

GİRİŞ - İnsanlar İçin Bir Tutku

Hayatını insanları okuyarak sürdürenlerin bazıları, buna ben de dahilim, çoğu zaman sadece bilimsel araştırmalara, anketlere, kamuoyu yoklamalarına ve istatistiksel analizlere inanır. Diğerleri bunun Tanrı'nın verdiği bir hediye olduğunu iddia ederler. Kişisel deneyimim bana öğrettiği şey, bunun ne sadece bir bilim ne de bir Tanrı'nın vergisi olduğudur.

Bu, ne için baktığını ve dinlediğini bilmekle ilgilidir. Bu gerekli bilgileri toplamak için meraka, sabra sahip olmakla ve kişinin görünüşündeki, beden dilindeki, sesindeki ve davranışlarındaki modelleri nasıl tanımlayacağımızı anlamakla ilgilidir.

Üniversite ve yüksek lisans yıllarında, psikoloji, sosyoloji ve suç bilimi üzerine neredeyse on yılımı harcadım. Bunların yanında az buçuk istatistik, iletişim ve dil bilimiyle de ilgilendim.

Eğitimim ne kadar değerli olsa da birkaç yıl önce *The American Lawyer* (Amerikan Hukukçusu) dergisinin bana "kâhin" ismini vermesini bu sağlamadı. Hatta insanlar hakkındaki obsesiflik derecesindeki merakım-*nasıl görünüyorlar, konuşuyorlar, davranıyorlar*- beni etkili bir insan okuyucusu yaptı. İnsanlara duyduğum empati, beni onları daha iyi anlamaya yönlendirdi.

En önemli vasıflarımdan birinin, çoğunlukla birbirine zıt kişisel özelliklerinden ve karakterinden ortaya çıkarttığım kişilik ve inanç kabuğunu görebilme yeteneğim. Bu küçük bir kızken merdivenlerin başına oturarak ebeveynlerimin verdiği aksam yemeklerini seyrettiğim zamandan başlayarak, tüm hayatın boyunca edindiğim deneyimler ve dört yüzden fazla duruşmanın ardından öğrendiğim bir ustalık. Bunun en güzel tarafı herhangi bir kişi tarafından herhangi bir yerde, herhangi bir zamanda öğrenilebilir ve benzer bir başarıyla uygulanabilir olması. Neden bu kadar eminim? Çünkü on beş yıldan daha uzun bir süre bu metodu on binden daha çok "araştırma deneği" üzerinde test ettim.

İnsan, her yerde insandır. Bir davada şahidin önünde dikilen jüriyi onun dürüstlüğüne ikna etmeye çalışan adamla, bir pazarda mallarını satmaya çalışan satıcı arasında bir fark yoktur. Jüri adaylarında görülen önyargılarla, bir iş görüşmesine su yüzüne çıkan önyargılar aynıdır.

İşte, bu kitap boyunca, bir insanın görünüşünden, konuşmasından ve davranışlarından neler öğrenebileceğini göreceksiniz.

Okumaya Hazır Olmak

Yanlışlarımızı ilk yaşadığımızda ve sonra tekrar yaşadığımızda neden onlardan daha çok şey öğrenmeyiz?

Eğer insanları okumak araba sürmeye ya da tenis topuna vurmaya benzeseydi, zayıf noktalarımızı tespit etme ve her deneyişimizde kendimizi biraz daha geliştirme şansına sahip olurduk.

Bu nadiren de olsa ilişkilerde gerçekleşiyor. Ancak biz hâlâ en iyiye ulaşmak için arkadaşlarımızla, meslektaşlarımızla ve eşlerimizle inatla eski yöntemleri kullanarak birbirimizle ilişki kuruyoruz.

Şehrin diğer ucundaki ve hatta dünyanın diğer ucundaki insanlarla bağlantı kurabiliyoruz. Fakat bu bağlantılar genellikle kişisel değil. Teknolojinin getirdiği avantajlar bize diğerlerine doğal olmayan yöntemlerle yaklaşma şansı tanıyor. Yüz yüze konuşmalar giderek azalıyor. Bir müşteriye telefon edecekken neden onunla tanışma gereği duyalım? Annemizin telesekreterine mesaj bırakabilecekken neden onunla yüz yüze konuşalım? Bir arkadaşımıza e-posta gönderebilecekken ya da mesaj atabilecekken neden telefonla konuşalım? Mesaj eninde sonunda yerine ulaşabiliyorsa aradaki fark ne?

Sabır, Sabır, Sabır...

İnsanları hakkıyla gözlemlemek zaman alır. İnsanların çoğu bilgi toplamaya yeterli zaman ayırmaz ve çok zaman ayırmayı da hatalı bulur. Bunun yerine, hızlı yanıtların daha çok puan getireceği bir yarışmadaymışçasına aceleyle kritik kararlar verirler. Bu genellikle beklenenin aksine yanlış bir yöntemdir: Hızlı yanıtlar genelde yanlıştır ve puan kaybettirir.

Hızlı yanıtlar çoğu zaman gereksizdir. İnsanlar hakkında yapmayı düşündüğünüz ne olursa olsun aklınızdakileri düzenlemek için çoğu kez daha fazla zamanınızın olduğunu keşfedeceksiniz. Abraham Lincoln, bir seferinde kendisine sorulan “*Bir insanın bacaklarının uzunluğu ne kadar olmalıdır?*” sorusunu “*Yere ulaşmak için gereken uzunluk kadar,*” diye yanıtlamış. Aynı şekilde “*İnsanları okumak ne kadar zaman alır?*” sorusunu “*Sahip olduğunuz zaman kadar,*” diye yanıtlayabiliriz.

Bir karar almak için zaman sınırlarının bizi zorladığı anlarda insanları okuma hızımız çok seyrek de olsa bize olumlu yansiyabilir. Mümkün olan tüm zamanı kullansanız da, elinizde genellikle en fazla ihtiyacınız kadarı olacaktır. Size bir iş teklif edildiye, bu teklif hemen yok olup gitmeyecektir, bu nedenle düşünmek için birkaç gün izin isteyin. Nadir de olsa bir doktor, avukat, muhasebeci, bakıcı, makine parçası veya satın alacağınız bir şey için anında karar vermeniz gerekebilir. Yapmayın!

Kendinize, sizin en iyi tercihi yapabilmeniz için hangi bilgilerin yardımcı olabileceğini sorun ve bunları elde etmek için zaman yaratın. Hâlâ emin değilseniz, daha sonra karar verin.

Nesnellik: Esas Unsur

Nesnellikteki tüm sapmalar bilişsel uyumsuzluğun ya da kuruntulu düşünmenin derecesine bağlıdır. Bunu bilsek bile, sevmediğimiz gerçekleri görmeme eğilimimizin üstesinden gelmek zordur.

İlk olarak gerçekliğin üzerine gitmek yerine, onu sürekli reddetmeyi ya da bozmayı istememizi sağlayan endişelerimizin ne olduğunu anlamalıyız. Çoğunlukla nesnellığımızı kaybetmemize neden olan dört ruh hali olduğunu buldum.

- Duygusal Bağlantı
- Muhtaçlık
- Korku
- Savunuculuk

Bu dört ruh halinin etkisi altındayken karar vermekten kaçınırsanız, nesnel olmaya yaklaşabilirsiniz.

Duygusal Bağlantı: Kör Eden Bağ

Hayatımızdaki bazı insanlar için aşk, dostluk, hor görme ve hatta nefret gibi duygular hissederiz. Bu duyguların hepsi nesnellığımızdan uzaklaşma eğilimidir. Sevdiğimiz kişinin sorunu olduğunu düşünmek istemeyiz ve nefret ettiğimiz insanlarda iyi şeyler olduğunu görmek istemeyiz. Olayı daha karmaşık bir hale getirirsek, çoğumuz değişiklikten hoşlanmayız. Kendi güvenliğimiz ve rahatlığımız için hayatımızdakileri olduğu gibi tutarak kendi kendimize duygusal bağ kurarız. Aynı gizli eğilim bizi hep varolan bir duruma doğru çeker ve bunu değiştirmeye karar verdiğimizde nesnellığımızı saptırır.

Özel bir durumla duygusal bağ oluşturduysanız, orada nesnellığınızı hayata geçirmek oldukça zordur. Bir yerde çok güçlü bir duygusal bağ varsa, orada mantıksız davranmaya doğru bir eğilim vardır. Bu yüzden danışmanlar cinsel yakınlıktan önce mutlaka karşılıklı saygı, güven ve dostluğun oluşması gerektiğini tavsiye eder. Seksin güçlü ve zevkli bileşenleri bir ilişkiye dahil olduğunda, tutku dibe vurana kadar en temel kusurları bile gözden kaçıırız. Sonrasında duygusal bir yıkımla yokuş aşağı yuvarlanırsınız.

Duygusal olarak savunmasız olduğunuz anlarda karar almaktan her zaman kaçamazsınız. Fakat tuzakların farkında olursanız onları teker teker atlatabilirsiniz. Kendinizi baskı altında hissettiğiniz karar anlarından uzak durmaya çalışarak başlayabilirsiniz; çünkü bu koşullarda nesneliliğinizi kaybedebilirsiniz. Verdiğiniz kararın sonucunun yanlışlığı daha ilk adımda ortaya çıkabilir; ama çok aşikâr olsa bile yanlışınızı kabul etmekte isteksiz olacaksınız.

Ne zaman dünyalarınız çatışsa duygusal bir bağın yerine başka bir duygusal bir bağ oluşur. Eğer işinizle zevkinizi karıştırırsanız, bazen iyi sonuçlar ortaya çıksa bile herkesi mutlu etmeye çalışmak ve çatışmadan kaçınmak sizi insanları yanlış okumaya yönlendirecektir.

Muhtaçlık: Açken Alışveriş yapmayın

Arabulucular, “*En çok pazarlık eden insan, en kötü anlaşmayı yapandır,*” der. Bu kural ilişkilere de uygulanabilir.

Annem eskiden şunu derdi: “*Aç olduğun zaman alışveriş yapma.*” İyi tavsiye. Aç olduğunuzda baktığımız her şey, size çekici gelecektir; sonunda kendinizi gerçekten ihtiyaç duymadığımız şeyleri, dahası sizin için kötü olabilecek şeyleri, eve götürürken bulursunuz.

Korku: Büyük Motivasyon Kaynağı

Pek çok psikolog, başlıca motivasyon kaynağımızın korku olduğuna inanmaktadır- kökleri kayıp, acı ve ölümden kaçınma yönündeki içgüdüsel arzularımızda bulunan korku. İş hayatında bu ölçüde güçlü bir duygu göz önünde alındığında, nesneliliğin genellikle neden bir kenara bırakıldığında şaşılacak pek bir şey yoktur.

Bir ilişkiyi sonlandırmaktan korkarız çünkü daha iyi birisini bulamayacağımızdan korkarız. Bir işi geri çevirmekten korkarız: Ya alabileceğimiz en iyi teklifse? Çocuklarımızı disipline etmekten bile korkarız; çünkü onları kendimizden soğutmaktan korkarız.

İnsanları değerlendirirken korkularımızı giderecek ve ufkumuzu açacak mucizevi bir hap yoktur. Görüş açımız, acıdan kaçınma isteğimiz tarafından her zaman bir şekilde çarpıtılacaktır. Ancak korkumuzu *azaltabiliriz*- ve hatta hayatımızdaki insanları daha iyi okumaya yardımcı olacak biçimde kullanabiliriz. Eğer *neden* korktuğumuzu ve diğer insanların yüzleşmekten korktuğumuz acıyı *nasıl* yarattığını anlarsak, korkudan faydalanabiliriz.

Bir karar ne kadar önemliyse nesnel kalabilmek de o kadar zordur. Korku önemli bir nedendir -vereceğiniz kararın sonunda önemli bir iş bulunduğunda zihni felce uğratabilecek korku.

Ancak, *korkuya karşı en iyi silah, bilgidir.* Korkularınızın bir listesini yaptığınızda, kendinize ve siz motive eden şeylere dair bilgi sahibi olursunuz.

Savunma: Kapalı Bir Akla Giden En Hızlı yol

Hiç kimse, saldırıya veya eleştiriye uğramaktan hoşlanmaz. Buna karşı tepkimiz, genellikle kuşatma altındaki bir kale gibi savunmayı artırmaktır.

Gözlerinizi ve kulaklarınızı olağan koşullar altında açık tutmak her ne kadar zor ise de, saldırıya maruz kaldığınızda bu daha da güçtür. Eğer patronunuz ya da en iyi müşteriniz performansınızı eleştiriyorsa, işinizi ya da müşterinizin banka hesabını kaybetmek istemiyorsanız, onu dinlemelisiniz. Yapmanız gereken son şey, yalnızca kendinizi savunmak için söyleyeceğiniz sözlere odaklanmanız nedeniyle size yöneltilen eleştiriye yanlış yorumlamaktır.

Unutmayın, yanıt vereceğiniz bir zaman ve yer neredeyse her zaman olacaktır ve neye yanıt vereceğinizi bütünüyle anlarsanız yanıtınız çok daha etkili olacaktır. Bu anlayışı kazanmanın tek yolu, savunmaya geçmenizi engellemek, kulaklarınızı ve aklınızı açmaktır.

Sıfırdan Başlayın

Okumaya hazır olmanın bir sonraki adımı, aklınızı çoğunlukla özenli düşüncelerin yerini alan klişelerden ve diğer zihinsel tembelliklerden arındırmaktır. *Yarisına kadar soğuk suyla dolu bir küvette başlarsanız, sıcak bir banyo yapamazsınız.*

Eğer insanları doğru bir biçimde değerlendirmek istiyorsanız, nerede bitirmeniz gerektiğine dair önyargılı düşünceler olmadan, sıfırdan başlamalısınız. Kendinizi, eğilimler ve önyargıların bir karışımı ile yıllar içerisinde tıkanan bir boru olarak düşünün. Bu tıkanıklığı açmalı ve bilginin özgürce akmasına izin vermelisiniz.

Pek çoğumuz, kendi önyargılarımızın bir şekilde farkındayızdır. Bunu kabul etmekten hoşlanmasak da genellikle insanları ırkı, cinsiyeti, yaşı, milliyeti, ekonomik durumu ya da görünümü ile yargılarız.

Önyargılarımızın farkına varmak için kendinizi zorlamanın, o önyargıların üstesinden gelmek için atılacak ilk adım olduğunu öğrendim. Bir kişiye ait yargılarınızı kimi önyargılara dayanarak hızlı bir biçimde yaptığınızın farkına vardığınızda, kendinizi durdurabilirsiniz.

İnsanları anlamamanızı sağlayacak modelleri görebilmek için o insanlara dair önemli ölçüde bilgiyi değerlendirmeniz gerekmektedir. Daha fazla detaya bakmak için kendinizi zorlayın.

Jüri seçimi esnasında genellikle bunu kendime yapıyorum. Binlerce insanla görüşme yaptıktan sonra, belirli karakter özelliklerini paylaşan insanların aynı biçimde düşündüklerini ve davrandıklarını fark ettim. Bunun sonucu olarak, peşin hükümler geliştirdim. Zenginlerin yoksullara göre suç konusunda daha katı olduğu, uzun sakallı erkeklerin temiz tıraşlı erkeklerden daha az tutucu olduğu, genç insanların otoriteye karşı yaşlı insanlara göre daha az saygılı olduğu inancı içindeydim.

