

# Beden Dili Asla Yalan Söylemez

Bedeninizin duruş şekilleri, sesinizin kalitesi, nefes alma şekliniz ve buna benzer özellikleriniz her zaman temsil sistemlerinin işaretleridir. İlk önce bunlara dikkat edebilirsiniz ya da sözlerindeki yüklemelere ve göz hareketlerine baktıktan sonra, en son değerlendirmede bunları kullanabilirsiniz.

## ► Mo Saphiro

superbeyindergisi@gmail.com

Göz hareketleri ve beden dili size temsil sistemleriyle ilgili genel bir bakış sağlar.

Kalibrasyon tekniği ise farklı bilgileri tanımanızı ve uygulamanızı sağlar. Her insan için özgündür, biriciktir. İş hayatınızda bunu yararlı bir şekilde kullanabilirsiniz. Bir kişinin bireysel ve ayrıntılı ipuçlarını daha fazla tanıdıkça, onun davranış kalıplarını ve değişik hallerini de tanımaya başlarsınız. O insanın sadece sözlerini değil, sizde bıraktığı etkileri de değerlendirebilirsiniz.

Değerlendirmeniz gereken çok fazla ipucu vardır. Bu ipuçlarından bazıları bilinçaltından gelmektedir ve siz bu ipuçlarını değerlendirerek bir insanın bir şeyi söyleyeceğini ya da bir şeyi yapacağını önceden bilebilirsiniz.

	GÖRSEL	İŞİTSEL	DUYGUSAL/D OKUNSAK
SESİN ÖZELLİĞİ	Aceleyle konuşur ve hemen öne atılır.	Ağırca kendini ifade eder, tınılayan bir sesi vardır.	Derindir, ağırdır, aralıklarla konuşur.
BAŞIN DURUŞU	Başını dik tutar omuzları kaslıdır.	İyi dengelidir ya da bir yana eğilmiştir.	Omuzları baş çökmüş gibidir.
NEFES ALMA ŞEKLİ	Göğüsün de merkezlenir ve yüzeyseldir.	Göğüs bölgesinin tüm çevresini kullanır.	Derin ve yavaş bir şekilde karın dan nefes alır.
BEDENİN DURUŞU	Abartılıdır. Oturuşu ve ayakta duruşu dikdir. Beden duruşu yukarıya doğrudur.	Ritmik hareket eder. Kulağına ya da kulak divanına eliyle dokunur. Dudakları hareket eder.	Gevşemiş bir halde durur. Omuzları bitişik gibidir.

İnsanların nefes alışverişlerine, kaslarının gergin olup olmadığına, yüzlerinin rengine bakarak bilgi elde edebileceğinizi aklınızda tutun ve bunu deneyin.

## Dostane Bir İlişki Kurmak

Eğer insanlarla kurduğunuz İletişimler

her zaman başarılı ve çatışmasız oluyorsa, her şey yolunda demektir. Eğer her şey yolundaysa, bu sizin elde edebileceğiniz bütün bilgileri elde edip kullandığınızı gösterir. Bu bilgileri kendi temsil üslubunuzda kullanırken, kiminle iletişim kurduğunuza dikkat ederek, o insana uygun olanı seçiyorsunuz.

NLP terminolojisinde bu uygulama 'Dostane bir ilişki kurmak' ya da 'Uyum sağlamak' olarak bilinir.

Dostane bir ilişki kurmak 'güven', 'uyum' ve 'anlayış' temelleri üzerine inşa edilen ve güçlendirilen bir yapıdır. Bunun yöntemi de 'sözcüklere', 'göz hareketlerine' ve 'beden diline' dikkat etmek ve bu ipuçlarını değerlendirerek elde edilen bilgileri uygulamaktır.

Dostane bir ilişki kurmak, sizin, 'öteki' kişinin dünyasına, onun Zihinsel Haritasına saygı göstermenizi sağlar. Eğer bu çabayı gösterirseniz, insanlar sizin yanınızda kendilerini

rahat hissedecek ve sizinle iletişim kurmak isteyeceklerdir. Size güvenecek ve sizinle iş yapmak isteyeceklerdir. İnsanlar kendilerinden hoşlanan kişilerden hoşlanma eğilimindedirler.

Amerikan Kızılderililerine ait bir atasözü şöyle der:



'Komşumun ayakkabılarını giyerek bir mil yürümeden, onun hakkında bir şey söyleyemem, onu yargılayamam'.

