

ULUSLARARASI BESTSELLER

AKIL OKUMA SANATI

HENRIK FEXEUS



AKIL OKUMA SANATI

HENRIK FEXEUS

Di
yo
jen

Di
yo
jen

22 ÜLKEDE
YAYINLANDI

AKIL OKUMA SANATI

HENRIK FEXEUS



ISBN: 978-605-86312-0-5

YAYINEVİ SERTİFİKA NO: 25700

MATBAA SERTİFİKA NO: 47939

AKIL OKUMA SANATI

Henrik Fexeus

Özgün Adı: THE ART OF READING MINDS (Konsten att läsa tankar)

Copyright © Henrik Fexeus 2012 by Agreement with Grand Agency. All right reserved.

© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Diyojen Yayıncılık'a aittir.

Yayın yönetmeni: Erdem Boz

Çeviren: H. Aslıhan Sevimli

Baskı : My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

MY MATBAACILIK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F

Zeytinburnu / İstanbul Tel: 0212 674 85 28

Cilt: My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Diyojen Yayıncılık, İstanbul, 2022

DIYOJEN YAYINCILIK TİC. LTD .ŞTİ

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No:8/F Zeytinburnu / İstanbul

info@diyojenyayinevi.com

www.diyojenkitap.com

AKIL OKUMA SANATI

HENRIK FEXEUS

Çeviren: H. Aslıhan Sevimli



YAZAR HAKKINDA

Felsefe alanında akademik eğitiminden sonra, Henrik Fexeus iletişim uzmanı olarak basamakları hızla tırmandı. Fexeus şimdilerde “eğlendirerek eğitim” alanında saygın bir uzman. Akıl okuma kavramına yepyeni bir anlam katmanın yanı sıra sözsüz iletişim, beden dili, psikolojik manipölasyon ve psikolojik etki konularındaki becerilerini sergiliyor. Bir yandan da akıl okuma şovuyla turlar düzenleyip, İsveç’in en büyük yayın kuruluşunda kendi televizyon programını yapıyor. İlk kitabı olan AKIL OKUMA SANATI yirminin üzerinde ülkede yayınlanarak uluslararası düzeyde büyük bir başarı elde etti.

Evvel zaman içinde...

*İletişim konusunda hâlâ ne kadar çok şey öğrenmem
gerektiğini fark etmeme yardımcı olan çocuklarım
Sebastian ve Nemo için*

İÇİNDEKİLER

UFAK BİR UYARI

Her şeyi çok ciddiye almamaya yönelik bir hatırlatma 13

Bölüm 1: Akıl okumak!?

Kavramın bir tanımı 15

Bölüm 2: UYUMLAMA

Nedir ve nasıl sağlanır 25

Bölüm 3: PRATİKTE UYUMLAMA

Bilinçsiz iletişimi bilinçli kullanmak 37

Bölüm 4: DUYULAR VE DÜŞÜNMEK

Düşüncelerimiz, duyuşal izlenimlerimizce nasıl belirlenir 85

Bölüm 5: DUYGULAR

Duygularımızı daima nasıl açığa vururuz 111

Bölüm 6: HİÇBİR ZAMAN GEÇ DEĞİLDİR

Akıl okumanın önemi hakkında ahlaki bir hikaye 175

Bölüm 7: CANLI YALAN MAKİNESİ OLUN Çelişkili ifadeler ve ne anlama geldikleri	181
Bölüm 8: BİLİNÇSİZ FLÖRT SANATÇISI Farkına bile varmadan insanlarla nasıl flört ediyorsunuz	211
Bölüm 9: GÖZLERİMİN İÇİNE BAK Öneri ve tespit edilemez etki yöntemleri	227
Bölüm 10: ÇEKME ÇAPALARI Duygusal durumlar nasıl yerleştirilir ve tetiklenir	253
Bölüm 11: GÖSTERİ Etkileyici gösteriler ve parti oyunları	273
Bölüm 12: AKIL OKUMA Öğrendikleriniz hakkında son birkaç söz	291

Neden bu kitap?

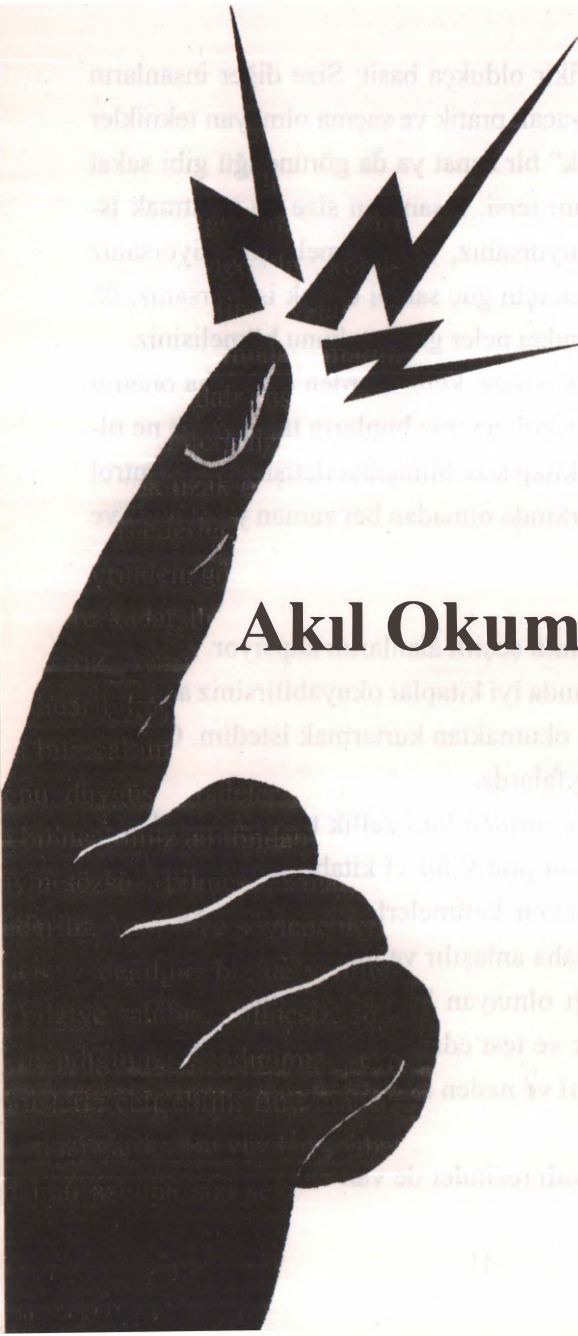
Bu kitabın ardındaki fikir oldukça basit: Size diğ er insanların aklına girmenizi sağlayacak pratik ve saçma olmayan teknikler öğretmek. Bu “karanlık” bir sanat ya da göründüğü gibi sakat bir i  değil. Aslında tam tersi. İnsanların size ne anlatmak istediklerini anlamak istiyorsanız, sizi sevmelerini istiyorsanız ve tercihlerini etkilemek için güç sahibi olmak istiyorsanız, ilk önce bu insanların aklından neler geçiyor bunu bilmelisiniz.

İletişim kurma aşamasında, kelimelerden çok daha önemli araçlar söz konusu ama çok azımız bunların tam olarak ne olduğunun farkında. Bu kitap size bilin d   ileti iminizi kontrol etmenizi öğretecek; farkında olmadan her zaman yaptığınız ve söylediğiniz şeyleri.

Kitap, bilin d   iletişimin çeşitli alanlarını kapsıyor. Bu farklı alanların her biri hakkında iyi kitaplar okuyabilirsiniz ama sizi bütün bir kütüphaneyi okumaktan kurtarmak istedim.  nemli noktaların hepsi bu sayfalarda.

Ve bu kitap nadiren görülen bir özellik taşıyor: Akademik ara tırmalarıma dayanan pratik bir el kitabı. Genellikle kimse bilmesi gerekmeyen kelimelerle dolu kalın ve teorik akademik kitaplarla, daha anlaşılır ve hızlıca çözümler üreten ama bilimsel dayanağı olmayan kitaplar arasında kalırsınız. Bu kitap sadece pratik ve test edilmiş tekniklerden ibaret değil. Bu tekniklerin nasıl ve neden i e yaradığını da açıklıyor.

Üstelik içinde fiyakalı resimler de var.

A stylized illustration of a hand pointing upwards with a lightning bolt above it. The hand is black with white outlines, and the lightning bolt is also black with white outlines. The background is a light beige color with faint, repeating text from the reverse side of the paper.

Akıl Okuma Sanatı

UFAK BİR UYARI

Her şeyi çok ciddiye almamaya yönelik
bir hatırlatma

Bir şeyi açıklığa kavuşturmak istiyorum. Bu kitabın içindekilerin “doğru” olduğunu tam olarak iddia etmiyorum. Yani en azından Hristiyanlık, Budizm veya bilim gibi dünyaya dair diğer öznel şeylerden daha doğru değil. Bu kitabın içindekileri faydalı araçlar olarak görmeniz daha doğru olacaktır. Aslında, tercih edilen duyuşal girdi, beden dili gibi şeyler hakkında burada söylediğim her şey sadece gerçekliği belirli bir şekilde tanımlayan halüsinasyon, metafor veya isterseniz açıklayıcı bir modelden ibaret. Bazıları bunlara dindar, diğerleri felsefi ve bir kısmı da hâlâ bilimsel diyor. Bu kitaptaki metaforların hangi kategoriye gireceği büyük oranda kime soracağınıza bağlı. Kimisi bilimsel bulacaktır. Kimisi de psikoloji ve psikofizyolojinin bilim olmadığını söyleyecektir. Bazıları ise bu kitaptaki modellerin, karmaşık fenomenlerin aşırı sadeleştirilmiş genellemeler olduğunu ve dikkate değer olmadığını söyleyecektir. Bunların hiçbirinin önemi yok. Önemli olan bu belirli metaforların, bu modellerin karşımızdakileri anlamak ve etkilemek açısından alışılmadık derecede faydalı araçlar olduğunun kanıtlandığı bilinmektedir. Ancak bu yine de “doğru” oldukları veya her şeyin “gerçekten olduğu gibi” anlamına geldiğini göstermez. Bunu aklınızdan çıkarmamanızı istiyorum. Burada iddia ettiğim tek şey, öğrenmek üzere olduğunuz şeyleri uygularsanız, sonuçların çok ilginç olacağı. Umarım siz de bunu istiyorsunuzdur.

Bölüm 1

Akıl okumak gibi tuhaf bir terimden kastettiğim, Descartes'ın yanlış anladığını açıkladığım yolculuğumuz başlıyor.

Akıl okumak!?

Kavramın bir tanımı

Akıl okuma fenomenine her şeyimle ve tüm kalbimle inanıyorum. Bana göre bu, bizimle konuşurken insanların ne demek istediğini anlamaktan daha gizemli değil. Aslında daha az bile gizemli olabilir. Bence akıl okumanın su götürür bir tarafı yok. Hatta özünde çok doğal. Hepimizin hiç fark etmeden her zaman yaptığı bir şey. Ama elbette ne kadar başarılı olduğumuz değişkenlik gösteriyor. Eğer *ne* yaptığımızı, *nasıl* yaptığımızı bilirsek *daha iyi* yapmak konusunda kendimizi geliştirebileceğimize inanıyorum. Elinizde tuttuğunuz kitabın amacı da bu. Peki aslında yaptığımız ne? Birbirimizin aklını okuyoruz derken neden bahsediyorum? Gerçekten “akıl okuma” ne anlama geliyor?

Öncelikle, neden *bahsetmediğimi* açıklayayım. Psikolojide *akıl okuma* olarak geçen bir şey var ve pek çok çiftin terapiye gelmesinin sebeplerinden birini oluşturuyor. Genelde bir kişinin, diğer kişinin aklını okuyabildiğini düşünmesiyle ortaya çıkıyor:

“Beni gerçekten sevseydi, kabul etmiş olsam bile o partiye gitmek istemediğimi bilmesi gerekirdi!”

Veya

“Ben umurunda bile değilim, yoksa nasıl hissettiğimi anlardı.”

Bunlar gibi akıl okuma talepleri daha çok benmerkezciliğin patlak vermesiyle ortaya çıkıyor. Başkalarının düşüncelerini okuyabildiğinizi zannetmenin bir başka versiyonu ise, aslında yalnızca kendi aklınızdaki davranış ve değerleri başkasının aklına atfetmenizle oluyor.

“Hayır ya, şimdi benden nefret edecek.”

Veya

“Böyle güldüğüne göre kesin aptalca bir şey yapmıştır. Tam da tahmin ettiğim gibi!”

Buna *Othello'nun hatası* adı verilir. Bunlardan hiçbirinin benim burada bahsedeceğim akıl okuma ile alakası yok. Bunlar sadece aptalca davranışlar.

Descartes'ın büyük hatası

Benim bahsedeceğim haliyle akıl okumanın ne olduğunu anlamak için önce bambaşka bir kavramı anlamamız gerekiyor. Filozof, matematikçi ve bilim adamı olan René Descartes (Cartesius olarak da bilinir) on yedinci yüzyılın dehalarından biriydi. Matematik ve batı felsefesinde öncülüğünü yaptığı devrimin etkileri bugün hâlâ hissediliyor. Descartes, 1650 yılında, Kraliçe Christina'ya ders verdiği Stockholm kraliyet sarayında zatürreden öldü. Fransız bir filozofa yakışacağı üzere sıcak, samimi yatağında çalışırdı, o yüzden de kış geldiğinde gayet anlaşılır olarak sarayın soğuk taş zemini işini bitirdi.

Descartes pek çok iyi şey yapmış olsa da çok ciddi hatalara da imza attı. Ölümünden önce, beden ve zihnin ayrı olduğu kavramını geliştirdi. Ortaya atabileceği en aptalca şey buydu ama Descartes *Cogitoergosum* (Düşünüyorum, öyleyse varım) gibi kulağa hoş gelen kelimelerle beğeni topladı. Sonunda da insanların beden ve ruh olarak iki farklı maddeden yaratıldığını öneren bu tuhaf (ve temelinde dini) kavram rağbet kazandı.

Elbette bu önerinin yanlış olduğunu düşünenler de vardı ama sesleri Descartes'ın fikrinin kutlama nidaları arasında kaybolup gitti. Yakın zamanda da biyologlar ve psikologlar Descartes'ın iddiasının tam tersini bilimsel olarak kanıtladılar ve biz de artık hem biyolojik hem de ruhani anlamda beden ve zihnin aslında ayrılmaz bir şekilde birbirine bağlı olduğunu biliyoruz. Ama Descartes'ın görüşü o kadar uzun süre egemenliğini sürdürdü ki, bu düşünce günümüzde hâlâ pek çok insan tarafından gerçek kabul ediliyor. Çoğumuz bilinçsiz de olsa bedenlerimiz ve düşünce süreçlerimiz arasındaki ayrımı yapmayı başarabiliyoruz. Bu kitabın kalanı size bir şey ifade edecekse başta böyle düşünmek biraz tuhaf gelebilir ama durumun böyle olmadığını anlamanız çok önemli.

Aslında durum şu:

Fiziksel bir şey olmaksızın bir şey düşünemezsiniz. Herhangi bir şey düşündüğünüzde beyninizde elektrokimyasal bir süreç ortaya çıkar. Bir düşünce oluşturabilmeniz için, belirli beyin hücrelerinin belirli kalıplara göre birbirine mesaj göndermesi gerekir. Daha önce bir şeyi düşünmüşseniz, o düşünceye ait kalıp zaten oluşmuştur. Bu durumda tek yaptığınız o kalıbı tekrarlamaktır. Tamamen yeni bir düşünce ise, ya yeni bir ka-

lup oluşturursunuz ya da beyninizde bir hücre ağı. Bu kalıp, bedeninizi etkiler ve hem bedeninizdeki hem de otonom sinir sistemindeki hormonların (endorfin olarak) dağılımlını değiştirebilir. Otonom sinir sistemi soluma, g zbebeklerinizin büyüklüğü, kan akışı, terleme ve kızarma gibi durumlara hükmeder.

Her düşünce bedeninizi bir şekilde etkiler ve bu etki bazen çok belirgin olur. Korktuğunuzda ağzınız kurur ve muhtemelen kaçma hazırlığı içinde baldırlarınıza kan akışı artar. Markette gördüğünüz birine karşı cinsel düşünceler beslemeye başladıysanız, dikkat edin, bedeninizde çok belirgin tepkiler fark edeceksiniz – sadece aklınızdan geçirmiş olmanıza rağmen. Bazen de tepkiler o kadar küçüktür ki çıplak gözle görülmez. Bu da demek oluyor ki bir insandaki fiziksel değişimi yalnızca gözlemleyerek, ne hissettiğine, duygularının ne yönde olduğuna ve ne düşündüğüne dair sağlam fikirler edinebiliriz. Kendinizi gözlemleme konusunda eğiterek, daha önce fark edilmeyecek kadar belirsiz şeyleri de görmeyi  ğreneceksiniz.

Beden ve Ruh

Ama burada bitmiyor. Sadece düşüncelerimiz bedenimize yansımıyor: Tam tersi de oluyor. Bedenimize olan her şey ruhsal sağlığımızı da etkiliyor. Kendi kendinize de test edebilirsiniz. şunları deneyin:

Dışlerinizi sıkın.

Kaşlarınıızı indirin.

Önünüzdeki bir noktaya bakışlarınızı sabitleyin.

Bu şekilde on saniye durun.

Yukarıdakileri doğru yaptıysanız, yavaş yavaş sinirlenmeye başladığınızı hissedeceksiniz. Neden? Çünkü az önce yüzünüzün *sinirlendiğinizde* yaptığı kas hareketlerinin aynısını yaptınız. Duygular yalnızca zihninizde değildir. Tüm diğer düşünceleriniz gibi, tüm bedenimizde gerçekleşir. Bir duyguyla bağlantılı olan kasları harekete geçirirseniz, aynı duyguyu ya da daha ziyade aynı ruhsal süreci harekete geçirecek ve tecrübe edeceksiniz – bu da sonunda bedeninizi etkileyecek. Verdiğim örnekte, harekete geçen otonom sinir sisteminiz söz konusuydu. Fark etmemiş olabilirsiniz, ama yukarıdaki testi uyguladığınızda, nabzınız dakikada 10 ila 15 kez daha fazla attı ve ellerinize kan akışı hızlandı ki şu anda ya daha sıcaktırlar ya da kaşınıyorlardır. Bu nasıl oldu? Size az önce tarif ettiğim şekilde kaslarınızı hareket ettirerek, sinir sisteminize sinirli olduğunuzu söylediniz. İşte bu kadar!

Gördüğünüz gibi iki yönlü olarak işliyor. Aslında düşündüğünüzde çok mantıklı, hatta başka türlü olması tuhaf olurdu. Bir şey düşündüğümüzde bedenimizi etkiliyor. Bedenimize bir şey olduğunda, düşüncelerimizi etkiliyor. Bu hâlâ aklınıza yatmadıysa muhtemelen “düşünce” kelimesiyle bir süreç ya da etkiden bahsederken, “beden” kelimesiyle fiziksel bir varlıktan bahsettiğimizdendir. Daha açık ifade etmek gerekirse biyolojik süreç üzerinde bir etki olmaksızın hiçbir şey düşünemezsiniz. Bu süreçler yalnızca beyninizde değil tüm organizmanızda belirir. Tüm benliğinizde. Başka bir deyişle, Descartes’ı unutun gitsin.

Sözsüz ve bilinçsiz

Ruhani ve biyolojik taraflar bir şeyin iki yarısıdır. Bunu anlarsanız, çoktan muhteşem bir akıl okuyucu olma yolundasınız-

dır demektir. Benim kullandığım şekliyle akıl okumanın temel fikri diğer insanların fiziksel tepkileri ve özelliklerini gözlemleyerek ruhani süreçlerini anlamaktır. Elbette kelimenin tam manasıyla akıllarından geçeni “okumamız” mümkün değildir (öncelikle, bunun için herkesin kelimelerle düşünmesi gerekir ki her zaman böyle olmadığını ileride göreceğiz) ama zaten buna ihtiyacımız da yoktur. Artık farkında olduğunuz üzere dışarıda neler olduğunu görmek, içeride neler olduğunu anlamamız için yeterli olacaktır. Gözlemlediklerimizden bazıları az çok kalıcıdır: Fiziksel yapı, duruş, ses tonu vs. Ama pek çok şey birisiyle konuşurken sürekli değişir: Beden dili, göz hareketleri, konuşma hızı, vb. Tüm bunlar “sözsüz” veya sözel olmayan iletişim olarak görülebilir.

Aslına bakarsanız insanlar arasındaki iletişimin büyük kısmı sözsüz olarak gerçekleşir. Hatta kelimelerle ifade ettiklerimiz tüm iletinin yüzde onundan daha da azdır. Kalanını bedenimiz ve ses kalitemizle iletiriz.* Burada ironiyi oluşturan ise dikkatimizin çoğunu insanların bize *ne* söylediğine ya da bir başka deyişle seçtikleri kelimelere odaklamakta ısrar etmemiz – kimi zaman da *nasıl* söylendiğine bakarız. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse – tüm iletişimimizin yüzde doksandan daha fazlasını oluşturabilen sözsüz iletişim yalnızca sözsüz olarak gerçekleşmez. Pek çoğu aynı zamanda bilinçsizce gerçekleşir.

* Daha anlaşılır olmak gerekirse, sözsüz olan beden dilinin tersine ses intra-verbal iletişim olarak tanımlanmaktadır. İşleri kendi adıma kolaylaştırmak ve bu kitabın kaldırılabilir olmasına yardımcı olmak için hepsini *sözsüz iletişim* başlığı altında toplamaya karar verdim.

Nedir bu? Herhalde farkında olmadan iletişim kuramayız? Pekala, aslında kurabiliriz. Sadece konuştuğumuz insana baktığımızda bile neredeyse her zaman bize söylediklerine dikkat ederiz. Gözlerini nasıl kıpırdattığı, yüz kaslarının ya da bedeninin geri kalanı genelde dikkat etmediğimiz şeyler arasındadır, çok bariz durumlar dışında. (Örneğin sizin az önce yapmaya çalıştığınız gibi, kaşlarını indirip, dişlerini sıkıp, yumruk halindeki elleriyle gözlerini dikip bize baktığı zamanlarda.) Ne yazık ki insanların bize kelimeleriyle söyledikleri konusunda oldukça bihaberiz; sürekli zihnimizin bilinçli yanından girdiği gibi çıkan gizli teklifler ve üstü kapalı imalara maruz kalırız. Ama çıkmadan önce aslında dünyaya dair düşüncelerimizin, önyargılarımızın ve yerleşmiş hükümlerimizin pek çoğunun depolandığı önemsiz olmaktan çok uzak olan yanımız yani bilinçsiz zihnimizle ufacık bir dans ederler.

Gerçek şu ki heyecanlı el hareketlerinden, gözbebeklerimizin büyüklüklerindeki değişikliklere kadar iletişim kurarken her zaman tüm bedenimizi kullanırız. Aynı şey sesimizi kullanırken de geçerlidir. Her ne kadar bilinçli olarak sinyalleri almakta genelde kötü olsak da bilinçaltımız bizim için bunu yapar. Beden dili, koku, ses tonu, duygusal ifadeler ya da kelimeler olsun her çeşit iletişim bilinçaltımız tarafından emilip, analiz edilip, yorumlanarak aynı sözsüz, bilinçsiz kanallarla uygun bir cevap şeklinde gönderilir. Yani bize söylenenlerin çoğunu kaçıran yalnızca bilincimiz değildir; biz de verdiğimiz yanıtlar hakkında pek az bilgiye sahibiz. Bilinçsiz, sözsüz cevaplarımız kolaylıkla inandığımızı sandığımız veya kelimelerle ifade ettiğimiz görüşlerle çelişebilir. Bu bilinçsiz iletişimin üzerimizde bariz bir etkisi vardır. Bu yüzden sohbet esnasında çok nazık olan birisinin aslında sizi sevmediğine

dair o rahatsız edici hisse kapılırsınız. Bilinçaltı seviyesinde saldırgan sinyaller almışsınızdır ve bu sinyaller de kaynağını bilmediğiniz bir algının temelini oluşturmaya başlamıştır.

Ancak bilinçaltımız kusursuz değildir. Algılayacak, anlayacak ve yorumlayacak pek çok şey vardır ve hepsini aynı anda yapmak durumundayken kimse nasıl yapılacağını öğretmemiştir. Dolayısıyla da sık sık hata yaparlar. Her şeyi görmüyoruz, ayrıntıları kaçırıyoruz ve işaretleri yanlış yorumluyoruz. Sonunda da gereksiz yanlış anlamalarla karşılaşırız.

İşte bu yüzden bu kitap var.

Zaten yapıyorsun ama daha iyisini yapabilirsin

Başka insanlarla sözsüz ve bilinçsiz şekilde iletişim kurarken gerçekte ne yaptığımıza hep beraber bir göz atacağız. Bir de ne anlama geldiğine. İletişimde – ve akıl okumada! – mümkün olan en iyi hale gelmek için sizinle iletişim kurarken insanların bilinçsizce verdiği sözsüz sinyalleri algılayıp, doğru şekilde yorumlamayı öğrenmek önemlidir. Kendi sözsüz iletişiminize dikkat edip, hangi mesajın iletilmesi gerektiğine karar verebilir ve sırf belirsiz sinyaller veriyorsunuz diye yanlış anlaşılmadığınızdan emin olabilirsiniz. Ayrıca insanların en kolay algılayacağı sinyalleri kullanarak da iletişim kurduğunuz kişi için işleri kolaylaştırabilirsiniz. Kendi sözsüz iletişiminizi doğru kullanırsanız, etrafınızdaki insanları da sizinle aynı yönde ilerleme ve aynı hedeflere ulaşmaya çalışma konusunda etkileyebilirsiniz. Bunun çirkin ya da ahlaksız bir tarafı yok. Bunu zaten yapıyorsunuz, farkında olmadan. Tek fark, verdiğiniz mesajlar ya da etrafınızdaki insanlar üzerinde nasıl bir etkiniz olduğu hakkında şu anda hiçbir fikriniz yok.

Bunu değiştirmenin zamanı geldi. Bu konuda çok ciddi-
yim. Amacım, bu bilgiyi size mümkün olan en kolay, açık ve
pratik şekilde vermek. Yakın zamanda çocuklarım için yeni
bir ranza aldım. IKEA’dan. İlk on sayfası neden yatakların ha-
rika olduğunu açıklasa ve sonunda da “Kendi yatağınızı yap-
mak için elinizde her şey var! Hadi işe koyulun! Sağlam bir
ereveniz olduğundan emin olun! Bir de rahat bir yatak edin-
meyi unutmayın!” yazan on bir sayfalık bir kitapçıkla gelseydi
epey sinirlenir, önüme çıkan ilk IKEA çalışanının gözüne
İngiliz anahtarını indirirdim. Ama bunu yapan pek çok kitap
olduğunu fark ettim. Kitap boyunca size bir şeyleri nasıl ba-
şarabileceğinizi açıklamayı vaat ederken, kitabı bitirdiğinizde
hiçbir erdem kazanmadığınızı fark ediyorsunuz. Daha iyi bir
insan olmak için (ki genelde kitaplar bununla ilgilidir) tama-
men pratik bir şekilde ne yapmanız gerektiği konusunda hiçbir
fikiriniz olmuyor. Ya da lanet bir karyola başlığını kireşe nasıl
takacağınıza dair. Umarım elinizde tuttuğunuz bu kitap onlar-
dan biri olmaz. Bu kitabın bir IKEA kitapçığı kadar açık ve
direkt olmasını isterim. Kitabı okuduğunuzda daha somut ve
uygulamalı anlamda neden bahsettiğimi anlayacaksınız. Okur-
ken, akıl okumaya ilişkin çeşitli yöntemler ve diğer insanların
düşüncelerini etkilemeye yönelik farklı yollar deneyeceksiniz.
Karyola başlığının nereye konacağını bileceksiniz. Hepsinin
tesinde bir İngiliz anahtarına ihtiyacınız olmayacak.

Çok konuştuk. Hadi başlayalım.

Bölüm 2

Sizin İngilizce konuşmayı öğreneceğiniz, bizim bisiklete binmeyi ve tek kelime etmeden herkesle iyi ilişkinin nasıl kurulacağını tartışacağımız...

UYUMLAMA

Nedir ve nasıl sağlanır

Başkalarının ne düşündüğünü öğrenmek için çok iyi bir sebebimiz vardır: Uyum (yani rapport) geliştirme ihtiyacı duyarız. Bu, evrensel anlamda geçerliliği olan bir terimdir ve sözsüz iletişim kapsamında kullanılır, bu yüzden ben de burada kullanacağım. İş ortamında dahi olsa insanların bizim bir fikri sunma şeklimizi anlamalarını istediğimizde veya birkaç dakika önce hayalini kurduğumuz süpermarket kasasındaki kızın ilgisini çekmek istediğimizde, uyumlama tanıştığımız insanlarla bağlantı kurmamıza yarar. Her iki durumda da uyum sağlayarak başarıya ulaşabiliriz.

“Rapport” kelimesi Fransızca *rapprochement* yani “uyum ve dostane ilişkiler kurmak” kelimesinden türemiştir. Başka bir deyişle iyi bir uyum sağlayarak, karşılıklı güven, rıza, işbirliği ve birbirinin fikirlerine karşı açık olmaya dayalı bir ilişki oluştururuz. Kulağa faydalı geliyor, değil mi?

Uyumlama anlamlı tüm iletişimlerin temelidir, en azından söz konusu insanın söylediklerinizi dinlemesi ve söylediklerinizle ilgilenmesini istediğinizde. Bir mesaj vermek istediğinizde, sadece çocuklarınızın bulaşık makinesini boşaltmasına yönelik bir girişim bile olsa, konuştuğunuz kişi ile iyi bir uyum geliştirmemişseniz boşuna uğraşıyorsunuz demektir. Sizi zaten dinlemeyeceklerdir. Uyumlama daha kişisel bir bağlamda insanların birbirinden hoşlanması için bir ön koşuldur. Ne kadar kişisel olduğu size kalmıştır ama uyumlama olmaksızın denemek bile anlamsızdır.

Etrafımızdaki insanlarla iyi ya da kötü uyum geliştiririz. Aslında nasıl yapıldığını öğrenerek, normalde iyi anlaşılmadığınız insanlarla bile her zaman iyi uyum sağlamayı öğrenebilirsiniz. Daha da komiği, sık sık sizin fikirleriniz ve görüşlerinize ilişkin kararları veya tavırları geleceğinizi çok etkileyebilecek konumdaki insanlarla karşılaşsınız. Bu insanların sizi bir kez olsun anlaması ve hatta sizi ve önerilerinizi beğenmesi hoş olmaz mıydı?

Uyumlama ile akıl okuma arasında nasıl bir bağlantı olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. İyi bir uyum geliştirebilmek için başkalarında gözlemlemeyi öğreneceğiniz şeyler size aynı zamanda ruhsal yapıları, dünyaya bakış açıları, ne düşündükleri ve nasıl hissettikleri hakkında bilgiler verecek. İyi ilişkiler kurmanın bir koşulu olarak akıl okuma erken bir aşamada başlar.

Uyumlamanın temel kuralı

Uyum geliştirmenin temel kuralı çok basittir ancak bu kural insanların nasıl hareket ettiğini derinden anlamak üzerine ku-

ruludur. İyi bir uyumlama için temel kural *karşınızdakinin nasıl bir iletişim kurmayı tercih ettiğini benimsemektir*. (Pazarlama okuduysanız, her zaman hedef kitlenin seviyesinde iletişim kurmanız gerektiğini öğrenmişsinizdir, bu da aynı şey.) İleride göreceğiniz gibi bunu farklı şekillerde yapabilirsiniz. Bunlar, neredeyse istisnasız olarak, iletişim kurduğunuz insanın bilinçsizce algılayacağı sözsüz yöntemlerdir.

Başkasını benimseyerek iki farklı şeyi elde edeceksiniz. Kendinizi tam da onun yapacağı gibi ifade ettiğinizden (sözsüz) karşınızdaki insan için dediklerinizi anlamak daha kolay olacak. Alıcının tercih ettiği (ve en iyi anladığı) şekilde iletişim kurduğunuzdan, sözsüz iletişiminizi benimsemesi zor olmayacak. Bu şekilde iletişim engelleri kalktığında, konuştuğunuz insan, sizi anlamak için verdiğiniz bilgileri “filtreleme” ihtiyacı duymadığında yanlış anlaşılma tehlikesi minimuma indirilmiş demektir. Karşınızdakini benimseyebilmek için öncelikle *nasıl* iletişim kurmayı tercih ettiğini anlamanız gerekmektedir. Başka bir deyişle, diğer insanların nasıl iletişim kurduğunu gözlemleyerek gerçekte ne söylemeye çalıştıklarını da anlamayı öğreneceksiniz.

Elde edeceğiniz diğer şey ise sizi daha çok sevmesini sağlamak olacak. Sebebi çok basit: Karşınızdakinin iletişim kurma şeklini benimseyerek ve ifadelerinizi onunkine benzeterek *onun gibi olduğunuzu* göstereceksiniz. Hem insanlar kendilerini anımsatan insanları severler. Herkesten çok kimi severiz? Kendimizi. İkinci olarak kimi çok severiz? Bize benzeyen insanları. Bize benzeyen, dünyayı bizim gibi gören, bizimle aynı şeyi seven ve sevmeyen insanlarla zaman geçirmeyi severiz. Araştırmalara göre aynı zamanda bize benzeyen insanları işe almayı tercih ediyoruz. Olduğumuz gibiyken rahat etmemi-

zi sağlayan insanları dost olarak seğeriz. Kim zaten bizi bize benzeyen insanlardan daha rahat ettirebilir ki?

Bu noktada kısa bir yorum olması gerektiğini düşünüyorum. Başka bir insanı benimsemek fikri doğal olarak kendi kişiliğinizi tamamen silmek anlamına gelmiyor. Bu şekilde *uyum* geliştirme *en başta*, birisiyle tanıştığınız anda yaptığınız bir şey. Her ilişkide ya da tanışmada, iyi uyum sağlandığında birbirimizi benimseriz. Bir yabancıyla Türkçeden daha iyi anlayacağından yabancı bir dilde konuşmayı teklif etmekten daha farklı bir şey değildir bu aslında. Karşınızdakinin iletişim kurmayı tercih ettiği şekli benimsersiniz. Başkalarının tercihlerine uyum sağlayarak, onu evinden yakalarsınız, tasdik etmek ve uymak için tecrübelerini yansıtırsınız. Başkalarını benimseyerek, onunla yabancı bir dilde konuşmaya başlayarak, bilinçaltına “Senin gibiyim. Benimle güvendesin. Bana güvenebilirsin,” dersiniz.

Bir uyum geliştirdikten sonra, karşınızdaki kişide aynı değişiklikleri gerçekleştirebilmek için kendi tutumunuzu değiştirebilirsiniz. Uyum içindeyken karşınızdakini takip etmeniz veya onu benimsemeniz gerekmez; sizi seve seve takip edeceklerdir. Uyumlama normalde bu şekilde işler. Her zaman birbirimizi sırayla takip ederiz.

İnanın, Türkçe konuşmakta ısrar etmezseniz, kendi dilini Türkçeden daha iyi konuşan bir insanın hem sizi anlaması daha kolay olacak hem de sizi daha çok sevecektir. Ama aynı insan sizi sevdiğine karar verirse, bozuk Türkçesine bir şans vermekte çekinmeyecektir.

İyi bir uyum geliştirdikten sonra, karşınızdaki insan sizin fikirlerinizi ve önerilerinizi kabul etmekte de rahat olacaktır. Bildiğiniz gibi birisi sizi sevdiğinde, sizinle aynı fikirde olma

eğilimine sahiptir. Yani bir insanı benimzerseniz ve ona benzediğinizi gösterirseniz size katılmak için içinde bir dürtü hissedecektir. Söyledikleriniz kendisinin de düşünebileceği şeyler haline gelecektir (çok benzediğiniz için). Size katılmamak, kendi kendisiyle çelişkiye düşmek gibi hissettirecektir.

Uyum geliştirildikten sonra, dizginleri ele alıp, karşınızdaki kişiyi mesajlarınızı veya fikirlerinizi daha açık anlamasına ve onlara önem vermesine daha uygun olumlu bir ruhani duruma getirebilirsiniz. İnsanları kötü anlamda manipüle etmeye çalışmıyoruz. Fikriniz aslında iyi değilse uyumunuz ne kadar iyi olursa olsun kimseyi ikna etmeyecektir. Burada, karşılıklı olarak faydalı olan, konuyu yaratıcı ve yapıcı bir yaklaşımla tartışabileceğiniz, saygı ve anlayışlı bir ilişki yaratmaya çalışıyoruz. İnsanları gerçekte inanmadıkları görüşlere katılmaları için “kontrol” etmiyoruz ya da kandırmıyoruz. Sadece belirli ilkelere göre bedenimizi hareket ettirmek veya sesimizi düzenlemek gibi basit yöntemler kullanarak, sunduğumuz şeylerin avantajlarının anlaşılması için uygun bir durumda olmalarını sağlıyoruz.



Uyum neden işe yarar:

Seninle aynıysam, benim gibi anlayacak ve seveceksin.

Beni benimsediysen, benimle aynı fikirde olmak isteyeceksin.

Uyum sağlamaya ihtiyaınız olan durumlar

Birisiyle uyum geliştirmeye başlamak için hiçbir zaman geç değildir. Belki birisiyle çok kötü bir ilişkiniz vardır ve bunu değiştirmek istiyorsunuzdur. Gelecek sefere uyum geliştirmenin yollarını arayın. Muhtemelen tek seferde her şeyi tersine dndremeyeceksiniz ama her grştğnzde uyum sağlamaya çalışırsanız çok yakında onun size olan davranışlarında büyük bir fark olduğunu göreceksiniz. Tabii ki iyi bir uyum geliştirmenin imkansız gibi göründüğü insanlar da vardır. Genelde kurmak da istemezsiniz, o zaman sorun yoktur. Tanıştığınız herkesle iyi bir uyumunuz olması şart demiyorum. Sadece *mümkün* olduğunu söylüyorum.

Uyumlama ne zaman işe yarar? Neredeyse her zaman. Yukarıda birkaç örnek verdim. Aşağıda da günlük hayattan birkaç örnek vereyim:

Birlikte yaşadığınız insanla net bir iletişim kurmak istiyorsanız (ve belki de size bunca yıldır ne anlatmaya çalıştığını anlamak).

ocuklarınızın size karşı kaybettiği saygıyı tekrar kazanmaya çalışıyorsanız.

Yetkililerle uğraşıyorsanız.

Çok da yetkili olmayan makamlarda oturan, size sorun çıkarabilecek, huysuz banka memurları veya diğer hizmet sektörü çalışanları gibi insanlarla karşılaştığınızda.

Bir şeyler satmak için sizi aradıklarında (bu durumda

kötü uyum geliştirmeye çalışmanız sizin için daha iyi olur)*

Bir iş için mülakattayken.

Çalışma ortamlarında uyum geliştirmek önemli bir yetenektir. Bu konuda Amerikalı iletişim uzmanı Elaina Zuker aşağıdaki örneği veriyor:

Genelde kaynaklarınız gün geçtikçe azaldığından gittikçe daha fazla şey başarmak zorundasınızdır. Sık sık kendinizi sınırlı kaynaklar için meslektaşlarınızla yarışırken bulacaksınız. İşiniz kaynakları tahsis eden kişi gibi önemli insanlarla uyum geliştirme yeteneğinize bağlı olabilir.

Başarılı bir yönetici olabilmek için, açık olmalısınız ve iki taraflı iletişimi teşvik etmelisiniz. Sadece “kendi tarafınızda” olursanız, hem üstlerinizi hem astlarınızı kendinizden uzaklaştırma tehlikesiyle karşı karşıya kalabilirsiniz. Günümüzde, yöneticiler ve takım liderlerinin uzmanlık seviyesinde insanlarla iyi geçinecek yeteneklere sahip olması beklenir. Bunların hepsi de uyumlama ile başlar.

Yaratıcı, yenilikçi bir fikir konusunda insanları ikna edebilmek, çok iyi geliştirilmiş iletişim yetenekleri gerektirir. Fikriniz ne kadar iyi olursa olsun, doğru insanları bunun iyi bir fikir olduğuna dair ikna edemediğiniz sürece hiçbir işe yaramayacaktır.

* Bu tekniklerin her biri, aksini yani uyumu yok etmek için de kullanılabilir (anlaşmakta sıkıntı çektiğiniz bazı insanların bu konuda nasıl uzman olduklarını fark edeceksiniz). Uyumu yok etmek için tek yapmanız gereken karşınızdaki kişi tarafından kullanılan iletişim yöntemlerinden mümkün olduğunca uzak yöntemler benimsemenizdir. Kötü uyum bir toplantıyı sona erdirmek⁶ veya can sıkıcı insanların sizi yalnız bırakması için etkili bir yoldur. Sadece kendinizi konuşmaya devam etmeyi istemeyecekleri kadar sıkıcı ve nahoş hale getiriyorsunuz.

Bir kurumun orta konumundaysanız, rapor vereceğiniz üstleriniz ve önderlik etmeniz beklenen astlarınız vardır. Her iki durumda da istediğiniz sonuçları elde etmek için iyi bir uyum geliştirebilmeli ve insanları etkileyebilmelisinizdir.

Yatay organizasyonlarda kimi zaman gerçek yetkinizden daha çok sorumlulukla karşılaşsınız. Diğer insanların aracılığıyla çalışmak zorunda kalırsınız. Yatay yapılarda, uyum geliştirerek ve birlikte çalışarak işlerinizi hallettirebilirsiniz.

Teknik bilginiz, mesleki becerileriniz, uzmanlığınız, yılların verdiği tecrübe, bunların hepsi uyum geliştirme yeteneğinizin yanında hiç kalır. İş dünyası günümüzde çok değişkendir. İhtiyaçtan veya öyle istediğinizden olsun, işinizi değiştirmenin zamanının geldiği bir durumda kalabilirsiniz ve o zaman ne kadar yetenekli olursanız olun hiç kimse konuşmanın imkansız olduğu bir uzman istemez.

Bildiğiniz şeyi kusursuzlaştırmak

Hatırlarsanız, burada bahsedeceğim akıl okuma tekniklerinin pek çoğunu zaten kullandığınızı söylemiştim. Sadece farkında değilsiniz. Bir de muhtemelen maksimum etki elde edecek kadar da kullanmıyorsunuz. Şimdi bu tekniklere bir göz atacağız, etkili olmaları için keskinleştireceğiz, sonra da bilinçaltınıza geri koyacağız. Zaten bunları da bir şekilde bildiğinizden ilerleyen sayfalardaki bilgilerin çokluğu veya tekniklerin sayısından da gözünüzün korkmasına gerek yok. Aslına bakarsanız, bunu diğer pek çok şeyden daha kolay öğreneceksiniz. Öğrenme sürecinin nasıl işlediğine bir bakalım:

1. Adım: Bilinçsiz ihmal. En klasik örneği bisiklet sürmektir. Birinci adımda, bisiklet nasıl sürülür bilmiyorum ama bisiklet sürmek diye bir şey olduğunu da bilmiyorum.

2. Adım: Bilinçli ihmal. Bisiklet nasıl sürülür bilmiyorum ama bisiklet sürmek diye bir şey olduğunun farkındayım ve bunu görmezden geliyorum.

3. Adım: Bilinçli bilgi. Bisiklet sürebilirim ama sadece yaptığım şeye konsantre olursam ve odaklanırsam.

4. Adım: Bilinçsiz bilgi. Bisiklet sürebilirim ve yapmak için düşünmeme bile gerek yok.

Asıl öğrenme 4. adımda gerçekleşir ve siz zaten bu aşamadasınız. Ancak yeteneklerinizi tekrar cilalamak, belki de bir iki şey daha eklemek için 3. adıma geri döneceğiz. 4. adıma tekrar geçmek size düşüyor ve bunun için sonsuza dek zamanınız var. Kitaptaki alıştırmaları yaptıktan, metotları kullanmaya başladıktan sonra, adım adım giderek bir anda otomatik olarak yaptığınızı fark edeceksiniz (ve bu 4. adıma ulaştığınız anlamına gelecek). İşte o anda başka bir yöntem kullanmaya başlayacaksınız. Her şeyi bir anda yapmaya çalışmayın, kafanız karışır. Hiç acele etmeyin, keyif almayı unutmayın! Gerçekten çok keyifli, özellikle de ne kadar kolay olduğunu ve ne kadar iyi çalıştığını fark etmeye başladıktan sonra.

Bölüm 3

Beden dilinizi ve karşınıza çıkan diğer sözsüz yöntemleri tahmin edebileceğinizden bambaşka bir şekilde kullanmayı öğreneceğiniz...

PRATİKTE UYUMLAMA

Bilinçsiz iletişimi bilinçli kullanmak

Şimdi, derin bir nefes alın. Birkaç sayfa içinde sizi uyum geliştirmek için kullanılabilecek gerçekler, yöntemler ve teknikler bombardımanına tutacağım. Beden dili ve ses tonundan enerji seviyeleri ve kişisel görüşlere dek her şeyi öğreneceksiniz. Elbette burada ana fikir bu fikirleri gerçek hayatta kullanmanız ve mümkün olduğunca erken uygulamaya başlamanız. Ancak acele etmemeniz gerektiğini unutmamalısınız. Farklı yöntemlerde uzmanlaşmayı öğrenmek için hiç acele etmeyin.

İnsanlarla uyum geliştirmeye çalışırken “yakalanmaktan” korkmanıza gerek kalmayacak. İnanın bana, kimse ne kadar kolay anlaşılır ve konuşma sırasında ne kadar keyifli, hatta bir anda akıllarını okuyabiliyormuş gibi olduğunuz konusunda şikayet etmeyecektir. Gerçi bir süre yaptığınız her şeyin fazlasıyla farkında olacaksınız ve aynısı etrafınızdaki insanlar için geçerli olmayacak.

Çalkala!

Beden dili nasıl kullanılmalı

Daha önce de belirttiğim gibi, farklı birçok alanda alıcıyı benimseyerek uyum geliştiririz. Bu alanların başında beden dili gelir. Aslında bu kelimedenden fazla hoşlandığım söylenemez. “Dil” denince sanki bir yerde öylece öğrenebileceğiniz kelime listesi varmış gibi geliyor kulağa. Tabii ki buna benzer kitaplar var. Size, birinin serçe parmağı bir şekilde tutulduğunda şu anlama gelir, sol ayağı böyle yaparsa o anlama gelir gibi şeyler öğretirler. Ama aslında her şey bu kadar basit değildir. Vücut hareketlerimiz her zaman her durumda veya herkeste aynı anlama gelmez. Beden dili üzerine bir sözlük yazıp, kolların çapraz bağlanmasına “birinin mesafesini koruması/ uzak durması / şüpheli olması” anlamına gelir derse, ki pek çok insanın büyük bir zevkle yazacağından da eminim, yanlış olur. Bir yandan vücutlarımızın yapabileceği çok seviyeli ve dinamik ifadeleri ciddi anlamda göz ardı eder, diğer yandan da beden dilinin her şeyden bağımsız, tek başına bir şey olduğuna inanmanızı ister. Bir noktada kollarınızı bağlayıp, “Evet! İnsanlar bunu sinirli olduklarında veya mesafeli durmak istediklerinde yapar. Ama ben sinirli değilim!?” düşüncesiyle karşı karşıya kalmış olmalısınız. Kesinlikle. Başka bir sebebi de olabilir. Belki hava soğuktur ve sıcak kalmak için kollarınızı bağlamışsınızdır. Ya da belki de kollarınızı bir süre dinlendirmek için tercih ettiğiniz bir yöntemdir. Bir insanın gerçekten mesafeli durmak istediğinden veya şüpheli olduğundan emin olmamız için başka fiziksel işaretlere de bakmamız ve bu hareketlerin yapıldığı bağlamı da göz önünde bulundurmalıyız. Bedenlerinin geri kalanı nasıl görünüyor? Kollar gergin mi rahat mı?

Peki ya yüzleri? Tartışmamız alevlendi mi? Oda soğuk mu? Vesaire.

Beden dili kelimesini başka bir şeyle değiştirmek istiyorum, mesela “bedensel iletişim” Gerçi bu da kulağa hoş gelmiyor. Zaten terimler ve tanımlarla dolup taşan bir alana yeni bir terim de eklemek istemediğimden, beden dili kelimesini kullanmaya devam edeceğim.

Eşleştirme ve yansıtma

Peki uyum geliştirebilmek için beden dilinizi nasıl kullanıyorsunuz? Basitçe ifade etmek gerekirse – karşınızdakini taklit ediyorsunuz. Veya daha uygun bir terim kullanmak gerekirse, tavrını yansıtıyorsunuz. Başka bir deyişle: Karşınızdakinin tutumları, başının açısı, kollarının nasıl durduğu gibi şeyleri inceliyorsunuz, sonra da aynısını yapıyorsunuz. Bedenin bir bölümünü hareket ettirirse siz de aynı bölümü hareket ettiriyorsunuz. Bunu yapmanın iki farklı yolu var. İkisi de aynı fikir üzerine geliştirilmiş olup, isimlerine eşleştirme ve yansıtma deniyor. Hangi yöntemi kullanmak istediğiniz gerçekte sadece karşınızdaki insana göre nasıl durduğunuz veya oturduğunuzla bağlı. Eşleştirmede de hareketlerini eşleştirmek istediğiniz insanın bedeninin aynı kısmını hareket ettirirsiniz (yani sağ kolunu kaldırırsa, siz de sağ kolunuzu kaldırırsınız). Beden dilini takip edeceğiniz insanın yanında oturduğunuzda ya da durduğunuzda eşleştirme uygundur. Yansıtma da bedeninizin aksi bölümünü hareket ettirirsiniz (yani sağ kolunu kaldırırsa, siz sol kolunuzu kaldırırsınız), sanki siz onun aynadaki görüntüsüymüşsünüz gibi. Yansıtma karşılıklı oturulduğunda ya da durulduğunda kullanılır.



Kendi davranışlarınızı başkalarınıninkine uydurduğunuzda,
bunu çaktırmadan ve yavaş yavaş yapmalısınız.

Birini birebir kopyalamaya başlarsanız çok tuhaf görüneceği aşikardır. Her şeyin ötesinde, kendi normal hareketlerinizden konuştuğunuz insanın hareketlerine geçiş yaptığınızda kendi hareketlerinizde belirgin bir değişiklik olacaktır. Tüm vücut hareketlerini birebir taklit etmeye devam ederseniz de ne yaptığınız apaçık ortada olacaktır. Bırakın uyum geliştirmeyi, şizofren bir manyak olduğunuz izlenimini vereceksinizdir. Ne yapmamanız gerektiği konusunda fikir sahibi olmak istiyorsanız *Genç Bekar Bayan Aramıyor* filmini izleyin.

Karşınızdakinin iletişimini benimseyerek uyum sağlarken, bunu gizlice ve yavaşça yapmanız çok önemlidir. Öncelikle, çok küçük değişiklikler yapın ve dikkatli bir hızla arttırın. Ne kadar yavaş veya hızlı olacağınız istediğiniz karşılığı algılama oranınıza göre belirlenir. Karşınızdakinin müdahil ve ilgili hissetmesini ne kadar çok sağlayabilirsiniz, beden dilini de o kadar açıkça taklit edebilirsiniz. Bu durum uyum sağlandığında da böyledir.

Öncelikle, temsili hareketler (şık bir kelime daha) kullanmalısınız. Başka bir deyişle, karşınızdakini taklit edersiniz ama sadece biraz. Karşınızdakinin beden dilini takip etmekte uyumlu davranırsanız, hareketleri biraz daha yumuşatabilirsiniz. Kollarını bağlarsa, siz de sağ elinizi sol bileğinize koyabilirsiniz. Aynı şeyi daha küçük bir hareketle yapmış olursunuz. Bu sayede onun bilinçli bir şekilde ne yapmaya çalıştığınızı merak etmeye başlamasını engelleyebilirsiniz.

Birisini taklit ettiğinizi saklamanın bir diğer yolu da hareketleri biraz daha geç yapmanızdır. Karşınızdakinin yapmasından hemen sonra bir şeyleri yapmaktansa yirmi otuz saniye bekleyebilirsiniz. İstikrarlı davrandığınız sürece bu da o kişinin bilinçaltı tarafından fark edilecek ve aynı davranış kalıp-

larına sahip olduğunuzu ve birbirinize “benzediğinizi” kabul edecektir.

Yaptıklarınızı gizlemenin üçüncü yolu da karşınızdakinin yüz ifadelerini taklit etmektir. Karşınızdaki kendi yüzünü göremeyeceğinden, ikinizin nasıl görüldüğünü kıyaslayamayacaktır. Ama yüz ifadeleri aslında ne hissettiklerinin dışavurumudur (çünkü ruhani ve fiziksel süreçleriniz birbiriyle bağlantılıdır). Yüzünüzde duygularına karşılık gelen bir ifade gördüğünde, duyguları gibi görüldüğünüzden aynı şeyi hissettiğinizi düşünecektir. Bu da inanılmaz iyi bir bağlantı kurulmasını sağlayacaktır. Yüzümüzü göremediğimizden, birilerinin yüz ifadelerimizi taklit ettiğini anlamamız imkansızdır; sadece bir yakınlık hissine kapılırız. Ancak karşınızdakinin doğal görüntüsünü değil, belirli bir ifadesini uygulamaya özen gösterin. Bazı insanlar yüzlerinin yapısı gereği aslında rahat olduklarında dahi üzgün, gergin veya sinirli görünür. Taklit ettiğiniz insanın aksi takdirde nasıl görüldüğünü bildiğinizden emin olun, bu sayede normal yüzü ve duyguların gerçek ifadesi arasındaki ayrımı yapabilirsiniz.

Karşınızdakiyle aynı hızda, aynı *tempoda* yaptığınızdan emin olun. Bu özellikle el sıkışma gibi karşılıklı her hareket için çok önemlidir. Ağır bir insan varsa karşınızda, ağır bir el sıkışma gerekmektedir ya da tam tersi. Karşınızdakinin hızlı konuştuğunu ve heyecanlı görüldüğünü fark edersiniz, el sıkışmanız daha hızlı olmalıdır. Bir şeyi onayladığınızda, başınızı sallamak gibi diğer ritmik hareketler de doğru tempoya uyarlanmalıdır. Kitabın ilerleyen sayfalarında, ilk buluşma dahi olsa başkalarının nasıl bir tempoda düşündüğü veya konuştuğunu nasıl anlayacağınızı göreceksiniz.

Aşırı yorumlamayın

Daha önce de yazdığım gibi, hareketlerimizin çoğunun herkes için geçerli olan evrensel anlamları yoktur. Ancak pek çok insanın kişisel beden diline yönelik bir sözlük bulunmaktadır. Başka hiç kimse kullanmasa da bazı durumlarda hep kullandığımız belirli hareketlerimiz vardır. O yüzden de ilk tanıştığınızda insanların beden dili hakkında fazla yorum yapmama-ya çalışın. Örneğin bacaklarını sallıyorsa bunu kaydedin ama eğer başka bir işaret yoksa hemen gergin olduğunun işareti olarak yorumlamaktan da kaçının. Bir süre sonra bazı insanların hareketlerini ve tutumlarını belirli düşünce ve duygularla bağdaştırmayı öğreneceksiniz. Belki de o bacağın sallanması gerginliğin ifadesidir ama bu sadece burada geçerli olacak ve bir başka kişi için belki de hiçbir anlama gelmeyecektir. Hepimiz kendimizi kendi özel yöntemlerimizle ifade ederiz. Başkalarının beden dilini okuma yeteneğine sahip olduğunuzda, daha söylemeden ne söylemek üzere olduklarını tahmin etmekte gittikçe iyi olduğunuzu siz de fark edeceksiniz. Akıllarını okuyor olacaksınız!

Başkalarını yeni bir yöntemle gözlemlemeye başlayarak, onlarda değişiklikler de fark etmeye başlayacaksınız ve bu değişiklikler taklit edemeseniz de ne hissettikleri ve ne düşündükleri hakkında çok fazla bilgi sağlayabilir. Örneğin ten renklerindeki değişiklikleri fark edeceksiniz. Korktuğumuzda genelde yüzümüzün rengi atar. Kızardığımızda ille de yanaklarımız kızarmaz. Kimi zaman kulağımızın üst kısmının, alnımızın veya çene bölgemizin kızardığı da gözlemlenir. Birinin gözbebekleri büyüdüğünde bunun bir ilgi ve katılım işareti olabileceğini fark edeceksiniz ki bundan daha sonra daha fazla

bahsedeceğiz. Sadece bilmenizi isterim ki yakında, daha önce kimsenin görebileceğine inanmayacağınız şeyler fark etmeye başlayacaksınız.

Peki, karşınızdaki açık bir şekilde beden dilini engelliyor veya mesafe koyuyorsa ne yaparsınız? Bunda da mı yansıtma uygularsınız? Bu konuda bir karar birliği yok. Kimileri bunun korkunç bir fikir olduğunu söylerken, kimi de tavsiye ediyor. Uyumlamanın öncelikli sebeplerinden biri karşınızdaki insanı gerektiğinde yönlendirmek olduğu için, beden dilini taklit ederek uyum geliştirmeniz sonra kendi beden dilinizi onunkini açmak ve daha olumlu hale getirmek için yavaş yavaş değiştirmeniz gerektiğini düşünenler bunu tavsiye edenlerdir. Bu sayede, ondaki değişimi etkileyebilirsiniz. Aslında bu iyi bir fikir ama içinde bulunduğunuz bağlamı da göz önünde bulundurmalısınız. Ortam gerginse bence beden dilinin engellenmesini yansıtmaktan daha iyi şeyler yapabileceğinizi düşünüyorum. Uyum geliştirebilmek için o kadar çok şey var ki kollarınızı bağlamak pek iyi bir fikir olmayabilir. Ancak, beden dilinin engellenmesi dışında başka bir işaret yoksa yansıtmak işe yarayabilir. Dediğim gibi göğüste bağlanmış kollar sadece odanın soğuk olduğu anlamına da gelebilir.

Terapi olarak beden dili

Bilinçli olarak uyum geliştirmenin amaçlarından biri daha önce de dediğim gibi karşıdaki insanı (istenilen) ruh haline yönlendirmektir. Uyum sağlandığında birbirimizi takip etme eğiliminde olduğumuzdan işe yarar. Eğer takip etmezsek aksayan bir uyumlama olur ve bunu engellemek için farkında olmadan elimizden gelen hemen her şeyi yaparız. Birilerini yönlendirebilmenin ne kadar işe yarar olduğuna iyi bir örnek, az

önce söylediğim gibi engelleyici beden dili olan birisini daha açık bir beden diline dönüştürebilmektir. Unutmayın, yalnızca beden dilini değil, karşınızdakinin tüm tavrını değiştiriyorsunuz. Birbirlerine bağlantılı değillerdi ya hani? Bedene ne olursa zihne de o olur.

