



Türk Dili II

12. Hafta
Sözlü Sunumlarda
Dikkat Edilmesi
Gerekenler I



BAŞLAT

Dersin Hedefi



Eğitim ve öğretim insanoğlunun dünyaya gelmesiyle başlar ve son nefesini verene kadar devam eder. Hayatın her anında ve her alanında insanlar herhangi bir konuda kendilerini aydınlatacak olan kişilerin kılık kıyafetlerinden, konuşma tarzlarından, beden dillerinden olumlu veya olumsuz şekilde etkilenirler. İşte bundan dolayı sözlü sunumlarda dikkat edilmesi gereken pek çok şey vardır. Bu dersimizde **günlük yaşamda nasıl daha etkili bir birey olabiliriz, sözlü sunumlarda daha etkili olabilmek için nelere dikkat etmemiz gerektiğini** öğreneceğiz.



İçindekiler



Kısaca işleyeceğimiz konular şöyle:

- Sözlü Sunumlarda İletişimin Önemi
- Sunumun Başarısında Etkili Olan Faktörler
- İletişimde Mesaj
- İletişimdeki Mesaj Türleri

İÇİNDEKİLER

Sözlü Sunumlarda İletişimin Önemi



Sunumlar eğitimin her düzeyinde ve mesleki hayatta hatta **hayatın** her **anında** önemlidir.



*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



Sözlü Sunumlarda İletişimin Önemi



İletişim tüm öğretim faaliyetlerinin temelini oluşturur.



Açıklama için butonlara tıklayın.



Sözlü Sunumlarda İletişimin Önemi



Bir sunumun başarısı öncelikle sunumu yapan kişinin düşüncelerinin kabul görmesini sağlar. Düşüncelerinizin kabul görmesi ise istediğiniz sonucu elde etmenizi sağlar. Bu yönüyle **sunumu fikirlerin pazarlanması** gibi düşünebiliriz. Fikirlerinizi ne kadar iyi pazarlayabilerseniz insanlar önündeki etkiniz o oranda artar. Etkili bireyler, sadece çevresindeki insanları etkilemekle kalmaz onların yaşam şekillerine kadar pek çok şeye pozitif açıdan etki eder.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Sunumun Başarısında Etkili Olan Faktörler



- Bir sunumun başarısında etkili olan pek çok faktör vardır. **Diksiyon** ve **beden dili** bu faktörlerin en önemlilerindendir.
- Sunumları slaytların eşliğinde yapmak; konunun daha iyi anlaşılmasını, **ses hafızasına** ilave olarak **görsel hafızanın** da devreye sokulmasını sağlamak ve dinleyicilerin dikkatini toplamak adına gereklidir.



*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



Sunumun Başarısında Etkili Olan Faktörler



- Anlatılanların **görsellerle desteklenmesi** nesnelliği artırmakta, böylece hem inandırıcılığı kuvvetlendirmekte hem de akılda kalıcılığı da sağlamaktadır.
- Sunum başarısında etkili olan faktörlerden biri de **beden dilidir**.
- Beden dili izleyiciler üzerinde etkili olan **ilk faktörlerden biridir**.



**Açıklama için
butonlara tıklayın.**



Sunumun Başarısında Etkili Olan Faktörler



- Beden dili denince sadece kılık kıyafet akla gelmemelidir.
- Zira beden dili denince akla gelmesi gereken diğer şeylerden biri de **hareket, tavır ve davranışlar**.

Açıklama için
butonlara tıklayın.



Sunumun Başarısında Etkili Olan Faktörler



Yapılan araştırmalara göre, kişilerin birebir kurdukları iletişimde;

- Kelimelerin % 7-10 oranında,
- Ses ve konuşmanın % 30-38 oranında,
- Beden dilinin ise % 55-60 oranında etkisi olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj I



Duygu ve düşüncelerin sözlü, sözsüz ya da yazılı bir anlatımla insanlara ulaşmasını sağlayan sembolere **mesaj** denir.
Bir diğer deyişle **anlamı olan her şey mesajdır**.