Bu söz, 'Dostane Bir İlişki Kurmak' terimini çok güzel betimliyor. Öteki Kişinin bakış açısından bakarak, ona göre kendinizi ayarlayarak ve onun derisinin altına girerek, o olarak, dostane ilişki kurabilirsiniz çünkü bunlar olumlu uygulamalardır.

## Davranışları Birbirine Uydurmak

Dostane bir ilişki kurmak, ötekilerin temsil sistemlerine ve beden dillerine kendinizinkileri uydurarak kısmen başarılabılır. Eğer onlar oturuyorsa siz de oturursunuz, yavaş nefes alıyorsa siz de yavaş nefes alırsınız, yavaş bir ses tonuyla konuşuyorsa siz de yavaş bir sesle konuşursunuz. Böylece onlar, kendilerine 'karşı' olmadığınızı, onlarla birlikte ve onlar için orada olduğunuzu duyumsarlar.

Davranışları birbirine uydurmanın avantajı şudur: öteki kişiler 'Bilinçdışı Seviyede', sizin, onların iletmek istedikleri mesajı anladığınızı ve değerlendirdiğinizi anlarlar. Bu, sizin, onların anlayışına, bilinçdışı seviyede samimiyetle katılmanıza yardımcı olur.

## Margaret'in Hikâyesi:

'Margaret, Davranışları Birbirine Uydurma becerisini uygulamak istiyordu. İşbirliği içine girdiği bir Eğitim Organizasyonu tarafından bir müşteriye

brifing vermesi için davet edilmişti. Margaret müşterinin öncelikle 'işitsel dil kalıplarını' kullandığını gözlemledi. Elini çenesine koyarak oturmaya başladı. Erkek müşteri yavaş bir ses tonuyla ve dura dura konuşuyordu. Margaret onun ritmiyle konuşmaya başladı. Müşteri bedensel duruşunu değiştirdiğinde, o da değiştiriyordu. Margaret bu toplantıdan çok zevk aldı. Bürosuna gittiğinde, Eğitim Organizasyonunun yöneticisi onu telefonla aradı. Müşteriyle sözleşme yaptıklarını ve müşteriye verilecek eğitim hizmetlerine Margaret'in 'Liderlik' yapacağına açıkladı."

Şu konuya dikkat etmeniz çok önemlidir: Bir kişiyle anlaşmazlık içinde olabilir ve aynı zamanda dostane bir ilişki içinde olmayı sürdürebilirsiniz. Aslında sizin anlaşmazlığınız, onların dünyasını ve zihinsel haritasını daha yakından tanımak istemeyişinizden kaynaklanmaktadır.

Tam karşıt bir örnekle de, bir insanla bütün kalbinizle anlaşıyor olabilirsiniz. Fakat aynı dili konuşmadığınız için, ilişki içinde olmayabilirsiniz. Davranışları birbirine uydurma uygulamaları bu sorunlarınızı kibar bir şekilde çözebilir.

Dikkat etmeniz gereken nokta şu: Bu uygulamayı samimi bir bütünlük içinde yapmalısınız. Kendinize avantaj sağlamak için, bir üçkâğıtçılık şeklinde yaparsanız, kaybedersiniz.

### Davranışları Farklılaştırmak

Bir tartışmayı artık sürdürmek istemediğinizde ya da tartışmanın odak nok-

tasını değiştirmek istediğinizde, bilinçli olarak 'bedensel duruşunuzu', karşınızdaki insanın bedensel duruşundan farklılaştırdığınızı hayal edin.

Bunun sonuçları neler olabilirdi?

Birçok durumda, onlar da size tepki gösterir, hareket eder ya da yönlerini değiştirirlerdi. Davranışları farklılaştırmanın en uç örneği, karşınızdaki insana arkanızı dönmenizdir.

### Ayak Uydurmak Ve Rehberlik Etmek

İnsanların birbirine ayak uydurması, duygusal hallerine saygı göstermelerini ve yanıt vermelerini sağlayarak, dostane bir ilişkiyi güçlendirir. Bir kişinin heyecanının ya da coşkusunun çevreye yayıldığından söz ederken, aslında onların duygularına ayak uydurduğumuzu ve onların duygularıyla birleştiğimizi söylemiş oluruz.

### Bir Pazartesi Sabahının Hikâyesi:

"Bir Pazartesi günü neşeye işinize gittiğinizde, sevinçle dolarak işe başlamanız için, iş arkadaşlarımızın sizin halinize ayak uydurması ya da halinizi paylaşmanın yeterli olduğunu biliyorsunuz. Bu sizin gün boyunca kendinizi iyi hissetmenizi sağlayacaktır.