Karar veren binlerce insanı izledikten sonra şunu öğrendim; *bir kişi hakkında düşünme biçimini değiştirmek, o kişinin düşünme biçimini değiştirmekten çok daha kolaydır!*

Doğru Soruları Sormayı Öğrenmek ve Yanıtları Dinlemek

Doğru soruları sormayı ve yanıtları dinlemeyi bilmediğiniz sürece, insanları gerçek anlamda asla tanıyamazsınız. İnsanları anlamadığınızda, onların davranışlarını tahmin edemez ya da ihtiyaçlarını nasıl karşılayacağımızı ya da onların sizin ihtiyaçlarınızı nasıl karşılayacağını bilemezsiniz.

Karşınızdaki kişinin yanıtını dinlemeyi, gerçekten dinlemeyi öğrenmediğiniz sürece, soru sorma süreciniz bütünüyle bir zaman kaybı olur.

Dinlemeyi öğrenmek, soru sormayı öğrenmekten daha zordur. Dinlemek önemlidir, ancak görünürde pasif yapıldığı için genellikle önem verilmez.

Ancak dinlerken de söz kesmeyin. Bu dinlemenin ilk kuralıdır. Daha sonra söyleyeceğinizi konuşarak ya da planlayarak iyi bir dinleme yapamazsınız. Karşınızdaki kişi nefes almak için durakladığında bile, sessiz kalın ve konuşanın nefes alıp vermesine izin verin- çok şey öğrenebilirsiniz.

Yetişkinler genellikle çocukları diğer yetişkinleri dinlediklerinden daha dikkatli dinlerler.

Çocukların kendilerini ifade etmede sorunlar yaşayabileceğini düşünür, onlara ihtiyacı olan zamanı verir ve onları konuşmaları bitene kadar dinleriz. Aynı nezaketi ve ilgiyi yaşlılara, bir yetersizliği ya da dil engeli olan insanlara karşı da gösteririz.

Kendilerini yanlış ifade eden ya da telaffuz edilen her kelimeye dikkat çekmek zorunda hisseden insanlar, genellikle özgüvenden yoksundur. Diğer insanları küçümsemek, onlara geçici bir heyecan ya da üstünlük duygusu verebilir. Ancak bu, iletişim kanalını sabote eder. *İçten bir konuşmayı yüreklendirmek için düzeltmek, eleştirmek ya da başarısızlığı zevkle seyretmek cazibesine karşı koyun.* Bunu gerçekten yapmadığınızda, vicdanen bir başkasının davranışını destekleyin. Duygularınızı dürüstçe (ve nezaketle) ifade etmek zorunda kalacaksınız, ancak bu gibi durumlar nispeten azdır. Diğer zamanlarda annenizin tavsiyesine uyun: *“Güzel bir şey söyleyemiyorsan, hiçbir şey söyleme.”* Bu, sizi diğer insanların güvenebileceği ve konuşabileceği bir dinleyici yapacaktır.

Yakın Olun, Ancak Kişisel Alanı İşgal Etmeyin

İnsanlar, kendilerine bir metreden yakında bulunanlarla konuşurken çoğunlukla rahat hisseder. Tecrübeli dava avukatları bunun farkındadır ve eğer hâkim izin verirse hitap ettikleri jüri üyelerine mümkün olduğu kadar yakınlaşır. Bununla birlikte, jüri üyelerinin kişisel alanlarını işgal etmekten özenle kaçınırlar.

Pek çok kültürde, kişisel alan genellikle kolların uzatıldığı alan kadardır. Kişiye ne kadar yakın olursanız, istediğiniz kişisel alan o kadar esnek olacaktır. Bununla birlikte, olağan koşullarda bir yabancı kol uzunluğu içinde olduğunuzda onu rahatsız etme konusunda kendinizi riske atarsınız. Eğer bana inanmıyorsanız, bir yabancı ile birlikte asansöre bindiğinizde o kişinin hemen yanında durun ve tepkisini gözleyin. Dokunmak da riskli bir teşebbüstür. Bir insanı iyi tanıyorsanız, destek için bile olsa dokunmak onu rahatsız edebilir ve dikkatini söylediği sözlerden başka bir yöne dağıtabilir.

İyi Bir Konuşma Yapmanızı Zorlaştıran Fiziksel Engelleri Kaldırın!

Birisiyle sınırlayıcı olmayan bir konuşma yapmak istiyorsanız, aranızdaki her engelden kurtulunuz.

Kontrol bilgi alışverişinden daha önemli değilse, masanızın arkasında durmayın. Bir restoranda iseniz, garsondan yüksek vazoları, fazla bardakları ya da sizinle masadaki arkadaşınız arasında karmaşa yaratan diğer herhangi bir nesneyi kaldırmasını isteyin. Eğer güneş gözlüğü takıyorsanız, çıkarın. Eğer gereğinden fazla ise, hava bile bir engeldir: Yakın durun, ancak çok yakın değil.

Dikkat Dağıntılıklarından Kaçının

Dikkatinizi dağıtabilecek şeyleri kaldırdığınızda, içten ve kesintisiz bir konuşma için sahneyi temizlemiş olursunuz. Cep telefonunuzu, televizyonu, radyoyu kapatın.

Restoranda ya da sakin bir parkta, patencilerden ve gürültülü öğrencilerden uzakta, sessiz ir köşe seçin. Eğer bir partideyseniz sahnedeki mümkün olduğu kadar uzaklaşın ki konuşmanız yanınızdan geçenler tarafından ya da insanları izleme cazibesi ile kesilmesin.

İyi bir konuşma, bir nehir gibi akar. Bükülür, yön değiştirir ancak hiçbir zaman durmaz. Konuşmayı kesen şeyler, o nehirdeki bir baraj gibidir. Baraj kurulduktan sonra, konuşma hiçbir zaman özgürce akmayacaktır. Dikkatinizi dağıtan şeyleri ortadan kaldırdığınızda konuşmanızın kesilme olasılığını azaltacaksınız. Gerek siz gerekse karşınızdaki kişi, daha rahat hissedecek ve konuştuğunuz konuya daha iyi odaklanacaksınız. İyi iletişim, yeterince zordur; bu yola fazladan engeller koymaktan kaçının.

Kimi yeni evliler neden çok tartışır? Bunun nedeni, uzun ve yorucu bir günün sonunda önemli konuları masaya getirmenin ne kadar kötü bir fikir olduğunu henüz öğrenmemiş olmaları olabilir.

Özel ya da mesleki tüm ilişkilerde herhangi bir konuyu gündeme getirmek için iyi ve kötü zamanlar vardır. Kendinizi riske atmak istiyorsanız, bu gerçeği görmezden gelebilirsiniz.

Modelleri Keşfetmek

Sadece Ağaçları Değil, Ormanı Görmeyi Öğrenmek Gerekir!

Sir Winston Churchill, Rusya'yı 1939'da "anlaşılmaz bir gizeme sarılı bilmecce" olarak tanımladı. Churchill, içimizdeki herhangi birini tarif ediyor olabilirdi. Azizlerin bile karanlık bir tarafı vardır ve karşılaştığımız şeytanlar içtenlik ve şefkate dair öğeler sunabilir.

Hiç kimse tam anlamıyla tutarlı değildir ve pek çoğumuz çoğunlukla birbiriyle çelişen düşüncelerin, değerlerin ve davranışların bir karışımıyız. Ancak kişi ne kadar karmaşık olsa da, davranış modelleri görünürdeki tutarsızlıklarından kaynaklanır.

Kişinin görünümünü, beden dilini, çevresini, sesini ve davranışlarını irdeleyerek ona dair dağ gibi bilgi derlemek; hangi özelliklerin önemli kişisel göstergeler olduğunu ve hangilerinin nispeten önemsiz olduğunu bilmediğiniz sürece pek yararlı olmayacaktır.

Kişinin potansiyel olarak önemli özelliklerini belirledikten sonra, bu özellikleri sınıflandırmalı ve parçaların birbiri ile nasıl uyumlu olduğunu öğrenmelisiniz. Büyük resmi görmeyi öğrenmek zorundasınız- ormanı, yalnızca ağaçları değil.

Bir Yerden Başlamak Zorundasınız

Bir insanla tanışmamızın üzerinden geçen ilk birkaç dakika ya da belki saniye içinde yaş, cinsiyet, ırk, fiziksel nitelikler, sesindeki etki ve beden dili ile ilgili gözlemlenebilen olağanüstü ölçüde bilgi toplarım.

Birkaç sorunun ardından, yeni tanıştığım kişinin ardından, yeni tanıştığım kişinin eğitimi, medeni hali, çocuklarının sayısı, cinsiyetleri ve yaşları, hangi işle meşgul olduğu, ailesinin hikayesi, hobileri, bir kulübe ya da organizasyona üyeliği ve en sevdiği televizyon programları gibi konularda bilgi edinebilirim.

Bunlar, insanları okumaya çalışanların erişebildiği ilk kademe bilgiyi temsil eder.

İkinci ve daha öznel bir bilgi düzeyi, yorum gerektiren ve fiziksel olarak gözlemlenebilen özelliklere dayalıdır: Beden dili ve davranışlarının anlamı, sesindeki anlam ve belli başlı hareketlerin dile getirdikleri. Burada, kişinin gözlemlenebilen her özelliğinin olası anlamlarını çıkarmamız gerekir.

İlk iki düzeyde açığa çıkan bilginin analizine dayanan ve kişinin karakteri hakkında yargılar yansıtan üçüncü bir bilgi düzeyi vardır. Kişi düşünceli mi, kaba mı? Cimri mi, cömert mi? Sert mi? Pasif mi? Çalışkan mı, tembel mi?

Yıllarca denememe rağmen, tüm bu bilgiyi hemen okuyamıyorum ve yorumlayamıyorum. Bunu yapabilen birisiyle de henüz karşılaşmadım.

Kaosa düzen getirmek için, *birisıyla yeni tanıştımda genellikle, en belirgin bir ya da iki kişilik özelliğini not alıyorum*: Ölçüleri, giyimi, sesi, davranışları, hitap biçimi ya da hareketleri. Duygusal ya da bilişsel durumu ile ilgili bir düşünceye bile varabiliyorum. Bu en çarpıcı kişilik özelliklerinden yola çıkarak bir ilk izlenim oluştuyorum. Ancak ilk izlenimlerin yalnızca *ilk* izlenimler olduğunu asla unutmuyorum.

İlk izlenimimi, sürekli model geliştirmeye çalışarak sonradan edindiğim bilgilerle her zaman test ederim.

Eğer yeni bilginin büyük bölümü, ilk izleniminin gösterdiğinden farklı bir yöne işaret ediyorsa, o izlenimi gözden geçirsek düzeltirim.

W. Shakespeare'in yerinde söylediği gibi, *"Tüm dünya bir sahne ve tüm erkekler ve kadınlar, yalnızca oyuncudur...Bir insan, kendisine tanınan sürede pek çok bölüm oynar."*

İnsanların kişisel özellikleri ve davranışlarındaki modelleri kesin bir biçimde belirlemek için, hangi sahne üzerinde rol aldıklarını da düşünmeniz gerekir.

Çoğu insan alışkanlıkları ile yaşar, rutinlerini sever ve özel bir şey nedeniyle değişmedikçe onlara bağlı yaşar.

Normal durumda konuşkan olan bir çocuk ansızın yemek yiyen bir fare kadar sessizleşiyorsa, bir şeyler olduğunu anlarsınız. Genellikle neşeli ve arkadaş canlısı olan bir çalışanın bir gün sessizliğe bürünüyor ve yüzünü asıyorsa, nedenini merak etmelisiniz. Erkek-kız arkadaşınız kurulu saat gibi sizi her perşembe gecesi hafta sonu planları yapmak için arıyor ve bir hafta cumartesi öğleden sonraya kadar aramıyorsa, davranışı araştırmaya değerdir.

Bir rutinden ayrılmak, geliştirdiğiniz davranış modelinin doğruluğuna olan inancınızı otomatik olarak sarsmamalıdır. Ancak dikkatinizi de çekmelidir. Çocuğunuzun mutlu, çalışanınınızın arkadaş canlısı ve arkadaşınızın sadık olduğundan emin olsanız bile aldatıcı davranışlar araştırmayı hak etmektedir. Açıklaması ne olursa olsun, o kişiyi daha iyi anlamınıza yardımcı olacaktır.

Arada sırada gerçekleşen bir öfke patlaması, kişiyi öfkeli adam yapmaz. Kimi zaman konuşmak istememeniz, sizi içine kapanık bir kişi yapmaz; patronunuza bitirdiğiniz son projeyi beğenip beğenmediğini sormanız da, sizin güvensiz olduğunuz anlamına gelmez.

Çocuk gelişimi uzmanları, anne babaları çocukları yanlış davranış yaptığında onlara kötü olduklarını söylememeleri, onun yerine onları *kötü şeyler* yaptıkları için azarlamaları gerektiği söylemektedir. Bu düşünce, yetişkinler için de geçerlidir. İyi insanlar, arada sırada kötü şeyler yapar; kötü insanlar ise, kimi zaman bir melek gibi davranır.

İsteğe Bağlı Olmayan Kişisel Özellikler

İnsanların doğuştan gelen kişisel özellikler, bilhassa fiziksel zorluklar getiren ya da normal sosyal düzenlemelerde yer almayı daha güç kılan özellikler, genellikle kişilik ve davranış üzerinde kökleri derinlere giden daimî etkilere sahiptir. Bu nedenle, kişinin karakteri üzerine ipuçları sunmaları açısından bu gibi kişisel özelliklerin üzerinde özellikle dururum.

Doğuştan itibaren tekerlekli sandalyeye mahkûm olan bir insan, özü olmayan insanların kolaylıkla yapabildiği şeyleri karşılamak için bir ömür harcamıştır. Ayrımcılığa uğramış, işaret edilmiş, gülünmüş ve akli bacaklarından daha iyisini yapamaz gibi küçümsenilerek hitap edilmiştir. Çoğu kez bu gibi deneyimler kişinin özrünün hayatının merkezi olmasına neden olur. Aynı şey azınlık durumundaki insanlar, obezler, fiziksel engelliler, kişiyi halsiz bırakan bir hastalık geçirenler, otistik bir adam ya da asperger sendromu yaşayan ve konuşmasıyla beden dilini kontrol edemeyen ve sürekli başkalarından gelen tepkiler karşısında acı duyan zihinsel ve duygusal engelliler için de geçerlidir.

