

İLETİŞİM BİLİMİNE GİRİŞ 8-12

Öğr. Gör. Mürsel KAN

Ondokuz Mayıs Üniversitesi İletişim Fakültesi

Ders notudur. Başka bir amaçla çoğaltılamaz ve paylaşamaz.

DERS HAKKINDA

İletişim dersi, kitaplar, sunumlar, deneyimler, görsel ve yazılı paylaşımlar, saha ziyaretleri, tecrübe paylaşımları şeklinde işlenecektir.

Derslerde ödev, uygulamalı eğitim tercih edilecektir.

Devam zorunludur.

Sınavlar, test ve ödev notlarından oluşacaktır.

Başarılar

DERSTE FAYDALANILACAK KAYNAKLAR

- **İletişimin ABC'Si** Ünsal OSKAY, İnkılap, İstanbul 2014
- **İletişim Bilinci** , Nurdoğan ARKIŞ, Final Yayıncılık, İstanbul 2019
- **Genel, Teknik ve Etkili İletişim**, İrfan ÇAĞLAR, Sabiha KILIÇ, Nobel, Ankara 2016
- Prof. Dr. Onur Bekiroğlu ders notları.
- Güngör, Nazife. 2012; İletişime Giriş, Siyasal Kitabevi, Ankara. (Ana Kaynak),
- Crowley, D. Heyer, P. 2017; İletişim Tarihi Teknoloji, Kültür, Toplum, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Güngör, Nazife. 2012; İletişim. Kuram ve Yaklaşımlar, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Doğan Cüceloğlu. İnsan İnsana. Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Peter Hartley. 2014. Kişilerarası İletişim. İmge Kitabevi, Ankara.
- Eric Maigret. 2012; Medya ve İletişim Sosyolojisi, Çev. Halime Yücel, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Jacques Perriault. İletişim Biliminin Unutulmuş Kökenleri, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Mutlu, Erol. 2004; İletişim Sözlüğü (Dördüncü Basım), Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.
- Fiske, John. 2003; İletişim Çalışmalarına Giriş, Çev. Süleyman İrvan, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.
- Aziz, Aysel. 2010; İletişime Giriş, Hiperlink, İstanbul.
- McQuail, Denis, Windahl, Sven; Kitle İletişim Modelleri, Çev. Konca Yumlu, İmge Kitabevi, Ankara.
- Usluata, Aysel. 1994; İletişim, İletişim Yayınları, İstanbul. , İstanbul.
- Erdoğan, İrfan. 2002; İletişimi Anlamak, Erk Yayınları, Ankara.
- Özçetin, Burak. 2018; Kitle İletişim Kuramları. Kavramlar, Okullar, Modeller. İletişim Yayınları. İstanbul.
- Pease, Barbara; Pease Allan. 2019; Beden Dili. Epsilon Yayınları. İstanbul.
- Araz, Arzu. 2005; Kişilerarası İlişkilerde Benlik Sunumu. Varlık Yayınları. İstanbul.
- Various articles from communication science and related disciplines,
- İletişim Bilgisi, (AÖF Yayınları, Merih Zilloğlu, Haluk Yüksek, Haluk Gürgen, Ayhan Yılmaz, İncilay Cangöz)
- İletişim Bilgisi, (AÖF, Mestan KÜÇÜK, Ufuk ERİŞ, Öğr. Gör. Tarkan OĞUZ, Anıl DAL, Cengiz Hakan AYDIN, Prof. Dr. E. Nezih ORHON)
- The self presentation theory and how to present your best self
- https://www-betterup-com.translate.goog/blog/the-self-presentation-theory-and-how-to-present-your-best-self?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=tr&_x_tr_hl=tr&_x_tr_pto=sc

İLETİŞİMİN İŞLEYİŞİNDE ETKİLİ OLAN YAN ÖGELER

- İletişim sürecinde etkili olan yan ögeler,
 - a) **Gürültü**
 - b) **ortamsal koşullar** olarak sınıflandırılabilir.

(Kaynak: Güngör, Nazife. 2012; İletişime Giriş, Siyasal Kitabevi, Ankara)

İLETİŞİMİN İŞLEYİŞİNDE ETKİLİ OLAN YAN ÖGELER

- **a) Gürültü (parazit):** İletişimi aksatan, koparan, zayıflatan her faktörün ortak adıdır.
- *Gürültü; kaynağın amaçladığı mesajı bozan ve alıcının mesajı kaynağın alınmasını istediği biçimde almasına müdahale eden etken olarak da tanımlanabilir.*

- 1) - Fiziksel faktörler
- 2) - Fizyolojik faktörler
- 3) - Psikolojik faktörler
- 4) - Kültürel faktörler
- 5) - Semantik faktörler
- 6) - Demografik faktörler
- 7) - İletişim zincirinin uzunluğu



İLETİŞİMİN İŞLEYİŞİNDE ETKİLİ OLAN YAN ÖGELER

b) Ortam ya da Ortamsal Koşullar

- Ortamsal koşullar; öncelikle iletişim gerçekleştiği dış çevre ve fiziki ortam akla gelir. Ancak, bu öge sadece iletişimin gerçekleştiği dış çevreye ya da fiziki koşullara gönderme yapmaz.
- Bununla aynı zamanda gönderici ve alıcının ***bilişsel, duyuşsal*** ve ***psikolojik koşulları*** da ifade edilir.
- Gönderici ile alıcının ***farklı etnik, dinsel, dilsel, sınıfsal özelliklere sahip olması***, iletişim sürecinin işleyişinde etkili olur.
- İletişim sürecinde kullanılan **kanalın içerisinde** yer aldığı birtakım ortamsal koşullar da söz konusudur. Örneğin, Anadolu'nun tüm köylerinde telefon hattı bulunmakla birlikte her zaman beklenen kalitede telefon görüşmeleri olmayabilir.
- Benzer şekilde, cep telefonları da köylük veya dağlık yerlerde çekmeyebilir. Ya da internet ortamında İngilizcenin egemenliği nedeniyle pek çok insan için internet ortamından bilgiye ulaşmak oldukça zor olabilir.

İletişimin İşleyişinde Etkili Olan Yan Ögeler

- Özellikle **kitle iletişim araçlarının** içinde iş gördüğü **ortamsal koşulları** iletişim süreçlerinde büyük önem taşımaktadır.
- Çünkü medya; **kitleysel, kamusal ve kültürel** yapar.
- Öte yandan, medya, onlarca, yüzlerce iletişim profesyonelinin görev aldığı örgütlü bir kurum olduğu için kamuoyunun kanaatlerini açıklama, oluşturma, etkileme ve yönlendirme/manipüle etme gücüne sahiptir.
- Medyanın **ortamsal koşulları** dediğimizde; öncelikle içinde bulunulan ülkenin **kitle iletişim sistemi** (totaliter, otoriter, liberal, demokratik vb.), kitle iletişim kurumunun mülkiyet ve sahiplik yapısı, medya-siyaset ilişkilerinin yapısı, patronajın ilişkiler ağı, bu ilişkilerin etkisinde biçimlenen genel yayın politikası, çalışma koşulları ve çalışma pratikleri gibi faktörler akla gelir.

İletişimin Aracı Ögeleri

İletişim aracı ögeleri;

- a) **kanaat önderi,**
- b) **grup ilişkileri,**
- c) **yaşam deneyim alanı ile**
- d) **algı ve algı seti** şeklinde sıralayabiliriz.

İletişimin Aracı Ögeleri

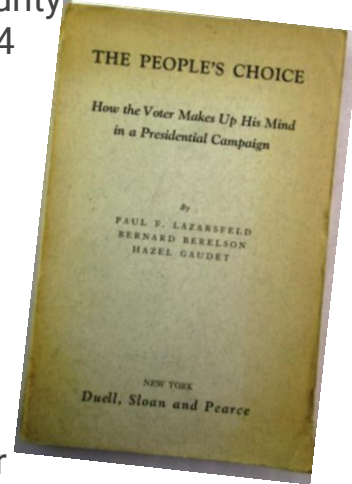
- a) **Kanaat Önderi:** Kanaat Önderi kavramı, gönderici ile alıcı arasındaki iletişim sürecini etkileyen **aracı ögelerden** bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kanaat önderi (opinion leaders), kimi kaynaklarda kamuoyu önderi olarak da ifade edilmektedir.

Kanaat Önderi kavramı, Amerika Birleşik Devletleri'nde 1940'taki başkanlık seçimleri sırasında ***Paul Lazarsfeld, Bernard Berelson ve Hazel Gaudet*** adlı bilim insanlarının Ohio eyaletinin Erie kasabasında gerçekleştirdikleri alan araştırması sonucunda iletişim alanına dahil ettikleri bir kavramsallaştırmadır.

İletişimin Aracı Ögeleri: Kanaat Önderi-2

- İletişim araştırmaları tarihinde Erie Araştırması (The Erie County Study) olarak geçen bu araştırma, daha sonraki süreçte 1944 yılında The People's Choice (Halkın Tercih) başlığıyla kitap olarak da yayınlanmıştır.
- **Araştırmada siyasal iletişim süreçlerinde halkın siyasal kanaatlerinin oluşmasında ve oy verme davranışlarının şekillenmesinde medyanın etkisi incelenmiştir.**
- Sonuç; seçmenin oyunun yalnızca rastlantıya bağlı kişisel bir tercih ve medyanın yönettiği seçim kampanyalarının ürünü olmadığıdır.
- Bu süreçte şu değişkenler ön plana çıkar: **Sınıf, coğrafi aidiyet, din, kişiler arası ilişkiler ve etkiler, grup bağları** olarak sıralanabilir.



İletişimin Aracı Ögeleri: Kanaat Önderi-3

- Buna göre; insanların kanaatleri ve oyları; **sosyal sınıflarına, coğrafi aidiyetlerine, dini mensubiyetlerine, kişilerarası ilişkilerine** ve **grup bağlarına** göre şekillenmektedir.
- Araştırma sonucunda; ayrıca oy tercihlerinin oluşmasında daha önceki dönemde kabul edildiği gibi kitle iletişim araçlarının sınırsız ve doğrudan etkiye sahip olmadığı; **kanaat önderlerinin, grup ilişkilerinin ve referans gruplarının** da bu süreçte **önemli etkisinin** olduğu tespit edilmiştir.
- Kanaat önderleri; kişilerarası etkilerin ve kişilerarası iletişimin merkezinde yer alırlar.
- Bu durum, kanaat önderlerinin insanlar üzerinde medyadan daha fazla etkili olmaları anlamına gelir.
- Bir başka deyişle, kanaat önderlerinin, **yüz yüze iletişim yoluyla diğer bireylerin fikirleri üzerinde önemli tesirleri olduğu** öne sürülmektedir.

İletişimin Aracı Ögeleri: Kanaat Önderi-4

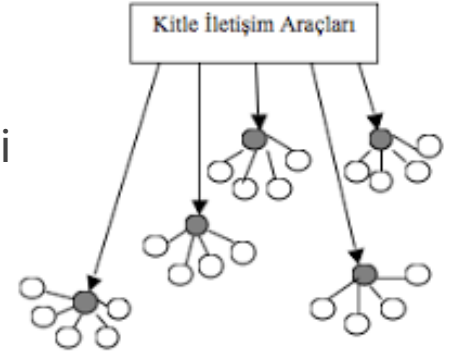
- Bu araştırma örnekleminin beşte birini oluşturan kanaat önderleri, özel bir toplumsal çevreden gelmezler. Bir başka deyişle; kanaat önderlerinin mutlaka varlıklı, üst düzey eğitilmiş, üstün zekâlı vb. özelliklere sahip olmaları gerektiği şeklinde bir koşul yoktur. Ancak, bu kişiler özellikle iki niteliklerinden dolayı çevrelerindeki diğer kişilerden farklılaşıp ön plana çıkarlar:
 - **1. Kanaat önderlerinin haber medyasına yönelik büyük dikkatleridir.**
 - **2. Bu tarz kişilerin politik sorunları günlük tartışmalara dahil edebilme yetenekleridir.**

İletişimin Aracı Ögeleri: Kanaat Önderi-5

- Bu araştırma örnekleminin beşte birini oluşturan kanaat önderleri, özel bir toplumsal çevreden gelmezler. Bir başka deyişle; kanaat önderlerinin mutlaka varlıklı, üst düzey eğitilmiş, üstün zekâlı vb. özelliklere sahip olmaları gerektiği şeklinde bir koşul yoktur. Ancak, bu kişiler özellikle iki niteliklerinden dolayı çevrelerindeki diğer kişilerden farklılaşıp ön plana çıkarlar:
- **1. Kanaat önderlerinin haber medyasına yönelik büyük dikkatleridir.**
- **2. Bu tarz kişilerin politik sorunları günlük tartışmalara dahil edebilme yetenekleridir.**
- Dolayısıyla, **kanaat önderleri bilgi/haber alma ve karar süreçlerinde önemli bir değişken** olarak devreye girerek **bir aracı olarak işlev** görmektedirler.

İletişimin Aracı Ögeleri: Kanaat Önderi-6

- Buna göre; iletişim akışı daha önceki dönemlerde öne sürüldüğü gibi **tek yönlü** ve **dolaysız değildir**. Bilakis, iletişim süreci **iki aşamalı ve dolaylı biçimde işlemektedir**.
- Medyadan akan bilgiler öncelikle kanaat önderlerine ulaşmaktadır ve daha sonra onların süzgecinden geçerek onlar aracılığıyla etkileşim içinde oldukları bireylere aktarılmaktadır.
- İletişim biliminde iletişim sürecinin bu şekilde işleyişini benimseyen modele **iletişimin iki aşamalı akışı modeli** adı verilmektedir.



İletişimin Aracı Ögeleri: **Grup İlişkileri**

b) Grup İlişkileri: Erie Araştırması'nın bir diğer önemli sonucu da bireylerin **toplum içerisinde yalnız yaşayan varlıklar olmadığı** yönündedir. Yani insanlar; toplumdaki ve toplumsal gruplardan yalıtılmış, izole bir halde ve yalnız başlarına yaşamazlar.

- Buna göre; Erie Araştırması'nın önemi; "insanların" ya da toplumsal grupların önemine dikkat çekmesinden kaynaklanmaktadır.
- Bir başka ifadeyle; Erie Araştırması; **toplumsal ilişkilerin, toplumsal ağların ve grup bağlarının medya çalışmalarına yeniden girmesine yönelik bir çağrı niteliği de taşımaktadır.**
- **Özetle, grup ilişkileri; insanların bağlı ve çevrili oldukları çeşitli toplulukların ya da grupların iletişim sürecinde devreye girerek, alıcılar üzerinde etkili olan ilişkiler yumağı olarak tanımlanabilir.**

İletişimin Aracı Ögeleri: Grup İlişkileri

- Öyle ki, bizler her zaman için aile, okul, arkadaşlık, ikili gruplar, yüzeysel ya da yüzeysel olmayan iş ilişkileri, dernekler ve dinsel topluluklar gibi çeşitli gruplarla çevrili ve bağlıyızdır.
- Bu çevrili olma durumu, iletişim süreci açısından da oldukça önemli bir noktadır.
- Çünkü insanlar, iletişimsel süreçlerinde ve davranışlarında içinde yer aldıkları bu grup ilişkileri ve grup ağlarından önemli ölçüde etkilenirler.
- İletişim bilimiyle yakından bağlantılı olan sosyolojide grup ilişkileri kapsamında **birincil grup** (aile, arkadaşlık, akrabalık grupları gibi) ve **ikincil grupların** (dernek, siyasi partiler gibi) etkilerinden söz edilmektedir.
- **Sonuçta, insanlar yaşamları boyunca kendilerini çevreleyen birincil ve ikincil grupların yer aldığı süreğen/devam edegelen bir toplumsallaşma sürecinden geçerler.**
- **Dolayısıyla, grup ilişkileri, iletişim sürecinin işleyişinde ve anlaşılmasında önemli bir aracı öge olarak ele alınmaktadır.**

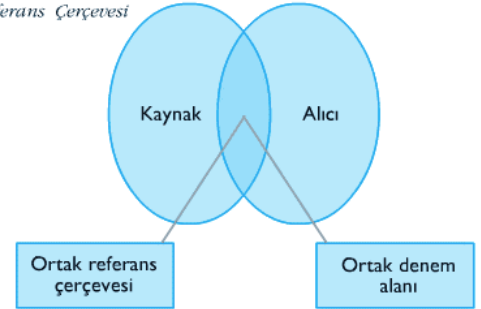
İletişimin İşleyişinde Etkili Olan Yan Ögeler

İletişimin gerçekleştiği alan: REFERANS ÇERÇEVESİ

- **İletişim anlamların paylaşımıdır.**
- Yakınma konusu olan kuşaklar arası «**İletişim kopukluğu**» referans çerçevelerinin ve yarattıkları anlamların ayrı oluşundan kaynaklanır.

Kaynak ve alıcının ortak denem alanı.

Referans Çerçevesi



Ortak referans çerçevesi

- Her insanın gerçeğe ilişkin görüşleri toplumsal ve kültürel çevresi içinde yaşadığı etkileşimler ve deneyimler ile biçimlenir.
- Kişinin referans çerçevesini belirleyen iki ana yapı:
 - **1. Denem alanı** adı verilen **iç etkenler** ve
 - **2. İletişim ortamını** ilgilendiren **dış etkenlerdir** (Zillioğlu, 2007:196):
- **Denem alanı**, kişinin geçmiş yaşantılarını, inanç ve tutumlarını, gereksinimlerini içinde barındırmaktadır.
- Birey için iletilerin anlamlı hale gelmesinde, bireyin temel fizyolojik ihtiyaçlarının yanında güven, güç, başarı, bağlılık gibi gereksinimleri kaynak kişi ile ilgili düşünceler ve **önyargıları** içeren tutumlar, toplumsal değerler doğrultusunda benimsenen doğrular **denem alanını** oluşturur.

Ortak referans çerçevesi

- ***İletişim ortamı*** ile ilgili dış etkenler olarak, kaynağın bulunduğu ortamla ilgili fizyolojik ve çevresel etkileri betimler. Bu noktada algılamamanın kalitesi de iletişimde önemli bir rol oynar. Işık miktarı, insan sayısı, kaynak-hedef arasındaki fiziksel mesafe gibi unsurlar bu bağlamda ele alınabilir. Öte yandan kılık kıyafet, roller, toplumsal statülere ilişkin davranış beklentileri ve davranış kuralları da referans çerçevesini şekillendirir.
- Doğan Cüceloğlu şöyle örneklendiriyor: Yetişmesine uygun toprak ve iklim bulunca, meşe palamudu gür bir ağaç olur. Uygun ortamı bulmazsa, ayrı meşe palamudu, en fazla cılız bir ağaç olacaktır.

Algı ve Algı Seti

- **Algı**, duyularla alımlanan, beyin tarafından işlenen, bellekte depolanan ve karşılaştığımız şeyler karşısında fiziksel veya zihinsel bir tepke/refleks biçimini üreten enformasyondur.
- Bir başka tanıma göre ise algı; dış nesne veya olaylardan elde edilen duyuşal verileri (duyular aracılığıyla elde edilen verileri) anlamlı örüntüler/kalıplar (olay veya nesnelerin düzenli bir biçimde birbirini takip ederek gelişmesi) şeklinde düzenleme ve yorumlama sürecidir.
- Her bireyin, yaşam deneyim alanıyla da ilişkili olan bir algılama düzeyi ve bir algısal seti (perceptual set) vardır.

Yaşam deneyim alanı

- Özetle, yaşam deneyim alanı; bütün bir yaşam boyunca öğrenilen bilgi ve deneyimlerin yanı sıra bununla doğrudan ilişkili olan kişilik özelliklerine de gönderme yapan ve böylelikle iletişim sürecini etkileyen bir aracı ögedir.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

Bölüm 6

- Simge Kullanımı Açısından İletişim Türleri
- Araç kullanımı açısından iletişim

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

- Çeşitli kaynaklara baktığımızda iletişim türleri ile ilgili farklı sınıflandırmaların olduğunu görüyoruz.
- Örneğin, bir kaynakta (**Aysel Aziz**'in - İletişime Giriş başlıklı kitabında) **bağlamına, çerçevesine** ve **kimler arasında** meydana geldiğine göre iletişim türleri **7 başlığa** ayrılmıştır.
- Bunlar; **içsel iletişim, kişilerarası iletişim, grup iletişimi, kamu iletişimi, örgütsel iletişim, kitle iletişim ve kültürlerarası iletişim** şeklinde sınıflandırılmaktadır**.

Biz, bu sınıflandırmayı, **iletişimin boyutları ana başlığı altında ele alacağız.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

- İletişim türlerini genel olarak *iki ana başlık* altında sınıflandırmak mümkündür.
- Bu sınıflandırmanın temel kriteri, iletişim eyleminde kullanılan simgeler ve iletişim sürecinde herhangi bir araç ya da aracı kullanılıp kullanılmadığıdır.