Eğer bir Pazartesi sabahı iş arkadaşlarınız size 'Tamam tamam uzatma', 'O kadar da tatlı bir insan değilsin', 'Seni bir tepsinin içinde görene kadar bekleyeceğiz' derlerse, patlamış bir balon gibi sönebilirsiniz."

Eğer bir başkasının davranışlarına

davranışlarınızı uydurabilirseniz, duygularına ayak uydurabilirseniz ya da duygularını paylaşabilirseniz onlara 'Rehberlik' de edebilirsiniz.

Böylece olumsuz bir halden kurtulmalarına yardımcı olabilirsiniz.

Örneğin birisi sizin de katıldığınız bir iş toplantısında giderek sinirlenmeye, öfkelenmeye başladığında, o insanın 'itibarını kaybetmeden' sakinleşmesine yardımcı olabilirsiniz.

Alternatif olarak, bir 'Takdir Etme' toplantısında, yapıcı bir atmosfer kurabilmeniz için karşınızdaki insanın sinirsel durumunu önceden bilmeniz ve onu anlamanız size çok yardımcı olacaktır. Bununla ilgili genel kural şudur: karşınızdaki kişide 'Olumlu bir Değişim' yaratmak için, ona 'Rehberlik' yapabilmemiz için, önce o kişinin halini doğru anladığınızdan emin olmalısınız. Eğer bu rehberlikte aceleci davranır ve genel kuralı ihmal ederseniz, uyumsuzluk olacak ve siz de dostane bir ilişki kurma olanağını yitirmiş olacaksınız.

### Bir NLP Uzmanının Hikâyesi:

"Bir seyahat organizasyonu, müşteri ilişkilerini geliştirme programını yenilemek istiyordu. Bir NLP Uzmanına başvurdu ve müşterilerin duygularını paylaşacak, onlara rehberlik edecek bir fikirler serisi hazırlamasını istedi.

Şirket çalışanlarına sorun yaratan, onları kızdıran müşterilerin çoğu, bu seyahat organizasyonu tarafından hayal kırıklığına uğratıldıklarını düşünüyordular. En çok şikâyet ettikleri konular gecikmeler ve seyahat zamanlarının uzamasıydı.

Şirket çalışanları müşterilerin sergilediği duygusal hal enerjisine ayak uydurarak onların sorunlarını paylaşmayı öğrendiler ve uygulamaya başladılar. Örneğin, eskiden müşterilerle sanki çok acil bir durum varmış gibi, çok hızlı, kısa, kesik kesik ve sert bir ses tonuyla konuşuyorlardı.

NLP çalışmalarına başladıktan kısa bir süre sonra, bağırarak konuşmayı bıraktılar, daha yavaş bir ses tonuyla konuşmaya başladılar. Müşteriye ayak uydurmaya, onun duygularını paylaşmaya ve nefes alıp verme ritmine uyum sağlamaya başladılar. Kendilerinde müşterilerin sorunlarına çare bulmak konusunda daha becerikli olma hali oluştu.



Müşterilerin sorunlarına çözüm bulma ve onlara seçenekler sunma yolunda 'Rehberlik' yapmaya başladılar. Müşterilerin kendilerini izlemeleri ve sakinleşmeleri onları sevinç duygusuyla kaplıyordu. Her iki taraf ta artık 'Olumlu Sonuçlara/Hedeflere' ulaşmak için çaba gösteriyordu.

NLP çalışmalarına başlamadan önce her iki taraf ta birbirleriyle uyuşmayan özellikler taşıyordu."

### İşyerindeki Etkisi

Yukarıda işlediğimiz bilgiyi kullanarak işyerinde bir 'Değişim' yaratmayı düşündüğünüzde, önce 'davranışların birbirine uydurulması' ve sonra da 'duyguların paylaşılması' yöntemlerinin uygulanması daha uygundur. Bazı temel araştırmalar bilgiyi iyi bir şekilde kullanan Yönetimlerin şirkete zaman kazandırdığını ve 'Çatışmaları Çözdüğünü' göstermiştir. İnsanlar kendilerine benzeyenlerden hoşlanırlar

ve onlar tarafından anlaşıldıklarını hissederler. Dolayısıyla şunu bir düşünün: 'Birlikte iş yaptığımız çalışanlarımız, sizin önerilerinizi yazılı olarak sunmanızı mı; onlarla öneriniz hakkında konuşmanızı mı; yoksa fikirlerinin doğasını hissetmek için kendilerine kavrayış zamanı bırakılmasını mı tercih ederler?'

başlattıkları ve nasıl sürdürdükleri konusu çok önemlidir. Dostane bir ilişki kurmayı uygulayın ve bunu doğal bir şekilde uygulayabilen insanları gözlemleyin. Onlar bunu nasıl başarıyorlar ve onlardan bunu nasıl öğrenebilirsiniz? Onları 'Modelleyin'.