Elimizde olmayan kişisel özelliklerin hepsi, fiziksel değildir. Sözelimi, mali durum; sıradan bir insan sabah kalktığında şu kararı veremez, *"Bugün, bir milyon dolarlık evime taşınayım ve işe gitmek için Porsche'mi kullanayım."* Fiziksel bir özü olan insan gibi, sınırlı bir geliri olan bir insan bu durumla bir şekilde başa çıkmayı öğrenecektir. İnsanların sahip oldukları parayı nasıl harcamayı seçtikleri, inançları ve değerleri ile ilgili birçok şey anlatır. Eğer sabit gelirlili bir kişi pahalı kıyafetler seçerse, o kişinin beceriksiz, kendine güveni olmayan ve sosyal kabul isteyen birisi olduğu öne sürülebilir. Eğer çocukların kıyafetleri için ayrılan para azsa, kişi hem bencil hem de benmerkezcidir. Eğer zengin bir kadın daha fazla para harcayabilecekken aynı kıyafetleri satın alıyorsa, bu durum tam tersini ifade *edebilir*:

Güven, tutumluluk, emniyet ve başkalarının onu nasıl gördüğüne özel bir önem vermeme. Bununla birlikte, diğer ipuçlarına da bakarım; belki bu kadının daha sade giyinmesinin nedeni başkalarının onu nasıl algıladığına önem vermesi ve ayakları yere basan birisi olarak görülme isteğidir, Durumun hangisi olduğuna, yalnızca model oluşturma sürecini tamamladıktan sonra rahatlıkla karar verebiliriz.

Sosyoekonomik Geçmiş

Ağzında gümüş kaşıkla dolaşan birisi, paylaştıkları diğer nitelikler ne olursa olsun hayatı yoksulluk içinde doğan ve büyüyen bir kişiden neredeyse her zaman farklı görecektir. Ancak sosyoekonomik geçmiş yalnızca ailenin geliri ile ölçülmez, sosyal ve ekonomik etkenlerin bir bileşimini içerir.

Genel olarak, kişinin sosyoekonomik geçmişinin genel görünüşü ve davranışı üzerinde önemli bir etkisi vardır. Mali ya da duygusal, sahip olduğu her şey için tırnaklarıyla kazımak zorunda olan insanlar bir kuşatma anlayışı geliştirebilir ve sonunda ne kadar para ya da başarı elde ederlerse etsin o anlayışı tüm yaşamları boyunca koruyabilir. Bu insanlar daha da katılaştır ve güvenden yoksun kalır; kendisini emniyetsiz hissedebilir, kaba, duyarsız cimri, hoşgörüsüz, savunmacı olabilir ve kendisini ortaya koymaya isteksiz davranır. Hayatta kalabilmek için çok güçlü savaşmak zorunda oldukları için, daha dikkatli olma ve hedefe giden araçların mubah olduğuna inanma eğilimindedir. Olumlu yanı ise, çabalayarak durumlarını düzelterken bu kişiler işlerine daha çok odaklanır, çok çalışır ve kendilerini hedeflerine ulaştırmaya adanır.

Diğer yanda ihtiyaçları her zaman karşılanan insanlar daha güvenli, emniyetli, kibar, cömert, hoşgörülü, affedici ve açık olma eğilimindedir. Ancak bu kişilere her şey hazır sunulursa, çalışma azmi ve yoğunluğundan yoksun olabilir ve nispeten materyalist ve benmerkezci olabilir.

Eğer çocukluğumuzda önyargı ile tanışırsak, kuşkucu ve savunmacı olabiliriz.

Eğer sürekli eleştiri ile büyürsek, yargılayıcı ve hoşgörüsüz olmamız daha muhtemeldir. Eğer sevgi ve şefkat ile büyürsek muhtemelen şefkatli oluruz. Eğer zaruri ihtiyaçlarımızı karşılamak için çaba harcamak zorunda kaldıysak daha az verici olabiliriz.

Ulaşamayan insanlar, genellikle bir kurban anlayışına sahiptir. Başkalarını hemen suçlayabilir ve katı, kızgın, olumsuz, kötümser ve kinci olabilir. Genellikle, amaçlarına ulaşan kişilere göre daha az gayretli ve daha çok eleştirel ve alaycıdır.

Göz teması kurmaktan kaçınan bir kişi Amerikan toplumunda güvenilir bulunmayabilir; çünkü karanlık ve aldatıcı görünür. Ancak o kişinin göz teması kurmamanın bir saygı ve tevazu işareti olarak değerlendirildiği bir toplumdaki geldiğini öğrendiğinizde, tam tersi bir yargıya ulaşabilir, kişiyi çok farklı bir ışıktaki görebilir, öne bakan gözlerinin saygı ve alçakgönüllülük işareti olduğunu fark edebilirsiniz.

Teoride hepimiz durmanın, bakmanın ve dinlemenin ne kadar önemli olduğunun farkındayız. Ancak modern toplumun telaşı içinde en gözlemci insanlar bile bu noktada acele eder ve önemli bilgileri kaçırmaya meyillidir. Verilen kararların dayandıkları bilgiye göre doğru olacaklarını unutmayın. Her yerde olduğu gibi burada da şu ilke geçerlidir: Ne ekersen onu biçersin.

Yaşadığımız telaşlı dünyada, kişinin gösterişli arabasına ya da çılgın saç modeline bakarak hemen “İşte, onu yaftaladım,” demek çok çekicidir. Hemen herkes ilk izlenimi oluşturan ipuçlarını okuyabilir; pek çoğumuz orada durur ya da en azından kişiye dair bir yargıya vardıldıktan sonra pek az ilgi gösterir.

Dış Görünüm ve Beden Dili Arasındaki İnce Çizgi

Dış görünüm ve beden dili arasında her zaman açık bir ayırım yoktur. Bir kadına baktığımızda gözlerinin biçimini, rengini, makyajını, kırışıklıklarını ve gözlerinin yumuşak bir ifade taşıyıp taşımadığı ya da sizinle göz teması kurup kurmadığını gözlemleyebilirsiniz.

Makyaj, açıkça “dış görünüm” sütununda yer alabilir; peki güvenilmez ya da yumuşak gözler? Göz teması, hiç kuşkusuz "beden dili" kategorisine aittir. Ancak gözlerdeki ifade, her dış görünüm hem de beden dili olarak sınıflandırılabilir,

Dış görünüm ve beden dili kategorileri üst üste gelse de genellikle kişinin karakterinin çok farklı yönlerini açığa vururlar. Kıyafetlerimizi bilinçli bir biçimde seçebilir ve nasıl görüneceğimizi büyük ölçüde belirleyebiliriz. Ancak çoğumuz için beden dilimiz kontrolümüz dışındadır.

Kişinin saçlarını taraması gibi tamamıyla isteğe dayalı özellikler, bilinçli tercihleri yansıtır; bu nedenle kişinin dış dünyayı nasıl görünmek istediğini açığa vurur. Elimizde olmayan fiziksel özellikler bile, değiştirilebilir. Kısa boylu bir adam yüksek botlar ve şapka giyebilir; gerçekten uzun bir kadın, biraz öne eğilebilir; baston kullanmak zorunda olan bir kadın, oymalı bir başlığı olan ya da hastane tipi bir baston ile belirli bir tarzda yürüyebilir.

Kişinin mücevherleri ve aksesuarları; onun dinine, öğrenim gördüğü okula, hobilerine, ekonomik başarısının derecesine, beğenisine ve daha pek çok şeye dair ipucu sunabilir. Kıyafet, belirli bir değer sistemi ya da hayat tarzı seçimine işaret edebilir.

Diğer yanda beden dili, daha temel bilgi sağlar. Pek az insan, çevresine karşı verdiği fiziksel tepkilerin farkındadır; istediği halde bu tepkileri kontrol edebilenlerin sayısı ise, daha azdır.

Davranış ve denge, bilinçli bir biçimde öğrenilebilir; ancak yüz ifadeleri, göz kırpmalar, kolları kavuşturma ve çekingen dokunuşların bastırılması zordur. Kişinin kaderi ona bağlı olsa bile, beden dilini kontrol etmenin neredeyse imkânsız olduğunu öğrenecek kadar çok insanı tanık koltuğunda gördüm.

Beden dili, kişisel bakım ya da kıyafetlerin yansıtmadığı iç karakteri ve duyguları-korku, içtenlik, endişe, neşe, karasızlık, hayal kırıklığı ve çok daha fazlası- açığa vurabilir.

Dış görünüm ve beden dili, genellikle farklı türde bilgiler sağlasa da her birinden edinebilecek bilgi eşit derecede önemlidir. Kimi zaman dış görünüm ve beden dili, aynı yöne işaret eder; kimi zaman ise zıt yönler. Önemli olan, gözlerinizi ve zihninizi açık tutmanızdır.

Saçları Açığa Çıkaran Sırlar

Saçlar genellikle kişinin kendine dair duyduğu imgenin ve yaşam tarzının mükemmel bir göstergesidir. Saç stiline; yaşlanma konusunda ne hissettiğinizi ne kadar aşırı ya da pratik olduğunuzu, başkalarını etkilemeye ne kadar önem verdiğinizi, sosyoekonomik geçmişinizi, genel duygusal olgunluğunuzu ve kimi zaman ülkenin hangi kısmında büyüdüğünüzü ya da şu an nerede yaşadığınızı açığa vurabilir.

Kişinin inançlarını ya da davranışlarını tahmin etmek için onun saçlarına baktığımızda, günümüzün modalarını unutmayın. Sözelimi, 1960'lar ve 1970'ler boyunca erkekte uzun saç isyan anlamına geliyordu. Traktör kullanan bir köylü, 1990'larda saçlarını genç bir rock yıldızı kadar uzatabilirdi. Kişinin yaşını da göz önüne alın: Saçların bele kadar uzanmasının on yaşında bir genç kız için ifade ettiği şey, ellisinde bir kadın için ifade ettiğinden çok farklıdır. Aynı şekilde, atkuyruğunun on sekiz yaşındaki bir genç erkek için anlattığı şey, elli beş yaşındaki bir adam için anlattığından çok daha azdır. Bunun yanında, diğer tüm özellikler için olduğu gibi, saçın tüm modele nasıl uyduğunu düşünün.

Erkeklerin Saçları

UZUN YA DA KISA: Geleneksel görüş, kısa saçların muhafazakâr bir eğilimi, uzun saçın ise radikal ya da sanatçı bir doğayı ifade ettiği yönündedir. Bu kimi zaman doğrudur; ancak her zaman değil.

Çok kısa saç, kişinin:

- *Spor yaptığını,*

- *Profesyonel asker olduğunu ya da hayatının bir döneminde bunu yaptığını,*
- *Polis ya da itfaiye gibi kısa saç gerektiren bir kurum için çalıştığını,*
- *Modaya uygun, sanatçı ya da asi olduğunu (eğer saçları olağandışı bir renk ile boyalı ya da özel olarak kısa kesilmişse),*
- *Muhafazakâr olduğunu,*
- *Bir tedavi görmekte olduğunu ya da iyileşme döneminde bulunduğunu,*
- *Kısa saçın kendisine daha çok yakıştığını düşündüğünü,*
- *Pratik nedenlerden dolayı saçlarını kısa kestirdiğini ifade edebilir.*

Son kategori çoğu insanın gözden kaçırdığı bir konudur. Pek çok erkek, yalnızca pratik olduğu için saçlarını kısa kestirir. Ayrıca, saçın uzunluğu artık kişinin politik görüşlerinin bir göstergesi değildir.

YAPILMIŞ SAÇ: Bir erkek yapılı bir saç- özel kesimli, dikkat çekici bir renk ile boyalı ve spreyli- ile gezdiğinde, bu genellikle pahalı kıyafetleri, ayakkabıları ve aksesuarları içeren bir “güç” imgesinin parçasıdır.

Nispeten pek az erkek, saçlarını bir kuaförde yaptıracak zamana, paraya ya da isteğe sahiptir. Bizim kültürümüzde, bir erkeğin kişisel bakımına bu kadar özen gösterilmesine pek rastlanılmaz.

SAÇ DÖKÜLMESİ: Kişinin saçının dökülmesi karşısında yaptıklarından bilgi edinebilir:

Kalan birkaç tutam saçı aşırı tarama, her zaman kendini beğenmişliği ifade eder; ancak benim için daha önemli bir olgu, başkalarının algılarını yeterince anlayamama ya da onlara aldırış etmemeyi açığa vurmasıdır. Kalan birkaç tutam saçını sol kulağından yukarı başının üstüne ardından aşağı sağ kulağına doğru dikkatli bir biçimde tarayan bir adam görsem, aklıma gelen ilk şey “Gerçekten fark etmediğimizi mi düşünüyor?” olur.

Saç ekme ve diğer saç artırma operasyonları da kendini beğenmişliği ya da kendini olduğu gibi kabul etmemeyi ifade edebilir. Saç ektiren erkekler, daha genç ve daha çekici görünme çabası içindedir. Eğer bunun için zaman, enerji ve para harcamaya değişorsa, bu kişilerin saçlarının dökülmesi ve bu şekilde daha yaşlı görünmeleri karşısında kendilerini huzursuz ve rahatsız hissettikleri kolaylıkla söylenebilir.

Beyzbol kepleri, şapkalar ve atkıyruklarını kel bir adam da görmek, yaşlanmaya (ya da büyümeye) karşı bir dirence işaret edebilir. Ancak, kel adamların da sıcak havada güneşten soğuk havada ise soğuktan korunmak için şapka giyme zorunda olduklarını unutmayın. Eğer şapka kapalı ortamda giyiliyorsa, bu başka bir hikayedir. Şapkayı takan kişi, saçlarının dökülmesi nedeniyle utangaç ve rahatsız olabilir.

BOYALI SAÇ: Erkeklerin saçları beyazladıktan sonra boyatmaları, her geçen gün yaygınlaşmaktadır. Eğer saçları güzel bir biçimde boyanıyorsa, bu durumu fark etmeyebilir ve bu nedenle insanları değerlendirmek için bir araç olarak kullanamayabilirsiniz. Saç boyatma, saç yaptırmaya kadar olmasa da, belirli bir ölçüde kendini beğenmişliği ifade eder. En çarpıcı olan, kötü ya da kişinin yaşına uygun olmayan bir boyamadır. Saçları dökülen yetmiş yaşındaki bir adam için parlak siyah saçlar, çok tuhaf görünebilir.

Doğal olmadığı açık olan bu tür bir saç boyasını seçmek, belirli bir benmerkezcilik ile gerçeklikten kopmayı gerektir.

Erkeklerin Yüz Tıraşı

SAKALLAR VE BIYIKLAR: Bazı insanlar, her yüz tıraşının gizli bir doğayı işaret ettiğine inanır. Bu pek gerçek değildir-zayıf bir yanağı sakalla gizlemek, gizliliğe işaret etmez. Dahası, bu yalnızca kozmetik bir seçimdir.

Sakallar ve bıyıklar, kişinin:

- *Genç olduğunu ve yaşlı görünmeye çalıştığını,*
- *O şekilde daha iyi görüldüğüne inandığını,*
- *Kırıksıklıkları gizlemek için sakal bırakarak yaşını gizlemeye çalıştığını,*
- *Yüzündeki bir kusuru gizlemeye çalıştığını,*
- *Asi ya da sanatçı bir ruhu olduğunu,*
- *Yüz tıraşı ile ilgili hiçbir sınırlamanın olmadığı bir işte çalıştığını ifade edebilir.*

Uzun sakallar ve bıyıklar, liberal politik eğilimlere işaret edebilir. Dağınık ya da kirli bıyıklar ya da sakallar dağınık ya da kirli saçlar gibi; tembelliğin, dış görünüme önem vermemenin, fiziksel ya da zihinsel rahatsızlığın, yetersiz muhakeme gücünün ve genellikle yeterince temiz olmamayı yansıtan diğer özelliklerin bir işareti olabilir.