Pratik başka bir uygulama da etrafınızdaki arkadaş ve sevdiğiniz insanların olumsuz hallerini değiştirebilmektir. Kendi kendinize çok kolaylıkla kullanabileceğiniz klasik bir terapi yönteminden bahsediyorum. Mesela arkadaşınız ortada hiçbir sebep olmaksızın kendini biraz kötü hissediyorsa çok işe yarar. Belki de maaş gününden önceki hafta yağmurlu bir Pazartesi gününde. Gidin ve o insanın beden diline yansıtma yapın! Arkadaşınızın yaptığı oranda olumsuz duygu ifade etmeyin beden dilinizle; sonuçta onu daha da fazla dibe çekmek istemezsiniz. Sadece uyum geliştirecek kadar olması sizin için yeterli ve istediğiniz nasıl olduğunu hissettiğinizi anlamasını sağlamak. İyi bir uyum geliştirdiğinizden emin olduktan sonra, yavaş yavaş kendi beden dilinizi açın ve daha olumlu olun. Sırtınızı dikleştirin, hareketlerinizi canlandırın, kollarınızı bedeninizden uzağa doğru hareket ettirin ve gülümsemeye başlayın. Her adımı atarken de arkadaşınızın da size katılmasını sağlayın. Onu kaybettiğinizde, yönlendirmelerinizin algılanmadığını gördüğünüzde, bir adım geriye gidip, tekrar uyum geliştirmeye çalışabilirsiniz. Uyumlama sırasında birilerini yönlendirmek iki adım ileri bir adım geri gitmek demektir.

Karşınızdakinin beden dilinde yeterli değişim sağladığınızda aynı oranda ruh halini de değiştirirsiniz. Karanlık bulutlar dağılır. Gördüğünüz gibi sırtınız dik, başınız yukarıda ve gülümsüyor olduğunuzda moralinizin bozuk olması imkansız. Bir deneyin!

Ama sakın bunu ciddi bir problemi olan birisine yapmayın. Örneğin yasta olan birisinin bir süre bunu yaşaması lazım. Hüzün anları, enerjimizi koruduğumuz ve ruhsal olarak duyguya sebebiyet veren olayları özümsemiş anlardır. Gerçek bir keder içinde olan birisiyle bu alıştırmayı yaparsanız, atlatabilmesi için gereken ruhsal süreç engellenir. Bu durumlarda, onu üzgün ama gerekli durumunda bırakmanız daha iyidir. Ama dediğim gibi, sadece yoktan yere canı sıkılanlar için, muhteşem!



GÖZLEMLEME ALIŞTIRMALARI

Bir dahaki sefere bir restorana gittiğinizde, uyum geliştirmiş ve birbirlerini yönlendiren insanları kendiniz gözlemleyebilirsiniz. Samimi, yakın ve sıkı bir ilişki içinde gibi görünen bir çift veya arkadaş grubu bulun. Konuşurken birbirlerinin beden dillerini sırasıyla nasıl takip ettiklerini ve nasıl yönlendirdiklerini izleyin.

Aynı zamanda hemen yanında oturanla aynı şekilde oturan insanları da görebilirsiniz,

Veya dolu bir otobüste, tramvayda veya metroda kimin kimi tanıdığını, kimi tanımadığını anlamaya çalışabilirsiniz. İşte size bir ipucu: Aynı şekilde oturan ve hareket eden insanları bulmaya çalışın. Hemen yan yana olmasalar bile kalıplar gözünüze çaracaktır.

UTANGAÇ OLANLAR İÇİN ALIŞTIRMALAR

Karşınızdaki insanı taklit etme fikrinden biraz çekiniyorsanız bu alıştırmaları yapabilirsiniz.

Televizyonda bir talk-show veya açık oturum izleyin. Röportaj yapılan insanla aynı şekilde oturun ve onun gibi hareket edin. Daha kelimeler ağızlarından çıkmadan az çok neler söyleyeceklerini

tahmin edeceğinizi göreceksiniz. Çok da şaşırtıcı bir şey değil aslında. Ne de olsa belirli şeyleri düşündükleri için öyle oturuyorlar. Hareketlerini ve duruşlarını takip ederseniz, kendiniz de benzer ruhsal süreçlerin ve hallerin fitilini ateşlersiniz. Farklı beden duruşlarını uyarladıkça duygularınızın ve algılarınızın nasıl değiştiğine dikkat edin.

Belirli bir mesafeden uyum geliştirme. Halka açık bir yerde veya sosyal bir ortamdaysanız, odanın diğer ucunda olan, doğrudan iletişiminizin olmadığı bir insanı seçebilir ve beden dilini benimsemeye başlayabilirsiniz. Çok geçmeden bu insan size bir yerlerden tanışıp tanışmadığınızı sorarsa şaşırmayın. Kendisinin aynadaki görüntüsü olduğunuzdan sizi tanıdık bulması kaçınılmazdır! O yüzden de kaçmayı tercih edeceğiniz değil konuşmanın hoşuna gideceği birilerini seçmelisiniz. Aslında bu, konuşmaya çekindiğiniz insanlara açılmak ve size olan ilgisini sağlamak için gizli bir yöntemdir.

Bir insanın “sizi yakalayacağı” hissinden kurtulmanın iyi bir yolu da, onu kendisi hakkında konuşturmaktır. Sonra, yüzünüz kızarmadan beden dilini yansıtmaya ve aynı anda katıldığınızı belli eden “hmm” ve “evet” gibi sesler çıkarmaya başlayın. Yaptığınız şeylere hiç dikkat etmediğini fark edeceksiniz. Kendi hakkımızda konuştuğumuzda veya çok sinirli olduğumuzda, dünyanın geri kalanıyla ilgilenmeyiz. Kendimiz hakkında, kendimize, kendimizle konuşuruz ve başkalarının neler yaptığını nadiren fark ederiz. En başta tüm bunların doğal olmadığını, bunun siz olmadığınızı hissettiren bunaltıcı bir duyguya kapılabilirsiniz. Bu siz olmadığınızda da kesinlikle doğru bir duygu olacaktır. Ama henüz değil. Doğal olmayan duygu, alışkanlık haline getirmektir. Bisiklet sürmeyi öğrendiğinizde, daireler çizerek pedal çevirme hareketi ile ileriye doğru ilerlemek arasındaki bağlantı da kesinlikle doğal değildi. Ama daha sonra nasıl yapıldığını öğrendiniz ve sonunda

da öğrenmenin dördüncü aşamasına geçtiğinizde bisiklet sürme sizin içselleştirdiğiniz, bilinçsizce yaptığınız yeteneklerinizden biri haline geldi. Sizin bir parçanız oldu. Aynı şekilde uyum geliştirmeye ilişkin pratik yetenekleriniz de bir parçanız olabilir. Tek gereken yapmaya başlamak için alışkanlık kazanmak.

KULAĞA NASIL GELİYORSUNUZ?

Ses nasıl kullanılmalı

Uyum geliştirebilmek için güçlü bir diğer araç da sestir. Burada da sahneye aynı ilke çıkar: Kendi sesinizi karşınızdakinin kullandığı sese uyarlarsınız. Elbette yine gizli ve yavaş olmalısınız. Beden dilinde olduğu gibi birebir ve kusursuz taklide gerek yoktur. Hatta bir insanın beden dilini birebir taklit edip de fark edilmemiş bile olsanız, karşınızdaki ile birdenbire aynı şekilde konuşmaya başlamanız son derece tuhaf olacaktır. Her birimizin bedeni eşsiz olduğundan, bir sesi istesek de birebir taklit edemeyiz. (Bu yüzden iyi taklitçilerin yetenekleri çok takdir edilir.) Ama her zaman karşıdaki insanın sesinde benzelebileceğiniz bir nitelik vardır ve en azından *yaklaşabilirsiniz*. Karşınızdakinin aşağıda söyleyeceğim konuşma unsurlarını nasıl kullandığını dinleyin ve anlayın:

Ses tonu

Derin bir ses mi yoksa daha mı tiz? Bir numaralı ilginç gerçek: Pek çok erkek gırtlaklarının elverdiğinden daha derin bir sesle, pek çok kadın da aslında konuşmaları gerektiğinden daha tiz bir sesle konuşur. Bu, kültürün davranışlarımıza olan etkisinden kaynaklanmaktadır. Erkeksiliğimizi veya dişiliğimizi

bu şekilde vurguladığımızı inanırız. Sonuçta da pek çok erkek gırtlaktan gelen, çıkarması zor seslerle ses tellerini yırtarcasına konuşurken, pek çok kadın insanların dikkatini toplayacak kadar yükseltemedikleri hafif, mızımızlanır gibi bir sesle konuşur. Komik.

Dolgunluk

Birçok farklı tınıyla dolu bir ses mi, yoksa tiz ve hafif ses mi? İki numaralı ilginç gerçek: Kültürel kalıntıların etkisiyle dolu ve zengin sesleri kuvvetli, ciddi ve güvenilir addederken, daha hafif sesleri dişi ve baştan çıkarıcı buluyoruz. Hafif sesler aynı zamanda çocuksu bir etki de bırakabilir.

Melodi

Sürekli aynı tonda olan monoton bir ses mi? Monoton seslerde genellikle bir cümlenin sonunda alçalan veya bir sorunun sonunda yükselen bir tonlama olmaz. Bu da sıklıkla monoton sesle konuşan insanların gerçekten ne demek istediklerini anlamayı zorlaştırır – ne zaman soru soruyorlar ne zaman öneri sunuyorlar? Yoksa şaka mı yaptı? Bunun tam tersi de konuşmada farklı tonlar kullanan melodik seslerdir. İskandinavlar, özellikle de Norveçliler konuşmalarının melodik ve şarkı gibi olmalarıyla ünlüdür.

Tempo

Hızlı mı yoksa yavaş mı konuşuyor? Düşündüğümüz ve anladığımız hızda konuşuruz, bu yüzden çok yavaş konuşursanız karşınızdakini o kadar sıkarsınız ki sizin vermeye çalıştığınız mesajdan ziyade başka şeyler düşünmeye başlar. Daha da

kötüsü, huzursuzlanmalarına ve daha fazla zamanlarını çal-
madan konuşmayı bitirebilmeleri için bir an önce susmanızı
beklemelerine de neden olabilirsiniz. Diğer yandan, çok hızlı
konuşursanız sizi takip etmekte zorlanabilirler ve söylemeye
çalıştığınız önemli noktaları kaçırabilirler.

Güç ve ses yüksekliği

Başkasının sesinin yüksekliğine uyum sağlamak iyi bir tak-
tiktir. Daha yumuşak konuşan insanlar sizin de sesinizi biraz
kısmanızdan hoşlanacaklardır. Konuşmada kelimelerini daha
yüksek sesle söyleyen insanlar, siz de sesinizi yükseltirseniz
size daha çok saygı gösterecek ve sizi fark edeceklerdir. Hatta
daha da yüksek sesle konuşmak, insanların kendi konuşma se-
viyelerine dikkat çekeceğinden, gevezeleri susturmak için de
iyi bir yöntem olabilir.

Gördüğünüz gibi, seste yansıtma yapabileceğiniz çok farklı
özellikler vardır. Bu saydıklarımın yalnızca birini seçecek-
seniz temponuzu adapte etmenizi tavsiye ederim. Uyumlama
büyük oranda, karşınızdakinin temposunu yansıtmaktır ve
konuşma sırasında son derece iyi sonuçlar doğurur. Bazıla-
rı, ses temponuzu adapte etmenin, uyum geliştirmek için en
önemli teknik olduğunu söyler. Sonuna kadar katılmasam da
güçlü bir teknik olduğu doğru. Bazen iletişim kurmak için tek
aracımız olduğundan (örneğin telefonda), ses daha da büyük
önem taşımaktadır. Amerika'da kârlarını arttırmak isteyen
bir telepazarlama şirketi adına bir çalışma gerçekleştirilmişti.
Dergi abonelikleri sattıklarından anlaşılmaya varmadan veya
başarısız olmadan önce her muhtemel müşteri ile bir ya da
en fazla iki kez görüşüyorlardı. Bu deney için satış takımı iki

gruba ayrıldı. Gruplardan bir tanesi her zaman çalıştıkları gibi çalışmaya devam ederken, diğerine fazladan bir talimat daha verildi: Konuşmanızın hızını, aradığınız kişinin hızında tutmaya çalışın. Yalnızca metodolojideki bu farklılığı kullanarak, ikinci grup satışlarını yüzde otuz arttırırken, ilk grup bir önceki satış rakamlarının üzerine hiçbir şey ekleyemedi. Tekrar ediyorum: Tek yaptıkları konuşmalarının temposunu karşılarındakinin temposuna adapte etmektir. Satışta değilseniz, özellikle tek yapmanız gereken karşınızdaki insanın ne kadar hızlı veya yavaş konuştuğunu takip etmek ise ne yaparsanız yapın ve nasıl bir ilişkiniz olursa olsun yüzde otuzluk olumlu bir artış çok iyidir.



Düşündüğümüz ve anladığımız hızda konuşuruz. Çok yavaş konuşursanız, dinleyenleri sıkarsınız. Çok hızlı konuşursanız, sizi dinlemezler. Doğru hızda konuşursanız, kelimeleriniz, karşınızdakinin düşündüğü hızda olduğundan düşüncelerinizi kolayca ifade edersiniz.

DEYİM

İfadeleri değiştirmek

Az sonra konuşacağımız şeyler tam olarak sözsüz değil ama insanlarla iyi uyum geliştirmenizi sağlamanın başka bir yolu olduğundan, yine de bahsetmek istiyorum. Aşağıda, dildeki kişisel dokunuşlar ve deyimlere birkaç örnek vereceğim. Bu söyleyeceklerime veya benzer diğer dilsel uygulamalara adapte olmak her zaman iyidir. Ama elbette iletişiminizi inandırıcı olarak adapte etmek için kültürel atıflar hakkında yeterli bilginiz olmak zorunda.

Argo

Trendlere, coğrafi bölgelere ve yaş gruplarına bağlı olduğundan argoya adapte olmak her zaman zordur. Her zaman değişkenlik göstermektedir ve bugün kulağa muhteşem gelen bir ifade yarın çok anlamsız olabilmektedir. Uyum geliştirmek istediğiniz bir insanın kullandığı argoyu yansıtmaya yapabilecek kadar kurnaz olduğunuzu düşünüyorsanız, devam edin! Ama eğer *Naber kanka?* Sorusuna nasıl cevap verileceğini bilmiyorsanız, hiç denemeyin daha iyi. Utanma ihtimaliniz fazla yüksek. Aynı zamanda argo, belirli bir gruba, örneğin belirli bir yaş grubuna ait olduğunuzu göstermenin bir yolu olarak da işlev görür; o yüzden söz konusu grubun bir üyesi olarak kendinizi gösterdiğinizde ciddiye alınma ihtimalinizin ne kadar muhtemel olduğunu da dikkate almanız gerekmekte. Bir yaş grubunu temsil eden argoyla karşılaşırsanız ve kullanmak için yanlış yaşıyorsanız, kelimenin anlamını bilecek ve cevap verecek kadar tarz olduğunuzu gösterebilirsiniz ama bu “hakkınız” olmadığı sürece kullanacağınız anlamına gelmiyor. Yani, bu argo dili kullanan gruba ait olduğunuz düşünülmediğinde.

Jargon

Çoğu konuşmada, ifadeler belirli bir tartışma konusu için kullanılır. Gemilerden bahsederken, gemiciliğe ilişkin terimlerin kullanılması muhtemeldir. Karşınızdakinin *kullandığı oranda* jargon kullanarak, konu hakkında aynı bilgi ve anlayışa sahip olduğunuzu gösterirsiniz. Bu her iki yönde işler. Eğer karşınızdaki sizin normalde kullanacağınızdan daha fazla teknik terim kullanıyorsa ve sizin de konuşmasına adapte olmanızı gerektiren bilginiz varsa, devam edin. Karşınızdaki sizin normalde kullandığınızdan daha az teknik terim kullanıyorsa bilginizi kendinize saklayın. Birisi ekrana bakıp, “bilgisayar bozulmuş” diyorsa muhtemelen C: disklerinde ne kadar parça olduğunu sormanın pek anlamı olmayacaktır. Onlara ancak yeşil düğmeye basıp basmadıkları sorulur.

Kişisel deneyimler

Okulda çok uzun zaman geçirilmesine rağmen, pek az insan bir dilbilgisi kitabının anlattığı şekilde konuşur. Cümlelerin sonuna ya da başına yani, hani, şey gibi anlamsız, gereksiz kelimeler ekleme eğilimindeyizdir. Veya cümlelere bağımlı belirteçler. Birisinin bu ifadeleri kullandığını duyarsanız, siz de aynısını yapın!

Trans kelimeleri

Hepimizin çok sevdiği kelimeler vardır. Her durumda her yerde sık sık kullanırız. Argo, jargon çeşitleri veya bambaşka şeyler olabilir. Genelde de başka birinden duyup, ağzımıza takılan kelimelerdir bunlar. Bazen de bu kelimelerin farkına varırız. Kendimizi bunu söylerken duyup, bir anda “AHHH! Muhteşem

demeyi bırakmalıyım!” derken bulabiliriz. Ama aynı zamanda kullanmaktan hoşlandığımız ve bu şekilde fark etmediğimiz kelimeler de vardır. Modern hipnoterapinin en büyük ismi ve Çok Bilge ve Çok Saygıdeğer bir adam olan Milton H. Erickson bu kelimelere hipnotik trans halinde olduğu gibi “trans kelimeler” der. Uyum geliştirmenin çok hızlı bir yolu da insanların konuşurken sık kullandığı kelimelere yani trans kelimelerine dikkat edip, sonra da sizin bunları kullanmanızdır. Onların dilini kullanıp, aynı onlar gibi olduğunuzu göstererek, konuşurken aynı kelimeleri kullandığınızda net biçimde anlaşılacaksınız.

Sizden çok şey istediğimi düşünmeye başladığınızı söylerse-
niz sizi anlarım. Birisinin sesini nasıl kullandığını dinleyip,
kendi sesinizi ona uydurup aynı zamanda kişisel dil kullanımı
keşfedip, takip ederken – mümkünse dilbilgisi analizini de ya-
parak – ne söyleyeceğinizi nasıl hatırlayabilirsiniz ki? İnanın
o kadar zor değil. Beden dilinizi bir şekilde başkalarına uydur-
arak, zaten bunların çoğunu yapıyorsunuz. Size basit bir akıl
okuma örneği vereyim: Kimi zaman bir telefon konuşmasını
bitirdiğinizde, sizinle aynı odada olan diğer kişiler kiminle
konuştuğunuzu siz daha isim veya konuşma sırasında ipucu
vermeden bildikleri olmuştur. Nasıl bildiklerini sorduğunuzda
da konuşma şeklinizden anlaşıldığını söylemişlerdir. Tanıdık
geldi mi? Ben de öyle düşünmüştüm. Kiminle konuştuğunuzu
tahmin edebilmelerinin sebebi *telefonun diğer ucundaki kişi
gibi konuşmanızdır* yani sesinizi ve kullandığınız dili karşı-
nızdaki insana uyarlamışsınızdır. Muhtemelen de iyi uyumla-
ma geliştirdiğiniz, size yakın birileri. Unutmayın ki kabul ve
saygı istiyoruz. Sosyal iletişim istiyoruz. *Uyumlama* istiyoruz.

NEFES AL BE ADAM, NEFES!

Nefes alarak uyum geliştirmek

Etkin bir uyumlamanın en temel yollarından birisi, nefes alıp verişinizi karşınızdakine uyarlamaktır. Bunu öğreten pek çok yazar ve eğiticinin atladığı şey ise başkalarının nefes alıp verdiğini görmenin ne kadar zor olabileceğidir. Çok yoğun eğitimlerden sonra bile başkalarının nasıl nefes aldığını görmek neredeyse imkansız olabilir. (Uğraşmayın demiyorum; hatta aksine aniden birinin nefes alıp verişini görebilirseniz, her şekilde nefes alma kalıplarını benimsemelisiniz.)

Nasıl nefes aldığınıza bağlı olarak, nefes alıp vermek çeşitli şekillerde görülebilir: Ağır mı hafıf mı, göğsünüzle mi, diyaframınızla mı. Karınlarına, göğüslerine, omuzlarına ve boyunlarına bakmalısınız. Bazen, omuzlarının gölgesinin hareketlerini izleyerek nefes ritmini bulabilirsiniz. Ayrıca konuşmalarını da dinlemelisiniz. Nefes alırken konuşmayız, dolayısıyla konuşmaya ara verdiklerinde, ne zaman nefes aldıklarını öğrenmiş oluruz; tabii çok sessiz değillerse.

Karşınızdakinin nefes alıp verişini takip etmeye çalışmaktaki nokta, yani aynı hız ve yoğunlukta nefes alıp vermekteki nokta şu: Birisiyle birlikte nefes alıp verince, onunla aynı “bedensel tempo” içine giriyorsunuz. Nefes alıp verişinizin temposunu değiştirdiğinizde beden diliniz ve konuşmanız da otomatik olarak peşinden gelecek. Ayrıca uygun ses seviyenizi yakalamanızı da kolaylaştıracak.

Nefesinizi karşınızdakiyle eşleştirebilirseniz, aranızda büyü-lüymüşçesine bir bağ oluşabilir. Ne yazık ki, bunu yapmak hiç de kolay değil. Fiziksel farklılıklar kimi zaman bir başkası ile tamamen aynı şekilde nefes alıp vermeyi imkansız bile kılabilir. Eski eşim yaklaşık 1.60 boylarında ve evlendiğimizde 47 kiloydu.

Bense 1.79 boyundayım ve 73 kiloyum. Bunun da ötesinde göğsünden nefes alıyordu ki bu da ciğer kapasitesinin elverdiğinden daha az nefes aldığı anlamına geliyordu. Ben nefessiz kalmadan bir dakikadan daha uzun süre onun nefesini takip edemiyordum. Herhalde birisinin nefesini takip etmeye çalışacağım diye boğulmanıza gerek yok. Ama kendinizi çok zorlamadan nefes alıp verişinizi karşınızdakine yakınlaştırmaya çalışın.

Daha önce de söylediğim gibi: Baş sallama veya el sıkışma gibi tüm ritmik eylemler için karşınızdakinin temposu hakkında bildiklerinizi kullanın ki hareketler doğru bir şekilde ritme girerek, uyumlamanızı bozmasın.

Başta, onunla tam olarak aynı şekilde nefes alıp vermeye çalışmak yerine *genel temposunu* gözlemlemeye çalışıp, sonra da her nefesi takip etmek için uğraşmadan nefes alıp vermeye başlayarak, epey yol kat edeceksiniz. Bir süre sonra nefes alıp verişlerini takip etmeye başlamanız çok muhtemel ama olmazsa bile en önemli şeyi başarmış olacaksınız: Genel temponuzu eşleştirmek.

Birisinin nefesinin farkında olmak ve aynı şekilde nefes almak aynı zamanda nasıl bir ruh halinde olduğunu anlamanın da hızlı yollarından biri. Böyle bir bilgi uyum geliştirdiğinizi ama bir şeylerin ilişkinizi bozduğunu düşündüğünüz durumlarda çok faydalı olur. Karşınızdakinin nefesini takip etmeye başlayın. Hızlı ve göğsünün üst kısmından nefes alıp verdiğini fark ederseniz, rahat ve güvende bile görünseler, sizden saklamaya çalıştıkları bir dertleri olabileceğini anlayabilirsiniz. Böyle bir bilgi de pek çok durumda paha biçilemezdir. En iyisi de hangi nefes alıp veriş şeklinin hangi ruh haline ait olduğunu aklınızda tutmanıza gerek yoktur. Sadece onun gibi nefes alıp vererek, aynı ruh halini, ki bu durumda endişeyi *kendiniz* de hissedersiniz ve dolayısıyla da hangi duyguyu hissettiğini aynen bilirsiniz.



SARILMA ALIŖTIRMASI

Uyumlama aliŖtirması olduğunu açıklama gereği olmadan sarılabileceğiniz birisi varsa, mesela evde eŖiniz gibi, onunla nefes alıp veriŖini gayet açık anlayacağınız Ŗekilde sarılmalısınız. Senkronize nefes almakla, senkronize olmadan nefes almak arasındaki kocaman farka dikkat ederek baŖlayın. Onun nefes alıp veriŖini bir dakika kadar takip edin. Sonra da dikkatlice kendi hızınızı deėiŖtirin. O sizi bilinçsizce takip ederse, nefes kullanarak uyum geliŖtirmiŖsiniz demektir.

Martin Nyrup ve Ian Harling, *Equilibrium* adlı kitaplarında bunu kıyafetsiz olarak denemeyi önerir. Çıplak olarak sarılabileceğiniz birilerine sahip olacak kadar Ŗanslıysanız (tanıdığınız birisi olmasını tavsiye ederim), mesela uyku zamanında, bu koŖullar altında senkronize olarak ve olmadan nefes alıp vermeyi denemelisiniz. Bir taraftan tam bir bağ, diğer taraftan da yanınızdaki insandan tamamen uzak olduğunuza dair huzursuz his arasındaki açık ve elle tutulur farkı göreceksiniz.

DURACELL TAVŞANI ve GARFIELD

Enerji seviyelerine dikkat

Şimdi biraz daha ekran dışına çıkalım ve uyum geliştirmeye çalıştığınız insanın daha genel görüntüsüne bakalım. Elbette bu kişinin duygu durumu ve enerji seviyesi açısından ne durumda olduğunu görebilmeniz gerekir. Bu kitabın ilerleyen sayfalarında, sadece nefes almaya dayanandan çok daha detaylı farklı duygu durumlarını anlamayı öğreteceğim. Ancak birinin enerji seviyesini anlamanın en iyi yolu duruşunu ve nefesini gözlemlemek ve *söz konusu insan hakkında önceden bildiklerinizi* kullanmaktır.

Bazı insanlar öğle yemeklerinden önce biraz daha geri dururlar. Sabah işe giderler, “günaydın” gibi bir şeyler mırıldanıp, sandalyelerine gömülürler. Saat on bire kadar falan görünmez bir “rahatsız etmeyin” işareti taşırlar ve gözlerini açıp, kabuklarından çıkmaları öğleden sonrayı veya beşinci kahvelerini bulur. Bu işlerinin o sıralarda daha kötü olduğu anlamına gelmez. Sadece benliklerinin sosyal yanlarının harekete geçmesi için daha uzun zamana ihtiyacı olduğunu gösterir. Bedensel tempolarının hızlı olduğu pek sık görülmez, hatta beş bardak kahveden sonra bile (sadece daha gergin olurlar). Çizgi film karakteri Garfield gibidirler. Hepimiz zaman zaman bu ruh halini yaşarız ama kimimiz için bu daha çok kalıcı bir ruh halidir.

Sonra bir de tam zıtlarımız vardır: Her zaman enerji, azim ve sabır dolu insanlardır. Her gün işe kilometrelerce yürüyüp, herkesten yarım saat önce ofiste yüzlerinde kocaman bir gülümseme ile belirip, öğle arası masa tenisi oyunlarını neredeyse hiç kaçırmazlar. Bir de gün sonunda eve kadar koşarak giderler.

Benim bir zamanlar böyle bir iş arkadaşım vardı. Altı tane çocuğu vardı, yani var. Ofiste her gün yalnız geçirdiği bir saati – işe koşarak veya bisikletle geldikten sonra – hafta sonundan kalan videolarını düzenlemekle, DVD menüleri ve şarkılar ekleyerek geçirirdi. Garfield ile hiç alakası yok, daha çok Duracell tavşanı diyebilirim.

Garfield ile Duracell tavşanı da anlamakta epey zorlanabilir.

Siz de enerji patlaması yaşayarak işe gelen insanlardan olabilirsiniz. Bir proje için çaresizce onayına ihtiyacınız olan bitkin ve içe dönük bir iş arkadaşınız varsa biraz hızınızı düşürmek fena fikir olmaz. Neşeli çığlıklarla gelip, sırtına elinizi sertçe indirerek kahvesini Outlook kutusuna dökmesine neden olursanız, hayır cevabını alacağınız nerdeyse kesindir. Tam tersi de geçerlidir. Yavaş, dikkatli insanlarsanız kendinizi coşturmak için bir yöntem kullanabilirsiniz. Uyuşuk olursanız muhtemelen etrafınızdaki daha enerjik insanlar için epey sinir bozucudur. Neyse ki bunu yapmanın kolay bir yolu var.

Enerji seviyelerini anlamak çok zor değildir. Sonuçlar aynı olacak olsa da iletişim araçlarınızın benimsenmesinin detaylı analizinden ziyade sağduyuya dayalıdır. Gözlem, takip ve uyumlama hakkında söylediklerimi hatırlayın. Muhteşem fikirlerle dolu raporunuzu birisine göstermek için sabahın sekizi gerçekten iyi bir saat mi? Karşınızdakinin daha anlayışlı olduğunu bildiğiniz, öğleden sonra bir saate toplantıyı ayarlayamaz mısınız? İşe yaramayacaksa, onun hissettiği şekilde kendinizi sunmaya çalışmak durumundasınız. Yapmazsanız sert bir dirençle karşı karşıya kalabilirsiniz. Fikirleriniz iyi olmadığından değil, onunla enerji seviyeleriniz tutmadığından.



ENERJİ ALIŞTIRMASI

Morali bozuk olan arkadaşınızda olumlu bir değişim gerçekleştirebilmek için beden dilinizi nasıl kullandığınızı hatırlıyor musunuz? Fiziksel ve ruhsal durumlarımız bağlantıda olduğu için işe yaramıştı. Aynı ilkeyi kendi ruh halinizi ve enerji seviyenizi değiştirmek için de kullanabilirsiniz. Tek yapmanız gereken sanki daha enerjik veya mutluymuş gibi davranmak. Şu andakinden daha fazla enerjiniz olsa yüzünüzün nasıl olacağını, nasıl oturacağınızı, duracağınızı ya da bedeninizi nasıl hareket ettireceğinizi hayal edin. İlk başta biraz tuhaf hissedebilirsiniz ama kısa zamanda az öncekinden çok daha enerji dolu ve olumlu olduğunuzu fark edeceksiniz. Kontrol edebileceğiniz vücut hareketlerinizin, kaslarınız ve sadece hareket ederek yapacaklarınızın beyninizde süreçleri harekete geçirmesine izin verin. Yani kısacası gerçekten yapana kadar öyleymiş gibi davranın.

Veya Amerikalı psikolog William James'in geçen yüzyılın sonunda söylediği gibi: "Eylemler, hislerin peşinden gelirmiş gibi düşünülür ama aslında eylemler ve hisler birlikte hareket eder ve iradenin doğrudan kontrolü altında olan eylemlere hükmederek, iradenin kontrolü altında olmayan duygularımıza dolaylı olarak hükmederiz."

Dolayısıyla, mutlu olmadığınızda kendinizi mutlu etmenin en iyi yolu dünyada hiçbir derdiniz yokmuş gibi oturup, etrafa mutlu bir ifadeyle bakarak ve mutluymuş gibi hareket edip, konuşmaktır.

NE DEMEK İSTİYORSANIZ ONU SÖYLEYİN

Sözlerinizde ve eylemlerinizde istikrarlı olun

Birisiyle iletişim kurduğumuzda, istesek de istemesek de o kişide farklı duygusal durumlara yol açarız. Birisini mutlu etmek, kızdırmak veya şaşırtmak istediğimizde bunu bilinçli yapabiliriz. Aşağıdakiler gibi duygusal bir karşılık istediğimiz ifadeler olabilir:

“Bunu biliyor musun?”

“Mel Gibson’a katlanamıyorum!”

“Sonra ne oldu biliyor musun?!”

“Seni seviyorum.”

Bilinçsiz olarak da yapılabilir. Örneğin farkında bile olmadan karşınızdaki insanda duygusal bağlantılar dizisi başlatan bir şey söylediğimizde. “Nasıl gidiyor?” karşınızdakine selam vermenin bir yolundan başka bir amaç taşımadan söylediğiniz bir şeydir. Ama her şey çok kötüyse, bunun gibi masum bir soru bile onu gözyaşlarına pekala boğabilir.

Aynı zamanda kendi duygularımızı göstererek ve bu sayede yansıtarak da insanların duygu durumlarını değiştirebiliriz. Mutluysak, etrafımızdaki insanların da neşelenmesi muhtemeldir. Moralimiz bozuksa onların da öyledir, hiçbir şey söylemesek bile. Çoğu zaman bilerek insanlara farklı duygu durumlarına geçmelerini söyleriz:

“Neşelen!”

“Sakin ol!”

Ne demek istediğimizi anlamaları ve inanılır olmak için de bu gibi şeyleri söylerken bu duygu durumunu yansıtırız.

Birisini sakinleştirmek istiyorsanız, omuzlarından tutup, sarsıp, yüzüne “SAKİNOLSANABEADAM!!!” diye haykırmak yanlış bir yöntemdir. Birisini rahatlatmak istiyorsanız, kendiniz de rahat olmalısınız. Bir baba olarak, bunun çoğu zaman ne kadar inanılmaz derecede zor olduğunun oldukça farkındayım. Ama yine de çok önemli. Karşınızdaki insanı söz konusu duygusal durumun içine sokabilmek için, örnek teşkil etmeniz ve istediğinizin gerçekten bu olduğunu göstermeniz gerek. En azından yorgunluğu sağlamak istiyorsanız, esnerken “Sen de yorulmadın mı?” diye sormanız, rutin idmanlarınızı yaparken sormanızdan daha etkili olacaktır.

Birisini sakinleştirmek istiyorsanız, sizden etrafa sakinlik yayılmasını sağlamalısınız. Çok yüksek sesle konuşmayın, huzursuz hareketler yapmaktan kaçının ve göğsünüzün üst kısımlarından değil, derin nefesler almaya bakın. Karşınızdakinin rahat hissetmesini istiyorsanız, sadece rahat olmaktan bahsedemezsiniz, rahatmış gibi davranmalısınız. Böyle yaparak aynı zamanda çok net bir öneri sunarsınız, yani onun bilinçaltına süreci başlatması için bir teklif veya talimat verirsiniz (bu akıllı şey hakkında daha fazla şey anlatacağım). Sadece ne demek istediğinizi göstermiş olmuyorsunuz, doğrudan ve duygusal bir şekilde neden bahsettiğinizi anlamalarını sağlamış ve o noktaya gelmenin o kadar da zor olmadığını göstermiş oluyorsunuz. Duygusal anlayış kurarak aynı zamanda iletişim kurduğunuz insanın hissettiği duygunun yakın ve içsel bir tecrübesini ortaya çıkarmış oluyorsunuz. Bir şeyden bahsetmek onu dışsal ve analitik bir seviyede ilişkilendirmek demektir ama duygusal olarak anlamak daha içsel ve kişisel bir tecrübedir. İçsel tecrübelerse her zaman en güçlüsüdür. Sevgi dolu bir kucaklaşmadan bahsetmekle, bunu fiilen yapmak arasındaki farkı bir düşünün. Hangisini tercih ederdiniz?

Ağızdan çıkan kelimelerle, beden dili ve ses tonu arasında bir kopukluk olduğunda, sözsüz mesaj önce gelecektir. Birisi size sakın olmanızı haykırdığında, iki farklı duygusal durum iletilir: Dışsal olan (kelimeler) ve içsel olan (tecrübe). Hangisini takip edeceksiniz? Böyle bir durum sizi rahatlatır mı, çileden mi çıkarır? İkincisinin olacağını tahmin etmek için uzman bir akıl okuyucu olmanıza gerek yok.

FİKİR AIKIDO

İnsanlara katılmanın asil sanatı

Uyumlamanın bir başka güçlü aracı da *katılmaktır*. Biliyorum, kulağa sadece kolay insanların yapacağı bir şeymiş gibi geliyor. Ama ciddiyim. Karşınızdaki insanın katılmaya hazır olduğunuz *bazı* tavırlarını veya düşüncelerini bulmaya çalışın. Daha sonra bu insanın bir konuda fikrini değiştirmesini sağlama niyetiniz olduğunda bu cidden önem kazanır. Bir şeylerin gerçekten nasıl olduğu konusunda karşınızdakini uyarmak istiyorsanız, yanlış yaptığını söylediğinizde karşı çıkması ihtimali yüksektir. Sizi dinlemek yerine savunmaya geçecektir. (Dünya üzerinde düşüncelerini savunmak adına öldürmeye hazır olan tek hayvanın insan olduğunu unutmamak gerek.) Birilerini fikrinizi kabul etmesi için ikna etmek istediğinizde yapabileceğiniz en kötü şey doğrudan yüzleşmektir. Uyumlama karşınızdaki insanın onu anladığınızı, tıpkı onlar gibi olduğunuzu fark etmesini sağlamakla ilgilidir. Aynı şey fikirler için de geçerlidir.

Elbette bunu kendi değer ve ilkelerinize ihanet edecek boyutlarda yapın demiyorum. Ancak genelde katılabileceğiniz şeyler de vardır. Bir görüşmede taban tabana zıt düştüğünüz

birisiyle karşılaşırsanız, belki ikiniz de en azından teknelere düşkünsünüzdür. Veya World of Warcraft oyununa. Karşınızdakinin konuyu tamamen yanlış anladığını veya aklını kaçırdığını düşünüyor olsanız bile kabul edebileceğiniz bir şey var ki; *onun yerinde olsanız* (yani siz de konuşulan her şeyi yanlış anlamış olsanız, ki tabii bunu asla söylemezsiniz), *siz de aynısını hissederdiniz*. Karşınızdaki tam bir düzenbaz bile olsa gerçek olan tek şey *senin yerinde olsam ben de aynısını yapardım*. “Senin yerinde olsam, tıpkı senin gibi düşündürdüm” gibi basit bir cümle uyum geliştirmeniz için mucizeler yaratabilir. Gerçekten şöyle bir düşündüğünüzde, karşınızdakinin yerinde olsanız onun yaptığını yapardınız. Ama bunu böyle algılamaktan ziyade birilerinin bizi anladığının kanıtı olarak algılarız.

Katılacak bir şeyler bulup, işe buradan başlamak Aikido savaş sanatında kullanılan ilkenin aynısıdır. Onun fikirlerine “Haksızsın” diyerek karşı çıkarsanız, sadece her iki taraf için de yorucu ve verimsiz bir sonuca ulaşacak bir akıl savaşı başlatmış olursunuz. Karşı çıkmak yerine, “Senin gibi hissediyorum,” diyerek yanlarında durun. Aksi takdirde tüm çabanızı kontrol etmek için kullanacağınız karşınızdakinin enerjisi, ikinizi de farklı bir yöne götürmek adına kullanılabilir. Bir engel oluşturmak yerine takip eden rolünü alırsınız. Kimin haklı olduğunu belirlemek için çabalamak yerine ortak bir hedefe ulaşmak için birlikte çalıştığınızdan, karşınızdaki umursamayacaktır bile. Artık uyum sağlanmıştır. Aynı konumda, aynı anlayışı paylaşırsınız. Aikido, karşınızdakinin momentumuna engel olmadan gerektiğinde onu yenmek için kullanmaktır.

Shakespeare başkan olsun

Büyük oranda, belki de tamamen gerçekliğimiz, gerçek olduğunu düşündüğümüz fikirlerimizden oluşmaktadır. Bu yüzden de birinin inandıklarını manipüle etmek, gerçekliğini etkilemektir. Yetenekli politikacılar uzun zamandır bunun farkındadır. Muhalefetteyseniz, eklemek istediğiniz iyileşmeye yönelik değişiklikleri formüle etmeden önce daha popüler bir fikre katılmakla işe başlamak en iyi yöntemdir. Shakespeare'in Julius Sezar oyununda Romalı diktatörün en yakınında olan Brutus, Sezar'ı öldürmekle yargılanır, suçludur. *Et tu, Brute*. Ama Sezar'ın cenazesinde, Brutus öyle tutkulu bir konuşma yapar ki insanları aslında iyi bir şey yaptığına inandırır. Brutus, Sezar'ı çok seviyor da olsa Sezar'ın hastalıklı liderliğinin hepsini mahva götürdüğünü fark etmiştir. Kişisel sonuçlarını anlamasına rağmen, bunun tek çözüm olduğuna karar vermiştir. Çirkin suçu Sezar'a olan herhangi bir nefretten değil, Roma'ya duyduğu sevgiden işlemiştir.

Böyle bir adamı sadece seversiniz, o yüzden de insanlar onu affetmeye hazırlanmıştır. Ancak Marc Anthony de arka tarafta, cenaze için hazırladığı konuşmayı yapmak için sırada beklemektedir. Brutus'ün cinayetten hüküm giymesini istediğinden son konuşmayı seçer, bu sayede Brutus'ün söyleyeceklerini dinleme fırsatı bulur. Anthony'nin sırası geldiğinde, şaşırtıcı bir açıklamayla başlar: Herkese katılmakta, Brutus'e onurlu bir adam demektedir. Anthony, onlara katıldığını tüm halka açıkça belirttikten sonra etkili konuşması için tüm ortam hazır hale gelmiştir. Konuşması sırasında, öyle duygusal argümanlar kullanır ki sonunda dinleyiciler cinayetin haksız olduğu ve katilin sürülmesi gerektiğine kanaat getirir. Bunu yani asıl fikrini konuşmasının başında söylemiş olsa onu kimse

dinlemezdi. O yüzden de karşı çıkıp, engel oluşturmak yerine takipçi rolüne bürünebilmek için kabul eder ve katılır. Marc Anthony'nin muhakkak Aikido'da siyah kuşağı vardır. Tüm bu hikayeyi yazan, o seviyede etkili konuşma yeteneklerine sahip Shakespeare ise politikaya atılmalıymış.

Önce katıl, sonra önderlik et

Özetlemek gerekirse: Aikido fikrini kullandığınızda kendi değer ve ilkelerinize ihanet etmemelisiniz. Ama yalan söylemenize de gerek yok. Uyumlama tamamen samimiyet temelleri üzerine kurulmalı. Kimi zaman ortak fikir ve değerleri bulmak hiç sorun olmaz ama çok daha zor durumlarla karşılaşabilirsiniz. Çeşitli müzakerelerde veya tartışmalarda farklı tarafların çatışan fikirlere sahip olduğu varsayılır.

Tartışılan veya görüşülen konu üzerinde fazla farklı düşüncelere sahipseniz, ortak zeminde buluşabileceğiniz başka bir konu bulmanız fena fikir olmaz. Hiçbir ortak değer bulamazsanız, ki incecik bir hat üzerinde tartışırken karşılaşabileceğiniz bir durumdur, her zaman: *“Senin yerinde olsam, ben de aynen öyle hissederdim. Dişlerime gönderdikleri radyo dalgalarına ben de kızardım, diyebilirsiniz.* Doğal olarak bu her zaman doğrudur. Karşı taraftaki siz olsaydınız elbette aynı şekilde hissederdiniz.

Birisi odaya hışımlla girip, yumruğunu masaya vurarak, “Bu kabul EDİLEMEZ!” diye bağırırsa, yapabileceğiniz en iyi şey, elinizde her ne iş varsa seslice yere bırakıp, yine yüksek sesle “Katılıyorum!! Neden kabul edilemez olduğunu düşündüğünü KESİNLİKLE anlıyorum! Senin yerinde olsam ben de öyle düşünürdüm!” demek. Yani Aikido fikrini, beden dilinize, ses

tonunuza ve enerji seviyesine uyarlayarak kullanın. Sonra da sesinizi ve temposunu biraz alçaltarak ve belki bir de masanın köşesine oturarak, “Ama ne biliyor musun? Bence bunu çözenin bir yolunu bulabiliriz,” diye devam edin. Siz dizginleri ele almış olursunuz ve hem daha uygun bir duygusal duruma hem de durum hakkındaki fikirlerini değiştirmelerine yardımcı olabileceğini düşündüğünüz yeni bir yaklaşım veya fikre doğru onları yönlendirmiş olursunuz. Sorunu birlikte çözmek için sağlam bir temel oluşturmanın yanı sıra insanları bir anda kızdıran bir alevi de söndürmek için mükemmel bir yol kullanmış olursunuz. Kızgın bir insan, muhalefet ve mücadele arar ve öfkesini yönlendirmek için önüne birisi çıksın ister. Öfkelerini onaylayarak, kızmaya hakları olduğunu söyleyerek ve onlara katılarak kızgınlıklarını hızla yatıştırabilirsiniz.

Uyumlama sırasında her zaman söz konusu olduğu üzere, amacınız karşınızdakinin onu anladığınızı fark etmesini sağlamaktır. Aynı şeyi hissettiğinizi, aynı olduğunuzu göstermektir. Bu sayede önerilerinizi dinlemeye çok daha fazla gönüllü olacaktır. Aynı konumda gibi görünürseniz, uyum içinde kalmak için bir yol olduğundan, karşınızdaki fikirlerinizin değerini anlamak için daha çok çaba sarf edecektir. *Senin durumunda olsaydım, ben de aynısını hissederdim.* Bunda korkacak bir şey yok.

KUNG FU FİKRİ: SİNSİ ‘VE’, GİZLİ ‘AMA’ TARZI

Farklı teklifleri birleştirmek

Katılıyormuş gibi görünüp, insanların size şüpheli bir argümanla yaklaşarak uymasını sağlamanın basit bir tekniği de “ama” yerine “ve” kelimesini kullanmaktır. “Ama” kelimesi

önkoşul koyarken, “ve” kelimesi cümleleri ve önerileri bir araya getirir. “Ve” kelimesinin bağlayıcı işlevi o kadar güçlüdür ki birleştirilen iki önerinin aslında birbiriyle çatışması bile fark edilmez. İyi politikacılar “ve” bağlaçlarının nasıl kullanacağını öğrenmiştir. Politikacı Agneta’nın herkesin önemli gördüğü bir şeyden bahsederken birkaç popülist hususa değindiği şu iki durumu inceleyin:

Durum 1.

Agneta: “Sağlık sistemini iyileştirmek istiyoruz, o yüzden vergileri arttırmalıyız.”

Annefrid: “Biz de sağlık sistemini iyileştirmek istiyoruz, *ama* biz vergileri indirmek istiyoruz.”

Durum 2.

Agneta: “Sağlık sistemini iyileştirmek istiyoruz, o yüzden vergileri arttırmalıyız.”

Annefrid: “Sana katılıyorum, sağlık sistemini iyileştirmeliyiz *ve* bu yüzden vergileri indirmek istiyoruz.”

İlk tartışmada, Annefrid “ama” kelimesini kullanarak kendini çitin öteki tarafına atıyor, yani Agneta’ya karşı çıkıyor. Bunu yaparak da Annefrid fazlasıyla oy kaybediyor. İkinci tartışmada ise Annefrid mesajını değiştirmemiş olmasına ve hâlâ Agneta’nın tersini söylemesine rağmen Agneta’nın kazandığı kolay puanları kazanıyor! “Ve” kelimesi her öneriye neredeyse rahat denecek bir kalite kazandırırken arkasından gelenler her ne olursa olsun neredeyse kaçınılmaz sonuçlanmış gibi algılanır. “Ama” kelimesiyle ifade edilen önkoşul ise tam tersi etkiye sahiptir.

NASIL MEKTUP ARKADAŞI EDİNİLİR

E-posta aracılığıyla uyum geliştirme

Yüz yüze bir görüşme veya telefon konuşmasında geçerli olan ilkeler e-posta, mesajlaşma ve sohbet odaları gibi yeni teknolojiler sayesinde insanların hayatında gün geçtikçe önem kazanan yazılı iletişimler için de geçerlidir. Burada asıl fark, beden dili veya konuşma temposu gibi unsurlara uyum sağlamamaktır. Ama yine de karşınızdakinin tecrübelerini, fikirlerini ve beklentilerini takip edebilirsiniz. Yazıda bile “tonu” veya ruh halini takip etmeyi deneyebilirsiniz. Diğer uçtaki insan ciddi mi, yumuşak kalpli mi, resmi mi yoksa gayri resmi mi? Uzun cümleler mi yazıyor, kısa mı? Birkaç kısa paragraf mı yoksa tek bir uzun paragraf mı? Jargon veya yabancı dilde ifadeler gibi kişisel dil kullanımı nasıl? Herhangi bir trans kelimesi kullanıyor mu? Karşınızdakinin kullandığı ifade formunu bulup, elinizden geldiği kadar benimseyin. Böyle bir e-posta aldıysanız,

Hey... cumayı merak ettim... olacak mı? /sa

Böyle cevap vermemelisiniz:

Merhaba Samus!

Durumu irdeledim ve toplantıyı öğleden sonraya koymanın en etkili yol olduğuna karar verdim. Lütfen, programına uyup uymadığını teyit etmek için sana uygun bir zamanda geri döner misin?

*Saygılarımla,
Henrik Fexeus*

Daha uygun bir cevap şu şekilde olabilir:

Selam – Cuma öğleden sonra iyi midir? hf

Özellikle söz konusu e-posta ile iletişim olduğunda bu daha da önemli olur. İnsanların bir zamanlar tahmin ettiği gibi e-posta mektubun yerini alamadı. En azından iletişim kurmak için kullandığımız şekliyle. E-posta telefonun yerini aldı desek daha doğru olur. E-posta gönderdiğimizde, konuştuğumuza çok yakın bir şekilde kendimizi ifade ederiz. Tek sorun, bir şeye benzermesi için konuşmalarımız sesimizi ve yüzümüzü (ve hatta bedenimizi) kullanma şeklimize bağlıdır. Gerçekten bize ne söylenmeye çalışıldığını anlamak için ses tonu, tempo, cümlelerin sonunda tonlamanın yükselmesi veya alçalması, kaşlar kullanılarak yapılan vurgular ve baş hareketleri gibi şeylere ihtiyacımız vardır. (Kelimelerin vurgulanması için kullanılan yüz ifadeleri konusunda ileride daha çok açıklama yapacağım.) Ancak e-postada bunların hiçbiri yoktur. Kelimeleri, normalde konuştuğumuzda kullandığımız gibi kullanırız ama düzgün anlaşılması için gereken bağlam yoktur. Bu yüzden yüz ifadeleri belirten ikonlar veya gülen yüz işaretçileri bulunmuştur. En çok kullanılanlar bunlardır; :-) ve :-(ama bunlar da ;-), :-P sık görülür, bir de örneğin şunlar vardır; 8=B-(|) (gerçi gözlük takan, dudaklarını şişirmiş olan, bir de başında şef şapkası olan birini tasvir etme ihtiyacını pek sık duymayız). Yani gerçekten ne söylemek istediğimizi açıklığa kavuşturmak için soyut sembollerden oluşan koca bir alfabe inşa etmek zorunda kaldık. Ancak gelin görün ki bu bile yeterli olmadı. Bir de *haha, hehe* (bilmiyorsanız söyleyeyim, sırasıyla “yüksek sesle gülmek” ve “gülümsemek” anlamına geliyorlar) gibi insanların şakaları ciddiye almamaları veya hava atmaya çalıştığı-

mızı düşünmesinler diye tuhaf kısaltmalar kullanıyoruz. Aynı kelimeleri, cümleleri ve tanımları karşımızdakinin önemi artıkça kullanarak hem uyum geliştiriyoruz hem de bir şekilde anlayış oluşturunuz.

ESKİ BİR KISA YOL

İnsanların kendileri hakkında konuşmalarını sağlamak

Herkesin kendisi hakkında konuşmak istediği gerçeği eski bir bilgi parçasıdır. 1936 yılı kadar eski bir tarihte yayınlanan kitabında uyumlamanın ilk uzmanlarından Dale Carnegie, insanların muhabbetinizin iyi olduğunu düşünmesini isterseniz tek yapmanız gereken onları kendileri hakkında konuşturmak-tır der. Bundan sonra orada öylece, baş sallayıp, arada sırada teşvik eden bir ses çıkararak oturabilirsiniz!

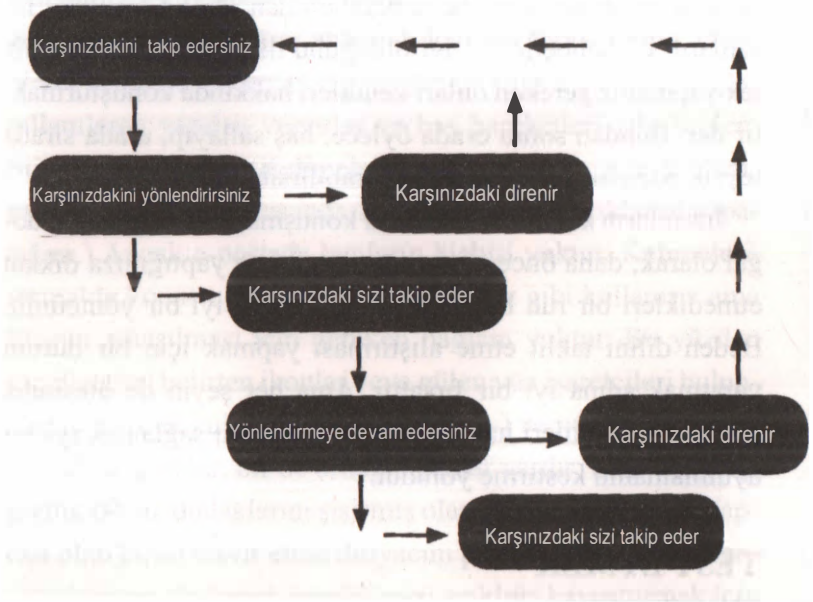
İnsanların kendileri hakkında konuşmalarını sağlamak, doğal olarak, daha önce söylediğimiz gibi ne yaptığınıza dikkat etmedikleri bir ruh haline sokmak için de iyi bir yöntemdir. Beden dilini taklit etme alıştırmaları yapmak için bir durum yaratmak adına iyi bir fırsattır. Ama her şeyin de ötesinde, insanların kendileri hakkında konuşmalarını sağlamak iyi bir uyumlamanın kestirme yoludur.

TEST ETMEK

Uyumlu olduğunuzu teyit edin

Birisiyle iyi bir uyum geliştirip geliştirmediğinizi sınamak için farklı yöntemler var. Uyumlama gereksinimlerinden biri karşınızdakini yönlendirebilmenizi sağlamaktır; o zaman neden bunu yapıp yapamayacağınızı kontrol ederek başlamıyo-

ruz? Beden dilinizde veya konuşma temponuzda bir değişiklik yapın ve deneyin bakalım karşıdaki sizi takip ediyor mu. Sizi takip ediyorsa aynı değişikliği o da yapacaktır. İyi uyum geliştirdiğinizde sırayla birbirinizi yönlendirir ve takip edersiniz. Uyum geliştirdiğiniz insan yönlendirmeye çalıştığınızda sizi takip etmiyorsa, siz takip etmeye devam edin ve ilişkiyi baştan kurmaya çalışın. Sonra da yönlendirmek için yeni bir fırsat bekleyin. Pek çok karşılıklı iletişim iki taraf da uyum sağlayıncaya veya konuşma bitinceye kadar sürekli bir takip etme ve yönlendirme içerisinde geçer. Şu şekilde işler:



...ve böyle sürüp gider.

Odak noktaları nerede?

Karşınızdakinin ilgisinin üzerinizde olmasını sağlamak istiyorsanız, nereye odaklandığını anlamak iyi olacaktır. Karşınızda rahatça, her an kalkıp gitmeyeceği belli halde mümkünse iki ayağı yerde veya bacak bacak üstüne atmış şekilde oturmasını istiyorsunuz. Ayaktaysanız, onun ayak uçları doğrudan size bakmalı. Bacakların çapraz durup durmaması bu noktada önemli değil. Bacakların birbirinden ayrı durması veya pantolon cebine sokulmuş başparmaklar rahat bir tavrın göstergesidir. Maço bir duruştur ve genelde de erkekler tarafından kullanılır. Bacakları birbirine paralel duran bir kişi size karşı tarafsız bir tavır sergilemektedir. Çapraz duran bacaklar ya bir an önce tuvalete gitmeleri gerektiğini veya kendisini sizin altınızda hissettiğini gösterir. Ancak tüm bu bacak pozisyonları, onun sizi dinlemeye hazır olduğu anlamına gelir. Aradaki tek fark, bu bacak pozisyonları sahibinin sosyal ortamda sizinle kıyaslandığında hangi basamakta durduğudur.

Diğer yandan, tek bacak hafifçe eğilmiş ve yana bakan ayak ile “kovboy duruşu”, karşınızdakinin zihninde çoktan sizden uzaklaşmaya başladığını gösterir.



Rahat...

Tarafsız...

Aşağı seviyede...

Uzaklaşıyor...

Bu dondurulmuş bir Tai Chi anıdır. Son resimdeki kişi ağırlığını tek bacağa kaydırmaya ve hareket etmeye başlamış ve yol ortasında donmuş. Sadece tek bacağın önünde durduğunu düşünerek kafanız karışmasın. Bunu sık yaparız ama ağırlık merkezimizi arkada tutarız. Bu durumda, ağırlık merkezi öne çekilmiştir. Şu anda hareketsiz duruyor ama hareketini tamamladığında, ağırlık merkezi bacağa gidecek, bacak esneyecek ve uzaklaşmaya başlayacak. Bu illaki bu insanın sizinle olmaktan sıkıldığı anlamına gelmez ama *gelebilir de*. Sadece kafasında bir yerlerde az sonra ne yapacağını düşünmeye başladığını gösterir. Belki yetişmesi gereken bir yerler vardır ya da fırsat varken konuşabileceği bir başkasını görmüştür vesaire. Sizi dinlemeye devam etmeyi ne kadar çok isterse istesin, artık dağılmamış dikkati üzerinizde değildir, o yüzden bir iyilik yapıp bir an önce konuşmayı bitirebilirsiniz. Ne yaparsanız yapın sakın konuşmayı bitirirken nihai ve önemli konulara değinmeyin. Büyük ihtimalle zaten hatırlamayacaktır. Hâlâ söyleyecek önemli şeyleriniz kalmışsa da bir sonraki sefere erteleseniz daha iyi olur, yani konuşmayı hızla bitirip, bir daha görüşmek üzere sözleşmelisiniz.

Dikkatin üzerinizde olduğundan tam emin olmak için siz konuşurken karşınızdakinin gözlerinizin içine bakmasını istersiniz, arkanızda bir noktaya, kulaklarınıza bakmasını veya acil çıkış kapıları (hem fiziksel hem psikolojik olarak) için odayı taramasını değil. Oturuyorsanız, ilgisi üzerinizde olan bir insan hafifçe size doğru eğilecektir.

Gözbebeklerine dikkat edin

Aynı zamanda insanların gözbebeklerini gözlemleyebilirsiniz. Böyle şeyleri takip etmek kulağa çok zormuş gibi gelebilir

ama aslında düşündüğünüzden daha kolay. Bu noktada bakacağınız şeyler gözbebeklerinin büyüklüğündeki değişiklik olacak. Bir şey ilgimizi çektiğinde gözbebeklerimiz büyür. Elbette gözbebekleri aydınlık ve karanlık gibi şeylerden de etkilenir. Karanlık odalarda görebilmek için daha çok ışığa ihtiyacımız olur, o yüzden de gözbebeklerimiz daha çok açılır. Aslında üzerinizde koyu renk kıyafetler varsa karşınızdakinin gözbebekleri büyüyecektir. Dolayısıyla iri açılmış gözbebekleri illaki uyum geliştirmiş olduğunuzu veya onun sizinle ilgilendiği anlamına gelmez. Sadece ışığa karşı bir tepki de olabilir veya örneğin bir uçurtma gibi kafasının güzel olduğunu. Yani burada asıl bakmanız gereken, değişikliklerdir. Çevresel koşullar (ışıklandırma gibi) aynı kaldığı halde karşınızdakinin gözlerinin büyüdüğünü görürseniz, konuştuğunuz şeyle ilgilendiğine veya dikkatini çekmiş olduğuna bir işarettir.

Doğru mu değil mi bilmiyorum ama eskiden Çin’de yeşim taşı tacirlerinin gözbebeklerini gizlemek için isle karartılmış gözlükler taktıklarını anlatan tonlarca kitap vardır. Gelenek gereği değerli taşlar alırken fiyatta pazarlık olurdu ve alıcının bir yeşim taşıyla ilgilendiği görüldüğünde, fiyat ciddi anlamda artardı.