1) **Simge kullanımı açısından ve**

2) **Araç kullanımı açısından iletişim**

olmak üzere iki ana başlık altında sınıflandırıyoruz.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

- 1) **Simge kullanımı açısından:** *Simge* ya da *sembol*; bir şeyi temsil eden ama onunla doğrudan ya da doğal bir ilişkisi olmayan bir sinyal olarak tanımlanabilir.
 - Ya da **belli bir insan topluluğunun uzlaşarak kendisine belli bir anlam yüklediği somut nesne ya da işaret olarak da tanımlanabilir.** Dolayısıyla bir gösterge türü olarak *simgeyi farklı kılan* şey, temsil ettiği şeylerle arasında bir *nedensellik ilişkisi olmamasıdır.*
 - Örneğin, kullandığımız *sözcükler*, birer simgedir ya da **el kol hareketlerimizi** (jestler), çoğu zaman bir şeyleri anlatmak için kullanırız. Benzer şekilde; günlük hayatımızda kullandığımız ya da karşımıza çıkan birçok **görsel öge**, bir şeyleri temsil eder.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

- **Simge kullanımı açısından:** İnsanoğlunun tarihsel serüvenine kuşbakışı bir göz attığımızda; **sesten söze, rastgele hareketlerden anlamlı jestlere, mimiklere, el kol hareketlerine** kadar insanların birçok simge sistemi, yani iletişim sistemi oluşturduğunu görüyoruz.

Bu bağlamda, simgeler temelde ikiye ayrılır:

- A) Kulağa hitap eden simgeler yani işitsel simgeler;
- B) Göze hitap eden yani görsel simgeler.

- İşitsel simge sistemi kapsamında **sözlü iletişim**; görsel simge sistemi kapsamında ise yazılı ve görsel iletişim tarihin akışı içinde gelişmiş, farklılaşmış ve dallanıp budaklanmıştır. Ayrıca, sözlü iletişimi pekiştiren ve çoğu zaman kültüre göre kendi başına da birçok anlam aktaran **sözsüz iletişim** türü yer almaktadır.
- **Simge kullanımı açısından iletişim türlerini 4 alt başlığa ayırıyoruz:** Sözlü İletişim, Sözsüz İletişim, Yazılı İletişim ve Görsel İletişim...

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

Simge kullanımını açısından iletişim türlerini 4 alt başlığa ayırıyoruz:

- a) **Sözlü İletişim,**
- b) **Sözsüz İletişim,**
- c) **Yazılı İletişim**
- d) **Görsel İletişim**

İLETİŞİMİN TÜRLERİ

- **Sözlü İletişim:** Seslerin söze, sözcüklere dönüşmesiyle gerçekleşen iletişim olarak tanımlanabilir.
- Sözlü iletişim, gelişigüzel *insan seslerinin sesli işaretlere, yani harflere dönüşmesiyle* başlamıştır. Ama bu dönüşüm, bugünden yarına gibi bir zaman sürecinde değil de; oldukça uzun bir tarihsel sürecin ürünü olarak hayat bulmuştur.
- Sesler hecelere, heceler sözcüklere derken tümceler oluşmuş ve bugün bildiğimiz anlamıyla sözlü iletişim sistemi geliştirilmiştir. Sözlü dil sisteminin geliştirilmesinin ardından da yazının icadına kadar insanlık binlerce yıl sözlü iletişim kurarak varlığını sürdürmüştür.
- **Sözlü iletişimin gerçekleştiği konuşma; el-kol hareketlerini, resimleri ve çeşitli şekillerdeki nesnelere bir kenara koyarsak; insana özel ilk iletişim aracı olmuş ve 150 bin yılı aşkın bir süre boyunca bildiğimiz tek medya/iletişim aracı olmuştur.**

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-2

- Yazı, matbaa, görsel işitsel medyalar ve internet yoktur. Karmaşık anlamlar aktarmak istiyorsanız şayet, bunun tek yolu birisiyle konuşmaktır. Sözlü iletişim, belirli bir konuşma çağında - ki bu konuşma çağı, M.Ö. 180 binden M.Ö. 3500 civarına kadar geçen tarihsel süreci kapsar - belirli bir konuşma kültürünün yani sözlü kültürün temelini oluşturmuştur.
- Konuşmanın ya da sözlü iletişimin; sonraki iletişim araçlarına benzemeyen önemli bir yanı vardır: **İnsanoğlu, konuşma edimini icat etmemiştir.** Bir başka deyişle; ellerimizle kavrama, ayaklarımızla yürüme becerilerinde olduğu gibi konuşma da bize doğal olarak gelmiştir.
- **İnsanların büyük çoğunluğu; konuşmada/sözlü iletişimde hem mesaj göndermek hem de almak için gerekli olan teçhizatla doğar: *Bir ağız, iki kulak ve dili kodlama ve kodaçma yetisine sahip bir beyin.***

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-3

- Her insan, bir engeli yoksa konuşur, çevresiyle sözlü iletişim kurar, çevresine konuşarak yanıt verir.
- *Konuşma, algılanan hemen hemen her şeyi tasvir edebilmeyi ve aktarabilmeyi sağlaması bakımından olağanüstüdür. Ancak bir sınırlılığı da vardır. Örneğin; bir papatya tarlasında dinlendiğinizi düşünün. Açık ve mavi gökyüzüne baktınız, kuşların uzaktan şakımlarını duydunuz. Havada bahar çiçeklerinin kokusunu aldınız, hanımeli çiçeklerinden tattınız ve esintiyi yüzünüzde hissettiniz. Ve bütün bunlardan bir arkadaşınıza bahsetmek istiyorsunuz.*
- *Siz bütün bunları beş duyunuz aracılığıyla bizzat algılamış olabilirsiniz ama onları sözlü iletişim yoluyla anlattığınız **kişi onlardan hiçbirisini sizin hissettiğiniz, algıladığınız gibi algılayamayacaktır.** Gökyüzünü bizzat göremeyecek, kuşları duyamayacak, papatyaları koklayamayacaktır.*
- *Algıladığı tek şey; anlam taşıyan sesler; yani konuşulan sözcüklerden kurulmuş cümleler olacaktır. Bunun nedeni; sözün kodlanmış tek bir duyu kanalı (yani ses) yoluyla beş duyudan (görme, duyma, koku, tat ve dokunma duyularından) **gelen verileri temsil etmesidir.***

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-4

- *O halde; söz ve sözlü iletişim; beş duyuya nazaran ve teknik açıdan düşük doğruluk değerine sahip bir iletişim türüdür. Yani, çevremizden bizzat deneyimleyerek edindiğimiz zengin duyu verileri ile ağzımızdan-dilimizden çıkan veriler birebir değildir, çünkü tek kanallı bir kodla aktarımı söz konusudur.*
- Bu iletişim türü, doğal olarak iletişimde bulunan tarafların birbirlerini anlayacakları **dil ile gerçekleştirilir.**
- *Dolayısıyla, sözlü iletişimi, insanlar arasında doğal dil aracılığıyla gerçekleşen iletişim olarak da tanımlayabiliriz.*

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ **Sözlü İletişim-5**

- *Sözlü iletişim yerel ve etnolojik (milletlere, halklara, uluslara, ırklara göre değişen) bir niteliğe sahiptir.*
- Binyıllar boyunca aynı coğrafyada yaşamış, aynı kabileden, aynı etnik topluluktan ya da aynı ırktan insanlar aynı dili konuşmuş ve aynı sözlerle anlaşmıştır. Doğanın koyduğu engeller, dünyanın farklı yerlerinde yaşayan insanların binyıllarca birbirlerinden habersiz kalmalarına yol açmıştır.
- **Bu da dünyanın farklı yerlerinde çok farklı dillerin ve kültürlerin oluşmasına zemin hazırlamıştır.** Bir başka deyişle, sözlü iletişim yerel ögeler ve dinamiklerin etkisinde gelişmiştir.
- **UNESCO'nun yok olma tehlikesi ile karşı karşıya bulunan diller için hazırladığı atlasta, dünyadaki dillerin sayısının 6000'den fazla olduğu** belirtilmektedir.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-6

- *UNESCO'nun yok olma tehlikesi ile karşı karşıya bulunan diller için hazırladığı atlasta, dünyadaki dillerin sayısının 6000'den fazla olduğu belirtilmektedir.*
- Dolayısıyla, **aynı dili konuşanlar** arasında **ortak simgelerin** kullanımı **söz konusu** iken; **farklı dilleri** konuşan insanlar arasında **farklı simgeleri** kullanmaktadırlar.
- **İnsanların yarattığı kültür de binyıllar boyunca söz içerisinde gelişmiş ve korunmuştur.** Birikimler, yaşam pratikleri, araç gereçler, âdetler, gelenek ve görenekler kuşaktan kuşağa çok uzun bir süre söz aracılığıyla aktarılmıştır.
- Böylece, söze dayalı, sözle varlık kazanan ve yaşatılan **sözlü kültür** gelişmiştir.
- Yazının icadı ve kullanıma girmesi de deyim yerindeyse **sözü ve sözlü** kültürü tahtından indirememiştir...

İLETİŞİMİN TÜRLERİ / Sözlü İletişim

Sözlü kültür insanı, söz ve sözcüklerle ilişkisini görsellikten ziyade işitsellik üzerine kurmuş ve kulak en önemli duyu organı olmuştur.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-8

Sözlü kültürün öne çıkan bazı özelliklerini:

- **Sözlü kültürde ön önemli organ dil ve kulaktır.** İşitme, dinleme ve konuşma üzerine kurulu bir iletişim kültürü de denilebilir...
- **Sözlü iletişim cümle yapısını üstün tutar.** Çünkü sözün anlaşılabilirliği ve akışı, cümle yapılarının tamamlanmış bütüncül bir anlam sunmasıyla mümkün olur...
- **Sözlü iletişim aşırıya kaçır.** Aşırıya kaçmak, sözlü iletişimde yineleme ya da mesaj tekrarının fazla olabildiği anlamına gelir. Yani, sözlü iletişim; bilgi yitimi, artık bilgiyi engelleme, sözün gücünü arttırma ya da anlatımı pekiştirme gibi nedenlerle pek çok kez yinelemeyi gerektirir...

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-9

Sözlü kültürün öne çıkan bazı özelliklerini:

- **Sözlü iletişim insanlar arası ilişkilerde âdeta bir yarışma biçimini ortaya çıkartır.** Yani, sözlü iletişim, kimi zaman atışma, aşağılama bazen de yüceltme ya da tartışma gibi deneyimlerden oluşan bir kültüre sahiptir...
- **Sözlü kültür tutucu ve gelenekseldir.** Şöyle ki, sözlü kültür, unutulma riskine karşı yinelenerek korunma duygusunu canlı tutmak zorundadır...
- **Sözlü kültür, katılımlıdır.** Sözlü kültürün bireyleri, daha sonra kayıtlara erişme gibi bir imkân olmadığı için ister istemez daha dikkatli dinleyici ve katılımcılar olmak zorundadırlar...
- **Sözlü kültür unutulmaya uygun bir yapıya sahiptir.** Öyle ki, bu kültürde “şimdi”, geçmişe baskın çıkar...
- **Sözlü kültür insanı, soyut ve çözümsel olmaktan ziyade durumsal biçimde düşünür.** Örneğin, sözlü kültürde yasal kurallar, somut ve o an için var olan bir durumu anlatır...

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-10

Can, sevilme ve özlemek ister

- İki insan birbirinin farkına varınca iletişim başlar ve insanlar, sezgisel olarak iletişim ortamındaki ilişkileriyle ilgili beş soru sorarlar*:
 - **1. Umursanıyor muyum?**
 - **2. Kabul ediliyor muyum?**
 - **3. Değerli miyim?**
 - **4. Yeterli miyim?**
 - **5. Sevilmeye layık mıyım?**

* Varoluşun beş boyutu. Doğan Cüceloğlu, İletişim Donanımları, Remzi Kitabevi 2002

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-11

- Sözlü iletişim, *konuşma dili* olarak da adlandırılır.
- Sözlü iletişim; *yüz yüze görüşmeler, toplantılardaki konuşmalar, sözlü brifingler, halka hitaplar, sözlü sunumlar, telefonla yapılan görüşmeler, eğitim kursları, konferanslar, seminerler, resmi konuşmalar, kurmay toplantıları, komiteler ve oryantasyon programları* gibi çeşitli biçimde kurulur.
- **Sözlü ve sözsüz iletişim, iki temel iletişim kurma yöntemidir.** Sözlü ve sözsüz, her iki iletişim biçimi de, iletişim sürecinde anlam iletiminde kullanılır. *Gönderici ve alıcı arasındaki konuşmanın her türü, sözlü iletişimidir.*
- **Sözlü iletişim**, yüz yüze interaktif biçimde olabileceği gibi, radyo, televizyon ve telefonla da olabilir. *Sözlü iletişim, primer (birincil) bir iletişim biçimidir.* Sözsüz iletişim ise *sekonder* (ikincil) iletişim biçimi olarak değerlendirilir.
- **İnsanlar, herhangi bir söz söylemeden beden dilleriyle (sözsüz) iletişim kurabilirler; ancak konuştuklarında aynı zamanda sözsüz mesaj vermeme olanakları yoktur.**

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-12

SESLİ ANLATIMIN ÖĞELERİ

- **Sözlü iletişimde** etkinlik bakımından sesin büyük bir önemi vardır. **Ses insanın tutumunu, duygularını ve iç dünyasını yansıtır ve insanın iç dünyasının aynasıdır.**
- Sesli anlatımın başlıca öğeleri: **ses hacmi, ses perdesi, tonlama, kalite, hız, lehçe ve stildir.**
- Bu unsurlar etkin iletişim için başarılı bir şekilde kullanılmalıdır.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-13

SESLİ ANLATIMIN ÖĞELERİ

- **Ses Hacmi:** Yüksek ses, fikirleri vurgulamak amacıyla etkili biçimde kullanılabilir. Buna karşılık, gereksiz yere sesi yükseltmek mesajdan çok şey götürebilir ve dinleyicileri kızdırabilir. Öte yandan bazı insanlar çok yumuşak konuşur. Sanki odada dinleyicilerin olduğunun farkında bile değildirler. Ses hacmi ya da tonunda hiçbir değişiklik olmadığı için, bunların konuşma biçimleri monotondur.
- **Ses perdesi:** Etkili konuşmacılar anlamı güçlendirmek ve kullandıkları sözcüklere canlılık kazandırmak amacıyla, seslerini **alçaltır** ya da **yükseltir**. Ses perdesinin uygun kullanımı anlamı berraklaştırır.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-14

SESLİ ANLATIMIN ÖĞELERİ

- **Yüksek ses:** fikirleri vurgulamak amacıyla etkili biçimde kullanılabilir. Konuşmacının sözcükleri söyleme hızının farkında olması ve bunu kontrol etmesi gerekir. Konu karmaşık olduğu zaman konuşma hızı düşürülmelidir.
- **Kalite:** Kalite, kişinin sesinin kendine özgülüğünü anlatır; ama duygusal ve fiziksel durumlarda etkide bulunur.
- **Tonlama:** Konuşma ya da okuma sırasında bir hece veya kelimenin diğerlerinden daha baskılı söylenmesi.
- **Telaffuz:** Seslerin sözcükler içinde kaynaşmasıdır.. Bir harfi ses özelliklerini, bir kelimeyi hecelerin uzunluk ve kısalığını, kalınlık ve inceliğini, vurgu özelliklerini belirterek söyleme, söyleyiş, söyleniş
- **Stil:** En çekici stil, sohbet biçiminde olanıdır. Bu, ezbere, kendiliğinden konuşmak demek değildir. Tam tersine dinleyicilerden her birine sanki kendisine konuşuluyormuş duygusunu veren bir konuşma tarzıdır.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-14

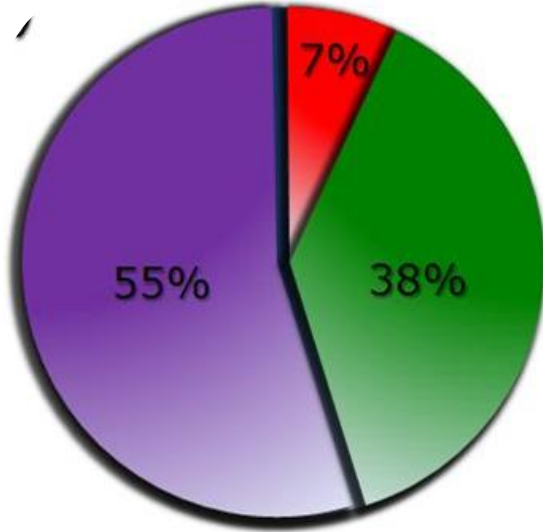
SESLİ ANLATIMIN ÖĞELERİ

- **Yüksek ses:** fikirleri vurgulamak amacıyla etkili biçimde kullanılabilir. Konuşmacının sözcükleri söyleme hızının farkında olması ve bunu kontrol etmesi gerekir. Konu karmaşık olduğu zaman konuşma hızı düşürülmelidir.
- **Kalite:** Kalite, kişinin sesinin kendine özgü olduğunu anlatır; ama duygusal ve fiziksel durumlarda etkide bulunur.
- **Tonlama:** Konuşma ya da okuma sırasında bir hece veya kelimenin diğerlerinden daha baskılı söylenmesi.
- **Telaffuz:** Seslerin sözcükler içinde kaynaşmasıdır.. Bir harfi ses özelliklerini, bir kelimeyi hecelerin uzunluk ve kısalığını, kalınlık ve inceliğini, vurgu özelliklerini belirterek söyleme, söyleyiş, söyleniş
- **Stil:** En çekici stil, sohbet biçiminde olanıdır. Bu, ezbere, kendiliğinden konuşmak demek değildir. Tam tersine dinleyicilerden her birine sanki kendisine konuşuluyormuş duygusunu veren bir konuşma tarzıdır.

SIRA SİZDE

- Yüz yüze iletişimin oluşmasında sözcükler, ses tonu, beden dili yüzde kaç yer tutar?

SORUNUN CEVABI?



Beden dilinin yüz yüze iletişimde oldukça önemli olduğu gerçeğiyle karşı karşıyayız.

Sözcük %7, ses tonu %38, Beden dili %55

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-17

KONUŞMA

- Konuşma; Duygu ve düşüncelerimizi, görüp yaşadıklarımızı karşıdakilere sözcükleri seslendirerek gönderme, iletme işidir.
- Konuşmanın fizik olarak değerlendirilmesi ses dalgalarının oluşturulması, taşınması ve kulak aracılığıyla algılanması süreci olarak tanımlanabilir.
- Konuşmanın niteliğini değerlendirirken bize fayda sağlayabilecek dört boyutu burada sıralamakta fayda var (Taşer, 2004):
 - Fiziksel
 - Fizyolojik
 - Psikolojik
 - Sosyolojik

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-18

Konuşmayı oluşturan etmenler

- **Ses** : Hava titreşiminin kulakla duyulmasına «ses» diyoruz. Yaşı, cinsiyeti sesden anlaşılabilir. Hatta karakter hakkında da ön fikir edinme eğilimimiz vardır.
 - **İyi bir konuşma sesinin özellikleri:**
 - İşitilebilirlik
 - Akıcılık
 - Hoşa giderlik

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-19

Konuşmayı oluşturan etmenler

- **Boğumlama** (telaffuz, artikülasyon) : Sözel konuşmanın temelini oluşturur. İletişim bilimi açısından bakıldığında, basılı bir sözcüğe bakıp da onu telaffuz eden kişi, görsel bir uyarıyı işitsel bir uyarana çeviriyor demektir.
- **Konuşma dinamiği**
- **Sözcük hazinesi**
- **Biçem (Üslup):** Değiş, söyleyiş özelliğidir. Eskiler "Üslub-ı beyan, aynıyle insandır." derlerdi. Üslup, ruhun aynasıdır. Kişiliğin tüm tonları üslup sayesinde kendini ortaya koyar. Sesiyle, parmak iziyle, yüz hatlarıyla bir diğerine benzemeyen insanın elbette ruh yapısının yansıması olan üslubu da kendine özgü olacaktır. **Örnekler:** Çok hızlı veya yavaş konuşma biçimi sözcükleri yaya yaya, uzata uzata ya da kesik kesik, kopuk kopuk söyleme biçimi, tekdüze bir konuşma biçimi, yersiz ve yanlış duraklar yapılan konuşma biçimi.

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-20

Öneriler: Doğru boğumlama için doğrusunu dinleyin

- sozluk.gov.tr
- trttelaffuz.com
- www.leventdonmez.com/sozluk
- Youtube.com/leventdonmez

İLETİŞİMİN TÜRLERİ/ Sözlü İletişim-21

Öneri video

- Tonguç Akademi/ 4 Adımda Akıcı Konuşma Çalışmaları/Mennan Şahin

<https://www.youtube.com/watch?v=eG0MhU0HSrQ>

- * Diksiyon TV/Mennan Şahin (TRT Spikeri)

<https://www.youtube.com/watch?v=F7ITGCZofNA>

Güzel söz

«Üslub-u beyan, aynıyle insan»

(Bir insanın üslubu kendisini anlatır)

Sözlü ve Yazılı İletişim Araçları

- Gazete
- Kitap
- Dergi
- Televizyon
- Radyo
- Sinema
- Tanıtım filmleri
- Video bantlar
- Açık alan medyası
- Sosyal medya (İnternet ortamı)
- Fotoğraflar, Posterler
- Afişler
- Grafikler
- Broşür
- Kiosklar
- Fuar ve festivaller
- Sergiler
- Yarışmalar
- Törenler
- Toplantılar
- Konferans ve seminerler
- Yüzyüze konuşma
- Beden dili iletişimi
- Telefon iletişimi
- Toplantı
- İş mektupları

Sözlü İletişim Araçları

1. Konferans ve Seminerler

Herhangi bir konuda katılımcılara bilgi vermek ve onları aydınlatmak amacıyla gerçekleştirilen sözlü bilgi aktarma araçlarıdır.