DİĞER YÜZ TUVALETLERİ: Uzun, fırça gibi, taranmamış kaşlar ile aşırı uzun burun ve kulak tüyleri genellikle kişisel bakımın ve dış görünümün kişinin öncelikleri arasında olmadığına ya da bu özelliklerin nasıl görüneceğinin farkında olmadığına işaret eder. Bu özelliklere sahip pek çok erkek, bu tüylerin alınmasının ya da tıraş edilmesinin erkeksi olmadığına inanır.

Kadınların Saçları

Uzunluk, hacim, tarz ve renk ile ilgili aşırılıklar bir kadının en çok şey anlatan yönleridir,

UZUN YA DA KISA: Bizim kültürümüzde, kadınların gençliği veya seksi olması genellikle uzun saç ile ilişkilendirilir. Bu nedenle kadınların ve erkeklerin uzun ya da kısa saç tercihleri, çok farklı anlamlar taşır.

Bir kadının saç çok kısa olduğunda, aşağıdakileri dikkate alın:

Kısa, şık ve özenle kesilmiş saçlar; sanatçı bir doğaya işaret edebilir. Uzun ve bakımlı saçlar gibi, mali esenliği de açığa vurabilir. Ancak ortalama gelire sahip pek çok kadının saçları için küçük bir servet harcadığını unutmayın.

Modaya daha az uygun kısa saçlar; pratik bir doğaya işaret edebilir. Uzun dalgalı saçların bakımı özellikle zordur. Eğer diğer fiziksel ipuçları da pratikliğe işaret ediyorsa, kısa saçın muhtemelen başka bir anlamı yoktur.

Dikkat çekecek ölçüde kısa saçlar, eğer kadının kıyafeti frapansa, bu saç biçimi modele uymaktadır.

Kişi, kemoterapi gibi bir tedavi görmekte olabilir, ya da iyileşme sürecindedir.

Bir kadının saç çok uzun olduğunda, aşağıdakileri dikkate alın:

*Bu toplumda uzun saç gençlik ile ilişkilendirildiğinden, kırkını geçmiş ve beline kadar uzanan saçlara sahip bir kadın yaşlanmaya direnç gösteriyor olabilir. Bu özelliği taşıyan kadınlar bazen, zaman kaymasına tutulur ve kendilerini yetişkin olarak değil hâlâ onlu yaşlardaki bir genç ya da kolej öğrencisi olarak görür. Bu gibi kadınlar, kendileriyle ilgili algılarında olduğu gibi, yaşama bakışlarında da gerçekten çok uzak olabilir.

*Yakışmamasına rağmen saçlarını uzatan bir kadın, bunu, kendisini daha seksi göstereceğine inandığı için yapıyor olabilir.

*Uzun saç kimi zaman, bohem bir ruhun göstergesidir. Pek çok kadın için uzun saç, sıradan bir tarza karşı özgürlüktür.

KABARIK SAÇLAR: Kabarık saç, genellikle yaşın ve bölgesel geçmişin bir göstergesidir.

Güneyde ve diğer bölgelerde güçlü “kırsal” etkilere sahip kadınlar, genellikle saçlarını diğer bölgelerdeki kadınlardan daha belirgin yapar. Bu seçim, en zengin Dallas sosyetesini hanımefendisinden çiftçinin kızına kadar, tüm sosyoekonomik spektrum için geçerlidir.

Yaşlı kadınlar, çoğunlukla spreyli saçları tercih eder; ancak bunun nedeni genellikle bu tarzın kuaför salonlarına yapılacak iki ziyaret arasında bakımının kolay olmasıdır. Yaşlı kadınlar, saç dökülmesi de yaşayabilir; kimi zaman her saç tanesini bir araya getirmek için gereklidir. Son olarak, yaşlı kadınlar kabarık saçların moda olduğu bir dönemde yetişmiştir ve yalnızca bu kültürel etkiyi koruyor olabilirler.

RENK: Kadınların çoğu saçlarını boyatır. Saç rengi olağandışı olmadığı sürece, bu anlamlı değildir. Ancak saçlarının beyazlamasını tercih eden bir kadın, önemli bir mesaj veriyor olabilir. Büyük olasılıkla bu kadın, kendinden ve yaşından memnundur. Başkalarının görüşlerine güvenmiyor, kendisine neyin yakışacağına yine kendisi karar veriyordur. Saçlarının beyazlamasına izin veren kadınlar, bunu pratik nedenlerden dolayı da yapabilir; ancak bu durumda, kıyafetlerinin de pratik olması gerekir.

Bazı kadınların saç boyasına alerjileri vardır ve bu konuda pek seçim şansları bulunmaz; bu nedenle, saçlarının beyazlaması kişilikleri ile ilgili hiçbir şey söylemez.

VÜCUT VE YÜZ TUVALETİ: Amerika Birleşik Devletleri'nde bir kadın için kültürel norm, bacaklarının ve koltuk altlarının tüyelerinin alınması, fırça gibi kaşların ve yüzdeki diğer tüylerin alınmasıdır. Diğer pek çok kültürde, tüy fobiktir. Koltuk altlarının tüyelerini, almayan bir kadın, başka bir ülkeden geliyor olabilir. Bu ülkede büyüyen ve vücut tüyleri alınmamış bir kadın, genellikle isyanı, feminist bağları ya da bohem bir doğayı ifade eder.

Eğer bir kadının bacaklarında ya da koltuk altlarında hafif uzamış tüyler varsa, bu o kadının yakın zamanda tüyelerini almadığını, hasta, depresyonda ya da tembel olabileceğini ya da dış görünümüne ve başkalarının onu nasıl algıladığına önem vermediğinin belirtisidir.

Yüz özelliklerini değiştirmemeyi seçen kadınlar genellikle şunu söyler: “*İşte buradayım ister beğenin ister beğenmeyin, ben buyum.*” Bu, toplumsal beklentilere karşı çok güçlü bir iradeyi ve cüretkâr bir tavrı işaret edebilir. Kişinin kendisiyle barışık olması ve başkaları tarafından onaylanma peşinde olmadığı ya da yüz tuvaletinin önemli görülmediği bir ailede ya da kültürde büyümesi nedeniyle, dış görünümüne önem vermediği anlamına da gelebilir. Bu kişi, tüyelerini inceleterek ya da alarak acı ve rahatsızlık duymak ya da masraf yapmak yerine bazı şeyleri oldukları gibi bırakmayı seçebilir.

Dövmeler

Dövmeler çok şey ifade eder. Tek başına konu bile çok şey söyleyebilir. Küçük bir çiçek ya da kelebek, onu taşıyanın sanatçı ruhlu olduğuna ve hayatına güzellik ya da ilgi eklemek istediğine işaret edebilir. Bir asker, bulunduğu branşı ya da birimi sembolize eden bir dövmeye yaptırabilir. Konusundan bağımsız olarak, büyük ve açık dövmeler.

- Farklı olma ihtiyacını,
- İsyani,
- Toplum değerleri ile uzlaşmamayı,
- Sanatçı ya da bohem bir ruhu,
- Askeriye ya da bir çete gibi belirli bir gruba aidiyeti,
- İşçi sınıfı sosyoekonomik geçmişi (dövmesi olan zengin bir insanı nadiren görebilirsiniz) gösterebilir.

Eğer bir kişi dikkat çeken bir dövmeye yaptırmayı tercih ediyorsa, bu genellikle o kişinin bireyci ve toplum değerleriyle uzlaşmayan birisi olduğunu gösterir. Bir parça “Diğer insanların ne düşündüğü umurunda bile değil,” yaklaşımı ile de karşılaşabilirsiniz. Dövmeye ya da dövmeler ne kadar büyük, parlak, çarpıcı ve tuhaf olursa; bu kişilik özellikleri de o kadar açık olur.

BEDEN DİLİ

Kötü Bir Davranış mı Saç Baş Yolduran Kötü Bir Gün mü?

Hepimizin “kendimizde olmadığımız” anları vardır. Olumsuz bu kişilik özelliği ile yalnızca kötü bir gün geçiren kişi arasındaki farkı nasıl anlayabilirsiniz?

Beden dilinin incelendiği alan olan *Kinezik*, popüler kültür dalgası ile istila edilen ve en çok yanlış anlaşılan “bilimdir.” Julius Fast'in 1970'de yayınlanan *Body Language (Beden Dili)* ile birlikte, insanlar her yerde arkadaşlarının ve tanıdıklarının bitleştirilen bacaklarını, yüz nevrallijisini ve pantolon çekme alışkanlıklarını incelemeye başladı.

Fast'ın kendisi, beden dilini tek başına almanın korkunç bir öneri olduğu uyarısında bulundu: “*Beden dili bilimi, en açıktan bütünüyle bilinçsiz olana, yalnızca bir kültürde geçerli olandan tüm kültürel engelleri aşana kadar tüm beden hareketlerinin karışımının incelenmesidir.*” Karmaşık olan her sistemin kullanımı kolay değildir. Ancak bizzat Fast'ın uyarılarına rağmen, beden dilini okumak çok rağbet görmüştür. Bir kuşak sonra, pek çok insan bir toplantıda kollarını kavuşturmadan önce iki defa düşünmektedir.

Fast, *Beden Dilinin* sonunda doğru Kinezik ile ilgili en güç sorunlardan birine işaret etmektedir. Fast, her zaman ilgi çekici bir duruş olan kolların bağlanmasını tartışır: “Bağlanan kollar... kişinin karakterini ifade edebilir mi? Oturduğumuzda bacaklarımızı nasıl tuttuğumuz, iç doğamıza dair bir ipucu verir mi? Beden dili ile ilgili tüm işaretlerde olduğu gibi, bu soruya verilebilecek basit bir evet ya da hayır yanıtı yoktur. Birleştirilen ya da paralel tutulan bacaklar, kişinin ne hissettiği ve o an içinde bulunduğu ruhsal durum için bir ipucu olabilir; ancak hiçbir anlama da gelmeyebilir.

Beden dili genellikle daha kalıcı bir kişilik özelliğini değil, yalnızca fiziksel bir durumu (bel ağrısı gibi) ya da geçici ruh halini (hayal kırıklığı gibi) yansıtır. Kişinin beden dili, duruma göre her an değişebilir.

Dolayısıyla ilk defa tanıdığımız bir insanın kişiliğini yalnızca beden diline dayanarak yargılamamız tehlikeli olabilir.

Bir genelleme yapmak, mümkündür: Olumsuz duygusal durumları okumak, olumlu duyguları okumaktan zordur. Bir başkasının yaşadığı talihsizliklere içinden gülen, sevgilisi ile oynayan ya da bir anlaşma için müzakere yapan kişinin yaşadığı mutluluk istisna olarak alınırsa, çoğu insanın olumlu duygularını ifade etmekten memnun olduğu söylenebilir. Bir duygusal durum, gizlenmesi için çaba harcanmadığı sürece, kolayca okunabilir.

Ancak insan psikolojisinin daha az arzulanan gölgeli yanları kolaylıkla anlaşılabilir. Sürekli şikâyet eden, kararsız, endişeli insanları çevremizde görmekten rahatsızlık duyarız.

En yakın arkadaşlarımız ve ailemiz dışında herkesin depresyonlarını, kızgınlıklarını ve hayal kırıklıklarını kendilerine saklamalarını ve başka bir yerde çözmelerini bekleriz. Dolayısıyla, insanlar genellikle bu duygularını başkalarından saklar. Eğer bu duyguların hoş karşılanmadığına kanıt istiyorsanız, bir tanıdığımız “Nasılsın?” diye sorduğunda ve gerçekten kötü bir gün geçiriyorsanız ona anlatın ve vereceği tepkiyi izleyin!

İnsanlar, olumsuz duygusal durumlarını da saklar; çünkü bir yüzleşmeden korkar. “*Neyin var?*” ve “*Hiçbir şey!*” hiç kuşkusuz konuştuğumuz dilde en sık tekrarlanan karşılıklı iki ifadedir.

Kişinin beden diline dayanarak onun üzgün ya da endişeli olduğu yargısına varırsanız, düşüncenizi hemen ihmal etmeyin. Konuyu hemen orada çözümlen mi, biraz beklemenin mi yoksa başkalarına olan etkilerini görmek için geleceğe bırakmanın mı en iyi yol olacağı üzerinde düşünün.

Beden dilini nasıl okuyacağını bilmenin güzel yanı, insanlar “*kabul edilmeyen*” duygularını gizlemek üzere çabalasa da nereye bakacağımızı bilerseniz bunun imkânsız olduğudur.

Dürüst Olmak veya Olmamak

Küçük bir çocuğun, kurabiye kavanozundaki kurabiyeleri alanın kendisi olmadığı konusunda annesine ısrar ettiğini düşünün. Bu çocuk, annesinin gözünün içine bir an bile bakamıyor: Ayakları birbirine dolanıyor ve sürekli kekeliyor.

Dürüst insanlar, genellikle rahat ve açıktır; dürüst olmayan insanlar ise, değildir. Gerginlik, sinirlilik ya da gizlilik sergileyen her özellik, olası dürüstlükten uzaklığın işaretidir.

Alışkanlık olarak yalan söyleyen kişiler, yalan söylemeye o kadar alışmıştır ki yalan söylediğini umursamaz ya da bunun bütünüyle farkında değildir. Bu nedenle, genellikle buna dair bir işaret sergilemez. Profesyonel yalancılar ise, yalanlarını ezberden okur ve bu nedenle davranışları bir şey açığa vurmaz.

Uyuşturucu ya da alkol bağımlıları gibi, yalan söyleyen insanlar da genellikle bunu kabul etmez. Ancak, nereye bakılması gerektiğini bilerseniz yalanı belirlemek çoğunlukla kolaydır.

Burada listelenen bulgular, ara sıra ya da sıklıkla söylenen yalanlar için güvenilir tüyolardır. Fiziksel ipuçları, genellikle kişi yalan söylediğinin farkındaysa ve en azından bunu yapmaktan rahatsızlık duyuyorsa belirgindir. Neyse ki, çoğu insan kötü birer yalancıdır ve duydukları rahatsızlığı pek çok biçimde açığa vurur.

Dürüst olmama ile ilgili bulguların arasında şunlar yer alır:

- *Gözleri kaçırmak*
- *Yerinde duramamak*
- *Hızlı konuşmak*
- *Ses tonunun değişmesi*
- *Bir koltukta otururken ayakların ileri geri uzatılması*
- *Herhangi bir sinirlilik işareti*
- *Herhangi bir “içten, sıcak” bakışın abartılı bir biçimi*
- *Terleme*
- *Titreme*
- *Konuşurken elini ağza koyma, burna dokunma ya da gözleri kırpmaya gibi gözleri, yüzü ya da ağız engelleyen herhangi bir hareket*
- *Dudakları yalamak*
- *Dili ağzın içinde gezdirmek*
- *Öne doğru eğilmek*
- *Sırtını sıvazlama, başka tür bir dokunma ya da çok yakına gelme (kişisel alanı işgal ederek) gibi uygun olmayan yakınlık ifadesi.*

Dürüstlük ile ilgili işaretler, yukarıda sayılan listenin tam aksidir. Dürüst insanlar, rahat ve sakin; genellikle bakışlarınızı karşılar. Çoğumuzun gördüğü zaman tanıyacağı içten bir gülümseme ve sıcak, şefkatli bakışlar da dürüstlüğün işaretidir.

