**# Okumaya Hazır Olmak**

İnsanları okumaya hazır olmalısınız yoksa size hiçbir ipucu yardım edemez.

Aşağıdaki vasıfları kazandığımızda insanları okumaya hazır olacaksınız.

1. İnsanlarla daha fazla vakit geçirin

2. Karşınızdakine dikkatli bakın ve onu dinleyin

3. Başkalarının size açılmasını beklemeyin ona açılın

4. Ne aradığınızı bilin

5. Nesnel olun

6. En baştan başlayın, önyargılarınızı bırakın

Eğer bir arkadaşınızdan yardım isteyecekseniz onunla yüz yüze görüşebilir, verdiği tepkiyi anlayabilirsiniz.

Telefonla görüşüp bazı detayları kaçırabilirsiniz.

Mesaj atarsanız ise sadece sonucu öğrenirsiniz.

İnsanları okumak istiyorsanız onlarla iç içe olmalısınız.

Karşınızdakine açılın bu da onun açılmasını sağlayacaktır.

Bütün her şeyinizi dökmeyin çünkü insanlar çok açık kişilere kendielrini kapatırlar.

Karşınızdakilerin güvenini kazanmanın en iyi yolu onlara bir şeyler vermektir.

Sizi biraz okumasına izin verin.

Bu onun içini rahatlatıp size açılmasını sağlayacaktır.

**# Savunma: Kapalı Bir Akla Giden En Hızlı Yol**

Kimse saldırıdan veya eleştirilmekten hoşlanmaz.

Duygularınızı kontrol etmek nromalde güç ise saldırı altında daha da zordur.

Ancak en çok bu durumlarda sakin olmalıyız.

Bir eleştiriye uğradığımızda sakin olup karşımızdakini dinlemeliyiz ve kendimizi savunmak için ne söyleyeceğimize odaklanırsak karşımızdakini yanlış anlarız.

Unutmayın her zaman savunma hakkınız olacaktır.

Karşınızdakini tam olarak anlarsanız daha etkili bir savunma yapabilirsiniz.

**### Sıfırdan Başlayın**

Önyargılarınızın farkına varmak onların üstesinden gelmek için iyi bir adım olacaktır.

Önyargılarınız olmadan daha çok detayı görebilirsiniz.

**# Doğru Sorular Sormayı Öğrenmek ve Yanıtları Dinlemek**

Dğru sorular sorup karşınızdakini dikkatlice dinlemez iseniz karşınızdakinin davranışlarını tahmin edemezsiniz.

Dinlemek soru sormaktan daha zor ve önemlidir.

Karşınızdakinin sözünü kesmeyin hatta konudan konuya atlamasına izin verin bu onun düşüncelerini öğrenmenizi sağlayacaktır.

Konuştuğunuz zaman karşınızdakinin dikkatini sürekli bize yöneltmesini isteriz ancak bu konuda da fazla aşırıya kaçmamak gerekir.

Karşınızdaki kişi konuşurken hafifçe baş sallayarak, göz teması kurarak veya gülümseyerek karşınızdakini cesaretlendirebilir, daha fazla şey anlatmasını sağlayabilirsiniz.

Bununla birlikte olumlu beden dilinin bile aşırıya kaçabileceğini unutmayın.

**# Dış Görünüş**

Kişinin dış görünümüyle ilgili çok şeye dikkat etmek önemlidir çünkü fiziksel özellikler çoğu şeyi yansıtmayabilir.

Dış görünümün ilk izlenim için önemli olması nedeniyle önemlidir.

Dış görünümden ne kadar ipucu çıkarırsanız çıkarın fakat insanın kendini farklı şekilde lanse edebileceğini unutmayın.

**### Dış Görünüm ve Beden Dili Arasındaki İnce Çizgi**

Kıyafetlerimizi büyük ölçüde belirleyebilir nasıl görüneceğimizi büyük bir ölçüde değiştirebiliriz.

Beden dili, bize daha temeli olan bilgileri sağlar.

Az sayıda insan karşısındakine verdiği fiziksel tepkilerin farkındadır.

Çoğu insan beden dilini isteği doğrultusunda kontrol edemez.

Kişinin davranışlarını normal davranışlarına göre ölçün.

Eğer kişinin davranışlarında standart davranışlarından farkı varsa bunun nedenini merak edin.

Eğer bir kişinin davranışları veya dış görünümü ortama uygun değil ise bunları not edin fakat kesin yargıya hemen varmayın.

**### Saçların Açığa Çıkardığı Sırlar**

Saçlar genelde kişinin hayat tarzının bir göstergesidir.

Saçlar yaşlanma konusundaki düşüncelerinizi, ne kadar pratik olduğunuzu, başkalarını etkilemeye ne kadar önem verdiğinizi, sosyoekonomik geçmişinizi ve kimi zaman ülkenin hangi kısmında büyüdüğünüzü ya da şu an nerede yaşadığınızı açığa vurabilir.