- **Konferans;** önceden yazılı olarak ve bir plan dâhilinde hazırlanan, ancak genelde sözlü olarak sunulan bilgi aktarma biçimidir.
- En önemli eksikliği, konuşmacı ile dinleyiciler arasında yeterince diyaloga yer verilememesidir.
- Ancak konferans sonunda dinleyiciye soru sorma fırsatı verilerek bu eksiklik, kısmen de olsa giderilebilir.
- Öte yandan konuşmacı; sade ve akıcı bir üslup kullanarak, beden dilini devreye sokarak ve örneklerle konuşmayı destekleyerek konuşmasını daha anlaşılır ve cazip hâle dönüştürebilir.



• Seminerler

Uzun süreli ve çoğu zaman eğitim amacına dönük faaliyetler şeklinde gerçekleştirilir. Örgütsel ortamlarda işgörenler bu tür faaliyetlerle mesleki, teknik, sosyal ve davranışsal anlamda geliştirilirler.

Bu tür faaliyetlerin işgörenlerin sık sık sorular sormalarına imkân verilerek çift yönlü iletişim biçimine dönüştürülmesi ve amaca uygun hâle getirilmesi mümkündür.

2. Görüşme ve Toplantılar

Sözlü iletişim araçları arasında en yaygın ve etkili olarak kullanılan araçlar görüşme ve toplantılardır.

Görüşme, en az iki kişi arasında karşılıklı olarak konuşma, soru sorma veya diyalog kurmadır.

Toplantılar, görüşmenin daha geniş katımlı modelidir. Toplantılar, iş birliği ve anlayış ortamı oluşturulup sorunlara ortak çözüm yolları araştırmak için çeşitli konularda birliktelikler meydana getirilebilir.

Toplantıların etkinliğini arttırmak için tartışma bölümlerine de yer verilmeli, önceden katılımcılara toplantı gündemi ile birlikte toplantı konularının tartışılmasında kullanabileceği veri, bilgilerin sağlanmalıdır.



3. Yazılı İletişim

- Kurum ve işletmelerde en çok yazılı iletişim modeli kullanılır.
- Yazılı iletişim, yazılı iletişim araçlarından yararlanılarak gerçekleştirilir.
- **Resmî yazı, iş mektupları, başvuru formları, dilekçeler, faaliyet raporları, genelgeler, sözleşme metinleri, işletme gazetesi, broşür ve el kitapları, afiş-ilan tahtası, bültenler önemli yazılı iletişim araçlarıdır.**
- Bu iletişim araçları birbirinden görsel ve içerik anlamında farklı olsalar da iletişimi sağlamak, bilgi vermek ve bir faaliyetin gerçekleşmesine katkı sağlamak gibi işlevsel anlamda aynı amaca hizmet ederler.



3. Yazılı İletişim

A) Resmi Yazılar

- İşletmelerde çalışan kişilerin organizasyon amacı doğrultusunda davranmasını sağlamak ve onunla ilgili emir ve talimatların aktarılması noktasında önemli bir iletişim aracıdır.
- **Resmî yazışma**, idarelerin kendi içlerinde, birbirleriyle veya gerçek ya da tüzel kişiler ile iletişim sağlamak amacıyla;
 - fiziksel ortamda** veya
 - güvenli elektronik imza** kullanarak **elektronik ortamda** yürüttükleri süreçtir.
- Hiyerarşik düzende ve statü gözetilerek yazılan yazılardır.
- Genellikle, üst makamlara yazılırken “arz”, eşit makamlar arasında “arz ve rica” ya da “saygılarımla rica ederim”, alt makamlara “rica ederim” şablonuna ve üslubuna uygun hareket edilir.
- Resmî yazı keyfiliği ortadan kaldırdığı ve sonuçta bir yaptırım çağrıştırdığı için etkili bir iletişim aracı olarak düşünülebilir.

KAMU:

Resmi Yazışmalarda Uygulanacak Esas ve Usuller Hakkında Yönetmelik
02/02/ 2015 tarihli ve 29255 sayılı Resmi Gazete

Yönetmeliğin amacı; el yazısıyla atılan imza ile fiziksel ortamda veya güvenli elektronik imza kullanılarak elektronik ortamda yapılan resmî yazışmalara ilişkin kuralları belirlemek ve bilgi, belge veya doküman alışverişinin hızlı ve güvenli bir biçimde yürütülmesini sağlamaktır.

3. Yazılı İletişim

B) İş Mektupları

İş mektupları resmî ve özel kuruluşlar arasında ya da kurumlarla kişiler arasında iletişimi sağlamak amacıyla gönderilen mektuplardır.

Dilekçeler, resmî ve özel kuruluşlara yazılan mektuplar, ticari mektuplar, telgraf, e-mail ve ilanlar bu tür mektuplar içerisinde değerlendirilebilirler.

Bu iletişim araçlarında birtakım istekler, şikâyetler ya da iş teklifleri karşı tarafa aktarılır. Bunlar belli oranda resmiyet içeren mektuplardır. Bu yüzden belli formatlara uygun bir şekilde yazılmalarında yarar vardır.

Örneğin, mektup başlığı, telefon ya da faks numarası, sayı, tarih, ilgi numarası ve alıcının adı, görevi ve adresi gibi.

Örnek 6.8 İş Mektubu Örneği

GRAFİKER YAYINLARI ANONİM ŞİRKETİNE

1. Cadde, 33. Sokak No: 6, Balgat/ Ankara

12. 04. 2010

Yayinevinizin 2002 yılında basmış olduğu, Doç. Dr. Ata Adem tarafından hazırlanan "Türkçe Öğretiminde Çağdaş Yöntemler" başlıklı eseri çok aramama rağmen bulamadım. Yayinevinizde varsa bu eserden 5 adet göndermenizi istiyorum. Mevcudunun olduğunu ve gönderebileceğinizi bildirmeniz halinde banka hesabınıza havale yapacağım.

Saygılarıma sunar, ilginiz için şimdiden teşekkür ederim.

(İmza)

Bayram Tezcan

Adres:

Telefon ve e-posta:

YATIRIM BANK A.Ş.

22/11/2007

Sayın Mehmet Aydoğan,

Bankamız tarafınıza vermiş olduğu 5920 9900 5200 8900 hesap no.'lu kredi kartınızda bulunan borcunuzun ödemediği tespit edilmiştir. Borcunuzun aşırı ödeme tutarının en kısa zamanda ödemenizi rica ederiz. Aksi takdirde yasal işlemleri başlatacağımızı sizlere bildiririz.

Yatırım Bank

Yatırım Bankası Bireysel ve Özel Bankacılık Müdürlüğü
P. K. 06500 Ankara 0 312 212 00 00-0 312 212 11 11

3. Yazılı İletişim

C) Dilekçeler

- Dilekçeler, bir isteğin iletilmesini sağlayan resmî formatlı iletişim araçlarıdır.
- Yazışma kurallarına uygun bir şekilde yazının başında hitap edilen kurumun adı ve adresi yer alır.
- Dilek ve şikâyetleri içeren metin “arz ederim” ifadesi ile son bulurken, sağ alt köşeye dilekçe sahibinin adı-soyadı ile varsa ünvan yazılır ve imza atılır.
- Tarih yazının sonuna gelir.
- Sol alt köşede uygun bir aralıkla adres ve varsa telefon numarası yazılır.

Ç) Broşür ve El Kitapları

- **Broşürler**, az sayfalı, genellikle dergi formatına uygun olarak hazırlanmış bilgi içeren yayınlardır. Daha çok 8 ile 16 sayfa arasında basılır ve bilgileri destekleyen resimlere de yer verilir.
- **El kitapları**, broşürlere göre daha çok sayfalı resimden çok yazıya ağırlık veren iletişim aracıdır.
- Bunlar genellikle bazı konuların anlatılması ve açıklanması amacıyla hazırlanmışlardır.

D) Afiş, İlan Tahtası ve Bültenler

Afişler, slogan, çizgi ve resimlerle bazı faaliyetleri izleyiciye anlatmaya çalışan ve onları belli konular hakkında daha hassas hâle getirmek isteyen özlü çalışmalardır.

Görselliği ağır basan bu çalışmaların işgörenleri yönlendirmede etkili araçlardan biridir.

İlan tahtası daha çok duyuru amaçlı olarak kullanılan ve işgörenlerin uğrak yerlerine asılan sabit iletişim araçlarıdır.

Bültenler ise periyodik olarak hazırlanan ve tanıtım amaçlı kullanılan az sayfalı dergi formatındaki çalışmalardır.



E) Yazılı Raporlar

- Kuruluşlarda üst yöneticiler, aslarına ya da danışmanlarına belirli konularda çalışma ve araştırma yapma ve elde edilen sonuçları yazılı bir rapor hâline getirme isteğinde bulunabilirler.
- Raporun amaca hizmet etmesi için gereksiz detaylardan arındırılmış olması gerekir.
- Ayrıca bir raporda şu öğelerin de bulunmasına dikkat edilmelidir: Kapak, başlık sayfası, ön söz ya da giriş, içindekiler tablosu, özet ve sunuş metni.



F) Formlar

- Formlar değişik konularda bilgi edinmek amacıyla belli şablonlara göre düzenlenen sistematik bilgi aktarma belgeleridir.
- Bilgi iletmeye sürekli tekrarlanan işleri kolaylaştırmak amacıyla düzenlenir.
- Bu yüzden formları; birtakım bilgileri toplamak, kaydetmek, gruplandırmak ve transfer etmek amacıyla hazırlanan üzerinde soruların ve bunların cevaplandırılması ile ilgili bazı kayıt, değerlendirme ya da işlemlerin yapılabilmesi için boşlukların bırakıldığı yazılı belgeler olarak da tanımlanır.

İNTERNET İLETİŞİMİ

- *Web Sitesi*
- *Elektronik Posta*
- *Blog*
- *Popcast*
- *Sanal Haber Bültenleri ve Elektronik Dergiler*
- *Mobil iletişim uygulamaları*
 - *WhatsApp*
 - *Tango, Viber, Line, Messenger, Bip, Gmail, Instagram, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn vs.*



İletişim Biliminin Giriş

Ders 9

Sözsüz iletişim

- Beden Dili,
- Jest ve Mimikler,
- Yüz İfadeleri,
- Bas Hareketleri,
- Eller, Kollar ve Parmaklar,
- Tokalaşma,
- Kol Kavusturma
- Bacakların Kullanılışı ve Oturma Biçimleri
- Masanın Önemi
- Kişiler arası mesafe
- Yalan İşaretleri

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Kaynak-mesaj-araç-hedef olmak üzere dört temel öğeden oluşan iletişim, sözlü ve sözsüz iletişim olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.
- İnsanların söylediklerinin ön planda olduğu sözlü iletişimin aksine davranışların öne çıktığı sözsüz iletişim, kimi zaman sözlü iletişimi desteklemek için kullanılırken, kimi zamanda sözlü iletişimin yerini tutmaktadır.
- Bir annenin misafiriğe gittikleri evde yaramazlık yapan çocuğuna “sinirli bir bakış” ile bakması ve annenin hiç konuşmadan çocuğa yaramazlık yapmaması gerektiği konusunda gönderdiği uyarı karşısında çocuğun sakince oturmaya başlaması sözsüz iletişime örnektir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- İlk insandan günümüze kadar bireylerin birbirleriyle ve hatta diğer canlılarla kurduğu en eski iletişim türü sözsüz iletişimdir.
- Sözsüz iletişimin önemini ünlü İngiliz yönetmen ve oyuncu Charlie Chaplin (Şarlo), *“Konuşursam beni sadece İngilizce bilenler anlayacak, ama sessiz bir filmi herkes anlayabilir ve dünya Amerika’dan ibaret değildir”* (Aktaran Wikiquote, 2012) sözleri ile vurgular.
- Burada oyuncu, sözlü iletişimin ancak ortak bir dil çerçevesinde mümkün olacağına, ancak sözsüz iletişimin, farklı coğrafyalarda yaşayan ve aynı dili konuşmayan insanlar arasında da gerçekleşebileceğine dikkat çekmektedir.
- Yaptığı sessiz filmlerle dünyanın birçok ülkesinde tanınan
- Chaplin, sahip olduğu ünü beden dilini etkin kullanımı, diğer bir deyişle sözsüz iletişimdeki başarısı sonucunda elde etmiştir.

Şarlo



Resim 5.1: Charlie Chaplin sahip olduğu ünü beden dilini etkin kullanımı, diğer bir değişle sözsüz iletişimdeki başarısı sonucunda elde etmiştir.

Kaynak: <http://happyworldforall.blogspot.com/> (Erişim Tarihi: 30.08.2012)

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Sözsüz iletişim bireyler arasında konuşma dışındaki araçlarla gerçekleşen iletişimdir (Mutlu, 2004: 268).
- **Sesin rengi, ses tonu, susma/sessizlik, beden dili, jest-mimikler, mekân ve zaman, kılık-kıyafet,** sözsüz iletişim sürecine etki eden faktörlerdir.

Sözsüz iletişim dörde ayrılır:

1. **Yüz ve beden:** Mimik ve jestler
2. **Bedensel temas:** Omuz tutmak, elini sıkmak, koluna girmek...
3. **Mekan kullanımı:** Önde yürümek, yüksek oturmak, uzak durmak, yakınlaşmak
4. **Araçlar:** Kıyafet, takılar, rozet vs.

Sözlü ve sözsüz iletişim arasındaki farklar

- Sözlü iletişim sırasında gönderilen mesajlar dile dayanır. Aynı dili konuşan bireylerin anlaması olanaklıdır.
- **Sözsüz iletişimde kodlanan mesajlar için herhangi bir dile gereksinim duyulmaz.**
- Beden dili, jest-mimikler, kılık kıyafetler kültürlere göre farklılık gösterse de sözlü iletişim, sözsüz iletişimden daha az risk taşır.
- **Sözlü mesajlar süreksizdir.** Buna karşın **sözsüz iletişimin içerdiği mesajlar sürekli**dir. **Kişi uyuduğu anlarda bile beden diliyle mesaj iletir.**
- **Sözlü ve sözsüz iletişim süreci insan beyni tarafından da farklı algılanır.** Sözlü iletişime ilişkin uyaranların beynin sol tarafıyla işlendiği, sözsüz iletişime ilişkin mesajların ise sağ tarafla işlendiğine ilişkin güçlü kanıtlar sağlamıştır.

- **Sözlü mesajlar bilişsel fonksiyonlara** ve içeriğe hizmet ederken, **sözsüz mesajların etkilemeye, ilişkiselliğe ve duygusallığa ilişkin işlevleri vardır.**
- Sözlü ve sözsüz mesajların bu işlevleri dikkate alındığında iletişim sırasında mesajların gönderilmesi ve anlamlandırılması sürecinde her ikisinin de dikkate alınması iletişimin başarısını artırır.
- **Sözlü mesajların genellikle açık niyet ya da anlamları varken sözsüz iletişimde gönderilen mesajlar çoğunlukla üstü kapalı ya da kesin olmayan anlamlar içerebilir.**

SÖZSÜZ İLETİŞİM İLE İLGİLİ BAZI KAVRAMLAR VE KİŞİLER

Kinezik: Palo Alto Okulu'nun bir üyesi olan antropolog Ray Birdwhistell, "kinezik" adını verdiği sözsüz iletişimle ilgili çalışmaların öncüsüdür. *Kinezik (kinesics) sözsüz iletişim incelemeleri içinde; beden hareketi, duruş, jest, yüz ifadesi ve bakışı kapsayan bir alandır. Bu tür sözsüz ipuçları, kültür, toplumsal cinsiyet ve kişiliği yansıtır.*

- Ayrıca **beğenme, aynı fikirde olma ve hâkimiyetin karşı tarafa gösterilmesinde** özellikle önemlidir (Chandler ve Munday, 2018: 237). **Oculesics kavramı ise Kineziklerin bir alt kategorisi olup; göz hareketi, göz davranışı, bakış ve gözle ilgili sözsüz iletişimin incelenmesidir.**

SÖZSÜZ İLETİŞİM İLE İLGİLİ BAZI KAVRAMLAR VE KİŞİLER

Proksemik: Amerikalı antropolog **Edward Hall**, insanoğlunun **kişisel alan ihtiyacı** konusunda yapılan çalışmaların öncüsüdür.

Hall'ün **kişisel alan ve bölgesel alan** konusundaki araştırmaları, insanların birbirleri ile olan ilişkileri konusunda yeni bir anlayış geliştirmiştir.

Kişisel alan, bir insanın çevresindeki sanki bedeninin bir uzantısıymış gibi sahip olduğunu iddia ettiği saha ve bölgedir. Dolayısıyla kişisel alan, bireyin vücudunu çevreleyen şahsi alanıdır.

SÖZSÜZ İLETİŞİM İLE İLGİLİ BAZI KAVRAMLAR VE KİŞİLER

Chronemics: Sözsüz iletişim bağlamında insanların *zamanı nasıl kullandıkları* ve ne şekilde yapılandırdıklarının incelenmesi.

Haptics/Haptik: Sözsüz iletişim bağlamında *dokunma duyusuyla* kurulan etkileşimlerin ve bu kapsamdaki farklılıkların incelenmesi.

Sözsüz iletişim ve beden dili

- Sözsüz iletişim türlerinden beden dili, etkili iletişim sürecinde önemli yere sahiptir.
- **Vücudun, bütün parçalarını bir enstrüman gibi kullanmayı ifade ettiğinden beden dilini belirleyen birçok faktör bulunmaktadır.**
- Bunların arasında jest-mimikler, oturma ya da yürüme tarzımız gibi değiştirebileceğimiz özelliklerimizin yanı sıra vücut şeklimiz gibi değiştiremeyeceğimiz fiziksel özelliklerimiz de bulunmaktadır.

Sözsüz iletişim ve beden dili

- **Kişiler arası iletişimde oldukça önemli olan ilk izlenimde, iletişimin başlamasında ve sürdürülmesinde belirleyici olan çoğunlukla vücut tipimiz, diğer bir ifade ile fiziksel görünüşümüzdür.**
- Boy uzunluğundan, göz ve saç rengine ya da kilomuzdan, kıyafetlerimize kadar birçok özelliğin birleşimiyle oluşan fiziksel görünüm kişilerarası sözsüz iletişimde belirleyicidir.

Sözsüz iletişim ve beden dili

- Sözsüz iletişimin ağırlıklı olarak ***sunumsal kodlar*** aracılığıyla gerçekleştiği belirtildi. İnsan bedeni, bu sunumsal kod dediğimiz şeylerin başlıca taşıyıcısıdır.
- Oxford Üniversitesinden **Michael Argyle**, ***sunumsal kodlarla*** ilgili ***on maddelik*** bir liste hazırlamış ve bunların aktarabilecekleri anlamları şu şekilde sıralamıştır (Fiske, 2003: 94-98):

Sözsüz iletişim ve beden dili

- 1) *Bedensel temas*
- 2) *Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri*
- 3) *Yönelme*
- 4) *Görünüş*
- 5) *Baş hareketleri*
- 6) *Yüz ifadeleri*
- 7) *Jestler (Devimsel İletişim)*
- 8) *Duruş*
- 9) *Göz hareketleri ve göz teması*
- 10) *Konuşmanın sözsüz görünümleri*

1. Bedensel temas

Kime, ne zaman ve nerede dokunduğumuz, ilişkilerimiz hakkında önemli mesajlar aktarabilir. Bu kod ve bundan bir sonraki **yakınlık/alan mesafeleri kodu**, değişik kültürlerden insanlar arasında **en çok farklılaşan sözsüz iletişim davranışlarıdır**.

- Örneğin, İngilizler, birbirlerine hemen hemen tüm diğer kültürlerin üyelerinden daha az dokunurlar.
- **Minnesota Üniversitesinden** araştırmacılar, **“Telefon Kulübesi Testi”** adını verdikleri bir deney yapmışlar. Deneyde bir telefon kulübesinin kenarına bir bozuk para koyulmuş ve daha sonra kulübeye gelen deneklerin onu bulması beklenmiştir.

1. Bedensel temas-2 (devam)

- Para bulununca araştırmacılardan biri deneğe yaklaşıp **“Telefon kulübesinde bozuk paramı gördün mü? Başka bir görüşme yapmak için ona ihtiyacım var.”** demiştir. Deneyin bu sözlü koşulunda deneklerin sadece %23’ü parayı bulduklarını itiraf edip geri vermişlerdir.
- **Deneyin ikinci kısmında;** araştırmacılardan biri deneklere bozuk parayı bulup bulmadıklarını sormak için geldiğinde üç saniyeden kısa bir süreliğine **hafifçe onların dirseklerine dokunarak** bozuk parayı sormuşlardır.
- Bu kez kulübeye gelen deneklerin %68’i parayı aldığını itiraf etmiş ve utanmış görünerek **“Para kaybeden olup olmadığını soracaktım...”** gibi şeyler söylemişlerdir.