Dolayısıyla insanlar tavırlarını ellerinden geldiğince kontrol etmeye çalışırlardı ama alıcının ilgisini daima ifşa eden tek şey gözbebeklerinin büyüklüğü olurdu. Bunu fark ettiklerinde Çinli yeşim taşı tacirleri koyu renk gözlükler takmaya başladı. Yakın zamanda poker oyuncularını aynısını keşfetti. Gelecek sefere televizyonda büyük şampiyonalardan birini gördüğünüzde, finalde oyuncuların kaçının koyu renk gözlük taktığına dikkat edin. Diğer popüler aksesuarların arasında atkılar ve şapkalar gelir. Poker yüzünüz ne kadar iyi olursa olsun, yine de otonom sinir sisteminizi kontrol edemezsiniz. Yorulduğu-

nuzda veya heyecanlandığınızda ister hoşunuza gitsin ister gitmesin gözbebekleriniz tepki verecektir – kalp atışınız veya ter bezlerinizin de yapacağı gibi.

İlgili bir insanın açılmış gözbebekleri olur ve size ilgi gösteren bir insan karşılığında sizin ilgi göstereceğiniz insan olur. Bizi seven insanları severiz dememe gerek yok, değil mi? Bu bağlamda, gözbebeklerindeki değişiklikler bilinçaltımızın ciddi bir şekilde tepki verdiği inanılmaz güçlü sinyallerdir. Ünlü bir deneyde erkeklere bir kadının benzer fotoğrafları gösterilmiş, yalnızca fotoğraflardan birinde gözbebekleri büyütülmüş. Aralarındaki fark o kadar küçükmüş ki bilmeyenin görmesi imkansızmış. Bu iki fotoğraf bir grup heteroseksüel erkeğe gösterilmiş ve daha sonra da bunlardan hangisini daha çekici buldukları sorulmuş. Daha büyük gözbebekleri olan fotoğraf istikrarlı bir şekilde oynanmamış fotoğrafa göre daha çekici bir kişiyi gösterir seçilmiş – her ne kadar teste tabii tutulanlar iki fotoğraf arasında bir fark göremedikleri halde neden böyle düşündüklerini açıklayamasalar da. En azından bilinçli olarak bir fark göremedikleri halde. Ancak büyük gözbebeklerine sahip kadının olduğu fotoğraf diğer fotoğraftaki kopyasına oranla ona bakan adamlara daha ilgili olduğunun işaretini veriyordu. Bu da onu deneklerin gözünde daha çekici kılıyordu.

Güzellik kesinlikle bakanın gözlerindedir. Bir de şansımızın ne kadar büyük olduğunu hayal ettiğimiz oranda.



GÖZBEBEĞİ ALIŞTIRMASI

Birisiyle son derece sıkıcı bir şey hakkında konuşmaya başlayın; mesela ofisinizdeki fotokopi makinesinin bozulduğunu anlatın. Bu aşamada karşınızdakinin gözbebeğinin büyüklüğüne dikkat edin. Işıklandırmadan dolayı olan normal boyutlardır bu. Şimdi, konuyu değiştirin ve onu çok ilgilendirdiğini bildiğiniz bir şeyden bahsedin: Çocukları veya arabası. Konuşmayla ilgilenmeye başladıkça gözbebeklerinin nasıl büyüdüğünü göreceksiniz. Tıpkı bir kamera merceğinin açılışını izlemek gibi.



Ne zaman bir şey yaparsınız ve işe yaramadığını fark ederseniz, her ne yapıyorsanız bırakın ve başka bir şey yapın.

Milton H Erickson

Hayatınızda hiç ilerleme kaydetmediğinizi düşündüğünüz farklı durumları düşünürseniz muhtemelen sebebinin aynı başarısız çözümü inatla üst üste denediğiniz anda takılıp kalmanız olduğunu anlarsınız. En basit çözümler bazen bulunması en zor olanlardır. Erickson'un kelimeleri hayattaki her durum için o kadar uygun bir kural ki tekrarlamak istiyorum:

Ne zaman bir şey yaparsınız ve işe yaramadığını fark ederseniz, her ne yapıyorsanız bırakın ve başka bir şey yapın.

NE ZAMAN İŞE YARAMAZ?

Karşınızdakinin tavırlarını takip etmemeniz gereken durumlar

Doğal olarak karşınızdakinin tavırlarını benimsememeniz gereken bazı durumlar da bulunmaktadır. Kendisi hakkında rahatsız edici bulabileceği veya memnun olmayabileceği durumlarda, örneğin bir aksaklık veya herhangi bir özür olabilir, onu takip etmemenizi öneririm. Mesela kekeleyişini veya nefes darlığından mustarıpmış gibi nefes alışını da taklit etmemelisiniz. Çok güçlü şiveleri olan insanlar bunun farkındadır, hele ki o şivenin konuşulduğu bölgeden uzaktalarsa. Özellikle daha büyük şehirlerde şivenizden utanmanız hiç de anormal değildir. Bu yüzden de normalde öyle konuşmuyorsanız şiveli konuşmaktan sakınmalısınız. Genellemek gerekirse, herhangi bir bağ veya diğer gergin tutumlardan kaçınmalısınız. Daha önce de belirttiğim gibi gerçekten katılmadığınız şeylere katılmıyormuş gibi yapmamalısınız. Kendi duygularınızı göz ardı etmeyin. Genelde katılabileceğiniz pek çok farklı şey çıkar. Birisi öfke veya üzüntü gibi güçlü olumsuz duygular içerisindedeyken onlar kadar öfkeli veya üzgün olmaktan kaçınmalısınız. Ancak onların durumunu ve neler yaşadığını daha iyi anlayıp, uyum geliştirmenize yardımcı olması için kendi anlayış ve enerji seviyelerinizi eşleştirmekten de çekinmemelisiniz.

Hipnoz uzmanı Milton H. Erickson çok akıllıca bir laf etmiştir, uyumlamada işe yaradığı gibi hayatın genelinde de işe yarar: *Ne zaman bir şey yaparsınız ve işe yaramadığını fark ederseniz, her ne yapıyorsanız bırakın ve başka bir şey yapın.* Birisinin beden dilini takip ederek bir sonuca ulaşamıyorsanız, başka bir şey yapmalısınız. Sesini veya düşüncelerini ta-

kip etmeye başlayın. Ya da asıl düşünce kalıplarını takip edin (bunu bir sonraki bölümde konuşacağız.)

Elinizdeki araçlar, iyi uyum geliştirmeniz için fazlasıyla yeterli ama hepsi başka birinin davranışlarını takip etmenize dayanıyor, hem de buna sebep olanın ne olduğunu bilmeden. Şimdiye kadar diğer insanları dışarıdan gözlemlemekle yetindik. Bir sonraki bölümde, zihinlerine girecek, gerçekte neler düşündüklerini anlayıp, söylemeyi öğreneceğiz.

Bölüm 4

Bir limon yiyip, kumsalda bir tur atarak, duyuşal izlenimlerimizin düşüncelerimizi ve davranışlarımızı nasıl belirlediğini göreceğiniz.

DUYULAR VE DÜŞÜNMEK

Düşüncelerimiz, duyuşal izlenimlerimizce nasıl belirlenir

Şimdiye kadar düşüncelerimiz, duyuşlarımız ve ruhani durumumuzun fiziksel olarak bizleri nasıl etkilediğini ve aynı şeyin tam tersi için de geçerli olduğunu öğrendiniz. Bu noktada, başa, en başa dönmeliyiz, çünkü aslında konuya tam ortasından girmiştik. Düşünceleri okumayı öğrenecekseniz, önce düşüncelerin gerçekte ne olduğunu konuşmaya biraz zaman ayırmalıyız. Ama merak etmeyin; öyle teorik ve katı akademik bir konudan bahsetmeyeceğiz. Bu kitaptaki her şey gibi, kesinlikle uygulamaya dökebileceğiniz bir şey.

Düşündüğümüz zaman, genelde iki farklı süreçten birini başlatırız. Ya hatırlarız, yani daha önce sahip olduğumuz düşünceleri tekrar ederiz ya da daha önce hiç sahip olmadığımız yeni düşünceler inşa ederiz. Her iki süreçte de, duyuşal izlenimleriniz düşünce yapımızda önemli bir rol oynar. Duyma, görme, hissetme, tatma, koklama ve denge duyuşlarımız sa-

dece ortamımızda yön bulmamız için önemli olmakla kalmamakta, aynı zamanda algıladığımız doğrudan duyuşsal veriye ilişkin olmayan şeyler düşündüğümüzde de kullanılır. Düşünmek için *farklı duyuşsal izlenimlerimiz ve tecrübelerimize dayanan hatıralarımızı* kullanırız. Bir anımızı, örneğin eğlendiğimiz bir tatili düşündüğümüzde, ortamın nasıl görüldüğünü gözümüzün önüne getirir, orada duyduğumuz sesleri ve hatta kokuları hayal ederiz. Hatırladığımızda da daha önce sahip olduğumuz duyuşsal izlenimleri tekrar oluştururuz. Ancak, duyuşsal izlenimler, yeni düşünceler oluşturmakta da çok önemlidir. Bu metni okuyun ve elinizden geldiğince kendinizi kaptırın:

Bir kumsalda yürüdüğünüzü hayal edin. Ayaklarınız çıplak ve yürüdükçe ayaklarınızın kuma battığını hissedebiliyorsunuz. İkinci vakti olduğundan parmaklarınızın arasına dolan kum rahatlatıcı ve serin. Güneş iyice alçalmış, yüzünüzü çevirdiğinizde gözlerinizi kısıyorsunuz. Duyduğunuz tek şey, kıyıya vuran dalgaların ve suyun üzerinde volta atan martıların sesi. Bir an durup, derin bir nefes alıyorsunuz. Havadaki yosun kokusu burnunuza doluyor. Kumların arasında bir kabuk görüp, elinize alıyorsunuz. Avcunuzun içine alıp, parmaklarınızın ucunda hissediyor, başparmağınızla beyaz yüzeyini okşuyorsunuz. Kabuğu cebinize koyarak, yürümeye devam ediyorsunuz. Şimdi de mırıldanmalar, kahkahalar duymaya başlıyorsunuz ve ileriye baktığınızda bir restoranın dışında oturan insanların silueti gözünüze çarpıyor. Yemeğin kokusunu almaya başlıyorsunuz ve bir anda ne kadar aç olduğumuzu fark ediyorsunuz. Ağzınız sulanmaya başlıyor, siz de koku ve sesler güçlendikçe adımlarınızı hızlandırıyorsunuz.

Bu hikayeye gerçekten kendinizi kaptırmışsanız, muhtemelen dalgaların kıyıya vuruş sesini duymuş, parmaklarınızın arasında kumu hissetmiş ve yosun kokusunu almışsınızdır. Hatta en sonunda ağzınız bile sulanmış olabilir. Hem de tüm bunları, tam olarak tanımladığım gibi bir tecrübe yaşamamış olmanıza rağmen hissettiniz. Hatırlamadığınız için bunu kendiniz inşa etmek durumunda kaldınız. Hikayeyi anlayabilmek için, diğer benzer hatıralarınızdan bir yapboz oluşturdunuz. Bir deniz kabuğunu tutmanın, daha önce tuttuğunuzdan nasıl bir his olduğunu biliyorsunuz. Yosun kokusunu tanıyorsunuz. Ama belki gün batımında kumsalda hiç yürümediniz ve kullanabilecek böyle bir hatıranız da yoktu, o yüzden de gördüklerinizden hayaller oluşturdunuz, belki başkalarından duyduğunuz, filmlerde izlediğiniz ve edindiğiniz diğer izlenimler sizin bu tecrübeyi oluşturmanıza yardımcı oldu. Bir şekilde, aklınızda sanki kendiniz yaşamışsınız gibi gerçeklik hissi veren yeni bir tecrübe yarattınız. Düşündüğümüzde de daima aynı bu şekilde duyusal izlenimlerimizi kullanıyoruz. Bazen bunu içsel olarak zihninizle yapıyoruz, tıpkı az önce bu hikayenin içerisinde gezinirken yaptığınız gibi. Diğer zamanlarda da dışsal olarak duyusal izlenimlerimizi kullanıyoruz, etrafımızdaki dünyayı algıladığımızda yaptığımız gibi. Sürekli olarak içsel (zihninizde) ve dışsal (etrafımızdakileri tecrübe ettiğimizde) olarak duyularımızı kullanma arasında gidip geliyoruz. Biri-lerinin bize söyledikleri veya okuduğumuz şeyin içeriğine ne kadar odaklanırsak, o kadar içselleşiyoruz. Örneğin, şu anda sol ayak başparmağınızın ne halde olduğunu farkında bile değilsiniz.

Yani, ben size bunu hatırlatmadan önce, otomatik olarak, gerçekten öyle olup olmadığına bakmak için odaktan çıktınız.

Ayak başparmağı? Hatırlıyorum, ben de var ondan bir tane!

Beynimiz duyularımızın içsel ve dışsal kullanımın arasındaki ayrımı pek fark edemez ve her iki durumda da beynimizin az çok aynı alanı aktif hale gelir.

Farklı duyuusal izlenimler tercih ediyoruz

Demek istiyorum ki duyuusal izlenimlerimiz, düşüncelerimizin içeriğinin önemli bir parçası. Ayrıca bazı duyuusal izlenimlerimizi, diğerlerine tercih ediyoruz. Hangilerini tercih ettiğimiz, kişiden kişiye değişiyor, ama büyük bir bölümümüz hayatı düşünmek (içsel olarak) veya tecrübe etmek (dışsal olarak) için görsel izlenimleri tercih ediyor. Bir kısmı duyuusal verileri tercih ediyor. Bir başka grup ise dokunmak gibi tüm fiziksel izlenimleri içeren, kinestetik izlenimleri tercih ediyor. Kinestetik duyuusal izlenimlere denk gelen içsel unsurlar duygularımızdır. Çok duygusal kişiler de bu gruba dahildir. (“Nasıl hissediyorsun?” sorusu burkulmuş bileğiniz hakkında olabileceği kadar duygusal durumunuza da hitap edebilir.) Çok az sayıda insan tat ve kokuyu veri olarak tercih eder. Pratik sebeplerle de kinestetiklerle aynı grupta sayılırlar.

Son olarak, hayatla tecrübelerinde yukarıda belirtilen duyuusal izlenimleri tercih etmeyen bir grup insan da vardır. Kendileriyle tartışırken bile mantıklı çıkarımlar ve ilkeleri kullanıp, dikkatle hareket ederler. Genelde dijital veya çift düşünceliler olarak adlandırılırlar, çünkü onlar için sadece doğru veya yanlış, evet veya hayır, siyah veya beyaz vardır. Nadiren orta yolda buluşurlar. Ben onlara tarafsız demeyi tercih ediyorum, çünkü görsel, işitsel veya kinestetik gruplar gibi dışarıdan gelen etkilere bağlı değildirler.

Elbette hepimiz duyuşal izlenimlerimizi kullanıyoruz ama oranları değişıyor. Duyularımızdan bir tanesi dominant ve en sık da onu kullanıyoruz. Diğerlerini, dominant veya öncelikli duyumuzun verdiği herhangi bir bilginin doğruluğunu onaylamak için kullanıyoruz. Aynı zamanda duyularımızı nasıl önceliklendirdiğimiz ve onlara nasıl ağırlık verdiğimiz konusunda da farklılıklar gösteriyoruz. Örneğin bazı insanlar aşırı derecede görsel olur. Neredeyse tamamen görsel tecrübelerine bağlıdırlar ve diğer duyularını hiç kullanmazlar. Diğerleri temel olarak işitseldir ama görsel izlenimlerini de bir o kadar kullanırlar. Diğerleri ise temelde görseldir ancak görsel tecrübelerini desteklemek ve doğrulamak için önce duyuşal sonra da işitsel anılarını kullanırlar. Bunun gibi örnekler çoğaltılabilir.

Farklı düşünme şekilleri için farklı duyular

Bu, ilginç bir bilgi. Tercih ettiğimiz duyuşal izlenime bağlı olarak, hayatı diğerlerinin anladığından farklı bir şekilde algılıyoruz. Etrafımızdaki dünyayı yorumlamak için kullandığımız duyuşal izlenimlere bağlı olarak farklı şeyleri önemli buluyoruz ve farklı şekillerde iletişim kuruyoruz. İnsanların hangi duyuşal izlenimleri tercih ettiklerini öğrenmenin kolay bir yolunu bilerseniz, aynı zamanda büyük oranda, nasıl düşündüğünü, nasıl iletişim kurmayı tercih ettiğini ve onun için neyin önemli veya ilginç olmadığını da bilirsiniz. Diğer insanlar hakkında böyle bir bilgiye sahip olmak, uyumlama becerileriniz bir yana, akıl okuma becerilerinizi ciddi oranda geliştirecektir. Şimdi, size bunu kolay bir dille anlatacağım.



EKŞİ BİR EGZERSİZ Mİ YOKSA UCUZ BİR HALÜSİNASYON MU

Elinizde soyulmuş bir limon olduğunu hayal edin. Avcunuzun içinde ağırlığını ve yumuşaklığını hissedin. Suyundan dolayı biraz yapış yapış. Güçlü kokusunu hissedebiliyorsunuz. Şimdi de yarısını güzelce ısırdığınızı düşünün. Ekşi tadın ağzınızın içini doldurup, boğazınızdan aşağı aktığını hayal edin.

Bunu gerçekten hayal ettiyseniz, fiziksel bir tepki vereceksiniz. Ağızınız buruşmuş ve tükürük salgılamanız artmış olacak. Oysaki tek yaptığınız hayal gücünüzü ve içsel bir duyuusal izlenim kullanmaktı. Beyniniz ise duyuusal izlenim dışsal olsaydı, yani gerçekten bir limonu ısırmış olsaydınız vereceği sinyalleri bedeninize (bu durumda ağızınıza) göndererek tepki verdi.

Burada ortaya ilginç bir soru çıkıyor: Beynimiz hayali durumları, hayattaki gerçek tecrübelerden ayırmakta bu kadar zorlanıyorsa, neyin gerçek neyin halüsinasyon olduğunu nasıl anlayacağız? Bir de arada gerçekten bir fark var mı? Bu düşünmeye değer.

ETRAFA BAKMAK

Göz hareketleri ve duyuşal izlenimler

Uzun zamandır nörobilimde düşündüğümüz zaman beynin farklı bölgelerini aktive ettiğimiz bilinmektedir. Aktive edilen bölgeye göre, gözlerimiz belirli şekillerde hareket eder. Bu bağlantıya YGH veya yanal göz hareketi denmektedir. Yetmişli yılların sonunda, psikoloji öğrencisi Richard Bandler ve dilbilimci John Grinder, EAC – Göze Erişim İpuçları, adını verdikleri bir teori oluşturdular. Düşünce süreçlerimizde duyuşal izlenimlerimizin ne kadar önemli olduğunu anlamışlardı ve göz hareketlerini takip ederek hangi duyuşal izlenimlerini harekete geçirdiğinizin anlaşılabilmesini iddia ediyorlardı. EAC modeli şöyle görünüyordu:

EAC modeli şöyle bir şey:



İNŞA EDEN İMGE



HATIRLAYAN İMGE



İNŞA EDEN SES



HATIRLAYAN SES



**HİSSETME VE
DOKUNMA
(KİNESTETİK)**



**KENDİ KENDİNE
KONUŞMA, NÖTR**

Bu model, pek çok insan için geçerli ama görüntüleri yansıtabilen insanlar gibi istisnalar da var. Bu sistemi uygulamayan insanlar her zaman kendi modellerini kullanacaktır, bazı kontrol edici soruların yardımıyla da bunu ortaya çıkarmak daha kolaydır. Bundan daha sonra fazlasıyla bahsedeceğim. Burada dikkat edin, “model” kelimesini kullanıyorum. Çünkü genelde bir sadeleştirme ve genelleme. Eğer, birkaç kontrol etme amaçlı soru sorduktan sonra, karşınızdakinin modeli uygulamadığını fark ederseniz, bunu kullanmayın. Erickson’un sözünü hatırlayın: İşe yaramazsa, başka bir şey yapın. Buna rağmen, EAC modeli çoğu zaman gerçekten faydalı (ve burada doğru bir şey olup olmadığı sorusu bambaşka bir konu ve şu anda kesinlikle bizi ilgilendirmiyor, yeter ki model işe yarasın.) Gerçekten de gözlerin ruhun aynası olduğuna dair o söz doğruymuş gibi görünüyor. Ya da en azından zihnin aynaları diyebiliriz.

O zaman model ne diyor: Hayallerle düşünen insanlar, bir şey hatırladıklarında yukarı ve sol yanlarına bakar ve zihinlerinde yeni hayaller oluşturdıklarında yukarı ve sağ yanlarına bakarlar. Yeni, inşa edilmiş, hayale dayalı bir düşünce örneği, Mona Lisa resminin beş yaşında biri tarafından yapıldığını hayal etmek olabilir. İşitsel düşüncelere ait bakış, doğrudan yana olur; hatıralar için sola (size söylenen bir şeyi düşünmek gibi), yeni düşünceler için sağa (size söylenmesini istediğiniz bir şeyi düşünmek gibi). Fiziksel duyular ve duygular aşağı doğru ve sağ yanda bulunmaktadır. Ne yazık ki bu çeşit tecrübelerin inşa edilmesi ile hatıralar arasında bir farklılık yoktur. İçsel mantıkçılar (tarafsız veya dijital olanlar), mantıksal sorunları çözmek için kendi kendilerine konuştuklarında, aşağı ve sola bakarlar.

Arkadaşınıza tatilinin nasıl geçtiğini sorduğunuzda, önce yukarı ve sola hemen sonra da aşağı ve sağa bakarsa, önce *nasıl görüldüğünü* hatırlamaya çalıştığını daha sonra da hafızasıyla *nasıl hissettirdiğini* doğruladığını anlayabilirsiniz.

Amerikalı beden dili uzmanı Kevin Hogan yakın zamanda, EAC modeline ilişkin şüphelerini dile getirdi; her ne kadar bulunduğundan bu yana otuz yıl geçmiş olsa da. Bir çalışmasında, gözlerimizi kullanmamızın modelle hiçbir alakası olmadığı sonucuna vardı. Kişisel olarak konuşmak gerekirse, benim için daha tatmin edici olan bir şey varsa o da modeli kendi kullanımlarımdan çıkardığım tecrübeye göre yargılayabilecek olmamdır. Hogan haklı olabilir. Ama çok da önemi yok. En başta söylediğim gibi, gerçekte neyin doğru olduğu konusunda şu veya bu şekilde çok da endişelenmemize gerek yok. Bizi tek ilgilendiren neyin işe yarayacağı.



DA VINCI TESTİ (ALİŞTIRMA)

EAC modelini test edip, işe yarayıp yaramadığına bakın. Hemen şu anda yapabilirsiniz. Gözlerinizi bir noktada yukarı ve sola odaklayın ve ünlü Mona Lisa resmini gözlerinizin önüne getirmeye çalışın. Özel bir ilgi göstermemiş olsanız bile pek çok kez gördünüz. Elinizden geldiğince fazla detay eklemeye çalışın. Yüzü, kıyafeti, renkler, fondaki detaylar vesaire. Bunun için kendinize yirmi ila otuz saniye verin. Bitti mi? Güzel. Aklınızdan resmi silin. Şimdi, gözlerinizi bir noktada sola ve sağa odaklayıp, aynı şeyi yapın. Mona Lisa'yı hayal etmeye çalışın.

Az önce yapmış olduğunuzdan ve tekrar gözlerinizin önüne getirmekte zorluk yaşamamanız gerekirken bu kez çok daha zor oldu. Değil mi? Çünkü beyninizin görsel kısmı aynı oranda aktive edilmedi. Daha basitçe dile getirmek gerekirse, aşağı ve sağa baktığımızda görüntüleri tutmuyoruz. Görüntüleri yukarıda ve solda tutuyoruz.

Kontrol soruları

EAC modelinin gerçekten birine uygulanıp uygulanmadığını görmek için, belirli duyuşsal izlenimler hakkında düşünmelerini sağlayacak sorular sorup, cevap verirlerken gözlerine bakabilirsiniz. İşte size birkaç kontrol sorusu:

Görsel hafıza

Salonundaki halı nasıl görünüyor?

Araban ne renk?

En yakın arkadaşının görüntüsünü tarif et.

Görsel inşa

Kısa/uzun saçlı olsan nasıl görünürdü?

Evini şerit şerit boyadığını hayal et.

İşitsel hafıza

En sevdiğin şarkı nasıl başlıyor?

Saatinin alarımının çaldığını hayal et.

Gitmeden önce tam olarak ne dedi hatırlıyor musun?

İşitsel inşa

Barack Obama helyum çekse nasıl olurdu, düşünebiliyor musun?

Laurel ve Hardy'nin sesi sence nasıldı?

Bruce Springsteen'in sesi su altında nasıl çıkardı?

Kinestetik hafıza

Geçen yaz nasıldı hatırlıyor musun?

Eski bir çift çorap nasıl kokar?

Bir limon yediğini hayal et...

Kendi kendine konuşma (içsel diyalog)

Kendine soru sorar mısın, arada kendi kendine konuşur musun?

Tamamen yalnız olduğunda ve her şey ters gittiğinde ne dersin?

KONUŞMA VE ANLAMA

Duyularımız dilimizi nasıl etkiler

Karşımızdakinin hangi duyuşsal izlenimleri tercih ettiğini bulmanın bir yolu da onları konuşurken dinlemektir. Konuşmalar, tahminler, hareketleri tanımlayan kelimeler ve bir şeyleri betimlemeye çalışırken kullandığımız metaforlar, görüntüler ve taklitlerle doludur. Tercih ettiğimiz duyuşsal izlenim çeşidi, konuşmamızda kullandığımız kelimeler ve cümlelerin çeşidini belirler.

Görsel kelimeler

Görsel bir insan, görsel kavramlarda bir şeyler ifade eden kelimeleri kullanır. Mesela şöyle kelimeler seçer:

Bak, odaklan, resim, portre, içi, parlak, gözünde canlandır, perspektif, görmek, önceden görmek, netleştirmek, canlandırmak, açığa çıkarmak, illüzyon, göstermek, vizyon, ışıık.

Şöyle ifadeler kullanır:

*Buna daha yakından bakmalıyım.
Ne demek istediğini görebiliyorum.
Seni görmek istiyorum.
Bana ne demek istediğini göster.
On yıl sonra, buna bakıp güleceksin.
Gelecek parlak görünüyor.
Renkli bir kişi.
Şüphenin gölgesi bile yok.
Fikirlerini renklendirdi.
Apaçık bir gökyüzünde şimşekler çakmış gibi.*

İşitsel kelimeler

İşitsel bir insan kulağına doğru gelen farklı kelimeler kullanacaktır:

*Söylemek, vurgulamak, ritim, gürültülü, ton, monoton, sa-
ğır, çınlamak, sormak, demek, tartışmak, yorumlamak, duyulabilir, dinlemek, sessiz, çığlık atmak, desonant, ses, harmoni.*

Şöyle şeyler söyler:

*Diyeceklerime kulak ver
Düşüncelerini dile getiriyor
Ne kadar kakafonik bir görüntü
Aynı frekanstayız
Doğa ile uyum içerisinde yaşamak
Kulağa mantıklı geliyor
Kelimesi kelimesine
Hiç böyle bir şey duymamıştım*

*Ben hepimizin adına konuşurum
Doğru söylemek gerekirse*

Kinestetik kelimeler

Kinestetik bir kişi (genellikle dokunma veya duygu odaklı kişilerdir ancak burada ilk duyusu tat alma veya koklama olanlar da dahildir) şöyle kelimeler kullandığında kendini rahat hisseder:

Dokunmak, ele almak, bastırmak, sıkı, sıcak, soğuk, temas etmek, tansiyon, stres, ekşi, tutmak, avuçlamak, elle tutulur, ağır, hafif, sert, düz, pürüzlü, sulu.

Şöyle ifadeleri de vurgulayacaktır:

*Şunun bir tadına bak
İğrenç kokuyor
Yeni bir şeye mi başlıyoruz
Somunda dibe battı
Kaya ile sert bir yer arasında
Tüm bedenimde hissedebiliyorum
Yüzeye ancak ulaştık
Tam olarak çaktığım söylenemez
Kırılgan bir yapısı var
Üzerinde çalışmak için sağlam bir temel
Tatlı biri*

Nötr kelimeler

Son olarak, nötr kişiler duyulara bağlı olmayan kelimelerle içsel diyalogu tercih eder;

Karar vermek, belirlemek, düşünmek, hatırlamak, bilmek, fark etmek, anlamak, tahmin etmek, uyarmak, işlemek, motive etmek, öğrenmek, değiştirmek, farkındalık, beceri, istatistik, mantık olarak.

Özetlemek gerekirse aşağı yukarı akademik bir yazı gibi konuşurlar.

Ancak yanlış anlaşılma çabaları içerisindeki nötr kişiler kendilerini yoruma açık bırakırlar. Dinleyen kişiler de yorumlarını farklı bir duyuşal izlenim açısından yaptıklarından, bazen orijinal mesajı bir şekilde değiştirerek yorumlamakta serbesttirler. Duyuşal izlenimlere bağlı kelimeleri kullanmaktan sakınarak, “nötrler” kendi konuşmalarını, duyuşal kelimeler olmadan soyut hale soktuklarından anlaması zor hale getirmek eğilimindedir. Ne de olsa duyuşal kelimeleri, görmek, hissetmek veya duymak gibi doğrudan ilişkisi olan bir şeylerle kıyaslayarak anlaşılmayı kolaylaştırmak için kullanıyoruz.

Siz de şüphelenmeye başlamışsınızdır ki ilk duyumuz sadece dil uygulamalarınızı değil, ilgimizi çeken ve bizim için önemli olan şeyleri de belirler. Bir görsel, bir işitsel ve bir kinestetik kişi birlikte konsere gitse ve nasıl olduğu sorusu sorulsa, konuşma şu şekilde devam edebilir:

Kimin hangisi olduğunu tahmin edebilir misiniz?

“Şarkıların hepsini tekrar düzenlemişler, çok heyecan vericiydi. Muhteşem bir performanstı ama neden o kadar yüksek sesliydi anlamadım?”

“Çok bir şey göremedim ama güzel bir sahne şovuydu. Final son derece parıltılıydı.”

“Çok kalabalık ve sıcaktı ama yine de çok büyük etkisi olan bir deneyimdi.”

(Neden onlarla gidemediğini sorduğunda, nötr arkadaşları mırıldandı: “Ben de kendi kendime aynı soruyu sorup duruyorum.”)

Kim olduğumuza duyularımız karar verir

Kendi kendimize seçtiğimiz meslekler gibi temel şeyler bile öncelikli duyularımızdan etkilenir. Mimarlar, üç boyutlu karmaşık modelleri gözlerinde canlandırma konusunda iyi olmak zorundadır. Bunu yapabilmek için de gelişmiş bir görsel duyuya sahip olmalıdırlar. Radyoda çalışan hemen herkes işitseldir. İyi bir atletin, vücudunun doğru bir şekilde farkında olması için kinestetik olması gerekmektedir. Tarafsız veya içsel insanlardan iyi avukatlar çıkar. İnsanların mesleklerine dair yapılan çalışmalar bunun sadece ilginç bir teori olmakla kalmadığını, gerçekte örtüştüğünü kanıtlamıştır.

Tamamen farklı şeyler ve tecrübeler kinestetik veya işitsel bir insanın tam aksine görsel bir insanın hayatında önemli olabilir. Karşınızdaki insanın öncelikli duyusu hakkında sahip olduğunuz bilgi ona söyleyeceklerinizi uyarlamanızda kullanılabilir. Tercih ettiği duyusal izlenim türünü bulun ve kullandığı kelimeleri kullanın. Görsel bir insana avantajları *görüp görmediği* sorulmalı, işitsel insan faydalarını *duymalı* ve bir kinestetik neden *doğruymuş* gibi *hissettirdiğini* bilmelidir. Aynı şekilde metaforlar ve açıklamalar kullanın ve onun için önemli olduğunu bildiğiniz şeylerden bahsettiğinizden emin olun. Başka bir deyişle, onun da odaklandığı, dinlediği ve ağırlık verdiği şeylerden bahsedin. Görsel bir insanla, görüntüler vererek, parlak

bir geleceğin resimlerini çizerek konuşmak ister, vizyonunuzu odaklar ve perspektifinizi kaybetmek istemezsiniz. Görsel bir insana, gelecekte tuzağa düşmemek için sağlam bir temel oluşturması gerektiğini söylemenin anlamı yoktur. Bunlar kinestetik kelimelerdir ve ne demek istediğiniz anlaşılmayacaktır. Eminim aynı şeyleri söylemeye çalıştığınız ama bir türlü anlamadığınız birileri olmuştur. Genelde şöyle gelişir:

O: “Ne demek istediğimi görmüyor musun?”

Siz: “Evet, dediğini duyuyorum ama seni anlamıyorum.”

Sadece farklı dillerde konuşuyorsunuz. Ama şimdi, karşınızdakinin anlayacağı, düşündüğü ve dünya ile iletişim kurduğu şekilde üslubunuzu değiştirebilirsiniz.

O: “Ne demek istediğimi görmüyor musun?”

Siz: “Tamam, bu kez daha yakından bakacağım.”

UYUM SAĞLAMA VE KİŞİ GRUPLARI

Aynı anda birkaç kişi ile uyum geliştirme

Aynı anda birden fazla kişi ile iletişim kuruyorsanız, örneğin bir toplantıda, iletişim kurarken tüm farklı duyuşal izlenimleri kullanmalısınız. Bir sunum yaptığınızı varsayalım. Onlara konunuzdan bahsetmek dışında (işitsel insanlar için), bir tahta veya Power Point sunumu (görseller için) ve dağıtılmak üzere nüshalar (kinestetiklerin tutacakları bir şey olması için) kullanın. Bu sayede herkesin anlama potansiyelini arttırmayı sağlarsınız. Aynı zamanda, seçtiğiniz ifadelerin farklı duyuşal kelimeler arasında geçiş yapmasını sağlayın. En önemli nok-

talara bir göz atıp, önceden bir yazı hazırlayın. Eğer yaptığınız, kendinizi her zamanki gibi ifade etmekse, sizinle aynı öncelikli duyuya sahip olmayan geniş bir dinleyici kitlesi sizin iletinizi almakta daha da zorlanacaktır. Söylemek istediğiniz önemli bir şey varsa, her bir duyusal izlenim için bir defa olmak üzere, dört kez söyleyin:

“Umarım buna *odaklanmanızın, söyleyeceklerimi dinlemeniz* ve düşüncelerimin *ağırlığını hissedebilmeniz* ne kadar önemli olduğunu *görebiliyorsunuzdur*? Bunlar *mantıklı bir seçimin* temelini oluşturmaktadır?”

DOMİNANT DUYULAR

Karşınızdakinin dominant duyusu nasıl bulunur

Kimi zaman EAC model aracılığıyla veya kelimelerini dinleyerek karşınızdakinin öncelikli duyusunu belirlemek zor olabilir. Duyularının sıralaması daha sık olanlar, farklı kelime türlerini aşağı yukarı aynı oranda kullanır. Bir de her zaman deşifresi zor olan insanlar vardır.

Açık sorular sorun

Onların da yalnızca karşılırlarına geçip: “Sana bunu nasıl sunmamı istersin?” diye sorabilirsiniz. İnsanlar bazen bu soruya faydalı bir cevap verecek kadar kendi tercihlerinin farkında olur. Bazıları size ne söylemek istediğini soracaktır. Diğerleri ise yazmanızı ve bakabilecekleri diyagram ve resimler çizmenizi isteyecektir. Yine de bazıları onlar için en önemlisinin durum hakkında iyi bir hisse sahip olmak olduğunu söyleyecektir, bu şekilde size güvenebileceklerini bilirler.

Bunun dışında eski araba satıcısı taktiğini kullanarak, kontrol soruları sorup, cevaplarını dinleyebilirsiniz. “Bu size iyi görünüyor mu?” diye sorarak başlayın. Anlamalı bir cevap alamazsanız, “Bunun daha önce hangi açılarını tartıştınız?” veya “Bunun hakkında nasıl hissettiğini bilmek istiyorum,” sorularını deneyin. Hangi türde sorduğunuzda en çok işe yaradığına dikkat edin, sonra da o türde kelimeler ve ifadeler kullanmaya devam edin.

Fiziksel nitelikler

Belirli fiziksel nitelikler, tercih edilen duyuşal izlenimlerle bağlantılıdır. Ancak öncelikle sizi uyarayım, okumak üzere olduklarınız çok geniş genellemeler içeriyor. Bunlar, son derece dominant öncelikli duyulara sahip olan insanlarda en belirgin şeylerdir ama yine de birisini yakından gözlemleme zamanınız olmadan önce genel bir ilk izlenim edinmek adına bir şablon olarak işe yarar.

Ağırlıklı olarak *görsel* insanlar etrafındakilerinin – özellikle de kendilerinin – nasıl görüldüğüne dikkat ederler. Renkler, şekiller ve ışıkları gözlemlerler. Görsel yönü güçlü olan insanlar hızlı hareket ederler. Görüntüler kelimelerden daha hızlı olduğundan, görsel insanlar ayak uydurmak için hızlı konuşur ve genelde net, oldukça güçlü bir ses tonu kullanırlar. Konuşma hızının yüksek olması sonucunda göğsünün üzerinde, daha hızlı nefes almasına neden olacaktır, çünkü hiçbir zaman dinlenmek için zaman bulamazlar. Beden dili de kelimelerini takip eder, hızlı ve akışkan olur. Görsel hafıza biraz yukarı bakarak aktifleştikten, her ne kadar konuştukları insanla göz temasını kimi zaman korumaya çalışsalar da, görsel insanları sıklıkla o pozisyonda görürsünüz.



İletişimde yaptığımız en yaygın hatalardan biri anlamsız bir yorumu söylediklerimize direniş olarak algılamamızdır ki aslında bu genelde karşıımızdakiinin anlayabileceği şekilde fikrimizi iletememiş olmamızdan kaynaklanır.

Görsel yönü ağırlıklı olan çocuklara okulda genelde öğretmenler: “Cevap tavanda yazmıyor!” der. Bu da elbette karşıya bakmalarını gerektirdiğinden soruya cevap verememelerine neden olur.

Son derece *tonal* veya *işitsel* bir insanın konuşma ve düşünme temposu aynıdır. Yani bir görselden çok daha yavaş bir tempoya sahiptirler. Odaklanmış ama rahat bir şekilde hareket ederler ve hareketleri genellikle ortada olur. Düşünürken işitsel hatıraları kullandığından, sesler dikkatini kolayca dağıtır. Bir şeyleri anlamaya çalışan bir işitselle konuşmaya başlarsanız, düşünceleri karışacaktır. Örneğin ben de böyleyim. Kahveye kaç kaşık atacağımı düşünürken benimle konuşan kişi, kesin tüm kahveyi zehir etmeme neden olur. İşitsel insanlar, sanki bir şey duymaya çalışıyormuş gibi başlarını genelde yana eğerler. Diyaframdan nefes alıp verir ve ritmik, değişken bir sesle melodik bir şekilde konuşurlar.

Ağırlıklı olarak *kinestetik* olanlar, hem içeride hem dışarıda hissettiklerinin farkındadırlar. Kinestetik bir insanın dikkat edeceği şey gözlerinin içine doğru parlayan güneş, oturdukları koltuğun sertliği ve kazaklarının yumuşaklığı olur. Ya da biraz sıcak olduğunu ama genel olarak iyi hissettiğidir. Ağırlıklı olarak kinestetik olan insanların temposu yavaş olur. Bir şey söylemeden önce iyi hissettiğinden emin olmak ister. Yavaş, hafif ve derin veya ince, tiz ve yüksek sesle konuşur. Beden dilini çok belirsiz kullanır ve beden diline ait kullandığı herhangi bir şey yavaş ve karın bölgesinde olur. Kinestetikler aslında herkesin tasarlanmış olduğu gibi karnıyla nefes alıp verir. Karşınızdakini algılamak için göz temasından ziyade dokunmak önemlidir. Kinestetiğe bir örnek verecek olursak bu kesinlikle kalın kazağıyla, şişman bir adam olan Noel Baba olur.

Tarafsız veya mantıkçı insanların özelliklerine ilişkin bir denklik şimdiye kadar bulunmadı. Pek çok mantıkçı insan, kinestetiklere benzer ama hepsi değil. Bu bağlantıyı açıklayan bir teori var. Bedensel ve duygusal olan kinestetik duyularımız, geliştirdiğimiz ilk duyular olduğundan ve soyut düşünme (tarafsız duyu) çok daha sonra ortaya çıktığından, bazı tarafsızlar en başta kinestetik olmuş olabilirler. Hayatlarının ilk yıllarında yaşadıkları duygusal bir travma onları soyut ve katı bir mantıkçı düşünmeye yönelten bir duvarın arkasında duygularını gizlemeye yöneltmiş olabilir. Bildiğim kadarıyla, jüri hâlâ bu görüşten yana.

Tempoyu gözlemlemek

Bir önceki bölümde kısaca, insanların konuşma temposu ve beden diline dikkat ederek, bakışlarını takip etmeden veya belirli kelimeler aramadan da öncelikli duyularının ne olduğuna dair bilgi edinme şansımızdan bahsettik. Bunun tam tersi de mümkün. Öncelikli duyularının ne olduğunu biliyorsanız, nefes alıp verişlerinde, konuşma ve hareketlerinde nasıl bir tempoya sahip olacakları konusunda sağlam bir fikre sahip olursunuz. Görsel bir insan hızlı; kinestetik yavaş; ve işitsel bir insan ikisinin arasında bir tempoya sahiptir. Bunları bilmek aynı zamanda ne yapmanız gerektiğini bilmektir. Görsel bir insan, size bir şey açıklarken gözleri yukarıda bir noktada ve sağda kilitlenmişse, düşünme sürecini yansıtabilir ve aynı şekilde gözlerinizi hareket ettirebilirsiniz. Bu size, onun gördüğü görüntüyü görüyormuşsunuz hissi verecektir. Aynı şekilde, aynı sesleri duymaya çalışabilir veya karşınızdakinin duyduğu veya gördüğü şeyleri duymaya çalışabilirsiniz. Aslında

bu, bilinçli ilgi gösterdiğimiz bir şey değildir ama bilinçsizce kaydedilir ve ait olma ile uyumlama duygularını güçlendirir.

Karşınızdakinin hangi duyuşsal izlenimleri tercih ettiğini anlarsanız, size söylemeye çalıştığı şeyi de anlarsınız. Onun düşündüğü ve dünyayı algıladığı şekle göre kelime seçiminizi eşleştirirseniz, yanlış anlaşılma tehlikesi olmadan kendinizi ifade edebilirsiniz. Ama daha da önemlisi, kendinizi onun gibi ifade eder ve onun anlamlı bulduğu şeylerden bahsedersiniz. Bu da karşınızdakine aynı şekilde düşündüğünüzü gösterirken size de onun zihni sürecinin nasıl çalıştığını görmemiz için muhteşem ve samimi bir alan yaratacaktır.

Daha önce size uyum geliştirebilmek için beden dili, ses tonu, tempo ve enerji seviyeleri gibi dışsal tutumları takip etmenizi söylemiştim. Dominant duyular ve EAC modeli hakkındaki yeni bilgilerinizle, karşınızdakinin düşünme şekline bile ayak uydurabilirsiniz. Bunun mümkün olan en iyi akıl okuma olduğunu düşünebilirsiniz. Ama bundan ibaret değil. Gördüğünüz gibi, zihin süreçlerimizi etkileyen bir şey daha var: Duygularımız. O anda hissettiklerimizin, aklımızdan geçenler üzerinde etkisi var ve aynı zamanda diğer insanlarla yaşadıklarımız gibi tecrübelerimizi nasıl yorumladığımızı belirler. Neyse ki, beden dili ve öncelikli duyularımızda olduğu gibi, saklamak için ne kadar çok uğraşırlarsa uğraşsınlar, diğer insanların nasıl hissettiğini de gözlemleyebiliriz. Bir sonraki bölümde, nasıl yapılacağını, farklı duyuşsal ifadelerin ne anlama geldiğini ve bunu tespit ettiğinizde ne yapılacağını öğreteceğim.

MERAKLI BİR ŞEY

Bu bölümü bitirmeden önce, farklı duyuşal sistemler için farklı kelimelerin kullanılmasına ilişkin bir şey daha eklemek istiyorum. Bu bölümü kitaba sonradan eklemeye karar verdim çünkü şimdiye kadar dışarı çıkıp, bu fenomeni gözlemlemeye zamanınız olduğunu umuyorum. Olmadıysa da lütfen yapın. Yaptıysanız, iyi sonuçlar elde ettiğimize eminim.

Öyleyse, size kocaman bir yalan söylediğimi öğrenmek ilginizi çekecektir. Bunu yazarken, bir grup İngiliz psikolog, benim dediğim şekilde dil kullanarak dominant duyuşal sistemlerimizi ilettiğimiz konusunu ciddi bir şekilde sorguluyorlar. Bu araştırmanın sonuçlarını görmek oldukça ilginç olacak. Eğer gerçekten bir ilişki olmadığını bulurlarsa, o zaman otuz yıldan fazla süredir nasıl olup da olumlu sonuçlar alındığına dair bir açıklama gerekecek. Size önceden bir açıklama yapayım (diyelim ki hepimiz yanıliyorduk ve psikologlar haklı çıktı): Belki, böyle olgular ararken, karşınızdakilerin genel iletişimlerinde belli belirsiz nüanslara daha çok odaklanıyor ve daha algılayıcı hale geliyorsunuz ve bu da size, nasıl yaptıklarının bir önemi olmaksızın, gerçekte ne anlatmaya çalıştıklarını daha iyi algılama şansı verecek. Yani, araştırmacılar haklı çıksın çıkmasın, başkalarının size söylediklerine daha çok dikkat etmeyi bırakmayın. Şüphesiz bunu siz de fark etmişsinizdir.

Bölüm 5

Duyguların romantiklikten uzaklaştığı, bir kaplan tarafından saldırıya uğradığımız ve dikkatle kas hareketleri incelediğimiz...

DUYGULAR

Duygularımızı daima nasıl açığa vururuz

Duygularımız, kim olduğumuzun önemli bir parçası. Sıklıkla duygularımızın kararlarımızı ve hareketlerimizi kontrol etmesine izin veriyoruz. Yani her zaman her şeyi yapmak zorunda olduğumuz için yapmıyoruz; bazen de duygularımız tarafından yönlendiriliyoruz (ya da en azından hareketlerimizi bu şekilde açıklıyoruz). Kimi zaman, sahip olduğumuz duyguların farkında bile olmuyoruz. Yine de akıl okuyucularımız farkında olsalar ve gizlemek isteseler de insanoğlu duygularını her zaman açığa vurur. Başkalarının tecrübelerini ve izlenimlerini nasıl filtrelediği veya yorumladığı akıl okumanın büyük bir kısmını oluşturur. Dominant duyular ise bu sırları çözmenin anahtarlarından biridir. Karşınızdakinin hangi duygu hali içerisinde olduğunu görebilmek o yapbozun bir başka büyük kısmıdır.

TEKRAR, DUYGUyla!

Duygu tam olarak nedir?

Herkes duygunun ne olduğunu bilir, bir tanımlaması istenene kadar.

-Beverly Fehr ve James Russel

Söz konusu gerçek yüz ifadelerini incelemekten önce, *duygular* kavramını iyice anlamamızın daha iyi olacağını düşünüyorum. Duygu tam olarak nedir? Pek çok teori, duygularımız ve kaynakları hakkında önermelerde bulundu. Oluşturulan ise tüm insanların aynı temel duygulara sahip olduğu ve aynı şeylerden tetiklendikleri yönündeydi.

Hayatta kalma mekanizması olarak duygular

Duygunun en yaygın sebebi, kişisel güvenlik veya genel iyilik hali açısından tehdit altında olduğumuz inancı veya hissidir. Popüler bir teori bu açıdan kaynaklarının biyolojik hayatta kalma mekanizmaları olduğu ve oturup düşünme vakti olmadığında mantıklı çıkarımlar yapabilmek için kestirmeler olduklarını iddia ederek bu teoriyi çürütür. Bazı durumlarda, sadece hayatta kalabilmek için hemen, otomatik olarak tepki vermemiz gerekir. Taş devrinde yaşıyor olsaydınız ve size doğru koşan bir kaplanın yaşatacağı zorlukların mantıklı analizini yapıyor ve kaçmak için farklı ihtimalleri değerlendiriyor olsaydınız, muhtemelen kaplanın yemeği olarak hayata veda ederdim. Her zaman, farkında olmadan, belirli olaylar ve işaretler için etrafımızı kolaçan ederiz. Bir duyguyu tetikleyen belirli bir işaret algılandığında, o belirli işarete göre hareket ederiz. Belirli bir süreci başlatmak için mesaj otomatik sinir

sistemine gönderilir ve bu sırada aynı mesaj bize nelerin olmak üzere olduğunu anlatmak için bilinçli zihnimize iletilir. İlginizi çekiyorsa, daha detaylı olarak şu şekilde oluyor:

Duygusal bilginin beyinde gidebileceği iki yol vardır. İkisi de aynı noktadan başlar: Alıcılarımız bir sinyal alıp, bunu beyin talamus (sinir ucu) denilen bölümüne iletir. Buradan, sinyal duygusal tepkilerle ilgili olduğu düşünülen, beyin küçük, badem şekilli kısmı olan amigdalaya iletilir. Amigdala, beyin nabız, kan basıncı ve otonom sinir sistemindeki diğer tepkileri kontrol eden kısmına bağlıdır. Ancak amigdalaya varmanın farklı yolları bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi doğrudan amigdalaya giden ekspres hattır ve beyin neye tepki bile verdiğini bilemeden, otonom sinir sistemini tetikleyen ani bir tepkiye neden olur. Diğer yol, daha yoğun nüfusu olan yerlerden geçer ve biraz daha yavaştır. Önce beyin ilgi ve düşünme ile ilgili (beyin zarı) olan bölümüne gider ve oradan amigdalaya geçer. Daha uzun süre gerektirir ama bu sayede bizim sinyal hakkında fikir sahibi olmamızı sağlar.

Tamamen pratik olmak gerekirse, kükreyerek hızla üstümüze gelen büyük bir şey olduğunda, bu, *korku* duygusunu tetikleyen bir uyarıcıdır. Korku diğer pek çok şeyin yanında, nabızın hızlanması, kanın bacaklarımızdaki iri kaslara pompalanması ve ihtiyacımız olduğunda bizi koşturmayaya hazırlaması anlamına gelir. Beden beyinden önce tepki verdiğinden, daha “Lanet olsun! Kamyon yolun ters tarafından geliyor!” diye düşünmeye bile vakit bulamadan, kaçma manevrasını yapmış ve arabanızı yoldan çıkarmış olursunuz. Ya da bir gölgenin üzerinden atladığınızı düşünürken, kendinizi sebepsiz yere belinize kadar çamurun içine bulanmış bulabilirsiniz.

Bedeniniz, normal haline dönmek için de beyninizden daha çok zamana ihtiyaç duyar. Yani tehlike geçmiş olsa da kalbiniz

son sürat atmaya devam edecek ve ağzınız bir süre daha kuru kalacaktır, gerek olsun olmasın.

Başka bir deyişle, duygular, bizi tehditkar durumlardan kurtarmak için otomatik bir sistem olarak ortaya çıkmıştır. Beynin farklı bölümlerinde gerekli değişikliklere neden olur ve otonom sinir sistemlerimizi etkiler ve sonuçta da soluma, terleme ve kalp atışı gibi işlevleri düzenler. Ama duygular aynı zamanda yüz ifadelerimizi, sesimizi ve beden dilimizi de değiştirir.

Daima duygusal değilizdir. Duygular gelir gider ve kimi zaman da birbirlerinin yerine geçer. Bazı insanlar diğerlerinden daha duygusaldır ama onların bile belirli bir duygusu olmadan ağlama nöbetlerine yakalandıkları olur. Duygu ile ruh hali arasında fark vardır. Duygu daha kısa, daha yoğunken, ruh hali bir ömür boyu sürebilir ve duygularımızın “temeli” olarak karşımıza çıkar.

Eskiden duygular psikolojik olarak önemsiz görülürdü. Darwin, pek çok duygusal ifademizin, ağaçtan ağaca sallandığımız zamanlardan beri aynı şekilde kullanıldığından, artık hiçbir işlev görmediği sonucuna varmıştı. İnsanların daha ilkel varlıklar olduğu zamanlardan kalma olduğunu söyler. Pek çok kişi de zaman geçtikçe duyguların daha önemsiz hale geldiği ve sonunda da insanlar geliştikçe yok olacakları fikrine katıldı. Kulağa epey sıkıcı geliyor, değil mi? Neyse ki çağdaş bilimciler buna katılmıyor. Günümüzde, duygularımızın tüm insan hayatında merkezde olduğunu anlıyoruz. Bu yüzden duygularımız, diğer insanlar, olaylar ve dünya ile ilgili bizim için önemli olan şeyleri birbirine bağlıyor.

Bir duygumuz olduğunda, bir şey “hissettiğimizi” söyleriz. Aslında “hissettiklerimiz” içimizde oluşan bu tetiklenmiş, fiziksel tepkilerdir. Değişikliklerin bazıları zorlayıcı ve



Duygular, önce neler olup bittiğini düşünmeye gerek kalmadan otonom sinir sistemimizin devreye girmesi için otomatik mekanizmalar olarak ortaya çıkmıştır. Bu sayede, hayatta kalmamıza ve daha sonra yakını gören, ince derili ve yavaş iki ayaklılar olarak gelişimimize yardımcı olmuştur.

nahoştur, hele ki büyük bir bedensel emek isteyenler. Diğer değişiklikler ise daha hoştur. Bunlar olumlu duygular olarak gördüklerimizdir. Ama neşe veya öfke “hissettiğimizi” söylediğimizde aslında sözünü ettiğimiz içimizde oluşan otomatik biyolojik tepkilerden edindiğimiz sonuçtur. Kulağa tüm bunlar ruhsuz veya romantik değilmiş gibi gelebilir ve başka bir belirsiz kelimeyi tüm mistikliğinden uzaklaştırdıysam da özür dilerim. Önce “akıl okuma”, şimdi de “duygular” Ama bir düşünsenize aslında önemleri hiç ama hiç azalmadı. Duygular (ve elbette akıl okuma da!) hâlâ her zamanki gibi büyüleyici. Çünkü özel bir arkadaşınıza her baktığınızda bedeninizin neden kıpır kıpır olduğunu bilseniz bile, yani bu otomatik biyolojik bir tepkinin yan etkisi olsa da bu, bedeninizin her bir karesinde o muhteşem, sıcak iç gıcıklanmasını *hissettiğiniz* gerçeğini değiştirmiyor!

Diğer duygusal tetiklemeler

Muhakkak, ne zaman bir duygumuz olsa hayatımız için savaşıyor olmuyoruz. Duygularımız zamanla gelişmiş, çeşitlenmiş ve çok daha karmaşık bir hal almıştır. Tüm duygular evrensel değildir ve bazıları sadece aynı kültürden gelen insanlarla paylaşılabilir. Duygular sadece otomatik olan yollar dışında, farklı yollardan da tetiklenebilir. Bazen, bir duygunun tetiklenmesine yönelik dokuz farklı yoldan bahsedilir:

AAAH! İleride kaplan var!

En sık rastlanılan şey etrafımızda doğru sinyalin tespit edilmesiyle bir duygunun tetiklenmesidir. Tek sorun, duygunun uygun bir tepki olup olmadığını yansıtacak zamanımızın olmamasıdır. Yani en nihayetinde yanılmış da olabi-

liriz. Belki de kaplan değil, sadece bir kayadır. Biz de en iyi mızrağımızı ona fırlatmış oluruz.

Neden böyle yaptı merak ediyorum?

Neler olduğunu düşünerek duygularımızı tetikleyebiliriz. Algıladığımızda, duygusal veri tabanımıza eklenir ve otomatik süreç başlar. Hatalar daha az olacaktır ama daha çok zaman alır. (A-ha, işte bir kaplanmış! Tam da düşündüğüm gibi. Hmmm, şimdi de bacağı mı yiyor.)

İlk kez aşık olduğunuz zamanı hatırlıyor musunuz?

Güçlü duygular hissettiğimiz durumları hatırlayarak, kendimizi duygulandırabiliriz. Ya o zaman hissettiğimizi hissetmeye başlarız veya o zaman hissettiklerimize tepki olarak yeni bir şeyler hissetmeye başlarız. Önceden nasıl sinirli olduğumuzu düşünüp, hayal kırıklığı hissedebiliriz. Buna çapa denir ve bu konuya daha sonra döneceğiz.

Öyle olsa daha hoş olmaz mıydı...

Hayal gücümüz, içimizde duygular uyandırabilecek hayali sahneler veya düşünceler yaratmamıza olanak tanır. Örneğin sırlıslıkla aşık olduğunuzda nasıl olacağınızı hayal etmek yeterince kolaydır. Bir deneyin. Bilirsiniz ya hani orada öyle bir his olur... orada... (Herhangi bir şey hissettiniz mi?)

Ah, bu konuda konuşmak istemiyorum. Beni tekrar kızdıracak.

Bazen tekrar sinir küpüne dönmemiz için oturup, ne kadar sinirlendiğimizi anlatmamız yeter. Geçmişte yaşadığınız

duygusal tecrübelerden bahsetmek duyguları geri getirebilir, siz hiç istemeseniz de.

HAHAHAHA!!

Bir komedi programını depresyonda birisi ile izlemektense kahkahalar atan birisi ile izlemek her zaman daha eğlencelidir. Empati yoluyla, yani birisinin bir şey hissettiğini gördüğümüzde, yayılıp, bize de aynı şeyi hissettirdiği zaman duygular edinebiliriz. Onların duyguları bizdeki diğer duyguları harekete geçirir ve örneğin birisinin öfkesine korkuyla karşılık verebiliriz.

Hayır! Yaramaz! Ocağa dokunmak yok!

Hayatımızın ilk yıllarında anne babalarımızın veya diğer otoriter bireylerin bize korkmamızı veya sevmemizi söylediği şeyler büyüdüğümüzde de bizden aynı tepkiyi alır. Çocuklar ayrıca taklit yoluyla, farklı durumlarda yetişkinlerin nasıl tepki verdiklerini görerek de duyguları alır.

Hey, sen de herkes gibi sıraya gir!

Sosyal normlarımızı yok sayan insanlar güçlü duyguları tetikler. Elbette farklı kültürlerde normlar değişkenlik gösterir ve bunlardan birine uymazsanız, normun ne olduğuna ve yıkanın kim olduğuna bağlı olarak nefretten zevke herhangi bir duyguya maruz kalabilirsiniz.

Kaldır çeneni!

Duyguların net fiziksel ifadeleri olduğundan, içsel, zihinsel tecrübeyi bilinçli bir şekilde kaslarımızı (özellikle de yüzümüzü) kullanarak tetikleyebiliriz ve bu şekilde içimiz-

deki duyguyu da canlandırabiliriz. Bu kitabın en başında yapmayı denediniz, hatırlıyor musunuz, öfkelenmeye çalışmıştınız? Daha önce yaptığınız enerji alıştırması da bu şekilde çalışıyor; her ne kadar bu alıştırma için tüm bedeninizi kullanmanız gerekse de.

