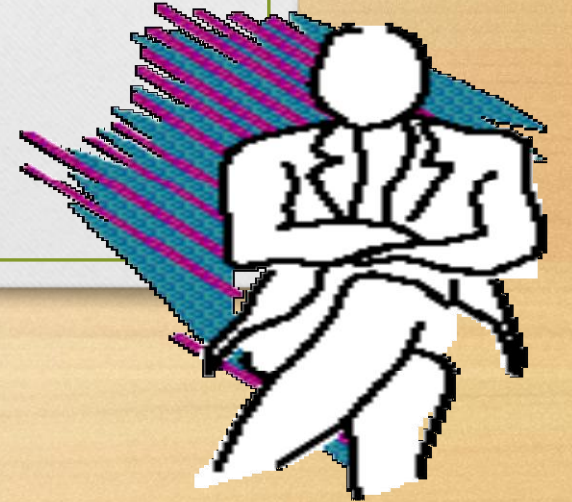




ETKİLİ İLETİŞİM İÇİN

BEDEN DİLİ

H.Murat UYGUN
Psikolojik Danışman



Sunu İçeriđi

- 1. İletişim Nedir?**
- 2. İletişim eřitleri**
- 3. Beden Dili**
- 4. Beden Dilinin Öğeleri**
- 5. Çevrenizde Olumlu İzlenim Bırakacak Beden Dili Özellikleri**
- 6. Etkili Sunum Teknikleri**

SEMİNERİN AMACI

- Kendi davranışlarınız ve diğer insanların davranışları ile ilgili anlayışınızı geliştirmektir.

İletişim Nedir?

İletişim; duygu, düşünce veya bilgilerin akla gelebilecek her yolla başkalarına aktarılmasıdır.

Bu sürecin amacı; "anlaşılması".

**İletişim kurmamak
imkansızdır. Herkes iletişim
içindedir.**

**İki insan birbirinin farkına
vardığı anda iletişim
başlar.**



İletişimde Amaca Ulaşmak İçin

- **Ne** söylemek istiyorum?
- **Ne zaman** söylersem, karşımdaki kişinin iletişim kaynakları açık olur?
- **Nerede** hangi ortamda iletişimi başlatmam yerinde olur?

Sorularını cevaplandırınız!

Dođru Bir Őekilde Anlaşılmak İstiyorsanız;

Başlangıç çok önemlidir.

İletişim esnasında ilk yedi saniyede konuştuğumuz kişi hakkında ilk izlenimler başlar.

Samimi bir tokalaşma, güler bir yüz ve tatlı bir ses tonuyla karşılama yapılmasıyla iletişime gizli bir güç katılır ve iletişim başlar.

İletişim insan vücudundaki kan damarları ve kan dolaşımı gibidir. Kanın ulaşmadığı yerler kangren olur ve sistemden kopar veya sistemi ortadan kaldırır.

İLETİŞİM YÖNTEMLERİ;

▶▶ Sözlü iletişim  

▶▶ Sözsüz İletişim  

▶▶ Yazılı İletişim  

▶▶ Elektronik İletişim  

İletişim, sözlü ve sözsüz
iletişim işaretleriyle bir
bütündür.

KARŞIMIZDAKİ ÜZERİNDE TÜM ETKİYİ BU ÜÇ KANALDAN BIRAKIRIZ...

-
- SÖZ : -----
 - SES TONU : -----
 - BEDEN DİLİ : -----

HANGİSİ NE KADAR ETKİYE SAHİPTİR?

**Yapılan birçok
araştırma,
biriyle ilk
defa
karşılaştığımız
da
%58 oranında
onun beden
diline,**



% 35 oranında sesine



**ve sadece
%7 oranında
da
söylediğine
konsantre
olduğumuzu
ortaya
çıkarmıştır.**

sema'ya
sanki
dönüşmekle
tebdil
aptal'a
bile
kelimenin
abdalların
yüzlerini
önceleri
hâllerini
hesabında
dilinde
kalmamış
kimseleri
çevirmelerini
insanların
olamayacağımız
ayaklarının
kelimesinin
belleyip
abdal'dan
uyanıklar
yapmaktar
güya
kaçınan
tozlu
aybetmiş
nitemişiz
olamamış
faat
birçok
etmekle
telik
tozlu
aybetmiş

**HAREKET VE YÜZ İFADELERİMİZİN
KULLANDIĞIMIZ SÖZCÜKLERDEN SEKİZ
KAT DAHA GÜÇLÜ OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?**

- **SÖZ** : % 7
- **SES TONU** : % 35
- **BEDEN DİLİ** : % 58

MESAJIN ULAŞMASI



SÖZ

%7



SES

%93

BEDEN DİLİ

**“NE SÖYLEDİĞİNİZ
DEĞİL,
NASIL SÖYLEDİĞİNİZ
ÖNEMLİDİR.”**

J. TSCHOHL

BEDEN DILI



'Dikkat vücudunuz konuşuyor'



Nasıl mı?