1. Bedensel temas-3 (devam)

- **Bu tekniğin işe yaramasının 3 temel sebebi vardır:** İlk olarak **dirsek**, vücudun mahrem bölgelerinden uzakta genel bir yer olarak görülür. **İkincisi** birçok ülkede **yabancılara dokunmak** kabul edilebilir değildir, o nedenle **dirseğe dokunmak** bir etki yaratmıştır. **Son olarak dirseğe** üç saniye dokunmak iki insan arasında **anlık bir bağ** kurmasını sağlayabilir.
- Bu deney, bir televizyon programı için tekrarlandığında bozuk parayı geri verme oranının **kültürden kültüre farklılık** gösterdiği keşfedilmiştir.
- Örneğin dirseğine dokunulan Avustralyalıların %72'si, İngilizlerin %70'i, Almanların %85'i, Fransızların %50'si ve İtalyanların ise %22'si parayı iade etmiştir.
- **Bu sonuç, sık dokunma davranışının kültürün bir parçası olmadığı yerlerde 'dirseğe dokunmanın' daha çok işe yaradığını göstermiştir.**

1. Bedensel temas-4 (devam)

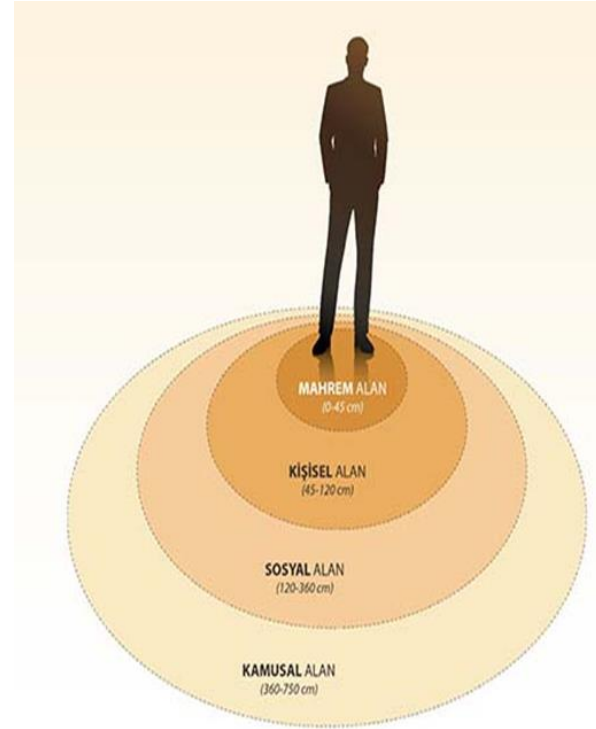
- Bir başka deneysel çalışmada da açık hava kafelerinde insanların arasındaki **dokunuş sıklığı** gözlemlenmiştir. Buna göre Roma'da saatte 220, Paris'te saatte 142, Sydney'de saatte 25, New York'ta saatte 4 ve Londra'da saatte 0 dokunuş kaydedilmiştir.
- **Bu durum, İngiliz ya da Almanseniz, başkalarına dokunma ihtimalinizin düşük olduğunu ve dolayısıyla dirsek dokunuşunun bu kültürün mensupları üzerinde daha başarılı olabileceğini göstermektedir (Pease ve Pease, 2019: 123-125). Acaba bu kültürlerde dokunuş, tehdit veya mahremiyetin ihlali olarak algılandığı için mi onların davranışları üzerinde bir etki oluşturuyor?**

1. *Bedensel temas-5 (devam) Dokunma*

- Bazı insanlar iletişim esnasında - samimi olduğu veya olmadığı - hemen herkese dokunma, hatta zaman zaman sarılma isteğinde olur.
- Bu, onların yetiştirilme tarzından, kişisel veya kültürel özelliklerinden kaynaklanabilir.
- Dokunmanın sıcaklık ve samimiyet simgesi olduğuna inanan kişilerde bunu sıklıkla görebiliriz.
- Ancak bazılarımız ise dokunma konusunda oldukça hassas olabilir. Bu nedenle iletişim kurduğumuz kişilerin dokunmaya dair rahatlık sahalarına saygı duymak da önemlidir.

2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri

- Başkasına ne kadar yaklaştığımız ilişkilerimiz hakkında önemli mesajlar veren önemli bir sözsüz iletişim davranışıdır.
- Alan ve bölge mesafelerinin insan ilişkileri konusunda nasıl bir anlam barındırdığı konusunda en çok referans verilen sınıflandırma **Amerikalı antropolog Edward T. Hall'ün sınıflandırmasıdır**. Bu alan ve mesafeler şu şekildedir (Pease ve Pease, 2019: 230-233):



2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri-2 (devam)

a) Samimiyet Alanı: 15 ila 45 santimetre arası mesafedir. Bütün kişisel alan çeşitleri içinde en önemli olanıdır. Kişi bu sınırı kendi inisiyatifi ile özel alanı saymakta ve ancak kendine yakın gördüğü, duygusal bağı olan kişilerin bu sınırı geçmelerine izin vermektedir. Bu sınırın geçilmesine izin verilenler arasında; aile fertleri, eş ve çocuklar, sevgililer, yakın arkadaşlar, yakın akrabalar ve evcil hayvanlar bulunmaktadır. Bu sınırın bir de özel iç sahası vardır ki bu da 15 cm'den daha yakın olup, sadece samimi fiziksel temas anında girilmesine müsaade verdiğimiz alanı ifade eder. Buna **yakın temas bölgesi** denilmektedir.



2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri-3 (devam)

b) Kişisel Alan: 46 ile 122

santimetreyi kapsayan alandır. İki arkadaşın konuşurken korudukları alandır. Kişisel alana mesai arkadaşlarımızın, sevdiğimiz insanların ve üstlerimizin girmesine izin veririz. Kokteyl, ofis partisi gibi sosyal etkinliklerde, arkadaş toplantılarında insanlarla bu mesafede durulmaktadır.



2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri-4 (devam)

c) Sosyal Alan: 122 santim ile 360 santimetre arasını kapsayan alanı ifade etmektedir.

- Partiler, toplantılar, spor müsabakaları gibi sosyal etkinliklerde tanımadığımız yada samimiyetimizin az olduğu insanlarla bulunduğumuz alandır.
- Yabancılar, eve tamir için gelmiş olan kişiler, postacı, kargocu, bakkal veya yeni işe girmiş çalışanlardan biri gibi kişinin pek iyi tanımadığı insanlarla arasında bıraktığı mesafedir.



2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri-5 (devam)

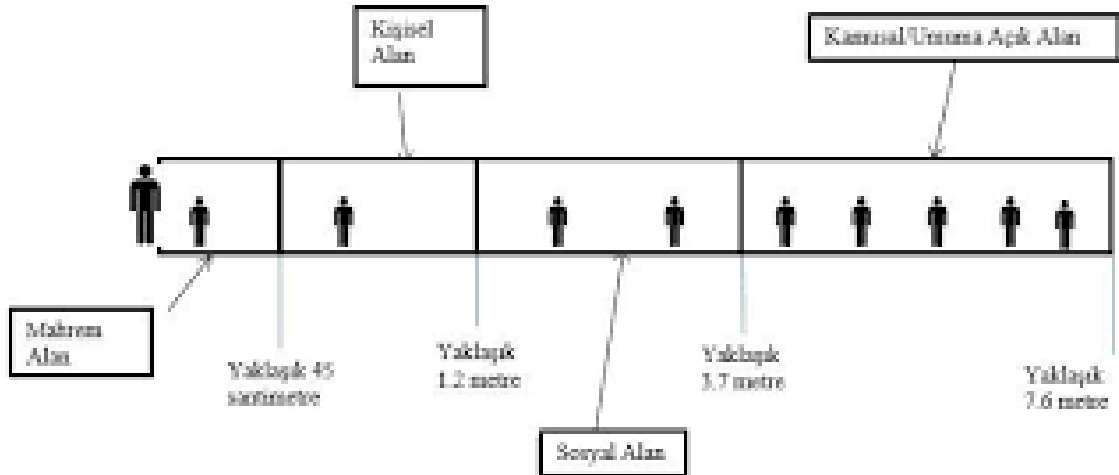
d) Kamusal Alan: 360
santimetre üzeri olan
mesafe alanını karşılık
gelmektedir. Kalabalık bir
insan kitlesine hitap
ettiğinizde kendinizi rahat
hissedeceğiniz mesafe
olarak örnek verilebilir.



2. Yakınlık/Mesafe ve Bölge ve Alan Mesafeleri-6 (devam)

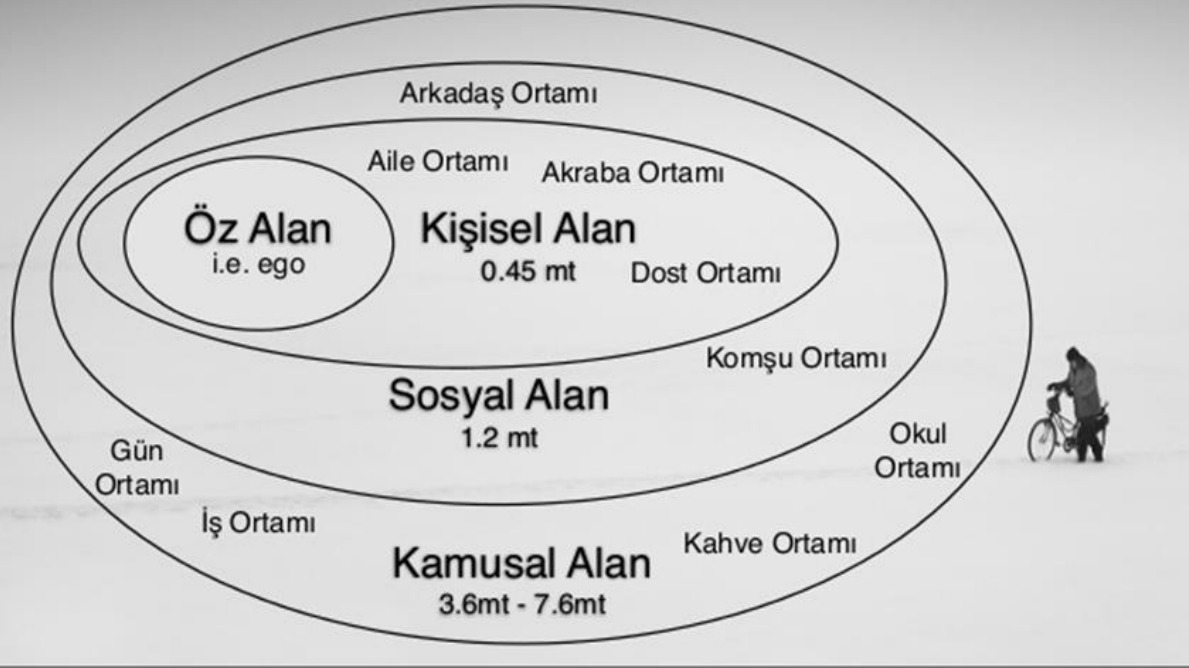
- Tüm bu mesafeler, iki kadın arasında azalırken; iki erkek arasında ise artma eğilimindedir.

Kaynak: http://www.ctad.hacettepe.edu.tr/10_20/1.pdf, Şencan, 2014: 204)



Proxemics

“Etrafımızdaki alanlarla nasıl etkileşiyoruz”



Thursday, October 24, 13

Kaynak: <https://www.slideshare.net/yucezerey/back2-basim-2013-13111313>

Bireyin mekânı «kişisel mekânla» başlar ve farklı genişliklerdeki “egemenlik mekânı” ile sona erer.

- Başka bir açıdan ele alındığında; ***bireyin mekânı, en küçük ve içte kalan “kişisel mekânla” başlar ve farklı genişliklerdeki “egemenlik mekânı” ile sona erer.***
- Kişisel mekân ve egemenlik mekânı kişiden kişiye değişebildiği gibi her kültürde de farklıdır. Örneğin, Batı kültürlerinde kişisel mekân ve egemenlik mekânı, Doğu kültürlerinde olduğundan daha geniştir.
- Etkileşime katılan kişiler arasında fiziki mesafe ne kadar az ise aralarında o kadar yakın bir ilişki var demektir. Ancak, mesafenin miktarı da kültürden kültüre değişir.
- Alman kültüründe bu mesafe, Türk kültüründe olduğundan daha fazla iken, Türk kültüründe ise Arap kültüründekinden daha fazladır.

3. Yönelme

- Kendimizi, başkalarına karşı nasıl konumlandığımız da ilişkilerimiz hakkında ileti yollamanın bir başka yoludur. Birisinin yüzüne bakmamız iletişimin bağlamına göre ya samimiyetimize ya da kızgınlığımıza işaret edebilir.
- Örneğin; 1960 Amerikan başkanlık seçimlerinde iki aday vardır: John F. Kennedy ve Richard Nixon. Bu adayların, televizyonda karşı karşıya gelerek yaptıkları tartışmada; Nixon konuşmasında Kennedy'e doğru yönelerek sanki mahkemede hesap verir gibi konumlanmıştır. Kennedy ise yanı başındaki Nixon'a yönelmek yerine; sanki o yanında yokmuş gibi konumlanarak sadece seyircilere ve kameraya doğru yönelmiştir. Araştırmalar, bu tarz bir konumlanmanın bile Kennedy'e puan kazandırmış olduğunu tespit etmiştir.

4. Görünüş:

- Görünüőü ikiye ayırmak mümkündür.
- **Bunlardan ilki**; saç, elbiseler yani giyim-kuşam, cilt, bedensel süsler ve makyaj gibi iradeye bağlı olanlardır.
- Diğeri ise **boy ve kilo** gibi daha az kontrol altında tutulabilenlerdir.
- Görünüş; **kişilik, toplumsal statü ve özellikle uyumluluk** hakkında, yani kişinin uyumlu bir insan olup olmadığı hakkında mesajlar göndermek için kullanılabilir. Örneğin, gençler, yetişkinlerin değerlerine karşı hoşnutsuzluklarını saçları ve elbiseleri ile oldukça sık gösterirler.
- .

5. Baş hareketleri

- Etkileşimi yönetmekte, özellikle konuşmak için sıra almada veya herhangi bir şeyi onaylayıp onaylamama durumunu göstermede kullanılabilir.
- Bir baş hareketi, başkasına konuşmaya başlama işareti verebilir, hızlı baş hareketleri de konuşma isteğini gösteriyor olabilir.
- Çoğu kültürde **“kafa sallama”**, ‘evet’ demek veya bir şeyi onaylamak anlamına gelmektedir. Kafa sallamak, alçak gönüllü bir harekettir. Bir başkasının bakış açısını onayladığımız anlamına gelir.
- Sağır, dilsiz ve kr doğan insanlar üzerinde yapılan araştırmalarda onların da “evet” demek için kafalarını salladıkları ortaya çıkmıştır.
- **Bu durum, kafa sallamanın doğuştan gelen bir jest olduğuna işaret etmektedir.**

5. Baş hareketleri -2 (devam)

- Hindistan'da insanlar "evet" demek için "**kafa oynatma**" dedikleri bir jesti kullanarak kafalarını bir o yana bir bu bana sallarlar.
- Bu hareket, Batılılar ve Avrupalılar için kafa karıştırıcıdır, çünkü aynı jest, onlarda "belki evet belki hayır" anlamına gelebilmektedir. Japonlarda ise kafa sallama jesti, tam olarak "evet katılıyorum" anlamına gelmez, daha çok "evet, seni duyabiliyorum, söylediklerini dinliyorum" gibi anlamlara gelir (Pease ve Pease, 2019: 268).
- Çoğu insan için kafa sallama, kuvvetli bir ikna yöntemi olabilir. Kafa sallama hızı, dinleyicinin **sabrını veya sabırsızlığını belli eden bir baş hareketidir**. Yavaş kafa sallama; dinleyicinin, konuşmacının anlattığı şeyle ilgilendiğini gösterirken; hızlı kafa sallama hareketi ise konuşmacıdan sıkıldığınızı veya konuşmanın bir an önce bitmesini ve sizin başlamak istediğinizi göstermektedir (Pease ve Pease, 2019: 269).

5. Baş hareketleri -3 (devam)

- Temel baş pozisyonları olarak ise **“baş yukarı”, “baş eğmek” ve “baş aşağıda”** olarak üçe ayrılmaktadır. Bunlar kendi içlerinde farklı hareketlerle farklı anlamlara gelebilmektedir. Örneğin başın hafifçe yukarı pozisyonu, söylenenler karşısında nötr bir tavır anlatmakta iken; **çene yukarı bakacak şekilde baş yukarı kaldırıldığında genellikle üstünlük, korkusuzluk ve kibri ifade etmektedir. Buna “küstah çene” pozisyonu da denilmektedir.**
- Burada kişi, boynunu açığa çıkararak kendini daha yüksek görürken sizi ise hor görür. **Başı yana doğru eğmek, boyun eğme ve itaatkârlık davranışını göstermektedir.** Çünkü bu pozisyonda boynu ve boğazı yana eğerek açığa çıkardığı için kişi daha küçük ve daha az tehditkâr görünmektedir. **Baş aşağıda pozisyonunda ise çene aşağıya doğru ise olumsuz, eleştirel veya kavgacı bir davranış sergileniyor demektir.**
- **Omuzları kaldırıp başı da omuzların arasına sıkıştırmak ise insanların savunmasız boyunlarına zarar gelmesini önler.** Kendinizden emin görünmeye çalıştığınız herhangi bir durumda bu baş jesti, sizi küçük duruma düşürür. Kişisel bağlamda ya da iş bağlamında kullanıldığında ise alçakgönüllü bir özür anlamına gelir.

6. Yüz ifadeleri

- Yüz ifadeleri; **kaş pozisyonu, göz şekli, ağız şekli ve burun deliği ölçüsü** gibi alt kodlara ayrılabilir. Bunlar çeşitli birleşimlerle yüzün ifadesini belirler. İlginç bir biçimde yüz ifadesi, diğer sunumsal kodlara göre kültürler arasında daha az farklılaşma göstermektedir.
- **Kaliforniya Üniversitesinden Prof. Paul Ekman yaptığı araştırmalar sonucunda, temel duygu ve yüz ifadeleri olarak 7 duyguyu tespit etmiştir.** Ekman, “mikro mimikler” olarak tanımladığı bu duyguları; **şaşıрма, korku, öfke, tiksinti, üzüntü, mutluluk ve aşağılama** şeklinde sıralar. Buna göre; bu duygular, farklı kültürlerde aynı yüz ifadeleri aracılığıyla yansıtılmaktadır.

6. Yüz ifadeleri -2 (devam)

- Yüz ifadesinin bir bileşeni olan “**kaşları kaldırma**” ve “**kaşları indirme**” hareketlerinin anlamlarından örnek olarak söz edilebilir. Kaşların bir anlığına hızlıca kaldırılıp indirilmesi, çoğu yerde kullanılan uzaktan uzağa selamlaşma işaretidir. Bu işaret, karşımızdaki insanı tanıdığımızı gösteren bir harekettir. Şaşırdığımızda verdiğimiz korku tepkisiyle de bağlantılı olabilir. Bu bağlamda “**Şaşırdım ve senden korkuyorum.**” sözü, “**Seni tanıyorum ve senden korkmuyorum.**” sözüne dönüşür.
- **Kaşları indirmek** ise bağlamına göre insanların birbirlerine karşı üstünlüğünü ya da sardırganlığını gösterebilir.

7. Jestler (Devimsel İletişim)

- Sözsüz iletişim denildiğinde akla ilk gelen jestlerdir. **Eller ve kollar, jestlerin başlıca taşıyıcılarıdır**, ancak ayak ve baş jestleri de önemlidir. Bunlar, konuşma ile yakın iş birliği içindedir ve sözlü iletişimin tamamlayıcısıdır. **Jestlerin doğru anlamlandırılması, kültüre ve kullanıldığı bağlama sıkı sıkıya bağlıdır.**
- Öte yandan, jestler, duyguları en açık şekilde belirtmektedirler. Bir başka deyişle; kişi kendini kontrol etmeye çalışsa da kızgınlığını, gerginlik ve rahatsızlık belirten hareketlerinden anlamak mümkündür.

7. Jestler (Devimsel İletişim): -2 (devam)

Bazı jestlerin anlamları....

- İnsanlar **açık ya da dürüst olmak istediklerinde**; genellikle bir ya da iki **avuçlarını** diğer kişiye uzatırlar. Bir insan rahat konuşmaya ya da dürüst olmaya başladığında; genellikle karşısındaki kişiye **avuçlarını kısman ya da tamamen açar. Açık avuçlar, açıklık, dürüstlük, güvenilirlik gibi bir anlam setini karşı tarafa iletirler.**
- **Belirli bir şekilde kullanıldığında “avuç gücü” kullanıcısına sessiz otorite gücü verir. Üç ana “avuç komut işareti” vardır.** Avcun yukarı baktığı pozisyon, avcun aşağı baktığı pozisyon ve avcun kapalı olduğu ve parmağın işaret ettiği pozisyon.
- **Avcun yukarı bakması, alçakgönüllü, tehditkâr olmayan bir harekettir. Evrimsel açıdan bu hareketin kişinin silahsız olduğunu göstermesinin yolu olduğu belirtilmektedir. Gündelik hayatta bir eşyayı başka bir yere taşınması istenen kişinin talebiniz karşısında kendini baskı ya da tehdit altında hissetmesi olası değildir.**

7. Jestler (Devimsel İletişim): -3 (devam)

Bazı jestlerin anlamları....