BANA SURAT ASMA!

Bilinçsizce yaptığımız yüz ifadeleri

Prestij filminde, Rebecca Hall'un oynadığı karakter, Christian Bale tarafından canlandırılan bir büyücüyle evliydi. Adam karısını sevdiğini söylediğinde kimi zaman doğruyu söylüyordu, kimi zaman da yalan. Filmin en önemli temalarından birisi de kadının sadece gözlerine bakarak, kocasının ne zaman doğru ne zaman yalan söylediğini anlamasıydı.

Karşımızdakinin gerçekte ne söylemek istediğinden emin olamadığımızda, gözlerinin içine bakarız. Bunu yapmayı, yürümeyi öğrenmeden öğreniriz. Gerçi baktığımız, gözlerden çok, inanabileceğimiz şeylerdir. Aslında, tüm yüzü yakından inceleriz. Yüzümüzde, kendi hakkımızda ayrıntılı bilgi ifade etmek için kullandığımız, bilinçli olarak kontrol edemediğimiz kırktan fazla kas vardır. Yani, her ne kadar öyle yapmaya çalışsak da daima kendi hakkımızda bir şeyleri teşhir ederiz. Doğrusunu isterseniz bunları okumakta neden daha iyi olmadığımız oldukça ironik.

Pek çok küçük duygu

Karşımızdakinin mutlu veya gerçekten kızgın olduğunu anlamakta oldukça yetenekliyiz. Ama çoğu zaman, bazı şeyleri tamamen gözden geçiriyor ve karşımıza gelip kükreyene ka-

dar gerçekten kızgın olduğunu fark edemiyoruz. Ayrıca kimi zaman da yüz ifadelerini karıştırıyor ve sadece şaşırmış birini korkmuş veya yalnızca aklında bir sorunu çözmeye odaklanmış birini kızgın sanabiliyoruz. Birisinin yüzündeki değişim konuşulanın bilinçli bir gösterimi ise tek bir anlama gelmesi ve bilinçsizse bambaşka bir anlama gelmesi pek işe yaramaz. Size bir şey söylüyorum, siz de kaşlarınızı kaldırıyorsanız, bu, söylediğim şeyden şüphe duyduğunuz veya bunu sorguladığınız anlamına gelebilir. Ama aynı zamanda gerçek bir hayret ifadesi de olabilir. Çarpık bir gülümseme şaka yaptığınızı anladığımı da ifade edebilir, hor görmenin bilinçsiz bir ifadesi de. Birkaç şeyi yüzümüzde tek bir seferde ifade ettiğimizde işler iyice karışabilir.

Bazen, iki duyguyu aynı anda gösteririz. Şaşırdığımızda ve hemen ardından şaşkınlığın neden olduğunu öğrenip mutlu olduğumuzda, ardından neşe gelen bir hayret ifadesi takınırız. İkisinin arasında, hem ilk hem daha yeni duyguları sergilediğimiz bir aşama vardır. Aynı anda hem şaşkın hem mutlu görünürüz. Ya da gerçek, karmaşık bir duygu deneyimlediğimizde, örneğin lunaparkta trene bindiğimizdeki korku ve neşe ifadesi gibi. Bazen de gerçek duygularımızı gizleyip, farklı bir şey göstermeye çalışırız, mesela üzgün olduğumuz ama mutlu görünmeye çalıştığımız zamanlarda. Bu durumlarda, gizli duygu neredeyse aradan kayar, yani bilinçsiz olarak hem gizlediğimiz hem de varmış gibi davrandığımız her iki duyguyu da gösteririz. Kimi zaman da yüz ifadelerimizi sadece söylediğimiz şeye değil, diğer yüz ifadelerimize yorum olarak kullanırız! Buna örnek olarak, üzgün olduğumuz zamanlarda her şeyin düzeleceğine dair zorla takındığımız o gülümsemeyi verebiliriz. Belki de kafamızın karışması o kadar da tuhaf değil.

Duygular bizi insan yapar

Dediğim gibi insanların gözlerinin içine bakmak iyi bir fikir. Ne de olsa insanlığımızı sergileyen pek çok farklı yüz ifademiz mevcut. George Lucas'ın Yıldız Savaşları'ndaki Stormtrooperların yüzünü daha insanlık dışı göstermek için, gözlerini ve yüzlerini görünmez kılarak plastik kasklarla kapattığını söyleyen ilk kişi ben değilim. Bizim zamanımızda, popüler sinir toksini Botox sağ olsun, Lucas'ın Stormtrooperlarından daha modern bir hali var elimizde. Orta yaşlarını geçen, gün geçtikçe daha çok insanın zevkle kendilerine – veya daha kesin konuşmak gerekirse, yüzlerine – enjekte ettiği bir şey. Botox lokal felce neden olur (ne de olsa bir sinir toksini) ve kırışıklıkları düzleştirir. Ne yazık ki, aynı zamanda felç olduğunuzdan, yüz kaslarınızın bir kısmını kullanamayacağınız anlamına da gelir. Yani sadece bir Barbie bebeğin tenine sahip olmakla kalmaz, yüz ifadelerini silersiniz.

Bir keresinde Amerika'da mağaza müdürü olan bir adamla tanıştım. Pazarlıkta uzun zaman geçirdiğinden Botox'un kendisi için gerçek bir sorun haline geldiğinden dert yanıyordu. Sunduğu farklı tekliflerde müşterilerinin tepkilerini okuyamıyordu, çünkü farklı yüz ifadeleri kapasitelerinden yoksunlardı. Pek çoğuyla konuşmayı rahatsız edici bulduğunu söylemişti. Suni, insanlık dışıarmış gibi geliyorlardı, çünkü mutlu da olsalar, kızgın da olsalar yüz ifadeleri hep aynı kalıyordu. Kişisel olarak konuşmak gerekirse, ben muhtemelen bir süre sonra çıldırır ve altındaki kertenkele insanları ortaya çıkarmak için yüzlerini yırtmalarını beklerdim. “Bana sonuna kadar güveniyorlar, Diana. BWAHAHAHAHAH!!” Fare yemeye devam etti, seni pis kertenkele! Kilerde bir direniş başlamış durumda...

Bir ipucu: Yüzünüze Botox enjekte etmemeye çalışın.

Her neyse. Karşınızdakinin yüzündeki değişikliklere dikkat ederek, sadece şimdiki duyguları hakkında değil, hissetmek üzere olduğu duygular hakkında da fikir edinebiliriz. Hatta kaslar, beyinden daha hızlı hareket ettiğinden (çok yakında bunu daha detaylı olarak anlatacağım), daha karşınızdaki bile farkında olmadan, hissetmeye başlamak üzere olduğu duyguları görebilirsiniz. Yani daha o “hissetmeye” başlamadan önce. İçinde bulunduğunuz durumda pek faydalı olmayan bir duygu söz konusu olduğunda bu çok işe yarar. Örneğin öfke veya korku durumunda. Böyle bir duygunun ilk işaretlerini gördüğünüzde, hâlâ karşınızdaki insanın o duruma girmesini engelleme fırsatına sahipsinizdir. Duygu bir kez içe girme fırsatı bulduysa, buna karşı bir şey yapmak çok daha zor ve hatta çoğu zaman imkansız olacaktır.

Othello’nun hatası

Duygularla ilgili en büyük sorun, o duyguyu onaylamayacak bir yolda düşünmenin çok zor hale gelmesidir. Gerçekten çok iyi bir açıklama olarak “tutkuya kul köleyiz”. Hatıralarımız ve hayata ilişkin izlenimlerimiz, aniden çok seçici bir hal alır. Bir duygu içinizi doldurduğunda, aslında bildiğiniz ve duyguyla çelişecek olan şeyleri hatırlamanızı engelleyecektir. Hatırlamayı başardığınız şeyler de genelde bozulmuş olacak. Aynı şekilde, dünyayı o duyguyla filtrelenmiş şekilde algılayacaksınız. Olumsuz bir duyguysa, muhtemel olumlu ihtimalleri ve açıklıkları göremeyeceksiniz. Diğer yandan, duygularınızı onaylayan her şeyi algılamakta çok başarılı bir hal alacaksınız. Ayrıca aniden yıllar önce geride bıraktığınız ve o duyguyu güçlendirecek şeyleri hatırlayacaksınız: “Hem bu arada, se-

kiz yıl önce yaptığın o şeyi hatırlıyor musun?!” Tanıdık geldi mi? Güçlü bir duyguya sahip olduğumuzda, karşı koymaya çalışmayız. Tam aksine, onu güçlendirip, sürdürmek isteriz. Bazen işimize yarar ama çoğu zaman sorunlara neden olur. Duygu araştırmacısı Paul Ekman buna Othello’nun hatası der, William Sheakspeare’in (işte yine karşımızda!) *Othello’sunun kıskanç ana karakterine ithafen.*

Othello, aşkı Desdemona’nın ona ihanet etmesine ve Cassio adındaki (Cassio, Othello’nun en iyi arkadaşıydı ve her şey kötü kalpli Iago’nun – Othello’nun diğer en iyi arkadaşı – yalanıydı) başka bir adamla birlikte olmasına sinirlenmişti. Othello kıskanç bir öfkeyle kendini kaybetmiş ve Desdemona’yı öldürmekle tehdit etmişti. Des, Othello’ya gidip Cassio’ya sormasını, şüphelerinin yersiz çıkacağını söyler ama işe yaramayacaktır, çünkü Othello çoktan Cassio’yu öldürmüştür. Desdemona artık masumiyetini kanıtlamak için hiçbir yolunun kalmadığını anladığında, tam olarak hayatından korkar. Othello, son derece büyük bir algıda seçicilikle duygusal durumu içerisinde kısılıp kaldığından, tepkisini yanlış anlar. Masum bir insanın bile böyle bir durumda stres ve korku içerisinde tepki verebileceğini fark edemez. Othello, Des’in duygusal tepkilerini gerçekten gizleyecek bir şeyi olduğunun kanıtı olarak görür ve onu bir yastıkla boğarak öldürür.

Othello’nun gaddar veya romantik bir aptal olduğunu düşünmek kolay ama aslında sadece güçlü duygusal bir durumdayken hepimizin düştüğü duruma düşmüştür. İçiniz duyguyla dolduğunda kendinizi ve eylemlerinizi nesnel bir bakış açısından görmek son derece zordur. Çok fazla alıştırma gerekir. Bu sebeple, insanlar olumsuz bir duyguya yönlendiğinde bunu

anlamak sizin için değerli, böylece tam olarak yerleşmeden önce yavaşlatabilirsiniz.

Hatırlıyor musunuz, insanları daha iyi bir ruh haline getirebilmek için beden dilinizle onu nasıl yönlendireceğinizi söylemiştim? Duygusal durumlarını değiştirdiğinizde, onlara algıda seçicilikteki olumsuzluğu, olumlu hale getirmelerine de yardımcı oluyorsunuz. Olumsuz bakış açıları, daha olumlu bir açığa dönüşebilir ki bu da hem kendinize hem de durumunuza bakmak açısından çok daha faydalıdır.

Bilinçsiz bilgi

Karşınızdakinin yüz ifadelerini gözlemleyerek, daha o sinirlenmeden veya kızmadan, korkmadan veya şiddet eğilimli olmadan ne hissettiğini anlayabilirsiniz. Bu sayede, daha onlar hissetmeye başlamadan önce farkına varacaksınız. Bu, yüksek seviyede akıl okuma anlamına gelmektedir, dolayısıyla edindiğiniz bilgiyi nasıl kullanacağınıza dikkat edin. Bunlar, karşınızdakinin sizinle bilinçli olarak paylaşmak istediğı şeyler değildir ve kişisel bir bilgidir. Birisinin duygusal hayatını görmeniz, en özel alanlarına otomatik bir davetiye oluşturmaz. Onlar hakkında fark ettikleriniz mahremiyetin ihlali olarak algılanabilir ve uyum sağlamak için gösterdiğiniz çaba yerle bir edebilir. Bu yüzden, çoğunlukla doğrudan yüzlerine vurmaktansa, iletişiminizdeki seçeneklerinize karar vermesine izin vermelisiniz.



Güçlü duygular dünyaya karşı algınızı değiştirebilir. Olumsuz duygular, olası olumlu deneyimleri engelleyip, unutulmuş, olumsuz düşünceleri tetikler. Güçlü bir duyguya kapılıp gidiyorsanız, daha sonra pişman olacağınız şeyler yapmayın. Duyguların, siz harekete geçmeden dinmesini bekleyin, ne kadar zor olursa olsun.

YEDİ SAMURAY

Yedi evrensel duygu ifadesi

Paul Ekman, çeşitli ruhsal durumun üzerimizdeki etkisini ve bedenlerimize ve yüzümüze nasıl yansıdığını incelemiş, meşhur bir Amerikalı psikolog ve araştırmacıdır. Duygularımızı nasıl ifade ettiğimizi incelemek üzere dünyayı dolaştığında, Papua Yeni Gine’de de Springfield, Idaho’da da yaşasak he-pimizin aynı şekilde gösterdiği yedi temel duygu bulmuş. Bu yedi temel duygu:

Şaşkınlık

Hüzün

Öfke

Korku

Neşe

Tiksinme

Rıza

Elbette, bu yedisinden oluşan gruptan daha fazlası var; örneğin, neşe tek bir kavramdan ziyade farklı olumlu duygulardan oluşan bir kavram olarak algılanır. Ama listede olmayan duygular farklı şekillerde ifade edilebilir veya içinde yaşadığımız kültür ve yere göre, farklı şeylerle tetiklenebilir. Ancak şu andaki hedeflerimiz için bu yedi duygu yeterli olacak.

Ekman, duyguların her birinin yüz kaslarımızı nasıl etkilediğinin sistematik bir analizini yapmıştır. Yani farklı duyguları deneyimlerken nasıl görüldüğümüzü incelemiştir. Ekman’ın modelini, ileride gelecek olan resimler için başlangıç noktası olarak kullandım ve net olabilmesi için de dolu dolu, güçlü

yüz ifadelerine yer verdim. Bu tür duygusal ifadeleri gerçek hayatta çok görmezsiniz. Sıklıkla, insanlar ifadenin bir kısmını gösterir ve bunu da aşağıdaki görüntülerden çok daha belirsiz bir halde yapar. Ama ne aramanız gerektiğini öğrendiğinizde, belli belirsiz ifade edilmiş duygular bile kolaylıkla tespit edilecek.

Yüzdeki belli belirsiz değişiklikler, insanların daha kendileri bile farkında olmadan veya varmadan, hangi duyguya yöneldiğini açığa vurabilir. Ama elbette ne hissettiğinin son derece farkında olup, ya farklı bir duygu taklidi yaparak, ya da tamamen duygusuz durarak, gizlemek için elinden geleni yapıyor da olabilir. Belirsiz, bilinçsiz ifadeler, karşınızdakinin gerçekte ne hissettiğine dair ipuçlarıdır. Gerçek duygularınızı göstermemeye çalıştığınızda, yüzünüzde neler olup bittiğini de anlatacağım.

Üç çeşit belirsiz ifade

Duygulara ilişkin belirsiz yüz ifadelerinin üç temel sınıflandırılması vardır. *Hafif ifadeler*, *kısmi ifadeler* ve *mikro ifadeler* olarak adlandırılırlar.

Hafif ifade, fazla yoğunluk olmadan tüm yüzü kullanır. Yüzün tüm farklı kısımları ifadenin bir parçasını oluşturur ama değişim çok bariz değildir. Hafif bir ifade, zayıf bir duyguyu işaret edebilir ki genelde veya sadece o an için zayıf olan bir duygu olabilir. Kısa zaman önce başlamış ve tam olarak gelişmemiş güçlü bir duygu olabilir veya önceden güçlü olan ve tekrar baş göstermeye başlamış bir duygu olabilir. Hafif bir ifade, güçlü bir duyguyu bilinçli olarak gizlemeye yönelik başarısız bir girişimin sonucu da olabilir. Yani AmericanIdol

programında ikincinin, birinciye kucaklayarak, hüsrânını gizlemeye çalışması gibi.

Kısmi bir ifade, tam bir yüz ifadesi için gereken, bir ya da iki kısmı kullanır. Bu kısmi ifadeler, güçlü veya hafif olabilir ama daha çok hafif olur. Kısmi ifade de iki şeyden birinin işareti olabilir. Ya gerçekten zayıf bir ifadedir, çünkü genelde zayıftır veya dinmek üzeredir ya da güçlü bir duyguyu gizlemeye çalışmanın başarısız girişimi olabilir.

Mikro ifadeler hızla belirirler ama insanların gerçekten ne hissettiğini ortaya seren tam yüz ifadeleridir. Bir saniyenin dörtte biri kadar kısa olabilir ve bilinçli olarak gözlemlemek epey zordur. Sıklıkla bir müdahaleye bağlı olarak çıkar. Korku hissetmeye veya sergilemeye başlarız, fark ederiz, sonra da farklı bir duygunun altında ifadelerimizi gizlemeye çalışırız. Ama kısa bir anlığına, tam bir korku ifadesi tüm yüzde görünür. Mikro ifadeler, çoğu zaman bir şeylerin ortasında belirir, örneğin bir konuşma ortasında ya da öne eğilirken vesaire. Hemen ardından da gizleme çabaları gelir. Pek çok insan mikro ifadeleri fark etmez, en azından bilinçli olarak ama göz sağlığı yerinde olan herhangi bir insan görebilir. Tek yapılması gereken biraz alıştırmadır. Mikro ifadeler her zaman bastırılmış bir duygunun işaretidir ama bunun gibi ifadeler, duyguyu bastırma eylemi bilinçli veya bilinçsiz olduğunda görünmez.

İfade sebebi göstermez

Son olarak, aklınızdan çıkarmayın ki bir duyguyu fark ettiğinizde, sebebi hakkında hiçbir fikre sahip olmazsınız. Othello bunu unutup, tüm ifadeyi kendi duygusal bakış açısından yorumlamıştı. Birisinin yüzünden kızgın olduğunu anlıyorsanız, bu ille de size kızdığını anlamına gelmez. Kendine kızmış

olabilir veya o anki duygusunu tetikleyen, daha önceki bir kızgınlığını hatırlamış olabilir yalnızca. Dolayısıyla, gördüğünüz duygusal ifadelerin kendi davranışınızı etkilemesine izin verecekseniz, önce duyguların sebebini bilmelisiniz. Gördüğünüzü saklayıp, bu bilginin size sunacağı fırsatlara dikkat etmek yapılacak en iyi şeydir. Belirli her bir duyguya nasıl yaklaşılabileceğine dair daha sonra ayrıntılı bilgi vereceğim fakat bu yöntemlerin pek çoğu doğrudan bir yüzleşme yerine karşınızdakine, kendi duygularını ifade etmesi için belli belirsiz bir kapı açmayı içerir ve fark ettiğiniz duygunun adı bile geçmez. “Daha bahsetmediğimiz hislerin olduğunu izlenimini edindim, sanki?” Ancak bazen hiç yorum yapmamalısınız.

NÖTR

Aşağıdaki fotoğrafım, kasım ayında sıradan bir günde sabahleyin çekildi. Yüzüm tamamen rahatladığında böyle görünüyorum. Tüm yüzler farklı görünür ve bazıları size aslında hissetmedikleri bir duyguyu taşıyormuş ifadesini verir. Gördüğünüz gibi, oldukça ince dudaklarım ve nispeten küçük bir ağzım var. Ağzımın kenarları da hafif aşağı çekik. Yani beni tanımayan insanlar, aslında sadece rahat olduğumda benim kızgın olduğumu düşünebilir çünkü ince dudaklar kızgınlığı açığa vuran işaretlerden biridir. Bu sebeple, tamamen bariz olmadığı sürece, az önce tanıştığınız birinin kesin bir duygusal durum içerisinde olduğunu asla düşünmemelisiniz. Sadece öyle görünüyor olabilir. O yüzden, duygularımı okumadan önce, rahat olduğumda nasıl göründüğümü bilmeniz gerekir yoksa ifadelerimi kıyaslamanız için elinizde bir şey olmaz.



Hepsi güçlü bir ifadeyi gizlemenin bilinçli bir girişimini gösteren üç farklı çeşit hafif yüz ifadesi kategorisi bulunur. İlk ikisi aynı zamanda açıkça gösterilen ama zayıf olan bir duyguya veya bir duygunun (daha sonra güçlenebilecek) kısa zaman önce tetiklendiğine işaret edebilir

Hafif ifadeler = Tüm ifade gösterilir, ama yoğun değildir.

Kısmi ifadeler = İfadenin bir kısmı gösterilir (örneğin kaşlarla)

Mikro ifadeler = Tüm ifade gösterilir, yoğundur ama son derece kısa bir süre kalır.



Nötr

“Ne, Westlife birleşmiş mi?”

Her duygu, duygunun mümkün olduğunca açık ifade edilebileceği tam bir yüz ifadesi fotoğrafı ile gösterilecek. Yeterince açık olmak için ifade güçlü olacak, her ne kadar bu ifadeler günlük hayatta nadiren bu kadar güçlü olsa da. Tam ifade daha sonra farklı bileşenlerine ayrılacak.

ŞAŞKINLIK

Şaşkınlık, en kısa süre içerisinde hissettiğimiz duygudur, o yüzden ondan başlayalım. Ne zaman şaşırırız? Beklenmedik bir şey olduğunda. Olmak üzere olduğunu sandığımız bir şey bambaşka bir şey çıktığında. Olacak şey hakkında hiçbir fikri-



Şaşkınlık: tam ifade

“Az önce penceremizin önünden düşen, dördüncü kattan Kirsten değil miydi?”

miz olmamalı yoksa şaşırmayız. Şaşkınlık, biz neler olduğunu anlayana kadar, sadece birkaç saniye sürer. Sonra da bizi şaşırtan şeye tepki olan, başka bir duyguya dönüşür. Bu noktada, “Ne hoş sürpriz!” diyebiliriz. Ama aslında, tek başına sürprizin öyle ya da böyle bir değeri yok. Hissettiğimiz neşe, neler olduğunu anladığımızda oluşur, evimize beklenmedik bir misafirin gelmesi gibi.

Şaşkınlık, hazırlıksız anımızda bizi yakaladığından, ne kadar istesek de asla gizleyemeyiz. Şaşırmak, şaşkınlığımızın sebebini daha önce biliyorsak, genelde sorun değildir.

Şaşkınlık, örneğin beklenmedik, yüksek sesler duyduğumuzda yaptığımız gibi hayret edip, ürkmemizden ibaret de



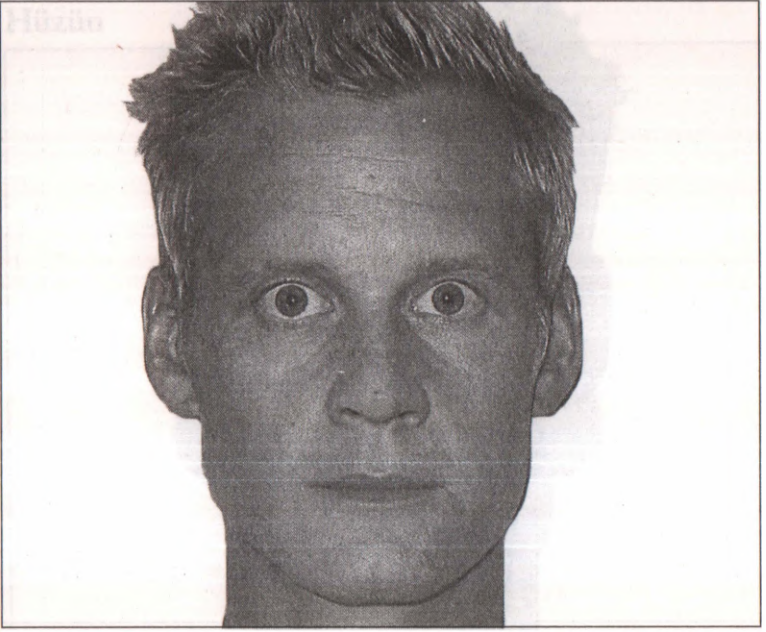
Şaşkınlık: kaşlar ve alın

ğildir. Bu aslında yalnızca şaşkınlığın tam tersi gibi görünen basit bir fiziksel reflekstir. Yüzümüzü buruşturup, kendimizi korumak için kapanırız. Şaşırdığımızda, yüzümüz mümkün olduğunca çok açılır. Şaşkınlık, yüzdeki üç alanı farklı şekillerde etkiler.

Kaşlar kaldırılarak, yay gibi olmuştur. Kaşların altında daha fazla ten görünür ve çok da genç olmayan herkesin alnında yatay çizgiler belirir. Rahat olduklarında bile bu çizgilere sahip olan insanlar, daha derin ve belirgin çizgilere sahiptirler. Eğer birisi benim resimde yaptığım gibi kaşlarını kaldırır ve ağız ile dudaklarında denk bir hareket olmazsa, artık şaşkınlığa işaret değildir. Eğer kaşlar bir yerde birkaç dakika boyunca durursa, bu duyduğunuz şeyden şüphe ettiğiniz, onu

sorguladığınız veya karşısında afallamış olduğunuz anlamına gelir. Az önce duyduklarınıza inanmadığınız zamanlarda olduğu gibi ciddi bir ifade olabilir de, olmayabilir de. Resimde gördüğünüz gibi, tüm yüzüm böyle bir sorgulayıcı ifade içerisinde, tek fark ise kaşlar. Aslında fotoğraf, nötr bir ifade ile tam bir sürpriz fotoğrafının akıllıca yapılmış montajı. Kaşlar ve alın, şaşırmış bir yüz ifadesinden alındı, kalanı ise daha önce gördüğünüz nötr yüz ifadesinden. İlerideki birkaç sayfadaki tüm resimler aynı şekilde yapıldı; nötr görüntü temel olarak kullanıldı ve yüzün belirli kısımları sonradan eklendi. Görebileceğiniz gibi, yüzün ufak bir kısmı değiştiğinde, pek çok yüz ifadesi tamamen değişti (ve tamamen farklı duyguları ifade ediyor).

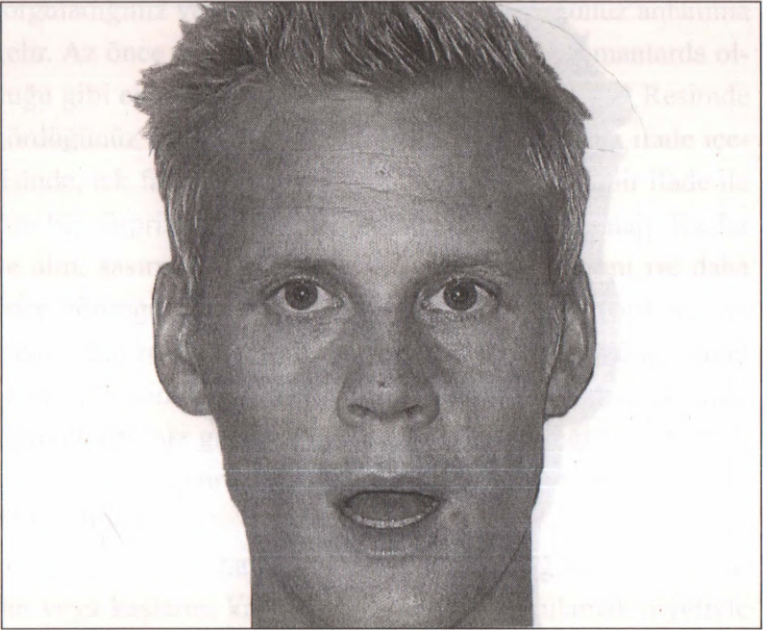
Aynı zamanda halihazırda cevabını bildiği bir soruyu soran veya kaşlarını kaldırarak sorusunu vurgulamak niyetiyle retorik bir soru soran birine de benziyor. Diğer yandan, cevabı bilmiyorsa, konsantrasyonu gösteren indirilmiş kaşlar (çoğu zaman öfkeyle karıştırılır) ortaya çıkacaktır. Kendiniz bir deneyin – önce kaşlarınızı indirip, daha sonra bir kez de kaldırıp “Bunu nasıl çözeceğiz?” sorusunu sorun. Sorma tonunun işbirliği içerisinde sorun çözmekten (inik kaşlar) daha agresif bir çözüme (kalkık kaşlar) nasıl değiştiğini siz de fark edeceksiniz.



Şaşkınlık: gözler

Fotoğrafta gördüğünüz gibi, gözler sonuna kadar açık. Göz kapakları kaldırılmış, ama alt kapaklar rahat. Gözlerin beyazı, irisin (gözbebeğini çevreleyen renkli bölge) üstü pek çok insanda görünür halde olacaktır. Kimi zamanlar, irisin altındaki beyazlığı da görürsünüz ama bu, gözlerin ne kadar derinde olduğunu veya gözlerin altındaki derinin, ağzın açık olduğu durumlarda gergin olması durumuna bağlıdır (aşağıya bakın).

Gözlerin kocaman açılması genellikle ya kaldırılmış kaşlar veya açık bir ağızla olur ama kimi zaman tek başına da olabilir. Bu durumlarda çok kısa bir ifadenin parçasını oluştururlar, gittikçe artan bir ilgi gibi, bize “Vay Canına!” dedirten bir şey.

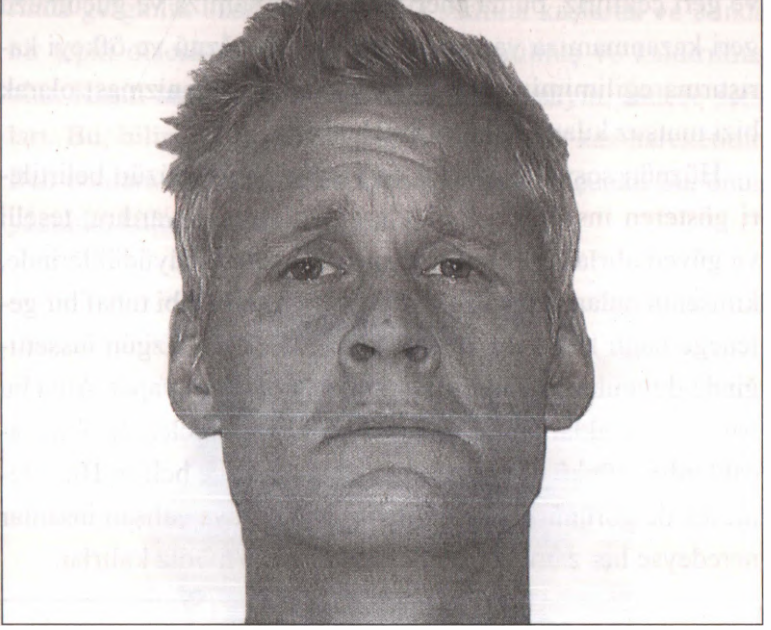


Şaşkınlık: ağız

Şaşırdığımızda, tam olarak çenemiz düşer ve ağızımız açılır. Bunun derecesi, duygunun gücüne bağlıdır. Şaşkınlık değişen yoğunluklarda yaşanır ve birisinin ne kadar şaşırdığı genellikle en belirgin olarak ağız ile ifade edilir. Gözler ve kaşlar aşağı yukarı aynı görünür fakat birinin ağzı ne kadar kocaman açılmışsa, şaşkınlığın derecesi de o kadar büyüktür. Tek görebildiğiniz açık bir ağızsa, bu “nutkun tutulması” dedikleri şey olduğunu gösterir. Mantıklı bir duygunun bilinçsiz bir ifadesi de olabilir, duyguyu göstermeye yönelik bilinçli bir işaret de.

Gerçek duygularımızı gizlemek istediğimizde, sıklıkla şaşkınlığın ardına saklanırız. Ama asıl şaşkınlık o kadar kısa bir an sürer ki aslında herhangi bir şeyi gizlemek için kullanamazsınız. Yalancı bir şaşkınlığı ele veren şey genelde çok uzun sürmesi olur. Şaşkınlık en hızlı ifadedir ve farklı bir duyguya dönmeden önce birkaç saniye görünmelidir.

Hüzün



Hüzün: tam ifade

“evi ara, ET.”

Hüzün veya keder en uzun süren duygulardandır. “Keder” kelimesi ile genelde cenazelerde ortaya çıkabilen uç bir ifadeyi kastetmiyorum. Tüm duyguların uç bir ifade türü vardır (örneğin korkunun uç bir şekilde ifade edilme şekli fobidir). Burada kastettiğim duygu durumlarının daha sık rastlanan ifadeleridir.

Bizi mutsuz kılabilen pek çok şey vardır ama bu genelde bir şeyi kaybettiğimizde olur. İşte bir şeyde başarısız olduğumuzda, bir arkadaş veya partner tarafından reddedildiğimizde, bir kazada bir uzvumuzu kaybettiğimizde, birileri öldüğünde tabii ki veya belki de çok hoşumuza giden bir şeyi kaybettiğimizde özgüvenimizi kaybedebiliriz. Kendimizi kötü, depresif, üzgün, hayal kırıklığına uğramış, çaresiz, zavallı veya

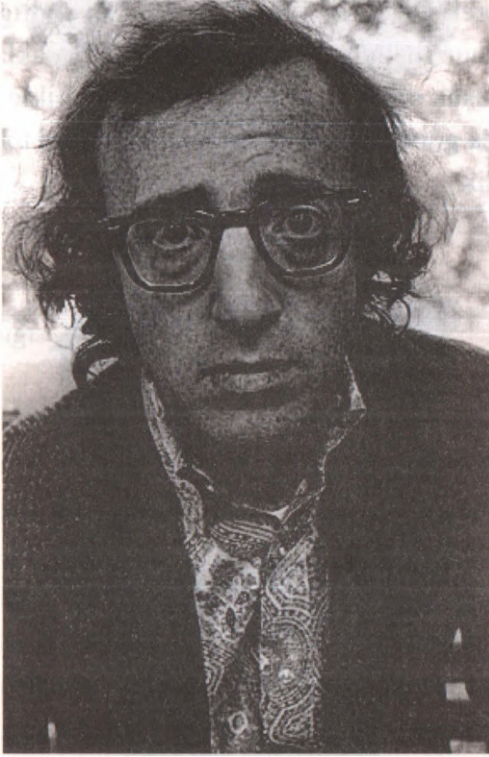
son derece mutsuz hissettiğimizi söyleriz. Pasif bir hal alırız ve geri çekiliriz, bu da enerjimizi saklamamıza ve gücümüzü geri kazanmamıza yardımcı olur. Ancak hüznü ve öfkeyi karıştırma eğilimimiz vardır; bir savunma mekanizması olarak bizi mutsuz kılanlara karşı öfkeleniriz.

Hüznün sosyal bir işlevi de vardır, çünkü hüznün belirtileri gösteren insanlar, genellikle başkalarından yardım, teselli ve güven alırlar. Her nedense, pek çok erkek büyüdülerinde, kimsenin onları mutsuz görmemesi gerektiği gibi tuhaf bir geleneğe bağlı kalır. Bu yüzden de pek çok kişi üzgün hissettiğinde duygularını gizlemek için elinden geleni yapar. Ama bu başarılı olacakları anlamına gelmez – muhtemelen de olmayacaklardır, çünkü duygusal ifadeler istemsizce belirir. Biz istemesek de görünürler. Duygularını bastırmaya çalışan insanlar neredeyse her zaman görünür bir sızıntıya maruz kalırlar.



Hüzün: kaşlar, alın ve üst göz kapakları

En uç şeklinde, hüznün veya kederin tek işareti yüz kaslarında gerginlik eksikliğidir. Ama sıklıkla kaşlarda ve alında bir tepki olacaktır. Kaşların iç kısmı çatılmış ve kaldırılmış olur. Kaşın tamamının kalkmadığını unutmayın, sadece sonları. Bu, bilinçli bir şekilde yapılması en zor kas hareketidir. Ben bunlara “Woody Allen kaşları” diyorum çünkü bu, onun yüzünün kalıcı bir özelliği gibi...



Her zaman yukarıyı gösteren WoodyAllen

Kaşların bu hareketi aynı zamanda, kaşların arasında dikey çizgilerin oluşacağı veya derinleşeceği ve üst göz kapaklarının iç kısmının yukarı kalkıp, üçgen bir görüntü oluştu-

racığı anlamına gelir. Bazı insanlar kaşlarını gizlice kaldırır. Özellikle söz konusu kişi, ifadeyi gizlemek istiyorsa, o kadar az bir farklılık olur ki neredeyse görünmezdir. Ancak göz kapaklarının üçgen oluşu her zaman görünür. O yüzden emin olmadığınızda bile buna bakabilirsiniz. Tam aksi de işe yarar: Aslında nötr modda olmak istiyor gibi görünen birisinin göz kapaklarının üçgen olduğunu görürseniz, üzölmeye başladığı veya halihazırda üzgün olduğu ama yüz ifadesini kontrol ederek gizlemek için elinden geleni yaptığını görebilirsiniz. Bunun dışında, üzgün birinin göz kapakları normalden daha düşük duracaktır. Bu hareket genellikle yüzün geri kalanında da görünür ama resimde olduğu gibi tek başına da gösterilebilir.



Hüzün: düşük göz kapakları

Hüzün son derece derinse, alt göz kapakları da etkilenip, gerekecektir.



Hüzün: ağız

Üzgün bir ağız genellikle iğrenme ifadesiyle karıştırılır. Üzgün bir ağzın köşeleri aşağıya doğru çekilir ve üst dudak özellikle şişirilmiş gibi dışarı doğru olur. Çene derisinde kırışıklıklar çıkabilir. Tek farkı, bir şeyden hoşlanmadığımızda veya iğrendiğimizde, üst dudağımız kalkar. Dudağın köşeleri aşağı doğru çekilse de iğrenme ifademizde alt dudağımızı şişirmeyiz. Burada olduğu gibi üzgün bir ağız söz konusu olduğunda, aslında o insanın gerçekten ne hissettiğini bilmemiz imkansızdır. Bu da yüz ifadesinin tek bir unsurunun altta yatan duygunun ne olduğunu söylemeye yetmediği nadir durumlardandır.



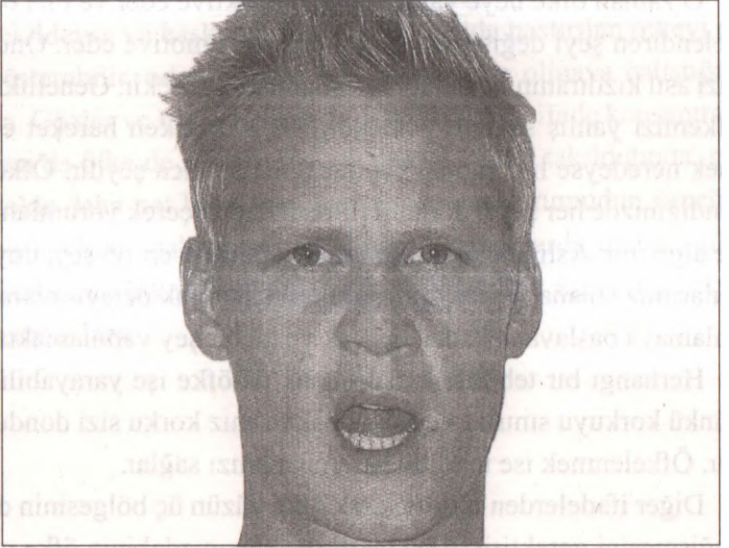
Hüzün: bakış

Bu resimde yeni bir özellik var. Düşük gözler, genelde üzgün insanlarda görülür. Elbette, ille de üzgün olmadan gün içerisinde birkaç kez aşağı doğru bakarız ama resimdeki gibi üzgün kaşlarla bunu yaparsak, işaret çok açıktır. Kimi zamanlar da yanakların yükselmesi söz konusu olabilir ki bu da gözlerin normalden daha kısık görünmesine neden olur.

Üzgün olmayıp da üzgünmüş gibi görünmeye çalışanlar, bunu yüzün alt kısımlarında, özellikle ağız kısımlarında gösterir ve aşağı doğru bakarlar. Gözlerde, kaşlarda ve alında hüzne dair bir işaret olmaması, bunun sahte bir duygu olduğunu gösteren iyi bir ifadedir. (Tabii karşınızdaki insan hüznünü göstermek için yüzün bu kısımlarını kullanmayan nadir insanlardan biri değilse.) Gerçek bir ifade olduğundan emin olmak için, üst göz kapaklarında üçgen şekli arayın.

Karşınızdaki üzgünse ve bunu gizlemeye çalışıyorsa, genelde dudağının onu ele vermemesine yoğunlaşır. “Üçgen göz” ve genelde kaşlar da fark etmeniz için var olacaktır.

ÖFKE



Öfke: Tam ifade, iki versiyon
“Reklam arası mı? YİNE Mİ?”

Öfkelenmemizin en yaygın sebebi bir şeyin veya birisinin yapmak istediğimiz şeyi yapmamıza engel olmasıdır. Birisi yolumuzu tıkadığında. Bu engel kişisel olarak bize yapılıyorsa daha da sinirleniriz. Ancak işler gerektiği gibi yürümediğinde, yani yine önümüze engeller çıktığında da kızarız.

Kimi zaman da kendimize öfkeleniriz. Tetikleyici bir başka sebep de şiddet veya şiddete yönelik tehditler olabilir. Bu bizi hem öfkelenendir hem de korkutur. Elbette insanlar onayladığımız veya canımızı sıkan şekilde davrandığında da öfkeleniriz. Çok uzun süre saf bir öfke hissetmeyiz – genelde korku veya nefret gibi başka duygularla karıştırılmaya meyillidir. Öfke en tehlikeli duygudur, çünkü kızdığımız insana fiziksel veya duygusal zarar vermeye çalışabiliriz. Diğerlerine zarar verme dürtüsü çok genç yaşlarda ortaya çıkar ve hepimizin büyüdüğü kontrol etmeyi öğrenmemiz gereken bir şeydir.

O zaman öfke neye yarar? Öfke bizi aktive eder ve bizi öfkelenendiren şeyi değiştirme konusunda bizi motive eder. Önce bizi asıl kızdıranın ne olduğunu anlamamız gerekir. Genellikle öfkemizi yanlış şeylere yönlendiririz. Kızginken hareket etmek neredeyse her zaman yapılacak en aptalca şeydir. Öfkelendiğinizde her şey o öfkenin filtresinden geçerek yorumlanır ve algılanır. Aslında bu durumlarda yapılacak en iyi şey, duygularımız solana ve etrafımızdakileri daha ufak detaylı olarak anlamaya başlayana kadar susmak ve hiçbir şey yapmamaktır.

Herhangi bir tehditle karşılaşsak da öfke işe yarayabilir, çünkü korkuyu sınırlar ve aslına bakarsanız korku sizi dondurur. Öfkelenmek ise tehditle başa çıkmanızı sağlar.

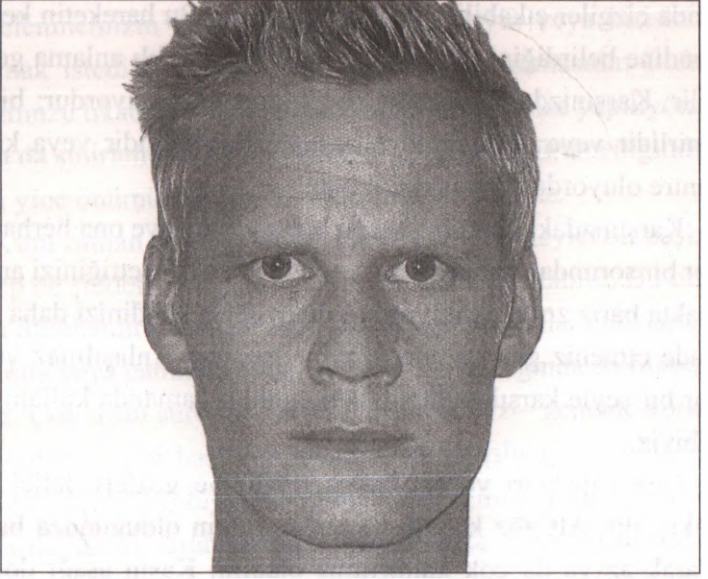
Diğer ifadelerden farklı olarak öfke yüzün üç bölgesinin değişmesini gerektirir. Aksi takdirde, karşınızdakinin öfke mi başka bir duygu mu hissettiğini söyleyemeyiz.

Öfkelendiğimizde kaşlarımızı çatar ve indiririz. Kaşların ara-

sında çizgiler çıkabilir ama alın kırıışmaz. Bu hareketin kendi kendine belirdiğini görürseniz, bu, birkaç farklı anlama gelebilir: Karşınızdaki öfkeli ve gizlemeye çalışıyordur; biraz sinirlidir veya sinirlenmeye başlıyordur; ciddidir veya konsantre oluyordur; kafası karışktır.

Karşınızdaki ile konuşurken bunu yaparsa ve ona herhangi zor bir sorundan bahsetmemişseniz, neden bahsettiğini anlamakta bariz zorluk çekiyordur, dolayısıyla kendinizi daha net ifade etmeniz gerektiğine dair bir işarettir. Anlaşılmaz veya zor bir şeyle karşılaştığımız herhangi bir zamanda kullanıyor gibiyiz.

Göz kapakları yukarı doğru gerilir ve gözleri delici bir bakış alır. Alt göz kapağı ne kadar kızgın olduğunuza bağlı olarak az ya da çok kaldırılmış olabilir. Kaşın aşağı doğru baskısı dolayısıyla, üst göz kapağı da daha düşük görünür, bu da gözleri daha kısık hale getirir. Karşınızdakinin gözleri bu şekildeyse ve başka bir şey yoksa, içeride bastırılan öfkeyi de gösterebilir, odaklanmaya veya konsantre olmaya çalıştığını da. Gözler ve kaşların ikisi de durumu varsa, ifade konsantrasyon da öfke de olabilir. Ancak gözler yukarı takıldığında, genelde daha net bir görsel konsantrasyon durumudur, örneğin bir şeylere odaklanmak istediğimiz zamanlarda olduğu gibi. Gerçekten öfke olduğundan emin olmak için ağzı da görebilmemiz lazım:



Öfke: kaşlar



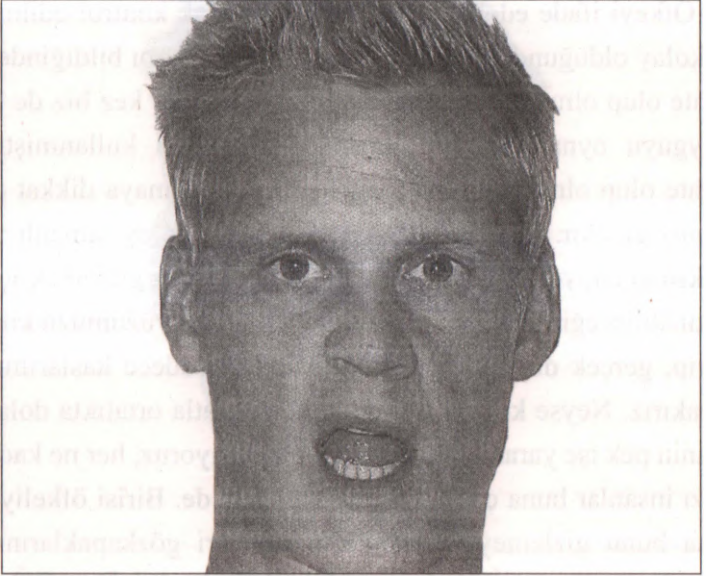
Öfke: gözler ve gözkapakları

İki farklı öfkeli ağız türü vardır. Dudakların sıkı sıkıya kapalı olduğu durum fiziksel saldırılarda (kavgada) veya gerçekten bir karşılık vermek isteyip de içinde tuttuğunuz zamanlarda kullanılır. Bir de açık ağız vardır, bu da ne kadar öfkeli olduğunuzu insanlara göstermek istediğiniz zamanlarda (genellikle oldukça yüksek sesle) kullanılır.

Sadece ağız gösterildiğinde, ne anlama geldiğini bilmek zordur. Kapalı bir ağız hafif bir öfkeyi veya kontrollü öfkeyi gösterebilir aynı zamanda tıpkı kaşlar gibi konsantrasyon veya çabayı gösterebilir. Ancak bu kez zihinsel bir çabadan bahsetmiyoruz. Ağır bir şeyi kaldırdığınızda olduğu gibi, fiziksel bir çabadan bahsediyoruz.

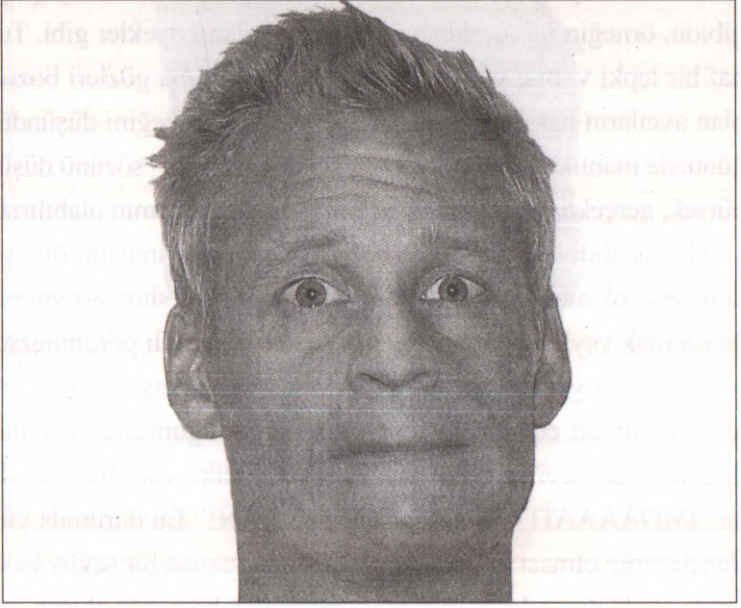
Ancak kapalı, sıkı ağız insanların sinirlenmeye başladığının ilk işaretleridir. Tüm çene bölgesinin gerildiğini görebiliriz. Genelde sinirlenmeye başladığımızı bile anlamadan yaparız bunu.

Öfkeyi ifade eden kasların bilinçli olarak kontrol edilmesi kolay olduğundan ve herkes nasıl yapılacağını bildiğinden, sahte olup olmadığını anlamak çok zordur. Bir kez biz de bu duyguyu oynamak istediğimizde kaşlarımızı kullanmıştık. Sahte olup olmadığını anlamak için zamanlamaya dikkat etmeniz gerekir. İfade, sözler veya hareketlerle eş zamanlı mı yoksa gecikiyor mu? Öfke, başka bir duyguyu gizlemek için takınabileceğimiz en iyi maskedir çünkü tüm yüzümüzü kilitleyip, gerçek duygu durumumuza ilişkin sadece kaşlarımızı bırakırız. Neyse ki tüm gün öfkeli bir suratla ortalıkta dolaşmanın pek işe yaramadığı bir kültürde yaşıyoruz, her ne kadar bazı insanlar buna çabalıyor gibi görünse de. Birisi öfkeliyse ama bunu gizlemeye çalışıyorsa, öfkeleri gözkapaklarının, bakışlarının gerginliğinden veya çatılmış kaşlarından anlaşılacaktır.



Öfke: iki farklı öfkeli ağız

KORKU



Korku: tam ifade

“Ne? Bu nasıl olur?”

Korku, hakkında en çok bilgiye sahip olduğumuz duygudur; tamamen hayvanları deneylerde korkutmak kolay olduğundan. Korku, fiziksel veya duygusal zarar tehlikesi ile tetiklenir. Korkuyu tetikleyen şeylere örnekler, bize doğru hızla yaklaşan şeyler olabilir veya gerçekten ve metaforik olarak dengemizi kaybedip, düştüğümüz zamanlar. Dişçiye gitmeniz gerektiğini bilmek gibi acı tehditler de korkuyu tetikleyebilir. Hepimiz olmasa da pek çoğumuz yılanlar veya sürüngenlerden kolaylıkla korkarız veya yüksekte dengemizi kaybetmekten.

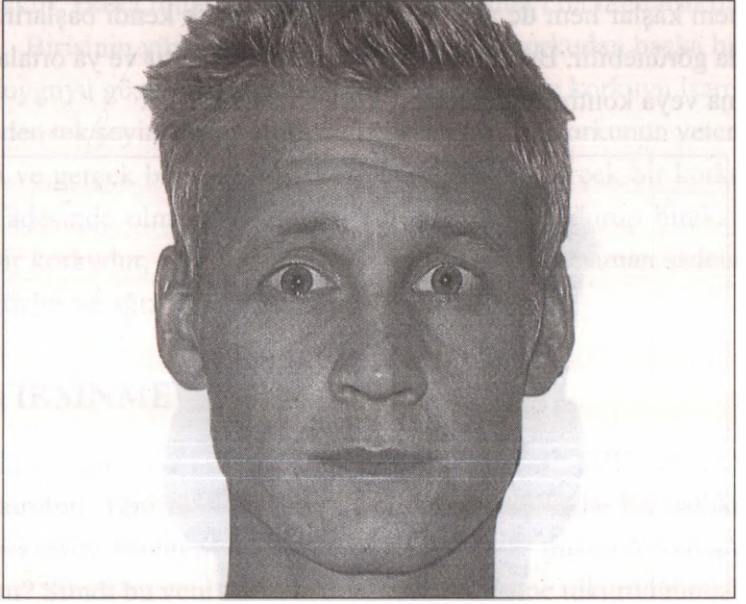
Biyolojik olarak, korku bizi saklanmaya veya kaçmaya hazırlar. Kan, bacaklarımızın daha güçlü olan kaslarına doğru akmaya

başlar ve ihtiyacımız olduğunda bizi kaçırmaya hazırlar. Kaçmazsak, saklanmaya çalışırız. Ancak saklanmak, hayvanların yaptığı gibidir, örneğin far tutulduğunda donup kalan köpekler gibi. Tuhaf bir tepki verme yöntemi gibi görünebilir ama gözleri bozuk olan avcılar hareket etmezseniz sizi seçemeyeceğini düşündüğünüzde mantıklı geliyor. “Korkudan donakalmış” sözünü düşünersek, gerçekten saklanmakla ilgili olduğundan emin olabiliriz.

Ne kaçabiliyor ne de saklanabiliyorsak, korkumuzun öfkeye dönmesi çok muhtemeldir. Yani başka bir deyişle sinir sistemimize kaçmak veya saklanmayı emreden işaret faydalı görünmezse, bizi harekete geçiren işarete geçeriz. Durumla başa çıkabilmek için bizi tehdit eden şeye sinirleniriz. Korktuğumuzda yüz ifadelerimiz iki şeyi işaret eder: “Yakında tehlike var, dikkatli ol” ve “İMDAAAAT! ÇIKAR BENİ BURDAN!” Bu durumda yüz ifadelerimiz olması iyi bir şey çünkü çoğu zaman bir şeyler hakkında güçlü duygularımız varsa konuşmakta başarısız oluruz.



Korku: kaşlar



Korku: gözler

Kaşlar kaldırılır ama korktuğumuz zaman düz durur. Şaşkınlıkta olduğu gibi, kaşlar kaldırılır ama yine çatılır ve iç köşeleri şaşkınlıkta olduğundan daha da yakınlaşır. Şaşkınlıkta olduğu kadar kaldırılmaz da.

Korku durumunda genellikle tüm alına yayılmasa da alında çizgiler de çıkar. Kaşlar diğerleri olmadan belirirse, daha çok endişe veya kontrollü korkuyu ifade eder. Şimdi, bu resimde, tüm yüzüm endişeli görünüyor ama kaşların altındaki her şey, nötr resimden montajlanmış.

Gözler açık ve gergindir. Şaşkınlıkta olduğu gibi, üst göz kapakları kaldırılır, dolayısıyla gözlerin beyazını görürüz ama alt göz kapaklarıysa açılmak yerine yukarı doğru gerilerek, irisin bir kısmını kapatır. Çoğu zaman, gergin gözler ve kaldırılmış kaşlar birlikte belirir (bu durumda olduğu gibi) veya

hem kaşlar hem de ağız birlikte belirir ancak kendi başlarına da görünebilir. Bu durumda çok kısacık olacaktır ve ya ortalama veya kontrollü gerçek bir korkuya işaret eder.



Korku: ağız

Ağız açık veya neredeyse kapalıdır. Şaşkınlıkta olan rahat ağızın aksine dudaklar gergindir, geri çekilebilir. Sadece ağızda farklılık varsa, endişe veya telaş anlamına gelir. Kapalı, korku dolu ağız tek başına ve anlık belirliyorsa, bir şeyden korktuğunuz ve gizlemeye çalıştığınızı gösterebilir veya korktuğunuz bir durumu hatırlıyor veya bir konuşma kapsamında bilinçli bir illüstrasyon olarak kullandığınızı. Yani “Var ya! Çok korkunçtu,” dediğiniz zamanlardaki gibi.

Birisi korkmuş gibi yapıyorsa, her zaman olduğu gibi kaşlarını ve alnını kullanmayı unutacak ve sadece ağızını kullana-

caktır. Hatta muhtemelen gözleri kullanmayı da unutacaktır.

Birisinin yüzünün geri kalanıyla, belki korkudan başka bir duyguyu göstermeye çalıştıklarından, yüzünde korkuyu işaret eden tek şeyin kaşlar olduğunu görürseniz, bu korkunun yeterli ve gerçek bir işaretidir. Alnın ve kaşların gerçek bir korku ifadesinde olmadığı tek durum gerçekten dondurup bırakan bir korkudur, şok durumlarında olduğu gibi. O zaman sadece gözler ve ağız kullanılır.

TİKSİNME

Şu talimatları uygulayın: Bir kez yutkunun – ŞİMDİ – ağızınızı kurutun. Yeni tükürük ürettiğinizi hissedene kadar bir dakika bekleyin. Muhtemelen biraz sürecek. Hazır mısınız? Tamam mı? Şimdi bu yeni tükürüğü bir bardağın içine tükürdüğünüzü hayal edin.

Sonra da için.

İlhamını duygu araştırmacısı Paul Ekman'dan aldığım bu düşünce deneyini, ders verirken kullanıyorum. Önerim, 155. sayfadaki yüz ifadesiyle karşılanabilir. Tiksınme veya iğrenme, genellikle bir şeyle tetiklenir, örneğin hemen tükürmek istediğiniz bir şeyin tadı gibi. Sadece bazı şeyleri yediğinizi düşünmek bile tiksınmenize neden olabilir. Aynı şey kokular veya yapış yapış şeylerin verdiği his için de geçerlidir. Bazı hareketler, örneğin hayvanlara işkence etmek veya çocukların cinsel istismarı da tiksınmeye neden olabilir. Tiksıntinin en evrensel tetiklenmeleri bedensel atıklardır: idrar, bedensel sıvılar, kan ve kusmuk. Yukarıdaki tükürük testinde olduğu gibi, bedenden çıkana kadar duygu tetiklenmez. Tükürük ağızınızdayken sorun yoktu. Tükürüğünüzü yutmanızı birinci ve

ikinci defa istemem arasındaki tek fark, ikincisinde kısa bir süre için bedeninizden çıkmıştı. Ve işte! Şimdi tiksindiniz!