BEDEN DİLİ

▪ **Duygu ve düşüncelerimizin yansımasıdır.**

✓ **Beden dili konuşulmaz, hissedilir.**

✓ **Beden dili asla yalan söylemez.**

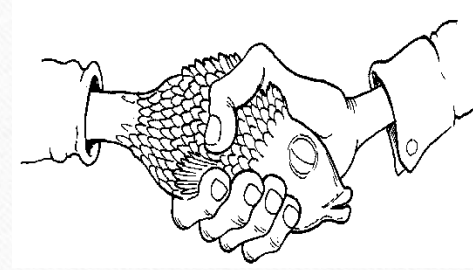
✓ **Sözlü iletişimin olmadığı ortamlarda beden dili ile daha çok konuşuruz.**

Beden Dilinin Öğeleri

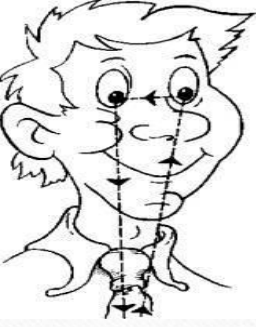


- Beden Duruşu
- Jestler / Mimikler
- Gülme-Gülümseme
- Göz Teması
- Ses Tonu, Şiddet ve Konuşmanın Akıcılığı
- Giyim Kuşam ve Fiziksel Görünüm
- Bakım ve Makyaj
- Kullanılan Aksesuarlar
- Susma

Beden Dilinin Ögeleri-2



- El Sıkışma
- El ve Kol Hareketleri
- Eli Yüze Götürme
- Kol Engelleri
- Bacak Engelleri
- Başın Kullanımı
- Ayakların Kullanımı
- Oturmak İçin Seçilen Yer
- Oturma Biçimi
- Mesafe



-
- Arařtırmalar beyne iletilen bilgilerin
 - %87'sinin gözler,
 - %9'unun kulaklar ve
 - %4'ünün de diğer duyular aracılığıyla iletiildiğini göstermiştir.

İki insan arasındaki en kısa iletişim gülümsemektir.



- ✓ Gülme veya gülümseme ülkeden ülkeye değişmeyen evrensel bir beden dili aracıdır.
- ✓ Dünyanın her tarafında insanların konuştuğu en önemli ortak dil gülmedir.

Gülme;

- Evrensel ve ortak dildir,
- En etkili iletişim aracıdır,
- Stres atma aracıdır,
- Halkla ilişkilerin anahtarıdır.





En etkili mesajlar,
jest ve mimiklerle,
göz ve baş hareketleri
ve yüz ifadeleri ile
verilir.