- **Avucunuzu aşağı bakacak şekilde çevirdiğinizde anında otorite kurarsınız veya otorite kurma girişiminde bulunmuş olursunuz.** Örneğin istekte bulunduğunuz bir kişi sizinle eşit konumdaysa, **avuç aşağı hareketiyle** dile getirdiğiniz talebinize karşı koyabilir. Tarihin en bilinen avuç aşağı işaretlerinden biri Nazi selamıdır. Bu harekette avuç içi doğruca yere bakardı. Bu hareket gücün ve zorbalığın sembolü olmuştur.
- Çiftler el ala yürürken, genellikle erkek olan baskın eş, eli yukarıda, avcu arkada bakacak şekilde hafifçe önden yürürken, kadının avuç içi ise ileriye doğru dönüktür.
- **Avuç kapalı – parmakla gösterme hareketi ise** konuşmacının teslim olmalarını istediği dinleyicilerini mecazi olarak dövdüğü sembolik bir sopa olarak kullanıldığı bir yumruk gibidir. Bu hareket konuşurken kullanılacak en sinir bozucu hareketlerden biridir. İşaret parmağını havaya kaldırma hareketi birçok dinleyicide olumsuz duygular uyandırır. **Bu hareketin alternatifini olarak baş parmağı ya da işaret parmağını parmak uçlarına doğru bastırmak** ise dinleyiciyi tehdit etmeyi önleyen bir harekete dönüştürür. Bu hareket ile **saldırgan olmayan bir otorite** izlenimi verilebilir. (Pease ve Pease, 2019: 44-51).

Avuç içleri yukarı ve aşağı

Açık avuç içi genellikle insanlar üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

Avuç içlerinin aşağıya ve yukarıya bakması durumuna göre ellerini iki şekilde hareket ettirir.

Örneğin; avuç içlerinin **yukarıya bakması** kişinin gizlisi saklısı olmadığını ve karşısındaki insana güven sunduğunu belirtir.

Aşağıya bakması hassas olduğu konularda dışa kapalı olduğunu belirtir ve güvensiz bir ifade olarak karşımıza çıkar.

Diğer yandan kensisine aşırı güven duyduğunu gösterir.



8. Duruş

- **Oturma, ayakta durma ve uzanma** biçimlerimiz sınırlı ancak ilginç anlamlar aktarabilir. Bunlar çoğunlukla kişilerarası tutumlarla ilgilidir.
- Arkadaşlık, düşmanlık, üstünlük ya da aşağılık duyguları duruşla gösterilebilir. Duruş aynı zamanda duygusal durumu, özellikle gerilimin ya da rahatlığın yoğunluğunu da gösterebilir.
- Dört ana duruş biçiminden söz edilebilir. **Hazır ol duruşu olarak adlandırılan ilkinde** resmî ve nötr bir duruş sergilenmektedir. Burada kişinin, konu veya muhatabı karşısında yorumuz olduğu gösterilmiş olur.
- Bacakların kapalı ve ellerin yanda gövdenize yapışık halde aşağı doğru sarktığı bir görüntüye sahiptir. Öğrenciler öğretmenlerle **konusurken; subaylar kıdemli subaylarla konuşurken; insanlar kraliyetten biriyle konuşurken ve çalışanlar ise patronlarıyla konuşurken** bu duruş biçimini kullanırlar.

8. Duruş 2 (devam)

- **Ayrık bacaklar hareketi ise** genellikle erkeklerin kullandığı bir duruş olup, bir nevi kasık gösterisidir. Bu duruşta kişi, iki ayağını da yere sağlam basar ve hiçbir yere gitmek istemediğini belirtir. Bu duruş, bir üstünlük göstergesi olarak kullanılır.
- **Bir ayak önde duruşu da** kişinin o anda ne yapmak istediğini öğrenmek adına değerli bir ipucudur. Çünkü birey, zihninin gitmek istediği yere doğru ayağını yöneltir ve bu duruş, kişinin yürümeye başlayabileceğine işaret eder.
- **Ayakta iken bacak bacak üstüne atmak/bir bacağı diğerinin üstüne doğru çapraz olarak atmak (makas hareketi) ise** kapalı, alçakgönüllü veya savunmacı bir tutum anlamına gelebilir. Bu hareket aynı zamanda insanın kendisine güvensiz hissetmesine de neden olur.

Bacakların kullanılışı

- **Kolları veya bacakları çaprazlamak** veya katlamak, olumsuz veya savunmacı bir tutumun var olduğunu gösterir ve bu ayak bileği kilitleme hareketinde de geçerlidir.
- Ayak bileği kilidinin erkek versiyonu genellikle dizlerin üzerinde duran yumruklarla veya koltuğun kollarını sıkıca kavrayan eller ile birleştirilir.
- Kadın versiyonu biraz değişiklik gösterir; dizler bir arada tutulur, ayaklar bir tarafa, eller yan yana veya üst bacaklara yaslanır.



Figure 88 Female version of the ankle lock



This woman is probably cold



9. Göz hareketleri ve göz teması

- ***İletişimde bakışlar veya gözle konuşma, iletişimdeki amaca, diğer kişiyle olan ilişkinin derecesine, duygulara, beklentilere, güç ilişkisine ve iletişimin bağlamına göre farklı anlamlar taşır.*** Buna göre de; başka bir insanla ne zaman, ne kadar sıklıkla ve ne kadar uzun bir süre göz göze geldiğimiz, ilişkilerimiz hakkında çok önemli mesajlar göndermenin bir başka yoludur. Özellikle de ilişkimizde ne kadar egemen ya da samimi olmak istediğimizi göstermenin bir yoludur.
- Birisinin gözünün içine dik dik bakmak, ***iletişimin gerçekleştiği bağlama göre*** egemenliğe karşı basit bir meydan okuma olarak algılanabilir.
- Başka bir bağlamda ise konuşmanın başında gözle temas kurmak, dinleyici üzerinde egemenlik kurma ya da dinleyiciyi dikkat göstermeye zorlama arzusunu yansıtabilir.

9. Göz hareketleri ve göz teması-2 (devam)

- Görme işaretleriyle ilgili bir başka önemli ipucu da **gözbebeklerinin büyüklüğüdür.**
- **Chicago Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden Eckhard Hess, gözbebekleri hakkında yapılan çalışmaların öncüsüdür.** Hess, gözbebeklerindeki değişikliklerin kişinin uyarılmasıyla ilgili olduğunu, gözbebeklerindeki değişikliklerin kişinin zihinsel aktivitelerine bağlı bulunduğunu, kişi bir şey düşündüğü veya kafasındaki bir soruna çözüm ürettiğinde gözbebeği boyutunun en yüksek seviyeye ulaştığını bulmuştur.
- Buna göre bir insan heyecanlandığında gözbebekleri, normal boyutunun dört katına çıkmaktadır. Bir başka deyişle ***insanlar kendilerini olumlu anlamda heyecanlandıran bir şey gördüklerinde gözbebekleri büyümektedir. Tam tersi olarak, olumsuz hisler taşıdığınızda ve sinirlendiğinizde ise gözbebekleri küçülmektedir.***

9. Göz hareketleri ve göz teması-3 (devam)

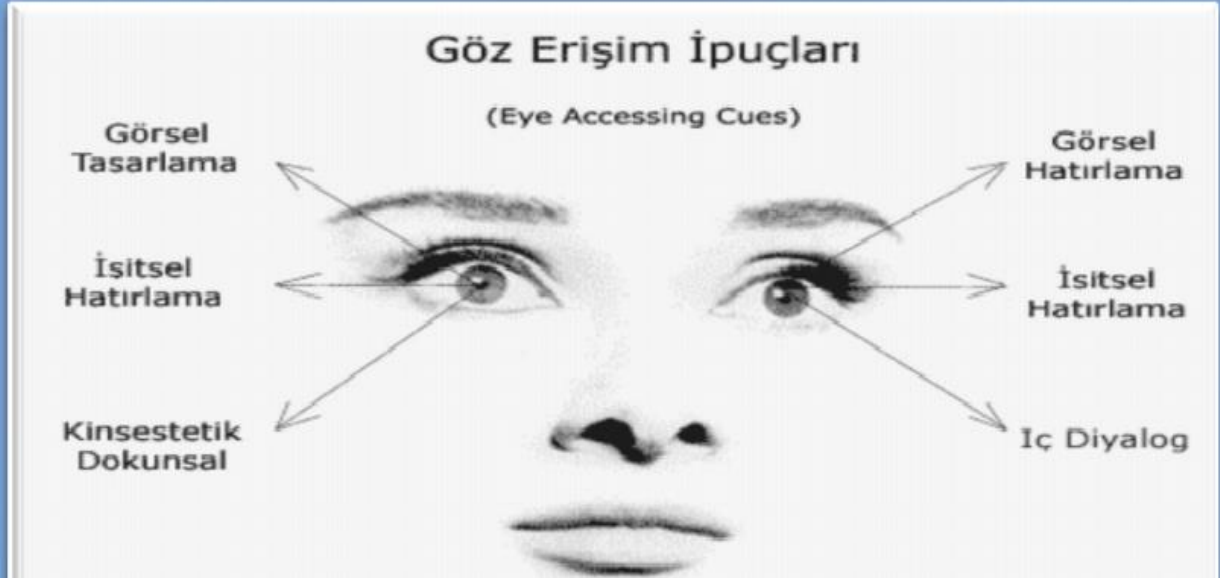
- Bir araştırma sonucunda; revlon rujlarının satış kataloglarından alınan siparişlerde, bu kataloglarda kullanılan fotoğraflardaki modellerin gözbebekleri büyütüldüğünde satışta %45 artış sağlandığı ortaya konmuştur (Pease ve Pease, 2019: 193-195).
- Sözsüz iletişimde gözlerin kullanımına ilişkin bir başka spesifik alan da NLP yani Nörolinguistik Programlama olarak adlandırılmaktadır. Amerikalı psikologlar **John Grinder** ve **Richard Bandler** tarafından geliştirilen bu tekniğe göre iletişim sürecinde gözlerin kullanımına ilişkin dört farklı konum ve bunların anlamları söz konusu olmaktadır:

9. Göz hareketleri ve göz teması-4 (devam)

- Buna göre; eğer bir insan ***gördüğü bir şeyi hatırlıyorsa, gözleri yukarı doğru hareket edecektir.***
- İnsan ***duyduğu bir şeyi hatırlıyorsa şayet yana doğru bakıp sanki dinliyormuşçasına başını eğecektir.***
- Bir ***duyguyu hatırlıyorsa sağa ve aşağı doğru bakacaktır.***
- Son olarak eğer bir insan ***içinden kendi kendine konuşuyorsa, sola ve aşağı doğru bakacaktır*** (Pease ve Pease, 2019: 221).

9. Göz hareketleri ve göz teması-5 (devam)

Görseller: Yukarı doğru İşitseller: Yana doğru Dokunsallar: Aşağıya doğru



Göz teması

- Bir kişiyi dinlerken ona dikkatimizi verdiğimizizi göstermenin en iyi yollarından birisi beden dilimizi uygun şekilde kullanmak ve bu sayede çeşitli sinyaller göndermektir.
- **Örneğin uygun göz teması oluşturmak bunlardan birisidir.** Hepimiz göz temasının iletişimdeki önemini biliriz. Bazılarımız için bir başkasıyla, özellikle de yakın olmadığımız birisiyle göz teması kurmak zor olsa da eğer dikkatimizi verdiğimizizi göstermeyi, güven uyandırmayı ve etkili bir iletişimi hedefliyorsak göz teması konusunda kendimizi geliştirmemiz gerekir.

Göz teması

- **Bizimle paylaşımda bulunan biri için şayet anlattığı şey önemliyse, onun için (ya da bizim için) ciddi bir konu ise veya kişi yoğun bir duygusunu paylaşıyorsa, hafifçe öne eğilerek ona dikkatimizi verdiğimizi göstermek de mümkün.**
- Ayrıca karşımızdaki konuşurken başımızı onaylama anlamında hafifçe sallamak, kaşlarımızı uygun şekilde kullanabilmek de “dikkatimi sana verdim ve seni dinliyorum” mesajı verir. Konuşurken karşısındakinden bu tarz uygun beden dili tepkileri alan kişi ise konuşmaya daha istekli olur.

10. Konuşmanın sözsüz görünümleri

Konuşmanın sözsüz görünümleri kendi içinde iki kategoriye ayrılır:

- ***İlki, kullanılan sözcüklerin anlamını etkileyen bürünsel kodlardır. İngilizcesi prosodic olarak geçer.***
- ***a) Bürünsel kodlar; sesin yükseltilmesi, alçaltılması ve vurgulanması biçimleriyle birlikte sözcüklerin büründüğü anlam kazanma özelliğini ifade eder.*** Zaten, alçaltma, yükseltme ve vurgulama, başlıca bürünsel kodlar olarak karşımıza çıkar. “Pazar günü dükkânlar açık” cümlesi, sesi alçaltarak veya yükselterek söylendiğinde bir saptama, soru ya da inanmazlık ifadesi haline gelebilir.

10. Konuşmanın sözsüz görünümleri

-2 (devam)

b) İkincisi ise konuşmacı hakkında enformasyon aktaran dil-ötesi kodlardır. Buna paralinguistic ya da paradil adı verilir.

- Paradil, konuşmanın sessel ama sözsüz boyutunu ifade eder. Bir başka deyişle; bir şeyin söylenme tarzı ya da sesin söylenen söz dışındaki özellikleri diyebiliriz.
- ***Ses tonu, aksan, konuşma hataları ve konuşma hızı,*** konuşmacının duygusal durumunu, kişiliğini, toplumsal konumunu ve dinleyiciye nasıl baktığını gösterir.

Aynalama

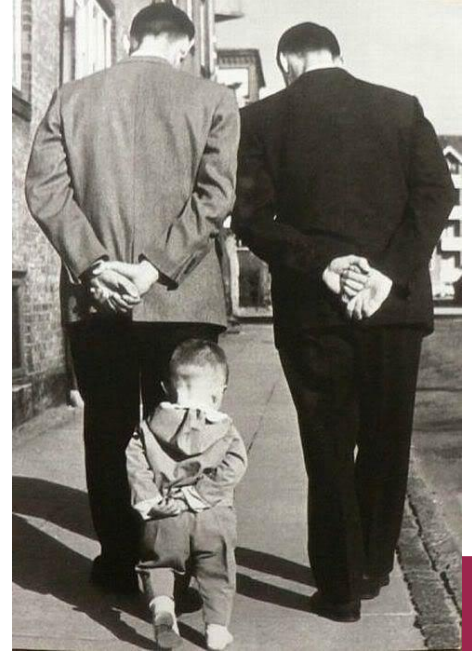
- **Sözsüz iletişim** kapsamında değinilebilecek son bir iletişim taktiği veya biçimi de literatürde “**aynalama**” olarak tanımlanmaktadır. Aynalama, iletişim sürecinde muhatabınızla başarılı bir şekilde uyum sağlamak için kullanılan sosyal bir araçtır ve taklit etme davranışının bir kalıntısıdır.
- Sözsüz olarak **aynalama**, “**Bak bana; ben seninle aynıyım, aynı şekilde hissederim ve aynı düşünceleri paylaşıyorum.**” demektir. Michigan Üniversitesi'nden Prof. Joseph Heinrich başkalarını aynalama dürtüsünün beynimize kodlanmış olduğunu, çünkü iş birliğinin toplumlar için daha fazla besin, daha iyi sağlık ve ekonomik büyüme anlamına geldiğini ileri sürmektedir.

Aynalama -2 (devam)

- Aynalama, eşzamanlı beden dili davranışı olarak da ifade edilebilir. Aynalama hareketleri, karşınızdaki kişinin huzurlu olmasını sağlar. O kadar güçlü bir ilişki kurma aracıdır ki, yavaş çekimle yapılan incelemeler, aynalama davranışının göz kırpmaya gibi küçük jestlere kadar vardığını göstermiştir. Yapılan bir çalışmada, grup ile aynı fikirde ya da uyumlu olmayan bireyin, bunu grubun beden dilini **aynalamamak suretiyle** gösterdiği fark edilmiştir.
- 2000 yılında Washington Üniversitesinde Psikolog Dr. John Gottman ve arkadaşları, evli çiftlerde birinin diğerinin mutluluğunu aynalamadığı ve hatta bunun yerine aşağılama ifadeleri sergilediği durumlarda evliliklerin başarısız olacağını ortaya koymuştur (Pease ve Pease, 2019: 290-297).

Aynalama -3 (devam)

- Aynalama davranışına beden dilinden örnekler...



Aynalama -4 (devam)

- Aynalama davranışına beden dilinden örnekler...





SÖZSÜZ İLETİŞİM

BEDENİMİZ KONUŞUR...

Sözsüz iletişimde gözle görülebilen beden bildirimleri olarak tanımlanan beden dili;

Jestler

Mimikler

Vücut duruşundan oluşmaktadır.

VÜCUT HAREKETLERİ

Evrensel bazı vücut hareketleri olduğu gibi farklı kültürlerde değişik anlamlara gelen hareketlerde söz konusudur.

Örnek olarak Türk kültüründe kulağın memesi tutularak yapılan hareket bir konuda ders alınması gerektiğini belirtirken, Brezilya'da aynı hareket yemeğin çok güzel olduğu anlamına gelmektedir.

Beden dili

- İletişim, profesyonel ilişkilerin yapı taşıdır.
- Kendinden emin bir şekilde iletişim kurmak için **konuşma becerilerini geliştirmeye** çok fazla enerji harcıyorsunuzdur.
- Peki ya sözlü olmayan iletişim alışkanlıklarınız?
- Beden dili işyerinde güveni iletmede büyük bir rol oynayabilir. Bununla birlikte, etkileri kasıtlı olmaktan çok sezgiseldir ve bilinenden aksine bilinçaltına dayanır, bu da onu geliştirmeyi zorlaştırabilir.

Beden dili kendine güveni arttır imajımıza olumlu katkı yapar

- “Hareket, duruş, el hareketleri, ses tonu, yüz ifadeleri ve küçük ifadeler şeklindeki beden dili kendinden emin görünmek için yararlı bir araç olabilir. Sözlü olmayan davranışlar, somut olmayan özelliklerin görsel bir göstergesi ve kendimize verdiğimiz değerin ve başkalarının bizimle nasıl etkileşimde bulunmasını ve bize değer vermesini beklediğimizin bir göstergesidir ”diyor iletişim uzmanı, Kristi A. Gleason.
- Beden dili başkalarının bize bakışını etkilerken, öz güvenimizi de arttırır. Kendine güvenen, ‘ben başarılıyım’ duruşunu sergilemek, olumlu içsel değişim başlatırken başkalarının bakışını da olumlu yönde etkiler. Beden dilini geliştirmek sosyal ilişkilerimizi de değiştirerek yaşamımıza olumlu katkıda bulunur.

- Beden dili, içten samimiyeti, varmak istenen noktayı, kendine özgüveni dışa vuruşun gözle görünür şeklidir.
- İnsanların birbirleriyle yüz yüze kurdukları ilişkilerde sözsüz mesajların etkisi % 90dır.
- Sözsüz mesajlar; jestler, mimikler, temas, beden duruşlarından oluşur.

İLK GÖRÜŞTE AŞK!

- ❑ İlk defa karşılaştığımız birini 30 saniye içinde değerlendiririz; 'efendi biri, utangaç' gibi yorumlarda bulunuruz.
- ❑ Bu yüzden ilk etkileşim iletişim sürecinin önemli belirleyicisidir.



- ❑ **Beden dilini kullanan yönetici her zaman daha başarılı olur.**
- ❑ **Örneğin; toplantı sırasında insanları daha iyi çözümler böylece empati köprüsü kurar.**
- ❑ **Beden diliyle duygu ve coşkular daha etkin bir şekilde dile getirir. Biz konuşmasak bile bedenimiz konuşur, bizim iç dünyamızı ele verir.**



- ❑ Kişi yaptığı hareketlerle karşısındakileri etkiler.
- ❑ Örneğın iş mülakatına gittiğimiz zaman kendimize güvenimizi ya da çekingenliğimizi omuz duruşumuzdan belli ederiz.



Omzumuz dūřukse ekingenliđimizi
ifade eder;



Omzumuz dikse kendimize
duyduğumuz g#veni g#sterir



Omuzlar geriye doğru
kolların yana doğru
uzanması kişinin tepki
vermeye hazır olduğunu
gösterir.



Zayıf ve İtici Gösteren 9 Beden Dili Hareketi (izle)



https://www.youtube.com/watch?v=y2yNMMLcj_g

- ❑ İletişimin sağlıklı olabilmesi için alıcının da buna hazır olması gerekir.
- ❑ Yoksa anlatılmak istenen karşı tarafa aktarılmaz.
- ❑ Kişiler iletişime hazır olduğunda kelimeler yetersiz kaldığında tek bir jest hareketiyle karşı tarafa düşüncelerimizi aktarabilmemiz işlerimizi kolaylaştırır ve uyumu artırır.

Jest ve mimikler

Jestler, yani el kol hareketleri duyguların en güzel çıktılarıdır. Mimikler ise yüz kaslarının anlatım biçimidir.