	GÖRSEL	İŞİTSEL	DUYGUSAL/DOKUN-SAL
İŞBAŞVURUSU GÖRÜŞMESİ	Özgeçmişinize baktık Son beş yıldır kendinizi nasıl görüyorsunuz?	Kulağa geniş bir uzmanlık alanınız varmış gibi geliyor	Son yaptığınız işlerden hangisinde kendinizi daha rahat hissediyordunuz?
BİR TOPLANTIYI KAPATIŞ KONUŞMASI			
ŞİRKET ÇALIŞANLARINA BRİFİNG VERME			
TAKDIR TOPLANTISI			
MÜŞTERİLERLE TOPLANTI			

Yukarıdaki durumlarla karşılaştığımızda, üç temel temsil sisteminden hangisini kullanabileceğinizi düşünün.

Şimdi aşağıdaki örnekte belirtilen durumlara uygun cümleleri yazın.

İster işyerinizde, isterse dışarıda olsun, insanların bilgi edinme süreçlerini nasıl

Bir başkasının davranışlarına davranışlarınızı uydurabilirseniz ve duygularını paylaşabilirseniz onlara 'Rehberlik' de edebilirsiniz. Olumsuz bir ruh halinden kurtulmalarına ve Kaynak Dolu, Güçlü ve Olumlu bir ruh haline geçmelerine yardımcı olabilirsiniz.

## Çocukluğumuzda Nelere Sıkıldık?

Çocukluğumuzda canımızı sıkan bir sürü sebep vardı. İşte bunlardan bir kaçı...

- Bayramda harçlık vermeyen büyükleri de ziyaret zorunluluğu.
- Kolayı annenin izniyle ve onun izin verdiği kadar içebilme.
- Daha yeni alınan külahtaki dondurmanın yiyemeden düşmesi.
- Misafir geldiğinde uyutulmak.
- Arkadaşının beslenmesindekilerin seninkindekilerden daha iyi olması.
- Ortada sıçan oyununda en çok ortada kalan olmak.

- Akşam ezanı ya da babanın eve dönüş vaktinin eve gitme vakti demek olması.
- Oyunun en güzel yerinde annenin yemeğe çağırması.
- Annenin seçtiği kıyafeti giyme zorunluluğu.
- Anneni mi yoksa babanı mı daha çok seviyorsun sorusuna cevap verme zorunluluğu.
- Misafir gidilen ya da misafir gelen kişilerin karnen/dersler nasıl diye muhabbete girme çabaları.
- Pazar akşamları banyo yapma zorunluluğu.
- Misafirin çocuğuyla oyuncaklarını paylaşma zorunluluğu.
- İstedigin kadar televizyon izleyememek.

## Bir Japonun Türkler Hakkındaki İkilemi

Bir Japon, İstanbul'da geçirdiği bir haftanın sonunda fikri sorulduğunda şunları söylüyor:

Türkler'in evine gittiğinizde, tanınmasalar da buyur ediyorlar. Siz oturmadan kimse oturmuyor. Siz sofraya geçmeden kimse geçmiyor. En iyi yere sizi oturtuyorlar. Siz yemeğe başlamadan kimse başlamıyor. Zorla her yemekten tattırıyorlar. Siz kalkmadan kimse, evin çocuğu bile sofradan kalkmıyor. Çay, kahve, meyve, ikram bitmiyor. Herkes sizi rahat ettirmek için uğraşiyor. Kumandayı elinize veriyorlar. Sirtınıza, altınıza yastık konuyor.

Yorgunluktan ölseler bile siz kalkmadan kimse gidip yatmıyor. Gitmeye yeltendiğinizde bu kez birikmiyorlar. Yataklarını veriyorlar, kendileri kanepede, koltukta yatıyor. Sonra evden çekiyorsunuz aynı adamlar 180 derece değişiyor. Herkes arabasını üstünüze sürüyor. Arabanın burnunu çıkarmazsanız kimse yol vermiyor. Kornalar, küfürler.

Şerit değiştirmek bile mümkün değil. Yayaysanız isi olmayan bir geçitten mümkünü yok geçemezsiniz. Evde öyle, arabada böyle, nasıl oluyor? Bu işi çözemedim.