Son Bir ihtiyat Sözü

Eğer hayat bir sessiz film olsaydı, insanları okumak ve anlamak için dış görünüşe ve beden diline bel bağlardık. Eğer insanlar aktörlerin beyaz perdede yaptığı gibi gerçek hayatta duygularını çok iyi oynasaydı, büyük ölçüde başarılı olurduk. Ancak hayat sessiz değil ve pek çoğumuz duygularımızı kesin bir biçimde gösterecek ölçüde kıyafetlerimizi ya da davranışlarımızı nadiren abartıyoruz. İçimizdeki kötü insanların alçakça işlerini yaparken gülerken buracakları uzun palabıyıkları yok; kahramanlar ise uzun beyaz şapkalar takmıyor. Gerçek hayatta, fiziksel görünüş ve beden dilindeki ayrımlar, genellikle çok ince ve pek çok farklı ve genellikle birbiriyle çelişen anlamlar içerebiliyor. Bir kadının bacak bacak üstüne

atmasının nedeni, onun kızgın savunmaya geçmiş ya da sinirli olmasından kaynaklanabilir; bunu yalnızca üşüdüğü için de yapıyor olabilir.

Fiziksel özellikler ve beden dili, çoğunlukla ilk fark edeceğimiz şeylerdir; ancak bu gözlemleri bir an için dosyaya kaldırın. Mutlaka yapmanız gerekmedikçe, asla bir insanı yalnız üzerindeki kıyafete ya da odadaki yürüme biçime dayanarak değerlendirmeyin.

Sağlam bir yargıda bulunmak için, çok daha fazla bilgiye ihtiyacınız vardır. Bunlar yalnızca, başkalarını anlamaya giden yoldaki ilk adımlardır. Burada durmayın, yolculuğa devam edin.

SES: Ne Söylediğiniz Değil, Onu Nasıl Söylediğinizdir

Sözcüklerden Ötesini Duymayı Öğrenmek

Küçük bir çocukken, annem bana şunları söylerdi, “*Önemli olan ne söylediğin değil, nasıl söylediğindir.*”

Yıllar sonra, kendi çocuklarıma da aynı şeyi söyledim.

Her konuşmada, gerçekten iki diyalog gerçekleşir; biri kelimeleri kullanır, diğeri ses tonunu. Kimi zaman ikisi eşleşir, ancak genellikle eşleşmez. Kişiye “Nasılsın?” diye sorduğunuzda ve “İyiyim,” yanıtını aldığınızda, karşınızdakinin nasıl hissettiğini anlamak için genellikle “iyiyim” kelimesine güvenmezsiniz. Bunun yerine, gerçekten iyi olup olmadığını, depresif, endişeli, heyecanlı ya da diğer bir düzine duyguyu hissettiğiniz ses tonundan anlarsınız. Ses tonunu, şiddetini, ahengini ve diğer ses özelliklerini dinlediğinizde, gerçek anlamın bulunduğu sözel olmayan konuşma için kendinizi hazırlarsınız.

Normal bir duyma yeteneğine sahip herkes, insanların sesleri ile ilettikleri işaretleri algılayabilir; ancak pek azımız bu işaretleri anlar. Bunun nedeni kısmen, karşınızdaki ile etkileşime geçerken dikkatimizi dağıtacağımız pek çok şeyin olmasıdır.

İLETİŞİM BİÇİMİ

Detaylı bir yanıtla yönelik açık uçlu sorular sürekli basit bir evet ya da hayır ile yanıtlanırsa, kaşlarımız kalkar.

Bu konuyu incelemek için, kişinin beden diline bakar ve ses tonunu dinlerim. İçten ancak az ve öz bir yanıt, genellikle içten olmayan bir yanıtla aynı görünmez. Aynı şekilde, heyecanlı, korkmuş, savunmaya geçmiş ya da utangaç olduğu için kısa yanıtlar veren birisi doğrudan ve esas olarak rahat olan birisi ile aynı beden dilini kullanmayacaktır. Kısa yanıtlar, yalnızca bir erken uyarı işaretidir- ne anlama geldiği, diğer ipuçları ile kontrol edilmelidir.

Uzun yanıtların yorumlanması ise daha güçtür. Dikkat çekmek dışında hiçbir amacı olmadan sözünü bitirmeyen pek çok insan vardır. Zor zamanlarında yalnızca kendilerini ifade etmek isteyenlerin sayısı ise, daha fazladır. Ancak kimi zaman uzun bir yanıt, gerçeği saklar ya da çarpıtır. *Doğrudan yalan söylemekten kaçınmak isteyen insanlar; genellikle gerçeği uzun bir yanıtla yayar. Bunu fark etmek için, bir parça bir yerden bir parça diğer yerden toplamalısınız.*

Kişi kendine şunu söyleyebilir, “*Yalan söylemiyorum, bütün parçalar ortada. Eğer karşımdaki parçaları bulamıyorsa, bu benim sorunum değil.*”

Her insanı ve yanıtı kuşkululu olarak kabul etmeyin, ancak olağandışı uzun yanıtlardaki olası gizli anlamları aramamak ahmaklık olacaktır

Bazı insanların düşüncelerini diğerlerinden çok daha kolay ifade edebildiklerini unutmayın. İnsanların önünde konuşmaya alışık olmayan birisi, kendini ifade etmekte zorluk yaşar ve dolayısıyla bu daha uzun zaman gerektirebilir. Bu durum kişinin güvensiz, kafası karışmış olduğu ya da yalan söylediği anlamına gelmez.

Her zaman olduğu gibi, herhangi bir yargıya varmadan önce kişinin geliştirdiği modele bakın. Kurnaz bir satıcı ile heyecanlı bir münzevinin verdiği karışık ve kopuk yanıtlar, farklı Şeylere işaret eder.

Sorulara Soruyla Yanıt Vermek

“Yeni satış personeli için ne düşünüyorsun?”

“Bilmem. Senin izlenimin ne?”

“Sen onunla dün öğlen yemeği yemedin mi?”

“Neden soruyorsun?”

Kişi kendini ortaya koymak istemediğinde, genellikle soruya bir soru ile yanıt verir. Uygun bir yanıt vermek için sizden daha fazla bilgi bekler.

Anlamalı bir sessizlik, söz kesme ve daldan dala atlayarak yapılan konuşma gibi dolambaçlı yollar genellikle konuşma akışının yalnızca bir parçasıdır. Ancak kimi zaman bu gibi dolambaçlı yollar konuşmanın doğal bir sonucu değil, katılımcılardan birinin konuyu değiştirmek üzere sergilediği bilinçli bir çabadır. Bu gerçekteşiğinde özellikle dikkat etmek gerekir; insanların *konuşmak* istemediği Şey, çok açıklayıcı olabilir.

Anlamalı Duraklama

Akıcı ve kendiliğinden gelişen bir konuşmanın ortasındasınız. Belki biraz kışkırtıcı, tehdit edici ya da konuyla ilgisiz bir Şey söylüyorsunuz. Yanıt yok. Konuşmanın ritmi bozuluyor – söylediğiniz Şey her neyse, karşınızdaki kişinin gardını düşürüyor ve onu rayından çıkarıyor. O kişinin yeniden konuya girmesi biraz zaman alıyor.

Anlamalı duraklamalara genellikle, “*araba farı tutulmuş geyik*” bakışı eşlik eder: Kişi donar ve panikler ya da yüzünde endişe izleri belirir. Sanki o an beyin kısa devre yapmış ve kişi Şu düşünceye kapılmıştır, “Tanrım, Őimdi ne yapacağım?” Bu durum gerçekteşiğinde, genellikle onu yalan söylerken yakaladığımızı düşünürüz. Ancak bu tepki kişinin çok Őaşırdıđının ya da söylediğiniz Şeyin onu gücendirdiğinin bir işareti de olabilir.

Tüm duraklamalar dramatik değildir. Kısa duraklamalar öfkeyi, hayal kırıklığını ya da iğrenmeyi yansıtabilir. Üzgün olan bir insan çoğunlukla yanıt vermeden önce duygularını yeniden kontrol edebilmek için duraklar. Eğer bu gerçekteşiğiyorsa, diş sıkma, yüz buruşturma ya da başın iki yana sallanmasının eşlik ettiği küçük bir öfkeli bakış görebilirsiniz. Eğer kişi hayal kırıklığına uğradıysa, derin nefes alarak, omuzlarını silkerek, başını çevirerek ya da benzer işaretler sergileyerek bunu gösterecektir. Söz konusu duraklamanın kişinin aklında tamamıyla ilgisiz bir düşünce olduğu anlamına gelmesi de mümkündür.

Kişi, ansızın kapısını kilitlemeyi ya da ocağın altını kapamayı unuttuğunu anımsayabilir. Eğer durum buysa, muhtemelen dikkatinin dağıldığını gösteren dalgın bir bakış ve yüz kaslarında bir gevşeme göreceksiniz.

Söz Kesmeler

Söz kesme iyi bir konuşmanın önündeki hayati bir hatadır. Çoğumuz konuştuğumuz zaman karşınızdaki kişinin her söze odaklanarak dikkatle bizi dinlemesini isteriz. Ancak bazı söz kesmeler kaçınılmazdır. Söylediğiniz Şey karşısında heyecanlanan ve konuya atlamak isteyen ya da sözleri el yordamıyla aradığınızı hisseden birisinin söz kesmesi doğaldır. Ancak, sürekli ya da zamansız söz kesen birisi, yalnızca konuşmayı rayından çıkarmıyor aynı zamanda içinde bulunduğu ruh hali ya da kişiliğine dair pek çok Şeyi açığa vuruyordur.

Sürekli ya da zamansız yapılan söz kesmelerin nedeni, sabırsızlık ya da can sıkıntısı olabilir- karşınızdaki insana göre çok yavaş konuşuyor ya da onun ilgisini çekmeyen bir konunun peşinden gidiyor olabilirsiniz. Bu davranışı kasıtlı bir kabalık olarak görebilirsiniz. Ancak bu durum, konuşmaların suçlamalarla dolu ve rekabetçi olduğu ya da konuşma kurallarının katı olmadığı bir aile geçmişine işaret edebilir. Eğer kişi büyük, gürültülü, akşam yemeklerinde herkesin serbestçe yüksek sesle konuştuğu bir ailede yetişmişse, bu alışkanlığın kırılması zor olacaktır.

Belirli bir gündemi dile getirmek isteyen insanlar da, konuşmayı istedikleri yöne çevirmek için konuşmacının sözünü keser. Bu insanlar sizi ikna etmek ister, görüşlerinizi dinlemek değil. Bu tür söz kesmeler, genellikle tartışmaya açıktır. Tartışma ne kadar ateşli ve yoğunsa, özellikle normal koşullarda söz kesen birisi değilse, kişinin bam teline o kadar çok basmışsınız demektir.

Kronik söz kesmeler, dikkat çekmek isteyenlerin girdiği genel kategoriye de girebilir. Bu tür bir insan, halıyı altınızdan çekmek ve herkesin dikkatini kendisine ve söylediklerine yöneltmesini ister. Bu alışkanlığa sahip olan bir insan, genellikle güvensiz ve benmerkezcidir ve konuşmanın yönünü değiştirmek için ne gerekiyorsa yapar. Konuşmayı kontrol etmek için tamamıyla ilgisiz bir konuyu dile getirmek için tereddüt etmez ya da konuşan kendileri olduğu sürece mevcut konuya devam etmekten memnun olabilir.

Kimi zaman kişinin konuşmayı kontrol etmek ya da dikkat çekmek için mi, yoksa yalnızca konu karşısında heyecanlandığı için mi söz kestiği açık değildir. Eğer kişinin beden dili coşkuyu ifade ediyorsa ve söz kesme eylemi diyaloga katkıda bulunuyorsa, muhtemelen kötü bir niyeti yoktur. Ancak kişi konuyla tamamen ilgisiz bir yorumla söz kesiyorsa, genellikle konuşmayı kontrol etmeye çalışmaktadır. Bunun nedeni, kendisini rahatsız eden bir konudan kaçınmak veya kişisel gündemini dile getirmek olabilir. Belki de canı sıkılıyordur, sabırsızdır ya da farklı bir konuyu açmak veya konuşmayı sonlandırmak için endişelidir.

Daldan Dala Atlamak

Daldan dala atlayan kişi ile konuşmayı kontrol etmek için konuları değiştiren kişiyi ayırt etmek önemlidir.

Daldan dala atlayan kişiler neredeyse her zaman gelişigüzel bir biçimde konudan konuya ve düşünceden düşünceye geçer. Bu insanların konuşmasında pek çok dolambaç vardır. Kimi zaman, birkaç saniye için bile olsa belirli bir düşünce sırasını izleyemedikleri görülür.

Daldan dala atlayarak konuşan çoğu kişinin bu alışkanlıklarını kontrol edemediklerini gördüm. Söyleyecekleri diğer şeyi düşünmek için zaman kazanmak dışında, bu insanların daldan dala atlamak için genellikle belirli bir amacı yoktur.

Savunmacı Davranış

Geri çekilmek ve saldırmak, hayvanlar arasında sık rastlanılan savunma davranışlarıdır. Çoğu hayvan köseye sıkıştırıldıklarında ya donar ya da saldırır. Biz insanlar da bu stratejiyi kullanırız, ancak algıladığımız tehditlere karşı daha karmaşık birkaç yöntem de geliştirmiş durumdayız.

Bu yöntemlerden biri, dini inançlarımızı, aile değerlerimizi ya da etik anlayışımızı ileri sürmektir. Politikacılar, bu konuda ünlüdür. Richard Nixon 1952'de kampanyası için yasadışı bağış toplamakla suçlandığında, ulusal bir televizyonda aldığı tek şeyin köpeği Checkers olduğunu bildirmiştir. "Çocuklarım, diğer tüm çocuklar gibi, köpeklerini seviyor ve kim ne derse desin şunu bilmelerini istiyorum ki bu köpeği geri vermeyeceğiz." Nixon, kendisine yöneltilen eleştirileri ailesine bağlı ve sevecen bir babanın aile değeri ile bertaraf etmeye çalışıyordu.

Mahkeme salonu, bu tür gösteriler için doğal bir forumdur. Etik olmayan ya da suç teşkil eden bir davranışla suçlanan insanlar genellikle ilk savunma hattı olarak dini inançlarının arkasına sığınır.

İnsana özgü diğer bir savunma davranışı, kendisine saldıranı pohpohlayarak duygusal anlamda bertaraf etmektir. Savunmaya geçen kişi, kendisine yöneltilen eleştirilere şunu ifade ederek karşılık verir. *“Siz, benim için gerçekten önemlisiniz ve bu konuda üzüntü duymanız beni kahretti. Görüşlerinize, başka herkesin görüşünden daha fazla değer veriyorum. Benimle ilgili bu rahatsızlığı duymanıza çok üzüldüm. Eğer sizin desteğiniz olmasaydı, ben yönümü bulamazdım,”* ve eleştiriler sona erene kadar iltifatlara devam eder. Kişi kendisini çok seven birisini nasıl eleştirebilir? Eleştiride bulunan kişi manipüle edildiğinin farkına varmazsa, kendisini suçlu hissetmeye başlayacak ve hatta eleştirileri için özür dileyecektir.