Mutluluk



Korku



Öfke



Hayret



Üzüntü



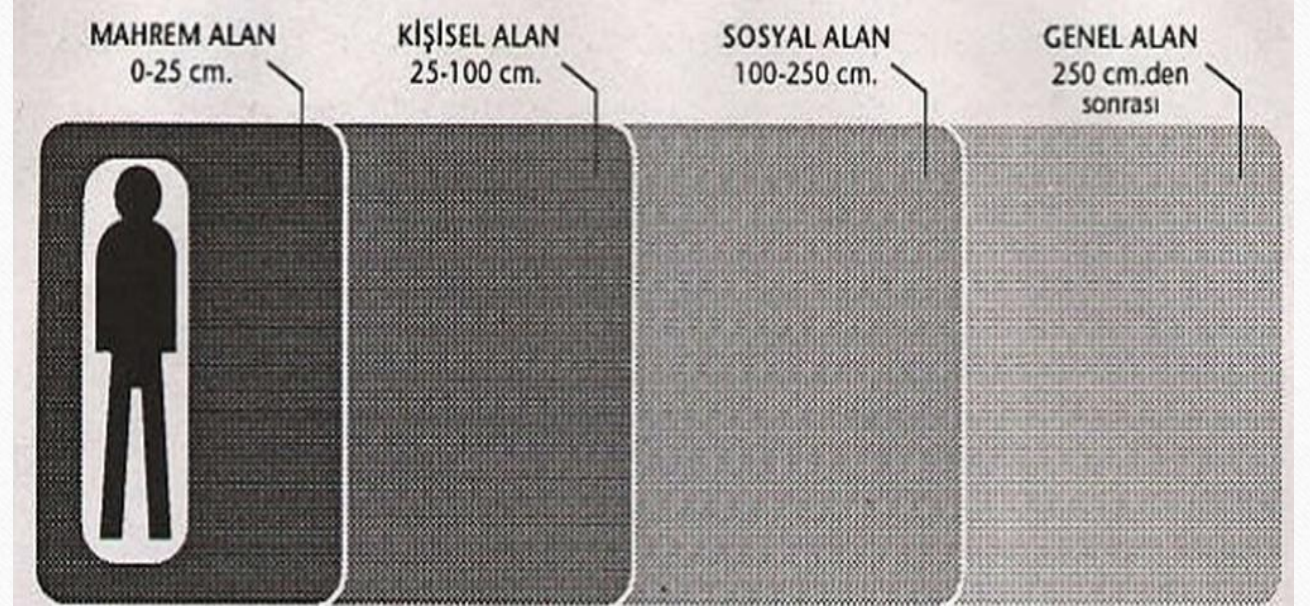
Tiksinti

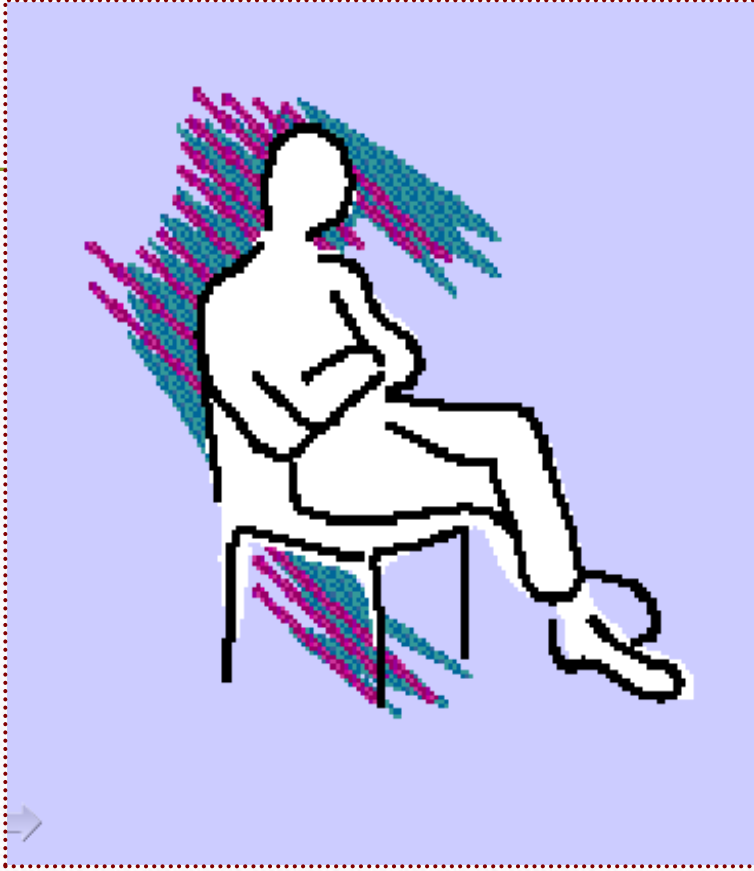
- İngilizce konuşulan tüm ülkelerde yaygın olarak OK anlamında kullanılır
- Fransa'da aynı zamanda "sıfır" ya da "hiç"
- Japonya'da "para"
- Bazı Akdeniz ülkelerinde ise erkeğin eşcinsel olduğunu ifade etmede kullanılır



KİŞİSEL MESAFE

- a) **Mahrem Alan:** İnsanın psikolojik korunma sınırıdır. **0-25 cm**'lik alana sadece özel duygusal ilişkiler olan insanlar alınır.
- b) **Kişisel Alan:** İki arkadaşın konuşurken korudukları **25 cm ile 1 m** arasında değişen uzaklıktır.
- c) **Sosyal Alan:** **1 m ile 2,5 m** arası mesafedir ve toplantılarda, davetlerde, iş yerlerinde, birbirini az tanıyanlar arasında korunur.
- d) **Genel Alan:** **2,5 m'den daha uzak** mesafedir. Topluma açık yerler örnek olarak gösterilebilir.