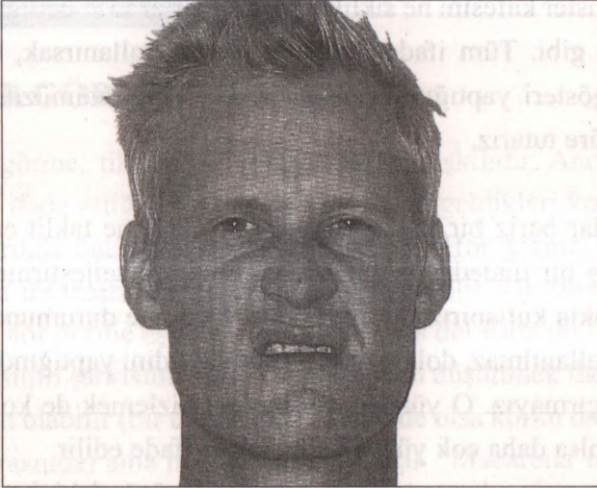
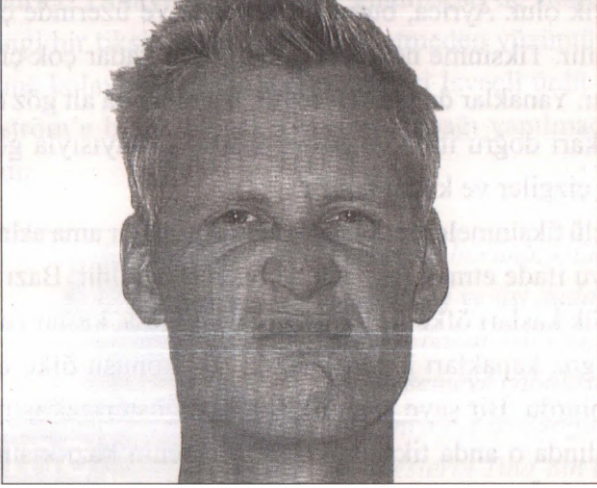
Dört veya beş yaşına gelinceye kadar tiksınme duygumuz olmaz ama o noktadan sonra da bizi tamamen etkisi altına alır. O yüzden tuhaf şeyler satan dükkanlar, *Salak ile Avanak* ve *Ah Mary Vah Mary* gibi filmleri sevdiğimizden, sahte kusmuk satar ve bu yüzden pek çok insan burunlarını sildikten sonra mendillerini inceler.

Biz yetişkinler, daha çok diğer insanlara karşı tiksinti hissederiz: Ahlaki hatalar yapanlar, siyasetçiler, zulmedenler vs. Ancak, ahlaki hata olarak görülen şeyler farklı kültürlerde değişkenlik gösterebilir.

Tiksinti son derece güçlü bir duygudur. Washington’da psikolog John M. Gottman, 650 evli çiftle videoya kaydedilen görüşmeler yapmak için on dört yıl harcamış. Meslektaşlarıyla “Aşk Laboratuvarında”, kaydedilmiş konuşmanın sadece üç dakikasının dinlenerek ilişkinin yürüyüp, yürümeyeceğine dair ipuçları bulunabileceğini fark etmişler. İpuçlarından en güçlüsü ise tiksınme. Tiksınmenin bilinçsiz, belli belirsiz işaretleri gösterilirse, özellikle kadınlar açısından, istatistiki olarak konuşmak gerekirse, çiftin dört sene daha evli kalma ihtimalinin düşük olduğu görülmüştür.

Neden tiksinti hissettiğimize gelince, bu, doğal olarak bizi tiksınme objesinden uzaklaştırmak içindir. Kandan veya bedensel atıklardan tiksınmemiz, enfeksiyonlardan sakınmak istememizdendir ama diğer yandan bu, empati ve sosyal potansiyelimizi sınırlar. Başkalarına karşı tiksinti hissederek, onları daha az insan gibi düşünürüz. Bu, politik ve dini propagandalarda muhteşem bir etki yapıyordu (hâlâ yapıyor), çünkü tiksindiğimiz insanlara karşı insanlık dışı davranmak daha

kolayımıza geliyor. Tıpkı *Yıldız Savaşlar* 'ındaki gibi. Elbette yüzlerini görmek zorunda kalmazsanız düzinelerce Yıldız savaşçısını öldürmek daha kolay olacaktır.



Tiksinme: tam ifade, iki versiyon

“Hayır, gerçekten, sorun değil. Herkes muhakkak ishal olur.”

Bu iki resimde, tiksınme burnun kırıştırılması ve kalkık üst dudakla gösteriliyor. Alt dudak da kaldırılıp, şişirilebilir, o zaman ağız kapalı olur veya indirilip, şişirilir ki o zaman da ağız açık olur. Ayrıca, burnun kenarında ve üzerinde çizgiler belirebilir. Tiksınme ne kadar güçlüyse, o kadar çok çizgi çıkacaktır. Yanaklar da yükselecektir, o zaman da alt göz kapakları yukarı doğru itilir ve gözler kısıılır. Dolayısıyla gözlerin altında çizgiler ve katlar belirir.

Güçlü tiksınmelerde, kaşlar bazen düşürölür ama aslında bu duyguyu ifade etmek için çok da önemli değildir. Bazı insanlar düşük kaşları öfke ile kırıştırır ama burada kaşlar çatılmaz ve üst göz kapakları kaldırılmaz ki söz konusu öfke olsaydı böyle olurdu. Bir şeye karşı tiksintimizi göstermek istiyorsak ama aslında o anda tiksınmıyorsak, ifadenin bazı kısımlarını kullanırız. Örneğın burnumuzu kırıştırıp, “Gerçekten berbat! Bu hamster kafesini ne sıklıkla temizliyorlar ki?” dediğımızde olduğı gibi. Tüm ifadeyi bilinçli olarak kullanırsak, bilinçli bir gösteri yaptığımızı netleştirmek için yüzümüzde daha uzun süre tutarız.

Bu kadar bariz bir ifade olduğundan tiksınme taklit edilmesi kolay bir ifadedir ve konuşmalarımızı görselleştirmek için de sıklıkla kullanırız. Alın ve kaşlar tiksınme durumunda çok fazla kullanılmaz, dolayısıyla birileri taklidini yaptığında gözden kaçırmayız. O yüzden, tiksınmeyi gizlemek de kolaydır. Ne de olsa daha çok yüzün alt kısmıyla ifade edilir.

Çok emin olamıyorsanız, burun köprüsündeki kırışmayı arayın. Yüzün daha üst kısımlarında olduğundan herhangi bir kontrol girişimi başarısız kalır. Ama daha genel olarak, bu duyguyu gizlemeye çalışmak aklımızdan geçmez. Hatta diğer

duygularda olduğu gibi her zaman bunun farkında olduğumuzu sanmıyorum. “Duygu” kelimesi geçtiğinde pek çok insanın aklına üzüntü, aşk, öfke gibi şeyler gelir. Nadiren tiksiniyorlar. Dolayısıyla ağızımız gülümsese de hissettiğimiz herhangi bir tiksiniş biz daha fark etmeden yüzümüzün geri kalanına kolaylıkla erişir. Keşke birileri İsveçli ünlü şef Tina Nordström’e bunu, yemek kitabının kapağı yapılmadan söyleseydi:



Şu kırışık buruna, kalkmış yanaklara ve üst dudakların şekline bakın. Ne kadar gülümsemeye çabalasa da işe yaramıyor. Kirli, soğuk patateslerin Tina’nın teknesini kurtarmadığı açıkça ortada.

HOR GÖRME

Hor görme, tiksintiyle çok yakından ilişkilidir. Ancak, hem nasıl ifade ettiğimiz hem de ne anlama geldikleri konusunda aralarında önemli epey farklılık vardır. Hor görme, yalnızca başka insanlara yaptıklarına karşı hissedilir. Tiksinişin aksine, hor görme eşyalar için olmaz. Los del Rios’un “Macarena” isimli şarkısının tekno versiyonunu düşünmek tiksinişten neden olabilir (bir düşününce, küçük de olsa korku da ihtimaller arasında) ama hor görmeyiz. Ancak “Macarena”nın tekno versiyonunu zil tonu olarak kullanmayı seçen insanlara karşı hor görme duygusu besleyebiliriz. İlla hor görmek istediğimiz insanlardan uzaklaşma ihtiyacı hissetmeyebiliriz ama onlara

karşı kendimizi üstün hissederiz. Çoğu zaman da bu ahlaki bir üstünlük hissidir.

Bir de ergenlerin yetişkinlere veya eğitimsizlerin üniversite mezunlarına karşı hissettiği gibi daha alt bir konumda olan insanların hissettiği klasik bir tür sosyokültürel hor görme vardır. Bu tür hor görme, sosyal merdivende sizden daha yukarıda olan insanlara karşı kendinizi üstün hissetmek için kullanılan bir yoldur. Kendi pozisyonları veya mevkileri konusunda kendini güvende hissetmeyen insanlar, hor görmeyi bir silah olarak kullanır. Kendi astlarına karşı aşağılama hissi ifade ederek pek çok insan güç ve mevkilerini korur. Çok etkili bir yöntemdir ancak kimse sizi sevmediğinde en yukarıda kendinizi epey yalnız hissedebilirsiniz.

Size daha önce Gottman'ın, evli çiftlerde bilinçsiz tikslenme işaretleri hakkında işaretlerine dair keşiflerinden bahsetmiştim. Daha sonra da işaretlerin kadınlardan gelmesi durumunda ilişkiyi daha çok etkilediğinden de. Gottman bir de hor görmeyi ölçmüş. İlişkideki dominant tarafın (bu, genellikle erkektir) hor görmeye dair belirsiz işaretler vermesi durumunda diğer taraf (genellikle kadın) üstünden greyder geçmiş gibi hisseder, sorunlarının çözölemeyeceğine ikna olur, ciddi ilişki veya evlilik sorunları olduğunu düşünür ve hatta daha sık hasta olur! Belirsiz ifadeler öfke veya iğrenmeye ilişkin olduğunda durum böyle değildi, daha çok hor görmeye dairdi. Bu yüzden de herhangi bir ilişkide bunun farkında olmak için her türlü sebebiniz var.

Ben de birkaç yıl önce çıkmaz yola girmiş bir ilişki yaşıyordum. Birkaç ay boyunca kız arkadaşımın hayat tarzı gittikçe sinirimi bozmaya başladı. Bir gün, bir anda onu düşündüğümde yüzümün belirli kaslarını hareket ettirdiğimi

fark ettim. Şoke olmuş bir şekilde, hor görmeye ilişkin yüz ifadesini takındığımı fark ettim. Bu da doğal olarak, ona karşı manevi tavırlarımı etkiledi. Farkında olduğumdan, bu kas tepkisinden kaçınmak daha kolaydı. Böylelikle, ona ve ilişkiye olan algılarım çok daha olumlu bir hal aldı. Ancak ilişki çoktan sarsıldığından artık çok geç kalmıştım. Elbette, bitmesinin başka sebepleri de vardı ama ilişkimizi bilinçsiz olarak hor görmem de işleri pek kolaylaştırmadı.



Hor görme: tam ifade

“Resim olmayan kitapları okumam derken ne demek istiyorsun?”

Hor görme ifadesi yüzde, sıkı ve köşesi yukarı kaldırılmış bir ağızla gösterilir. Sonuç olarak elde ettiğiniz şey çarpık bir gülümsemedir. Bir de yarı tiksiniş ağız ifadesi gibi, üst

dudağın bir kenarı da kaldırılabilir. Elvis'in şarkı söylemeye başlamadan önceki anını hayal edin. Bu üst dudağın seğirmesi gibi belli belirsiz de olabilir, dişlerin görüneceği kadar bariz de olabilir, tamamen hor görmenin gücüne bağlıdır. Genelde ardından burundan dışarı hızla hava verilmesi gelir, biraz ho-murdanma gibi. Gözler genelde aşağı doğru devrilir – gerçekten hor gördüğümüz insanı aşağılarız.

Bu ifade, tamamen görüntümüze bağlı olarak, doğal yüz ifademizin bir parçasıysa, çok ciddi sorunumuz var demektir. Eski İsveç Başbakanı Göran Persson'un kariyeri insanların ona "kibirli" veya "patronluk taslayan" veya hatta "görgüsüz" demesi ile lekelenmiştir. Hak edip etmediğini biliyormuş gibi yapamam. Ama bildiğim bir şey varsa, oldukça çarpık bir gülümsemesi vardı. Bir insan hakkında sahip olduğunuz tek bilgi anlık bir basın fotoğrafı ise, dürüstçe soruyorum bu adamdan ikinci el video kaydedici alır mıydınız?



Göran – aldatıcı bir müşteri veya sadece yüz kasları konusunda şanssız bir adam?

NEŞE

Az önce konuştuğumuz olumsuz duygular gibi, pek çok farklı olumlu duygumuz da var aslında ama ne yazık ki bunlar için güzel albenili isimlerden yoksunuz. Şimdilik “mutluluk” ve “neşe” ile idare etmek durumundayız.

Olumlu ifadeler, kokular veya güzelliğe ilişkin nesneler, bir şeyin sizi eğlendirmesi veya sade bir memnuniyet gibi duyusal izlenimlerden keyif almayı içerir. Bunların arasındaki fark daha az, bariz bir şekilde yüzde gösterilir ve daha güvenilir olarak ses ile belirtilir. Neşeye dair ifadelerin çoğunun belirli sesleri vardır –“sevinç çığlıkları” ile “rahat bir oh çekmek” arasında geniş bir yelpazededir. Neşenin diğer çeşitleri heyecan, rahatlamak ve şaşmaktır ki bunların hepsini algılayamaz bir şey karşısında etkilendiğimizde tecrübe ederiz. Kendinden geçme de başka bir neşe türüdür zor bir şeyle mücadeleden zaferle ayrılmanın verdiği bir içsel gurur ve neşe türüdür. Bir de anne babaların çocukları muhteşem bir şey başardığında hissettiği, gurur ve neşe karışımı, İbranice de *naches* denilen duygu vardır. Neşeyle ilgili bir başka duygu da sosyal olarak kabul edilmese de: *schadenfreude*’dir*

Dünyamızın işleyişi açısından bunlar önemli duygulardır, en nihayetinde bizim için iyi olan şeyleri bizleri motive eden şey bunları başarma mücadelemizdir. Arkadaşlar ediniriz ve yeni tecrübelerle meraklıyızdır. Olumlu duygular aynı zamanda bizi, cinsel ilişkiler ve çocuklarımızla ilgilenmek gibi, insanlığın hayatta kalması için önemli olan faaliyetleri yapmaya teşvik eder. Bunun yanı sıra, bilim de yavaş yavaş hayata

**schadenfreude*: başkalarının acılarından alınan zevk (Ç.N.)

iyimser bakan insanların daha uzun yaşadığı teorisini desteklemeye başlamıştır!



Neşe: tam ifade

“Ah, yani barışmıyorlar mıymış?”

Doğal ve sahte bir gülümseme arasında bariz farklar vardır. Gerçek bir gülümsemede iki önemli kas kullanılır: *zygomatic-major*, ağzın kenarlarını kaldırırken, *orbicularisoculi*, gözlerin etrafındaki bölgeyi gerginleştirir. Bu biraz gözümüzü kısma-mıza, gözlerin alt kapaklarının altındaki derinin kırışmasına, kaşların düşmesine ve yüzümüzün yanlarında kırışıklıkların belirmesine neden olur. Her ne kadar *zygomaticmajor* kasını bilinçli olarak kontrol edebilsek ve bir gülümsemeyeyle ağzımızın kenarlarını yükseltebilsek de gözün etrafındaki bölge için aynısı geçerli değildir. *Orbicularisoculi* iç ve dış kısım olarak

ikiye ayrılır. Dış kısım sadece insanların yüzde onu tarafından bilinçli olarak kontrol edilebilir. Hiçbir rol yapmadığından da bariz ve görünür bir fark yaratır. Bu kas çatılmadığında, “ağız gülüyor ama gözleri değil,” dediğimiz durum oluşur. *Orbicularisoculikasını* bilinçli olarak kontrol edebilmemiz demek, hem gülümsemenin tamamlanmamış olması ve dolayısıyla sahte görüldüğü, hem de göz bölgesinin diğer, bilinçsiz işaretleler için temizlendiği anlamına gelir. Gerçek bir gülümsemede kaşlar da biraz düşer ama gülümsemeyi taklit eden kimse bilinçli olarak kaşlarını düşürmez. Bilerek yapmayı deneyin, siz de göreceksiniz ki sırf hobi olsun diye küçük çocukları korkutan biri gibi görüneceksiniz.

Mutlu bir evlilik sürdüren çiftlerin buluştuklarında gülümstedikleri ve göz kaslarını kullandıkları ancak mutsuz evlilik sürdüren çiftlerin göz kaslarını kullanmadıklarını ileri süren sonuçlar vardır. Aynı zamanda, bu kasları kullanarak çok gülümseyen insanlarda daha düşük tansiyon ve çok daha fazla mutluluk hissi olduğuna dair raporlar da bulunmaktadır. Beyindeki bazı zevk merkezlerinin harekete geçmesi için *orbicularisoculikasının* tetiklenmesi gerekiyor olabilir, böylelikle sadece ağızla gülümseyen insanlar bu从小kımdan mahrum kalıyordur.

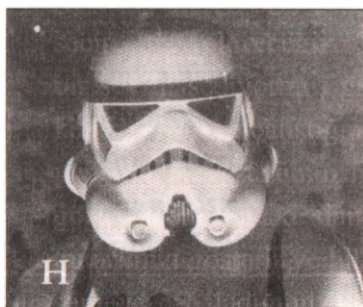
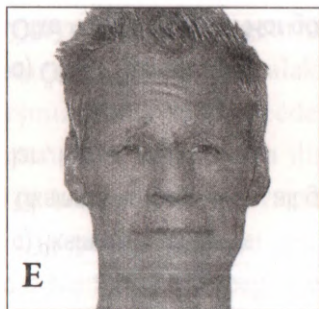
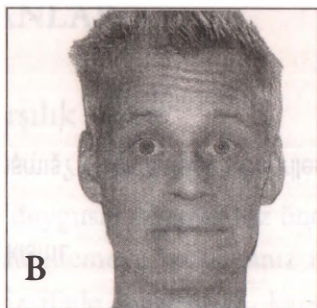
Sahte gülümsemeleri inanılmaz derecede çabuk tespit edebiliriz. Yüz ifadelerindeki hızlı değişiklikleri algılamak için insanları eğittiğimde, mikro ifadeleri gösterebilmek için bir dizi resim kullanıyorum. Bu resimlerden bir tanesi, testi yaptığım insanların kafasını her zaman karıştırıyor. Buradaki mikro ifade aslında mutlu bir insan olmalı. Ancak resimdeki kişi, ünlü bir aktör değil ve neşe gözlerinde görünmüyor, sadece ağız-

da beliriyor. Resim her ne kadar kısa bir an için gösteriliyor ve bilinçli olarak fark edebildiğiniz tek değişim kocaman gülümseyen bir ağız olsa da, pek çok kişi bir şeylerin yolunda olmadığını anlayabiliyor. Ama ne olduğunu çıkartamıyorlar. Daha sonra tekrar görünceye kadar, az önce gördükleri dürüst olmayan bir ifadeye tepki verdiklerini fark etmiyorlar.

Dolayısıyla, neşeli taklidi yaparken inanılır olmak istiyorsanız, gerçekten kocaman bir gülümsemeye sahip olmanız gerek. Sonra da sadece bu gülümsemenin derinliğinden dolayı göz kasının yapması gereken neredeyse tüm değişiklikler beliriveriyor, ne de olsa gülümseme yanaklarınızı yukarı kaldırıp, teninizin gözlerin altında birikmesine neden oluyor. Gözleriniz kısılıp, yanlarında kırışıklıklar beliriveriyor. Böylelikle gülümsemenin sahte olup olmadığını anlamak çok daha zorlaşıyor. Elinizdeki ipucu sadece kaşlar ve hemen altındaki deri olacaktır, çünkü bunlar ancak gerçek bir gülümsemede dış gözü kası tarafından düşürülür.

KARIŞIK DUYGULAR

Bu konuyu kapatmak üzere, size yüzün birden fazla duyguyu sergilediği karışık duygulara dair resimler göstermek istiyorum. Sıradan yüz ifadelerinde oldukça yaygın bir durum bu. Burada olay, hangi kısmın hangi duygudan geldiğini anlayabilmek ve bunu çabuk yapabilmek. Aşağıda birkaç resim var. Her resim iki farklı duygunun unsurlarından oluşuyor. Hangi duygular olduğunu ve yüzün hangi bölgelerinin bu duyguları ifade ettiğini söylemeye çalışın. Cevaplar 166. sayfada. Ama önce kendiniz yapmaya çalışın, bakmadan!



DOĞRU CEVAPLAR

a) Hüzün + öfke

Hüzün = kaşlar, gözler. Öfke = ağız

b)Şaşkınlık + korku

Şaşkınlık=alın, kaşlar, gözler. Korku = ağız

c)Tiksinme + şaşkınlık

Tiksinme = ağız, burun, alt gözkapakları. Şaşkınlık = üst gözkapakları, kaşlar, alın

d) Öfke + hor görme

Öfke = kaşlar, gözler. Hor görme = burun, ağız

e) Hüzün + korku

Hüzün = kaşlar, gözler. Korku=ağız.

f) Tiksinme + korku

Tiksinme = ağız, burun, alt gözkapakları. Korku = üst gözkapakları, kaşlar, alın.

g) Sahte neşe.

Neşe= ağız. Nötr = yüzün geri kalan kısmı.

h)Hmm... Öfke? Korku? Tuvalet sıkışmış? Hoşnut değil? Önerilerinizi yayınevine gönderin!

İMDAT! DUYGUSAL İNSANLAR GÖRÜYORUM!

Yeni beliren duygulara nasıl karşılık verilir

Karşınızdaki insanda belli belirsiz duygusal ifadeler (az önce tanımayı öğrendikleriniz gibi) gözlemlemeye başlarsanız ne yapmalısınız? Herhangi bir belirsiz ifade konusunda, karşınızdaki insanın duygusal durumunu bilmenizi isteyip istemediğini asla bilemezsiniz. Duyguya karşılık vermeye karar vermeden önce aradığınızın zayıf bir duygu mu yoksa kontrol altında tutulan güçlü bir duygu mu olduğuna da karar vermek zorundasınız. Bunu yapmanın en kolay yolu ise bağlama dikkat etmek. Söz konusu duyguyu bir konuşmanın başında fark ederseniz, duygunun kaynağı muhtemelen sizin konuştuğunuz şeyle ilgisi yoktur. Bu durumda, karşınızdakinin bu duyguyu konuşmaya getirmiş olması daha muhtemeldir. Sizin aranızdaki ilişkiyle hiç alakası olmayabilir ve muhtemelen de karşınızdakine daha önceden olan bir şeyle ilgilidir. Ama aynı zamanda bu konuşmaya ilişkin beklentilerden kaynaklanıyor ya da konunun nereye varacağını düşünüyor da olabilir.

Duygusal ifadelerin pek çoğu birkaç saniyeden fazla sürmez. Ne kadar süreceği ise duygunun yoğunluğuna bağlıdır. Yandığı gibi sönen yoğun ve kısa bir duygu bilinçli veya bilinçsiz olarak duygunun gizlendiğine işarettir. Daha az yoğunlukta ama daha uzun süren bir ifade, çoğu zaman duygunun bilinçli olarak bastırıldığının işaretidir (burada karşınızdakinin pes edip, size nasıl hissettiğini söylemediğini varsayıyoruz).

Bazı duygular vardır ki tamamen patlamasını istemezsiniz. Dolayısıyla işaretlerini görür görmez karşılık vermeniz gerekir, tercihen karşınızdaki duygularının farkına varmadan önce.

Diğer duygulara ise dolaylı olarak karşılık vermek ve konuşma sırasında bu duygulara yer açmak yeterlidir. İncelediğimiz farklı temel duyguların her birine nasıl karşılık vereceğimize dair birkaç somut strateji vereyim (gerçi neşe ve şaşkınlığı geçtim, çünkü bunları genelde “ele almamız” gerekmez):

Hüzün

Birisinin hüznüne karşılık vermeniz gerekip gerekmediği aranızdaki ilişkiye ve geçmişteki iletişiminize bağlıdır. Herkes, çocuklarınız bile, kendini üzen şeyle başa çıkabilmek için biraz mahremiyete ihtiyaç duyar ve hepimizin kendimizi çekeceğimiz biraz alana gereksinimimiz vardır. Her şeyin yolunda olup olmadığını sorarak, dikkatli adımlarla bir konuşma başlatabilirsiniz ama bu bile bağlama ve ilişkiye bağlıdır. Burada önemli olan, birisinin hüzne dair işaretler taşıdığını gördüğünüzde, bunu ciddiye almanızdır. Bu işaretler bir şeyler olduğunu ve karşınızdakinin teselliye ihtiyaç duyduğunu gösterir. Soracağımız sorular ise bu tesellinin sizden mi başkasından mı gelmesinin doğru olacağı ve şimdi mi yoksa sonra mı olması gerektiğidir.

Eğer karşınızdaki üzgün kişiye sizden daha yakın olan birisi varsa, gördüklerinizi onunla paylaşın. Mesleki bir ilişkide, bir patronun, çalışanlarından birini teselli etmesi, meslektaşlarının birinin etmesinden daha zor olabilir. Sıkı bir ilişkiyse, örneğin ailenizde veya çocuklarınız arasındaysa, üzgün olan insanın yanında olduğunu belirtmeniz ve ne zaman isterlerse konuşabileceğinizi açıkça söylemeniz gerekir.

Öfke

Karşınızdakinde öfke sezinlediğinizde, neyin sebep olduğunu veya kime yönelik olduğunu bilmediğinizi aklınızdan çı-

karmayın. İlle de sizinle ilgisi olmak zorunda değil. Ayrıca, öfke işareti gibi görünen şeylerin, konsantrasyon veya kafa karışıklığı işareti olabileceğini de unutmayın. Belki de kendinizi yeterince açık ifade edememişsinizdir. Öfke olduğundan eminseniz ve karşılık vermek istiyorsanız, “öfkeli” kelimesinden tümüyle uzak durmanız fena fikir olmaz. Belki de duygularını içinde tutmak için elinden geleni yapıyordur ve istediği son şey bu konuda birilerinin yorum yapmasıdır. “Hey, kızgın görünüyorsun!” söylenecek en kötü şeydir.

Daha sonra, belki bir gün sonra karşılık vermek daha iyi bir fikir olacaktır. O zaman duygular o kadar yoğun olmayacaktır ve konuşmayı da aynı şekilde etkilemeyecektir. Bir müzakerе veya konuşma çıkmaz yola girmişse ve birilerinin sinirleri fena halde bozulduğu için devam edemiyorsanız – kahve arası verme zamanı gelmiştir. Ya da belki de biraz üzerinde düşünebilirsiniz.

Birisinin öfkesini kontrol etmenin veya geri çevirmenin yolu 65. sayfada okuduğunuz Aikido fikrini kullanmaktır. “Ben senin yerinde olsam, aynı şekilde tepki verirdim. Şüphesiz. Süt ya da şeker?” İşe yaramazsa, en azından kimsenin iyice sarparsaracak sonuçlara neden olacak herhangi bir karar almaması veya bir harekette bulunmamasını sağlamalısınız. Öfkeli olduğumuzda düzgün düşünememe eğiliminde oluruz.

Korku

Birisinde korku sezinliyorsanız, güvende olduğu konusunda telkin vererek işe başlamalısınız. Örneğin, bir çalışanınıza kötü haber verecekseniz ve korkuya dair işaretler sergilemeye başladığını görürseniz, işinin tehlikede olmadığı telkinini

vermeli veya çabalarından çok memnun kaldığınızı belirtmelisiniz. Birisini huzursuz ettiyseniz, düşmemeleri için destek vermeyi unutmayın.

Yakın arkadaşlar arasında bir konuşmadan bahsediyorsak, daha doğrudan konuşup, canını sıkan bir şey varmış gibi göründüğünü söyleyerek, konuşmak isteyip istemediğini sorabilirsiniz. Uyum geliştirerek, güven duygusu ve destek sağlayabilir veya ilişkiniz çok yakınsa fiziksel temas kullanabilirsiniz. Sarılmak, destek sunmanın daima iyi bir yoldur (doğru kullanıldığını varsayarsak – çapalar bölümünde buna ilişkin daha çok bilgi olacak), tıpkı kelime değerlerinin olduğu gibi.

Tiksinme

Tiksinme kimi zaman öfke ile karşılaştırılır. Burnun üzerinde ufak bir kırısklık gibi, belli belirsiz tiksinme işaretleri görmeye başlarsanız, muhtemelen bu duygu kısa süre önce tetiklenmiştir. Derhal karşılık vermeniz gerekir ve bunu da ne gördüğünüzü söylemeden, belirsizce yapmanız gerekir. Kendilerine haksızlık edildiğini mi düşündüklerini ve bu konuda yapabileceğiniz bir şey olup olmadığını sorabilirsiniz. Savunmaya geçmeyin çünkü bu, tiksinmelerinin tümüyle patlamasına neden olabilir. Karşınızdaki konuşmasını bitirene kadar diyeceklerinizi kendinize saklamalısınız. Bu durumda yalan söylemelerine ve duygunun tam olarak yerleşmesine izin vermemelisiniz. Tiksinmeye dair tetiklemeler çok derinlerde kök saldığından bunu yapmak oldukça zordur. Ancak Aşk Laboratuvarında Gottman'ın yaptığı araştırmayı hatırlamalısınız – tiksinme hissini yok edemiyorsanız, ilişkinizin sonu görünür.

Hor görme

Karşınızdaki hor görme sinyalleri veriyorsa, bu, kendilerini aşağılık hissettiklerinin, konuştuğunuz şeyi aşağılamanın veya sizi aşağılamalarının işareti olabilir. Size yönelik olduğunu düşünüyorsanız, aslında yapılacak en iyi şey oluruna bırakmaktır. Çalışanların patronları, öğrencilerin öğretmenleri ve en kötü durumda da çocukların anne babalarına yönelik görülen aşağılık hissinden kaynaklanıyor olabilir. Ya da konuştuğunuz şeyler hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğunu ve sizin son derece yanıldığınızı düşünüyor da olabilir.

Karşısındakini hor gören insanlar, kendilerini karşıdakinden daha üstün hissederler. Uyum geliştirme konusunda ne kadar iyi olursanız olun, ne yazık ki bu durumu değiştirmek çok zordur. Yapılabilecek en iyi şey, mümkünse, o dakikadan sonra o insandan uzak durmaktır. Kişisel bir ilişkiyse zaten size bir faydası dokunmayacaktır. Çalışma ortamında düzenli olarak karşılaştığınız ve kararları işinizi etkileyen bir insan-sa, bu karşılaşmalarda sizin fikir ve önerilerinizi başkasının sunmasını istemek en doğrusu olacaktır. Yapabileceğiniz bir başka şey ise, aynı pozisyonda olan ve istediğiniz sonucu elde edebilmek için doğrudan iletişim kurabileceğiniz başka birisi olup olmadığına bakabilirsiniz.

BİRAZ TEKRAR

Akıl okumak konusunda uzunca bir yol kat ettiniz. Şimdi biraz ara verip, öğrendiklerinizi düşünme vakti. Bir dizi işareti bilinçsiz, sözsüz bir iletişim içerisinde tespit etmeyi öğrendiniz. Bu farklı alanlarda başkalarının iletişimine ayak uydurmayı ve

o sırada da iyi bir ilişki kurmayı öğrendiniz. Bu ilişkiyi karşıdakinin tutum ve tavırlarını olumlu yönde etkilemek için kullanmayı öğrendiniz. Farklı kişilerde farklı öncelikli duyuları tespit etmeyi öğrendiniz. İnsanların düşüncelerini, konuşmasını ve anlayışını farklı öncelikli duyuların oluşturtmasındaki farklılıkları öğrendiniz. Yüz kaslarında belirsiz değişiklikleri tanımlamayı öğrendiniz ve bu değişiklikler, insanların girmek üzere olduğu çeşitli duygu durumlarını ortaya çıkarıyordu ve bunun da sizin görüşmeniz hakkındaki deneyimlerini nasıl değiştireceğini öğrendiniz. Gerektiğinde olumsuz duyguları nasıl uzaklaştıracağını öğrendiniz.

Bunların her birini öğrendiniz. En azından teoride.

Şimdi benim tavsiyem, uygulamada da bunların hepsini öğrenmiş misiniz bir test etmeniz. Kitabı bir kenara koyun. Akıl okuma uygulamaları yapmak için gerçek dünyaya çıkın ve deneyin! Bu kitabın ikinci kısmı, bu noktaya kadar okuduğunuz her şeyi yapabildiğinizi varsayıyor. Sizi biraz daha motive etmek için, gerçek hayattan size bir örnek vereceğim. Umarım bu size bu teknikleri nasıl kullanacağınızı bilmenin ne tür bir fark yaratacağını göstermeme yardımcı olur.



Konuştuğunuz birinde bir kıpırtı gördüğünüzde, bunun sebebi-
nin ne olduğunu bilmek zorunda olmadığınızı unutmayın. Hatta
mümkün olduğunca çabuk bu durumla yüzleşmek ya da bu du-
rumu tersine çevirmek isterseniz, bunu acele etmeden dikkatle
yapmalısınız.

Bölüm 6

*Akıl okuma becerilerinizi kullandığınızda
Ya da hiç kullanmadığınızda neler olur bir bakın.*

HİÇBİR ZAMAN GEÇ DEĞİLDİR

Akıl okumanın önemi hakkında ahlaki
bir hikaye

Bir yıl kadar önce, İsveç'te bir günlük bir konferansta sunucuydum. Aynı anda, farklı zaman çizelgelerine sahip birden fazla seminer vardı, bu da benim çok işim olduğuna ve pek yakında çok meşgul olacağım anlamına geliyordu. Öğle yemeğine katılımcılardan biraz daha sonra katıldım. Yalnız oturan, hâlâ yemeğine devam etmekte olan bir adam görüp, yanına oturdum. Oturur oturmaz da o günün sabahında başıma gelen komik bir olayı anlatmaya başladım. Adamın tepkisini gördüğümde aniden durdum – yüzünde son derece kınayan bir ifade ile gözlerini bana dikmişti. Bakışının altında kendimi böcek gibi hissettim. Orada susup, yemeğimi sessiz sedasız bitirebilirdim – ama sadece sunucu değildim – o akşam bir de performansım vardı. Dolayısıyla da günün daha erken saatlerinde izleyicilerimden herhangi birinin benim aleyhimde düşünmesinin kötü bir fikir olduğuna karar verdim.

Masada oturan adamın kim olduğuna dikkat etmeyerek, gerektiği gibi dikkat etmeyerek, ölümcül bir hata yaptığımı fark ettim. Öylece yanına gitmiş ve kimle konuştuğumu anlama zahmetine girmeden kendim hakkında konuşmaya başlamıştım. Bunun üzerine adama baktığımda, kinestetiklerin tüm özelliğinin adamda bulunduğunu gördüm: Güçlü bir bedeni, pazenden gömleği ve hatta sakalı vardı. Kendi başına yemek yiyor olması da gözlemlerimi destekliyordu çünkü muhtemelen diğerlerinden daha yavaş, kinestetiklerin hızında yediği için ayrı oturuyordu. Ben de yanına gitmiş, son derece görsel bir anekdot ile dikkatini çekmeye çalışıyordum. Her şeyin ters gitmiş olmasında şaşılacak bir şey yoktu.

Ben de birkaç dakika yemeğime devam ettim, aynı anda da beden dilini ve temposunu takip ederek (tahmin edilebileceği üzere benimkinden çok daha yavaştı) uyum geliştirmeye başladım. Bana gözlerini diktiğinde görünen o düşük ve çatık kaşların silindiğini gördüğümde, gerçekten kinestetik olup olmadığını anlamak için birkaç kontrol sorusu sordum. Sesim de onun hareketlerinin temposundaydı. Yemeği beğenip beğenmediğini ve konferans hakkında ne düşündüğünü sordum. Sonra da aynı hikayeyi tekrarladım. Ama bu kez farklı türde kelimeler kullanmaya ve en önemli addedeceğini düşündüğüm unsurları vurgulamaya çabaladım. Artık bir nesnenin havada salınırken ne kadar güzel kıvrıldığını tasvir etmiyordum. Öte yandan, başımın arkasında hissettiğimde nasıl bir etki bıraktığına ağırlık veriyordum. Bu kez hikaye başarılı olmuştu. Öğle yemeğimizi bitirdiğimizde gayet iyi anlaşıyorduk.

Dışarıdan bakan birisi için bu çok tuhaf görünmüş olmalı çünkü görünürde çok büyük bir fark yoktu. Ona ilk bir şeyler söylediğimde öfkeli bir bakışla karşılık vermişti. Kısa bir süre

sonra aynı şeyi tekrar ettiğimde bu sefer onayla ödüllendirilmişti.

Sadece birkaç saniye içerisinde, rahatsız edici bir durumu iyi bir ilişkiye çevirmek için uyumlama, duyusal izlenimler ve duygulara ilişkin belirsiz ifadeleri kullanmıştım. Sadece kendim hakkında düşünmeyi bırakıp, bir süreliğine karşımdakine dikkat ettim. Uyum geliştirmek için hiçbir zaman geç değildir, her şey ters adımla başlamış olsa dahi. Şanslıydım çünkü adam beni o gün için tutan şirketin yöneticisi çıktı.



Nasıldı tekrar söyle?

Ben seninle aynıysam, beni anlayacak ve seveceksin.

Beni seversen, bana katılmak isteyeceksin.

Bölüm 7

*İnsanlarda baskı işaretlerini tanımayı öğrendiğiniz,
Bill Clinton 'ın burnuna güldüğümüz ve bir öğrencinin parma-
ğını kaldırdığı.*

CANLI YALAN MAKİNESİ OLUN

Çelişkili ifadeler ve ne anlama geldikleri

Bu bölümde ve bir diğerinde, “pratik sözsüz iletişim” konusunda iki özel durum hakkında konuşmak istiyorum. Sadece belirli durumlarda gösterdiğimiz bilinçsiz işaretler vardır. İlk bölüm çekim ile ilgili olacak. Genleriniz sizin için uygun birini bulduğuna inandığında (örneğin ilginç ve güzel bir kadın) bilinçaltınızın neler yaptığı konusunda şaşıracaksınız. Ama ondan önce başka bir ilginç konuya bakacağız; birisine yalan söylemeye çalıştığımızdaki sözsüz iletişimimizde görülen değişiklikler.

Akıl okuyucu olarak, birisinin size yalan söylediğinde bunu anlamanız doğal olarak önemli. Sahte bir yüz ifadesini gerçeğinden ayırmayı öğrendiğinizden, bazı yanlış işaretleri tespit etmeyi de zaten öğrendiniz. Ancak az sonra göreceğiniz gibi, konu yalan olunca daha karayı bile gördüğümüz söylenemez.

Hayatımız boyunca pratiğimiz olduğu gibi, bizim için yalan söylemenin en kolay yolu sözlerledir. Yüz ifadelerimizle yalan söyleme konusunda biraz daha kötüyüz, gerçi bu konuda da alıştırımlar yaptık. Yalan söylemede en kötü olduğumuz alan ise bedenlerimiz. Pek çoğumuz muhtemelen bedenlerimizin de “konuştuğunu” düşünmedi bile. O yüzden de insanların ne söylediğine çok dikkat ederken, yüz ifadelerine çok daha az ağırlık veriyoruz.

Birisinin bize yalan söylüyor olmasından şüphelendiğimizde, söylenenlere çok daha fazla odaklanıyoruz – tam tersini yapmamız gerektiği anda. Birisinin bize gerçekten ne söylediğini bilmek istediğimizde, ağızdan çıkan sözlerden ziyade bedeninin geri kalanı ve ses tonuyla ne ifade ettiği ile ilgilenmeliyiz.

Ama gerçekten karşımızdakinin yalan söylediğini anlayabilir miyiz? Evet ve hayır. Duygusal stres içeren belirli yalan türleri için belirli işaretleri tespit edebiliriz. Dolayısıyla genelde anladığımız şey yalan söylendiğinden çok, karşımızdakinin stresli veya gergin olduğudur. Ama bazen bu işaretler gerçek dışı konuşulduğunu anlamamız için tek ihtiyacımız olandır. Aynı zamanda sadece yalan anında beliren işaretler de vardır. Önemli olan onları bulabilmek.

Bazı insanlar yalan söyleyerek kendilerini kandırmaya çalışanları anlamakta çok iyidirler ve bazıları bunun nasıl yapılacağını asla öğrenemez. Elbette bir de doğuştan yalancı olanlar vardır ve hiçbir şeyi ele vermezler (en iyileri genelde psikopatlardan çıkar), diğer yandan ise yakayı ele vermeden kaç tane burger yediği konusunda bile yalan söyleyemeyenler vardır. Hepimiz farklıyız ama pek çoğumuz bu işaretlerin birkaçını gösterir ve yine pek çoğumuz bunları tespit etmek konusunda kendimizi geliştirebiliriz.

Yalan nedir?

Yalan tespit sanatı pek çok insanı, özellikle de polis, asker ve adliyelerle çalışanlarımızı etkiler. Klasik yalan makinesi, poligraf oldukça güvenilir olduğundan*, yalan konusunda araştırma yapan insanlar (bunlardan biri daha önce sözünü ettiğim Paul Ekman'dır) bir yalanı ortaya çıkarabilecek işaretleri belirlemekte büyük çaba harcamıştır. Epey de ilerleme kaydetmişlerdir. Ama “yalan” kelimesini kullandığımızda gerçekten ne demek istiyoruz?

Pek çoğumuz her zaman yalan söyler, yani söylediklerimiz tam olarak durumun gerçek halini yansıtmaz. Toplumumuzdaki birçok yalan önemsizdir ve sosyal kurallarımız çok sayıda sıradan yalanı gerektirir. Bize “Nasılsın?” diye sorulduğunda genelde “İyiym, teşekkür ederim, sen nasılsın?” diye cevap veriz, iyi olmanın yanından geçmesek bile. Soruyu soran insanın, durumumuz hakkında ayrıntılı bir açıklama ile gerçekten ilgilenmediğini ve sadece selamlama cümlesi kurduğunu biliriz.

Bazı durumlarda, yalan söylememiz ve gerçek duygularımızdan farklı şeyler göstermemiz beklenir. Güzellik yarışmasında, kazananın ağlaması ve duygusal olması normaldir, diğerlerinin ise koşup, kazanan için ne kadar mutlu olduğunu göstermeleri ve kayıpları karşısında güçlü olmaları gerekir. Gerçekten nasıl hissettiklerini gösterecekler, muhtemelen finale kalanları gözyaşlarına boğulmuş, kazananı da kahkaha ve mutlulukla sarsılır halde görürüz. Duygularınızı gizlemek veya gerçekte hissettiğinizden başka bir şey hissediyormuş gibi davranmak de başka bir yalan çeşididir.

* Poligraflar tam olarak güvenilirmez değildir. Sorun, birisinin her zaman başında durup, sonuçları yorumlaması gerekmesidir. İşte burada işler kötü gidebilir, ne de olsa yorum dediğiniz şey kişisel bir görüşten ibarettir. Poligraf, “bipleyen makine” olmak konusunda iyidir. Önemli olan o bipin ne anlama geldiğini bilmektir.

Elbette burada bunlar gibi kabul edilebilir yalanlardan bahsetmiyoruz. Bizi ilgilendiren, toplumsal veya kültürel olarak kabul edilmeyen ve kişisel kazanımlar için söylenen yalanlar. Bu aynı zamanda, yalanın bilinçli olması gerektiği anlamına geliyor, yani yalancı da gerçekliği doğru bir şekilde anlatmadığının farkında olmalı. Unutmayın ki yalan bir iddia olabilir ama aynı zamanda hangi duyguları gösterdiğimiz veya göstermediğimizle ilgili de olabilir. Size, aslında kaybettiğim bir tenis maçını kazandığımı söylersem, yalan söylemiş olurum. Ancak, aslında üzgünken, hareketlerim ve yüz ifadelerimle mutluluk yansıtırsam da yalan olur.

Birisi yalan söylediğinde, yalana neden olan bir ödül ve/veya ceza söz konusudur. Başka türlü elde edemeyeceğiniz bir ödülü kazanmak için veya alacağınız bir cezayı engellemek için yalan söylersiniz. Bunların bir birleşimi de olabilir. Aslında hak etmediğiniz bir ödülü elde etmek için, örneğin birinin takdirini kazanmak için yalan söylersiniz ama yalan ortaya çıkarsa, ilişki biteceği gibi siz de cezalandırılırsınız.

Çelişkili işaretler

Yalanın tespit edilebilir işaretleri, ödül veya ceza sıradan olmadığında gösterilir, dolayısıyla yalan söyleyen kişi için işin ucunda risk vardır ve yalanın başarılı olup olmaması gerçekten umurundadır. Ayrıca, yalan söylemeye çalışan insan duygusal olarak da yalana yatırım yapacaktır ve bu kadar kendini adanmış olmak da akıl okuyucunun arayacağı pek çok işareti de beraberinde getirir. İşaretleri tespit etmek iyi de ne anlama geldiklerini de bilmek gerek.

Her yalanda yarış halinde iki tane mesaj vardır: Gerçeklik

ve yanlışlık. Yalan kelimesi, yanlışlığa odaklanır ama aslında her ikisi de eşit derecede önemlidir. Bunların arasındaki farkı algılayabilmek de önemlidir. Sadece kelimelerimizle değil, tüm iletişimlerimizde daima farklı mesajlar verdiğimizden, yalan, bu mesajları kontrol etmenin az ya da çok başarılı bir girişimidir. Yüz ifadelerini incelediğimizde olduğu gibi, yalanlar da belirli bir mesajı, başka birinin altında maskeler veya gizler. Karşımızdakinin yalan söylediğini anlayabilmek de iletişimde kontrol etmekte çok da iyi olmadığımız unsurlara dikkat etmekten ibarettir. Gerçeği söyleyen insanlar, bilinçli olarak kontrol ettikleri iletişimlerinde, bilinçsiz ifadelerinde belirttiklerini yansıtır. Ancak ifade edilenlerde bir uyumsuzluk tespit edebilirsek, örneğin ellerin ve kelimelerin ilettiklerinde, iki farklı mesajın söz konusu olduğundan şüphelenebiliriz. Bilinçli olarak ifade edilen mesajdan farklı şeyler anlatan bilinçsiz işaretlere, yani çelişen işaretlere bakmalıyız. Kontrol etmenin zor olduğu işaretler, gerçek düşünce ve duygularımızı yansıtırlar.

Amerikalı, evrimci psikolog Robert Trivers, serbestçe yalan söylemek isteyenlerin sorunlarına bir çözüm bulmuştur. Olay sadece kendi yalanının gerçek olduğuna inanmaktan ibarettir! O zaman bilinçli olduğu gibi bilinçsiz tüm işaretler de asıl olarak tek bir mesajı yansıtacaktır. Sakladığınız ve çalanın siz olmadığınıza yemin ettiğiniz son kurabiyeyi yeme vakti geldiğinde pek işe yaramaz – ne de olsa aldığınıza artık siz de inanmıyorsunuz.

Bir yalancının yansıttığı bilinçsiz, çelişkili işaretlere sızıntı denir. Birisi yalan söylediğinde veya duygularını bizden gizlemeye çalıştığında, birçok farklı alanda sızıntılar olacaktır.

Ama dikkatli olmanız gerek – bazı insanlar ne kadar çok yalan söylerse söylesin, hiçbir sızıntı göstermez. Dolayısıyla sızıntı olmamasını, karşınızdakinin gerçeği söylediğinin temini olarak kullanamazsınız. Bazı insanlar da sızıntı göstergesi olduğuna inandığımız şeyleri yaparken aslında sadece normal davranır. Bu yüzden de tespit ettiğiniz işaretlerin karşınızdakinin tavrında *değişiklik* olduğunu, her zamanki halleri olmadığını bilmek önemlidir. Yalan söylediği veya söylemediği veya duygularını gizlediğine karar vermeden önce onda birkaç sızıntı türü fark etmelisiniz.

Birisinde bir dizi çelişkili işaretler gözlemlediğinizde, bu size yalan söylediği anlamına gelebileceği gibi, göstermeye çalıştığı duygudan farklı bir duygu hissettiği anlamına da gelebilir. Genelde bunun nasıl bir durum olduğunu anlamakta sorun yaşamazsınız. İşaretleri gözlemlediğiniz bağlam bunu açığa vuracaktır.

Unutmamanız gereken bir başka şey ise, bu işaretlerden birkaçını fark etmiş olsanız da, sebeplerini bilmiyor olmanızdır. Daha sonra göreceğiniz gibi karşınızdakinin yalan söylemesi tamamen farklı sebeplerden kaynaklanıyor olabilir. Bir sürü sızıntı sergiliyor olabilir ama bunların sebebi konuştuklarınızla ilgisi olmayan, düşündüğü bir şeye bağlı olabilir. Bu işaretleri fark ettiğinizde, rahatlıkla karşınızdakinin yalan söylediği kanısına varmadan önce, bir sonraki adımınız bağlama ve bu tavra neden olan diğer muhtemel sebeplere dikkat etmek olmalıdır.

NEDEN BURNUNU KAŞIYORSUN?

Beden dilinde çelişkili işaretler

Tüm bu çelişkili ifadelerin en belirginleri, bedenin kendi otonom sinir sistemi tarafından verilir. Bu şekilde işaretler gösterdiğimiz farkına varsak bile, kontrol etme yeteneğimiz yoktur. İmkansız değilse de tam iş ortasında terlemeyi veya kızarmayı durdurmak veya poker masasında kazanan bir eliniz olduğunda gözbebeklerinizin büyümesini engellemek çok zordur. Burada tek sorun otonom sinir sisteminin, yalnızca duygular çok güçlü olduğunda devreye girmesidir. Neyse ki duygular bu kadar güçlü olmadığında da ortaya çıkan başka bir sürü işaret ve sızıntı vardır.

Yüz

Genellikle yüzün iki mesaj taşıdığı söylenir: Ne yansıtmak istediğimiz ve gerçekte ne düşündüğümüz. Kimi zaman ikisi de aynıdır ama sıklıkla da değildir. Yansıttığımız mesajı kontrol etmeye çalıştığımızda, bunu üç şekilde yaparız:

Nitelendirme

Yüz ifadesine, bir başka ifade ekleyerek yorum yaparız. Örneğin, normalde üzgün olan bir ifadeye gülümseme ekleyerek, herkese güçlü olduğumuzu gösteririz.

Ayarlamak

İfademizi güçlendirmek veya zayıflatmak için yoğunluğunu değiştiririz. İfade için gereken kas sayısını (*kısmi* yüz ifadesi gösterdiğimizde olduğu gibi), bu kasları ne kadar kullandı-

ğımızı (tam ancak düşük yoğunlukta, yani *hafif* ifade gösterdiğimizde olduğu gibi) ve ne kadar uzun süre gösterdiğimizi kontrol ederek yaparız.

Yanıltma

Hiçbir şey hissetmezken bir duygu gösterebiliriz (*taklit*). Bir şeyler hissederken hiçbir şey belli etmemeye çalışabiliriz (*nötrleştirme*) veya hissettiğimiz duyguyu, hissetmediğimiz bir duyguyla saklamaya çalışabiliriz (*maskeleye*).

Bir duyguya sahipmiş gibi inandırıcı bir şekilde davranabilmek için, nasıl ifade etmemiz gerektiğini bilmeliyiz, yani hangi kasların nasıl kullanılacağını bilmeliyiz. Çocuklar ve ergenler aynanın karşısında pratik yaparlar ancak yaş geçtikçe hepimiz bırakma eğilimine gireriz. Bu sebeple, çeşitli şeyleri ifade ederken nasıl göründüğümüz konusunda kötü fikirlerimiz olur. Genelde hazırlanmaya da vaktimiz olmadığından, içimizde nasıl hissediyorsak ona dayandırır ve yeterince yaklaşabildiğimizi umarız.

Nötrleştirme, yani hiçbir şey belli etmeme, çok zordur, hele ki gizli tutmak istediğimiz güçlü bir duygumuzu kışkırtan, bizim için çok önemli bir şey söz konusu olduğunda. Bazen bizi öyle bir gerer ki, kimse ne gizlediğimizi anlayamasa da bir şey gizlediğimiz gün gibi ortada olur. O yüzden biz de kolay yolu seçip, maskeleyeceğiz. Gerçekten hissettiklerimizden başka bir şey hissediyormuş gibi davranacağız. Yüz ifadelerimizi kontrol etmeye çalıştığımızda, şimdiye kadar bilmiş olmanız gerektiği gibi, yüzümüzün sadece alt bölgesini kullanırız. Yani gözlerin etrafındaki alan, kaşlar ve alın sadece gerçek duygularımızı gösterir ve bilinçsiz yaptığımız bir şeydir. Gülümsemeye çabaladığımızda bile, tiksindiğimizde burun kıvrılır

(Tina'yı hazırladınız mı?). Duygular hakkındaki bölümü daha yeni okudunuz ve ağızımızla ne ifade etsek de gözlerimiz, kaşlarımız ve alnımızın hangi işaretleri neyi belirtmek için yaptığını öğrendiniz, o yüzden burada tekrarlamayacağım.

Duygularımızı gizlemek için en sık kullandığımız maske gülümsemedir. Yüz kasları ve beden dili hakkında hâlâ geçerli olan birçok güzel şey yazmış olan Darwin bunun sebebine ilişkin bir teori sunar. Olumsuz ifadelerimizi genelde maskeleymeye çalıştığımız ve gülümserken kaslarımızı kullandığımız sırada yüzümüzün olumsuz ifadelerden en uzak olduğu durumdur diye iddia eder.

161. sayfada sahte bir gülümseme ile gerçek bir gülümseme arasındaki farkı size göstermiştim. Gerçek bir gülümseme her zaman simetriktir, ağzın her iki kenarı da aynı oranda kalkar (tabii kişinin yüz kasının sorunlu olmadığını varsayarsak). Hiçbir zaman asimetrik olamaz. Sahte bir gülümseme ise simetrik de olabilir asimetrik de, dolayısıyla da yüzün sadece bir tarafında görünebilir. Çarpık bir gülümseme görürseniz, bu ya başarısız bir mutlu görünme girişimidir (Göran Persson'u hatırlıyor musunuz?) ya da tikslenme veya hor görme gibi bir başka ifadenin parçasıdır (hâlâ Göran Persson'u hatırlıyor musunuz?). Ayrıca gerçek bir gülümseme gözlerin hem iç hem dış kısmını kullanır ki, bilinçli olarak yapmak neredeyse imkansızdır.

Gözleri de içine alan, doğal bir gülümsemeyi başarabilen aktörler, genellikle onları gerçekten mutlu eden, olumlu bir hatırayı düşünerek yaparlar. Mutluluğun sahte ifadesi de bazen kötü zamanlamayla ortaya çıkabilir. Biraz fazla hızlı olarak bir araya gelirler. Mutluluğun gerçek ifadesinin tam olması biraz zaman alır ve bir de sahte olanı biraz fazla yüzde kalır.

Bu durumlarda mikro ifadeler de belirebilir. Bence mikro

ifadeler insanlar hakkındaki önsezilerimizde büyük bir rol oynar. Her ne kadar görünürde bize kibar davransa da karşımızdakinin bizi sevmediğini hissederek, önsezimizin beden dili veya yakaladığımız başka bir bilinçsiz iletişimden kaynaklanmış olması muhtemeldir. Ama bir de karşımızdakinin hakkımızda gerçekten ne hissettiğini söyleyen bir mikro ifade fark etmiş olma ihtimalimiz vardır. Bilinçli olarak fark edebilmek için fazla hızlı olmuş olabilir ama bilinçaltımızın kaydetmek için yeterli vakti olmuştur.

Mikro ifadeler ortaya çıktığında güvenilir sızıntılardır. Ancak bu mikro ifadeleri bazı insanlar hiç göstermezken, diğerleri bazı durumlarda gösterirken diğerlerinde göremeyiz vesaire. Karşınızdakinde mikro ifadeler görmemek, bir duyguyu gizlemediğini garanti etmez, tabii şüphelendiğiniz buysa. Bu durumda, başka yerlerde işaretler arayacaksınız.

Gözler

Yaygın inanca göre, gözlerini gözlemleyerek insanların yalan söylediğini anlayabilirsiniz. Sağa sola kayan gözler, sık göz kırpmalar, gözümüzün içine bakılıp bakılmamasının yalan işaretleri olduğunu biliyoruz. Yanlış olduğundan değil ancak herkes bunları daha önce duyduğundan, yalan söyleyen kişinin normalden daha çok gözlerinizin içine bakması da muhtemeldir! Çocukluğumuzdan beri yalancıların doğrudan göz temasına cesaret edemeyeceğini duyduğumuzdan, yalan söyleyen birisi bunu fazlasıyla telafi etmeye çalışacaktır.

Gözlerimizin doğal olarak kayabileceği bir ruh halinde olabiliriz. Üzgünken aşağı bakarız, utanma veya suç duygusu hissettiğimizde başımızı aşağı eğer veya eğiliriz ve birisini onayladığımızda uzağa bakarız. Yalancı ise bunu yapma-

yacaktır, çünkü yalancı (!) olarak tanınmaktan korkar. En iyi yalancılar, gözlerini tam ne zaman kaçırmaları gerektiğini bildiklerinden tespit edilmekten kotarırlar.

Gözlerle ilgili bir başka konu da gözbebeklerinin ebatlarıdır. Daha önce de söylediğim gibi, takdir veya ilgi gibi duygular hissettiğimizde gözbebekleri büyür. Söz konusu insanın hissettiğini iddia ettiği duygu ile gözbebeklerinin büyüklüğünün uyup uymadığına dikkat edin. Bir şeyle oldukça ilgili görünen bir insanın ufacık gözbebekleri olmamalı, tabii güneş gözlerine girmiyorsa.

Yalan söyleyen veya duygusal baskı altında olan bir insan gözlerini kırptığında, gözleri, gerçeği söyleyen bir insaninkine oranla, genelde daha uzun süre kapalı kalır. İnsan davranışlarını da incelemiş olan İngiliz zoolog, Desmond Morris, bu durumu polis sorgularında gözlemlemiş ve bunun dünyaya kendini kapamanın bilinçaltı girişimi olduğunu iddia etmiştir.

Gözlerimizi nasıl hareket ettirdiğimiz de aklımızdan geçen düşünceler hakkında bize ipuçları sağlar. Düşündüğümüzde genellikle hatıralarımızı kullanırız ama aynı zamanda hiçbir zaman tecrübe etmediğimiz yeni olayları da hayal gücümüzle inşa etme yeteneğine sahibiz. Yaratıcı olduğumuzda, geleceğimizi planladığımızda, hikayeler uydurduğumuzda olan da bu. Göz hareketleri ve duygusal izlenimler için EAC modelinden bahsetmiştik hatırlarsanız? Unuttuysanız 92. sayfada bir dönüp, bakın. Yeni bir düşünce oluşturduğumuzda veya bir şey hatırladığımızda gözlerimizin farklı hareketler yaptığından bahsediyordu. Sürekli olarak düşünceler oluştururuz ve bazen, oluşturmak yalan söylemek demektir. Görsel bir insan size yaptığı veya tecrübe ettiğini iddia ettiği bir şeyden bahsederken, gözleri bir anda yukarı ve modele göre sola değil

de sağı dönerse yeni bir düşünce oluşturduğunu anlayabilirsiniz. O zaman, kendi kendinize içinde bulunduğunuz bağlamda yaratıcılığını ve hayal gücünü kullanması için bir sebep olup olmadığını sorabilirsiniz. Eğer size şöyle derse:

“Geç saatlere kadar çalışmam gerekiyordu, sonra da yemeğe geç kaldığımdan, Josh ile oturup bir pizza yedim ve bira içtik ama sonra doğrudan eve geldim.” Bu durumda, “Josh ile oturup bir pizza yedim ve bira içtik,” derken bir oluşturma eylemi fark ediyorsanız, dikkat etmek gerek. Bu iddiada bariz bir sorun var demektir. Net bir yalanın mağduru olmanız muhtemeldir.