**# Sürüye Uymak ya da Bir Yargıya Varmak**

Ergenlik döneminde bir çocuğunuz olduğunu varsayalım.

Çocuğunuz geleceği için hangi anlama geleceğini düşünmeden bir dövme yaptırdı ve sizin uykularınız kaçıyor.

Kolejden almaya veya onun için planlar kurmaktan hemen vazgeçmeyin.

Önce çocuğunuzun kaç arkadaşının dövmeye sahip olduğunu öğrenin.

Eğer çok sayıda arkadaşında varsa ve onlar da son derece normal görüyorsa, çocuğunuzdan umudunuzu kesmeniz gerekmez.

Bu dövme, çocuğunuzun hayatını düşünmediği veya asi bir çocuk olduğunu göstermez.

Çocuğunuz, yalnızca kalabalığı takip etmiştir.

**### Beden Dili**

Dış görünüm bir insanın hangi nitelikleri seçtiğine dair önemli bilgiler sağlasa da, beden dili kişinin göstermeyi engelleyemediği şeylere dair daha fazla bilgi sağlar.

Çok az insan çevresine gösterdiği tepkilerin farkında olup onları kontrol edebilir.

Beden dili; korku, içtenlik, heyecan, neşe, hayal kırıklığı ve çok daha fazlasıyla iç karakteri ve duyguları açığa vurabilir.

Bazı durumlarda beden dili ile dış görünüm sizi farklı yönlere çekebilir.

Bu gibi durumlarda beden diline daha çok güvenmek gerekir.

Beden dili de dış görünüş gibi çoğu şeyi ifade edebilir, birden fazla anlam taşıyabilir.

Çoğu insan, yalan söylerken rahatsız hisseder; bu nedenle eğer nereye bakmanız gerektiğini bilirseniz bir yalanı kolayca yakalayabilirsiniz.

**# Duygusal Saklambaç**

İnsanlar yalan söylediğinde ya da kızgınlık gibi duygularımız genellikle olumsuz anlamda düşünülür.

Şaşırma ve dikkat gibi diğer duygusal durumlar, ne olumlu ne de olumsuzdur.

Mutluluk ise her zaman olumlu algılanır.

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 tanıdığınız "Nasılsın?" diye sorduğunda ve gerçekten kötü bir gün geçiriyorsanız bunu ona anlatın ve vereceği tepkiyi izleyin!

İnsanlar olumsuz düşüncelerini saklar çünkü yüzleşmekten korkar.

Kişinin beden diline dayanarak onun üzgün ya da endişeli olduğu yargısına varırsanız, düşüncenizi hemen ihmal etmemelisiniz.

Konuyu hemen orada çözmenin mi, biraz beklemenin mi yoksa başkalarına olan etkilerini görmek için geleceğe bırakmanın mı en iyi yol olacağı üzerinde düşünün.

Ele aldığınız konunun peşini bırakmaya karar verseniz bile, bir sorun olduğunu fark ettiğinizde onun ne zaman ve nasıl gerçekleştiğini anlamak için daha ayrıntılı bilgiye sahipsiniz.

**# Dürüst Olmak veya Olmamak**

\* 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 kırpma gibi gözleri, yüzü ya da ağzı 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 bir yakınlık ifadesi.

\*\*Dürüstlük ile ilgili işaretler bu maddelerin tersidir.

Dürüst insanlar daha rahat ve sakinlerdir.

Çoğunda sıcak bir gülümseme ve şefkatli bakışlar vardır.\*\*

**# Sıkılma**

\* Gözlerin çevrede gezinmesi

\* Uzaklara bakmak

\* Saate ya da başka nesnelere bakmak

\* Derin nefesler almak

\* Esnemek

\* Bacakları ya da kolları kavuşturmak ve gevşetmek

\* Parmakları hafifçe vurmak, parmaklarla oynamak

\* Kalem, gözlük, kağıt ve benzeri şeylerle oyalanmak

\* Karalama yapmak

\* Vücudun diğer kişiden farklı bir yöne çevrilmesi

\* Eğilip doğrulmak

\* Koltukta ileri geri hareket etmek

\* Kişinin başını sağa sola çevirmesi

\* Gözlerin kayması

\* Gerinme

\* Odada göz gezdirirken çeneyi avucun içine almak

\* Tırnakları ya da elbiseyi kemirmek

\* Başka bir şey yapmaya çalışmak

\*\*Sıkılmak gizlenmesi en zor olan hallerden biridir.

Yukardaki maddeler uyanık ya da dikkatli olmaya çalışmak için harcanan çabalardır.

Sıkıldığınızda dikkatli ve ilgili görünmek zor ve yetenek gerektiren bir iştir.