Savunmaya geçmenin en yaygın nedenleri utanç, öfke, suçluluk ya da bir yalanının yakalanmasıdır.

İÇERİK

Küfür

Küfür, düşük bir sosyoekonomik geçmişten gelen ya da küfreden diğer insanlarla birlikte çalışan ya da yaşayan daha az eğitilmiş insanlar tarafından daha sık kullanılır.

Konuşulan dil, çevreden çok etkilenir, çünkü hepimiz, zamanımızın çoğunu geçirdiğimiz grubun davranışlarına uyma eğilimini taşırız.

Çalışma arkadaşımın küfür kullanması, normal davranışlarından bir sapma, onun bağımsız ve asi doğasını öngörmek için bir anahtar sağladı.

Küfür, günümüzde medyada on beş ya da yirmi yıl öncesine göre daha yaygın. Ancak hâlâ normal nazik bir konuşmadan sapma olarak kabul ediliyor. Eğer kişi, özellikle uygunsuz ortamlarda sürekli küfrediyorsa, bu onun sosyal anlamda yeteneksiz, başkalarının tepkilerine karşı duyarsız ya da kolay heyecana kapılabilir olduğunu göstermektedir. Kişinin saldırganlaşacak kadar rahatsız edildiğinde küfretmesi ve değişken bir mizaca sahip olması, olağandışı değildir. Ancak aşırı küfür, tehdit edicidir. Küfür müptelası kişiler, genellikle küfrün kişiler üzerindeki etkisinin farkındandır ve onu gözdağı vermek için kullanır.

Elbette, çoğumuz zaman zaman küfrederiz. Olağanüstü düzeyde özdenetime sahip kişiler bile, kazayla eline bir çekiçle vurduğunda, piyangoyu kaybettiğinde ya da bunun gibi ani, yoğun fiziksel ya da duygusal uyarılar ile karşılaştığında birkaç renkli kelime sarf edebilir. Ancak kişi küfrü düzenli olarak ya da uygunsuz bir ortamda kullandığında, bu kontrolü kaybetmenin bir işareti olarak algılanamaz. Bu daha çok, kişinin geçmişi ve kişiliği ile daha derin şeyleri yansıtır. *Küfrün önemini ölçmek için, kişinin onu ne sıklıkta ve hangi koşullarda kullandığını göz önünde tutun.* Bir iki kelimeyi ağızdan kaçırdığı için kişiyi yargılamakta çok aceleci davranmayın, onun yerine bu sözlere neyin neden olduğunu belirlemeye çalışın.

Övünme

“Övünmüyorum, gerçekten doğru!” Doğru olsun olmasın, bir konuşmaya kendisini öven ifadeler ekleyen kişi, bunu genellikle tek bir neden için yapıyordur. Övünme, konu ile ilgili olmadığında, kişi kendisine paye vermek için şöhretli isimlerden bahsettiğinde ya da başarısını abarttığında, yaptığı marifetlerin konuşmaya eklenmesi biçimindedir.

Övünmek, renkli-ve seçkin-bir körlük özelliğidir. Hayatın her kesiminden insanlarda ve her başarı düzeyinde görülür. Kimi zaman, bu insanların övünecekleri çok şeyi vardır; kimi zaman ise, yoktur. Kimi zaman, övündükleri şey gerçektir. Kimi zaman, açıkça hayaldir. *Ancak, kendileriyle övünen insanlarda yıllar boyunca dikkatimi çeken değişmez bir özellik vardır: Bu insanlar neredeyse her zaman, gerçek güvenden yoksundur*

Bu insanlar övünür; çünkü kabul görmeye ve fark edilmeye ihtiyacı vardır. Güvenli, kendinden emin ve hayatlarında buldukları konumdan memnun insanlar, konuşmanın yönünü kendilerine ve başarılarına çevirmeye ihtiyaç duymaz.

Bu durum ile karşılaştığınızda, ilk olarak övünmeyi gerektirecek bir ortamın olup olmadığını, bir iş görüşmesinde olduğu gibi, kendinize sorun. Eğer ortam bunu gerektiriyorsa ve uygun bir şekilde yapılıyorsa, bu duruma pek önem vermeyin. Eğer övünme gereksizse, bunun gerçek mi, abartılı mı yoksa bütünüyle yanlış mı olduğunu belirlemeye çalışın. Eğer övülen şey gerçekse ancak gereksiz bir anda yapılmışsa, bu davranışı bir kibir, güven eksikliği ya da onaylanma ihtiyacı olarak yorumlayabilirsiniz.

Dedikodu

Dedikodu güvensizliğin, mutsuzluğun, kötü niyetin ve yönlendirmenin aracıdır. Ne zaman karşımdaki kişi beni dedikodulu bir konuşmaya çekmek istese, acaba benim arkamdan ne söylüyor diye merak ederim.

Dedikoduyu seven insanlar, bunu kolaylıkla kabul etmez; bu nedenle genellikle dedikodularını başkalarını önemseme ya da havadan sudan konuşma kılıfına sokar. Ne kadar farklı bir paketle sunulursa sunulsun, dedikodunun kendine özgü birkaç özelliği vardır.

İlki, dedikodu neredeyse her zaman olumsuzdur. Kişi olumlu bir ifadeyle başlasa bile, konuşma kısa süre sonra bir eleştiri getirecektir.

İkincisi, dedikodu yapan bir kişi genellikle sizi kendisi gibi düşünmek ya da dedikodunun kurbanı hakkındaki düşüncenizi değiştirmek için ikna etmeye çalışır.

Son olarak, dedikodu yapılmasını kışkırtan kişi genellikle bir başkasını alçaltarak kendi egosunu şişirmeye çalışmaktadır.

Dedikodunun arkasındaki nedenleri anlamanın en iyi yolu, hedefi ve içeriği göz önüne almaktır. Eğer hedef sosyal ya da işle ilgili bir rakipse, kıskançlık ve gücenme sık karşılaşılan nedenlerdendir. Eğer konu her iki tarafın da tanıdığı biriye, dedikodunun amacı o kişi hakkında ne hissettiğinizi öğrenmek ya da ona karşı olumsuz duygular beslemenize neden olmaya çalışmak olabilir.

Kimi zaman, dedikodu yapan kişi kesinlikle bilgi almak amacını taşımaktadır: Dedikodu genellikle dedikoduyu doğurur. Dedikodu bir iki merak uyandıran şey bilen birisinin kendisini önemli hissetmesinin ya da ilgi çekmesinin de bir yoludur.

Şaka

Şakanın pek çok yüzü vardır; acıtcı ve alaycı, ince, gürültülü, içten ya da ikiyezlü olabilir. İnsanları bir araya getirmek ya da birbirinden uzak tutmak için kullanılabilir.

Şaka, bir silah ya da kalkan olarak kullanılabilir. Saldırı için güçlü bir araç olarak, karşınızdakini incitmek ya da küçük düşürmek için kullanılabilir. Eleştirileri karşılamak ya da çözmek için kullanılabilir.

İnsanlar genellikle şakayı gerçek duygularını gizlemek için kullanır; eğer ciddi bir sorunu dile getirme cesaretini bulamazlarsa, şakaya dayalı ancak belirli bir noktaya işaret eden bir yaklaşım sergiler. Özeleştiride olduğu gibi, şaka kimi zaman bir savunma aracı olarak da kullanılabilir. Uzun boyuyla ilgili şaka yapan bir kadın, bu konuyu bir başkasının dile getirmesine karşı gardını alıyor ya da bu konuda rahatsızlık duymadığı işaretini veriyor olabilir.

Şakanın belirli bir kişiye yönelik olup olmadığını, eğer öyleyse içinde eleştiri bulunup bulunmadığını her zaman sorun. Eğer amiri geç gelen bir çalışanını “Aramıza katılmana sevindim,” diyerek karşılıyorsa, bu söz, ne kadar kaygısız bir biçimde söylenirse söylensin, çalışan tarafından ciddiye alınmalıdır.

Aynı biçimde, ne zaman birisinin eleştirel ancak komik bir sözün ardından “Yalnızca şaka yapıyorum,” dediğini duysam, bunu not ederim. Bu kişiler, genellikle, hiç de şaka yapmıyor, yalnızca mesajlarının kılığını değiştirmeye çalışıyordur.

İğneleme

İğneleme, iletişimin en güçlü araçlarından biridir. Şaka gibi, çeşitli biçimlerde karşımıza çıkabilir; ancak şakanın aksine, çoğunlukla zararsızdır. İnsanlar iğnelemeyi neredeyse her zaman güçlü hissedilen bir düşünceyi, inancı ya da duyguyu doğrudan açıklamak istemediği durumlarda kullanır.

İğneleme, incitici ve sert ya da yumuşak ve eğlenceli, kişiye dair olağanüstü bilgi verir. Kişinin hayata dair duyduğu öfkeyi, düşmanlığı, acıyı, kıskançlığı, hayal kırıklığını ve tatminsizliği dile getirir. İğneleyici sözlere başvuran bir kişi, bu sözler ne kadar yumuşak bir biçimde söylenirse söylesin, şunu ifade etmektedir, “Dikkatli ol, ısıyorum.” Bu kişi, neredeyse her zaman konuşmayı kişisel “acımasızlık ölçeğimin” en acımasız ucunda bitirir.

Doğrudan iletişim yerine iğneli sözlere başvuran kişiler, ne kadar güvenli görünürse görünsün, genellikle özgüvenden yoksundur. Güvenli insanlar, duygularını genellikle doğrudan ifade eder. İğnelemeye başvuran kişiler, genellikle yönlendiricidir; konuya doğrudan yaklaşmak yerine çevresinden dolaşarak istediği etkiyi yaratmaya çalışır.

İğneleme, son derece yaralayıcı olabilir ve genellikle bir grup ya da olaydan çok belirli bir kişiye yöneliktir.

Ayinesi İştir Kişinin Lafa Bakılmaz

Hayat, yalnızca karşımızdaki kişi ile birebir yaptığınız görüşmeler dizisi değildir. İnsanları iyi anlayabilmek için, hareketlerini gözlemlemek, ne zaman yaptıkları işin aynaları olduğunu ve laflarına bakılmaması gerektiğini öğrenmek gerekir.

Karakter, sonuçta kişinin yaptıkları ile ortaya konulur; söyledikleriyle değil. Kendisini en çok geliştiren insanlar arasında bile kendisi hakkında söyledikleri ile yaptıkları arasında mükemmel bir tutarlılık olan kişilerin sayısı pek azdır. Çoğumuzun içinde bir uçurum vardır. Ancak bu, her zaman kötü niyetli olduğumuz anlamına gelmez. Elbette, insanların iyi nitelikleri varmış gibi davrandığı ancak hareketleri ile bunun olmadığını kanıtlandığı anlar vardır. Ancak gerçek güzelliği alçakgönüllü, kendini öne çıkarmayan davranışlar ile gizlenen işlenmemiş elmaslar da vardır

İçtenlik, şefkat, güven, egotizm, adanmışlık ve daha pek çok diğer kilit kişilik özellikleri insanların size ve başkalarına karşı davranışlarında görülebilir. Kimi zaman belirli bir özelliği öğrenmenizin tek yolu, insanların davranışını gözlemlemektir.

Çalışma Arkadaşlarıyla İlişkiler

Çalışanlarına karşı köle gibi davranan yöneticiler genellikle güvensiz, despot, duyarsız ve şefkatsizdir.

Bu, yalnızca işyeri için değil, hayatın her alanı için geçerlidir. İnsanlar bir düğmeye basarak çalışanlarına karşı farklı, diğer düğmeye basarak eşlerine ve arkadaşlarına karşı farklı davranmaz.

Zamanının büyük bölümünü başkalarının kontrolü ve sorumluluğu ile geçiren insanlar, genellikle işyerindeki bu davranış kalıbını evlerinde de uygular.

Bir çalışanın patronuna karşı davranışı da patronunun çalışanlarına karşı davranışı kadar pek çok şeyi açığa vurur. Bazı çalışanlar asık suratlı, sert mizaçlı, kırgın, memnuniyetsiz, öfkeli, hayal kırıklığı içinde ve hatta kıskanç olabilir. Bazıları ise kendini karşısındakini memnun etmeye adanmış hatta kimi zaman bunu dalkavukluk düzeyine taşımış olabilir; bu ise samimiysizliğe, yönlendirici bir karaktere ve karşısındakinin onayını alma ihtiyacına işaret

eder. Yine de bazıları saygılı, uyumlu ve iş birliğine yatkındır; bu ise özgüvene, özsaygıya ve işyerindeki rolünden rahatsızlık duymadığına işaret eder. İşyerindeki pozisyonlarından rahatsızlık duymayan insanlar, genellikle hayatın tüm alanında huzurludur.

İnsanların işyerinde diğer insanlara karşı nasıl davrandıklarına özellikle dikkat edin. Bazıları çalışma arkadaşlarına destek veren yardımsever takım oyuncularıdır. Bazıları ise, işyerindeki başarılarının çalışma arkadaşlarının başarısızlıklarına bağlı olduğuna inanır. Bu insanlar, çalışma arkadaşlarını desteklemez yalnızca eleştirir ve genellikle çalışma arkadaşlarıyla sosyal faaliyetlere girmez. Kişinin çalışma arkadaşlarıyla arasındaki ilişki ne kadar iyiyse; özgüvenli, hayatta bulunduğu konumdan memnun ve düşünceli bir insan olması da o kadar büyük bir olasılıktır. Diğer yanda kişi işyerinde rekabetçi, çalışma arkadaşlarına destek vermeyen, kıskanç ve bencil bir insansa, neden onun evde farklı bir biçimde davrandığını düşünelim?

Aile Yemeği

Pek çok ünlü filmde en can alıcı sahne, ailenin yemek yediği masanın çevresinde gerçekleşir. Yemek masası, drama için harika bir forumdur; eğer söz konusu kendi aileniz değilse, bu sahneyi izlemek eğlenceli ve bilgilendiricidir.

Aile yemeği, özellikle kişinin anne babasının, eşinin, kardeşlerinin ve çocuklarının katılması durumunda ona dair pek çok şey anlatabilir. Her şeyden önce, kişinin geçmişine dair pek çok şey öğrenebilirsiniz.

Kişinin kim tarafından ve nasıl yetiştirildiği, onun kişilik tipinde önemli bir etkiye sahiptir. Psikologlar, çocuk yetiştirme biçiminin ne gibi sonuçlar doğurabileceğine sıklıkla işaret eder: Eleştirilerek yetiştirilenler eleştirel olur, sevgiyle yetiştirilenler şefkatli olur, cesaretlendirilerek yetiştirilenler destekleyici olur. Kişinin anne babasının ona ve kardeşlerine nasıl davrandığını ve kişinin anne babasına nasıl davrandığını gözlemleyerek, kişinin nasıl yetiştirildiğine ve başkalarına karşı muhtemelen nasıl davranacağına dair önemli bir fikre kavuşabilirsiniz.

Kişinin eşiyle ilişkisi de çok şey anlatabilir. Kişi kendisine servis yapılmasını mı bekliyor yoksa boş bardaklara su doldurmak, masayı kurmak, kaldırmak ve bulaşıkları yıkamak için harekete mi geçiyor? Konuşmayı sürüklüyor mu yoksa pasif bir biçimde oturuyor ve çevresini mi seyrediyor? Sevecen mi yoksa mesafeli mi?

