



Beden Dili ve İletişim

Hüseyin CAN, Doç. Dr.
NLP Trainer

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Tıp Fakültesi
Aile Hekimliği AD



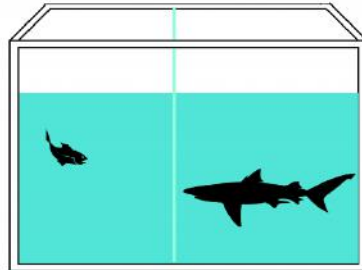
*Beyin Gücünüzü Keşfetme ve
Kendinizi Gerçekleştirme Yolculuğuna
Hoş Geldiniz...*

Öğrenilmiş Çaresizlik

- Fil, ayağına bağlı ipi koparabilir mi?



- Pirana, her balığa saldırır mı?



- Pireler yürür mü?



Sunum Akışı

- ▶ İletişimin tanımı ve önemi
- ▶ Sözlü iletişim teknikleri
- ▶ Limbik Sistem
- ▶ Sözsüz iletişim teknikleri/Beden Dili
- ▶ Etkin dinlemenin önemi
- ▶ Empati kavramı



İletişim

İki kişinin duygu, düşünce ve bilgilerini paylaşarak birbirlerini anlama sürecidir.



Etkili iletişimin amacı

İletmek istediğimizi karşımızdaki kişiye amaçladığımız biçimde iletebilmek, isteneni elde etmek ve beklenen tepkiyi oluşturmaktır

İnsanlar nasıl öğrenir?

- %90 kadarı görsel
- % 5 kadarı işitsel
- % 5 kadarı yazılı
- % 80 kadarı da dokunarak, yaparak

“İnsanlar görsel malzemeyle daha ilgilidirler!”

- İnsanlar, bir dergi ya da gazetede nasıl okuma yaparlar?
 - % 90'ı herhangi bir yazının önce resmine bakar
 - İlgisini çekerse başlığı okur
 - %5 kadarı alt başlığı okur
 - İlgisini çekmişse dergi okurlarından sadece %5'i yazıyı bitirir





İletişimde

- Beden dili %55
- Ses tonu %38
- Sözler %7 etkilidir



Sözlü iletişim unsurları

- Dilin kullanılması
- Sesin kullanımı
- Etkin dinleme becerisi
- Empati kurma becerisi

Sözlü iletişim unsurları

- ▶ Dilin kullanımı

«eeee, ıııı, şeyyy»..... «tamam, evet, yani, hani»

Ben dili --- Sen dili

Konuşmanın hızı...

- ▶ Sesin kullanımı

Ton, volüm, vurgu..... Git...

- ▶ Etkin dinleme



"Git" vardır,

"seni bir daha görmek istemiyorum"

"Git" vardır,

"kal, hiç gitme"

anlamına gelir;



Limbik sistem

➤ Donma

➤ Kaçma

➤ Savaşma

Donma tepkisi

- Işık tutulan tavşan
- Sirk gösterisi - - - - Aslan
- Lunapark - - - trene binenler (aşınan koltuk kenarları)
- Sinema - - - korku filmi
- Hırsız - - - soygun yaparken kamerayı gördüğü an ☺
- Gizlenen bilgi ortaya çıktığında
- Yalan söylediği ortaya çıktığında
- Öğretmen, parton/amir tarafından fırça yerken

Donma tepkisi

- Donma anında beden giderek küçülür
- Baş omuzlar arasında saklanmaya başlar
- Tacize uğramış olan bir kişi, taciz eden ortama girdiği anda bu tepkiyi verir ☹️

Kaçma tepkisi

- ✓ İstenmeyen durum karşısında aradaki mesafeyi açmak ve zaman kazanmak için kullanılır
- ✓ Ne alakası var ya !!!
- ✓ Kim demiş? Nerede görmüşler? Senin orada ne işin vardı asıl sen onu söyle...
- ✓ Gözleri sıkı sıkı yumma, yutkunma, gözleri ovama, ellerle yüzü kapatma

Kaçma tepkisi

- ✓ Konu istenmeyen noktaya geldiyse kişi ile istemsiz bir şekilde ara açılır, araya engeller konulur...
- ✓ Masa üzerinde duran bardağı bir anda eline alır
- ✓ Ayakları en yakın çıkış/kaçış noktasına döner
- ✓ Dirsekleri masanın üzerinde olan birinin aniden dirseklerini ve vücudunu geri çekmesi...

Savaşma tepkisi

- ❖ Tartışma, iftira, lakap takma, alay etme ...
- ❖ Kişisel alanını işgal etme...
- ❖ Ardışık rahatlama tepkileri...
(Ense veya başın ovulması, kendine vurma...)
- ❖ Kavga etmek

Yatıştırıcı davranışlar

- Boyun çukuru
- Ense
- Kolye, gravat, takılarla oynama
- Kollarını/bacaklarını sıvazlama
- Parmak emmek / kalem ısırma
- Su yudumlamak (boğaz kurumuştur)
- Iskalayıp geçen tekerlek

*Tekrar tekrar aynı davranışın olması önemli

Sözsüz iletişim unsurları

- Yüz ifadesi
- Göz teması
- Jestler, mimikler
- Oturma biçimi
- Duruş, yöneliş
- Mesafe (alan)
- Dokunma
- Dış görünüş

Beden dili

- Bakış üçgenleri...
- Ellerin duruşu...
- Gövde hareketleri...
- Yalan söyleme...
- Oturma şekilleri...