Belki de yalancıların göz temasından korkuyor olması klişesinin kaynağı budur. EAC modeline göre, yalan inşa edilirken gözler hareket eder, dolayısıyla da doğrudan karşıya bakmak gerektiğinden yalan söyleyen için göz temasında kalmak zor olacaktır. Diğer yandan, doğrudan karşıya bakarken (ve göz temasını koruyarak) bir hatıranızı anlamak genellikle işe yarayacaktır, ne de olsa bu göz pozisyonundayken geçmiş hatıraları görselleştirmeniz mümkündür.

Unutmayın ki bu yalnızca ağızdan yalan çıkarken, bir yandan da inşa edildiği zamanlarda işe yarayacaktır. Daha önce yalanını hazırlama fırsatı bulmuşsa, yani daha önceden aklında kurmuşsa, yalan bir *hatıra* haline geldiğinden, hâlâ hayali bir içeriğe sahip olsa da göz hareketlerinde hiçbir fark göremeyebilirsiniz. Son olarak da bu modelin herkes üzerinde işe yaramayacağını unutmayın. Bunun oldukça fazla istisnası var, o yüzden de bu gece birisini kanepede yatmaya zorlamadan önce hatırlama ile inşa etme arasındaki farkı çok açık bir şekilde anladığınızdan emin olun.



İNŞA ETME ALIŞTIRMASI

Birçok insan için EAC modelinin tam olarak geçerli olmadığını gördüm. Ama herkes tavırlarında veya göz hareketlerinde, akıllarından bir fikir oluşturduklarını gösteren kişisel değişimler sergiliyor. Birisinin görsel bir inşa içinde olduğunu tespit etme kabiliyetinizi geliştirmek için aşağıdaki alıştırmayı yapabilirsiniz:

1. adım

Karşınızdakine bir şeyi gözlerinin önüne getirmesini isteyin, tıpkı Mona Lisa ile yaptığımız alıştırmada olduğu gibi. Aklında tüm resmi oluşturması için yeterli zaman verin, bu arada da göz hareketlerini gözlemlene fırsatını değerlendirin.

2. adım

Şimdi de, bu insandan hiç var olmayan bir Mona Lisa resmi versiyonu hayal etmesini isteyin. Örneğin beş yaşında bir çocuğun çizdiği bir Mona Lisa. Yine düşünmesi ve resmi mümkün olan en ayrıntılı şekilde inşa etmesi için yeterli zaman verin. Bu arada EAC modelini takip edip etmediğini gözlemleyebilir ve inşa ederken başka işaretler bulup bulamadığınıza bakarsınız.

3. adım

Bu alıştırmayı tekrar yapmaktan çekinmeyin, bu sayede gözlemlediğiniz değişikliklerin istikrarlı bir davranışın parçası mı yoksa sadece uç bir olay mı olduğunu anlayabilirsiniz. (Ama ikincisinde farklı bir resim kullanmayı unutmayın! Yoksa ikinci adımda inşa olmayacak, karşınızdaki daha önce inşa ettiği hatırayı hatırlayacaktır.)

Eller

Yüzden ne kadar uzaklaşırsak, sözsüz işaretlerimizle yalan söylemek o kadar kolay olacaktır, çünkü bedenimizin geri kalanı beynimizin duygu merkezleri ile o kadar güçlü bir bağ içermemektedir ve bu kısımları daha kolay kontrol altında tutabiliriz. Bu yüzden de yapmayı unutuyor olmamız iyi bir şey. Yani onlarla yalan söylemeyi unutmaktan bahsediyorum. Eller arada bir yerdedir – çoğu zaman bunu görebildiğimizin oldukça farkındayızdır ama bu durum aynı zamanda bir sürü bilinçsiz işaret sunar.

Bazı el işareti türleri *emblemler* olarak bilinir. Tıpkı kelimeler gibi işlerler: Belirli bir kültürün tüm bireyleri tarafından bilinen belirli anlamları olan belirli işaretlerdir. Bunlardan bir tanesi Winston Churchill'in kültüre sunduğu, işaret parmağı ile orta parmağın uzatılıp, avcun içinin öne çevrildiği işarettir. Batı dünyasının pek çok yerinde bu işaret zafer işareti olarak bilinir*. Elbette böyle bir işaretle yalan söylemek sorun değildir. Ağır bir mağlubiyet yaşanmış olsa da takımınızın kazanıp kazanmadığını soran birine zafer işareti yapmak hiç de dert değildir.

Ancak bazen böyle işaretleri bilinçsiz olarak, bilinçaltımızın yansıması olan bir beden dili ile kullanırız. Bilinçsiz bir sürçme olarak ortaya çıkan bu işaretler, içimizdeki gerçek duyguların güzel bir işaretidir, çünkü bilinçsizce yaparız. Genellikle, normalde kullanıldığına kıyasla alışılmadık beden pozisyonlarında yapıldığından fark edilmesi zor olabilir. Buna örnek olarak, Paul Ekman'ın, son derece antipatik bir profesör ile görüşmeye çağrılan bir dizi öğrenci ayarladığında fark

* V for Victory: Victory İngilizcede zafer anlamına gelmektedir. Parmaklarla yapılan da aslında zaferin V'sidir. (Ç.N.)

ettiği bir işareti gösterebiliriz. Birkaç vakada birden fark ettiği bilinçsiz hareket, uzatılmış orta parmakla yumruk haline getirilmiş bir el. Meşhur “nah” hareketi. Ancak kaldırılmış bir yumruk halinde bilinçli bir hareket olarak değil, el diz üzerinde iken parmak yeri işaret ederken. Yapan insan hiçbir şekilde farkında olmasa da güçlü bir hoşnutsuzluk işareti olduğuna şüphe yok.

Yaygın bilinçsiz işaretlerden bir diğeri de bilinçli olarak bilmediğimizi, hiçbir fikrimiz olmadığını ya da bir şeyi umursadığımızı göstermek için yaptığımız omuz silkme hareketi. Ancak normalde yaptığınız gibi, omuzları yukarı çekip, ellerinizi kaldırarak, göğüs seviyesinde avuçlarınızı açmak yerine, bilinçsiz omuz silkmede aşağı sarkan düz kollar vardır. Omuz hareketi ya yapılmaz ya da minimum seviyede yapılır ve ambleme dair gördüğümüz şey de ellerin yukarı çevrilmesi veya bel seviyesinde dışarı çevrilmesi olur.

El hareketlerinin bir başka türü ise, neden bahsettiğimizi açıklamak veya soyut bir kavramı görselleştirmek için kullandıklarımızdır. Örneğin havada parmağımızla bir kare çizip, “tam kareydi” dediğimizdeki gibi. Konuşurken herkes bu şekilde ellerini kullanır, her ne kadar bu hareketlerin sıklığını ve yoğunluğunu kültürel ve kişisel faktörler etkiliyor olsa da. İskandinavya’da konuşurken ellerimizi çok kullanmayız ve İtalyanlar el hareketlerinin rakipsiz ustalarıdır. Ancak herkes ellerini bir dereceye kadar kullanır ve aslında başkalarını anlamak için bu tür hareketlere bağlıyızdır, her ne kadar bilinçli olarak insanların el hareketlerini nadiren fark etsek de.

Yanlış el hareketleriyle kelimelerini görselleştiren biriyle iletişim kurmak imkansızdır. Ders verirken ben bunu genellikle kişilerle göz teması kurarak anlatıyorum, saatin kaç olduğunu sorarken, elimle pencereyi işaret ediyorum.

Cevap hiç şaşmaz bir şekilde, “Ahh.. Ha?” oluyor, cevap aslında çok kolay olsa da. Ama el hareketlerimizin minimum olduğu durumlar da var: Çok yorgun olduğumuzda. Ya da çok üzgün. Ya da çok sıkkın. Ya da gerçekten ama gerçekten ağzımızdan çıkanı düşünme ihtiyacı hissettiğimizde. Ve her. Kelimemizi. Dikkatle. Seçmemiz. Gerektiğinde. Yalan söylerken olduğu gibi.

Yeni düşünceler inşa etmek yorucu, içsel bir süreçtir. Odaklanmamız gerektiğinde, dışsal ifadelerimiz yatıştır. El hareketleri çok ayırt edici ifadelerdir ve yoklukları bariz olur.

Size sorsam, birisinin yalan söylediğini nereden anlarsınız diye, mutlaka yalancıların burunlarını kaşındığını söyleyen birisi çıkar. Aslında, yalan söylerken yüzünüze yaptığınız elle müdahalelerin arttığı bir gerçektir ama en yaygın olanı burun kaşımak değildir. Bu ikinci sırada gelir. En yaygın hareket, ağzı kapatmaktır, sanki yalanın dışarı çıkmasını engellemeye çalışır gibi ya da sanki az sonra söyleyeceklerinizden utanır gibi. Yüze yapılan tüm el hareketlerinin – gözlükleri düzeltmek, kulak memenizle oynamak, burnu kaşımak – daha az şüphe çekici bir şey yapmak için ağızdan sakınılan temel hareketin yansımalarıdır.

Bu tür el hareketlerini sadece karşıdakini dinlemekte olan insanlarda da görebilirsiniz. Bize söylenen bir şey hakkında şüphelerimiz varsa ya da gerçeğin söylenmediğini düşünüyorsak genellikle ağzımızı kapatırız. Şaşırmış bir insanın kocaman açtığı gözleri, eliyle kapadığı ağzıyla, “İnanamıyorum!” diye düşündüğünü hayal etmek kolaydır. Bu davranışı birisinde gözlemlerseniz, daha açık olmak ve söylediklerinizin gerçek olduğunu doğrulamak için çabalamanız gerektiğini anlarsınız.

Tabii gerçeği söylüyorsanız. Söylemiyorsanız, burnunuz kaşınabilir...

Yalan söylemenin tüm diğer işaretlerinde olduğu gibi, birisinin burnunu kaşıyor olması da illa burnunun kaşındığından başka bir anlama gelmek zorunda değil. Ama sık tekrarlanıyorsa, diğer yalan veya gizlenen duyguların işaretlerine bakmaya başlamak fena olmaz.

Bedenin geri kalanı

Dikkat etmek isteyebileceğiniz diğer şeyler, duruş, bacaklar ve ayaklardır. İlgili bir insanın duruşu dikkatli olduğu izlenimini verir, tabii ki ilgisiz bir insan ise hafiften kendini çekmeden duramaz. Çok uzun süre böyle devam ederse, duvara veya masanın kenarına yaslanmış olarak bulabiliriz kendimizi, ta ki ne kadar sıkılmış göründüğümüzü fark edene kadar, sonra da öksürüp, belirgin bir şekilde duruşumuzu düzelterek farklı görünmeye çalışabiliriz.

Bacaklarımız ve ayaklarımızla ne sinyaller verdiğimizizi takip etmekte korkuncuz. Muhtemelen bacaklarımız masanın altında olduğu halde o kadar çok vakit geçiriyoruz ki ve bir de sadece insanların yüzlerine bakıp, kalanına aldırış etmemeyi öğrendiğimizden öyle oldu.

Çelişkili işaretlere klasik bir örnek olarak 40 dakikasını, aşık genç bir çiftte 300 dolarlık bir paket tatil satmak için harcamış ama aynı zamanda bu çocuklara takılıp kalmamış olsa daha fazla para için satabileceği diğer tatilleri aklından geçiren bir seyahat acentesi çalışanını verebiliriz. Bilinçsizce, masa altında ayağını onlara doğru iter ve bu, bariz şekilde agresif bir işarettir. Ancak hızlı bir randevulaşma sırasında rahat

görünmeye çalışan çekingen bir kız, masanın altında, bacaklarını birbirine dolamıştır.

Hareket sürçmeleri

Pek çok durum sinirlerin gergin olmasına veya strese neden olabilir. Önemli bir iş görüşmesine giderken, büyük bir partide konuşma yapılacağına, gerçekten canımız sıkıldığında veya huzursuz olduğumuzda, ilk çocuğumuzun doğmasına ramak kala, okula başlarken oldukça normaldir. Buna “karnında kelebekler uçuşması” deriz.

Sinirlerin gerilmesi, stres veya endişeye neden olan bir başka şey ise önemli bir konuda yalan söylemektir. Bu durumdayken, fazlasıyla enerji ve endişe taşırız ve bir yerden çıkarmamız gerekir. Hiçbir şey göstermemeye ve sadece rahat olmaya odaklanmaya çalışırsak sonunda titremeye başlarız. Hatta bu kadar gerildiğimizde bayılabiliriz. Dolayısıyla bir şeyler yaparak meşgul olmak daha iyidir. Endişe ve sinirin çıkması için bir hareket türü vardır: Hareket sürçmeleri. Bu tarz hareketler karşısındaki ciddi bir içsel çatışma veya gerginlik yaşadığının açık bir göstergesidir. Hareket sürçmeleri küçük, tekrarlayan ve anlamsız hareketlerdir. Örneğin tükenmez kalemi sürekli açıp kapamak veya bir kağıdı küçük parçalara ayırmak ya da parmaklarınızı masa üzerinde tıkladmak. Bazı araştırmalar, ellerimizi daima meşgul tutmaya ciddi bir ihtiyaç duyduğumuzu göstermektedir, dolayısıyla gözlemlediğiniz hareketin sürçme olup olmadığına karar vermek kimi zaman zor olabilir. O yüzden de hareketin sürekli ortaya çıkan, tekrarlayan (döngü içerisinde) bir hareket olduğundan emin olmak gerekir.

Kendini meşgul tutmak için iyi bir hareket sürçmesi bulan

herkes, diğer her açıdan rahatsız görünecektir. Kavanozdaki tüm kürdanları neden düzenlediğini kendi de bilmiyor olabilir. Ama siz bunun ağır içsel bir stresin işareti olduğunu anlarsınız. Sizin bulmanız gereken ise bunun bilerek yapıp yapılmadığı.

Dünyadaki tüm havaalanlarında, yolcularda tam da bu işaretleri arayan, uçmaktan korkup, bunu gizlemeye çalışan yolcuları tespit etmeye çalışarak gezen personeller vardır, çünkü bu insanlar uçağa bindiklerinde herhangi bir soruna neden olabilir. Kimi zaman varsa sigara içilen bölümde yoksa terminal dışında olurlar. (11 Eylül olayından bu yana da pek çok ülkede gergin uçak yolcuları pek çok ülkede apayrı bir boyut aldı.) Takım elbiseli adam, sigarasının külünü gereğinden fazla silker. Sofistike bayan, kül tablasına atmadan önce tüm kibritleri teker teker kırar. Sigara içen için bir zevk anı olarak değil de mekanik bir şekilde yapılıyor, birbiri ardına yakılıyorsa, sigara içmek de başlı başına belirgin bir hareket süreci olabilir. Bir konuşma esnasında, Arlanda havaalanının halkla ilişkilerinden sorumlu memur, gümrük ve güvenlik görevlilerinin böyle işaretleri gözlemleme konusunda da eğitim aldığından bahsetmişti.

Unutmayın ki hareket süreçleri son derece doğal olabilir. İçimizin rahatça çıkaracak ortam bulamadığımız enerji ile dolup taşıdığı pek çok durum vardır, o zaman da parmaklarınızı masaya vurmak, tırnak yemek veya yanan mumlarla oynamak gibi anlamsız eylemlerle “dışarı sızar” Bir de salıvereceğimizden çok enerji veya heyecanla dolu olduğumuz zamanlar vardır hayatımızda. Saniyenin binde birinden daha kısa bir süre hareketsiz oturması gereken bir ergenin hareket süreçlerine bir dikkat edin.



Lewinsky duruşması sırasında Bill Clinton'ın burnunu yirmi altı kez kaşıdığını söylemişlerdi. Sanmayın ki bunu fark eden sadece atmaca gözlü beden dili uzmanlarıydı. "Clinton'ın burnu" diye Google resimlerde arama yaparsanız, şunu bulursunuz:



Bill'in televizyondaki burun masajı o kadar aşırıydı ki basın danışmanları artık kesmesini söylemek zorunda kaldı, çünkü anketler, burnunu her kaşıdığında insanların güvenini kaybettiğini gösteriyordu.

SESİN GERGİN GİBİ, BİR SORUN MU VAR?

Sesteki değişiklikler

Konuşurken hangi kelimeleri kullanacağımızı seçmemiz kolay olsa da gerçek sesimizi kontrol etmekte oldukça zorlanırız. Duygusal durumlarımız sesimizin nasıl çıktığını etkiler. Hatta kelimeleri seçmekte de düşündüğümüz kadar iyi değiliz.

Ses tonu

Sizin de şüphesiz fark ettiğiniz gibi sesiniz öfkelendiğinizde yükselir. Ses tonu değişir. Temponun hızlandığı gibi, ses de yükselir. Üzgün olduğunuzda tam tersi olacaktır. Sesiniz boğazınızdan gelir ve derinleşir. Yavaş ve normalden çok daha düşük sesle konuşursunuz.

Sesimizin, yalan söylemek hakkında suçlu hissederken, öfkelendiğinizde olduğu gibi etkilendiğine dair bazı göstergeler var. Daha hızlı ve daha yüksek sesle konuşuruz. Yalan söylemekten suçluluk duymak yerine utanç hissediyorsak sesimiz üzgün olduğumuzdaki gibi etkilenecektir. Daha sessiz oluruz, ses tonumuz düşer ve konuşmamız yavaşlar. Bu doğruysa yani birisinin sesinde bu değişiklikleri gözlemlemişseniz ve aniden sinirlenmesi veya üzülmesi için mantıklı bir sebep yoksa size yalan söylediği ihtimalini bir düşünmeniz gerekebilir.

Konuşmada değişiklikler

Yalan söylediğimizde sesimizin niteliği gibi konuşma şeklimiz de değişir. Örneğin, konuşmalarımızda duraksamalar belirmeye başlar. Önceki konuşma kalıplarımıza kıyasla fazla kısa veya fazla uzun duraksamalar kullanmaya başlarız.

Normalde durmayacağımız bir yerde, örneğin cümlelerin tam ortasında aniden dururuz ya da derhal cevabını verecek kadar bildiğimiz sorulara cevap vermeden önce. Sesli harfleri uzatarak veya “ııı...”, “aaaa...” gibi sesler çıkararak, bir yandan söyleyecek bir şeyler uydurmaya çalışırken, bir yandan zaman kazanmaya çalışırız. Sinir, normalde kekelemeyen insanlarda kekelemeye neden olabilir.

Tekrarlamalar kullanır, aynı şeyi üst üste aynı şekilde söyleriz. Tekrarlamalar kullanır, aynı şeyi üst üste aynı şekilde söyleriz. Bunun sebebi, sanki bir başkasının bir kelime algılamasından korkarmışız gibi aniden uzun cümlelerle konuşmaktan hoşlanmakla ilgili olduğundan, uzun, sonsuz, bitmeyecek gibi cümlelerle konuşmaya başlarız ve bunun iyi bir yolu da tekrarlamayı kullanmaktır, ne de olsa bu şekilde sonsuza kadar konuşmaya devam edebilir, aynı şeyi üst üste, kimse hiçbir şey anlamadan söyleyebiliriz.

Ya da tam tersini yaparız. Aniden. Çok. Kısa. Cümlelerle. Konuşmaya. Başlarız. Sanki. Fazla. Şey. Söyleyerek. Ağzımızdan. Kaçıverecek. Gibi.

Birisinin konuşmasında gözlemlenebilecek olan tüm bu değişiklikler, bir şeyler olduğunun ciddi bir uyarısı niteliğindedir. Bu noktada, yüzde veya beden dilinde diğer göstergeleri aramaya başlamalısınız.

Dilde değişiklikler

Yalan söyleyen insanlar, genellikle dilsel tuhaflıklar sergiler. Normalde hiç söylemeyecekleri şekilde bir şeyleri ifade etmeye başlarlar. Bu dilsel tuhaflıkların pek çoğu o kadar iyi biliniyor ki artık klişe oldular, o kadar yaygın bir hal aldılar ki duyar duymaz yalan olduğundan şüphelenmeye başlıyoruz.

Yalan söyleyene bile fazla şeffaf gibi gelebilir ama kullanmaktan kaçınmalarını kolaylaştırmaz. Bu dilsel değişikliklerin birçoğu, pek çok insanın yalan tespit becerilerini aşmayı da başarır. Dolayısıyla bunları yakalayabilmek için dinlemeyi öğrenmek iyi bir fikir olacaktır.

Konudan sapmalar ve aşırılıklar

Yalancılar genellikle konudan daha fazla sapıp, sonu bir yere varmıyor gibi görünen karmaşık açıklamalar yapar. Doğrudan sorulan sorularsa kısa yanıtlar bulur.

“Pekala, sanırım öyle de denebilir, yani, bence, şöyle de olabilir, evet, eminim...”

Her seferinde aynı şey

Kimi zaman yalanlar, fazla detay olmaksızın, geniş fırçalarla boyanır. Böyle bir bilgi aldıysanız ve aynı soruyu sonra tekrar sorarsanız, yalan söyleyen muhtemelen daha önce söylediğinin tıpatıp aynısını söyleyecektir. Doğruyu söyleyen birisinin ise yeni bilgiler katması veya daha önce söylediklerini kısaltması daha muhtemeldir. Hatıralar, bakmak istediğimizde zihnimizde ufacık bir kutudan çıkardığımız sonra da olduğu gibi yerine geri koyduğumuz şeyler değildir. Hatıralarımız, onlar hakkında konuştuğumuz sırada zihnimizden geçen her şeyden etkilenir.

Yalan söylemeyen birisi bu yüzden bir şeyden her bahse-
dişinde farklı şeylere odaklanabilir, yalan söyleyen ise kendi-
siyle çelişmek korkusundan her zaman aynı şeyi söyler ve
nadiren detaya girer. Doğruyu söyleyen birisinden, daha önce
söylediklerinden fazla detay vermesini istediğinizde, yapabilir

(tabii hafızası, detaylarda kaybolmasına neden olacak kadar yaşlanmamışsa). Ama bu bir yalancı için imkansızdır, tabii o anda yeni bir yalan uydurmuyorsa. Şöyle olur:

“Tüm gece tek başıyım. Televizyon izleyip, yattım.

Ne izledin?

“Ahh.. Şey... Böyle...”

Duman perdeleri

Bir yalancı genellikle, soyutlamaları aşırı kullanmak gibi (bundan birazdan bahsedeceğim), etkileyici boş kelimelerden veya yersiz sözlerden oluşan koruma kalkanlarının arkasında korunmaya çalışır Normalde hiçbir şey ifade etmeyen ama ifade etmesi için uğraşılan şekillerde cevap verirler. Örneğin New York eski valisi Dave Dinkins vergi sahteciliğinden suçlandığında: “Ben suç işlemedim. Sadece kanunlara uymakta başarısız oldum.” Ah. Ya da Bill Clinton Lewinsky ile ilişkisi olduğu konusunda sorgulandığında: “Bu “var” kelimesinin anlamına bağlıdır.” Veya:

“Bu soruya, nasıl sorduğunuza bağlı olarak iki şekilde cevap verebilirim.

İnkâr ile mesafe oluşturmak

Bir yalancı, olumsuz cümlelerle konuşma eğilimindedir. Aksi hali normalde konuşma şeklimiz olsa da bir şeyleri olduğu gibi *değil, olmadığı* gibi tanımlamaya başlar. Özellikle siyasi yalanlar olumsuz olarak, inkarla oluşturulur. Bunun en iyi örneklerinden biri Nixon’ın ünlü örneği “Ben sahtekar değilim” olur. Aslında doğal olan: “Ben dürüst bir adamım,” demektir. İnkâr ettiği şeyin öylesine farkında veya ona o kadar odaklan-

mış durumdaydı ki yalanını tamamen bunun üzerine oluşturmuştu.

Eğer bir politikacı size, vergileri ve sağlık yardımlarını olduğu gibi tutacağını söylemek yerine vergilere zam *yapmayacağını*, sağlık harcamalarında kısıtlama *olmayacağını* söylerse, temelde aynı fikri ifade etse de, *olmayacaklara* dilsel bir odaklama yaparsa o değişikliklerin geleceğinden şüphelenmek için her türlü sebebiniz vardır. Vergiler artacak ve sağlık harcamaları kesilecektir. Kimseyi şaşırtacağından değil. Bismarck'ın dediği gibi: “Resmi olarak inkar edilmedikçe politikada hiçbir şeye inanmayın.”

“Yalan söylemiyorum” (“Doğruyu söylüyorum” demek yerine)

Kişiselleştirme kullanmayarak mesafe oluşturmak

Yalan söyleyenler, “ben” veya “benim” kelimelerini kullanmaktan mümkün olduğunca kaçınır. Bu, kendilerini yalandan uzaklaştırmanın bir yoludur. Aynı sebeple, bir yalancı aynı zamanda “her zaman”, “asla”, “herkes”, “hiç kimse” gibi genellemeleri de neyden veya kimden bahsettiklerini kesin olarak belirtmekten kaçınmak için kullanma eğilimindedir.

“Rahatla. Böyle şeyler buralarda asla olmaz.”

Geçmiş zaman kullanarak mesafe oluşturmak

Yalan söylediğiniz şeyden kendinizi uzaklaştırmanın bir yolu da yalanı başka bir zamana yerleştirip, şimdiki zamandan ziyade geçmiş zamanda yalanın içeriğini belirtmektir. Bunun bir örneği “Ne yapıyorsun?!” sorusuna verilen yaygın cevap “Bir

şey yapmıyordum!” olabilir (“Hiçbir şey yapmıyorum” demek yerine).

Kuşku ifade etmek

Filmlerde pek çok kötü yalan şu şekilde başlar: “Bak, biliyorum buna inanmayacaksın, ama...” veya “Biliyorum kulağa tuhaf geliyor, ama...” İnanırcılığın sınırlarını zorladığını fark eden bir yalancı genellikle bu tür kuşkuları kullanır. Bu sayede, karşıdakinin sahip olabileceği şüpheleri tasdik eder ama aynı zamanda da gereksiz olduklarını açıklar. Tek sorun, bunun yalanı gizlemek için çok yaygın bir yol olmasıdır. Aslında söyleyecekleri hakkında kuşkularını ifade etmesi bizi söylediklerinden daha çok şüphelendirir. En komik kuşku ifade etme şekli de farkına varmadan, yalan olduğunu belirtmemizdir:

“Ne diyorum, gerçeküstüydü! Ne olduğunu anlatayım...”

Dilsel Entelektüellik

Biraz tuhaf ama yalan söyleyen insanlar kimi zaman normalde konuştuklarından daha katı kurallarla konuşurlar. Pek çoğu, normalde yapmadıkları halde aniden dilbilgisi ve telaffuz kurallarına dikkat etmeye ve en sevdikleri argo ifadeler ile gayri resmi kısaltmaları kullanmamaya başlar. Kimisi bunun gerginlikten kaynaklandığını, bu yüzden daha resmi bir şekilde konuşulduğunu iddia eder. Bence bu biraz da bilinçsiz olarak dediklerinizi vurgulamak ve mümkün olduğunca anlaşılmasını sağlamak istemekten kaynaklanır. Gerçekten de yalanın içeriği ile ilgilidir ama yalanı iletme şeklinize bulaşır. Yalanın içerisindeki doğruluğun eksikliği, dilsel açıdan en iyi olarak tazmin edilir. Bir şeyi umursamıyorsak ama umurumuzday-

mış gibi davranıyorsak, sadece “Hayır, bu kulağa hiç hoş gelmiyor,” demekle yetinmeyiz, bunun yerine şöyle bir şey kullanırız:

“Bu hem pişmanlık doğurur, hem de uygunsuz olur.”

Kelimeleri uzatmaaakkkk

Duraksamalar, kekelemeler, uzatılan harfler derken bir yalanın oluşturulması zaman alır. Bu da yalanın normalde yalancının kullandığı hızdan çok daha yavaş bir tempo ile söylenmesine sebep olur, en azından ilk başta.

“Eveet, bunuuun gibi – pardon – bunuuun gibiydiiiii...”
(“gibi” ile “gibiydi” arasındaki mesafe koyma değişikliğine lütfen dikkat edin!)

SON BİR UYARI

Vardığınız sonuçlara dikkat edin

Bu bölümü bitirmeden önce, bir akıl okuyucunun, insanların yalan söyleyip söylemediğini (ya da gerçek duygularını gizlemeye çalışıp çalışmadığını) anlamaya çalışırken düşünmesi gereken bazı önemli şeyleri tekrar etmek istiyorum. Unutmayın ki bu işaretlerden sadece bir tanesini yakalamak yeterli değil. Bir işaret, yalnızca daha fazlasını aramanız gerektiğini gösterir. Bu işaretler aynı zamanda karşınızdakinin tavırlarındaki değişiklikler de olabilir. En başta olan işaretlerse, karşınızdakinin yalan söylediğinden mi oluyor yoksa doğal tavrının bir parçası mı anlayamazsınız.

Ayrıca, yakaladığınız işaretlerin söylenen bir yalan mı yoksa bastırılan duygular mı olduğunu belirtmeyeceğini de unutmayın. Buna karar verebilmek için içinde bulunduğunuz

duruma ihtiyacınız olacak. Maskeli duygularda olduğu gibi bu işaretler, içinde bulunduğunuz durumla hiç alakası olmayan bir şeyden de kaynaklanıyor olabilir. Uçmaktan korkan iş adamıyla konuşuyorsanız, yaptığı hareket sürçmelerini, size yalan söylediğı şeklinde yorumlama gafletine düşerseniz, hata yapıyor olursunuz (tabii uçmaktan bahsetmediğiniz sürece).

Bir şeylerin yanlış olduğuna dair işaretler fark ediyorsanız, dikkatli olmaya devam edin. Karşınızdakine söylediklerini değıştirme veya bunlara bir şey katma fırsatı tanıyın. Sakın “AHA! Yalan söylüyorsun!” demeyin. Bunun yerine, “Tüm bunlar hakkında başka bir şey hissettiğini düşünüyorum, bana söylemediğin bir şeyler?” veya “Söylediklerini lütfen biraz açar mısın? Belki de daha farklı şekilde söylemek istediklerin olabilir, anlamama yardımcı olmak için?” gibi bir şeyler söyleyin.

Aikido fikrini hatırlayın. Doğrudan bir yalancı zanlısıyla yüzleşip, onu yalan söylemekle suçlarsanız, karşılığında muhtemelen direniş ve inkardan başka bir şey elde edemezsiniz. Biraz anlayış gösterin, biraz uyum geliştirin. Gerçekten neler olup bittiğini öğrenin. Sonunda hâlâ emin değilseniz, dürüst olduklarını varsaymak zorundasınız.

Muhakkak herkesin size yalan söylediğinden şüphelenerek ortalıkta dolaşmak pek yapıcı değil. Az önce öğrendikleriniz güzel yetenekler ama bunları kullanmaya ihtiyacınız olmayacağına farz ederseniz hayatınız daha hoş olur. Hayatı çok ama çok güzel kılacak bir şey ise bir kısmını (hayatın yani) paylaşacak iyi *birisini* bulmaktır. Ki yaparız da. Her zaman. Ne yazık ki kimi zaman bilinçli olarak başka insanlardan gelen ilgi işaretlerini okumakta o kadar kötüyüz ki (nitekim onlar da daha iyi değil) birbirimizi sürekli kaçıırız. Bir sonraki bölüm bunu değıştirmenize yardımcı olacak.



Bazı insanlar, yalancıların sunduğu klasik işaretlerin neredeyse her birini doğal tutumlarında sergiler. Ben böyle birisini tanıyorum ve kız arkadaşıyla, artık kız katlanamaz hale gelinceye kadar, çok zor zamanlar yaşamıştı.

Unutmayın, tavırlarında neyin değişiklik oluşturduğuna karar vermeden önce karşınızdakinin nasıl davrandığını bilmeniz gerekir.

Bölüm 8

Kahve aralarında kendi tavırlarınızın ne kadar arsız olduğunu fark ettiğinizde kulaklarınız kızarıp, ödül olarak Akdeniz'e seyahat edeceğiniz...

BİLİNÇSİZ FLÖRT SANATÇISI

Farkına bile varmadan insanlarla nasıl
flört ediyorsunuz

Bu gerçekten çok açık: Başkalarının beden dilinin okunabildiği ve kendi beden dilinizi en faydalı şekilde kullanabildiğiniz alanlardan bir tanesi birini çekici bulduğumuz veya birisine ilgi duyduğumuz zamanlardır. Bilinçaltımız moda girdiğinde içine dalabileceğimiz sözsüz, bilinçsiz iletişim hakkında koca bir kütüphane var. Belki bu düşünce size kendinizi suçlu hissettiriyor ve “Ama benim erkek arkadaşım var,” veya “Bunu okumamın bir anlamı yok, mutlu bir evliliğim var,” diye düşündürüyor. Ancak medeni halinizin bununla ilgisi yok. İnsanlar sosyal hayvanlardır. Başkalarının bizi kabul etmesini ve kendi sürümümüzün üyelerinden onları kabul etmek adına izin isteriz, iyi hissedebilmek isteriz. Duygularda olduğu gibi, sosyal yapılarımızın işleyişi ve hayattan zevk alma kapasite-

miz için önemli bir mekanizmadır bu. Flört etmek, biraz kabullenilmek çok küçük ve masum bir şey olabilir. Tabii ki en nihayetinde yaratmaya ve neslimizi çoğaltma olabilir ama ilk aşamalarında daha spesifik yönetilen bir uyumlamadan ibarettir ki bu da bir tür kabullenilmektir.

Ayrıca, bana göre sabit ilişkisi bulunan insanların özellikle ilişkilerine biraz tat katmak adına hayatlarının bir aşamasında flörtlere ihtiyacı olmuştur. Hem aynı zamanda partnerinizden başka kimseyle flört etmek gibi bir niyetiniz yoksa bile, sadece birilerine bakarak sizinle ilgilenildiğini bilmenin verdiği bir özgüven patlaması da fena olmaz? Ya da bir ilişkiniz yoksa – çok aşık hareketlerde bulunmadan, ilginizi nasıl belli edersiniz? Veya bu heyecan verici insan gelip, sizinle konuştuğunda, arkasını dönüp, gözden kaybolmaması için ilgisi nasıl canlı tutulur? Birisini reddetmenin en iyi yolu nedir?

“Gözlerle okşamak” ve bir sürü dudak yalamak içeren dersler veren flört sınıflarından haberim var ama benim söylemek istediklerim tam olarak bunlar değil. Bu daha çok, halihazırda bilinçsiz ve sözsüz olarak yaptığımız her şey. Bakalım nasıl yapıyoruz!

Uyumlama ve göz teması

Sosyal bir ortamda olduğunuzu hayal edin. Etrafınızda pek çok insan var. İşyerinde bir yılbaşı partisi veya bir film galası veya bir düğün olabilir. Ya da tren garında bekleme salonu, kreşten çocuklarınızı aldığınız an ya da işyerinde yemekha-

*Okumak üzere olduklarınız hem erkek hem de kadınlar için geçerlidir. Flört ederken genelde aynı yöntemleri kullanırız. Yöntemlerin farklı olduğu durumlarda size haber vereceğim.

ne de olabilir. O ortamda konuştuğunuz arkadaşlarınızın da olduğunu varsayın. Aniden, bilinçaltınız sağ tarafınızda, birkaç metre ileride birisini görüyor, bilinçsizce heyecan verici bulduğunuz birisi. Yaptığınız ilk şey, odanın diğer ucundan uyum geliştirmek olur. Kitabın daha önceki sayfalarında yer alan uyumlama alıştırmalarını hatırlıyor musunuz? Karşınızdakinin beden dili ve temposuna ayak uydurmaya başlıyorsunuz. Aynı zamanda kadeh, bisiklet kaskı veya sağ elinizde tuttuğunuz şeyler gibi tüm engelleri, kolunuz veya başka bir nesneyle kendinizi perdelememek adına ortadan kaldırarak bedeninizi ona “açıyorsunuz” Bilinçaltınız bunların hepsiyle sizin için ilgileniyor. Aslında o insanın orada olduğunun farkına bile varmamış olabilirsiniz. Bilseniz de bilmeseniz de bir iletişim süreci başlattınız.

Bir sonraki adımınız onu gizlice gözlemlemek olacak, arada sırada yan bir bakışla; ilginizi göstermeye yetecek kadar. Tamamen mekanik anlamda, bu insana, o da size bakana kadar bakıyorsunuz. Sonra da bir ya da iki dakikalığına göz temasını koruyup, tekrar bakışlarınızı kaçırıyorsunuz. Başınızı çevirmiyorsunuz, yüzünüz hâlâ oraya birlikte gittiğiniz insana dönük. Oynayan tek yer gözleriniz. Burada kadınların elinde yok edici bir silah var ki ne yazık ki erkekler buna sahip değil. Kadınlar, göz temasını kurduktan sonra gözlerini kaçırdığında, kısa bir an için yere bakar. İşte “kaçamak bakış” diye gerçekten buna denir.



FLÖRT ALIŞTIRMASI

Kadınsanız, şu basit testi deneyin. Diyelim ki odanın diğcr ucunda çekici biri var. Göz ucuyla bu kişiye bakıp, gözlerinizi yana kaçırın. Sonra tekrar ona bakın. Ama bu kez bakışlarınızı kaçırdığınızda önce aşağı bakın. Herhangi bir fark var mı? Bir yerlerden tanıdık geldi mi? Ben de geleceğini düşünmüştüm.

Aşağıya bakmak bir davettir. Bir teslim oluş işaretidir ve “Zararsızım” veya hatta “Fethedilebilirim/fethedilmek istiyorum” der. Ne yazık ki bilinçsiz flörtlerimiz, kadınların erkeklere teslimiyeti etrafında gelişir. Politik olarak doğru veya çağdaş bir bakış açısıyla hoş değil ama işler böyle yürüyor. Zamanın başından bu yana böyleyiz ve bunu yapan tek yaratık da biz değiliz. Hayvanlar aleminin çiftleşme ritüellerinin pek çoğu da dişi teslimiyetine dair unsurlar içerir ve insanların çiftleşme dansları da bu kaidenin istisnası değildir. Öyle olmasa erkeklerin kadınlara yaklaşmaya cesareti bile olamazdı.

Kuyruk göstermek

Şimdi, o az önce olduğunuz odaya geri dönelim. Diğer insanın sizi izlediğini (bilinçsizce) tasdik ettikten sonra güzel kuyruğunuzu bir tavus kuşu gibi gösterirsiniz. Veya daha ziyade insanlara özgü olanı yaparsınız: Onun için görüntünüze çekidüzen vermeye başlarsınız. Kıyafetinizi, saçınızı ve takılarınızı düzenlersiniz. Duruşunuz daha alarm haline geçer ve sırtınız dikleşir. Erkekseviz, en azından teoride, nasıl bir alfa erkeği olduğunuzu göstermek için kaslı göğsünüzü gösterirsiniz. Kadınsanız, bildiğiniz en iyi şekilde varlıklarınızı sunmak istersiniz. Kısacası, kim olursanız olun, elinizdekini göstermeye başlarsınız.

Kadınsanız, saçlarınız veya küpelerinizle oynamak, dişi tesliminin ikili bir gösterisidir. Diğer hayvanların teslimiyeti göstermek için yaptıkları gibi, bedeninizin en hassas kısmını, bileklerinizi gösterirsiniz. Aynı zamanda avuçlarınızı göstererek, elinizde taş gibi, yanınıza yaklaşan bir erkeğin başını ezmeye yarayacak herhangi bir şey olmadığını ifade edersiniz.

Boş bir el göstermek, dostane niyetlerini göstermenin çok eski ve ilkel bir yöntemidir. Kavga etmekte olan şempanzeler aynı şeyi daha fazla kavga etmek istemediklerini göstermek için yaparlar. Her ne kadar artık maymun olmasak da bilinçaltımız hâlâ bu işaretin önemini tanır ve biz insanlar bunun çeşitlerini bile geliştirmişizdir: Selamlaşırken el sıkışmamızın kökeni de aslında elinizde kılıç olmadığını göstermektir.

Meydan okuma

Şimdi asıl kontrol zamanı geldi. Karşınızdakini inceleyerek ilginizi gösterirsiniz. Bunu da gözlerinizi hafifçe kısıp, başınızı eğerek yaparsınız. Onu kontrol edersiniz. Biz erkeklerin hemen hepimizin cephanelerinde vardır bu. Daha bir şey olmamışsa, bilinçsiz olarak kontrol etmekte olduğumuz insana yaklaştırmaya dair bilinçli kararı vermek durumundayız.

Kadınların kullanabileceği bir silah hâlâ duruyor. Çarpıcı derecede basit olsa da bir o kadar da öldürücü. Tekrar, kadınsanız ve bunu okurken deneyebilirsiniz, deneyin. Neden bahsettiğimi çok iyi anlayacaksınız. Duruş şu: Baş ve gözler yukarıda bahsettiğim kontrol pozisyonuna gelecek. Gözler kısılacak ve baş yana eğilecek. Sonra da ellerden bir tanesi hafif kaldırılmış olan kalçaya konacak. Bu kadar. Şimdi bir kadın olarak, artık teslim olmuş durumda değilsiniz, meydan okuyorsunuz. Bu poz: “Seni merak ediyorum ama buraya gelmeye cesaretin var mı bilmiyorum?” der. Bundan daha direkt olarak da söylenemez.

Unutmayın, bunlar hâlâ kullandığınız bilinçsiz teknikler. Dolayısıyla, teşvik etmek için herhangi bir şey yaptığınızın farkına bile varmadan, aniden o kişi hemen karşınızda diki-
lip, sizinle konuşmak ister. Ne olduğuna dair hiçbir fikriniz de

yoktur. Birbirinizi tanıyıp tanımadığınız sorusuyla da karşılaşmanız çok muhtemeldir, bir şekilde tanıdık gelmişsinizdir. Ona kimi hatırlattığınızı anımsadınız mı? Kendileri tabii ki çünkü orada durmuş, beden dillerini takip ediyordunuz!

Duruşunuz güven ve ilgiye işaret eder

Doğrudan birbirinize karşı duruyorsanız (veya oturuyorsanız) bu güçlü bir ilgi işaretidir, çünkü resmen hassas noktalarınızı birbirinize açmışsınızdır. Genelde, konuşurken birbirimize 45 derecelik bir açıyla dururuz çünkü doğrudan yüz yüze durmak fazla samimidir. Tüm hayvanlar yanlarımızın, bedenimizin en korunaklı yerleri olduğunu bilir. Birbirinin doğrudan yüzüne bakmak için ya birbirinizi iyi tanıdığınız için karşılıklı büyük bir güven olması gerekir ya da bu bir ilgi duyma işaretidir. Aynı sebeple, doğrudan size doğru yaklaşan birisi de tehdit edici gelebilir. Birine çok yakın durursanız ya da tepesine eğilirseniz, alçak gönüllü ve kırılığandan ziyade davetsiz ve agresif olarak algılanırsınız.

Bu konuda pek rahat olmayan birine doğrudan yüz yüze kalacak şekilde dönerseniz, enselerine, yakalarına veya kol-yelerine dokunarak rahatsız olduklarını ifade edeceklerdir. Bu da ya fiziksel olarak geri adım atmanızı veya konuyu değiştirmenizi belirten bir işaret olacaktır. Ya çok yakın duruyorsunuzdur ya da karşınızdakini rahatsız eden bir konudan bahsediyorsunuzdur.

Madem orada birbirinizle yüz yüze bir şekilde konuşuyorsanız, flört tekniği bir fark daha kazanıyor. Bu fırsatı, karşındaki bilinçsiz tutumuna dikkat etmek için kullanabilirsiniz. Gözbebekleri küçülmüş ve ilgiyi işaret eder hale gelmiş mi? Beden dili açılmış mı, yani aranıza giren eller veya herhangi

başka bir şey kalmamış mı? Aynı zamanda yere her iki ayağıyla sağlam basıp basmadığına da dikkat edin; bir yerlere kaçıp gidecekmiş gibi olmasın.

Şimdi aranızda mesafe varken kullanamadığınız uyumlama yöntemlerini kullanma vakti. Hemen yapmaya başlarsanız, sırayla birbirinizin beden dilini takip edip, yönlendireceksiniz.

Varsayalım ki konuşmanız devam etti ve kısa süre sonra bir koltuğa veya en kötü koşullar altında her biriniz bir sandalyeye geçtiniz. Aynı şey devam eder. Aranızdaki tüm engelleri kaldırmaya devam edersiniz. Bacak bacak üstüne atmak her ne kadar ayakları yere basan bir pozisyon olsa da kötü bir fikirdir. Bunun sebebi bacağın da engel haline gelmesidir. O yüzden her iki bacak da yerde olmalıdır. Bu noktada kaldırılan bir başka engel de gözlüklerdir, ya çıkarılır ya da alına kaldırılır.

Bildiğiniz gibi, ilgili bir insan alarm halindedir, enerjiktir ve onunla konuşurken biraz öne eğilir. Birisinin ilgisiz, huzursuz veya gergin olması 198. sayfada okuduğunuz hareket sürçmesinin işareti olabilir. Sizinle olmaktan hoşnutsa elleri ve ayakları hareketsiz ve rahat olmalıdır, seğirmemeli veya yerde ritim tutmuyor halde olmalıdır. Ellerin yüze olan hareketine dikkat edin. Yalan söylemeyle ilgili bölümde ne okuduğunuzu hatırlayın.

Duyusal şeyler

Henüz çıkmadıysa şimdi belirtmeye başlayacak bir işaret kendine veya şarap kadehi gibi bir nesneye dokunmasıdır. İlişkinizin nasıl geliştiğine bağlı olarak bu kendini köşeye kısılmış gibi hissettiğinin ve gerçeklik konusunda kendisini onaylamaya ihtiyaç duyduğunun işareti olabilir. Daha sonra muhteme-

len ensesine dokunacak veya gözleri dolanmaya başlayacak. Ama ilişki hâlâ iyi durumdaysa bunlar size yönelik bilinçsiz, sembolik okşamalardan öte değildir. Buna ilişkin bir davranış da ağzınıza bir şeyler sokuşturmadır ki bununla patates cip-sini veya peynirli sandviçleri kastetmiyorum. Şimdi, zeytin, buz küpleri, çikolata veya dudakların arasında makul derecede cinsel bir şekilde dudaklarımızın arasında hareket edebilecek herhangi bir şeyi emmeye ve çiğnemeye başlıyoruz. Arada da biraz yalarız (zeytinleri değil, dudaklarımızı). Bunlar kulağa aptalca gelebilir ama şaka değil. Bilinçaltımızın sofistike şey-lerle dolu olduğunu kim söyledi? Gerçi bu şeyleri fark etme-diğimizden zaten ihtiyaç da olmayacak. Çekici bulduğumuz birini, bir şeyler yiyip, içerken izlemek bilinçaltımız için nere-deyse dayanılmaz bir tahrik mekanizmasıdır.

Bunlar da yetmiyormuş gibi bu aşamada biraz daha gevşe-meye karar veririz. Erkekler kravatlarını gevşetip, gömlekleri-nin düğmelerini açar veya ceketleri ya da süveterlerini çıkartır ve kadınlar çoğu zaman ayakkabılarını çıkartıp, saçlarını açar veya en azından sandaletlerinden bir tanesini parmaklarında oynatır. Aslında yaptığımız soyunmaya başlamaktır. O an, çok hoş vakit geçirdiğimizden başka hiçbir şeyin farkında değiliz-dir, ancak çiftleşme dansı başlamıştır bile.

Gerçek bir hikaye

Bahsetmekte olduğum davranış biçimlerinin bilinçsizce yapıldığını kabul etmekte zorlanmanızı çok iyi anlıyorum. Elbette bu kadar bariz tahrik girişimlerini gözden kaçırarak değiliz? Söz konusu kişiyi sessizce bir köşeden izliyor olsak belki ka-çırmazdık. Ama unutmayın ki şu anda konuştuğunuz şeylerle ve karşınızdakini dinlemekle ve hatta zekice yorumlarınızı ek-

leyip, en iyi halinizi göstermekle meşgulsünüz. Yani bu şeyler hakkında bilinçli olarak düşünecek zamanımız yok, hele ki ne anlama geldiklerinden emin bile değilken. Gerçekten ne kadar farkında olmadığımızı gösteren bir hikaye anlatayım size.

Bir yıl kadar önce, lüks bir tatil köyünde ders veriyordum. Hava çok sıcak olduğundan, kıyafetlerimiz de rahat ve bazen de minimaldi, çok daha resmi ortamlarda bile. Bir gece, açık alanda bir restoranda yemek yiyorduk. Etkileyici fiziği ve boyutları sayesinde oldukça ün salmış bir adam gelip oturdu. Varlığını fark etmemiş gibi davranmanın imkansız olduğu tüm misafirlerin yemeğine dönmeden önce kısacık bir bakış atmasından anlaşıyordu.

Oturduktan birkaç dakika sonra genç bir bayan yanına gitti. Uzun, açık renk saçları vardı, yirmi beş yaşlarındaydı ve göğüs çizgisini açıkta bırakan bir bustiyer, kısa bir etek ve sandaletleri vardı. Konuşmalarını duyamayacak kadar uzakta oturuyordum ama tavırları inceleyebiliyordum. Adam, yüzünü kadına doğrudan çevirebilmek için sandalyesini masadan uzaklaştırdı ki bence hoş bir hareketti, zamanını ve ilgisini ona vermeye hazır olduğunu belirtti. (Elbette ebatları adamın zayıflığını veya kırılğanlığını bu şekilde göstermesini imkansız kılıyordu ama daha da önemlisi ona hiçbir tehdit unsuru da oluşturmuyordu, ne de olsa kadın ayaktaydı ve o oturuyordu.) İki ya da üç dakika konuştular.

Konuşmaları sırasında kadın şunları yaptı: Önce, yanında durduğu masaya bir elini koydu. Masa oldukça alçak olduğundan, bir yana yaslanıyor, koluyla kendini destekliyor ve kolu da bu sayede göğüslerini kaldırıp adama doğru çıkarmaya yarıyordu. Yirmi saniye sonra, masanın üzerindeki elini biraz daha yukarı doğru hareket ettirdi. Şimdi eli ayaklarının bir on

beş santim uzağında olduğundan hafif öne eğilmesine imkan tanıyordu ki bu sayede göğüs çizgisi doğrudan oturan adamın yüz hizasına geliyordu. Yirmi saniye daha sonra, boynuna dokunmaya başladı ama gergin bir tavrı yoktu. Daha cinsel içerikliydi – rahatça parmağını kolyesini okşarcasına gezdirip, bustiyerinin üzerine indirdi. Yarım dakika bu şekilde geçti, ta ki sağ sandaletini çıkarıp, çıplak ayağını sol bacağına sürtmeye başlayıncaya kadar. Yukarı...ve aşağı. Yukarı....ve aşağı.

Neredeyse salatam boğazıma kaçıyordu. Adam buna nasıl karşılık verecekti? Kadının yaptığığın tam tersini yaptı. Kadın hariç her yere bakındı, sorulara kısa yanıtlar verdi (kelimeleri duyamasam da görebiliyordum), ayağı ile yerde ritim tutuyordu ve ellerini sallayıp, duruyordu. Bir süre sonra kadın vazgeçmek zorunda kaldı ve masasına döndü.

Konuşmaları bittiğinde kendimi tutamadım. Elime fırsat geçer geçmez kadını buldum ve ne hakkında konuştuklarını sordum. Kadın konuşmalarını tamamen iş hakkında olarak algılamıştı. Anlattığına bakılırsa, adam bir sene kadar önce kadından bir ürün almıştı ve kadın memnun kalıp kalmadığını öğrenmek istemişti. Davranışlarını ve gösterdiği bariz ilgiyi anlattığımda şoke oldu. Bahsettiğim şeyleri yaptığını kesinlikle hatırlamadığını iddia etti ve profesyonel olmayan bir izlenim vermiş olmak konusunda oldukça endişelenmişti. Ona inandım.

Adamla da kısacık konuştum. Böyle şeylerin başına sürekli geldiğini tahmin ettiğimi ve bunun can sıkıcı bir durum olması gerektiğini söyleyerek söze başladım. O da doğru olduğunu söyleyerek karşılık verdi. Ancak herkese gereken zamanı verdiğini ve yine herkese nazik ve kibar olmak için çabaladığını söyledi. Nasıl davrandığını ona tasvir ettiğimde, en az kadın

kadar üzölmüştü. Saygısız veya antipatik bir izlenim vermiş olmaktan korkup, özür dilemesi gerekip, gerekmediğini sordu. Her ikisi de bırakın karşıdakini, daha kendi davranışlarından bihaber olduklarından, muhtemelen ihtiyacı olmayacağını söyledim.

İkisi de burada okumakta olduğunuz her şeyin okul kitabı örnekleriydi ve farkında bile değillerdi. En azından bilinçli olarak. Bilinçaltlarına sormuş olsam, nerdeyse kesinlikle tamamen farklı cevaplar alırdım. Ancak her ikisi de bilinçli olarak yaptıklarının kısa ve iş ile ilgili bir konuşma olduğuna ikna olmuştu. Birisinin beden dilini takip etme konusunda geriliyorsanız – tahmin edebileceğinizden daha fazlasını elde edebileceğinizi aklınızdan çıkarmayın.

İlgi azaldığında

Şimdi size ve koltuğa (veya sandalyelere) dönelim. Eğer bu noktada, karşınızdakinden sıkıldıysanız ve sabrınız taşmak üzereyse, davranışınızda ne gibi değişiklikler olduğunu tahmin edebileceğinizden eminim. Kötü uyum geliştirmekle işe başlayacaksınız. Engeller tekrar oluşturulur: Gözlükler yerine takılır, kollar bedeni sarmalamaya başlar (örneğin, ellerinize bir şeyler alırsınız), sandalyenin altında bacak bacak üstüne atılarak, ayaklar yerden kesilir veya kasık hizasında çarpılır. Beden gerilir. Göz teması kesilir. Pek çok insanın yaptığı bir şey de görünmeyen tozu silkelemek konusunda veya kıyafetlerinden leke çıkarmakta aniden çok ilgili olurlar. Çok kısa süre sonra, karşıdaki kalkar ve konuşması gereken birisini gördüğünü söyler, izin ister ve gider. Arkadaşlarınıza döndüğünüzde, nerelerde olduğunuzu sorarlar, siz de tanımadığınızı biriyle bir süre konuştuğunuzu söylersiniz. Bu kadar. Yarım

saat boyunca *seksi evet – seks hayır* oyununu oynuyor olduğunuz gerçeği hafızanızdan uçup gitmiştir.

Şimdiye kadar anlattığım her şey arada tek bir kelime olmadan gelişir. Tahmin edebileceğiniz üzere yüzeysel seviyede tamamen sıradan bir konuşma sırasında bu davranışı, belirsiz olmadan göstermek imkansız. Ancak kelimeleriniz de hareketlerinize uysa düşünün ne kadar etkin olabilir! Uyumlama ve sözsüz iletişim becerilerini kullanarak kendinizi son derece karşı konulamaz hale getirebilirsiniz.

Yukarıdaki örnekte, tek görüşte birbiri ardına her biri gösterilebilen bir davranışlar dizisi verdim ama elbette daha uzun süre de devam edebilir veya her seferinde tek bir işaret de içerebilir. Ne kadar ikna ederlerse etsinler herkesin bir şeylerin FARKINDA OLDUĞU işyerindeki iki meslektaş durumunda olduğu gibi. Fotokopi makinesinin başındaki her buluşmaları teşhir edilen bilekler, nemlendirilen dudaklar (nemlendirilen, yalanılan değil) ve yüz yüze durmalar seli olmasına rağmen. Bu sonsuza dek sürebilir ve başka bir şey olmazsa da muhtemelen sürecektir.

İnsanlar sosyal hayvanlardır. Kendimizi iyi hissedebilmek için başkaları tarafından kabul edilmek isteriz ve kendi sürümüzün üyelerini tanıma izni isteriz. Bundan daha fazlası olmak zorunda değil, siz istemediğiniz sürece, elbette.

Bu noktaya kadar, bu kitaptaki her şey başkalarının gösterdiği bilinçsiz işaretleri gözlemeyi öğrenmek ve kendi işaretlerinizi öğrenmekle ilgiliydi. Bu bilgiyi çeşitli durumlarda kullanabilirsiniz ama temel sanı hep aynıydı. Şimdi, yeni bir yaklaşım için hazırız. Sonraki iki bölümde gerçek etki için teknikler öğreneceksiniz. Örneğin birisini uyumlamaya yönlendirerek elde

edeceğiniz etki daha ziyade pasif türdendir. Bir sonraki bölümde başkalarının fikirlerini, görüşlerini ve duygularını aktif olarak etkilemek konusuna değineceğiz – iyi bir akıl okuyucunun yapabilmesi gereken her şey.

Bu tekniklerin birçoğu, dokuzuncu bölümdeki “gizli emirler” veya onuncu bölümdeki “çapalar” gibi, diğer kişilerin durumlarını iyileştirmek için kullanılabilir. Diğer tekniklerin bir kısmı kendinizi korumak için size yardımcı olabilir, ne de olsa genelde ticari veya siyasi amaçlar adına insanların sizin düşüncelerinize girmek için oynadığı sofistike tuzakların daima hedefindesiniz.

Bölüm 9

Düşüncelerinizin karşınızdakiler tarafından doğrudan nasıl etkilendiğini öğrendiğiniz ve Örümcek Adam ile bir anlaşma imzaladığınız...

GÖZLERİMİN İÇİNE BAK

Öneri ve tespit edilemez etki yöntemleri

İnsanların belirli bir şekilde hissetmesini veya hareket etmesini sağlamak manipüle etmek değildir.

Alvin A. Achenbaum, pazarlama uzmanı

Yukarıdaki söz Achenbaum'un yetmişli yıllarda ABD Federal Ticaret Komisyonu ile bir görüşmesindeki konuşmasına ait. Ticaret Komisyonu, pazar güçlerinin insanları etkileme yeteneği konusunda biraz endişelenmeye başlamıştı. Ya Alvin çok aptal bir adamdı ya da daha muhtemel olarak 204. sayfadaki yalan söylemeyle ilgili bölümde okuduğunuz yöntemle düşüncesizce bir tarz kullanıyordu. Elbette insanların belirli bir şekilde hissetmesi veya davranmasını sağlamak, onları “manipüle etmektir”

Achenbaum'un itiraz ettiği şey, manipüle etmek kelimesine atfettiğimiz olumsuz değer aslında. Esasında her şey karşı-

dakini, davranışlarında değişiklik yapacak kadar etkilemekten ibaret ve değişimin değeri, hareketin değerini belirlemelidir. Daha iyisi için değişim olumlu iken daha kötüsü için değişim olumsuzdur.