TORSO	ARMS	HANDS AND FINGERS	FEET AND LEGS
<p>LEAVING AWAY FROM SOMEONE: Means we dislike or disagree with them.</p>  <p>LEANING TOWARD SOMEONE: Means we like or agree with them.</p>	<p>FINGERTIPS SPREAD ARMY ON A SURFACE:</p>  <p>A display of confidence and authority.</p>	<p>THUMBS UP!</p>  <p>A good indication of positive thoughts.</p>	<p>JUGGLING/KICKING FOOT:</p>  <p>Indicates discomfort.</p>
<p>SPREADING OUT:</p>  <p>A sign of comfort becomes a territorial or dominance display when there are intense issues being discussed.</p>	<p>ARMS AWAY!</p>  <p>Establishes dominance or communicates there are 'issues'.</p>	<p>STEERING! (DIRECTION TO FINGERSTIP)</p>  <p>A powerful display of confidence.</p>	<p>CROSSING LEGS:</p>  <p>Indicates we are comfortable.</p>
<p>CROSSED ARMS!</p>  <p>Suddenly crossing arms tightly is a sign of discomfort.</p>	<p>ARMS BEHIND THE BACK!</p>  <p>Says "don't disagree" — keeps people at bay.</p>	<p>NECK TOUCHING!</p>  <p>Indicates emotional discomfort, doubt or insecurity.</p>	<p>THE POINTS UPWARD!</p>  <p>Signals a good mood.</p>

- Jest ve mimikler esas ve ikincil olarak ikiye ayrılıyor;
- Esas jest ve mimikler duyarımızı somutlaştırarak anlattığımız hareketlerdir. Dinlediğimizi anlamak için bilinçli olarak başımızı öne arkaya sallarız.
- İkincil jest ve mimiklerse bir anda istediğimiz dışında oluşan doğal hareketlerdir; esneme hapşırma gibi...

Esas jestler



Anlatım jestleri;
duygularımızın
ifade edilmesine
yarayan anlatım
biçimleridir.

- İnsan yüzünün asık olması üzüntülü olduğunu belirtir ve tüm toplumlarda aynıdır.

- ❑Yüzümüzdeki ifade, el ve beden hareketlerimiz, bedenimizin
- ❑duruşu ve göz temasımız, sözsüz iletişimde önemli yer tutar.
- ❑Yüz ve beden ifadeleri istemli ya da istemsiz yapılıır.
- ❑Çeşitli kültürler arasında yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre 6 temel duygu ifadesini aktaran yüz anlatımlarının bütün kültürlerde ortak olduğunu göstermektedir.

Yüz İfadele



ANGER



DISGUST



FEAR



HAPPINESS



SADNESS



SURPRISE

1-ÖFKE 2-Tiksinti

3-Korku

4-Mutluluk

5-Üzüntü

6-Hayret

ELLER KOLLAR VE PARMAKLAR

Ellerin anlatır sabahın olduğunu
Ellerin yoksa bil ki gece ve karanlık
Mevsimler onlarla değişiyor görüyor musun?
Önce ellerin
Anlasana ellerindeyim artık.

Ümit Yaşar Oğuzcan (Önce Ellerin)

İletişim kurduğunuzda, beyniniz kendiliğinden ellerinizi düşünceleri ve duyguları iletmeye dahil eder. Bu şekilde eller, sözle anlatamadıklarınızı işaret eder. Eller insanların kendilerini ifade edecekleri zaman gösterdiği duyarlılık açısından en etkili organ olarak karsımıza çıkmaktadır.



Boredom Gesture



Interested, Evaluation Gesture



Having negative thoughts



Female chin stroking



Making decision

ELLER ELLER (izle)



- https://www.youtube.com/watch?v=DAngif3uu_M

Ellerin buluşması

- Başka birine nasıl dokunduğunuz, ona karşı nasıl hissettiğinizi ortaya çıkarır. Avucunuzla tam temas kurduğunuzda, bu sıcaklık, aşinalık ve sevgiyi iletir.
- *Sadece parmak uçlarınızla dokunmak, daha az sevgi, hatta biraz rahatsızlık anlamına gelir.*
- Birisi size dokunduğunda ve ellerinin sıcak olduğunu fark ettiğinizde, bu size onun biraz rahat olduğunu anlatır.
- Soğuk, nemli eller gergin olduğu anlamına gelir - senin yüzünden değil, muhtemelen koşullar yüzünden.



Eller Arkada

- Bu duruş genellikle güven gösterir. Bunu erkeklerde sıklıkla görürsünüz. Elleri göstermek her zaman daha iyi olsa da bu duruş belki de kuralın istisnasıdır.
- Pek çok insan elleri arkada iken kendilerine bakıldığında rahatsızlık duyarlar.



Sıkılı yumruklar



Sıkılı yumruklar genellikle kararlılığı, sağlamlığı ifade eder. Avuç içlerinin aşağı bakacak şekilde tutulması boyun eğmezliği ifade edebilir.

Başparmakları sıkışmış sıkılı yumruklar rahatsızlığı gösterir. Bu kişi endişeli ve kendini sert göstermeye çalışıyor.



Kalbim senin



- Bu, bir kişinin güven duyulma veya kabul edilme arzusunu iletir. Samimiyetini gösterme niyetinde olsa da tam dürüstlük anlamına da gelmez. Sadece "Bana inanmanı istiyorum (söylediklerim doğru olsun veya olmasın)" anlamına geliyor.
- "Söylediklerim yürekten geliyor" demek istiyorum.

Doğrama Hareketi

- Doğrama veya kesme hareketi, vurgu yapmak içindir ve genellikle otoriterdir. «Doğrayan» bir kişi kararını vermiştir ve muhtemelen bunu değiştirmeyecektir.
- Genellikle bir noktaya değinmenin yolu olarak kullanılabilir. Örneğin, bir fikri iki kategoriye ayırmak.
- Eğer bu hareketi kullanırsanız çok agresif olmamaya çalışın.



Parmakla İşaret Etme

- Konuşurken parmağınızla bir kişiyi işaret etmek ayıplanır ve otoriter bir hareket olarak değerlendirilir.
- Ebeveynler çocuklarına, öğretmenler asi öğrencilere yapar.
- Genellikle agresif ve kızgın olarak yorumlanan bir alçak konuşma biçimidir.
- Bir akrana yapıldığında bu bir küstahlık ve saldırganlık gösterisi olarak algılanır.
- Her halükarda, genellikle bir kişiye işaret etmek kabalık olarak kabul edilir. Parmak yerine bütün elinizle işaret etmek daha doğru olacaktır.
- Bununla birlikte, göz kırparak eğlenceli bir parmak işareti hoş bir onay ifadesidir.
- Parmağınızı yukarı doğru işaret etmek sözlerinize vurgu katar. İnsanlar size güvenir ve otoritenize kabul eder. Politikacıların veya iyi konuşmacıların beden dilini nasıl kullandıklarına dikkat ederseniz fark edebilirsiniz.



Elleri birbirine sürtmek

- El ovma, beklentiyi veya bir şeyin gelmesinden hoşlandığını gösterir.
- Stresi dağıtmak için kullanılan kendi kendini ovuşturana jestlerin ve bir şeyin geleceği beklentisiyle aşırı heyecanlanmanın bir tür pozitif stres olduğunu asla unutmayın.



Elleri kenetlemek ve sıkmak



Elleri birbirine kenetlemek ve sıkmak kendi kendini yatıştıran bir harekettir. Bunu yapan kişi rahatsız olabilir, hatta gergin veya korkutucudur. Kendini teselli etmeye çalışıyor, "Her şey yoluna girecek." Bunun bir başka şekli ise bileği ovuşturmadır.

Steepling Eller

- Steepling, sadece parmak uçları dokunarak birbirine bakan avuç içi dediğiniz şeydir (parmaklar bir çan kulesine benzer). Bu bir güven ve özgüven göstergesidir. Bunu rakibini yok etmenin bir yolunu bulan bir avukatta veya satranç oyuncusunda görürsünüz.
- Bununla birlikte, bu gerçek bir güç göstergesi olduğundan, bunu fazla yapmak istemezsiniz.
- Aslında kendinden emin, üstün tipler olan veya çok az ya da kısıtlı vücut hareketleri kullanan kişiler genellikle bu hareketi kullanırlar ve bunu yaparak kendilerine güvenen tutumlarını işaret ederler.



Eller belde

- Bu bazen samimiyetsizlikle karıştırılır, ancak genellikle sadece bir hazırlık durumudur. Bu genellikle işkoliklerde, sporcularda ve üretken insanlarda görülür.
- Elbette bazen bu gösteri bir yetki ve üstünlük gösterisi olabilir.



Eller cepte

- Cepteki eller, güvensizliği ve isteksizliği gösterir. Bir kişi elini cebinde tutarsa, önce onun güveninin yanı sıra ilgisini de kazanmanız gerekir.
- Birisi gerçekte ne düşündüğünü saklamaya çalışsa bile, el işaretleri size gerçeği söyleyebilir. Ellerinin diline duyarlıysanız, uygun bir eylem planı oluşturabilir ve hatta iyi bir yanıt alabilirsiniz.
- Şimdi kendi ellerinize de dikkat edin. Mesajınızı iletecek, özellikle ittifaklar kurmanıza ve insanları etkilemenize yardımcı olacak jestleri bilinçli olarak kullanın.



Yaka Çekme

- Desmond Morris, yalan söyleyenlerin jestleri üzerine yapılan araştırmanın, yalan söylemenin hassas yüz ve boyun dokularında karıncalanma hissine neden olduğunu ve bunu tatmin etmek için bir sürtünme veya dokunuş gerektiğini ortaya çıkardığını belirtti.
- Bu, bazı insanların yalan söylerken ve yakalandıklarından şüphelendiklerinde neden yaka çekme hareketini kullandıklarının makul bir açıklaması gibi görünüyor.
- Aldatıcı, yalan söylediğinden şüphelendiğinizi hissettiğinde, yalan boynunda hafif bir ter damlasının oluşmasına neden olur.
- Ayrıca, bir kişi kızgın veya sinirli hissettiğinde ve serinlemek istediğinde yakasını çeker.
- Birinin bu hareketi kullandığını gördüğünüzde, 'Bunu tekrar eder misiniz lütfen?' ya da 'Bu noktayı açıklar mısınız lütfen?' gibi bir soru hilekârın oyunu ele vermesine neden olabilir.



Dinleme eylemi gösteren kişilerde jestler ortaya koymaktadır.



Boredom Gesture



Interested, Evaluation
Gesture

Etkin bir dinleyiş biçimi (ellerinin kapalı olarak çoğunlukla yanakta bulunması ve işaret parmağının şakak boyunca yukarıya dönük olması)

Kaybolan ilgiyle ortaya çıkan dinleme (Elin yanağa değmeyip avucun başa destek olma durumuna gelmesi)

EL SIKIŞMA



İnsanın kişiliğini ortaya koyan yollardan bir tanesi de el sıkışmadır.

El sıkışma biçimleri ile



Üstünlük

Eşitlik

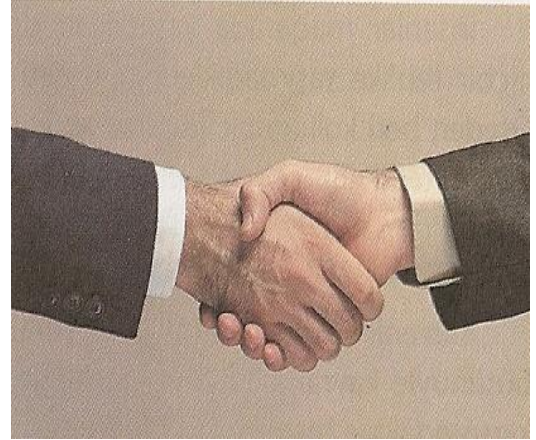
Boyun Eğme



EL SIKIŞMA YÖNTEMLERİ

1. Güvenli ve dengeli el sıkışma

Güvenli ve dengeli bir el sıkışma, ellerin dik ve avuç içlerinin birbirini bütünüyle kavramasıyla gerçekleşir. Bu şekilde her iki insan varlığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle iş hayatında itibar sağlayan el sıkışma tekniğidir.



EI SIKIŞMA YÖNTEMLERİ

2. Dostça el sıkışma

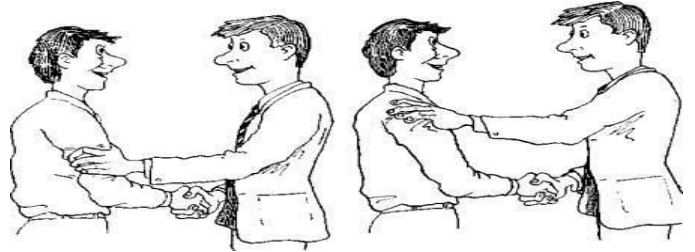
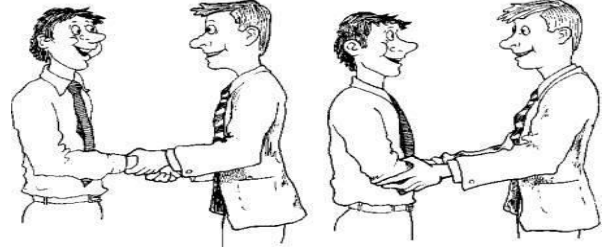
Dürüstlüğümüz ve kendi duygularımızın sıcaklığı konusunda güven vermek istediğimize iki elimizle sıkarız. Bu şekilde samimiyet ve güven gibi özel duygularımızı aktarabiliriz.



EI SIKIŞMA YÖNTEMLERİ

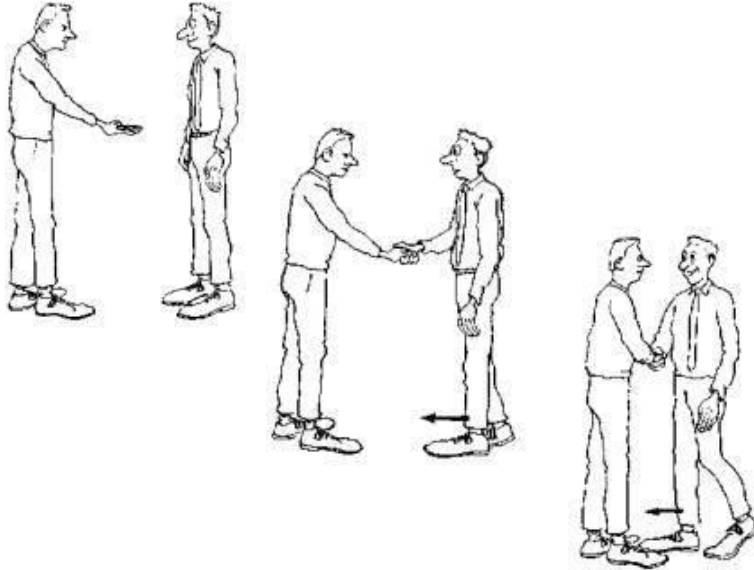
3. Bedensel Temas ile

El sıkışırken, sol eliyle
karsındaki kişinin
kolunu veya
omzunu tutmak o
kişiyeye özel bir
duyguyu
aktarmaktadır.



El Sıkışmada Önemli Noktalar:

- El sıkışma işlemini kimin başlatacağı.
- Ne zaman?
- Ne kadar sürer?
- Göz teması



Kötü El Sıkışma Biçimleri

Kötü el sıkışma, karşıdaki kişiye sadece parmaklarının ucunu vererek yapılır



KOL KAVUŐTURMA ENGELİ

İnsanlar kendilerini güvende hissetmek istediği zaman kol kovuŐturma hareketini sergilemektedir.



Sağlam bir duruş



stnlk tavrı gösteriliyor



Kendi kendiyile el ele tutuŐmuŐ



Kısmi kol engeli

Ne anlam içermektedir?



OTURMA DÜZENİ

Oturmak için seçilen yer ve kişiler arasındaki mesafe birçok anlam içermektedir.

Oturma Çesitleri:

- Karşı karşıya oturmak
- 90 Derecelik Acıyla Oturmak
- Yan Yana Oturmak

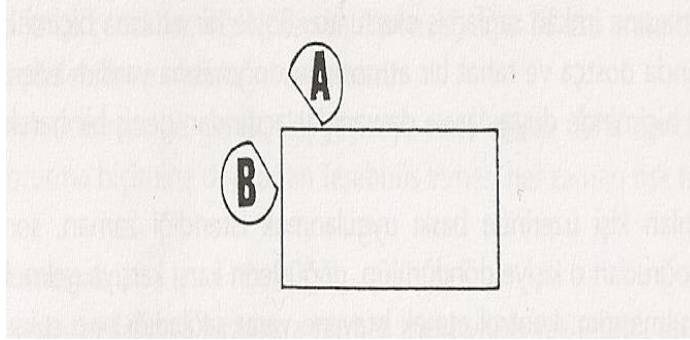


1. KARŞI KARŞIYA OTURMAK



Karşı karşıya oturmak genellikle rekabeti ifade etmektedir. Gerek bir fikir çerçevesinde, gerekse bir iş ilişkisinde olsun, karşı karşıya oturmak, tıpkı bir satranç maçında olduğu gibi masadan bir galip ve mağlup çıkacağını düşündürür.

2. DOKSAN DERECELİK ACIYLA OTURMAK



İşbirliği sağlamak amacıyla kurulan bir ilişkide bu oturma düzeni uygundur. Bu şekilde kişinin karsısındaki çelişen biri değil, problemi birlikte çözecek kişi olarak algılanır.

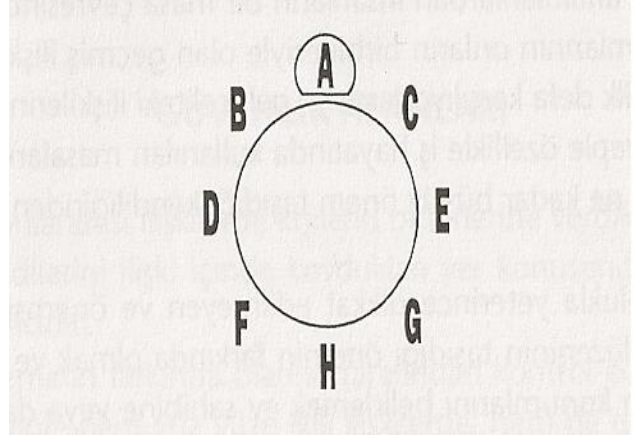
3. YAN YANA OTURMAK



Yan yana oturmak birliktelik ve problemlere karşı dış dünya ortak cephe oluşturma anlamına gelmektedir.

MASANIN ÖNEMİ

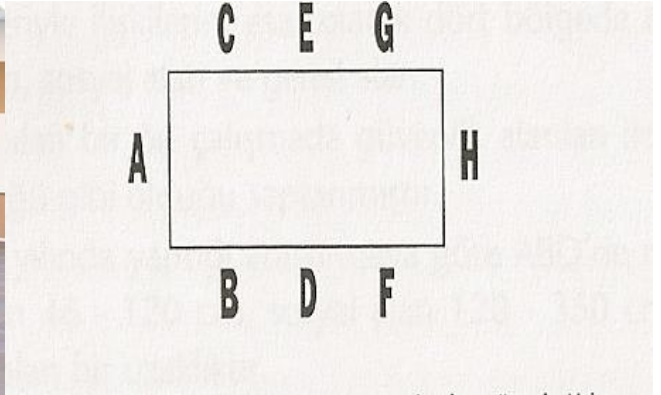
YUVARLAK MASA



Yuvarlak masa etrafında oturanlar arasında eşitliği ifade etmektedir.

MASANIN ÖNEMİ

DIKDÖRTGEN MASA



Bedensel temas ve bedenin yönü



Bedensel temas insanlar arası ilişkileri geliştirir. İnsana rahatlık, huzur ve güven duygusu verir. Bedensel temas ögesi işletme açısından son derece önemlidir. Türkler olarak bedensel temas ögesini Batı toplumlarına göre daha fazla kullanırız.

Yön belirleyiciler



Otururken veya ayakta korunan mesafe insanların birbirlerine karşı olan duygularının bir işaretidir. Örneğin birbirine yakın oturan insanlar dayanışma ve güven duygusu yaşarlarken, daire biçiminde oturanlar ise dış dünyaya kapandıklarını ifade ederler.

Ayak uçlarının yönü

Ayak uçlarının ve göğsün baktığı yön kişinin gerçekte nerede bulunmak istediğini gösterir. *Örneğin;* bir işletmeciyile çalışanın yaptığı bir konuşmada eğer ayak uçları kapıya dönükse bu durum tarafların bu konuşmayı daha fazla sürdürmek istemediğini gösterir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Hatırlamaya çalıştığınız bir konuşmadaki tüm sözcükleri anımsayamasanız da bunların nasıl söylendiğini hatırlarsınız.
- **Anlamın oluşmasında nasıl söylendiği en az ne söylendiği kadar önemlidir.**
- Fakat bu örnek durum iletişimin farklı kanal ve boyutlarından yalnızca birini ifade eder.
- İletişimin iki önemli boyutundan biri olan **sözsüz iletişim**, iletişim yokluğunu hayatımızda imkansız kılan ve birçok kanalı iletişimde önümüze seren bir boyuttur.
- Sizinle konuşan birinin ses tonundan ciddi mi olduğunu şaka mı yaptığını kavrayabilirsiniz. Ya da ilk kez gördüğünüz bir mekandaki renk kullanımı size bir fikir verebilir.
- **İletişime geçtiğiniz insanın kıyafetleri, saç biçimi, vücut tipi, takıları, yüz ifadesi size birşeyler anlatır.**
- **Bir toplantıdaki ayaküstü sohbette kişinin vücudunun duruşu grubun size açık mı kapalı mı olduğunu ifade edebilir. Örnekleri tüm yaşantınıza yayabilirsiniz.**

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Sözsüz iletişim birçok farklı kanalı işe koşmamızı sağlayarak zengin bir iletişim ortamının oluşmasına ve aktarmak istediğimiz anlamları daha etkili ve doğru biçimde aktarmamıza imkan vermektedir.
- Temel olarak bu dünyaya belli sözsüz iletişim kodlarının yetisine sahip olarak geliriz fakat yaşamımız ilerledikçe karmaşıklaşan toplumsal ilişkiler ve anlamlar bu iletişim boyutunda da kendimizi geliştirmemizi gerekli kılar.
- Bu açıdan daha doğru ve etkili bir iletişim kurmak istiyorsak sözsüz iletişim becerilerimizi de geliştirmeye ihtiyaç duyuyoruz demektir.