İletişimdeki **Mesaj Türleri** şunlardır:

*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



İletişimde Mesaj I



1. Sözlü Mesaj:

- Söz ile ifade edilen mesajlara sözlü mesaj adı verilir.
- Konuşma ile verilen mesajlar, söz ve ses olmak üzere iki kısımda değerlendirilir.
- Sözel unsur, sözcükler ve onların gerçek anlamlarını içerirken ses unsuru; kararlılığı, telaffuzu, tonu, ritmi, vurguyu ve şiddeti kapsar. Örneğin, "Buraya gel!" veya "Otur!" ifadeleri sesin şiddeti, vurgusu ve tonuna bağlı olarak farklı anlamlar taşır.
- Sözlü mesajlar içerisinde değerlendirdiğimiz, dil ötesi olarak tanımladığımız mesajlar da vardır. Mektup, elektronik posta (e-mail), telefonla mesaj aklımıza ilk gelenlerdir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.

İletişimde Mesaj I



2. Sözsüz Mesaj:

- El-kol, baş, ayak ve vücudun diğer kısımları ile yapılan işaret ve hareketlere sözsüz mesaj denir.
- Bazen iletişim kurmamak da bir mesaj niteliği taşır.
- **İlk İzlenim:** Daha önce birbirlerini hiç görmemiş insanlar, ilk kez karşılaştıklarında, kısa sürede birbirleri hakkında bir izlenim oluştururlar.
- Yapılan araştırmalarda, "**gözle**" alınan mesaj ilk izlenimin yüzde altmışını, "**kulakla**" alınan mesajın ise yüzde otuzunu oluşturduğu belirlenmiştir. Kişinin "**ne söylediğini**" belirten içerik ise, ilk izlenimin ancak yüzde onunu oluşturmaktadır.
- Sözsüz mesajları oluşturan dört unsur vardır: **Bedensel** temas, mekân kullanımı, araç ve aksesuarlar beden dili.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj II



A. Bedensel Temas :

- Dokunma, canlılarda rahatlık yaratan, sevgiyi artıran bir harekettir. Kişinin aile bireylerine veya yakınlık hissettiği kişilere dokunması güven ve bağlılık duygusunu geliştirir.
- Temasın bir başka anlamı ise, sahiplenme duygusunu yansıtmasıdır. Herhangi bir varlığa elimizle temas etmek onu sahiplendiğimiz mesajını verir. Bize ait olan şeylere dokunarak, temas ederek sahiplendiğimizi gösteririz.
- Kişinin kendi kendine teması ise, gergin anlarda rahatlatıcı bir görev yapar. Ellerin birbirine değmesi, kollarla bedene sarılmak, eli çeneye veya yüze götürmek, ağza temas etmek, şakağa yaslanmak şeklinde görülen kendi kendine temas durumu, genellikle farkında olmadan yapılan hareketlerdir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj II



B. Mekân Kullanımı:

- Yapılan araştırmalar, insanların birbiriyle ilişkilerini dört farklı mesafede düzenlediğini belirlemiştir.

Bunlar:

- Mahrem alan (Özel bölge)
 - Kişisel alan
 - Sosyal alan
 - Ortak alan (Genel bölge)
- Bu mesafeler, radyo dalgaları gibi, merkez "biz" olmak üzere halkalar halinde yayılır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj III



Mahrem alan ya da başka bir deyişle özel bölge sadece aile bireyleri ve çok yakın arkadaş çevresinin girebildiği mesafedir. 0-25 cm arasındaki mesafedir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj III



Kişisel alan; birbirlerini tanıyan ve arkadaş kabul eden kimselerin, yakınlaştıkları mesafedir. Bu alan **25 cm ile 1 metre** arasında değişir.



Açıklama için butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj III



Sosyal alan; tanıdığımız fakat yakınlık duygusu hissetmediğimiz kişilerin girebileceği alandır. Okuldaki öğrenciler, mahalledeki bakkal, manav, kapıcımız, karşı binadaki insanlar gibi. **1- 2,5 metre** arasında olan bu mesafede insanlar, birbirleriyle ancak selamlaşma gereği duyarlar.



*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



İletişimde Mesaj III



Ortak alan; sokaklar, meydanlar, alışveriş merkezleri, otobüs durağı gibi herkese açık yerlerde insanların kullandıkları alandır.

Kişinin hiç tanımadığı insanların kendilerinden en az **2,5 metre** uzağında olmaları, rahat olmalarını sağlar.



Açıklama için
butonlara tıklayın.