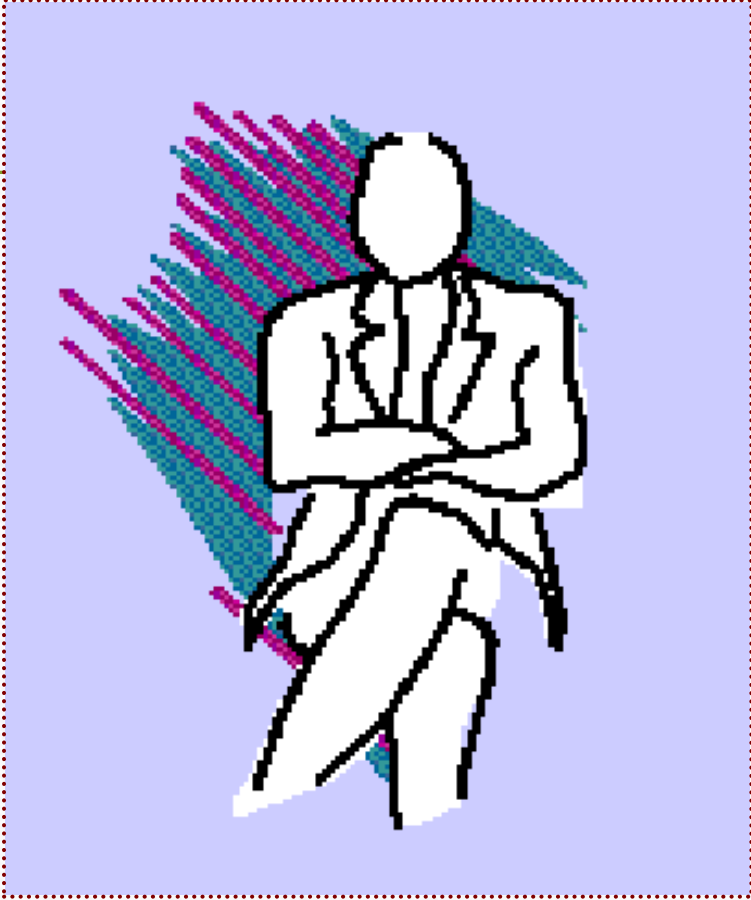




@ Çevreyi dikkate almaz.

@ Eleştirmen dinleyicidir.

@ Güvenlidir.



@ Dikkatli dinlemeye sahiptir.

@ Kendine güveni yüksektir.

@ Rahattır.

@ İlgilidir.

- Sandalyenin arkalığı vücutunu koruyan bir kalkan görevi yaparken onun **saldırgan ve egemen bir savaşçıya dönüşmesini sağlar.**



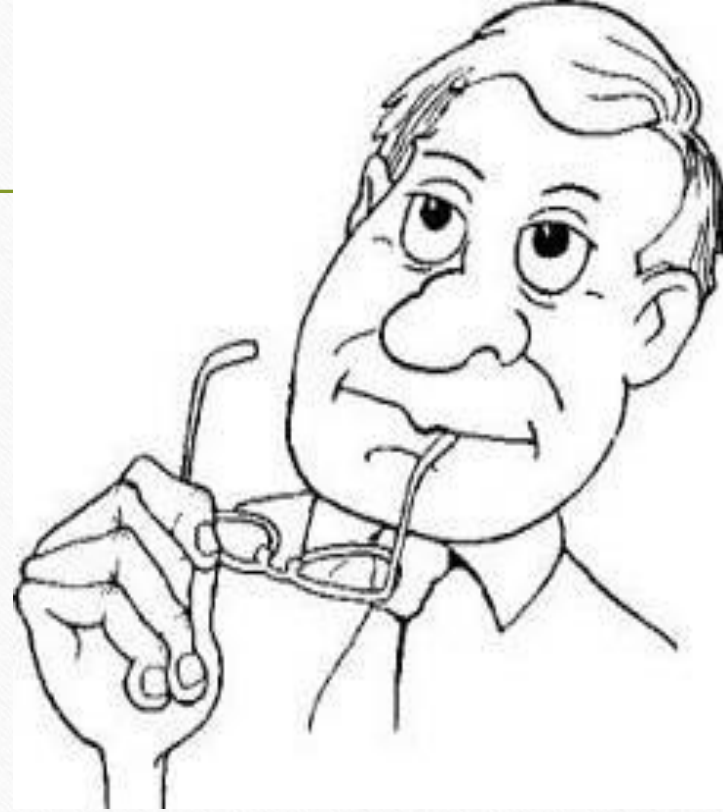
- Birisi başkalarının görüş veya davranışlarını **onaylamadığı** ama kendi görüşünü **bildirmekten de çekindiğinde** yaptığı sözel olmayan hareketler açığa vurulmayan bir görüşten kaynaklanan hareketler olup bunlara yerine koyma hareketleri denir.



