal jestleri ve mimik jestleridir.

a)Anlatım jestleri

- Bu jestler insanın diğer hayvanlarla ortak olan biyolojik kökenli jestleridir . Kaslarımız altı temel duygunun ifadesinde, canlılığımızın başlangıcından bu yana bedenin yaşantı ile bağlantısını kurmak ve bedeni korumak için düzenlenmiştir. Anlatım jestleri özellikle yüz ifadelerinde ortaya çıkar ve insanın varlığını korumaya dönük eylemlerinden kaynaklanır. Tehlike anında gözün kapanması
- Öte yandan gülme insanın hoşnut olduğunu, karşısında bulunanları bu mutluluğa ortak olmaya davet eden bir jest ve mimiktir. Yapılan kültürlerarası çalışmalar bu temel jestlerinin bütün kültürlerde ortak olduğunu göstermiştir.

Jest ve mimikler

Jest ve mimikler "esas" ve "ikincil" olarak ayrılır.

- b)Sosyal jestler
- Değer insanların memnun edecek jestlerin taklit edilmesi bir anlamda insanın sosyal rolünü oynamasıdır. Bir toplantıda gerçek iç dünyamızdan çok farklı bir duygu halini yansıtmamız buna örnektir. Canını sıkkan bir konuyu yemekte konuşmayıp ve yemek saatlerini iyi görünme çabasıyla geçirmeye çalışmak veya kişinin bir topluluk önünde yaptığı bir konuşmada ses tonunu, el ve kollarını anlatımını daha etkin kılmak için kullanması sosyal jest ve mimikler olarak değerlendirilir.
- C)Mimik jestler
- Bu jestler taklit ve tanımlama jestleridir. Bir objeyi veya bir hareketi mümkün olduğu kadar kusursuz olarak taklit etmek amacıyla yapılan jestlerdir

Jest ve mimikler

■ İkincil jestler

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

Jest ve mimikler

- Duygusal durumumuzu yansıtan jest ve mimikler açık ve belirgin bir şekilde dışarıya başkalarına sinyaller göndermektedir. Bu işaretlerin fark edilmesini istemiyorsak özel bir çaba harcamamız ve kendimizi kontrol etmemiz gerekir.

Sözsüz İletişimin Özellikleri:

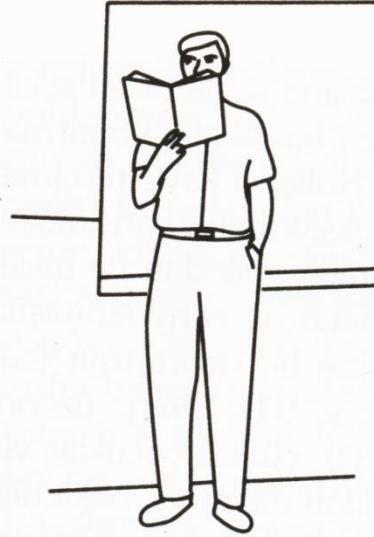
1. Duyguları etkili olarak aktarma
2. İletişim eyleminin yokluğunu olanaksız kılma
3. İnsanlar arasındaki ilişkileri tanımlama ve belirleme
4. Sözel içerik hakkında bilgi verme
5. Sözcüklerle çelişebilme
6. Sözsüz iletişim belirsizdir.

Sözsüz iletişimin işlevleri

- 1-Söylenen sözleri tekrar eder: Örneğin, “anlamadım” derken başımızı da iki yana sallarız.
- 2-Sözcüklerin yerine kullanılır: Sözel mesaj kullanmaksızın onların yerine geçen sözel olmayan mesajlar kullanmak. Örneğin, “Evet” demek yerine başımızı öne doğru hareket ettiririz.
- 3-Söylenen sözleri vurgular: Söylenenleri vurgulamak için el-kol hareketlerinden yararlanmak,.
- 4-Sözel bir mesajı pekiştirmek. Örneğin, öğretmenin öğrenciye aferin derken onun başını okşaması.
- 5-İletişimin akışını düzenler: Sözel mesajların akışını denetlemek amacı ile sözel olmayan mesajlar kullanmak. Örneğin, söz almak isteyen bir öğrenciye henüz kendi sözünün bitmediğini belirtmek için eliyle bekle işareti yapması

Okulda beden dili

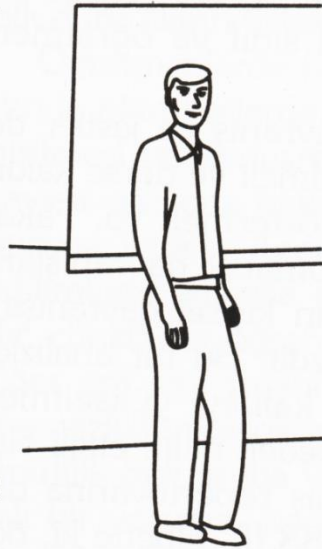
- Sınıf içi iletişimde beden dilinin önemi yüksektir
- Öğretmen öğrencilerinin beden dillerini en iyi şekilde okuyabilmeli ve de kendi beden dili hakkında yeter bilgiye sahip olmalıdır; çünkü öğrenciler öğretmenlerinin beden dilini okuma kapasitesine sahiptir.



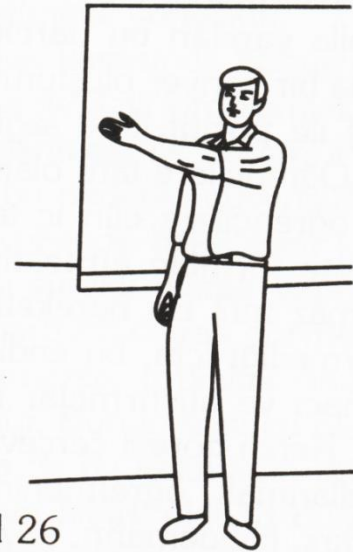
a



b



a



b

Şekil 26

“ilişki barikatları” ve “savunma durumları”