SÖZSÜZ İLETİŞİM

- **İletişim**, belirli bir bağlam veya durumda ileti alış verişi yaptığımız ve bu iletileri yorumladığımız dinamik ve geri döndürülmez bir süreçtir.
- **Öncelikle iletişim dinamiktir.** Burada dinamik yalnızca hareketli olarak algılanmamalıdır. Bu sebeple iletişim bir çemberden çok bir helezona benzer şekilde ilerler.
- **İletişim geri döndürülmezdir.** Gönderilen bir ileti yaydan çıkan bir ok gibidir. Artık geri dönüşü söz konusu değildir. Doğada geri döndürülebilir sistemler vardır. Örneğin, su sıvı haldeyken ısıtılıp gaz haline dönüştürülebilir sonra da yine soğutulularak sıvı hale dönüştürülebilir. Fakat iletişim doğası gereği geri döndürülebilir bir süreç değildir. Çünkü başka bir insan tarafından algılanmış olan bir iletiyi, bir anlamı onun zihninden belleğinden söküp geri alamayız.
- .

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- İyi bir iletişimci olmak istiyorsak buna son derece dikkat etmeliyiz.
- **İletişim bir süreçtir.** Süreç, spesifik, ve belirli bir amaca yönelmiş sürekli eylemler serisidir. Rastgele değildir, belirli bir niyet ve amaç söz konusudur.
- **İletişim anlamların değiş tokuşu ve yorumlanmasıdır.**
- **İletişim belli bir durum ya da bağlamda ortaya çıkar.** İletişim sırasında bu durum ve bağlamdan habersizsek ya da bu durum ve bağlamı hesaba katmamışsak yanlış anlaşmalara sebep olabiliriz.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- İlk insandan günümüze kadar bireylerin birbirleriyle ve hatta diğer canlılarla kurduğu en eski iletişim türü sözsüz iletişimdir.
- **Sözsüz iletişim;** Verili bir durum ya da bağlamda sözsüz davranışların, sözel iletişim davranışlarıyla birlikte ya da tekil olarak kullanılarak anlamların değiş tokuş edilip yorumlandığı dinamik ve geri döndürülmez bir süreçtir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Aşağıdaki **iletişim davranışları matrisinde** iletişim davranışlarının nasıl ayrıştırıldığını görebilirsiniz (Mallandro, Barker ve Barker, 1989).

SÖZ SES	SÖZEL (Sembolik)	SÖZSÜZ (Sembolik olmayan)
Sesli	Sözel/Sesli İletişim Davranışları (Konuşma)	Sözsüz Sesli İletişim Davranışları (Ses tonu)
Sessiz	Sözel/Sessiz İletişim Davranışları (Yazı-Okumak, sağır alfabesi)	Sözsüz/Sessiz İletişim Davranışları (Jest, mimik vb)

Tablodaki gözleri tek tek ele alarak iletişim davranışlarını nasıl sınıflandırdığımızı daha iyi anlayabiliriz.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Sessiz sözel iletişim davranışları

- Bir önceki sırada belirttiğimiz iletişim davranışlarıyla ortak birçok yönleri olmalarına rağmen sesin kullanılmadığı bir iletişim davranışı olarak değerlendirilenler bu kategoriye girer.
- Sözlü sessiz davranışlar yapılandırılmış sembol sistemleridir.
- Çoğunlukla da kendi gramer kuralları vardır. Yazı bu tür iletişim davranışlarına örnek olarak verilebilir. Ayrıca Amerikan İşaret Dili de denilen sağır alfabetini de burada örnek olarak sayabiliriz.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Sesli sözel iletişim davranışları

- Diğer insanlarla iletişim kurarken kullandığımız sözcükler ve semboller olarak bu davranışları tanımlayabiliriz. Örneğin, karnım acıktı derken sesli ve sözlü bir iletişim davranışında bulunmuş oluruz.
- Fakat dikkat edilmesi gereken nokta şudur ki burada bu sözcük ve sembollerin nasıl söylenmiş olduğu söz konusu değildir. Yani, *alaycı, sevinçli, üzgün, kısık sesle, buğulu* bir sesle söylenmesi bu tür davranışların içinde yer almaz.
- Düz olarak kullandığımız sesli sözcükler ve sembollerdir diyebiliriz. Bu iletişim davranışları sözsüz iletişim davranışları olarak değerlendirilmez.
- Konuşma bu kategoriye örnek verilebilecek bir iletişim davranışıdır.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Sesli sözsüz iletişim davranışları

- Konuşmanın içeriğinden çok nasıl söylendiğini belirleyen, anlam konusunda ipuçları veren iletişim davranışları da bu kategoriye girer.
- Örneğin, konuşmanın hızı, sesin yüksekliği, ses tonu gibi ses karakteristikleri bu tür iletişim davranışlarıdır.
- Yukardaki örneğimiz olan karnım acıktı cümlesini ele alalım. Bunu yalvarır şekilde, ya da emreder gibi yüksek bir sesle söyleyebilirsiniz.
- İçeriğin aktarılma biçimi ya da başka bir ifadeyle nasıl söylendiği **sesli sözsüz iletişim** davranışlarını temsil eder.
- **Matriste ilk kez saf olarak sözsüz iletişim davranışları diyebileceğimiz davranışlar bunlardır.**

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Sessiz sözsüz iletişim davranışları

- Bu kategoriye giren davranışlar ses yoluyla olmayan tüm ileti değiş tokuşlarını ifade eder.
- Örneğin, vücut tipi, şekli, duruşunuz sizin hakkınızda bir mesaj verir.
- Giyim kuşam tercileriniz, ya da saç biçiminiz de öyle.
- Konuşurken yaptığınız jestler, yüz ifadeleriniz, mekan kullanım biçiminiz de bu kategori içine girer.
- Ayrıca dokunma davranışları da burada değerlendirilir.
- Sözsüz iletişim olarak en çok değerlendirilen iletişim davranışları bu kategorideki iletişim davranışlarıdır.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

- **Sözel ve sözsüz iletişimin karşılaştırılma boyutlarını şöyle sıralayabiliriz (Mallandro, Barker ve Barker, 1989):**
 - 1. Yapılandırılmışlık veya Yapılandırılmamışlık**
 - 2. Linguistik veya Linguistik olmayan**
 - 3. Sürekli veya Kesintili**
 - 4. Doğuştan gelme veya Öğrenilmiş**
 - 5. Sağ veya Sol beyin lobunda işlenme**

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

- **1. Yapılandırılmışlık veya Yapılandırılmamışlık**
- Dünya dillerinin herbiri belli kurallara sahiptir. Di bilgisi ve gramer aynı dili konuşan insanların birbirlerini anlamalarını da sağlayan ortaklaşmış kurallardır. Örneğin, Ali okula gitti cümlesini ele alalım. Burada belli bir yapı vardır. Özne tümleç ve yüklem sırasındadır.
- Bu yapılandırılmışlığa tanıdık olanlar yani o dili iyi kullananların dışındakiler bu sıralamayı düzgün kuramayabilir. Bu da onların o dilin yapılandırılmışlığı konusunda fazla bilgileri olmamasından ileri gelebilir.
- **Oysa sözsüz iletişimde böyle bir yapılandırılmışlık söz konusu değildir.** Biçimsel kurallar ve gramer sözsüz iletişimde söz konusu değildir. Çoğu sözsüz iletişim mesajları bilinçsizce de gönderilebilir.
- Doğru değerlendirilmediğinde yanlış anlaşmalara da sebep olabilir. Çünkü bir sözsüz iletişim davranışı bir ortamda ve durumda bir anlama gelirken başka bir ortamda başka bir anlama gelebilir.
- Örneğin, kişinin kendi saçıyla oynaması bir kur davranışı olarak da algılanabilir, kişinin canının sıkıldığını da ifade edebilir.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

2. *Linguistik veya Linguistik Olmayan*

- Sözsüz iletişimin spesifik bir yapısı olmaması yüzünden bir davranışa bir anlamın atfedildiği nadirdir. Bir yapılandırılmış dilde bir kelimeye bir anlam atfedilmişken sözsüz iletişim davranışlarından herhangi birine kesin ve evrensel bir anlam atfetmek çok güçtür.
- Her ne kadar insanların tümünün ortaklaştıkları bazı sözsüz semboller değerlendirilse de bir sözsüz iletişim dil sisteminden bahsetmek mümkün değildir.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

2. *Linguistik veya Linguistik Olmayan (devam)*

- Ayrıca cümleleri, kelimelere, kelimeleri harflere bölebiliriz. Ama sözsüz iletişim davranışlarını bu şekilde parçalayamayız. Sözsüz iletişim davranışlarının bir zaman kalıbı ya da kişiye göre fiil çekimi de söz konusu değildir.
- Anlamlar o duruma, niyete, bağlama ve yorumlamaya göre değişkenlik gösterebilir.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

3. Sürekli veya Kesintili

- **Sözsüz iletişim sürekliyken sözel iletişim kesintili parçalar temelinde yükselir.**
- Sözsüz iletişimi konuşmamızı kestiğimiz gibi kesintiye uğratmamız söz konusu değildir.
- Sizin vücudunuzu, sesinizi, yüzünüzü, kokunuzu algılayacak diğer insanlar ya da kendinizi görebileceğiniz bir ayna oldukça sözsüz iletişim sürekliliğini korur.
- Bunun karşısında sözel iletişimdeki kelimeler ve semboller belirlenmiş başlangıç ve bitişlere sahiptir.
- Aynı şu anda okumakta olduğunuz cümleler gibi sözsüz iletişim ifadelerine nokta koymak mümkün değildir.
- Sözsüz iletişim mesajları süreklidir. Sert bir tartışmada konuşma kesildiğinde dahi yüz ifadeleri, çatık kaşlar, nefes sesleri ve gergin vücutlar hala mesaj göndermeye devam ederler.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

4. Doğuştan Gelme veya Öğrenilmiş

- Sözsüz iletişim ile ilgili olarak gözlem ile birçok şey öğrenseniz de nadiren sözsüz iletişim konusunda eğitim alırız.
- Hatta bazı temel sözsüz davranışları çok küçük çocuklarda da gözleyebiliriz. Bir bebek konuşmasa da gülmeyi, ağlamayı bilir.
- Oysa ses çıkarma yeteneğiyle doğmuş olsa da kelimeleri öğrenmesi, kelimeleri birbirine katarak cümleler kurması ve bunlara anlam yüklemesi bir öğrenme sürecinin sonucunda gerçekleşecektir.
- Bazı durumlarda bu doğuştan getirdiğimiz sözsüz kodları bilinçli olmadan da sergileyebiliriz. Fakat bir dil ancak öğrenilebilir.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

4. *Doğuştan Gelme veya Öğrenilmiş (devam)*

- İnsanlar dil öğrenme yetisi ile doğarlar ama dili sonradan öğrenirler. Örneğin, konuştuğunuz dili bilmeyen biri yanınıza geldiğinde size birşeyler ifade edebilmek için yanında taşıdığı küçük sözlüğe sürekli bakmak zorunda kalacaktır.
- Ama elleriyle yeme içme hareketleri yapsa öğrenilmiş dil farkı ortadan kalkar ve sözsüz iletişim devreye girer.
- Dolayısıyla sözel iletişim yani dil öğrenilir fakat sözsüz iletişimin birçok kodu doğuştan gelir.
- Zaman içerisinde içinde yaşadığımız toplumun üzerinde uzlaştığı birçok sözsüz iletişim kodunu da öğreniriz fakat sözel iletişime göre daha az öğrenilmişlik düzeyinde kalır.

SÖZEL VE SÖZSÜZ İLETİŞİMİN KARŞILAŞTIRILMA BOYUTLARI

5. Sağ veya Sol Beyin Lobunda İşlenme

- Sözsüz iletişime nörofizyolojik bir yaklaşıma göre uzamsal, resimsel ve gestalt görevlerini içeren birçok sözsüz uyaran beynin sağ lobunda işlem görmektedir.
- Bunun aksine analitik olan ve akıl yürütmeleri de içeren sözel uyarıların çoğunluğu da sol beyin lobunda işlem görmektedir.
- Bu konudaki araştırmalar devam etse de sözel ve sözsüz iletilerin beynin farklı yerlerinde işlem gördükleri açıktır.
- İşlem görme yerindeki farklılıklar sözel ve sözsüz iletilerin değiş tokuşunda ve yorumlanmasında da farklılıklara neden olmaktadır.
- Örneğin, bir kişinin doğru zamanda doğru beyin yarısını kullanmaması sonucu bir mesajı ve onun karşılığı olan anlamı doğru algılayamaması da olasıdır.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

- Sözsüz iletişim bireyler arasında konuşma dışındaki araçlarla gerçekleşen iletişimdir (Mutlu, 2004: 268).
- Sesin rengi, ses tonu, susma/sessizlik, beden dili, jest-mimikler, mekân ve zaman, kılık-kıyafet, sözsüz iletişim sürecine etki eden faktörlerdir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

- Sözsüz iletişim içerisinde yer alan kodların ya da sözsüz iletişim davranışlarının her ne kadar birbirlerinden farklı olsalar da bazı ortak özellikleri vardır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür(Zıllıoğlu, 1993):

1. İletişim yokluğunu olanaksız kılma
2. Duygu ve coşkuları yetkin biçimde dile getirme
3. Kişiler arasındaki ilişkileri tanımlama ve belirleme
4. Sözlü iletişimin içeriği hakkında bilgi verme
5. Güvenilir iletiler aktarma
6. Kültüre göre biçimlenme

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

1. İletişim yokluğunu olanaksız kılma

- Sözel bir iletişimi durdurabilir, kesebilirsiniz fakat kişilerin gözleri, yüz ifadeleri, vücutlarının duruşu, jestleri, el kol hareketleri, kıyafetleri halen konuşmaya devam edecektir. Hiçbir sözel ifadenin olmadığı bir anda dahi mimari öğeler, renkler hatta ortamın kokusu bir mesaj iletecektir.
- Elbette bu mesajları algılayabilmek için belli bir farkındalık ve eğitilmiş bir algı gereklidir. Sesin olmadığı susma anları dahi bir mesaj vermektedir. Suskunluk bazen büyük bir cevaptır.
- Bu noktada farkındalık konusuna değinmekte fayda vardır.
- Sözel iletişimi istediğimiz zaman kesebilirsek de sözsüz iletişim üzerindeki hakimiyetimiz o denli büyük değildir.
- Bunu hem bir avantaj hem de bir dezavantaj olarak düşünebilirsiniz.
- Sözsüz iletişimin hep devam ettiğini bilen bir kişi tüm sözsüz iletişim kanallarını kendi anlatmak istediğini ifade etmek için işe koşabilir ya da sözel iletişimin olmadığı noktalarda tüm bu kanallardan gelen iletileri algılayabilir. Bir başka açıdan da dezavantaj olarak algılanabilir bu durum.
- Örneğin, konuşmamızı durdurmak kadar açık bir hakimiyetimizin olmadığı gözlerimiz bizim hakimiyetimiz dışında hareket edebilir. Yani bize bir şey sorulduğunda cevabı bilmiyorsak önümüze bakabilir, bir kişi ile karşılaşmak konuşmak istemiyorsak gözlerimizi istemsizce kaçırabiliriz. Bu açıdan sözsüz iletişim kanallarının çokluğunu göz önüne alarak bu ortak özelliği iyi düşünmeli ve farkındalığımızı arttırmalıyız.

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

2. *Duygu ve Coşkuları Yetkin Biçimde Dile Getirme*

- Bazen sözler yetersiz kalır. İnsanların duygularını ve coşkularını dile getirmekte her birey şairler ya da yazarlar kadar yetenekli olmayabilir. Sözsüz iletişim kodları duyguları ve coşkuları dile getirmekte sözel kodlara göre çok daha yetkindir.
- Bu açıdan duygu yüklü konuşmalarda sözsüz iletilerin çok daha fazla olduğu görülür. Bir kişinin konuşmasının ardından ne söylediğini kelimesi kelimesine hatırlamayabilir ama nasıl söylediğini kesinlikle hatırlarsınız.
- Bir metni dümdüz okuyan bir kişinin yaratacağı duygusal ve coşkusal etki ile sesinin tonunu, yüz ifadesini, jest ve mimiklerini metnin anlamındaki duyguyu aktaracak biçimde kullanan birinin ileteceği anlamlar birbirinden farklıdır.
- Bazen kelimeler duygularımızı ifade etmekte yetersiz de kalabilir. Bir dudak bükülmesi, gözlerin kısılması ya da ellerin titremesi, ses tonumuz o anda aktarmaya çalıştığımız sözel içerikten çok daha fazlasını anlatacaktır.
- Bu açıdan duyguların ve coşkuların ifade edilmesinde sözsüz iletişim kodlarının önemi de fazladır. Bu konuda kendimizi geliştirmeye çalıştığımızda duygu ve coşkularımızı da daha yetkin bir biçimde dile getirebiliriz.

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

3. Kişiler arasındaki ilişkileri tanımlama ve belirleme

- Özellikle tanımadığınız bir kişi ile iletişime geçmeden önce iletişim tarzınızı, biçiminizi belirlemeniz gerekir.
- İşte bu noktada sözsüz iletişim kodları bize ipuçları sağlarlar. Bir insanın giysilerinden onun sosyal statüsünü ya da kültürel tercihlerini tahmin etmek hiç de zor değildir.
- Karşı tarafın yani alıcının sözsüz iletişim kodlarını iyi okuyarak onun referans çerçevesi hakkında bir kanaat sahibi olabilir ve mesajınızı karşı taraf için daha kolay anlaşılır bir hale getirebilirsiniz.
- Bir görüşmeye gittiğiniz, masanın büyüklüğü ile masanın sahibinin hiyerarşideki yeri arasında bir ilişki vardır. Ya yüz ifadesi, vücudunun duruşu? Mesafeli mi? Ses tonu dostça ve sıcak mı yoksa emredici bir tonda mı? Aranızdaki mesafeyi nasıl oluşturuyor? Oturma şekli nasıl hemen kaçmak gitmek ister gibi mi?
- Bunun gibi belki binlerce sözsüz iletişim mesajı kimin ast kimin üst olduğunu ya da bir hiyerarşide nasıl bir yapı içinde bulunduğunuzu size sezdirecektir.
- En temel örnek ise askerlerin iyafetlerindeki rütbelerdir. Bu giyim kuşam kodu buradaki iletişimi tanımlar ve belirler.
- Kısaca, sözsüz iletişim kodları iletişim sırasında bu iletişimin tarzını öncelikle tanımlayan ve belirleyen ipuçları taşırlar. Bu ipuçlarına dikkat etmek doğru bir iletişim biçimini tercih etmek için son derece önemlidir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

4. Sözlü iletişimin içeriği hakkında bilgi verme

- Konuşmanın anlamını oluşturan önemli bölüm ne söylendiğinden çok nasıl söylendiğidir.
- Anlam sözel içerikte çalkantılı bir denizdeki küçük bir tekne gibidir. Sözsüz iletişim bu tekneyi bir yere demirleyen çapadır diyebiliriz. Bir başka deyişle, bir kelime, bir cümle birçok anlamda anlaşılabilir.
- Sözsüz iletişim kodları bunların nasıl anlaşılması gerektiğini bize ifade eder. Sözsüz iletişim kodlarına özellikle dikkat göstererek yanlış anlamaların önüne geçebiliriz.
- Sadece dinleyen değil, anlatan tarafta iken de sözsüz iletişimin bu özelliği çok işimize yarayacaktır. Ne ifade etmek istediğimizi sözel içerikten çok sözsüz iletişim ile biçimlendiririz.
- Örneğin ses kodlarını kullanarak söylediğimizin ciddi mi yoksa alaycı mı olduğunu, söylediğiniz şeye katılıp katılmadığınızı, ya da söylediğiniz şeye ne kadar güçle bağlı olduğunuzu ifade edebilirsiniz.
- Kelimeleri nasıl vurguladığınız onların anlamlarını doğrudan değiştirecektir.