-
- **Eleştirel, yargıcı ve saldırgan**
bir davranış gösterecek.



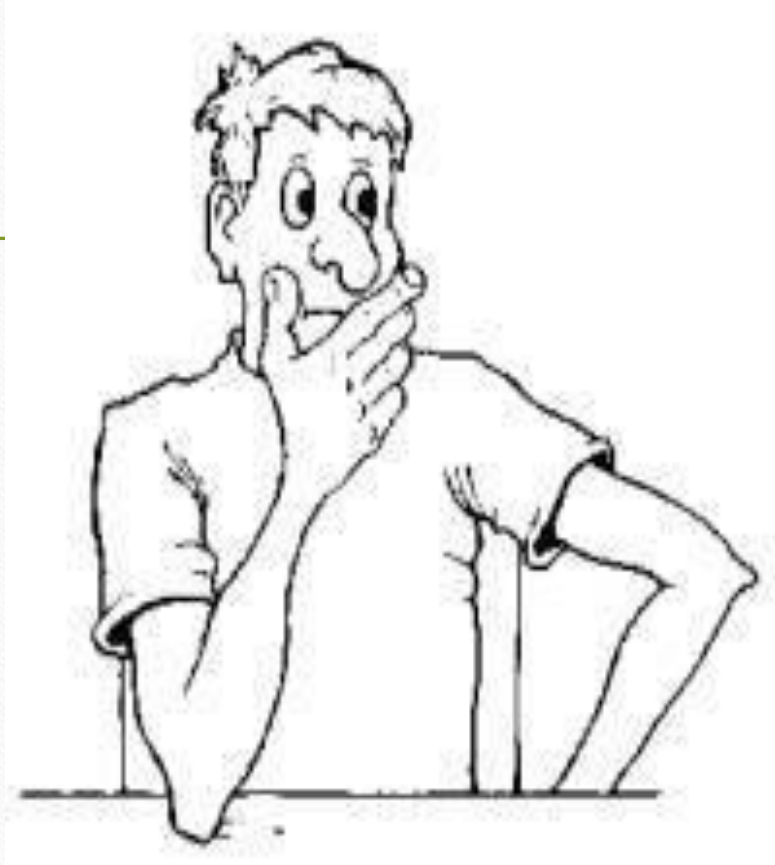
-
- **Vakit kazanmaya** çalışmak

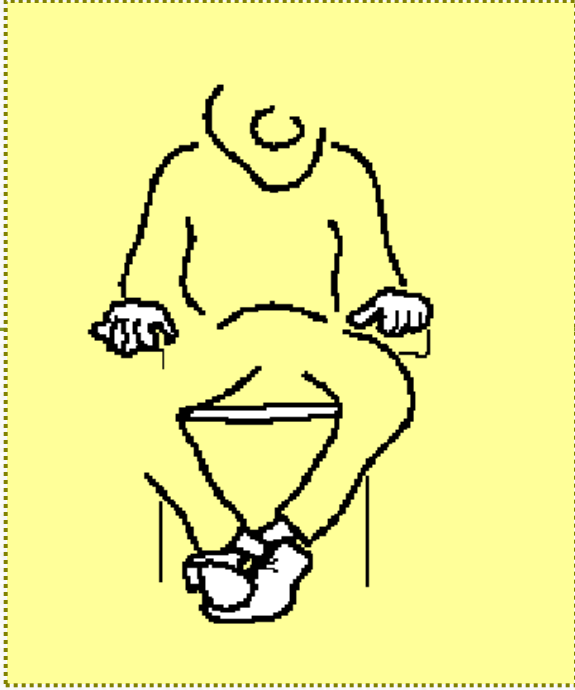


- Bu hareket bir tür **şüphe veya emin olmama** işareti olup 'Sana katıldığımdan emin değilim' diyen kişiye özgü olan bir harekettir.