İletişimde Mesaj III



Mekânların kullanış şekli de çok önem taşır ve dostluğun ya da statünün göstergesi olarak değerlendirilir.

İnsanın ayak uçlarının ve göğsünün yönü o kişinin niyetini ortaya koyar.

Yönelme ve duruş açısı insanların ne söylerlerse söylesinler birbirleri hakkındaki gerçek düşüncelerini ele verir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj IV



C. Araç ve Aksesuarlar

- Sözsüz iletişimde mesaj iletmek için başvurulmuş yollardan birisi de, kullanılan araçlar ve aksesuarlardır.
- Giydiğimiz kıyafetler, taktığımız takılar, rozetler, gözlük, kullandığımız parfüm, bindiğimiz araba vb. hepsi birer araçtır ve bunlarla çevremize çeşitli mesajlar iletiriz.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj IV



D. Beden Dili

- Beden dili, sözsüz mesajın kapsamı içerisinde ve sözlü mesajı güçlendirici, anlamı kuvvetlendirici özellikler taşır.
- El, kol, baş ve vücudun diğer kısımları ile yapılan, sözlü mesajı destekleyici bedensel mesajlara **beden dili** adı verilir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İletişimde Mesaj IV



- İnsanların biyolojik ihtiyaçlarından doğan bedensel hareketlerin çoğu, **içgüdüsel beden dilini** oluşturur.
- Korku anında gerilme, hoşnut olunduğunda gülme, yeni doğan bebeğin karnını doyurmak için annesinin göğsüne yönelmesi, korktuğu zaman kafasını geriye atması gibi davranışlar **insan genlerinden gelen ortak özelliklerdir.**



**Açıklama için
butonlara tıklayın.**



İletişimde Mesaj IV



- Çevre, kültür ve öğrenme yoluyla beden dilinde birtakım değişiklikler de görülür. Sonradan oluşan ve öğrenmeyle elde edilen bu tür davranışlara **kazanılmış beden dili** adını veriyoruz.
- **Güler yüzlü** insanlardan sizi üzmeyecek, **olumlu** şeylerden söz etmesini beklersiniz. **Asık suratlı** insanlardan ise **olumsuz** şeylerden söz etmesi beklentisi içerisinde olursunuz.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Beden Dili ile İletişim



- Yaşantımızın ayrılmaz parçası olan **iletişim**; duygu, düşünce ya da bilgilerin çeşitli yollarla başkalarına yansıtılmasıdır.
- İletişimin en anlamlı ve tesirli olanı, **beden dili** ile verilenidir. Yeri geldiğinde bir bakış, hafiften dokunuş ya da araya koyulan mesafe çok şey ifade eder.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Beden Dili ile İletişim



- İnsanlarla olumlu iletişim kurabilmenin temel kuralı onları **anlamak ve değer verildiğini hissettirmektir.**
- Kişilere **adıyla hitap ederek yumuşak** bir ses tonu ile özel durumları ya da sorunları üzerine sorular sormak onları rahatlatacak ve size karşı dostça duygular beslemesine neden olacaktır.



**Açıklama için
butonlara tıklayın.**



Beden Dili ile İletişim



- Konuştuğunuz kişinin **adını öğrenmeniz** veya ona adıyla hitap etmeniz, onun size yakınlık hissetmesine yol açacaktır. Davranışları anlamlandırırken çevresel faktörleri de hesaba katmamız yararlı olur.
- **Örneğin**, soğuk bir odada kişinin kollarını göğsünde kavuşturmasını, ayaklarını kapalı ve çapraz tutup kapanma durumuna geçmesini doğrudan gerginlik, mutsuzluk, tepkili olma gibi durumlara yormadan önce üşümekten kaynaklandığını düşünmemiz, bizi mantıklı bir sonuca ulaştırır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Mimik



Mimik

- Beden dilini incelerken vücudu iki bölümde ele alıyoruz: **Yüz kısmında**; alın, kaş, göz, ağız ve dudakla verilen mesajlara **mimik**; baş, el-kol, parmaklar, ayak ya da **vücudun tümünün** kullanımı ile verilen mesajlara **jest** adını veriyoruz.
- Jest ve mimikler bazen bilerek bazen kendiliğinden, bazen de istenmedik hareketler olarak ortaya çıkar. Ancak hepsinde bilinçaltı bir neden ve amaç vardır.
- Yüz ifadeleri altı temel duyguyu yansıtmaya özelliğine sahiptir: Mutluluk, korku, kızgınlık, şaşkınlık, üzüntü ve tiksinti.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Mimik