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

- *5. Güvenilir iletiler aktarma*
- Sözel içeriğe göre sözsüz iletişim kodları üzerindeki hakimiyet insanlarda daha zayıftır. Örneğin insanlar konuşmalarında yanlış birşey söylediklerinde hemen konuşmayı kesebilirler ya da düzeltebilirler. Fakat yalan söylerken gözlerini kaçırarak bir insan göz hareketlerine istediği gibi kumanda edemiyor demektir.
- Çünkü insanların sözsüz iletişim kodları üzerindeki kontrolleri çok daha azdır.
- Utandığınızda yüzümüzdeki kan damarları genişler ve yüzümüz kızarır ne kadar uğraşsak da bunu engelleyemeyiz.
- **Bu açıdan sözsüz iletişim kodları sözel iletişim kodlarına göre çok daha güvenilir iletiler sağlamaktadır.**

SÖZSÜZ İLETİŞİM KODLARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

6. Kültüre göre biçimlenme

- Biçimsel kuralları ve grameri olan bir sözsüz iletişim dilinden bahsetmek olanaksızdır. Aynı davranış ya da hareket farklı kültürlerde farklı anlamlara gelebilir.
- Bir kültürde hayır demek başı yukarı kaldırmakken bir başka kültürde sağa sola sallamak olabilir. Birçok sözsüz iletişim kodu için örnekleri çoğaltabiliriz.
- Bizim kültürümüzde etek yalnızca kadınların giydiği bir kıyafet olarak kabul edilmişken örneğin İskoçya da erkekler de eteğe benzeyen kıyafetler giyerler.
- Toplumların yaşam tarzları, doğa ile girdikleri etkileşim birbirinden en azından coğrafi olarak farklı olacağı için elbette kültürleri de birbirinden farklı olacaktır. Bu kültürler farklı gereksinimlere ve üretim ve yaşam biçimlerine göre şekillenmiştir.
- Bu yönden sözsüz iletişimin kullanılışı da farklılıklar gösterecektir. Örneğin, doğuya gidildikçe insanların iletişimlerinde dokunma oranlarının arttığı saptanmıştır.
- Kısaca, sözsüz iletişimin grameri olan bir dil olmadığını, kültürlere göre biçimlendiğini ve farklı kültürlerde farklı sözsüz iletişim kodlarının bulunabileceğini ayrıca aynı kodların farklı anlamlara da gelebileceğini hesaba katarak iletişim kodlarını çözümlenmek ve yorumlamak daha sağlıklı sonuçlar verecektir..

ÇEVRE VE KALABALIK

- Çevre ve mekan insan iletişimde önemli bir yere sahiptir. İnsanların içinde yaşadıkları **doğal çevreden, şehir planlarına, mimariden odaların tasarımlarına** dek birçok unsur iletişimsel amaçlar için de kullanılmıştır.
- Sözsüz iletişimde bu alandaki çalışmalara **proxemics** adı verilir. Hall, 1968 yılında yayınladığı makalesinde çevrenin, mimarinin ve mesafenin kültürün özel bir biçimlenişi olarak ele alındığı çalışmalara atıfta bulunmak için bu kavramı ortaya atmıştır(aktaran, Leathers, 1997).
- Bu alan içerisinde **çevrenin, mesafenin, mimarinin, mekanın iletişime etkileri, nedenleri ve çözümlenmeleri** değerlendirilir.
- Her birimiz farklı yerlerde yaşamaktayız. Yaşadığımız çevrenin özellikleri iletişim biçimlerimize de etki etmektedir.
- Örneğin şehirlerde yaşayanlar kırsal alanlarda yaşayanlara göre daha fazla insanla iletişime geçerler. Dolayısıyla mesajlarını daha fazla çeşitte insana göre düzenlemek zorundadırlar. Ya da yine şehirlerde yaşayan insanlar kırsal alanlarda yaşayanlara nazaran çok daha fazla ileti bombardımanına maruz kalırlar ve bunun için de kendilerince algı süzgeçleri geliştirmişlerdir.
- Aynı durum kırsal alanda yaşayanlar için doğa olaylarıyla ilgili olarak geçerlidir.

ÇEVRE VE KALABALIK

1. Doğal çevre

- Yalnızca şehir ve kırsal ayrımı durumu kavramak için yeterli değildir. Coğrafi farklılıklar insanların yaşam biçimlerinde de farklılıklar göstermektedir.
- Örneğin, tropikal iklimlerde yaşayanlar daha az üretken bir yaşam sürerken daha soğuk bölgelerde yaşayanlar imkanlar daha kısıtlı olduğu için paylaşımı sağlayabilmek adına çok daha fazla kural oluşturmuştur. Ayrıca sosyal ilişkileri daha karmaşık ve kurallar da daha serttir (Knapp ve Hall, 1997).
- **İklimin ve sıcaklığın** da insan etkileşimine etkisi konusunda araştırmalar yapılmıştır. Düşük barometrik basınç sağlıklı ilişkilendirilmiş, yüksek barometrik basınç ise ağrı ve depresyon ile ilişkilendirilmiştir. Öğrencilerin ise düşük barometrik basınçta, hafif rüzgarlı ve serin günlerde daha başarılı oldukları gözlenmiştir.
- Hindistan'da ise 22 yıllık bir çalışmada toplumsal olayların en çok, sıcaklığın 40 derece ve üstünde olduğu zamanlarda yoğunluk kazandığı saptanmıştır.
- Bunların yanında ayın hareketlerinin de insanların davranışları üzerine etkisi olduğunu iddia eden çalışmalar vardır. Fakat bu çalışmalar büyük eleştiriler almıştır. Çünkü insan davranışı üzerinde etkisi olan faktörlerin karşılıklı etkilerini ve ağırlıklarını hesap etmekten uzak araştırmalardır (Knapp ve Hall, 1997).

ÇEVRE VE KALABALIK

2. Kent ve Mimari

- Binalar rastgele tasarlanmazlar. Bunların önünden geçen ya da bunlara bakan insanlarda bir izlenim yaratmak için de tasarlanırlar.
- Binaların tasarımları yalnızca insanlara bir ileti göndermek için değildir aynı zamanda o binada yaşayanlar ve sahipleri hakkında bir fikir verir(Richmond ve McCroskey, 2000).
- Bankaların granit ile kaplanması sonsuza kadar duracaklarmış gibi bir güven izlenimi vermektedir. Ya da ölümsüzlük talepleri için gerçekleştirdikleri piramitler ile Mısır firavunlarının kültürleri hakkında bir izlenim edinebiliriz. Bunun yanında gerçek dünyadan neredeyse insanları koparan ışıklı sokaklar da insanlarda farklı izlenimlere neden olurlar.
- Örnekler yalnızca günümüz ile sınırlı değildir elbette, örneğin Gombrich(1992) erken ortaçağda Hristiyanlığın benimsetilmeye çalışıldığı toplumlarda, ezici büyüklükleriyle kilise ve katedrallerin önemli bir toplumsal gösterge olduğunu belirtmektedir..

ÇEVRE VE KALABALIK

2. Kent ve Mimari (devam)

- Amerika'da Mallandro, Barker ve Barker(1989) ise Las Vegas şehrini değerlendirmişlerdir. Bu şehir zorunluluklar yüzünden değil duygusal tepkiler yaratmak için böylesi ışıklı ve göz alıcı biçimde içimlendirilmiştir. Las Vegas'da dünyanın hiç bir yerinde kullanılmadığı kadar yoğun kullanılan ışıklar sıkıcı gündelik hayattan bir fantezi dünyasına geçişi sembolize etmektedir.
- Las Vegas örneğindeki gibi büyük alış veriş merkezleri de belli amaçlar ve mesajlar içerecek şekilde biçimlendirilmiştir.
- Örneğin buralarda günün her saati yapay ışıkla aydınlatma tercih edilir, bunun yanında parlak ve göz alıcı stantlara, müzik eşlik eder.
- Sanki herşey insanları daha fazla harcayabilmeleri için yaşadıkları dünyanın gerçekliğinden koparmak için düzenlenmiştir.
- İnsanlar şehirler, kültürler kurarlar. Bazen coğrafi zorluklarla belli biçimde yaşamaya mecbur kalırlar. Bazen de belli biçimde oluşmuş kültür ve çevre onları belli bir şekilde yaşamaya iter.
- Her ne olursa olsun çevrenin ve mekanın insan etkileşimi üzerinde doğrudan bir etkisi vardır. Bu etkiyi sorgulamak insanların kendi toplumsal yapılarını ve doğrudan kendilerini anlamalarına da olanak tanıyacaktır.

ÇEVRE VE KALABALIK

Kalabalık ve Yoğunluk

- Bu konu çevrenin ve mekanın iletişime etkisi içerisinde önemli bir araştırma alanı halindedir. Öncelikle bu iki kavramı anlamsal olarak birbirinden ayırarak başlayalım.
- **Yoğunluk** metrekare başına düşen insan sayısını ifade ederken, **kalabalık** kişilerin arzu ettikleri mahremiyet düzeyine ulaşamadıkları ya da istenilenden fazla sosyal ilişkinin olduğu durumlarda hissedilen bir şeydir.
- Konuya böyle baktığımızda kalabalığın sübjektif, yoğunluğun ise objektif bir değerlendirme olduğu görülmektedir. Kalabalık daha çok algılama ile ilgilidir.
- Örneğin, 4 kişinin aynı odada kalması söz konusu olduğunda bu belli düzeyde bir yoğunluğu ifade etse de, o odada kalan her bireyin durumu aynı kalabalık düzeyinde algılamayacakları açıktır.(Leathers, 1997).

ÇEVRE VE KALABALIK

Kalabalık ve Yoğunluk (devam)

- Kalabalık algısını etkileyen birçok faktör vardır. (Knapp ve Hall, 1997):
- **Çevresel Faktörler:** Azalan alan, istenmeyen gürültü, ihtiyaç duyulan kaynakların azlığı ya da onları elde etme yetisinin azalması, egemenlik alanı belirleyicilerinin yokluğu.
- **Kişisel Faktörler:** Cinsiyet farklılığı, sosyal ilişki isteği, baskınlık, kontrol, düşük özgüven vb. yansıtan kişilik karakteristikleri ve yüksek yoğunlukla ilgili olumsuz deneyimler.
- **Sosyal Faktörler:** Aynı alan içindeki yakın insanlardan istenmeyen derecede fazla sosyal ilişki ve bu durumu değiştirme yetisi yoksunluğu, farklı bir grup içinde etkileşim ve rekabetçi, düşmanca ve istenmeyen etkileşimler.
- **Amaç İlişkili Faktörler:** İsteneni başaramamak, tamamlama yetisinden yoksun kalınan durumlar.

ÇEVRE VE KALABALIK

Kalabalık ve Yoğunluk (devam)

- Şehirlerde suç oranının artmasıyla birlikte, nüfus yoğunluğu ve sapkın davranışlar arasındaki bağlantı araştırılmıştır. Yoğunluk fiziksel bir durumdur ama kalabalık algısına sebep olabilir ve bu da toplumsal sorunları ortaya çıkarabilir. Kalabalık birçok insanı rahatsız eder. Kalabalık ve insan sağlığına olan olumsuz etkileri üzerine de araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmalarda olumsuz etkileri ortaya çıkaran üç mekanizmadan bahsedilmektedir. Bunlar,
 - **Davranışsal sınırlanma**
 - **Azalan kontrol**
 - **Aşırı uyaran yüklemesidir.**
- Aşırı sığın da kalabalık algısını arttırdığı bulunmuştur. Fakat ilginçtir, çevre üzerindeki kontrol arttıkça kalabalık algısı düşmektedir.
- Hapishanelerde yapılan araştırmalar ise hane içi kalabalık algısı üzerine ilginç veriler sunmaktadır. Koğuşlarda yaşayan mahkumlar bir veya iki kişilik hücrelerde yaşayan mahkumlara göre daha fazla hastalık şikayetinde bulunmakta ve daha az yaşadıkları ortamdan memnuniyetlerini belirtmektedirler.
- Hapishanelerde elbette çevre üzerinde kontrol imkanı daha azdır ve kişilerin kişisel egemenlik alanları talepleri daha geniştir.

ÇEVRE VE KALABALIK

Kalabalık ve Yoğunluk (devam)

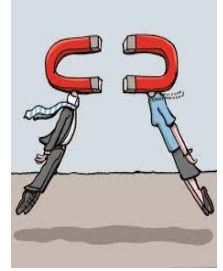
- ❑ Kalabalık herkes için bir sorun haline gelebilmektedir. Knapp ve Hall (1997), bu sorun ile başa çıkabilmek için bazı yollar önermektedirler:
 - ❑ Her uyarıcı iletili ile daha az zaman harcamak, örneğin diğer insanlarla olan görüşmelerin süresini kısa tutmak.
 - ❑ Düşük önemdeki mesajları göz önüne almamak, örneğin yanınızdan geçen bir sarhoşa veya trende metroda yolda gördüğümüz insanlara dikkat etmemek, onları görmezden gelmek.
 - ❑ Bazı işler için sorumluluğu diğerleriyle değiştirmek, örneğin otobüs şoförlerinden değişiklik talep etmemek, vardiya sistemlerinde değişiklik sorumluluğu kişilerin kendilerinde değildir.
 - ❑ Mesajları bloke etmek, örneğin apartmanların, yerleşim birimlerinin önüne korumalar koymak, erişimi sınırlandırmak.
- ❑ Knapp ve Hall bu çözüm yollarını önermiş olsalar da, bu çözüm yolları insanları birbirine yabancılaştıran yöntemlerdir. Özellikle modern dönemde insanların önemli bir problemi haline gelen yabancılaşmayı daha da arttıracak çözüm yolları kişilerin daha bireyselleşmiş ve atomik bir yaşam sürmelerine neden olabilir.

ÇEKİCİLİK VE GÜZELLİK

- Araştırmalar çekici insanların daha iyi işler bulduklarını, kendine güvenlerinin yüksek olduğunu, çekici olmayan insanlarla karşılaştırıldıklarında daha fazla toplumsal güce sahip olduklarını söylüyorlar.
- Böyle bir mantıkla ilerlersek, fiziksel çekiciliğin, sahip olan kişinin kişisel ve ekonomik değerini arttıran bir ürün olarak da değerlendirebiliriz.
- Reklamlar, fiziksel güzelliğin son derece önemli bir özellik olduğunu sürekli vurgularlar. Ayrıca, kendilerine önerilen mallarla çekiciliklerini arttırabileceklerini de düşünen müşteriler için çekicilik önemlidir ve bunun tüketim ile arttırılabileceğine inanırlar.
- Bazılarımız için, bazen vücutlarımızın içine hapsolmuş gibi hissetmek çok nadir bir durum değildir.
- Dış görünüşümüz her fırsatta bize bizden daha çekici biriyle çıkamayacağımızı söyler durur.
- Toplumsal ve cinsel yaşamımız büyük ölçüde fiziksel çekiciliğimize bağlıdır.
- Anormal bir fiziksel görünümü olanlar için çocukluk hiç de kolay geçirilen bir dönem değildir ve çok hoş hatıralar da bırakmaz.
- Toplumdaki çekici insan stereotipi “güzel iyidir” varsayımı üzerine kurulmuştur. Güzellik “iyiliği” de ima eder, yeteneği ve başarıyı da. Bu yüzden çekici insanlar insanların gözünden daha “iyi” görünmektedir. Çünkü herkes onları öyle görmeyi istemektedir. Başarısız olduklarında bile bu bir düşünüş olarak değil bir sendeleme olarak değerlendirilir.

ÇEKİCİLİK VE GÜZELLİK (devam)

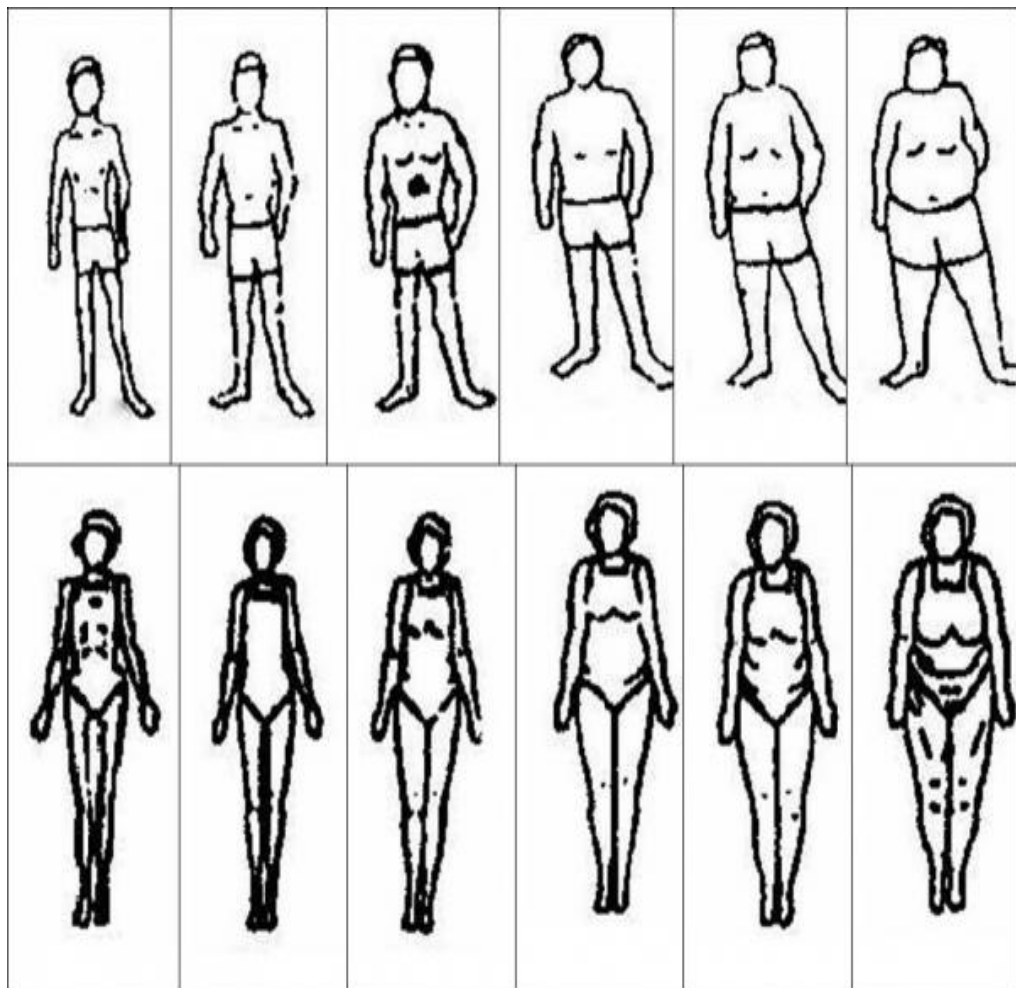
- İyi iletişimin temelini fiziksel çekiciliğe dayandırmaya birçok insan karşı çıkar. Çekicilik sorunu insanları gündelik hayatlarında rahatsız eder. Bu yüzden de fiziksel görünümü göz ardı etme eğilimi taşırlar. Fakat, bu davranış kötü haber getiren haberciyi cezalandırmak davranışının neredeyse aynıdır.
- Milyar dolarlarla ifade edilen kozmetik sektörünün finansal büyüklüğü yukarıda belirttiğim argümanı desteklemektedir. Ayrıca plastik cerrahların gittikçe artan kazançlarını da görmezden gelemeyiz.
- Birer plastik cerrah olan Kurt Wagner ve Gould şöyle söylemektedirler: “Eskiden iç niteliklerin dış görünüşe göre daha önemli olduğu, eskilerin dediği gibi güzelliğin ancak derinin kalınlığı kadar olduğu kabul edilirdi. Ama, şimdi biliyoruz ki akıl ve vücut ayrılmaz bir bütündür”.



ÇEKİCİLİK VE GÜZELLİK (devam)

- Bireylerarası iletişimde, katılımcıların görünümünün toplumsal kimliği kurduğu ileri sürülmektedir.
- Objektif olarak, etkileşim içine girdiğimiz kişilerin fiziksel çekiciliğinin düzeyini hemen belirleyebiliriz. Burada toplumsal olarak üzerinde uzlaşmış bir fiziksel çekicilik idealine kendi fiziksel çekiciliğimizi, mümkün olduğunca yaklaştırmaya çalıştığımızı da görebiliriz.
- Kişisel görünüş ile ilgili toplumsal stereotipte neyin güzel neyin güzel olmadığı ile ilgili ipuçları bulunur.
- Yapılan araştırmalar göstermiştir ki, Amerikalılar, erkeklere göre kadınlar hakkında daha detaylı bir stereotip ya da zihinsel resme sahiptirler. Ayrıca, yine araştırmalar yüz güzelliğiyle ilgili fiziksel özellikleri tanımlamakta, vücut çekiciliği ile ilgili fiziksel özelliklere göre daha kesin yargılara sahiptirler.





Kaynak

❑ İletişim Bilgisi

- (AÖF Yayınları, Merih Zıllıoğlu, Haluk Yüksek, Haluk Gürgen, Ayhan Yılmaz, İncilay Cangöz)

❑ İletişim bilgisi

- (AÖF, Mestan KÜÇÜK, Ufuk ERİŞ, Öğr.Gör. Tarkan OĞUZ, Anıl DAL, Cengiz Hakan AYDIN, Prof.Dr. E. Nezih ORHON

❑ **Beden Dili**, Psikolog Dr. Zuhall / Acar Baltaş, Remzi Kitapevi

❑ **İletişim Becerileri**, Dr. Matthew McKay, Dr. Martha Davis, Patrick Fanning, HYB Yayıncılık 2006

❑ **Youtube.com**

Teşekkürler

MÜRSEL KAN

Öğretim Görevlisi

Ondokuz Mayıs Üniversitesi

İletişim Fakültesi 2022