Achenbaum bilinçsiz olarak kelimeyi olumsuz bir şekilde değerlendirmiş ve aslında terimin kendinden değil, olumsuz değerden bahsettiğini tahmin ediyorum. Sonuçta manipülenin veya etkini iyi mi kötü mü olacağının size bağlı olduğunu düşünüyorum. Kendi davranışlarımızla birbirimizi sürekli olarak nasıl etkilediğimiz ve manipüle ettiğimiz konusunda epey bir bilgi edindiniz. Bazen, karşımızdakinden sıcak bir selam alabilmek için tek ihtiyacımızın dostça bir “Merhaba!” ve gülümsemektir. Diğer zamanlarda çok daha karmaşık olur. Sanırım istesek de istemesek de bunu her zaman yaptığımızdan birisini kötü bir yönde etkilemediğiniz veya manipüle etmediğinizi anlamamanın tek bir yolu olduğunu fark etmeye başlamışsınızdır. Ne yaptığınızı bilmeli ve dolayısıyla da ne zaman *yapmamanız* gerektiğine karar verebilmeli veya farklı bir şekilde yapmayı seçebilmelisiniz.

Şimdiye kadar öğrendiğiniz teknikler, temelde başkalarının duygusal durumlarını tespit edebilmenizi sağladı, size ne hissettikleri ve ne düşündükleri hakkında ipuçları verdi. Gördüğünüz gibi, bu teknikler aynı zamanda başkalarının aklı süreçlerini etkilemek için de kullanılabilir, beden dillerini etkileyerek ruh halleri değiştirilebilir, toplantılarda iyi uyum geliştirmenizi veya birilerinin sizi sevmesini sağlayabilir. Ancak daha önce de belirttiğim gibi etkileme teknikleri olarak düşünüldüğünde oldukça pasifler. Şimdi size etkilemenin daha aktif tekniklerini öğretmek istiyorum. Ama aynı zamanda bir şeyi de hatırlamanızı istiyorum. Amacımız hâlâ insanların kendi

kendilerine ulaşmakta güçlük çektikleri muhtemel olan içsel ve duygusal durumlara ulaşmalarına yardımcı olacak şekilde diğerlerini etkilemektir. İnsanların her zaman en iyi hallerini ve en kullanışlı ruh halini ortaya çıkarmak için uğraşıyoruz. Etki dediğimiz şey iki ucu keskin bir bıçak olduğundan yapmamız gereken de hep budur. Size insanlara yardım etmenizi sağlamak için şimdi öğreteceğim teknikleri tümü aynı zamanda insanları tamamen yok etmek için de kullanılabilir; ki bunu kesinlikle ama kesinlikle istemeyiz. Bu teknikleri kötü yolda kullandığınızı öğrenirsem, elimde koca bir sopayla peşinize düşerim. Ciddiyim. Örümcek Adamın amcası Ben'in söylediği gibi:

Büyük güç, büyük sorumluluğu da beraberinde getirir.

BELLİ BELİRSİZ TEKLİFLER

Bilinçaltımıza öneriler

Öneri kullanmak, diğer insanların farkında olmadan zihinlerine görüş, görüntü ve düşünce tohumları ekmek anlamına gelir. Yeni fikrin kendilerine ait olduğunu sanırlar, oysa gerçeklik algıları bir başkası tarafından manipüle edilmiştir. Genel olarak basın ve özellikle de reklamcılar bu tekniği oldukça fazla kullanır. İsveç günlük gazetesi Dagens Nyheter “Fikirleriniz kime ait?” sloganını yıllarca reklamlarında kullanırken bu yöntemlerin gayet farkındaydı.

Önerinin bilinçaltımıza bir teklif olduğunu söyleyebiliriz. Genellikle, teklifler bilincimize yapılır ve duyar duymaz yansır ve kararımızı veririz. Kimi zaman bu belirli bir şekilde davranmak veya o ya da bu şekilde bir görüşe katılmak du-

rumudur. Bir şeyleri doğrudan bilinçaltımıza sunmanın daha etkin olmasının sebebi de bilinçaltımızın söylenen şeyi aynı şekilde analiz etmemesinden kaynaklanır.

Bilinçli zihinlerimize bir teklif sunulduğunda, bilgiyi filtreden geçiririz; teklifin içeriğini analiz eder ve daha sonra da konuya ilişkin kararımızı veririz. Teklife ya katılırız: “Kesinlikle gidip, onlarla yemek yemek istiyorum,” veya reddederiz: “Hayır, aç değilim,” veya karar vermeden önce daha fazla bilgi talep ederiz: “Tekrar sosis olup olmayacağına bağlı”. Ancak bilinçaltımıza yapılan öneriler bilinçli, analitik filtrelerimizi teğet geçer. Sonuç olarak da söylenen şey hakkında ne düşündüğümüze karar vermemiz gerekmez. Bilinçaltımız her şeyi nesnel gerçeklik olarak algılar. Birisi bize “portakallar lezzetli,” dese bilinçli olarak katılıp katılmadığımıza karar verebiliriz. Ama aynı şey bilinçaltımıza bir öneri olarak sunulsa, bunu bir gerçek olarak kabul ederiz. Doğru olarak. Portakallar *lezzetli*.

Basının ve reklamcıların bizi önerilerle bombardımana tutmasının yanı sıra birbirimizle günlük iletişimimizde de öneriyi kullanırız. Flört ile ilgili bölümde gördüğümüz üzere beden dilimizle durmadan öneriler sunarız. Ancak dilimizde gizli olan öneriler de son derece etkili olabilir ve şimdi bunlara daha yakından bakacağız. Çünkü ne de olsa, ne düşüneceklerine karar vermişseniz insanların akıllarını okumak çok daha kolay olacaktır...



Bilinçaltımız filtrelemez ve karar vermez.

Alıcının kendi fikri veya gerçeklik algısı ile ağır derecede çelişmediği sürece eleştirmeden teklifleri kabul eder.

BÖYLE DÜŞÜNME

Olumsuzluk ve inkar

Birisinin aklına yeni fikirlerin tohumunu ekmek için çok yaygın olan bir yöntem, bir şeyin öyle *olmadığını* iddia etmektir. Bir şeyi “yapamadan” önce olumsuzluk ekini koyacağımız kelimenin ne olduğunu hayal edebilmemiz gerekir.

Mavi bir kutup ayısı düşünme.

Bu cümleyi anlayabilmek adına *olumsuzluğun* soyut kavramını uygulayabilmek için önce mavi bir kutup ayısının ne olduğunu anladığınızdan emin olmanız gerekir. O zamana kadar da çok geç kalmış olursunuz. Çoktan bir mavi kutup ayısını düşündünüz bile.

Çok muhtemel olarak, İsveç kraliyet ailesinin aşk hayatını daha önce hayatınızda hiç düşünmediniz ama gazetede “Prenses Madeleine, Sting ile aralarında romantik bir şey olduğu iddialarını yalanladı,” diyen bir manşet görürseniz, önce “Madeleine – romantik bir şey – Sting” kavramını anlamadan, sonra da bunun doğru olmadığını eklemeyen bu başlığı anlayamazsınız. Her ne kadar bu başlık size dünya hakkında yeni bir şey öğretmemiş olsa da aklınızda daha önceden orada olmayan yeni bir düşünce var. Küçük çocuğu olan veya bir zamanlar olmuş olan herkesin bileceği gibi, olumsuzluk ifade eden kelime cümlenin geri kalanına oranla çok daha çabuk önemini kaybeder. Sting? Kimin aklına gelirdi...

Olumsuzluklar soyutlamalardır

Bu aslında daha küçükken öğrendiğimiz son şeyin olumsuzluklardan oluşan soyut kavramlar olmasından kaynaklanır. Olumsuz olduklarından ve gerçek dünyada bir eşleri olmadığından – kutup ayıları ve Sting’in aksine (gerçi Sting konusunda çok da emin değilim) – hatırlamak zordur. Çocuğunuza sandalyeye *yaslanmamasını* söylediğinizde, eş zamanlı olarak sandalyeye yaslanma fikrini aşlamış olursunuz. Sandalye ile geriye doğru gitmek görüntüsünü akılda canlandırmak kolaydır. Olumsuzluk içeren kelime tamamen canlandırılması gereken bir kavramdır ve görüntüye uygulamamız gerekir ki bu da zordur. Çocuğunuza sandalyeyle geriye yaslanmamasını her söylediğinizde, görüntüyü güçlendirirsiniz. Sonuçta da çocuğun içinde geriye yaslanma düşüncesinin canlanması için sandalyeyi görmesi yeterli hale gelecektir – hem de tek yaptığınızın ondan bunu *yapmamasını* istemeniz olmasına rağmen. İnsanların aklını tamamen nasıl karıştıracağınıza dair birkaç örnek daha:

“*Sayıyı karıştırmana neden olmak istemem.*”

“*Daha fazla içmeyeceksin, değil mi?*”

“*Kardeşine vurmayı kes!*”

Klasik bir örnek:

“*Merak etme, bulmak zor değil. Görmemen imkansız!*”

Bu cümlelerin insanların zihnine nasıl görüntüler veya düşünceler aşıladığını anlıyor musunuz? İnsanların önerilere ne kadar maruz kalırsa, bu önerilerin o kadar güçleneceği doğrudur. Bir içki sorunuz olduysa ve birileri hâlâ içip içmediğinizi

sorarsa, genelde sorun olmaz. Ancak soru yeteri derecede sorulursa, yukarıda gösterildiği gibi, sorununuz kolaylıkla tekrar canlanıncaya kadar *içmeye* ilişkin zihninizde görüntüler güçlenmeye başlar.

Çocuklar da bisiklet sürmeyi öğrenirken, bir şeylere doğru sürmemeleri gerektiği söylendiğinde, oraya doğru güdümlü roket gibi gitmelerinin sebebi de budur. *Yaşlı kadına çarpmamak, yaşlı kadına çarpmamak, yaşlı kadına çarpmamak* konusuna o kadar yoğunlaşırlar ki kendilerine açık kalan tek eylem rotası bu olur. Ya da bir zamanlar benim yaptığım gibi, koskoca yoldaki tek ağaç kütüğüne kar kızağını çarpmak gibi. Hem de kızak yolundan tam beş metre uzakta olan bir kütük. Çarpmamak için bilinçli olarak çabaladığım kütük.

Profesyonel golf oyuncularından başarılı girişimcilere her tür insan, hedeflerinize ulaşmak yerine hedeflerden sakınmaya odaklandığınızda, hedeflere bodoslama dalacağınızı size söyleyebilir. Şimdi nedenini biliyorsunuz. Mavi bir kutup ayısı düşünme.

Kötü bir ek

Bence olumsuzluk ekleri dilimizden çıkarılmalı, çünkü bir şeyleri *yapmamak* imkansız. Her zaman *bir şey* yaparsınız. Bir çocuğa yapmakta olduğu şeyi yapmamasını söylemeye çalışın. Sonra da bunu çocuğun yapmasını istediğiniz şeyi söylemekle kıyaslayın ve arasındaki farka dikkat edin. Yetişkinler de tam olarak aynı şekilde işler. Bir eylem, düşünce gibi, hareket halindeki bir enerjidir. Harekete geçtiğinde enerjiyi durdurmak imkansızdır. Yapabileceğiniz tek şey, bunu başka bir şeye çevirmektir. Yaptığınız şeyi durdurmak ve bir şeyi *yapmamak*

veya düşünmemek kesinlikle imkansız. Yapabileceğiniz tek şey enerjinin yönünü değiştirip, *başka bir şey* düşünmek.

Dolayısıyla, insanlara bir şey yapmamalarını söyleyip, yaptıkları takdirde asla sahip olamayacakları gereksiz düşünceleri aşılama yerine (sandalye örneği gibi) neden ne yapmalarını istiyorsanız onu söylemiyorsunuz? İstedığınızı elde etme şansınız çok daha yüksek olacaktır. Aynı zamanda normalde yapacağınızdan daha yaratıcı ve olumlu bir şekilde kendinizi ifade etmenizi de sağlar. Ama şaşırtıcı!

Genel olarak konuşmak gerekirse, bir şeylerden – ve kendimizden –bahsetmek konusunda daha iyi olmalıyız. Ne olmadı ve ne olamayacağından değil ne olduğundan ve ne olabileceğinden bahsetmeliyiz. Bahsettiklerimiz biz ne dersek odur. Ne olduğunu söylediğimize bağlı olarak kendi içimizde ve etrafımızdakilerde farklı görüntüler, farklı öneriler yaratırız. Nixon'ın “Ben dolandırıcı değilim” sözünü hatırlayın. İçmeyen bir sarhoş olabilirsiniz. Ya da ayık olabilirsiniz. Üzgün olmamaya çalışabilirsiniz. Ya da mutlu olmaya.

Geçenlerde, altı ay önce boşanmış birisiyle konuştum. Hâlâ depresyondaydı. Ancak, hayata bakış açısını değiştirip, kendisini boşanmış biri olarak değil de bekar olarak görmesini sağladıktan sonra hayata tutumunun büyük kısmı da değişti. Dünyayı nasıl tanımladığınız kendinize ve etrafınızdakilere verdiğiniz fikirler üzerinde etkilidir, bu da karşılığında hayatınızı nasıl geçireceğinizi etkiler. İlerliyor musunuz? Yoksa gerilemiyor musunuz? Hangisini tercih edersiniz?



OLUMSUZLUK ALIŞTIRMASI

Bir gün boyunca olumsuzluk ekini kullanmamaya çalışın ve sırf rahat etmek için ne kadar çok kullandığınızı bakın. Biri-
sine ne istediğınızı anlatmaktansa ne istemediğınızı söylemek
Çok daha kolaydır. Ama bunu kendinize yaptırabilerseniz, çok
daha rahat ifade edebildiğınızı ve olumsuzluk eki her kullan-
mayışınızda çok daha olumlu olduğunuzu göreceksiniz.

Yersiz inkar

Beklenmediği zaman geldiğinde olumsuzluk eki kullanılan bir öneri çok daha güçlüdür. Kendi kendinize bir şeyi yaptığınızı ya da yapmadığınızı söylediğinizde dolaylı olarak herkes hakkında bir şey söylersiniz. Nixon talihsiz cümlesini farklı tonlamış olsa ve “Ben dolandırıcı *değilim*” yerine “*Ben dolandırıcı değilim*” deseydi dolaylı olarak dolandırıcı olanların başkaları olduğunu ima etmiş olurdu.

Bir şeyi açığa çıkarmak ya da aniden bir iddiadan vazgeçmek başka insanlar hakkında bir şeyler söylemenin akıllıca bir yoludur. Bir politikacı “Bizim partimiz yabancı düşmanı değildir” derse gizlice başka partilerin yabancı düşmanı olduğunu iddia eder. Ya da eder mi? Aslında politikacı böyle bir şey söylemedi. Ama aklımızda yine de bu düşünce oluşur. Çünkü yabancı düşmanı olan *onların* partisi değilse, diğeridir, değil mi? E ben şimdi gelecek seçimlerde kime oy kullanacağımı buldum. Tabii yeni bir manşet okuyup, hepsini unutana kadar. Ama elbette unutmamaya... çalışacağım.

KONTROLÜ ELE ALIN

Birkaç farklı seviyede konuşmak

Bilinçaltına önerileri ve teklifleri gizlemenin başka yolları da var. Birbirimizle konuşurken gerçekte ne demek istediğimiz her zaman çok açık olmaz. Farklı şekillerde yorumlanabilir. Sadece sözleri dinleseydik, arada yanlış anlaşılmalarda olurdu. Ama ses tonu, beden dili ve bağlamı da dikkate alarak bize söylenmeye çalışan şeyi daha iyi anlayabiliriz.

Duyduğumuz şeye makul bir yorum getirip, buna bağlı olarak karşılık veririz.

Ancak bilinçaltımız kelimelerin muhtemel tüm farklı yorumlarını kaydeder. Yani bir defada birkaç farklı seviyede konuşmak mümkündür. Bilincimizle bize sunulan duyduğumuz şeyin yorumu (yani doğru yorum olduğuna inandığımız şey) en üst seviyedir. Onun hemen altında kendimizi başka bir yoruma açık olan şekilde ifade edebiliriz. Bu yorum da bilinçaltımız tarafından algılanacaktır. Bu “gizli” mesaj da sürekli olarak ifade edilirse, bilinçaltımız tepki vermeye başlayacaktır.

Kulağa karmaşık geldiğinin farkındayım ama biraz sabrederseniz, hemen anlayacaksınız. Basit bir örnek verecek olursak, birisi bana “Kendimi kötü hissetmeye başladım, Henrik,” derse bilincim karşımdakinin kendini kötü hissettiği ve bunu bana bildirmek istediği yorumunu yapar. Ancak bu öneride gizli bir mesaj daha bulunmaktadır: “Kendimi **kötü hissetmeye başladım, Henrik.**” Buna gömülü emir denir. Şimdi, bunlardan sadece bir tanesi tek başına çok etkin değildir. Ancak bunu söyleyen kişi, yeteri sayıda gizli öneri kullanırsa, tepki vermeye başlar ve nedenini bile bilmeden kendimi kötü hissetmeye başlarım.

“Kendimi kötü hissetmeye başladım, Henrik. Midem bulanıyor gibi ve kusmak istiyorum. Hani olur ya...”

Son satırları fazla okumanızı tavsiye etmem!

Bu şekilde öneriler kullanmak istiyorsanız, dikkatle vurgulayarak etkisini arttırabilirsiniz. Ses tonunuzu değiştirin veya önerinizi içeren kelimeleri telaffuz ederken göz teması kurmaya çalışın. Her bir öneri için tamamen aynı şekilde yapın. Tek yapmanız gereken etkilemeye çalıştığınız insanın bilinçaltına fikri sokup, sanki özel bir şeyler söylüyormuş gibi biraz daha

kısıık ses kullanarak konuşun. Olumsuzluk eki kullanmamaya dair yukarıdaki örnek de gizli emirler içerir (“sayıyı karıştırmak”, “içmiyorsun”) ve ses tonunuzu kullanarak vurgulayabilirsiniz.

Bunların hipnoz gibi göründüğünü düşünmeye başlamışsanız, saçmaladığınızı söyleyemem. Gizli emirler hipnotize edici konuşmanın parçasıdır. Terapinin diğer pek çok şeklinde olduğu gibi hipnoterapide de anlamada sahip olduğumuz birkaç seviyeden ciddi anlamda faydalanılır. Öneri kullanarak, fark ettirmeden hastanın bilinçaltına tedavi edici öneriler verebilirsiniz. Modern hipnozun atası, daha önce de birkaç kez adı geçen Milton H Erickson bu tarz paralel iletişim söz konusu olduğunda rakipsizdi.

Kasıtsız öneriler

Sürekli normal teklifler olarak veya olumsuzluk ekini içeren ifadeler olarak da sunulsa başka insanlardan gelen gizli önerileri arıyor olmalısınız. Pek çok insan olumsuz önerileri farkında olmadan daima kullanır. Bu yüzden de bilmeden bir sürü endişeye neden olurlar. Mümkünse bu insanlardan uzak durun. Önerileri fark ediyor olsanız da etkilenmemek kolay olmayacaktır. Söylediği şeyi olumlu bir öneri olarak, farklı şekilde söyleme yöntemiyle karşılık vermeye de çalışabilirsiniz.

Etrafa kötü enerji salan birisi varsa en kötü durumda önce uyum geliştirmek için Aikido fikrini kullanabilirsiniz: “Tam olarak ne hissettiğini anlayabiliyorum, Thomas. Senin yerinde olsam ben de öyle hissederdim.”

Sonra sizi dinlediğinden emin olur olmaz, ses tonu ve göz temasıyla belli belirsiz vurgulanan olumlu öneriler sunmaya

başlarsınız ve gerçekte yaratıcı bir eyleme teklif sunarsınız: “Kendi kendime ‘**Hadi kalk! Bir tatile çık**’ dediğimden beri çok daha iyi hissettiğimi fark ettim. ”Silahlarının yönünü kendilerine çevirin.

Her kelime bir öneri olabilir

Bilinçaltımız her gün karşılaştığımız farklı mesajların her birinden, muhtemel tüm yorumları tarayıp, mümkün olan tüm bağlantıları kurduğundan herhangi bir kelime veya ifade de muhtemel bir öneridir. Gelecek sefere bir radyo reklamı dinlediğinizde veya televizyonda bir reklam izlediğinizde, içinde geçen farklı kelimeleri ve ifadeleri dinlemeye çalışın. İyi bir reklamsa, her bir kelimesi kafanızda oluşturulmak istenen belirli bir etkiye göre özenle seçilmiştir. Gizli öneriler hiç beklediğiniz bağlantıları canlandırabilir. Doğru şekilde kullanırsanız istediğiniz her bağlantıyı hemen her ürün üzerinde kullanabilirsiniz.

Günümüzde, dondurma yeme eyleminin cinsellik sembolü olarak kullanılması reklam dünyasında bir klişe haline gelmiştir. (Bu konuda şüpheleriniz varsa, ağzın kenarında beyaz yapışkan bir şeylerin gösterildiği Magnum dondurmasının reklamını izleyin.) Ama tamamen Freudcu bir bakış açısıyla dondurma ve cinsellik arasındaki ilişki şans eseri ortaya çıkmıştır. Bir reklam ajansı çalışanı muhtemelen Ernest Dichter veya Louis Cheskin gibi motivasyon analistlerinden aldığı ilhamla işe yarayacağını tahmin etmiştir. O kadar işe yaradı ki o zamandan beri herkes aynısını yapıyor. Ama tamamen farklı bir şeyden de kaynaklamış olabilir.

Hem televizyondaki hem radyodaki reklamlarda sizi belirli bir ruh veya duygu durumuna sokmak için belirli kelimeler

kullanılır. Daha sonra bu durum ya ürün ya da şirketin logosuyla bağdaştırılır. *Sıcak, yumuşak, temiz, güçlü, daha büyük* gibi kelimeler sizi *gergin, endişeli, korkmuş* ve *zayıf* gibi kelimelerden tamamen farklı bir duruma ve tecrübeye erdirtir. O yüzden birilerinin bir şeyi hissetmesini sağlamak için en iyi yöntem bunun hakkında konuşmaktır. Sizi bilmem ama şimdi benim boğazım kaşınıyor. Sizin boğazınız ne alemde? Düşündüğünüzde sizin de biraz kaşınmıyor mu?

Ben de öyle düşünmüştüm.

Ya da Arlanda havalimanında gördüğüm şu reklama ne demeli “Uçakta ne kadar susadığınızı hatırlıyor musunuz?” Tesadüfen uçuşlar için yeni güvenlik tedbirlerinin gelmesiyle yani güvenlik noktasından almadığınız sürece uçağa şişe su getirme yasağının başlamasıyla aynı zamana denk gelmişti. Tıpkı bu haber standı gibi.





İLGİ ALIŞTIRMASI

Olumsuzluk ifadesi, değer terimleri tekrarı veya gizli emirler gibi gizli öneriler barındıran sıradan on cümle bulun.

Bir gazete seçip, olumsuzluk ifadesi, değer terimleri tekrarı veya gizli emirler gibi gizli öneriler bulmaya çalışın. Baş makalelerden birine bakmakla işe başlayın. Sonra da haberleri objektif olarak yansıtmayı gereken bir makalede kaç tane bulabileceğinize bakın.

Birisiyle konuşurken kullandığınız herhangi bir kelime, ifade, duygu veya görüntü karşınızdakini tıpkı sözsüz iletişiminizin yapığı gibi belirli duygu ve tecrübe durumlarına götürecektir. Dolayısıyla götürdüğünüz yerin sizin istediğiniz yer olmasını sağlayın.

ONU SÖYLEYEN BEN DEĞİLİM

İmalalı öneriler

Dilsel önerileri kullanmanın etkin bir yolu doğrudan söylemek yerine imalar kullanarak kelimelerin *arasına* gizlemektir. Göreceğiniz üzere bu çok işe yarar ve bunları duyduğumuzda da neler döndüğünü anlamayız.

Bilgileri eksik bırakmak

Birbirimizle konuşurken bir sürü dilsel kestirme kullanırız. Karşınızdakinin bizim sahip olduğumuz anlayış ve tanımlara sahip olduğunu ve kelimelerin her ikimiz için de aynı anlama geldiğini varsayarız. Bu yüzden kullandığımız her kelimenin ne anlama geldiğini açıklamaya ihtiyaç duymayız. Böyle bir şekilde konuşmak can sıkıcı olduğundan bu aslında iyi bir şeydir. Birbirimizle konuşurken gereksiz gördüğümüz bir sürü bilgiyi rutin olarak söylemeyiz. Genelde de sıkıntı olmaz. “Dışarısı zifiri karanlıktı” denildiğinde hemen her zaman aynı şekilde algılanır, ne de olsa “zifiri karanlık” anlayışı çok değişmeyecektir. Değer ifadeleri çok daha sıkıntılıdır. “Nobel ödülü yemeğı oldukça hoştu.” “Oldukça hoş” sizin için ne kadar hoş olabilir?

Kimi zaman çok fazla bilgiyi eksik bırakırız veya karşınızdaki insanın bazı şeyleri bizden çok daha farklı şekilde an-

ladığını görürüz. İşte yanlış anlaşılmalarda o zamanlarda olur. Bazen de bilinçli olarak bilgileri eksik bırakırız ve “sen neden bahsettiğimi biliyorsun,” deriz. “Her zamanki gibi bana öyle baktı, hani bilirsin.” Aslında hiç de bilmiyorum. O zaman iki farklı şey düşünmeye başlarız ve ikimiz de gerçekten anlatılmak isteneni düşündüğümüzü sanırız.

Atıfta bulunmadan kıyaslama kullanmak

Bilgileri eksik bırakmaya iyi bir örneği süpermarketlerdeki dondurulmuş ürün reyonlarında görebiliriz. Şu anda mikrodalga fırınının içerisinde bir İsveç markasının dondurulmuş somonu var. Kutunun üzerinde “Artık sosta kendi ayarladığımız miktar var, bu sayede tadı daha güzel ve daha derin...” Kısa süre önce sanki üreticilere kutuların üzerinde şu aşağıda söylediklerimi yazmalarını tembihleyen bir kural vardı:

Yeni ve daha iyi tarif!

Daha iyi tat için yeni sos!

Veya yeni geliştirilmiş formül! İçermekle övünen şampuan. (Şampuan formülü ne demek ki hem?!)

Gururla bağırان deterjan paketi: Artık daha da beyaz!

Bunların doğru olduğuna dair şüphem yok. Asıl soru kıyaslamanın neyle yapıldığı. Neyden daha iyi? Neyden daha beyaz? Neyden daha lezzetli ve daha dolu? Bu ifadelerin hepsi kıyaslama ama neyle kıyaslandığını belirtmiyor. Bilinçlerimiz anlamlı şeyleri sever ve bir şeyler arasında bağlantı kurmaya bayılır, öyle ki böyle bir şey yoksa bile kendimiz yaratırız. Bu yüzden komplo teorileri o kadar çekicidir, çünkü bir anda her şey anlaşıyor. Yukarıda bahsettiğim gibi cümleler okuduğumuzda farkında olmadan boşlukları kendimiz doldururuz. Bunu yapmaya o kadar alışmışızdır ki otomatik olarak neyle

kıyaslamamız gerektiğini bildiğimize inanır ve doğrusu olduğuna ikna olmuş bir şekilde kendi yorumumuzu koyarız.

“Daha çok aromalı yeni sos!” – Öncekinden daha çok aroma olsa gerek, değil mi? Ama oradaki gerçek pek çok sayıda, farklı ve mantığa uyan yorumdur: Diğer ürünlerden – daha çok aromalı. Rakibimizin ürününden – daha çok aromalı. Öncekinden – daha çok aromalı – ama hâlâ tatsız. Gibi. Bazı yorumlar diğerlerinden daha mantıklı gelebilir: *“Salatalıktan daha aromalı”* kimisine daha mantıksız gelebilir ama gerçekten kastedilenin bu olmadığını nereden biliyorsunuz?

Farklı insanlar farklı yorumlar yapacaktır. Tek ortak noktaları, inandıkları bir yorum seçeceklerdir ve bu yorum onların mantıklı olduğuna inandığı tek yorum olacaktır. Aynı zamanda kişisel olarak bizimle en ilgili olan yorumu da tercih ederiz, çünkü aklımıza ilk gelen bu olur. Bu şekilde bilinçli olarak bilgilerin eksik sunulması ile alıcının bilgiyi kendi kendine doldurmasını sağlayabilirsiniz. Başka bir deyişle, fazla bir şey söylemeden, hem gerçek hem de kişisel olarak sizinle ilgili bir şey tecrübe etmenizi sağlayabilirim. Okuyucu ile kişisel iletişim kurmanın çok akıllıca bir yoludur bu. Ürün hakkında doğru olan bir şeyi alıcının görevi haline getirirsiniz. Söyleyecek bir şeyinizin olmasına gerek kalmadan!

Bilgiyi eksik bırakarak veya kendinizi muğlak şekillerde ifade ederek, alıcının hem doğru hem kişisel bulacağı kesin olan içeriği doldurmasını sağlayabilirsiniz. Bir metin yazarı bana okuyucuları duygusal olarak işin içine dahil edebilmek için bunu kullanmaya bayıldığını söylemişti. Buna en güzel örnek İsveç Yeşiller Partisi Miljöpartiet’in bilinçli olarak (umarım) yaptırdığı esprili seçim posterleri ve Stockholm’deki seçim kampanyasıydı.



Posterde şöyle diyor: “Yaşlılarımız için nasıl bir sağlık hizmeti istiyorsunuz? İşte bu doğru.” Yüzeysel olarak bakıldığında mesaj hepimizin bariz bir şekilde yaşlılarımız için aynı şeyi istediğini ve bunu tartışmaya gerek bile olmadığını söylüyor. Ancak poster aslında şöyle diyor: *Bu konu hakkında ne düşünürseniz düşünün, “sağlık hizmeti” sizin için ne anlama gelirse gelsin, biz onu temsil edeceğiz, Miljöpartiet.*

Bildiklerini düşünüyoruz

Genel konuşarak birilerinden bahsederek, karşınızdakinin boşlukları doldurmasını sağlarsanız, onun hakkında aslında olduğundan daha çok şey bildiğiniz izlenimini verebilirsiniz. 50’li yıllarda Çin’de kullanılan “sorgulama yöntemi” buna iyi bir örnektir. Birisi gözaltına alındığında sadece “her şeyi biliyoruz, itiraf etsen daha iyi olur,” denirdi. Sonra da zavalı tutuklu birkaç gün boyunca hücrede bırakılır ve ne demek istediklerini anlamaya çalışırdı. En sonunda, yeterince düşün-

dükten sonra zanlısı olduğu suçun olabileceği bir şeyler yaptıklarını düşünürlerdi. Tek sorun, itiraf edilen ciddi bir suç bile olsa, zanlısı olduğu suç o olmazdı. Zavallı kurban ya hücreye geri döner ya da hayatında yaptığı hükümete karşı potansiyel suç olabilecek her şeyi anlatana kadar yaratıcı birkaç sorgulama yöntemine maruz kalırdı.

Bu yöntem, insanların güvenini kazanmak için de kullanılabilir. Kişisel olarak kendiniz hakkında bir şeyler söyleyin ama boşlukları doldurması için dinleyiciye biraz da muğlak kalın.

Bunu okurken, ellerinizden biriyle sıkı bir yumruk yapın. Yaptınız mı? Güzel. Birkaç saniye böyle kalsın.

Biraz daha.

Şimdi, yavaşça elinizi açmaya başlayın. Tam şu anda elinizde tuhaf bir his var, değil mi?

Güzel.

Tamamen dürüst olmak gerekirse, nasıl bir his olduğuna dair hiçbir fikrim yok. Karıncalanmış veya kaşınmış veya terlemiş olabilir veya elinizin anormal derecede sıcak olduğunu hissetmiş olabilirsiniz. Veya tamamen başka bir şey olmuş olabilir. Ben size yeterli bilgi verdim ve kendimi yeteri derecede muğlak ifade ettim (“elinizde tuhaf bir his”), bu sayede bunu derken ne demek istediğimi sizin bulmanızı sağladım. Siz de elinizdeki his her neyse ondan bahsettiğimi düşünerek, bunu yaptınız. Benim hiçbir bilgim olmayan bir his. Böylece, kendisi hakkında konuştuğunuz şeyleri karşıdakinin tanımlamasını sağlayarak en mahrem sırlar bile dahil olmak üzere, onun

hakkında her şeyi biliyormuşsunuz gibi gösterebilirsiniz. Bu teknik dini liderlerce, polis sorgulamalarında ve vicdansız dolandırıcılar tarafından kullanılır.

Öfkeli halk ve diğer genellemeler

İma yoluyla öneri kullanmanın bir diğer yolu da genellemedir. Genelleme, belirli bir kategorideki her şeyin ortak bir özelliği taşıdığını iddia eden bir ifadedir. Tüm İskoçların cimri olduğunu söylerseniz, İskoçya’da yaşayan herkes hakkında kapsamlı bir genelleme yapmış olursunuz. Genellemelerde kullanılan kelimeleri, *hepsi, hiçbir, her zaman, daima, asla, her yerde, göçmenler, çocuklar* vs. olarak sıralayabiliriz. Bu kelimeleri kullanarak aslında var olan bariz veya belirsiz tüm farklılıkları silersiniz ve her şeyi basite indirgersiniz.

Günlük karşılaştığımız olaylar hakkında sıklıkla genellemeleri kullanırız. Haberlerde, örneğin İsveç gazetelerinde sık sık “artan eleştiriler karşısında”, “bir telefon anketine göre”, veya kişisel olarak en çok sevdiğim olan “öfkeli halk” gibi belirli genellemelerle karşılaşırınız. Ama gerçekten ne anlama gelirler? Artan olduğunu iddia etmek için kabul edilebilir eleştiri artma miktarı nedir? Çünkü gerçekten, Pazartesi ve bir de ardından salı günü gelen öfkeli bir e-postadan daha fazlası gerekmez doğru olması için. Bir telefon anketi yapmak için kaç telefon görüşmesi gerekir? İki yüz? Yirmi? İki?

Abarttığımı düşünüyor olabilirsiniz, ama abartmıyorum. Bir muhabir bana İsveç Expressen gazetesinin “öfkeli halk” ifadesini makale içerisinde kullanmak için üç veya dört öfkeli kişinin yeterli olduğunu söylemişti. Bunun doğruluğunu elbette kanıtlayamam fakat inandırıcılıktan çok da uzak görünmüyor. Hele ki propaganda uzmanı Martin Borg farklı bir

gazeteyi, Svenska Dagbladet’i ziyaret ettiğinde, “öfke” tanımlarının okuyucularından gelen on kızgın mektuptan oluştuğunu söylediklerini düşünürseniz.

O zaman neden bu bir sorun? Bu gibi kelimeleri kullanarak, bir oybirliği olduğu izlenimini veriyoruz, aslında böyle bir şey olmasa bile. Bu kelimelere bilinçli bir tepki vermiyoruz; hatta duymuyoruz bile. Ama yine de insanların belirli bir fikri olduğu hissini veren bir taktik oluyor. Hatta belki pek çok insan bunu “öfke” olarak görüyor. Bu şekilde, ortada hiçbir şey yokken bir halk görüşü *yaratabilirsiniz*. İnsanların aptal olduğumuzu düşünmelerini istemediğimizden oyunu dikkatli oynuyoruz ve herkesin düşündüğü gibi düşünme eğilimi gösteriyoruz. Gazetelerin söylediği gibi doğruysa ve bir şeyler “artan eleştirilere” maruz kalıyorsa belki insanları bu kadar sinirlendiren şeyin karşısında durmayı bir düşünmeliyim, öyle değil mi? Esasında sadece bir avuç – belki sayısı onu geçmeyen – insan söz konusu olsa da pek çok insanın bu şekilde düşündüğünü gösteren genellemeler kullanarak, halkın görüşlerini etkilemek ve insanların ne yapmasını istiyorsanız öyle düşünmelerini sağlamak için iyi bir yöntem.

Soyutlamalara dikkat edin

İmalar içerisine öneriler gizlemenin son yöntemi de 202. sayfadaki bölümde bahsettiğim anlamsız retoriğin bir başka çeşidi. Kendinizi son derece spesifik bir şekilde ifade ederek ama aynı zamanda kullandığınız kelime ve terimleri betimlemekten kaçınarak, aslında hiçbir gerçek bilgi vermeden bir iddiayı desteklediğiniz veya hatta kanıtladığınız imajını verebilirsiniz. Buna baskı altında şöyle diyen bir işletme yöneticisini örnek gösterebiliriz: “Sürekli büyüme sürecimizdeki önemli unsurları

etkilediği için burada tartışmamız gereken, içinde bulunduğumuz bu yeni ve zor durum.” Kulağa gayet iyi geliyor bence. Ama kimseye durumun ne olduğunu veya neden bu kadar zor olduğunu söylemedi, kimsenin de bu açıklamalar karşısında aydınlandığını sanmıyorum. Ayrıca bahsettiği önemli unsurlar da neydi? Hem hangi süreç ve ne kadardır sürüyor?

Gazeteciler bu abartılı soyutlama taktiğine aşınadır ve biraz iyilerse de böyle şeyler karşısında çok az sabırları vardır. Medya koçları inandırıcılıklarını kaybetmemek için ardı ardına üç abartılı soyutlama kullanabilecekleri konusunda müşterilerini sıklıkla uyarırlar. Zor kısmı bunları bir dinleyici olarak fark edebilmektir. Kulağa iyi gelir, hatta kimi zaman çok iyi gelir. Ama yazılı olduğunda bazen absürd görünür. İsveç Milli Eğitim Bakanı Jan Björklund’un şu açıklamasına bir bakın:

“Bir şeyi en başından açıklığa kavuşturmak istiyorum: Okulun daha fazla eğitim ihtiyacı, herhangi bir ileri eğitim için koşulları belirleyecektir.”

Efendim?

Siz büyük bir önerisiniz

Aslında, karşınızdakilere bir şeyler öneren sadece kelimeler değildir. Tüm varlığınız, giydikleriniz, nasıl hareket ettiğiniz ve sesinizin nasıl çıktığı da önemlidir. Birisini uyumlamaya yönlendirmek tam anlamıyla ona takip edeceği öneriler sunmak olarak düşünülebilir. *Propaganda* kitabında, İsveç lobicilik ustası Martin Borgs, hastaneden bir gün önce taburcu edilmek istediğinde kararı etkilemek için bedenini öneride nasıl kullandığına bir örnek verir. Tek sorun günün, kimsenin taburcu edilmediği Pazar günü olmasıdır.

İlk adım, hemşireye doktoru görmek istediğimi söylemek oldu. Doktor gelmeden, ben üstümü başımı toparladım. Koca hastane gömleğini çıkardım. Duş aldım. Üzerime kot pantolon ve kazak giydim. Odayı toparlayıp, her şeyi yerli yerine koydum. *Eşyalarımı çantalara doldurup, yere, görünür bir noktaya koydum. Sonra da yatağa uzanıp, televizyon izlemektense, masaya geçip, bilgisayarda bir şeyler yazmaya başladım.*

Söze dökülmeyen ima daha açık olamazdı. Doktor, hasta ve zayıf bir adamla değil, sağlıklı, güçlü ve iyi enerji seviyesi olan bir adam bulacaktı karşısında. Martin aynı gün taburcu edildi.

Kendi beden dilinizi, konuşma şeklinizi, kıyafetlerinizi ve hareketlerinizi gözünüzün önüne bir getirin. İnsanlara kendiniz hakkında hangi önerileri veriyorsunuz? Ve onlara hangi önerileri vermek *isterdiniz?*

Bu bölümdeki etkileme yöntemleri esas olarak başkalarının *görüşlerini* etkileme yöntemlerine değindi ama insanların duygularını da etkilemek mümkün. Bir sonraki bölüm çapaları nasıl kullanacağınızı öğretecek ve bu da kendinizde ve başkalarında büyük bir hız ve tam bir kesinlikle arzu edilen duyguları aktif hale getirmenizi sağlayacak. Hareketlerinizin duygular tarafından nasıl yönetildiğini zaten öğrenmiştiniz, şimdi de böyle bir etkinin gücünü fark edeceksiniz. Ancak unutmayın, okumaya devam etmenize izin vermeden önce dünyaya hükmetme ve Mançuryalı adaylar yetiştirmeye dair tüm hırslarınızı bırakmak zorundasınız.

Bölüm 10

*Kendi duygularınız ve başkalarının duygularına dokunacağınız,
Sarılmaktan kaçıp, köpekbalıklarından korkmayacağınız...*

ÇEKME ÇAPALARI

Duygusal durumlar nasıl yerleştirilir ve tetiklenir

Bildiğiniz gibi, uyum geliştirerek ve öneri kullanarak karşınızdakinin duygu durumlarını etkileyebilirsiniz. Ancak, sonuçlar bazen çok kesin olmayacaktır (insanları “mutlu ve yaratıcı” yerine “heyecanlı ve rahat” olmaya nasıl yönlendirirsiniz?) ve güçlü duygusal tepkileri almakta zorlanabilirsiniz. İsteddiğiniz herkeste, istediğiniz her zaman, istediğiniz her duyguyu tetiklemenize imkan veren, duyguları etkilemenin daha etkin bir yöntemi var ve bu etkin yöntem de çapaların kullanılması.

Çapalar = **tesir**

Aslında çapa ile tesir arasında ciddi bir fark yoktur, Pavlov da köpeklerine zili çaldığında salya salgılamayı öğrettiğinde bunu yapmıştı. Tek fark, biz köpeklere değil, insanlara tesir

ediyoruz ve bizim tesir ettiklerimiz salyalar değil, ruh halleri. Yani çapaları kullanarak insanların olumsuz ruh hallerini oldukça hızlı bir şekilde olumluya çevirebilirsiniz. Her duygu çapalanabileceğinden, bir şey alma eğilimi, ibadet etme veya sinir gerginliği gibi duyguları ortaya çıkarmanız mümkün olacaktır.

O yüzden Örümcek Adam'ın amcası Ben'in size söylediklerini unutmayın. Yeni edindiğiniz bu bilgileri akıllıca ve güçlerinizi sadece iyilik için kullanın. Diğer yoldan gitmeye çalışan epey insan oldu ve onlar da size ne ekerseniz onu biçeceğinizi söyleyecektir. Hem ayrıca insanları suiistimal ederseniz taş olursunuz. O yüzden iyi davranın. Tanıştığınız insanların sinir hastası olmasına neden olmaktansa, onlara hatırlayacakları özel bir şey vermek daha iyidir.

Zaten onlarla dolusunuz

Daha önce de söyledim yine söyleyeceğim: Bu kitaptaki hiçbir şey size çok yeni değil. Bu çapalar için de geçerli. Zaten sürekli kullanıyorsunuz. Hayatımızda her gün yeni tecrübeler ediniyoruz. Bu tecrübelerin pek çoğu aynı zamanda neşe, aşk, nefret, ihanet, mutluluk, gerginlik, öfke ve bunun gibi güçlü duygulara bağlı olacak. Bize bir tecrübemiz hatırlatıldığında, olaydan daha fazlasını hatırlarız. Hatta bir nebze de olsa o anda hissettiğimiz gibi hissetmeye de başlarız. Olayı hatırlamamıza bile gerek yok; unuttuğumuz olayların duygularını hatırlayabiliriz. Bu yüzden uzaktan gördüğümüz birinden içgüdüsel olarak hoşlanamayabiliriz. Belki daha sonra bize okulda sataşan birine benzediğini veya çocukken düşmanımız olan biri ile aynı kazağı giydiğini sonradan fark ederiz.

Bu durumda belli bir görünüş veya kıyafet unsuru olan, bu duygusal tepkilerden bir tanesini tekrar hatırlatan şeye çapa denir. Belirli bir duyguyla bilinçsiz olarak ilişkilendirdiğimiz bir durum, nesne veya deneyimdir. Görüntüler veya kazaklar duygunun ilişkilendirildiği spesifik bir hatıradan rol oynar. Kulağa mantıklı geliyor mu? Bu gibi çapalarla örneğin bildiğimiz bir şarkıyı duyduğumuzda ilk duyduğumuzdaki duyguları hissettiğimiz zaman gibi sürekli karşılaşıyoruz. “Hey, bizim şarkımızı çalıyor! Hatırladın mı...?” Veya eski fotoğraflarla dolu albümlere bakıp, hatıraları canlandırdığınızda, o zaman ki duyguları da yaşamanız. Film müziklerini de unutmayalım! Pek çok filmde müzik bir çapa olarak kullanılır ve amaç izleyiciyi doğru ruh haline sokmaktır.

En iyi örnekleri de Fritz Lang’ın *M*, Steven Spielberg’in *Jaws* filmleridir. *M* filminde, katil ne zaman ortaya çıksa bir melodiyi ıslıkla çalıyordu. Sonunda, katil ekranda görünmeden, seyirci katilin yaklaştığını ıslığı duyar duymaz anlıyordu. Bu taktik 1931 yılında insanların tüylerini diken diken etmeye yetmiş olabilir ama artık seyirciler biraz daha karmaşık. Değil mi? Kırk dört yıl sonra, Spielberg, *Jaws*’ın meşhur müziğini köpekbalığının yaklaştığını belirtmek için Lang’ın kullandığı şekilde kullandı.

On iki yaşlarında *Jaws* filmini izlemiş ve arkalarından “Dam...dam... dam-dam-dam-DAM-DAM-dam-dam-DAM-DAM!!!” şeklinde sinsice yaklaştığımda hâlâ aynı hızlanmış nabız, terleme, gerginlik ve endişeye kapılan birkaç insan tanıyorum. Sizce nasıl bir çapa?



Yerler çok güçlü çapalar oluşturabilir. Bir arkadaşım geçenlerde erkek arkadaşından ayrıldığında, kendi kendine fark etmiş. Konuşma kendi evinde yatakta başlamış ama gözyaşları ve öfke dışa çıktığında, konuşmayı mutfakta tamamlaması gerektiğini fark etmiş. Bana açıkladığı kadarıyla: “Yoksa tüm o korkunç ve üzücü duygular orada yatağında kalacaktı. Ne zaman uyumak için yatağıma gitsem aklıma gelecekti ve tabii ki böyle bir şey istemem.” Neyse ki geç olmadan yatağının güçlü bir olumsuz çapaya dönüşmekte olduğunu fark etmiş. Ama ne yazık ki algılarımız her zaman bu kadar açık olmuyor.

Kimi zaman bir çapa, güçlü bir duygudansa, belirli bir hatıra ile ilişkilendirilir. O zaman şöyle şeyler söyleriz: “Bu bana şeyi hatırlattı...” En güçlü çapalar genelde en az düşündüğümüz duyusal izlenimlerdir: Tatlar ve kokular. İnsanlık tarihindeki en ünlü çapalardan biri Marcel Proust’un *Kayıp Zamanın İzinde* adlı kitabında, ana karakterin çayına bandırdığı bisküviyi yemesi ile tüm çocukluğunu hatırlamasıdır:

Aniden hatıralar canlandı. Tadı, Combray’de Pazar sabahlarının çörek parçalarının tadıydı... odasına iyi günler demek için gittiğimde Léonie teyzenin verdiği, önce çayı veya ıhlamuruna batırdığı... Ama uzak geçmişten hiçbir şey kalmadığında, insanlar öldükten sonra, her şey parçalanıp, dağıldıktan sonra, hâlâ, yalnız... her şeyin kokusu ve tadı kalıyor... O anda teyzemin bana eskiden verdiği sıcak ıhlamuruna bandırılmış çöreğinin tadını tanımıştım... hemen sokaktaki o gri ev, odasının olduğu, bir tiyatro sahnesindeki gibi belirdi... Combray’in tümü ve çevresi, düzgün şekillere bürünüp, somutlaşarak, kasaba ve tüm bahçeler, çay fincanımın içinde hayat buldu.

Anlık çapalar

Burada bizim konumuz olan çapalar Proust’unkiler gibi değil. Bizim çapalarımız, insanlarda farklı duyguları kışkırtabilenler. Elbette hem kendi bilinçaltımızda hem de başkalarında hangi çapaların gizlendiğini bilebilsek çok faydalı olurdu, böylece bilerek tetiklememiz yeterli olurdu. Biraz yorgun mu hissediyorsun? Enerji çapanızı tetikleyin ve BUM!! Bu kadar basit bir şekilde kendinizi Duracell tavşanına dönüştürdünüz. Bu şekilde, kendimizi ve başkalarını her zaman mümkün olan

en mutlu şekilde hissetmeleri, her zaman yaratıcı ve heyecanlı bir ruh hali içinde olmaları için etkileyebilirdik. Ama çapalar bilinçaltında gizli olduğundan ne olduklarını bilmek zor. Kulağa artık vazgeçmek gerekir gibi gelebilir ama daha çok erken. Gördüğünüz gibi hem kendimizde hem de başkalarında *yeni çapalar yaratabiliriz*. Hem zaten sürekli de yapıyoruz, o yüzden etkin yapsak daha iyi olur. Yeni çapalar yaratarak, hangi duygunun tetiklendiğini ve tetiklemek için tam olarak ne yapılması gerektiğini bileceksiniz.

Söyle çalışıyor: Güçlü duygular yaşamakta olan birisine söylediğiniz veya yaptığınız şey karşınızdakinin hafızasında bu duyguya bağlanacaktır. Söz konusu hareket sizin çapanız olur. Daha sonra bunu tekrarladığınızda, aynı şeyi önceki gibi yaptığınız veya söylediğinizde, çapanın kurulduğu zamandaki duyguyu canlandırır. Duygunun ne kadarının canlandığı ve önceki kadar güçlü olması veya hatıranın sadece soluk bir gölgesi olması sizin ilk başta çapayı ne kadar iyi kurabildiğinize bağlıdır.

Çapaların nasıl oluştuğunun farkında olursanız, insanlarda bilinçsiz olarak kurduğunuz çapaları daha iyi anlarsınız. Aynı şey kendinizde kurduğunuz çapalar için de geçerli, tıpkı arkadaşımın az kalsın yatak odasında kuracağında olduğu gibi. Elbette bilinçli ya da bilinçsiz olarak insanların sizde kurduğu çapaları da fark etme şansınız artacak. Öneriler gibi çapalar da sıklıkla yanlış şekilde kullanılır.

Bilinçsiz, olumsuz çapalar

Amerikalı organizasyon koçu Jerry Richardson güzel bir örnek veriyor bu konuda: Bir baba, oğlunun üzgün olduğunu görüp, sarılır. Elbette babanın niyeti oğlunu rahatlatmak ve

destek vermektir. Daha önce bu sarılma olumlu bir ortamda yapılmış olsaydı, yani çapa olumlu duygular içerisinde kurulmuş olsaydı, üzgün çocuğuna sarıldığında olumlu duygular tetiklenirdi. Ancak söz konusu baba çocuklarıyla çok fazla fiziksel temas içerisinde değil. Aslında sadece onları teselli etmek istediğinde bunu yapıyor. Dolayısıyla da bu sarılmanın hoş bir şeyle ilişkilendirilmesi ve babanın olumsuz duyguları dindirmesi yerine, sarılması olumsuz duygularla çapalanacak, çünkü çocuk bu anı sadece üzgün olduğunda yaşıyor olacak.

Bu birkaç kez üst üste olursa, baba oğluna her sarıldığında, çocuk başta mutlu bile olsa onu olumsuz bir ruh haline sokacak. Fiziksel temas sadece birisi üzgünken kullanılırsa, temasın arkasındaki niyet ne olursa olsun o duygu ile ilişkilendirilecek.

Ne yazık ki insanlara üzgün veya kızginken daha çok dokunma eğilimindeyizdir. Richardson bunun toplumdaki pek çok insanın neden dokunulmayı sevmediğini açıklayıp açıklayamayacağını merak ediyor; sadece çocukluklarından beri olumsuz duygularla ilişkilendirmeyi öğrenmişlerdir. Bu korkunç bir düşünce. Birisinin davranışları, o zamandaki duygumuzla birlikte bilinçaltımıza kazındığından davranışlarımızın daha çok farkında olmalıyız. Genel konuşmak gerekirse, iyi bir ruh hali içerisindeki bir insanla fiziksel temas kurmak iyi bir fikirdir. Bu sayede daha az mutsuz olduklarında, onlara dokunarak ve mevcut, olumlu duygularını tetikleyerek yardımcı olabilirsiniz.

Elbette, duygusal bir çapa herhangi bir temas içermek zorunda değildir. Yukarıdaki örnekte dokunmayı kullandım çünkü fiziksel temas teselli ve desteğin yaygın bir yöntemidir ve dokunmak ile gelen çapalar genelde çok güçlü olur. Ama daha

önce de yazdığım gibi, algılayabildiğimiz her şey işlevsel bir çapa olabilir. Bir kelime, görüntü, ses tonu, belirli bir hareket, koku, renk veya tat. Doğal sebeplerle, görsel bir insan görsel bir çapayı tercih eder, işitsel bir insan ise sese dayalı bir çapayı. Hangi çapa türünü kullanmanız gerektiğinden emin değilseniz, farklı duyuusal izlenimleri kombine etmek iyi bir fikir olabilir. Sadece bir kelime söylemektense, kelimeyi belirli bir ses tonu eşliğinde bir elinizle hareket yaparken diğer elinizle de karşınızdakinin koluna dokunarak söylersiniz. Çapaya ne kadar çok duyuusal izlenim eklerseniz, o kadar net ve güçlü olacaktır.

Karşınızdakinin ruhsal durumunu değiştirmek

İçinde bulunduğumuz ruh hali ve o anda aklımızdan geçenlerin, bize söylenenleri algılayışımızda ve bir fikri muhteşem mi yoksa korkunç mu bulacağımızda büyük bir etkisi olduğunu biliyorsunuz. Birisinin dinlemesini ve mümkünse kabul etmesini istediğinin bir fikir veya teklifiniz olduğunda, mümkün olduğunca alıcı bir ruh haline sahip olmasını istersiniz. Değilse ve ruh halini değiştirecek araçlar elinizde yoksa, başınız belada olabilir. Uyumlama kurmak bunun için en önemli araçtır. Ama sizi sevmesini isteseniz ve fikirlerinize açık olmak bile istese, elinizden hiçbir şeyin gelmeyeceği bir konuda üzgün veya kızgın olabilir. Aranızdaki ilişki ile hiçbir alakası olmayan, kendi kişisel durumu ile ilgili olabilir.

Niyetleri iyi bile olsa, taşıdığı duygular, sizin fikirlerinize karşı tutumlarını etkileyecektir, sebebi sizinle ilgisiz olmasa bile. Olumlu bir çapa kullanarak, ruhsal durumunu en azından geçici bir süre için bile olsa buluşmanız için daha uygun bir hale getirebilirsiniz.

Aynı zamanda belirli bir öneriye karşı birisinin duygusal karşılığını güçlendirmek için de çapa kullanabilirsiniz. Tıpkı müşterisine “Hemen bir anlaşma yapmaya ne dersiniz?” diyen bir araba satıcısının mutluluğa dair güçlü duyguları tetiklemek üzere çapa kullanması gibi.

Çapalar, ne düşündüğümüz ve ne hissettiğimiz gibi zihnimizde oluşan şeyleri bizim dışımızda olan şeylerle bağlantı kurmak için kullanma şeklimiz sayesinde işe yarar. İkisinin doğrudan bir bağlantı içerisinde olup olmadığı önemli değildir. Çapalar bu şekilde yaratılır ama aynı zamanda neden bunları kullanmanın bu kadar önemli olduğunu bilmek için sebeplerden biridir. Olumsuz bir ruh halinde olan birisiyle buluştuğunuzda ve bu durumdan onu nasıl çıkarmanız gerektiğini bilmediğinizde, tüm buluşmayı onu bu olumsuz halden sıyırmak için bir çapa haline getirme riskiyle karşılaşabilirsiniz! Sonra, ne zaman sizinle buluşsa veya sizden haber alsa, biraz rahatsız veya mutsuz hissedecek ve sebebini bile bilmeyecektir. İnsanların sizin hakkınızda bunu hissetmelerini elbette istemezsiniz, değil mi? Hem özel hayatınızda hem de kariyerinizde yıkıcı bir etkisi olabilir. Neyse ki aksi de mümkün: Bu kitaptan öğrendiğiniz becerilerle karşınızdakinde olumlu, muhteşem duygular uyandırmakta iyiyseniz, bu türden duygular için kendinizi bir çapa haline getireceksiniz. Çapa yeterince güçlüyse, bu olumlu duyguları veya ektiğiniz herhangi çeşit bir duyguyu tetiklemek için gereken tek şey adınızın geçmesi olacaktır.

Daha önce de belirttiğim gibi kendi içinizde de çapalar oluşturabilirsiniz. İhtiyacınız olan herhangi bir duyguyu kabartmak için iyi bir yöntem. Sizi normalde gergin hissettirecek bir durumda kendinizi rahatlatabilir veya moraliniz bozuk olduğunda mutlu, üşendiğinizde azimli kılabilirsiniz.

Ayrıca tek bir çapada farklı birkaç duyguyu kombine edebilirsiniz. Kendim için, neşe, gurur, merak, karında birkaç keleş ve sağlıklı derecede özgüvenden oluşan farklı duyguları tetikleyen bir çapam var. Etkisi neredeyse sarhoş edici. Şovlarımdan biri için sahneye çıkmak üzereyken tetikliyorum ve beni en iyi performansımı tetiklemek için tam sahip olmam gereken ruh haline sokuyor.

Şimdi size kendi çapalarınızı nasıl yapacağınızı öğretmek istiyorum. Bunu sadece okumakla kalmamanızı tavsiye ederim. Bir kez de olsa deneyin. Aslında ne kadar kolay olduğunu ve ne kadar işe yaradığını görmenin tek yolu bu. Kulağa büyü gibi gelebilir ama Pavlov'un köpeklerinden daha mistik değil. Aslında tamamen aynısı, sadece daha keyifli ve çok daha çabuk.

O İNSAN DOKUNUŞU

Çapa nasıl kurulur

Tam olarak *yapmanız* gereken (hareket, kelime, dokunuş veya başka bir şey), kullanmak istediğinize ve durumun ne için müsait olduğuna bağlıdır. Daha önce de yazdığım gibi, dokunmak pek çok insan için güçlü bir çapadır ama bazı durumlarda baştaki tokalaşma dışında dokunmak için müsait bir ortam yoktur. Doğal bir şekilde dokunabilmek için karşınızdakinden çok uzakta olabilirsiniz. Bu gibi durumlarda açık, vurgulu el hareketleri ve bir şeyler söylemek ile iyi sonuçlar elde etmelisiniz. El hareketi normalde yapmadığınız bir şey olmalı, örneğin aniden ellerinizi çırpma, parmaklarınızı kullanarak hızla masa üzerinde tıkırdatma, alnınıza vurma veya çok ayırt edici bir yüz ifadesi gibi.

Kelime kullanmayı bu kadar faydalı kılan şey ise, çapayı

tetiklemek istediğinizde kelimeyi konuşmanızı “saklayabiliyor” olmanızdır. Aslında, çapayı tetiklemek için kullandığınız kelime, o çapayı oluşturmak için kullandığınız kelime ile aynı olmak zorunda bile değildir, kulağa çok benzer gelmesi ve aynı şekilde tonlamanız da yeterlidir.

Çapa oluşturmak için beden diliyle birlikte kelimelerin kullanımına bir örnek:

Çapayı oluşturmak için, belirli bir el hareketi veya dokunuş kullanın ve şunu deyin (örneğin tenis kursunda): “Ne **harika vuruş!**” **Harika** kelimesini vurgulayın.

Daha sonra, çapayı tetiklemek için, bir başka buluşmada, aynı el hareket veya dokunuş eşliğinde şunu deyin: “Bunun senin için **harika** bir çözüm olacağına inanıyorum. Sen ne düşünüyorsun?” **Harika** kelimesini, çapayı oluştururken yaptığınız şekilde vurgulayın.