Alın ve Kaşlar

- Yüzün **alın kısmının kırıştırılması**, diğer yüz özellikleri ile birlikte okunduğunda **şaşkınlık, gerilim, endişe veya derin düşünce** anlamlarını verir.
- Şaşkınlık, korku ya da bir şeyin farkına varma gibi durumlarda **kaşları yukarı kaldırır**; endişe, kızgınlık anında ise **aşağı indiririz**. İçer dönük insanların kaşları, yalnız yürürken hep **çatık haldedir**.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Mimik



Gözler

Başka yöne bakan kişiyle iletişim kurmak zordur. Konuşurken sürekli gözümüze bakan biri de rahatsızlık verir. Kişinin göz bebeklerinin büyümüş olması sizi dikkat ve ilgiyle dinlediğini gösterir. Gözlerin kısılp küçülmesinde cevap beklentisi içeren şüphe duyma belirtisi vardır. Gözlerin gevşemesi ise cevabını bulduğunu gösterir. Gözler saklanıp yana kayıyor veya bakışlar kaçırılıyorsa ya utanma ya da suçluluk duygusu olduğu anlaşılır. İnsanlar unuttuğu bir şeyi hatırlamaya çalışırken göz bebeği tam sola bakar. Hayal kurduğu zaman ise sol üste bakar. Kafasında bir şeyler tasarlayan kişi gözlerini sağ üste doğru yöneltir. Pişmanlık duyan kişilerin gözlerini yere doğru kaydırıldığı görülür. İş görüşmelerinde veya önemli konuşmalarda, alın bölgesine yani göz seviyesinin üstüne bakmak etkili sonuçlar yaratır. Yan bakış gizli ilgi ya da saldırganlık belirtisidir. Aşağıya bakış genelde alçakgönüllülüğü; ayak uçlarına bakmak güvensizliği, sabit ve boş bakış derin düşüncely ifade eder.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Mimik



Ağız ve Dudaklar

- Ağız ve dudaklar, alacağı şekle göre birçok anlam taşıyabilir. Sağa aşağı kıvrılmış bir dudak önemsememe, alay anlamına gelirken sola üste açılmış ve dişlerin hafif görüldüğü dudak, kızgınlık belirtisidir.
- Dudakların sıkıldığı ve dişlerin kenetlendiği durum, pişmanlık duyulduğunu ifade eder. Bir olay karşısında şaşkınlık yaşandığında gözlerle beraber ağız da açılır, alt çene düşer.
- Dolgun dudaklar insanları duyarlı, sıcak ve duygusal gösterir. Dudaklar, sinirlenince ısırılır; endişe anında yalanır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Jest



Jest :

- Baş, el, kol, ayak ve bedenin duruşu ile verilen mesajlar **jest** olarak tanımlanır.
- Titreyen, sıkılmış bir yumruk, gergin bir duruş ne kadar kontrol edilirse edilsin, yoğun bir gerilimin dışa yansımasıdır.
- Jestlerin verdiği mesajları incelerken kişinin her zaman benzer durumlarda aynı jestleri göstermediklerini unutmamak gerekir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Jest



Baş Hareketleri:

- Beynimiz sağ ve sol olarak iki bölümde incelenir. Sağ taraf hayal gücü, sezgi ve vizyon merkezi; sol tarafsı mantıksal düşünce merkezi olarak kabul edilir. Karşınızdaki insana bir şey anlatırken dinleyicinin başı sağa ya da sola eğim yapmış bir açıyla sizi izliorsa söylediklerinizi ilgiyle dinliyordur.
- Başı aşağıya eğilmiş ve alttan bir bakışla bakıyorsa sizden etkilenmemiştir, hatta sizden farklı düşünüyor.
- Başını yukarı kaldırarak bakan kişilerin üstünlük duygusu ya da saldırganlık duygusu içinde oldukları, başı aşağıya eğik bakanların uysal, kabullenici oldukları düşünülebilir.
- İşaret parmağı başın yan tarafına getirilip, diğer parmakların kapalı olduğu el duruşu, ilgiyle izleme işaretidir. İnsan kendisine yakın bulduğu kişilere başıyla hafif yaklaşır, uzak bulduğu kişilerden başıyla uzaklaşır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Eller ve Parmaklar