Yemek masası, kişinin çocuklarına karşı nasıl davrandığını gözlemlemek için de iyi bir yerdir. Kişi, çocuklarının konuşmalara katılmasını sağlıyor mu? Çocuklarının davranışlarını izliyor mu?

İstikrarlı Dürüstlük

Kişinin dürüst olduğunu çok sık ifade etmesi ve belki de buna kendisinin de inanması, onun günlük yaşamındaki belirli bir “dürüstlük esnekliği” düzeyini açığa vurur.

Kişi, alışverişe gitmek ya da hafta sonu tatilini uzatmak için hasta olduğu yalanını mı söylüyor? Belirli bir noktaya ulaşmak için gerçeği mi çarpıtıyor? Programını karıştırdığı için geç kaldığını mı söylüyor?

Karşımızdaki insanın dürüst olduğumuza inanmasını istediğimiz gibi, başkalarının da bize karşı dürüst olduğuna inanmak isteriz. Ancak başkalarına yalan söyleyen birisinin ortam uygun olduğunda ya da çıkarlarına hizmet ettiğinde neden bize karşı da aynı şekilde davranmayacağını nasıl düşüneceğiz? *Gerçek dürüstlük, diğer karakter özellikleri gibi, istikrar ile ölçülür.*

Eğer birisi size karşı dürüst değilse, bu gerçeği sizden saklamak için elinden geleni yapacaktır. Ancak şaşırtıcı bir biçimde, başkalarına karşı dürüst davranmadığını sizden

saklamayacaktır! Sanki dürüst davranılan kişi siz değilseniz bu bir sorun olmayacaktır. Kendinizin çok farklı ve özel olduğunuzu ve hiç kimsenin size yalan söylemeyeceğini düşünerek kendinizi kandırmayın. *Karşınızdaki kişinin başkalarına ne kadar dürüstse size de o kadar dürüst olacağını düşünün.*

Tutulmayan Sözler

Hepimiz, tutmadığımız sözler veririz. Dün gözden kaçırdığımız müşteri siparişini takip edeceğimizi söyleriz, ancak yine de bunu yapmayız. Birisine gün içerisinde onu daha sonra arayacağımızı ya da en yakın zamanda ziyaret edeceğimizi söyleriz, ancak bir şekilde bu gerçekleşmez. Çoğu kez verdiğimiz her sözü yerine getirmeye niyetleniriz, ancak hayat mücadelesi buna izin vermez. Çocuğumuz hastalanır, arabamız arızalanır ya da yalnızca unuturuz. Bu normaldir ve arada sırada olan bir şeye bunun pek bir anlamı yoktur.

Bununla birlikte, bir kişi sürekli olarak unutuyorsa, “yapması gereken başka bir şey” varsa ya da verdiği sözü önemsemiyorsa, bunun bir anlamı vardır- genellikle, yapıp yapamayacağını düşünmeden o an için kulağa hoş gelen bir şeyi söylüyordur. Bu, mutlaka söz konusu kişinin dürüst olmadığı ya da şeytani amaçlar taşıdığı anlamına gelmez. Bu kişi, verdiği sözün neler getireceğini düşünemiyor olabilir. Ancak nedeni ne olursa olsun, ona güvenemezsiniz- ve değişeceğini de bekleyemezsiniz.

Verdiği sözü tutmayan insanlardan bazılarının şeytani bir amacı vardır. Size istedikleri şeye ulaşmalarını sağlayacak şeyleri söyler ardından yalnızca kendisi için bir faydası varsa verdiği sözü tutar. Kimi zaman sözlerini tutmak gibi bir dertleri de yoktur; yalnızca kişisel amaçlarına ulaşmak için izledikleri genel bir stratejinin parçası olarak ihtiyaç duydukları şeyleri söylerler.

Buradaki kilit nokta, düşüncesizce söz veren bir kişiyle sözünü tutma gibi bir endişesi olmayan kişi arasındaki farkı anlamaktır.

Verdiği sözleri çoğunlukla tutmayan ancak görünürde bundan sağlayacağı hiçbir kazancı bulunmayan bir kişi, yalnızca hayır demekte zorlanan ve başkalarını memnun etmeye çalışan biridir. Bunu fark ettiğinizde, kişinin verdiği sözü tutmasını beklemeyin; ancak onu çok katı bir biçimde yargılamayın. Ancak kişinin söz verdikten sonra onu tutmasının ardında bencilce bir neden bulursanız-ve bu çok sık gerçekleşiyorsa- dikkatli olun. Bu tür bilinçli bir yanıltıcı davranış benmerkezcî, duyarsız ve dürüstlükten uzak bir karaktere işaret eder.

ÇEVRE

Çevreyle ilgili ipuçlarını görmek kolaydır-orada sizi bekliyordur. Çoğumuz başka insanların ortamını incelemeyi severiz. Çocukken bize her şeyi karıştırmamamız gerektiği öğretildi, ancak merak insan doğasının bir parçasıdır. Ayrıca, birisi hakkında bilgi almak için onun çorap çekmecesini karıştırmak zorunda değilsiniz.

Zamanımızın çoğunu evde ya da işyerinde geçiririz. Her iki çevrenin de son derece zengin bir bilgi kaynağı olduğu şaşırtıcı bir şey değildir.

Birisine dair en bütüncül resmi elde etmek yalnızca her iki ortamın da keşfetmeniz ve karşılaştırmanızla mümkündür. İşyerimiz, ofisimiz, şirket aracımız ya da dolabımız birer hikâye anlatabilir. Ancak çoğumuz evimizi işyerimize göre daha fazla kontrol edebildiğimiz için, evimiz çok farklı bir hikâye anlatabilir.

Kişinin toplum önünde sergilediği görüntü ile daha özel bir çevrede sunduğu görüntü arasındaki her uyumsuzluk, gözlerinizi dört açmanızı gerektirir. Sözelimi, eğer bir adamın arabası ve üzerindeki kıyafeti pahalı, moda ya uygun ve bakımlıysa o adam hakkında çok şey öğrenebilirsiniz. Ancak adamın mütevazî, dağınık ve belirli bir tarzdan uzak bir evi olduğunu da bilerseniz çok farklı bir resim çizersiniz. Eğer adamın insanları nadiren evine davet ettiğini

öğrenirseniz, başkalarını etkilemenin adamın en önemli önceliklerinden biri olduğu sonucuna varabilirsiniz.

İşyerindeki En Anlamlı Nesnelere

KİTAPLAR VE DİĞER OKUMA MATERYALİ: Elbette kitabın konusu önemlidir-sayfa uçları kıvrık bilim kurgu kitapları olan birisi, muhtemelen bir hayrandır-ancak göz önüne alınacak diğer etkenler de vardır.

Kitaplığı “büyük ustaların” kaleminden çıkmış ancak okunmamış deri ciltli kitaplarla dolu birisi, yalnızca gösteriş yapmak istiyor olabilir.

Birisinin işyerindeki okuma materyalinin çeşitliliği, kişinin kitap zevkine daha fazlasını yansıtabilir. Kişinin işe karşı yaklaşımını da açığa vurabilir. Masanın üzerindeki bir yığın romantik roman ya da ebeveyn dergisi, o kişinin ilgisinin başka bir yerde olduğunu gösterebilir. Bunların çok fazla olması, bir muhakeme eksikliğine de işaret eder: Patron işle ilgisi olmayan tüm okuma materyalinin farkına varacak ve işin ne zaman yapıldığını merak edecektir.

SANAT NESNELERİ: Birisinin işyerindeki sanat eserleri-resimler, posterler hatta küçük heykeller-tıpkı evinde olduğu gibi zevkini ve genellikle mizacını, hobilerini ve ilgi alanlarını açığa vurur; bunların tümü ise onun kişiliğini yansıtır. Ancak işyerinde sergilenen çok sayıda sanat nesnesinin kişinin bireysel tercihlerinden çok işin doğası gereği seçilip seçilmediğine dikkat edin. Tamirciniz, deniz kenarının resmedildiği yağlıboya tabloları beğenebilir; ancak işyerine araba posterleri asılmış olabilir.

MASAÜSTÜ NESNELER: En azından kişinin sınırlı masa alanının bir kısmı, yaptığı iş için ayrılmak zorundadır. Kişinin kalan alana koymak için seçtiği şey, genellikle size onun için neyin önemli olduğunu anlatacaktır. Bu, eşi ve çocuklarıyla birlikte çektiği resim mi? Bir golf ödülü mü? Çocuğunun eliş dersinde yaptığı bir kalemlik mi yoksa Deniz Kuvvetlerinden emekli olduğunda hediye edilen mermer ve altın kaplı masa seti mi? Her şeyin bir kullanım yeri var mı- bilgisayar, telefon, Rolodeks – yoksa masasında (ve mesai gününde) ailesi ve hobileri için de yer var mı? Pahalı bir kalemimi mi yoksa şirketin verdiği kalemi mi tercih ediyor? Masası dağınık mı düzenli mi?

Birisinin masası, kişiliğinin küçük bir resmi olabilir. Dağınık, düzensiz bir masa genellikle dağınık ve düzensiz bir insana işaret eder; bunun aksini gösteren standart güvencelere asla kulak asmayın. Kişinin evi ve arabası da muhtemelen aynı şekildedir. Ofisine gelen ziyaretçilerini pahalı kalemler ve kristal kâğıt tutucularla etkilemeye çalışan birisi, bunu muhtemelen hayatının her alanında yapma ihtiyacını duyacaktır.

Evin İçi ve Dışı

Çoğunlukla, bir evin dışı içinden çok farklı görünür. Bu farklılık genellikle evin sakinleri için neyin daha önemli olduğunu anlatır.

Evin içi ve dışı arasındaki fark, bir yargıya varmadan önce resmin bütününe görene kadar beklemenin ne kadar önemli olduğunun da altını çizer. Sokaktan çok basit görünen bir ev, içeriden harika görünebilir. Aynı şekilde, en pahalı evi almak için son kuruşuna kadar harcayan bir adamın evinin içi muhtemelen "fakirdir" ve yalnızca temel ev eşyaları alınmıştır. Ancak bu insanlar, değerlerini dile getirecek bir seçim yapmıştır. Birisi kendi rahatıyla daha ilgiliyken, diğeri dış görünümüne önem verir.

Genellikle birisinin evine gittiğinizde ilk dikkat edeceğiniz şey, evin dekorudur. Evin tarzı, genellikle ev sahibinin kişiliğiyle ilgili ipuçları verir; ancak bunun istisnaları da vardır.

Ancak büyük ölçüde, geleneksel mobilyalar hayata dair geleneksel görüşleri yansıtırken modern ya da olağandışı dekorlar daha açık, deneysel görüşleri yansıtır. Mobilya tercihleri,

kişinin geçmişini de yansıtabilir. Eğer kırsal bir alanda büyüdüyse, o bölgenin tarzında mobilyalar tercih edebilirsiniz. Çoğumuz çocukluğumuzu geçirdiğimiz evi güven ve sevgi duygularıyla ilişkilendiririz. Bir kişinin bu duygulardan bütünüyle sıyrılması, ender görülen bir durumdur.

Ev Eşyaları

Üzerinde muhtemelen bir saniye bile durmadığımız özelliklerden biri, bir insanın evinde her zaman görebileceğiniz kâğıt mendillerdir. Ekstra yumuşak, desenli ve çiçekli peçetelerle gösteriş yapan insanları hepimiz biliriz. Ancak, bazı insanlar da hiçbir marka gözetmeden gazete kâğıdı gibi peçeteler alır. Neredeyse herkes eğer isterse herhangi bir lüksü karşılayabilir. Bunu yapan insanlar muhtemelen hassas, müsrif, kendilerini şımartmak isteyen, başkalarının rahatını düşünen ve iyi bir ev sahibi olmak isteyen insanlardır. Bu kişiler eğer çiçekli ve şekilli peçeteler seçerse, çevrelerince güzel şeyler görmek istediklerini de anlatmak istiyor olabilir. Ucuz, sert, düz beyaz peçeteler seçen insanlar muhtemelen tutumlu, pratik, dış görünümüne önem vermeyen ve kendisi ya da başkalarının rahatı için para harcamak istemeyen insanlardır.

Eğer bir evde güvenlik lambaları, pencere parmaklıkları, alarm sistemi, kapıda "Dikkat Köpek Var" işareti ve çeşitli kilitler varsa orada yaşayan kişinin genellikle belki de paranoyaklık ölçüsünde ilgili olduğuna iddiaya girebilirsiniz. Aynı şekilde, Noel dekorasyonları, salıncak setleri ve oyuncakların bulunması kişinin aileye dayalı bir hayat tarzı ve değerleri olduğu anlamına gelir.

Arabalar

Bir arabanın aksesuarlarından ne kadar çok şey öğrenilebileceğini, kısa süre önce otoyolda araba kullanırken anladım. Yaşlı, beyaz saçlı bir kadının kullandığı küçük bir arabayı geçtim. Arabanın plaka taşıyıcısında "Timmy ve Julie'nin Anneanesi" yazıyordu ve kişiye özel plaka "Anneanne N." idi. Buna dayanarak yalnızca bu kadının torunlarının isimlerinin Timmy ve Julie olduğunu değil, torunlarının onun için son derece önemli olduğunu söyleyebilirim.

Bir insanın arabasına nasıl baktığı, genellikle onun önceliklerinin açık bir işaretidir.

Sürekli kirli olan bir arabanın sahibi, muhtemelen yarattığı şu izlenimlerle ilgili değildir; titiz değil ya da detaya önem vermiyor, çok meşgul, düzensiz ya da tembel. Arabası her zaman pırıl pırıl olan bir adam muhtemelen aynı titizliği elbisesinde ve dış görünümünde de sergiler; bu kişi muhtemelen tertipli ve düzenlidir, başkalarının önünde nasıl görüldüğüne önem verir ve detaylara dikkat eder.

Çocuklar (ve köpekler) bu denklemi zayıflatır çünkü her gün çocuk ya da köpek taşınan bir arabayı tertemiz tutmak çok güçtür. Eğer bu marifeti yapan birisiye tanıştırsanız bu kişinin çok zor bir gemiyi yürüttüğü sonucuna varabilirsiniz.

Bazen Her Şey Görüldüğü Gibi Değildir

Diğerlerine göre daha sık karşılaşılan dokuz istisna belirledim. Bazıları kesinlikle kişinin elinde değil, bazıları ise isteğe bağlı ve genellikle manipüle etme amacını taşıyor:

- *İsteklerinizi karşılamak için kendini biçimlendirmeye çalışan "elastik" kişi*
- *Sunumunu dikkatli bir biçimde ezberden okuyan kişi*
- *Yalancı*
- *Yanıltan düşünür*
- *Zihinsel ya da fiziksel engelli kişi*
 - *Hasta, yorgun, stresli ya da başka bir nedenle "kendisi olmayan" kişi*
- *Uyuşturucu ya da alkoliin etkisinde olan kişi*
- *Kültürünün güçlü bir biçimde etkilediği kişi*

- *Tesadüfler – kaçınılmazdır.*

Elastik Kişi

Mühendisler "elastiklik" terimini lastik bant gibi bir malzemenin basınç altında formu kaybetme ve basınç ortadan kalktığında yeniden eski şekline kavuşma eğilimi için kullanır.