- Konuşan kişi bu hareketi kullanıyorsa bu **yalan söylediği** anlamına gelmektedir. Ancak bu hareketi siz konuşuyorken yapıyorsa bu da **sizin yalan söylediğinizi** düşündüğü anlamına gelir!

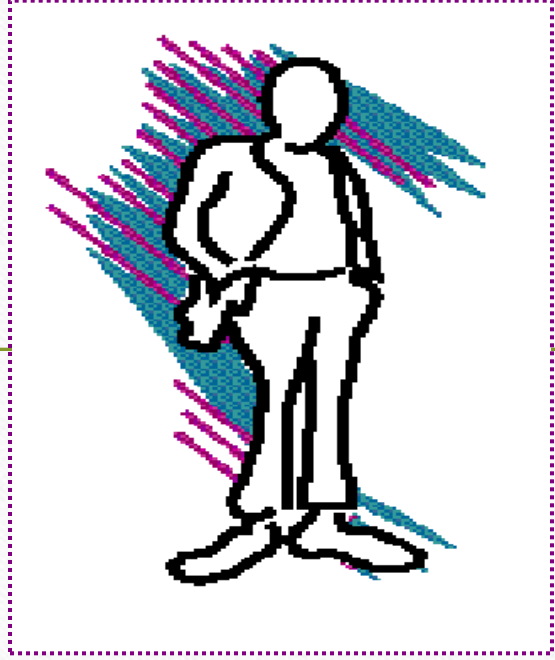




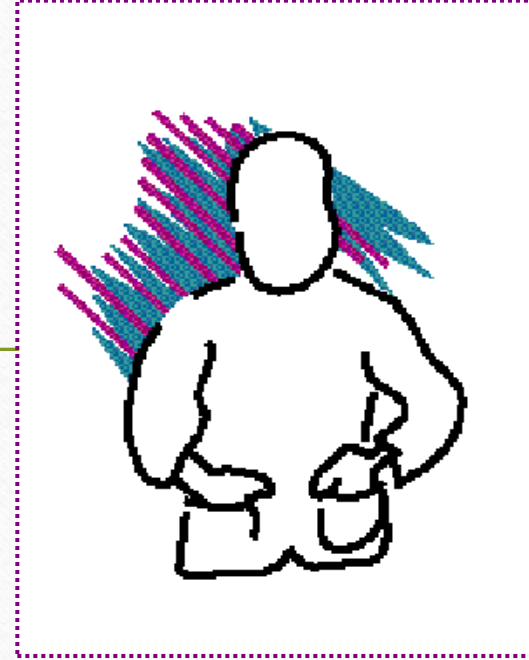
- © Ürkek
- © Çekingen
- © Huzursuz Oturuş



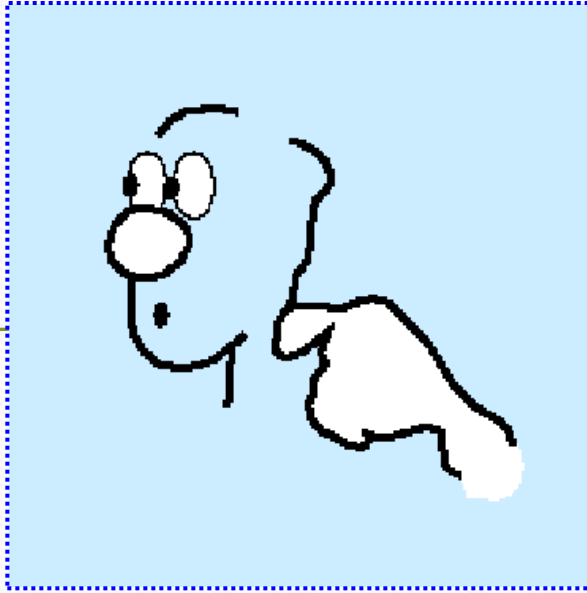
- © Rahat
- © İlgili
- © Beklediğini Buluyor