Dokunma

- Dokunma; samimiyet, güven ve denge unsuru olabilir.
- Tokalaşma...
- Kişisel alanlar (mahrem mesafe)...

Kişisel alan





Gülümseyin!.

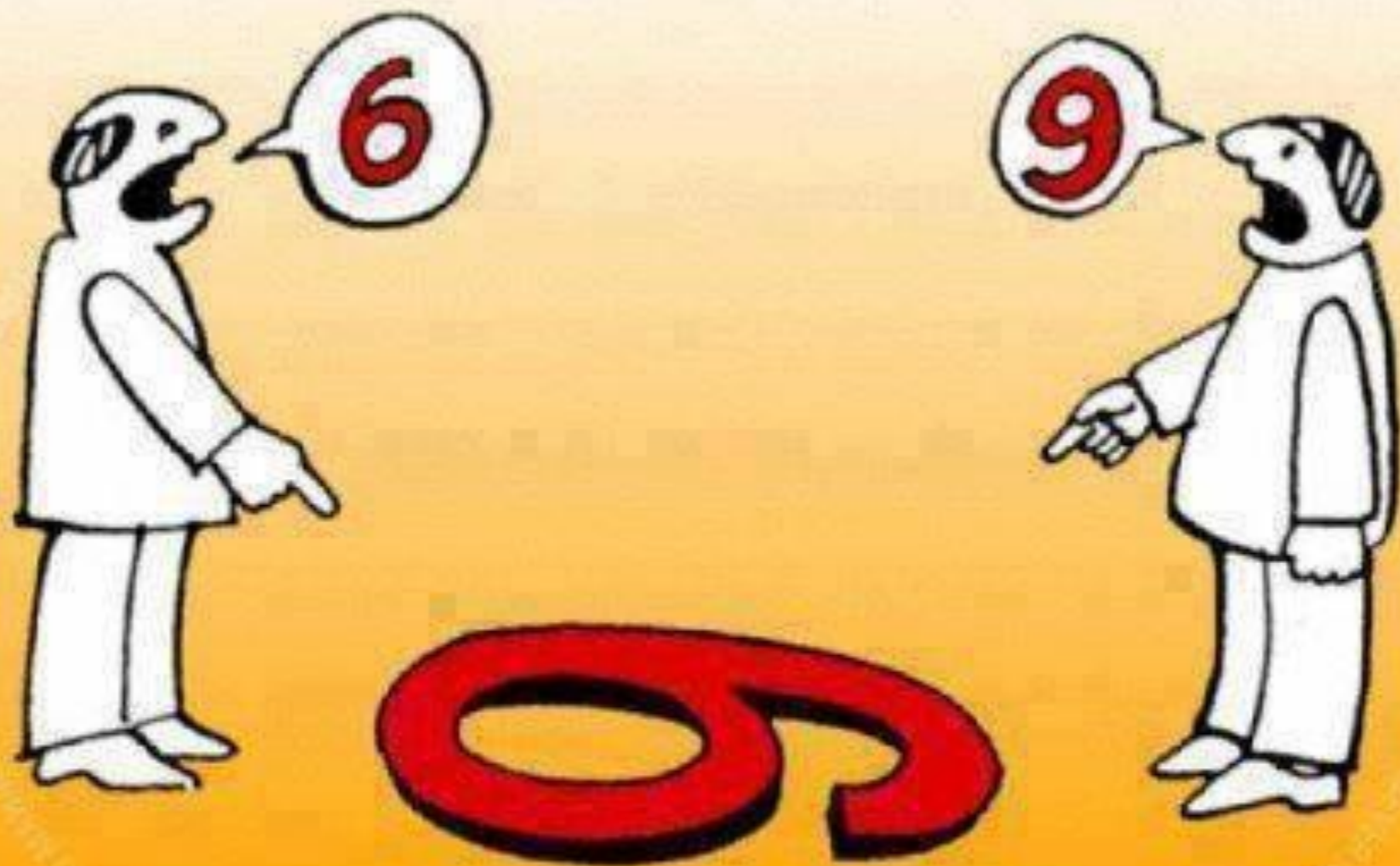
**Ne kadar soğuk olursanız olun,
yine de sıcak görünürsünüz**

Bütün insanlar aynı dilde gülümser



Dinleme becerisi

- Karşınızdakinin açıkça anlaşılmayan bir mesajı olduğunda soru sorarak konuyu netleştirin.
- Mesajı aynı kelimelerle veya farklı kelimelerle yeniden ifade edin (Papağan yöntemi).
- Kişinin duygularını yansıtın veya tekrar ifade edin.
- Özetleyin.



**Çoğu zaman, anlaşmazlıkların nedeni...
İŞTE BU KADAR BASİTTİR!**

İyi bir dinleyici olmak için

- Susalım, konuşanı rahatlatalım
- Dinlemek istediğimizi gösterelim
- Dikkat dağıtıcı öğeleri uzaklaştıralım
- Karşımızdaki kişiye empati gösterelim
- Zaman tanıyalım
- Öfke ve olumsuz duygularımızı kontrol edelim
- Soru soralım
- **Yargılayıcı olmayalım**

Empati ne değildir?

- Empati karşımızdaki ile özdeşleşmek, ona benzemek, sempati duymak değildir
- Empatide anlamak, sempatide anlamış olalım ya da olmayalım karşımızdakine hak vermek söz konusu





Tutkularınızın peşinden koşun, sakın pes etmeyin.

Soru ya da katkı...





Başarılar ☺

Doç. Dr. Hüseyin Can

+90 542 530 6249

drhuseyincan@hotmail.com