İnsanlar doğal olarak elastiktir ve zaman zaman çoğumuz bilerek ya da bilmeyerek dış görünümümüzü, davranışlarımızı ya da kelimelerimizi başkalarının beklentilerini ya da isteklerini karşılamak için değiştiririz. Ancak kendisini her zaman sizin istediğiniz ya da istediğinizi düşündüğü formu alacak bir biçimde şekil değiştiren birisi, aslında size yanlış bilgi sağlıyordur. Eğer gerçeklere erişemezseniz, güvenilir bir yargıda bulunamazsınız.

Dağınık insanlar, eğer kendilerini motive eden bir şey varsa, en azından belirli bir süre için derli toplu olabilir. Tembel insanlar, çalışkan görünebilir- geçici olarak. Sabit fikirli insanlar, açık görüşlü; bencil insanlar, verici görünebilir. Ancak bu insanlar, zaman geçtikçe, ilişki olgunlaştıkça ve memnun edilecek istekler azaldıkça "değişmeye" başlayabilir. Nazik, düşünceli, anlayışlı bir yeni erkek veya kız arkadaş duyarsız, küstah ve kıskanç olabilir. Çok çalışkan ve yardımsever bir çalışan, işe yerleştikten sonra tembel ve iş birliğinden uzak olabilir.

Aslında, söz konusu erkek-kız arkadaş ve çalışan, hiçbir zaman ilk göründükleri gibi olmadı. Bu insanlar, her zaman duyarsız ve iş birliğinden uzaktı. Yalnızca elastikliğin ilkelerini sergiliyorlardı. Değişimlerine neden olan baskı ya da motivasyon kayb olduğunda, gerçek biçimlerine geri döndüler.

Yeni sevgilimizin anne babası ile ilk kez tanıştığımızda ya da patronumuzla aksam yemeğine çıktığımızda, doğal olarak en iyi tavırlarımızı takınırız.

Ancak kişiyi motive eden şey ne olursa olsun, onu yalnızca bu özel koşullar altında görmek ve her zaman bu kusursuz tavırları sergilediğini düşünmek, bir hata olacaktır. Değerlendirdiğiniz kişinin hangi davranışlarının gerçek hangilerinin elastik olduğunu söyleyebilmek için, onu belirli bir zaman dilimi içinde ve birkaç farklı koşul altında görmelisiniz.

Gerek kişisel gerekse profesyonel bir ilişkinin çiçeği solduktan sonra, elastik davranışlara neden olan baskılar azalacak ve kişi iyi ya da kötü normal durumuna dönecektir. Vereceğiniz kararı o zamana kadar ertelemek akıllıcadır.

Yalan Söyleyenler

Yalan söyleyen insanların çoğunu şu dört kategoriden birine girdiğini fark ettim:

- Arada sırada yalan söyleyenler,
- Sıklıkla yalan söyleyenler,
- Alışkanlık olarak yalan söyleyenler,
- Profesyonel yalan söyleyenler.

*Arada sırada yalan söyleyen birisi, çoğumuz gibi, istenmeyen bir durumdan kaçınmak ya da yanlış ve utandırıcı bir şeyi itiraf etmemek için yalan söyler. Yine çoğumuz gibi, yalan söylemekten hoşlanmaz ve bunu yaptığında çek rahatsız hisseder. Bu tür bir kişi kendisini rahatsız hissettiğinden, genellikle görünümü, beden dili ve sesi bu yalanı ele verir.

*Sıklıkla yalan söyleyen birisi, ne yaptığının farkındadır; ancak buna arada sırada yalan söyleyen birisi kadar aldırılmaz, dolayısıyla daha sık yalan söyler. Pratik, her şeyi mükemmelleştirir: sıklıkla yalan söyleyen bir insanın görünümü, beden dili ve sesi yalanlarını pek ele vermez. Ayrıca, yalan söylemeye pek aldırmadığı için, tipik stres bulguları da pek görünmez. Bu tür bir kişinin görünümünde, sesinde ve beden dilindeki herhangi bir ipucunu fark etmek daha zordur.

*Alışkanlık olarak yalan söyleyen insanlar o kadar sık yalan söyler ki, çoğu zaman ne yaptığının farkında değildir. Çoğu durumda eğer gerçekten üzerinde düşünürse yalan söylediğinin farkına varır. Ancak söylediği şeyin doğru ya da yanlış olmasına pek önem vermez.

*Profesyonel bir yalancı, tespit edilmesi en zor olanıdır. Alışkanlık olarak yalan söyleyen birisi gibi tutarsız yalanlar söylemez. Yalanlarının belirli bir amacı vardır. Sözelimi, akan çatı hakkında bilgi vermek istemeyen bir emlakçı tavandaki lekelerle ilgili soruya önceden ezberlediği ancak o an düşünülmüş gibi görünen bir yanıt verir: “*Bu, tavan arasındaki bir su sızmasından kaynaklanan eski bir leke. İhtiyaç duyulan tek şey, küçük bir rötuş boyası.*”

Profesyonel bir yalancı, yalanın üzerinde düşünür ve tam olarak ne söyleyeceğini, nasıl karşılanacağını, müşterinin bunu kolaylıkla doğrulayıp doğrulayamayacağını bilir.

Yalan söyleyen kişinin sesi, beden dili ya da görünümü bu tür iyi hazırlanmış bir yalanı ele vermez. Söylenen yalan gerek içerik gerekse mantıksal bütünlük olarak tutarlıdır.

İÇ SESİNİZİ DİNLEMEK

Genellikle, insanlarla ilgili sezgilerim beni, ilk anda aklım ile bütünüyle çelişen sonuçlara götürdü. Ancak çoğu kez, bu sezgilerimde haklı olduğum ortaya çıktı.

Sezginin çok gerçek ve çok güçlü olduğuna tamamıyla ikna oldum ve insanları okumak için çok faydalı olabileceğini biliyorum. Aynı zamanda, sezgilerin nasıl işlediği konusunda gerçekte hiçbir şeyin gizemli olmadığına da ikna oldum. Pek çok insanın düşündüğünün aksine, sezgilerin çoğumuzun kolaylıkla anlayamayacağı zihinsel araçlarımızın normal bir parçası olduğuna inanıyorum. Eğer bu aracı daha iyi anlarsak, daha sık ve daha verimli kullanabiliriz.

Pek çok insanın gözünde sezgi, yalnızca birkaç seçilmiş insana verilen özel ve gizemli bir hediyedir. Ancak hepimizin doğal sezgi yeteneği olduğuna inanıyorum-ve çalışarak bu yeteneğimizi olağanüstü ölçüde geliştirebiliriz.

Birkaç yıl önce Amerikan Avukatları Birliği beni jüri üyelerini okuma ve onların nasıl davranacağını tahmin etme yeteneğimden dolayı “Kâhin” olarak adlandırdığında, koltuklarım kabarmıştı. Kimi zaman, altıncı hissim olmasını da diledim. Bu, işimi çok kolaylaştırdı; hayatımın diğer kısımlarından bahsetmiyorum bile. Ancak bir kâhin olmadığım kesin. İnsan davranışlarını öngörme yeteneğim, yalnızca benim sahip olduğum gizemli bir altıncı hisse değil, her insanın sahip olduğu olağan beş hissi kullanmama dayalı. Mahkemede beni başarılı yapan şey, “altıncı his” değil; merak, odaklanma, gözlem ve kendimi yaptığım işe vermemdir.

Sezgi Nedir? “Sezgi” kelimesi ilk anda, güçlü ve gizemli anlamı, analize ya da tanımlamaya karşı gelen zihinsel bir büyüü anımsatmaktadır. Profesyonel medyumların kişinin kiminle evleneceğinden dünyanın kaderini tahmin etmeye kadar sezgilerini olağanüstü bir beceriyle kullandıkları söylenir.

Dikkatlice baktığınızda, medyumların insanları okumada iyi olan basit insanlar olduğunu görebilirsiniz. Medyumlar, özellikle karşısındaki kişilerin kendileri hakkında gönderdikleri işaretlere karşı hassas olacak şekilde kendilerini eğitmiştir. Zaman içinde, insan doğası hakkında büyük bir bilgi birikimine sahip olmuş ve belirli insan davranışlarına eşlik eden belirli işaretlere karşı beceri kazanmıştır.

Medyumların topladıkları bilgi, beyinlerinde iki farklı kısımda saklanır. Bunlardan biri, *bilinçli* olan kısımdır. Medyumlar yaptıkları şeyin bütünüyle farkında olarak bu bilgiyi kullanır. Ancak çoğu bilgi, *bilinçaltı* olan kısımda saklanır ve medyumlar bu bilgiyi kullanırken sürecin bütünüyle farkında değildir.

Bu nedenle bazı medyumlar, sezgilerine dayanarak tahminlerde bulduklarında bazı "seslerin" kendileriyle konuştuğuna gerçekten inanır. Bu medyumlar, insanlar hakkında isabetli

kararlar vermelerine olanak sağlayan bilgiyi aslında bilinçli bir biçimde topladıklarının ve bilinçaltılarında sakladıklarının tam olarak farkında değildir. Bu insanların "hediyesi", bilgiyi toplama, saklama ve bilinçaltından getirmekle ilgili doğal yetenekleridir.

Ortalama bir insan, algılarına ve deneyimlerine bu kadar yakından ilgi göstermez; bunların pek çoğunu fark etmez bile. Bunun sonucu olarak, hayata ve insanlara dair tecrübelerimizin çoğu birkaç gün içinde, ya da saniyeler sonra, bilinçaltımızın ışık geçirmeyen perdesinin ardında birikir.

Ancak bu tecrübelerin bilinçli olarak farkına varamasak bile, onlar sakladığımız bilginin bir parçası olur. Eğer belirli olaylar iyi ya da kötü bir tecrübe doğurursa, benzer olaylar yeniden gerçekleştiğinde içimizde bir şey bizim sezgi adını verdiğimiz bayrağı kaldırabilir. Bu bayrak, farklı biçimlerde gelebilir: Dejavu, su yüzüne çıkan endişe, kötü bir şey hissettiğimizde karnımızda hissettiğimiz ağrı ya da bir şeyler yolunda gittiğinde duyduğumuz heyecan.

Dolayısıyla, *bizim SEZGİ adını verdiğimiz şey neredeyse her zaman, bilinçaltındaki bir hatıranın, zor fark edilen bir olayın ya da bu ikisinin karışımının yüzeye çıkmasıdır.* Bu “duygu” bize kozmik eter ile gelmez, ancak bilinçaltımızdan yukarı çıkar. Bu sezgi yeteneğimizi önemli ölçüde geliştirmemiz için tek yapmamız gereken şey; bilgiyi toplamak, saklamak ve bilinci getirmek için yeni yollar bulmaktır.

İç sesinizi duymadan önce, alıcılarınızı açmanız gerekir. Bilinçaltımızın size doğru yolda olduğunuzu ya da kayalıklara gittiğinizi söyleyebileceğine inanmak zorundasınız. Kendinizi “Bu bir alarm zili”, ya da “Bir şeyler yanlış”, ya da “Onunla ilgili iyi şeyler hissediyorum” diye düşünürken bulduğunuzda, durun ve dinleyin. Genellikle, herhangi bir karara varmadan önce, içinde bulunduğunuz durumdan bir adım geri çekilmek ve düşünmek için zamanınız olacaktır.

Eğer bir şeyler seziyorsanız, içgüdünüzle hareket etmeyin. Her ne kadar sezgiye önem versem de söz konusu olan saf ve mutlak bir bilgi değildir. Sezgi, hatalı belleğinizden de etkilenebilir. Sezgilerinizin davranışlarınızı yönlendirmesine izin vermeden önce, karşınızdakine neden o şekilde davrandığınızı bilmelisiniz.

Dolayısıyla, sezgilerinizden bir şey öğrenmenin ilk adımı basitçe sezgilerinizi fark etmek ve saygıyla karşılamaktır. Sezgilerinizi görmezden gelmeyin ya da çiğnemeyin, ancak körü körüne de izlemeyin. Kendinizi, uzaktan gelen sesi duyan bir köpek gibi düşünün; durun, dikkatli olun ve kulaklarınızı sesin geldiği yöne çevirin. Bunu yaparak, sezgi alıcılarınızı açmış olacaksınız.

Kadınlar Erkeklerden Daha mı Sezgiseldir?

Belki bir yerlerde titreşimleri gerçekten hisseden, hakkında hiçbir şey bilmediği insanların karakterini tarif edebilen ve geleceği görebilen insanlar vardır; ancak ben hiç karşılaşmadım. Ben, bu güçleri gözlem ve muhakeme gücü ile açıklarım. Bununla birlikte, kadınların erkeklerden daha sezgisel olduğu yönündeki klasik anlayışın doğru olduğunu fark ettim. Bunun basit bir açıklaması vardır ve annenizin yalan söylediğinizi anlaması kadar açıktır.

Önceki kuşaklarda daha yoğun olmasına rağmen, günümüzde bile pek çok anne çocuklarının davranışlarını ve kişisel özelliklerini izleyerek çoğu babadan daha fazla zaman geçirir. Hemen herkes, bir yabancıнын fark edemeyeceği kadar ince bir farkla olsa bile yalan söylerken farklı görünür. Bir çocukken, yüz ifadenizdeki en küçük değişiklik anneniz için çok belirgindi. Anneniz bir psişik değildi. Yalnızca konunun siz olduğu büyük bir veri tabanına sahipti. Standart “içten” modelinizden farklı bir davranışta bulunduğunuz an, annenizin bilinçaltı bunu yakalardı. Belki söz konusu olan, annenize karşı duruşunuzdaki küçük bir açı farklıydı. Belki de yalan söylediğinizi nasıl bildiğini tam olarak söyleyemeyecekti. Ancak

gerçek şu ki, modeliniz farklıydı. Büyüdükçe ve annenizle daha az zaman geçirdikçe, annenizin sezgi gücü muhtemelen gerilemeye başlamıştır- en azından sizinle ilgili konularda.

Günümüzde, erkeklerin ve kadınların rolleri arasındaki bu dramatik eşitsizlik azalmıştır- ve pek çok ailede tamamıyla kaybolmuştur. Ancak kadınlar hâlâ ailede şefkat gösteren, iletişim kuran, gözlem yapan ve barışı sağlayan bir rolü daha çok üstlenir. Kadınlar genellikle kendilerinin ve başkalarının duygularına daha duyarlı olacak biçimde yetiştirilir.

KAYNAKÇA

İNSANLARI OKUMAK - Reading People

Joe - Ellan DIMITRIUS & Wendy Patrick MAZZARELLA

Çeviri: Bülent TOKSÖZ

Koridor Yayıncılık-2020 (456 sayfa)

Jo Ellan Dimitrius: 1975 yılında California'da bulunan Scripps College'de okudu. Ardından 1977 yılında Claremont Graduate School'dan Master ve doktorasını tamamladı. Doktorasını psikoloji, sosyoloji, kriminoloji ve devlet işlerine kadar geniş bir konu yelpazesinde çalışarak tamamladı.