- @ Hafife Alan
- @ Kendine Aşırı Güvenen
- @ Karşısındakini Ciddiye Almayan



- @ Çekingen
- @ İçe Kapanık
- @ Destek Bekleyen



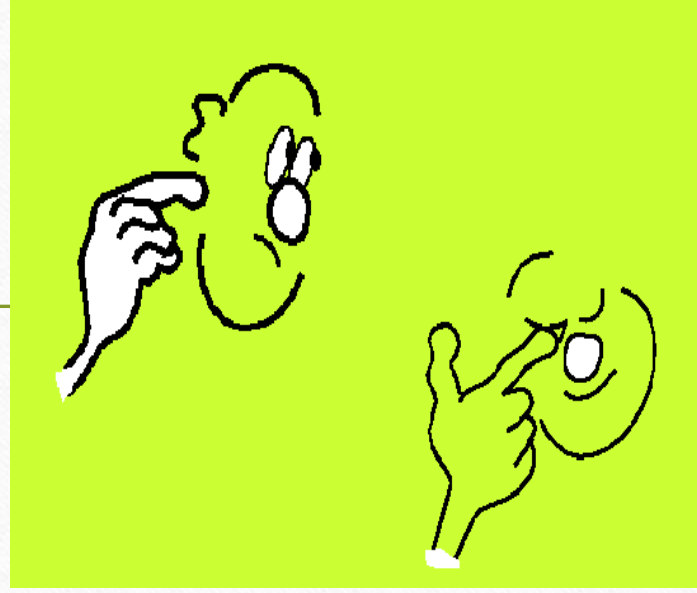
- @ Düşünceli
- @ Huzursuz
- @ Vereceği cevaptan emin olmayan



- @ Düşünceli
- @ İlgili
- @ Rahat
- @ Takipçi



- @ Aşırı İlgili
- @ Etkilemeye Çalışan
- @ Hakim Olmak İsteyen



- @ Sıkılmış
- @ İlgisi Dağılıyor
- @ Umursamayan

Kol ve Parmaklar



- @ Rahat
- @ İlgili
- @ Düşünceli

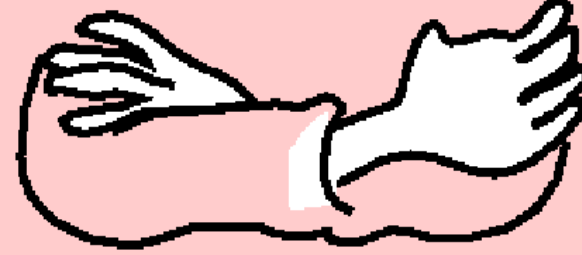


- @ Huzursuz
- @ Olumsuz Yaklaşımlı
- @ Cevaba Hazır

ELLER

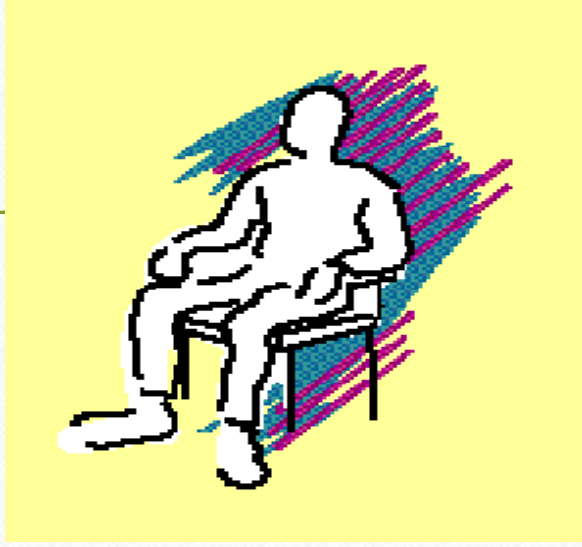


- @ Takipçi
- @ Sinirli
- @ Huzursuz



- @ Takip Ediyor
- @ Rahat
- @ Karşısındakine Güveniyor

OTURUŞ



- @ Rahat
- @ Güvenli
- @ Uyumlu
- @ Huzurlu



- @ Aşırı Huzursuz
- @ Çekingen
- @ Sıkılmış
- @ Bitişi bekleyen

Çevrenizde olumlu izlenim bırakacak beden dili özellikleri:

1. Göz ilişkisi: İnsanların yüzüne bakanlar bakmayanlardan daha çok hoşlanır.

İnsanlarla onları rahatsız etmeyecek ölçüde mümkün olduğu kadar göz ilişkisi kurun.