Ellerin açılması, kişinin dünyayla ilişki kurmak için harekete hazır olduğunu, kapanması da bu konudaki isteksizliğini gösterir. Bir topluluk karşısında ayakta konuşma yaparken kolları göğüs kısmında kavuşturur ve geriye doğru yürürsek dinleyicilerde konuya karşı ilgisizlik oluşur. Kolları ve elleri açık tutup topluluğa doğru ilerleme hareketi topluluğu canlandırır ve konuya karşı istek oluşturur.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Eller ve Parmaklar



Çenenin, iki elin avuçları ile tutulması, **derin düşünce** halini, bazen de pişmanlık sonrası duyulan **suçluluk hissi**ni yansıtır. **Kapanma duruşu**, başkalarına tepki verme, kabul etmeme, tedirginlik, mutsuzluk, savunmaya geçme gibi anlamlar içerir.



*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



Eller ve Parmaklar



Vücutun ön kısmında, **bir elin diğer eli bilekten kavraması** saygı ve çekinme anlamına gelir. Bu hareket vücutun arkasında gerçekleşirse üstünlük ya da konuya hâkimiyet anlamını taşır. Ayakta yapılan görüşmelerde kişiler, **ellerini sağ cebine sokuyorsa** iş dünyasında, sol cebine sokuyorsa duygu dünyasında sıkıntı yaşadıklarını yansıtır. **Başparmak kullanımı**, üstünlük göstergesi olarak kabul edilir.



*Açıklama için
butonlara tıklayın.*



Eller ve Parmaklar



Parmakların birbirine kenetlenmesi, kişinin ruh halinin olumsuz olduğunu ya da hayal kırıklığı yaşadığını gösterir. İnsan kendisini güvende hissetmediği zaman eli ile destek arayışına girer.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Eller ve Parmaklar



Bir konuşma sırasında **başını kaşıyan** konuşmacı, söyleyeceği cümleleri tasarlıyor ve zaman kazanmaya çalışıyordur. Konuşma sırasında dinleyici, sık sık **ensesini kaşıyorsa** söylenilenlere katılmadığını, şüphe içerisinde olduğunu yansıtır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Tokalaşma

**Tokalaşma :**

- Tokalaşma biçimi insanın hem **kişiliğini** hem de **statüsünü** belli eden hareketlerdir.
- Tokalaşma, karşımızdaki kişinin elini sıkma şeklimizden, sıkma süresi ve şiddetine kadar hep **mesajlarla dolu bir süreçtir**.
- Tokalaşmaları üç ayrı grupta ele alabiliriz.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Tokalaşma



1. Eşit statüde tokalaşma tarzı:
İki el de birbirini kavrar ve avuç dışları tam sağ ve tam sol yönlüdür.
2. Üstünlük belirten tokalaşma tarzı:
Avuç içleri yere bakar şekilde yapılan el sıkma şeklidir.
3. Boyun eğen tokalaşma tarzı:
Parmak uçlarının diğer kişinin avucuna bırakılarak yapılan el sıkma çeşididir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Tokalaşma



- Özel duyguların yansıtılması, güven ve samimiyet hislerinin belirtilmesi amacıyla bazen karşımızdaki kişinin elini **iki elimizle sıkabiliriz**.
- Yine benzer duygularla tokalaşırken karşımızdaki kişinin **kolunu veya omzunu sol elimizle tutmak** bazen duygusal yaklaşmayı artırır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Tokalaşma



- Tokalaşma işlemini **kimin başlatacağı ve zamanlama** önemlidir. Esas olarak el uzatma işlemini ev sahibinden misafire, yöneticiden memura, yaşça büyük olandan küçüğe, bayandan erkeğe doğru gerçekleşmesi gerekir.
- Ancak; insanların duydukları memnuniyet veya özel duygular nedeniyle tokalaşmayı başlatan kişilerin sırası değişebilir.
- Tokalaşmanın **süresi**, insanlar arasındaki yakınlığa göre değişebilir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Duruş