Benzer kelimelerin kullanımına bir örnek:

Çapanın oluşturulması – “İyi iş çıkardın!”

Çapanın tetiklenmesi – “Gitmemiz **gerek!**”

Her iki durumda da **iyi/gerek** kelimeleri aynı şekilde tonlanmış ve kullandığınız dokunma veya el hareketi ile aynı zamanda söylenmiştir.

Araba satıcısını hatırlıyor musunuz? Omzunuza hafifçe dokunarak ve “Bunun sizin için **güzel** bir çözüm olacağından eminim. Siz ne düşünüyorsunuz?” (ya da daha doğrudan bir şekilde: “Bir anlaşma yapalım! **Güzel!**”) diyerek omzunuza dokunuşu ile kullandığı **güzel** kelimesini içinize ektiğindeki benzer hissi uyandırıyor. Bunu içinize komik bir fıkra anla-

tırken naklettiğinden hiçbir şey fark etmediniz. Tekrar o ruh durumuna geldiğinize göre hemen bir anlaşma yapmanın tüm faydalarını daha kolay anlayacaksınız.

Aynı şekilde, kendinizde fikir ve önerilerinizle olumlu duyguları ilişkilendirmek için çapalar kullanabilirsiniz. Elbette bunlar önerinizin içinde uyandırdığı öneriler olmalı. Başka insanlarda gerekçelendirilmeyen hiçbir ruhsal durumu tetiklememelisiniz.

Bu alanda ciddi uzmanlık geliştirmiş bir sanayi örneği görmek isterseniz, televizyon ve gazete reklamlarına bir bakın. Çünkü bu aynı zamanda fark etmediğimiz ama pek çoğumuzu etkileyen çapaları uygulamanın iyi bir yolu. Reklamların öneriden fazlasını kullandığını fark edeceksiniz. Aynı zamanda firmanın sattığı ürün ile hissettiğiniz duyguları ilişkilendirmek için belirli duyguları canlandırmakta semboller, renkler ve sesler gibi kültürel ve sosyal kışkırtıcıları da kullanacaktır. İnsanların Coca Cola logosunu gördüğünde mutlu olmasını sağlamak kulağa çok şeytani gelmeyebilir. Ancak en son Nike ayakkabıları gördüğünde insanın içinde alma hissi uyandıran bir tesir de ortaya çıkarabilirsiniz.

Reklamlara bir bakın. Ben amcayı hiç duymamış olan birkaç insan olduğu gayet açık.

PAVLOV ZİLLERİ, PAVLOV ZİLLERİ!

Doğru zamanı yakalamak

Birisinde çapa kurmanın en kolay yolu istediğiniz ruh halinde olmasını beklemektir. Diyelim ki neşe. Sinemada atılan bir kahkaha veya golf kursunda bir delik gibi herhangi bir şeyin

bir anlık da olsa karşınızdakini normalden daha mutlu yaptığını fark ettiğinizde, duygunun en güçlü halinde olduğuna inandığınız an çapayı oluşturacaksınız. Duygunun büyümekte olduğuna veya zirvede olduğuna inandığınız bir anda çapayı oluşturmaya çalışmanız önemlidir. Solmak üzere olan bir duyguyla ilişkilendirilen bir çapa istemezsiniz.

Bu yöntemi kullanırken, çapa kurmak için karşınızdaki insanın istediğiniz duyguya sahip olmasını beklemek çok zaman kaybettirebilir. Ayrıca, sapık gibi davranma riski ile de karşılaşabilirsiniz. Karşınızdaki insan sürekli varlığınız konusunda şüphelenebilir ve zaten uzaklaştırma emri almadan birisini takip edebilmenin sınırları vardır. Ancak doğal ruh hallerini kullanmak yine de doğaçlama çapalar kurabilmek için harika bir yöntemdir. Birisinin mutlu olduğunu fark ettiğinizde hemen çapa kurmayı alışkanlık haline getirin. Duygu her zaman oradaysa neden olmasın? Çapayı atan siz olmasanız bile ne zaman işe yarayacağı hiç belli olmaz.

Dolayısıyla aslında size tanıştığınız herkese, güçlü ve olumlu bir duyguya sahip oldukları anda çapa atmanız gerektiğini mi söylüyorum? Aynen öyle yapıyorum. Bunda bir sıkıntı yok. Birkaç kez denedikten sonra, neredeyse hiç çabalamadan otomatik olarak yapmaya başlayacaksınız.

Peki birisinin çapalamak istediğiniz bir duyguya sahip olmasını beklemek istemiyorsanız? O zaman da o duygunun içinde tetiklenmesini siz sağlamalısınız! Duygularla ilgili bölümden hatırlayacağınız gibi pek çok farklı şekilde tetiklenebilir. Çapalamak, diğer yöntemlerin pek çoğundan daha zor fark edilebilir ve hızlı şekilde olur. Diğer yöntemler çoğu zaman düşüncelerle ilişkilendirmeler kullanarak duyguları canlandırır. Çapalar ve tesirler daha çok fiziksel refleks olarak işler. Ama birisine neşeyi çapalamak istiyorsanız, neden iyi bir

fıkra anlatmayı denemiyorsunuz? Kahkahaya boğulduğunda çapanızı atarsınız. Ya da “bir denemek” hissini kışkırtmak istiyor olabilirsiniz? Ya da sahiplik? Sonra da hakkında konuşmaya başlayıp, söz konusu duyguyu hissettiği bir anı hatırlamasını sağlayın. Hafızasının derinliklerinde onu yönlendirirken güçlü ilişkiler kurmak için doğru kelimeleri kullandığınızdan emin olun. Aynı hisse tekrar sahip olmasını sağlayın.

“Hani bazen bir fikriniz olur ve gerçekleştirmek için ne yapmanız gerektiğini çok iyi bilirsiniz ya da muhakkak sahip olmak istediğiniz bir şey görürsünüz? Anladınız mı? O duygu içinizi tamamen doldurduğunda ve aklınızdan o şeye sahip olmanız gerektiğini çıkaramadığınızda? Ya da o şeyi yapmayı? O duyguyu bilir misiniz?”

Duygunun en güçlü olduğu zamana karar vermek için algınızı kullanın. İlgi ve müdahilliğin fiziksel işaretlerini zaten bildiğinizden görmek zor olmayacaktır: Net gözler, büyümüş gözbebekleri, kan dolaşımı hızlandıkça yüz renginde değişimler vs. Duygunun zirve yaptığı anda çapayı atın.

Karşınızdakinin bir deneyimi tekrar yaşamasını sağlamak için konuşmayı nasıl yönlendireceği konusunda endişelenmeyin. İnsanlarla konuşmanın yaygın bir yolu ve bunu sürekli kullanıyoruz. Herhangi bir konuşmada “hatırlıyor musun.. demek son derece sıradan bir ifade. Günlük konuşmada, sürekli birbirimizde duygusal bağları tetikliyoruz. Konu ne olursa olsun, sizin kendi duygularınızı anlamalarını arzu etmeniz sonucu olarak açıklanabilecek hissi bilmelerini istiyorsunuz.

“...O hissi hatırlıyor musun? Şu anda hissediyor musun? İşte ben şu anda

öyle hissediyorum.

Ya da şöyle cümleler kullanabilirsiniz:

“Bu konuda en sevdiğin şey...

“En son ne zaman hissettiğini hatırlıyor musun böyle bir...?”

“Düşün ki sen...

Son cümlede belirtildiği gibi, karşınızdakinde illaki bir hatıra canlandırmanıza gerek yok. Çünkü sizin de bildiğiniz gibi, hayal gücüyle de duygular canlandırılabilir:

“Şimdi şu olsa mükemmel olmaz mıydı...? Ne hissederdin?”



ÇAPA ALIŞTIRMASI

Kendinizde bir çapa oluşturabilmek için (neden yapmayasınız) başka birisinde nasıl yapıyorsanız aynı şekilde yaparsınız: Bir duyguya karar verin ve bir hatıra bulun veya bu duygunun güçlü olduğu bir deneyim hayal etmeye çalışın. Hatırayı tekrar yaşayın, duyguyu tekrar canlandırın ve çapalayın. Çapanın mümkün olduğunca güçlü olması için aşağıdaki döngü yöntemini kullanın:

1. Adım.

Çapa ile tetikleyebileceğiniz bir duyguya karar verin. O duygunun güçlü olduğu bir hatıra bulun veya bir senaryo düşünün.

2. Adım.

Canlanmış hatıra veya hayal edilmiş sahne, bir kerede bir duygu. Önce etrafınızdakilerin yani binaların, insanların, renklerin veya aydınlatmanın nasıl görüldüğünü gözünüzün önüne getirin. Ne kadar çok ayrıntı olursa o kadar iyidir. Sonra da uygun sesleri ekleyin. Dalga sesleri var mı? Neşeli kahkahalar? Rüzgarda hışırdayan yapraklar? Ses çıkaran hayvanlar? Son olarak da bedensel duyular veya rüzgar, sıcaklık, ter veya yosun kokusu gibi kokular ekleyin. Bunu yaparken hatırayı veya hayal edilen sahneyi bir gözlemcinin bakış açısından deneyimleyin.

3. Adım.

Tüm farklı parçalar bir araya geldiğinde hatıranın veya hayal edi-

len sahnenin içine girin ve içeriden deneyimleyin. Tüm duyguyu içinize çekin.

4. Adım.

Duygunun gücü zirveye çıktıkça, çapanızı atın (yumruğunuzu sıkıp “asla pes etme!” veya uygun gelen ne varsa onu söyleyin). Duygu zirveye çıktıkça çapayı koruyun ve duyguyu kaybetmeden bırakın.

5. Adım.

Birkaç saniye dinlenin. Sonra da 2. ve 3. adımları tekrar edin ama çeşitli duysal izlenimler eklerken, her şeyin eskisinden biraz daha güçlü olmasına çalışın. Renkler daha yoğun, sesler daha yüksek, sıcaklığın daha fazla olmasını sağlayın. Bu sayede, ilgili duygu da güçlenecektir. Eğer hatıranın bundan daha güçlü kılınamayacağını hissederseniz, aynı duyguyu kullanan başka bir hatıra deneyin. Hiçbir fark yaratmayacaktır. Her seferinde duyguları ve duyguyu güçlendirin ve daha önceki gibi çapalayın.

6. Adım.

5. adımı üç veya dört kez uygulayarak, her seferinde çapanızı aynı yere atın. Doğru yaptıysanız, kendi zihninizde şimdiye kadar çok güçlü bir çapa oluşturmuş olursunuz. Şimdi deneme vakti. Önce biraz dinlenin. Alıştırmayı yaptığınız yerde olmamak için başka bir yere gidin. Kendinizi rahatlamış hissettikten sonra, çapayı tetikleyin (aynı şekilde yumruğunuzu sıkarak mesela).

Çapa iyi atılmışsa, içiniz hemen o duyguyla dolacaktır. Anında. Bundan kaçınamazsınız; kendinize fiziksel bir refleks kazandırdınız. İnanılmaz bir duygu. Duygu zayıfsa veya hiç ortaya çıkmazsa, ya çapanın zamanlamasını yapamadınız ya da çapayı atarken duyguyu tam olarak hissedemediniz. Hangi durum söz konusu olursa olsun tek yapmanız gereken tekrar denemek.

Pratik, pratik ve sonra biraz daha pratik

Diğer insanlarda etkin çapa oluşturmak için pratik yapılması gerekir. Genelde sadece alışmak ve zamanlamanın doğru olması gerekir ki duygular en güçlü hallerindeyken çapaları kurabilesiniz. Ancak uyumlamada olduğu gibi pratik yapmak kolaydır. Sadece mümkün olan her zaman yapmanız yeterlidir. Tıpkı uyumlamada olduğu gibi otomatik bir hareket haline getirmelisiniz. Aslında gerçekten de otomatik bir harekettir. Tek eklediğiniz olumsuz değil olumlu çapaları kurmayı seçme ve gerçek çapanın ne olması gerektiğini kontrol edebilme yeteneğidir.

Çapa oluşturmak basit ve eğlenceli olmalıdır. Farklı insanlar için pek çok farklı çapa kullanmaya gerek yoktur. Standart çapalar kullanın ve mesela neşe veya hırs için hep aynısını kullanın. Bu sayede gerekenden fazlasını hatırlamanıza gerek kalmaz. Karşınızdaki kim olursa olsun birisi mutlu olduğunda neşe çapanızı (belirli bir şekilde söylenen belirli bir kelime ile kombine edilmiş belirli bir dokunuş) kullanma alışkanlığı geliştirmelisiniz. Daha sonra aynı neşe çapasını etrafınızdaki pek çok insanda oluşturmuş olacaksınız ve hep aynısını kullandığınızdan nasıl tetiklendiğini de bileceksiniz. Söz konusu kişi için ne yaptığınızı düşünmek durumunda kalmayacaksınız. Hem ayrıca, karşınızdaki kim olursa olsun aynı duygu için hep aynı çapayı kullanırsanız, pek çok kişide oluşturduğunuzu varsayarsak, bu kişilerden birkaçının aynı odada olduğunda çapayı tetiklerseniz sizce ne olur? Doğru, çoklu duyguları tetiklemiş olursunuz. Ne hoş bir sürpriz!

Belki tüm bu çapa işini biraz tuhaf veya gizemli buluyorsunuz. Öyleyse, son alıştırmayı atladığınızı düşünürüm. Çünkü aslında çok basit: Kendinizde veya bir başkasında refleks olan bir bağlantı oluşturuyorsunuz ve bu bağlantı tavrı (çapayı)

daha önceki bir duyguya bağlıyor. Hepsi bu. Kelimelerle bu kadar anlatılır. Ne kadar işe yaradığını görebilmek için kendiniz denemelisiniz.

Unutmayın, uyumlama pratiğinde olduğu gibi gerçekte “olumsuz” bir sonuç elde edemezsiniz. En kötü ihtimalle, çapayı yeterince iyi oluşturamazsınız ve tetiklemeye çalıştığınızda da bir şey olmaz. Sonucu elde edene kadar denemeye devam etmelisiniz. Başardığınızda kendinizi ve başkalarını mutlu, yaratıcılık ve düşünceleri etkileyen kurnaz bir usta olarak çapaladığınız tüm diğer olumlu duygularla dolu hissettireceksiniz.

Temel akıl okuma eğitiminiz neredeyse bitti. Uyumlama, baskın duyular ve belli belirsiz duygu ifadeleri hakkındaki bilgileriniz sayesinde insanların aslında size ne söyledikleri, ne düşündükleri ve ne hissettiklerinin farkındasınız. Birisi baskı altında hissedip saklamak istediğinde veya doğruyu söylemediğinde anlayabilirsiniz. Başkalarında gördüğünüz ilgiye dair bilinçsiz işaretleri kolaylıkla yorumlayabilir ve karşılık verebilirsiniz. Aynı zamanda insanların zihinlerine fikirler, görüşler, değerler ve düşünceler ekmeyi öğrendiniz ve bu sebeple aynısını size yapmaya çalışan insanların da daha çok farkındasınız. Tam olarak istediğiniz ruh haline girmek için çapaların nasıl kullanılacağını öğrendiniz ve aynısını etrafınızdaki insanlar için de yapabilirsiniz.

Ama eksik bir şey var.

İnsanların aklını okuduğunuzu kanıtlamadan kendinize akıl okuyucu diyemezsiniz. Son olarak bu yüzden size, insanları etkilemek için bazı ince akıl okuma gösterileri öğreteceğim. Şimdi hipnoz haline hazırlanın, dramatik bir müzik açın ve kırmızı ışıkları yakın. Sahne sizin.

Bölüm 11

Arkadaşlarınızı etkilemek, korkutmak ve nereye giderlerse gitsinler panikletmek için kullanacağınız harika akıl okuma teknikleri öğreneceğiniz..

GÖSTERİ

Etkileyici gösteriler ve parti oyunları

Bir eğlence şekli olarak düşünce okuma elbette günlük çeşitlen biraz farklıdır. Ama her şeyden önce öğrenecek çok fazla yeni teknik olmayacak çünkü bu gösterilerin hepsi bu kitapta öğrendiğiniz yöntemlere (veya türevlerine) dayanıyor. Tek farkı öncekinden daha farklı sunacağız ve çok daha göz kamaştırıcı sonuçlar elde edeceğiz. İlk denediğinizde tüm gösterileri kusursuz yürütmeyi beklemeyin. *Yok öyle üç kuruşa beş köfte*. Ama biraz sabrederseniz ustalaşmakta sorun yaşamayacaksınız. Aslında bilmiyorsunuz ama bazılarını uygulamaya başladınız bile.

Aklınızdan çıkarmayın ki bu gösterilerin tecrübe eden kişiler üzerinde çok güçlü bir etkisi olabilir. Siz ne yapıp ne yapamayacağınızı biliyorsunuz ama katılımcılarınız “güçlerinizin” gerçek sınırını bilmiyor olacak. Onlara akıllarının içini

göremediğiniz veya isteyerek manipüle edemediğinizi söylemekten çekinmeyin, yani tam olarak. Bu parti oyunları arkadaşlarınız ve ailenizin tepkileri ile nasıl başa çıktığınıza bağlı olarak sizi ya çok popüler ya da son derece yalnız bir insan yapabilir.

GÖRÜNEBİLİR DÜŞÜNCELER

Birisinin aklındaki düşünceyi biliyorsunuz

Bu gösteri, birisinin bir görüntü, ses veya hissi düşünmesini sağlamaktan ibaret. Göz hareketlerini takip ederek, bunlardan hangisini düşündüğünü görebilirsiniz. Muhtemelen siz de fark etmişsinizdir ki aklında hangi düşünce olduğunu belirlemek 92. sayfadaki tüm EAC modelinin kullanılmasını içeriyor. Yapmak çok kolay ama üzerinde uyguladığınız insan için oldukça şoke edici olabilir.

Aşağıdaki örneğin kelimesi kelimesine tekrar edilmesine gerek yok. Gösterinin farklı aşamalarını açıklamamı sağlaması için yazdım. Kuralı anladıktan sonra, kullanılacak uygun “temaları” veya düşünceleri seçmek size kalmış. Ama şimdilik etrafınızda birkaç insanın olduğu bir sosyal ortamda olduğunuzu varsayalım. Tabii sadece bir tanesi de yeter ama seyirci kitlesinden de zarar gelmez. Diyelim ki aralarından bir tanesi ilginç bir akıl okuma deneyinde yer almaya gönüllü oldu. İşe şöyle başlarsınız:

Akıl okuma hakkında bir deney yapacağız. Düşünceler elbette çok kişisel şeyler, o yüzden hep birlikte şimdi yaratacağımız düşüncelere odaklanacağız. Böylelikle aklınızdaki hiçbir özel

düşünceyi açığa çıkarmayacağımdan emin olacağım. Sadece rahatlayın ve dediklerimi yapın... Hazır mısınız? O zaman başlayalım! Şimdi ilk düşünce geliyor. Mümkün olduğunca net bir şekilde salonunuzu gözünüzün önünde canlandırmanızı istiyorum. Şimdi. Odayı gözünüzün önüne getirin. Elinizden geldiğince fazla detay eklemeye çalışın, mobilyalar, resimler, tüm odanın görüntüsünü oluşturun...

Burada belirli göz hareketlerini kontrol edin, tercihen yukarı ve sola olanları ama açık ve istikrarlı olduğu sürece herhangi bir işaret de işe yarayacaktır.

Güzel. Şimdi silin o görüntüyü. Bunun yerine, en sevdiğiniz şarkının nakarat bölümünü düşünmenizi istiyorum. Acele etmeyin. Gerçekten müziği duymanızı veya aklınızda melodinin çalmasını istiyorum.

Şimdi de sese yönelik açık bir işaret aramanızı istiyorum: Gözler bir yana ve hatta belki baş bir yana gidecek şekilde. Sese dair okunacak bir şey göremezseniz, belki de karşınızdaki çok işitsel değildir, o yüzden hiçbir şey olmamış gibi kinestetik bir soruyla devam edin. Unutmayın ki ne karşınızdaki gönüllü ne de sizi izleyen insanlar bunun nereye varacağı konusunda fikir sahibiler.

Şimdi bırakın müzik sussun. Son olarak duş altında olduğunuzu hissetmenizi istiyorum. Sıcak suyun büyük bir hoşlukla üzerinizden akıp gittiğini, ayaklarınızın altında yerlerin veya küvetin kayganlaştığını hissedin...

Artık en az iki veya üç duyunun göz hareketlerini öğrendiğinize göre göz hareketlerinin istikrarlı olup olmadığını görmek için duyuusal deneyimleri tekrar yaşamalarını talep edebilirsiniz. Karşınızdaki gönüllü EAC modelini takip etmiyorsa bu iyi bir fikir olabilir. Kontrol aşamasında aynı şeyleri elde edemiyorsanız, odayı açıkça *görmesinin* ve suyu teninde *hissetmesinin* (ya da artık ne seçtiyseniz) gerektiğini söyleyin ki ona verdiğiniz farklı duyuusal izlenimleri aniden değiştirmesin. Eğer elinizde güzel, net göz hareketleri varsa, devam edebilirsiniz.

Tamam, şimdi aklınızda rastgele seçilmiş ama birbirinden oldukça farklı düşünceler var. Şimdi ise ya salonu ya da duşu düşünmenizi istiyorum.

(Ya da üçü için iyi sonuçlar elde ettiyseniz, üçünden birini düşünmesini isteyebilirsiniz.)

Hangisini seçtiğinizi bana söylemeyin... bu ikisinden birini düşünün: Eğer odayı seçtiyseniz tekrar gözlerinizin önüne açıkça getirin ve eğer duşu seçtiyseniz teninizde tekrar ılık suyu hissedin...

Bu aşamada tek yapmanız gereken ne düşündüğünü görebilmek adına gözlerinin hangi şekilde hareket ettiğine dikkat etmek. Bırakın fikrini birkaç kez değiştirsin ve her seferinde düşüncelerini gördüğünüzü düşünerek çıldırsın.

Gösteri boyunca siz neler olduğunu bilirken inanın başka kimse bilmeyecek; bunu aklınızdan çıkarmayın. Farklı duyuusal deneyimler hakkında sorular sorduğunuzda kimse işin sonunda ne çıkacağını bilmiyor ve tüm izleyiciler sadece ilginç bir süreç görüyor olacak. Gönüllünüz ise gözlerini hareket ettirdiğinin bile farkında olmayacak; tıpkı sizin EAC modelini

öğrenmeden önceki haliniz gibi. Düşündüğümüzde içsel olarak odaklanıyoruz ve bedenlerimizin ne yaptığı hakkında bir fikrimiz olmuyor. Hele ki göremediğimiz yüzlerimizle neler yaptığımız hakkında çok daha az farkında oluyoruz.

Odalar ve duşları içeren yukarıda verdiğim örnek kelimesi kelimesine yapmaya çalıştığınızda muhtemelen biraz tuhaf olacaktır. Ben sadece nasıl oynandığını göstermek için bu örneği verdim. Farklı duyuşal izlenimleri kapsadığı süreçte seçmekte tamamen özgürsünüz, akıl okumayı istediğiniz kadar kişisel veya samimi hale getirebilirsiniz. Önemli olan izlenimleri görsel, işitsel ve duyuşal/fiziksel olarak bölmek. Çok yakın arkadaşlar için bir örnek verecek olursak (biraz kısaltılmış hali):

Gözünde erkek arkadaşını canlandırmanı istiyorum... Şimdi de seninle konuşurken eski erkek arkadaşının sesinin nasıl olduğunu hatırlamanı... Şimdi ilk erkek arkadaşına sarıldığında nasıl bir his olduğunu düşünmeni... Şimdi de bu üç erkek arasında en çok hangisini sevdiysen onu düşünmeni istiyorum, ama bana söyleme...

İhtimaller sınırsız. Burada sizin için önemli olan şey kuralı anlamanız. Daha sonra kullanmak istediğiniz düşünce şekilleri sadece sizin hayal gücünüzle sınırlı. Pek çok durumda nesneler veya müzik gibi kişisel olmayan şeyleri kullanmak en iyisi olur. Ancak durumun ve karşınızdakinin uygun olduğunu düşünüyorsanız daha eğlenceli kılmak için yukarıdaki örneğe benzer bir şey kullanabilirsiniz; bırakın gönüllü olan kişi duygunun en yoğun olduğu düşünceyi kendisi seçsin. Ona en çok şey ifade eden, en çok yapmak istediği, en çok korktuğu şeyi düşünsün.

Burada güzel olan şey düşüncelerin içeriğini bilmenize gerek olmaması. İşe yaraması için en sevdiği şarkının ne olduğunu veya erkek arkadaşının nasıl görüldüğünü bilmenize gerek yok. Sadece gözlerinin nasıl hareket ettiğine dikkat etmeniz yeterli. Bu gösteriyi bu kadar etkin kılan karşınızdakinin size hiçbir zaman belli edilmeyen şeyler hakkında düşünebilecek olmasına rağmen sizin ne düşündüğünü anlayabilmeniz.

ELDE VAR BİR KUŞ

Bir nesnenin hangi elde saklandığını bilmek

Bu gösteri, karşınızdakinin hangi elinde küçük bir şey tuttuğunu anlamayı içeriyor. Size bunu yapabilmenin üç farklı yöntemi göstereceğim. Ardı ardına yapmanızı ve her yaptığınızda yeni bir yöntem kullanmanızı öneririm. Bunu ne kadar sık tekrar edebilirsiniz, o kadar etkileyici olur. Ne de olsa ilk seferde doğruyu bulmanız için yüzde elli şansınız var.

Üç kez yaparsanız, bir yanlış tahmin o kadar da yıkıcı olmaz. Sonuçta akıl okuma zor iş. Akıl okumayı göstermek dışında, etki ve kontrol gösterisi de yapacaksınız. Karşınızdaki herkesin zevki ve kendi şaşkınlığının zirvesinde savunmasız bir şekilde elinizde olacak.

İlk adım karşınızdakinden ellerinden birine küçük bir nesneyi saklamasını istemek olacak. Yüzük, metal para, taş veya bir oyun taşı gibi elin içinde görünmeyecek bir şey. Sonra her iki elini de arkasına saklamasını isteyeceksiniz. Bu arada nesneyi hangi elinde isterse onda tutmasını söyleyeceksiniz. En son hangi elinde tutacağına karar verdiğinde, yumruk yaptığı ellerini göstermesini isteyeceksiniz. Oyun başlasın!

İlk test

Utanç verici derecede basit olduğundan bu yöntem başlangıç için çok yerinde. Tek yapmanız gereken karşınızdaki kişideki fiziksel değişiklikleri gözlemlemek olacak. Elleri arkasında, birkaç kez nesnenin yerini değiştirirken, ona arkanızı dönün. Boş elini uzatıp, dolu elini şakağına götürmesini söyleyin.

Kulağa tuhaf gelebilir ama düşüncelerinin bu elin hissiyle dolmasını istiyorum. Birkaç saniye boyunca zihninde bir görüntüsünü oluşturup, bu görüntünün tüm beynini doldurduğunu hayal etmeni istiyorum.

Aslında niyetiniz, elini beş ila yedi saniye boyunca şakaklarında tutmasını sağlamak. Söyledikleriniz sadece bunu maskelemek için.

Hazır mısın? O zaman indir elini ve diğerinin yanına koy... **ŞİMDİ.**

Ağzınızdan “şimdi” kelimesi çıkar çıkmaz arkanıza dönün ve hızla ellerine bakın. Çok da erken dönmeyin. İzleyicilerinizin, kolunu indirmeden gördüğünüze inanmalarını istemezsiniz. Ellerine hızlıca bakın yeter. Ellerden bir tanesi diğerinden çok daha açık renk olacaktır. Şakağa doğru yukarıda tutulduğundan aynı kan akışına sahip değildi, dolayısıyla soluk görünenin nesneyi tutan el olduğunu bileceksiniz. Gizemi biraz daha arttırmak için ellerin aynı renge dönmesini beklemelisiniz. Hangi el olduğunu hızlıca kontrol ettikten sonra, gönüllünüzün gözlerinin içine bakın ve birkaç dakika sessiz kalıp, dramatik bir ifadeyle nesneyi tutan eli açtırın.

Çok net görüyorum, orada çok açık bir görüntü var... *sağ elinin görüntüsü! Sağ elini aç, lütfen.*

İkinci test

Bu kez gönüllü tamamen hareketsiz kalacak ve bu da her şeyi daha büyüleyici hale getirecektir. Ancak bu yöntem daha çok gözlem becerisi istiyor. Kollarını önde tutup, dümdüz karşısına bakmasını talep edin. Kollarının her ikisinin de görüş alanında olacak kadar yüksek ve aralık olmasına dikkat edin. Şimdi, hiçbir şey belli etmeden metal parayı tutan eline odaklanmasını isteyip, birkaç saniye bekleyin.

Şanslıysanız zaten nesnenin olduğu ele doğru başın hafif eğildiğini veya hızlı bir bakışı görmüşsünüzdür. Ancak bu hareketler çok küçük olabilir.

Size bir ipucu: Burnunun ucunu herhangi bir yöne dönüp dönmediğine bakın. Böyle bir hareket gözlemlerseniz, burada sonlandırıp, nesnenin hangi elde olduğunu söyleyebilirsiniz. Görmemişseniz, elini zihninde canlandırıp, gözünün önüne getirmesini isteyerek devam edebilirsiniz. Tespit edilmesi neredeyse imkansız, hızlı bir bakış atmaktan kendini alıkoymayacaktır. Görüş alanında olduğu için hızla bir bakmak dürtüsü çok büyük olacaktır. Bu ya bilinçsizce olacaktır ki zaten düşünceyi okumuş olacaksınız ya da baktığını kendisi de fark edecektir ki bu da iyi bir tepkidir. Ne de olsa burada yapmaya çalıştığımız akıl okumak ve etkilemek.

Ellerini tekrar arkasına saklayıp, nesneyi tuttuğu elini birkaç kez değiştirmesini söyleyin. Bittiğinde, tıpkı önceki gibi ellerini yumruk halinde öne uzatmasını talep edin.

Üçüncü girişim

Son yöntem tamamen öneriye dayalı. İşe yarayacağından emin değilseniz, önce sizin üzerinizde denenmesini isteyin. Çok iyi

işe yaradığını göreceksiniz. Öneri dünyasında gerçek bir klasik. Karşınızdaki son kez nesneyi tuttuğu elini değiştirdi ve tekrar kollarını uzattı. İlk birkaç girişimde kolların açısı çok da önemli değildi ancak şimdi kollarını yere paralel olacak şekilde dümdüz tutmasını isteyin. Sonra da gözlerini kapmasını. Önerinin ilk aşaması şöyle:

Sana birkaç şey söyleyeceğim. Tek yapman gereken dinlemek. Sana söylediklerimi elinden geldiğince hayal etmeye çalış ama kollarını sakın kıpırdatma. Hiç kıpırdatmadan dur, olur mu? Şimdi, rahatla... Güzel. Şimdi, elinde tuttuğun nesnenin gittikçe ağırlaştığını hayal et... daha ağır... daha ağır... sanki kurşundan bir külçe... o kadar ağırlaşıyor ki artık güçlükle tutuyorsun... daha da ağırlaştığını hisset... az öncekinin iki katı...

Bu ana kadar bir sonuç elde etmiş olmalısınız: Karşınızdakinin kollarından bir tanesi yere doğru gitmeye başlayacaktır. Ellerden birinde, sadece sizin görebileceğiniz kadar küçük bir hareket fark ettiğinizde, istediğiniz akıl okuma ile gösteriyi bitirebilirsiniz.

Hadi sağ elini aç da o külçe düşsün gitsin.

Birkaç metre uzakta izlemekte olan izleyiciler elin hiç kıpırdamadığına dair yemin edecektir. Ama bu son gösterinizde güçlü bir gösteri de yapabilirsiniz ve aşağıdaki şekilde devam edebilirsiniz:

Şimdi diğer koluna bağlı bir ip olduğunu hayal etmeni istiyorum. O ipin diğer ucunda bir helyum balon var. Büyük bir balon ve elini o kadar hafif hissettiriyor ki... çok hafif. Hiçbir ağırlık hissetmiyorsun, uçmak istiyor... balon seni yukarıya kaldırmak istiyor... ama sen, diğer elindeki ağırlıkla olduğun yerde çakıldın ve o gittikçe ağırlaşıyor... Aslında, şimdi elinde o kurşun külçeleri ile dolu bir kova var elinde...

Bir elini daha hafif, diğeri daha hafif yapmaya devam edin. Sonunda karşınızdakinin kolları birbirinden oldukça ayrılmış, biri aşağı, biri yukarı bakar halde, büyük bir K harfi gibi duruyor olacak. Kolların ne kadar açılacağı kişiden kişiye değişir ama farkın dikkate değer olmadığı durumlar nadirdir.

Gözlerini biraz daha kapalı tut ve hareketsiz dur. (Ellerini çok erken hareket ettirmesini istemezsiniz.) Nesnenin sağ elinde olduğu doğru mu? Kollarını kıpırdatmadığına göre, şurada oturan Matthew de bir akıl okuyucu olmalı. Doğru mu? Aç gözlerini.

Karşınızdaki kollarının dümdüz değil, tamamen farklı iki yöne baktığını görünce çok şaşırarak. Eğilerek selamlayın ve izleyicilerinize asistanınıza da bir el uzatmalarını söylemeyi unutmayın!

İLERİ VE GERİ

Olağan bir açıklamayla klasik bir olağanüstü

Bu bölümü eklemek konusunda epey düşünmek durumunda kaldım. Saçma görülüp, kitabın inandırıcılığını mahvedeceğinden ve insanlara en yakın camdan aşağı atlama dürtüsü vereceğinden korktum. Ama sonra, bunu hâlâ okuyorsanız herhangi bir şeyin tuhaf olmadığını ve bu kitaptaki diğer her şey ile aynı prensipte işlediğini anlamak için gereken bilgiye sahip olduğunuzu düşündüm. Sarkaçlardan bahsediyorum...

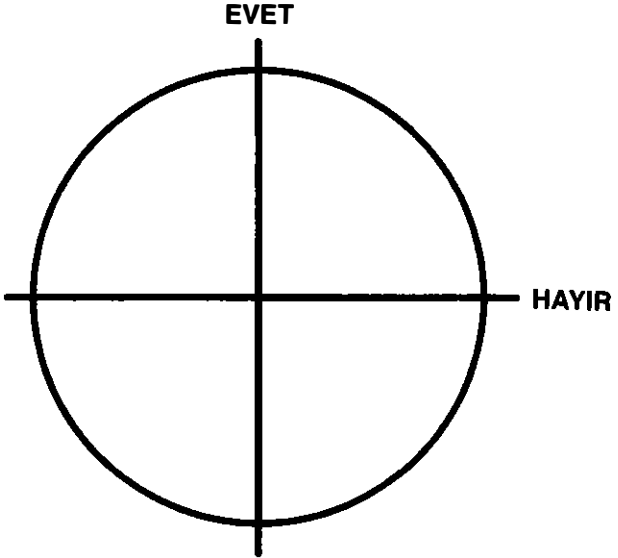
Evet, sarkaçlar.

Kınalı saçlı insanların geleceğini gösterdiğini iddia ettiği o ipucunda sallanan, paçuli kokulu hippie kristalleri. Sarkaçlar. Ama aslında, sarkaçlar, tüm düşüncelerimizin bedenlerimizde

etkisi olduğunu öne süren psiko-fizyolojik ilkeye göre işlemektedir. Bu deli saçmasını atlamadan önce en azından deneysel olarak denemenizi ve neyi atladığınızı görmenizi istiyorum. Yapmazsanız batıl inancınızdan yapmamış olursunuz. Şu anda şüpheleriniz olmasını ve çok kuşkucu yaklaşmanızı anlayabiliyorum. Ama lütfen, bana inanın.

Kendinizi ikna edin

Yaklaşık 20 santim uzunluğunda bir ip parçasını alın ve ucuna yüzük veya benzeri bir şey bağlayın. En azından biraz da olsa ağırlığı olan bir nesne olmalı. Nesne çok hafif olduğu takdirde sarkaç o kadar iyi çalışmayacaktır. Sonra bir kağıda yaklaşık 15 santim çapında bir daire çizin. Dairenin ortasına dikey bir çizgi çekip, yanına EVET yazın. Sonra da dairenin ortasına bir yatay çizgi çekip, yanına HAYIR yazın. Veya bir sonraki sayfadaki daireyi kullanın.



İpin boş kısmını işaret parmağı ve başparmağınız arasında tutun. Sarkacı dairenin ortasında, çizgilerin kesiştiği yerin üzerinde tutun. Bu daima başlangıç pozisyonudur. Sonra sarkacı çarpının üzerinde sarkacak şekilde kaldırın. EVET çizgisine odaklanın. Kendi kendinize, yüksek ve net bir sesle “EVEE-TEVETEVEVE” diye düşünün – ve sarkacın çizginin üzerinde ileri geri hareket etmeye başladığını göreceksiniz! Elinizi kıpırdatmamaya gayret edin. Daha sabit durması için diğer elinizle destekleyebilirsiniz. Fark etmiş olacağınız gibi, bir şey fark etmiyor. Sarkaç, o çizgi üzerinde ileri geri gidecektir. Şimdi de HAYIR çizgisine geçin. Odaklanın ve “HAYIRHAYIR-HAYIRHAYIR” diye düşünün. Size bilinçli bir hareket yapmasanız da, sarkaç aniden yön değiştirecektir! Şimdi de HAYIR çizgisini takip etmeye başlayacaktır. Elinizi kıpırdatmamak için gayret etmeye devam edin. Şimdi “daireyi” düşünün ve sarkacın nasıl bir dairesel harekete geçtiğini görün. İkna oluncaya kadar EVET-HAYIR-DAİRE arasında düşünün.

Bunun sebebi ideomotor karşılıklar adını verdiğimiz durumdan kaynaklanır. Düşündüğünüzde, bilinçsiz olarak insan gözünün tespit edemeyeceği kadar ufak çaplı kas tepkileri verirsiniz. Ancak bu tepkiler sarkacın ağırlığı ve ipin uzunluğu ile güçlenince aniden çok belirgin bir hal alırlar.

Elin tamamen hareketsiz olduğuna dair tutan insanın yeminine ve bizim görmemize rağmen, sarkaç, hareket ettiğini görebildiğimiz için büyüğü gibi gelir. Belki de bu sarkaçların hareketlerini gizemli herhangi bir sebep ile açıklamak için mantıklı oluyordur. Sarkaçlarla ilgili kitapların “Kutsal Bekçi Melek” veya “sarkacın büyüğü gücü” gibi renkli kavramlarla piyasaya çıkması çok uzun sürmüyor. Böyle bir şey yok diyerek dünyayı daha az ilgi çekici bir yer haline getirmeye çalışmıyorum ama kendi psikolojik yanıtlarımızdan başka bir

açıklamaya gerek olmadığını düşünüyorum. Sarkaçların nasıl çalıştığına dair şimdiye kadar okuduğum en iyi açıklama işin eski kurtları Greg Nielsen ve Joseph Polansky isimli sarkaç uzmanlarınıninkiydi:

İnsanların sinir sistemleri bedenın iletişim sistemidir... sarkaç sinirlerinizin iletmek istediğı işaretleri yorumlamasını sağlar... sinir sistemi ile iç ve üst *zekanız aracılığıyla*...

Tamam bilinçaltımızın daha üst bir zeka olduğunun aşikar olmadığını kabul ediyorum. Ama söylenene göre epey yakınmış. Dolayısıyla, elin değil de sadece sarkacın hareket ettiğini görmemizin sebebi elin küçük, tespit edilemez hareketleri ile fark edilmeyecek kadar küçük ve bilinçli kontrolümüzü aşan kas tepkilerini sarkacın güçlendirmesidir. İdeomotor karşılıklar yeni bir şey değil; ilk defa 1852 yılında psikolog William B. Carpenter “ideomotor tepki” adıyla asıl terimi bulduğunda belirtmiştir. Bu fikir, daha önce adı geçen ünlü filozof ve psikolog William James tarafından 1890 yılında açıklığa kavuşturulmuştur:

Bir hareket hiç tereddüt etmeksizin ve beklenmeksizin düşüncesinin ardından geldiğinde ideomotor tepki içerisinde oluruz. Bu bir merak değil, yalnızca normal bir süreçtir.

Görünüşe bakılırsa kimse dinlemiyordu. Sarkacın gizemli görünen güçleri ve insanların neden ve nasıl işe yaradığı konusundaki umursamazlıkları, sarkacın anlamlı bir şekilde ne için kullanılacağına dair bazı yanlış fikirlere kapılmasına neden olmuş. Kayıp eşyaları bulmak için arama çubuklarına popüler bir alternatiftir. Bilinçaltında eşyanın nerede olduğunu biliyorsanız ama o an unuttuysanız işe yarayabilir. Örneğin arabanın anahtarlarını nereye koyduğunuz gibi. Ama bir haritanın üzerinde tutup, kayıp insanları bulmaya çalışmak – ki Amerika’da hem önerildi hem de yapıldı – çok anlamsız. İşe

yarasaydı, bu sadece sarkacı tutan kişinin, kayıp kişinin neredede olduğuna dair bilgisi olduğunu gösterirdi. Durum bu olduğunda da başınız belada demektir.

Şimdi sarkacın ruhani dünyayla veya Ley hatlarıyla etkileşime geçmesi gerekmediğini ve bir şey düşündüğünüzde verdiğinin herhangi bir bedensel tepkiden fazlası olmadığını bildiğinize göre artık gidip, bu kitabı pencerenizin dışındaki çimlerden alabilirsiniz. Artık sarkaç hakkındaki bilgilerinizle insanları hayrete düşürme vakti.*

İlk test

Katılımcınıza sarkacı nasıl tutması gerektiğini gösterin ve başlangıç noktasının daire içerisindeki artı olduğunu söyleyin. Sarkacı durdurmak isterse, tekrar artının üzerine indirebilir ama asla diğer elini kullanmamalı. Üzerinde EVET ve HAYIR çizgileri olan daireyi kullanın.

Sarkaçlarla deney yaparken, dairesel bir hareket “şüpheyi” veya hiçbir cevap olmadığını gösterir. Daha önce yaptığınız gibi katılımcınızın EVET, HAYIR ve DAİREYİ düşünmesini sağlayarak nasıl çalıştığını gösterin. Elini asla kıpırdatmaması gerektiğini söylemeyi unutmayın.

İlk testte, cevabını katılımcınızın bildiği ama sizin bilmediğiniz, cevabı bir sayı ile olan bir soru seçin.

Bugün kaç fincan kahve içtin?

Dün gece barda kaç kişiyle sohbet ettin?

Sarkacı daireden kaldırmasını ve sabit tutmasını söyleyerek, “on” deyin. “Kesin bir HAYIR ile başlamalısınız. Seçti-

* Editörüm kitabı gerçekten dışarı attıysanız, geri gidip almak konusundaki önerimi okuyamayacağınızı bilmenizi istedi. Haklı tabii. Ben ne dersem diyeyim bu kitabı hiçbir yere atmamalısınız.

ğiniz soruya bağlı olarak daha yüksek bir sayıya ihtiyacınız olabilir – yukarıdaki örneklere bakın.) sarkaç HAYIR çizgisi üzerinde dolaşana kadar bekleyin.

Sarkacın ne zaman cevap vereceği karşınızdaki insana bağlıdır, hızlı ve çok açık da olabilir, belli belirsiz dikkatli bir hareket de. İlk hayır cevabınızı aldıktan sonra, sarkaçtan gözünüzü ayırmadan aşağı doğru saymaya devam edin. Her sayıda durarak, yönlerin değişmesine fırsat tanıyın:

Dokuz. Sekiz. Yedi. Altı. Beş. Dört. Üç. İki. Bir. Sıfır.

Sayılardan birinde, sarkaç aniden yön değiştirip, EVET çizgisi üzerinde gidip gelmeye başlayacak. Sarkacın yön değiştirdiği sayı sorunuzun cevabı olacak. Katılımcınıza elini hiç kıpırdatıp kıpırdatmadığını sorun. Hayır diyecektir. Sayının doğru olan olup olmadığını sorun. Evet diyecektir.

Ara not

İlk testinizi yaptıktan sonra sarkacın nasıl çalıştığını söylemekten çekinmeyin. Bizim farkında olmadığımız, sinir sistemimizin kontrolü altındaki ufak kas hareketleri tarafından kontrol edildiğini ve sarkacın da bunları güçlendirdiğini anlatın. Herkesin mekanizmayı anlaması durumunda, diğer deney özellikle de testin yapıldığı kişi açısından çok daha ilginç olacaktır.

Yalan tespiti için sarkaç

Yalanları tespit etmek için sarkacı kullanın. Yalan hakkındaki bölümde okuduğunuz gibi bu sadece bilinçsiz çelişkili işaretlerin görsel bir örneği. Katılımcınız kelimelerle bir şey söylemeye çalışacak ama bedeni başka bir şey işaret edecek ve sarkaç da bunu güçlendirecek.

Varsayalım ki siz ve asistanınızın yanı sıra beş kişinin daha olduğu bir odadasınız. Asistanınıza sarkacı artı işaretinin ortasına koymasını ve sessizce odadan bir kişiyi seçmesini söyleyin. Deney boyunca asistanınız bu kişiyi düşünecek. Ona, ardı ardına odadaki kişilerin isimlerini söyleyeceğinizi belirtin. Her bir isimde, düşündüğü kişinin o olup olmadığını soracaksınız. Doğru kişi bile olsa hayır cevabını vermeli. Asistanınız birisini seçtikten ve talimatları anladığından emin olduktan sonra sarkacı kaldırmasını isteyin. Bir önceki deneyde olduğu gibi, “oyuna katıldığından” emin olmak için kesin sonuçlu bir soruyla başlayın.

Odada olmayan birisinin adını söyleyin ve o olup olmadığını sorun. Sarkaçtan HAYIR cevabını bekleyin. Küçük cevaplar veren birisi varsa karşınızda ihtiyaç hissederseniz odada olmayan başka birini daha sorabilirsiniz. Güzel ve açık bir cevap aldığınızda odadaki diğer beş kişi ile devam edin.

Silvia mı?

Lipton mı?

Vesaire. Test özneniz her soruya “hayır” karşılığını vermeli, ancak iddia ettiği cevap ne olursa olsun sorulardan birine – *Esther mi?* – sarkaç EVET çizgisine kayacak. Sarkaç muhakkak yalanını ortaya çıkaracak. (Bu yüzden, yalanın sadece önemsiz bir konuya ilişkin olmasını sağlayın, böylece ortada kötü bir his olmaz, bu iki kişi mutfakta tartıştığından herkes partiyi terk etmez, siz de Ben Stiller’ın oynadığı sıradan bir filmi kiralayıp, bir koca cips paketi ile büyük şişe kola içerek gününüzü sonlandırmak zorunda kalmazsınız.)

Bu gösteri veya deneyleri deneyecek cesarete sahip olmanızı umuyorum. Pek çoğunu yapmak sandığınızdan çok daha kolay. Tek ihtiyacınız olan, halihazırda uyguladığınız becerileri kullanmak..

Bölüm 12

Nitelikli bir akıl okuyucu olduğunuzu anlayacağınız, yazarın geleceğe dair hayal kırıklıklarını paylaştığı ve yolculuğunun sona erdiği...

AKIL OKUMA



Öğrendikleriniz hakkında son birkaç söz

Nihayet sona ulaştık. Tüm alıştırıcıları yaptıysanız ve devam etmeden önce kitabın her bölümünde uzmanlaştıysanız, tahminen buraya ulaşmanız birkaç ay sürmüştür. Ama bunun yerine benim genelde yaptığım gibi yapıp, kitabı alıştırıcılar için durmadan baştan sona okuduysanız o da tamam. Kitapların en iyi taraflarından biri uygun gördüğünüz şekilde sayfalar arasında atlayabilmektir. Alıştırıcılar ve yöntemler kaçmıyor ya. Akıl okuma yeteneklerinizi geliştirmeye başladınız ya da başlayacaksınız hiç fark etmez. Her iki durumda da umarım sizi bir konuda ikna edebilmişimdir:

Bu akıl okuma.

Akıl okuma efsane değil.

Sadece insanların tahmin ettiğinden biraz daha farklı. *Okuma*, tanım gereği gözlerimizle yaptığımız bir şey (her ne kadar bazılarımız parmak uçlarıyla okuyabilse de). O zaman okuduğumuz şeyi *görebilmemiz* gerek. Görebildiğimiz ise düşünce süreçlerimizi bedenlerimizi ve davranışlarımızı etkileme şekli. Descartes yanıldığını göre, aslında gördüğümüz söz konusu düşünce sürecinin entegre bir parçası ve bu aynı zamanda kalanını da nispeten tahmin etmemizi sağlıyor.

Kimi zaman bana, herkes bunun nasıl yapılacağını öğrenirse, bu kitap tüm dünya çapında milyonlarca kopya satarsa ve herkes okursa ne olacağını soruyorlar. Soruyu neredeyse rahatsız edici derecede teorik bulmam dışında kesinlikle her şeyin muhteşem olacağını düşünüyorum, ne de olsa çıldırarak kadar zengin olurum. Elbette herkes bilinçli olarak birbirini sürekli analiz ettiğinde biraz tuhaf olur. “Merhaba, tanıştığımıza memnun oldum. Sen mi takip etmek istersin, ben edeyim

mi?” Ama daha önce de durmadan söylediğim gibi, tüm bunları tekrar bilinçsizce yapana kadar öğreniminiz tamamlanmış olmaz. 4. adım. Peki hepimiz bunu yapmaya başladığımızda? Pekala, o zamana kadar kendimiz yerine karşımızdaki insanlara dikkat etmeye başladığımızdan daha iyi insanlar olacağımızı tahmin ediyorum. Hayatımızda daha az sürtüşme yaşayarak ilerleyeceğiz ve daha çok eğleneceğiz. Yine görüş farklılıkları olacaktır ama gerçek çekişmeler daha başlarında çözülecek ve hoş, saygı dolu toplantılar gerçekleşecektir. Muhtemelen bir veya iki savaşı daha başlamadan bitireceğizdir (Diğer yandan, gelecekte, 1989 yılı civarlarında, gümüş kasklar takıp, Mars gezegeninde koloniler halinde yaşayacağımızı da düşünmüştüm. Geçenlerde, gençken okuduğum tüm o dergilerin yalan dolan olduğunu düşünmeye başladım...) Ama sanırım bu zaten hiçbir zaman olmayacak. Daima, başkalarıyla uyum geliştirmek istemeyen ve hayatını gizli baskı teknikleri kullanarak mücadele içerisinde geçirmekten memnun insanlar olacak. Neyse ki birbirimizle iletişim halindeyken gerçekten ne düşündüğümüzü ve ifade ettiğimizi anladığımızda onlara direnebilir ve onlar olmaksızın idare edebiliriz.

Size verilen alet çantasıyla, sadece birkaç saniye içerisinde daha önce hiç tanışmadığınız birisi hakkında pek çok şey bilebilirsiniz. Hayatı anlamak için kullandığı duyusal izlenimleri bileceksiniz. Bu sayede hangi deneyimlerin onun için önemli olduğunu bileceksiniz.

Muhtemel ilgi alanları veya mesleği hakkında sonuçlar çıkarabileceksiniz. Yüzünde olanları fark ettiğinizde, duygularının ne olduğunu veya ruhsal durumunun nasıl değiştiğini göreceksiniz. Düşünüşü değiştiğinde beden dili ve yüz ifadelerinin

de gözlemlediğiniz değişiklikler sayesinde anında fark edeceksiniz. Ruh halinde olumsuz bir değişim olursa, kendisi bile farkına varmadan sadece tek kelime ile buna izin vermeyeceksiniz. Dürüst olunmayan veya yalan söylenen durumlarda anında anlayacaksınız. İş arkadaşının arkadaşınızdan nasıl etkilendiğini ve ikisinin de bundan haberinin olmadığını görünce kendi kendinize gülümseyeceksiniz.

Birkaç saniye içerisinde karşınızdakinin ne düşündüğünü bileceksiniz. Bu da akıl okuma değilse, artık nedir bilmiyorum. İletişim kurarken beden dilini ve sesini nasıl kullandığına dikkat ettiğinizden gerçekten ne demek istediğini tam olarak anlayan nadir insanlardansınız. İlişkinizin berrak bir iletişim içerisinde olmasını sağlamak için aynı beden dili, ses ve onun hakkında sahip olduğunuz tüm bilgiyi de kullanıyorsunuz. Şimdiden fikirlerinizi sunmak için heyecanlı ve yaratıcı bir atmosfer yaratıyorsunuz ve birbirinizin arkadaşlığından keyif alıyorsunuz. *Voilà.*

İşe yarayacağını söylemiştim.

Henrik Fexeus

RESİM REFERANSLARI

- s. 75, Anders Karlsson
- s. 92, “Henrik’in arkadaşı”
- s. 131-164 arası resimler, Olof Forsgren, Anders Karlsson, montaj: Anders Karlsson
- s. 94 Woody Allen, (Fotoğrafçı bilinmiyor)
- s. 157 Tina Nordström, Mette Ramden
- s. 160 Göran Persson, Pawel Flato
- s. 200 Bill Clinton, (Fotoğrafçı bilinmiyor)
- s. 241 Reklam, Henrik Fexeus
- s. 246 Seçim posterı, Miljöpartiet Stockholm

REFERANSLAR

Bandler, Richard & Grinder, John, 1975, Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson, M.D., Meta Publications, California

Bandler, Richard & Grinder, John, 1979, Frogs Into Princes, Real People Press, Utah

Björklund, Jan, 2006, quoted in Aftonbladet, 6th November, p. 39

Borgs, Martin, 2004, Propaganda: Så påverkas du, Bokförlaget Atlas, Stockholm

Brockman, John (ed.), 2004, "The mathematics of love: A talk with John Gottman" [http://www.edge.org/3rd_culture/gottman05/gottman05_index.html]

Carnegie, Dale, 1981, How to win friends and influence people, Simon & Shuster, New York

Cialdini, Robert B., 1993, Influence: The Psychology of Persuasion, Quill, New York

- Collett, Peter**, 2003, *The Book of Tells*, Bantam books, London
- Ekman, Paul & Friesen, Wallace V.**, 2003, *Unmasking the face*, Malor, Massachusetts
- Ekman, Paul**, 2001, *Telling Lies*, W.W. Norton & Company, New York
- Ekman, Paul**, 2004, *Emotions revealed*, Orion Books, London
- Fleming, Charles**, 2004, "Insurers employ voice-analysis software to help detect fraud"
[<http://www.v-lva.com/newsite/site.html>]
- Gladwell, Malcolm**, 2005, *Blink: The power of thinking without thinking*, Little, Brown and Company, New York
- Gottman, John, Levenson, Robert & Woodin, Erica**, 2001, "Facial Expressions During Marital Conflict", *Journal of family communication* 1, USA
- Guerrero, Laura K., DeVito, Joseph A. & Hecht, Michael L.** (ed.), 1999, *The nonverbal communication reader: Classic and contemporary readings*, Waveland Press, Inc. Illinois
- Hogan, Kevin**, 1999, "NLP Eye Accessing Cues: Uncovering the myth", *Journal of Hypnotism* (sept.), New Hampshire
- Harling, Ian & Nyrup, Martin**, 2004, *Equilibrium*, Spell-bound Publishing, Danmark
- Jacobs, Michael**, 2000, *Illusion: A psychodynamic interpretation of thinking and belief*, Whurr Publishers, London
- James, William**, 1950, *The Principles of Psychology*, vol 1+2, Dover Publications, New York
- Johnson, R Colin**, 2004, "Lie-detector glasses offer peak at future of security"

[<http://www.eetimes.com/story/OEG20040116S0050>]

Joseph & Seymour, John, 1990, *Introducing NLP*, Mandala, London

Lewis, Byron & Pucelik, Frank, 1982, *Magic of NLP demystified: A pragmatic guide to communication & change*, Metamorphous Press, Oregon

McGill, Ormond, 1947, *The Encyclopedia of Genuine Stage Hypnotism*, Newcastle Publishing, Hollywood

Morris, Desmond, 1994, "The human animal", episode 2, BBC, England

Morris, Desmond, 2002, *Peoplewatching*, Vintage, London

Nielsen, Greg & Polansky, Joseph, O'Connor, 1977, *Pendulum Power: A mystery you can see, a power you can feel*, Destiny Books, Vermont

Oatley, Keith & Jenkins, Jennifer M. (ed.), 1996, *Understanding emotions*, Blackwell Publishers, Oxford

Packard, Vance, 1977, *The people shapers*, Bantam Books, Massachusetts

Proust, Marcel, 1913, *In Search of Lost Time*, part I: *Swann's Way*, available online at <http://www.gutenberg.org/>

Ramachandran, V.S. & Blakeslee, Sandra, 1999, *Phantoms in the brain*, Quill, New York

Rickardson, Jerry, 2000, *The Magic of Rapport*, Meta Publications, California

Rosen, Sidney (ed.), 1982, *My voice will go with you: The teaching tales of Milton H. Erickson*, W.W. Norton & Company, New York

Sargant, William, 1957, *Battle for the mind*, Doubleday, New York

Shakespeare, William, *Othello*, available online at <http://www.gutenberg.org/>

- Shakespeare, William**, Julius Caesar, available online at <http://www.gutenberg.org/>
- Steele, R. Don**, 1999, Body Language Secrets: A guide during courtship and dating, Steel Balls Press, USA
- Wilson, Timothy D.**, 2002, Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious, Harvard University Press, Massachusetts
- Winn, Denise**, 1983, The manipulated mind, Octagon Press, London
- Zimbardo, Philip & Ebbesen, Ebbe**, 1970, Influencing attitudes and changing behavior, Addison-Wesley Publishing Company, Phillipines
- Zuker, Elaina**, 2005, Creating rapport, Course Technology, Boston

AKIL OKUMA SANATI

Bir limonu ısırdığınızı ve limonun ekşi tadını hayal edin. Bunu gerçekten hayal ettiyseniz, fiziksel bir tepki vereceksiniz. Ağzımız buruşmuş ve tükürük salgılamamız artmış olacak.

Oysaki tek yaptığınız hayal gücünüzü kullanmaktı. Beyniniz ise gerçekten bir limonu ısırmışsınız gibi tepki verdi. Burada ortaya ilginç bir soru çıkıyor: Beynimiz hayali durumları, hayattaki gerçek tecrübelerden ayırmakta bu kadar zorlanıyorsa, neyin gerçek neyin halüsinasyon olduğunu nasıl anlayacağız?

Her şeyi görmüyoruz, ayrıntıları kaçıırıyoruz ve işaretleri yanlış yorumluyoruz. Sonunda da gereksiz yanlış anlamalarla karşılaşırız. Karşımızdaki insanın ne düşündüğünü, ne hissettiğini bilebilmek, düşünce ve inançlarını istediğimiz gibi kontrol edebilmek neredeyse hepimiz için karşı konulmayacak derecede cezbedicidir.

Henrik Fexeus akıl okuma kavramına, hayatınızın her alanında; fikirlerinizin anlaşılması ve başkalarını etkilemek istediğiniz her türlü konuda ve sosyal ortamda kullanabileceğiniz yepyeni bir yorum getiriyor. Gizli mesajları deşifre etmek, artık düşündüğünüzden çok daha kolay olacak.

Fexeus'un ilk kitabı olan AKIL OKUMA SANATI yirminin üzerinde ülkede yayınlanarak uluslararası düzeyde büyük bir başarı elde etti.



KDV'den muaftır

ISBN: 978-605-86312-0-5



9 786058 631205