2. Yüz ifadesi: Canlı olun mümkün olduğu kadar sıcak ve dostça tebessüm edin ve

gülün. Yüzünüz çevrenize olan ilginizi yansıtın donuk ve ifadesiz görünmekten kaçının.

Çevrenizde olumlu izlenim bırakacak beden dili özellikleri:

3. Baş hareketleri: Karşınızdaki konuşurken sık sık başınızı hafifçe aşağı yukarı hareket ettirerek onu dinlediğinizi ve anladığınızı hissettirin. Söyleneni kabul edip etmemeniz önemli değildir. Sizinle konuşanın anlaşıldım duygusunu yaşatın.

4. Jestler: Çok aşırıya kaçmadan jestlerinizi kullanın ellerinizi cebinizde tutmaktan, kollarınızı kavuşturmaktan, ellerinizle ağzınızı örtmekten, kaçının. Açık ve anlaşılır jestleri tercih edin.

Çevrenizde olumlu izlenim bırakacak beden dili özellikleri:

5. Beden duruşu: Ayaktaysanız dik durun. Oturuyorsanız sandalye ve koltuğunuzu tam olarak doldurun ve arkanıza yaslanın. Birisi ile konuşurken ve birisi doğrudan sizinle konuşurken öne eğilin ve ilginizi gösterin.

6. Yakınlık: İnsanlara daima onları rahatsız etmeyecek mümkün olan en yakın mesafede durmaya gayret edin.

Çevrenizde olumlu izlenim bırakacak beden dili özellikleri:

7. Yöneliş: Daima konuştuğunuz veya sizinle konuşan insana dönük durun. İki'den fazla insanla bir grup oluşturuyorsanız mümkün olduğu kadar çok kişiye açık olun.

8. Bedensel temas: İnsanları tedirgin etmeden mümkün olan her durumda bedensel teması kullanın. Özellikle sizden küçüklere, aynı cinsiyetten olanlara ve sizden daha az statüde olanlarla bedensel temas kurmak için her fırsatı değerlendirin.

Çevrenizde olumlu izlenim bırakacak beden dili özellikleri:

9. Dış görünüş: toplumsal rol ve statünüze uygun giyinin giyiminize mümkün olduğunca renk katın. Kadınlar erkeklerden daha çok renk kullanabilirler. Kendinize gösterdiğiniz özen kendinize verdiğiniz değerin ifadesidir.

10. Konuşmanın sözel özellikleri: Çok fazla ve hızlı konuşmaktan kaçının. Bir topluluk içinde dinlediğiniz kadar konuşmaya gayret edin.

BEDEN DİLİNİN BİZLERE SAĞLADIĞI YARARLAR

- ✓ **Kendimizi tanıma**, iç dünyamızdan haberdar olma imkânı sağlar.
- ✓ Kendimizi **önemli** hissetmemizi sağlar.
- ✓ **Kendimizi ifade etmemizi** sağlar.
- ✓ İnsanların bizi sevip, bize **saygı duymasını** sağlamaya destek olur.
- ✓ Karşımızdaki insanı **etkilememizi** sağlar.
- ✓ Karşımızdaki **insanı anlayıp**, ona ulaşmamızı sağlar.
- ✓ Konuşmamıza **bütünlük, iletişime renk ve kalite** katar.
- ✓ İletişime **duygusal faktörleri** katar.

Hareketler kelimelerden daha fazla konuşur,

daha çok şey ifade eder.

(Oscar Wilde)



ETKİLİ



Sunum Teknikleri

❑ İyi bir sunumun başarısındaki en önemli etken

- Konuşmacının kendisine ve anlattıklarına olan *inancı*,
- İşini iyi yapmaktan kaynaklanan *coşkusudur*.

□ **SUNUMLAR ÜÇ AŞAMALI BİR ÇALIŞMADIR;**

1. Hazırlanma / Planlama
2. Sunuş / Etkileşim
3. Özetleme / Geri Bildirim



“Ne kadar uzun anlatırsan o kadar az hatırlanır.”

Fenelon

“Mesajınızı bir cümlede yazamıyorsanız bir saatte söyleyemezsiniz.”

D. Booher



Adapazariram



Adapazariram



Adapazariram



0264 281 1451



www.adaram.meb.k12.tr



**adaram2009@gmail.com
pdr.adaram2009@gmail.com**