- Omuzların dik ve merkezin dengeli durması kendine güven duyan bir insanın görünüşüdür. **Merkezin açık olması** şeklinde değerlendirdiğimiz bu duruş, kişinin yaşamla barışık, kendinden hoşnut, çevresine hoşgörülü olduğu izlenimini verir.
- **Merkezin kapanması**, ellerin yanlara bırakılıp omuzun düşmesi ve başın hafif öne eğilmesi şeklinde tarif edilebilen bir durumdur. Bu duruşa sahip kişiler; özgüvenleri eksik, çekingen, karamsar ve zorluklara karşı direnci olmayan kişilik yapısına sahiptir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Duruş



- Merkezin çok fazla açılması, baş hafif yana yatık, omuzlar geriye çekilmiş, kollar yanlara açılmış bir duruş biçimidir. Saldırgan ve her an tepki vermeye hazır bir görüntü veren bu kişiler, diğer insanlara karşı çoğu kez hoşgörü ve anlayıştan yoksundurlar. Aile içinde şiddet gören insanlardan bazılarının dışavurumları, bu şekilde olabilmektedir.
- Yönünüzün, sizinle konuşan insana dönük olması onu önemseydiğinizi ve ona değer verdiğinizi belirtir.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Oturma Biçimleri



Bacak Bacak Üstüne Atma

- Geleneksel oturma biçimi de diyebileceğimiz bu oturma tipinde herhangi bir olumsuzluk yoktur. Bir sandalye ya da koltukta uzun süre oturmamız gerekiyorsa genelde bu oturma biçimini tercih ederiz. Ancak bu oturma biçimine **kolların kavuşturulması** eklendiği takdirde **huzursuzluğun, tedirginliğin** başladığı anlamını çıkarmamız doğru olur.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Oturma Biçimleri



- 4 rakamını andıran, sol ayağın üzerine sağ ayağın yere paralel olarak yerleştirilmesi biçiminde ise, kişi kendini diğer kişiye oranla **daha rahat ve üstün** olarak görür.
- Ancak eller sağ ayağı kavramış vaziyetini alırsa bir **meydan okuma** söz konusudur ve kişi her an tartışmaya hazır durumdadır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Diğer Oturma Biçimleri



- Endişeli ve sıkıntılı oturma biçiminde ayaklar, çarpı konumunda ve sandalyenin altındadır. Eller ise sandalyenin kollarına veya kendi dizine sıkı sıkıya sarılmış olarak görülür.
- Sandalyenin veya koltuğun ucuna oturmak, kişinin huzursuz olduğunun ya da **kalkıp gitmek istediğinin** belirtisidir.
- Dik oturan kişiler, çökük oturan kişilere göre yaşama arzusu yüksek, kendine güvenli ve enerjik yapıdadırlar.
- Otururken ayakların açık olarak durması erkeklerde **rahatlığı ve güven duygusunu** çağrıştırmaktadır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



Diğer Oturma Biçimleri



- Kişinin bir odaya girdiğinde nereye oturduğu onun **kendine verdiği değerle** orantılıdır.
- Kapiya yakın sandalyeye oturanlar kendini diğer insanlardan daha az değerli görür. Odanın sahibine yakın bir yer seçenlerin **özgüvenlerinin yüksek** olduğunu düşünebiliriz.



Açıklama için
butonlara tıklayın.

İş Ortamında Beden Dili



- Öncelikle mekânsal sınırlara dikkat etmekle başlayın. Karşınızdaki çalışma arkadaşınıza dokunmanız gerekmediği sürece **sakin dokunmayın**. Bakışlarınız rahatsız edecek kadar uzun olmasın.
- Karşınızdaki insanla konuşurken yüzünüzle, mimiğinizle tepki verin. Bazen söylediklerini tekrar edin. Anlattığımız **duruş pozisyonlarına uygun davranın**.
- Kendinizi gösterebileceğiniz anları iyi değerlendirin; ruhen ve bedenen, dengeli bir tarz sergileyin. Şirketinizde sizi ön plana çıkaracak etkinlikler yapın.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



İş Ortamında Beden Dili



- Gülmeyi ve güldürmeyi sakın unutmayın.
- İşyerinde, bazen çok sorunlu müşterilerle karşı karşıya gelmeniz kaçınılmazdır.



Açıklama için
butonlara tıklayın.