Karşınızdakinin sıkılabileceğini düşünüyorsanız, bunu açığa vuracağı ipuçlarına bakın.

Eğer siz sıkıldıysanız ve belli etmek istemiyorsanız, sessiz kalın.\*\*

**# Kararsızlık**

\* Kişinin oturduğu koltukta ileri ve geri kaykılması

\* Bakışların iki nesne arasında kayması

\* Başın yana eğilmesi

\* Elleri açmak ve kapamak, ya da önce bir eli sonra diğer eli hareket ettirmek

\* Hiçbir şey söylemeden ağzı açmak ve kapatmak

\*\*İki seçenek arasında kalan insanlar genelde bunu beden diliyle açığa vurur.

Uygun koşullar altında uygun olmayan hareketlere daha fazla dikkat göstermeniz gerekiyor.

Kişi sürekli olarak uygun olmayan bir biçimde giyiniyorsa ya da davranıyorsa bunun nedenini bulduğunuz zaman akrşınızdaki kişinin karakteri hakkında kritik anahtarı bulacaksınız.

Tuhaf ya da sadece karşınızdakine özgü her şeye dikkat edin çünkü bir şey göze çarpıyorsa genelde önemlidir.\*\*

**# Ses: Ne Söylediğiniz Değil, Onu Nasıl Söylediğinizdir**

Her konuşmada iki diyalog gerçekleşir ve çizgiler arasında dinlemeyi bilmeniz gerekir.

Biri kelimeler diğeri ise ses tekniklerine dayalıdır.

Kimi zaman, bunlar uyum içindedir; ancak genellikle bu böyle olmuyor.

Çelişkili durumlarda, sözel özellikler kişinin gerçekten gönderdiği mesaj için kullandığı kelimelerden daha güvenilir bir göstergedir.

Söylenmeyen mesajı dinleyin.

Konuşma esnasında zaman zaman kısa süreli çıkışlarda söylenene değil ses tonuna odaklanmaya çalışın.

Kişinin normal ses tonu modeline ve şu anki modeldeki noktalara dikkat edin.

Ses tonunu beden dili ve sözleriyle karşılaştırın.

Son olarak sözlerin söylendiği ortamı göz önünde bulundurun.

Unutmayın, karakteri ortaya koyan şey kişinin davranışlarıdır.

Kişinin neler yaptığı onun gerçek değerlerini yansıtır.

Davranışlarıyla çelişkili olan sözleri sadece sizi ona inandırmak ya da öyle biri olmak istemesinden dolayıdır.

Başka kişilere nasıl davrandığına dikkat edin.

Başkalarına sadece elde etmek istediği şey için öyle davranmaz.

Hepimiz hata yaparız ancak sürekli yapılan hareket bir hata değildir.

Mazeretlerini hemen kabul etmeyin.

Bu süregelen davranışlarının nedenini anlamaya çalışın.

\*\*İnsanlar değişir, bu değişimin kalıcı olduğunu öğrenmek için şunları sorun:\*\*

\* Değiştirilen davranış ne kadar zamandır sergileniyordu?

\* Değişim ne kadar zaman önce yaşandı?

\* Bu değişim ne kadar hızlı gerçekleşti?

\* Değişimi motive eden şey neydi?

\*\*Davranış modelleri arayın: Aşağıdakilere benzer modelleri belirleyin:\*\*

Bencillik.

Hepimizin ihtiyaçları vardır, ancak her zaman ilk sorusu "bana ne faydası var?" olan birisinin bencil, benmerkezci, kıskanç, güvensiz, rekabetçi olması ve kendisini önemsiz hissetmesi yüksek bir olasılıktır.

Ateş altında performans.

Hepimizin kırılma noktaları vardır.

Ancak kişinin karakterinin sağlamlığını gösteren şeyin hayatın getirdiği zorlu koşullar olduğunu unutmayın.

(Bencillik konusunda kesinlikle katılmıyorum.

Her insan evladı bencil doğar, bencil yaşar, bencil ölür.

Birine yardım ettiğimiz zaman ne için ediyoruz?

Gerçekten sadece onun iyiliği için mi yaptığınızı zannediyorsunuz?

Size bir faydası olmayan bir iyiliği, sırf başkasının hayrına yapar mısınız?

Doğa mekanizmasının nasıl kurulduğunu iyi anlamak gerekir.

Yaptığımız her iyilik, her ne kadar bize maddi bir kazanç sağlamasa da ruhani kazanç sağlar.

Siz o yaptığınız iyilik sonucunda vicdanen büyük bir rahatlık, içinizde büyüyen bir huzur hissedersiniz.

Eee hani karşılıksız iyilikti ama bu?

Değil işte.

Hiçbir şey karşılıksız değildir.

İnsanoğlu sırf o rahatlık ve huzur için bile başkasına iyilik yapabilir.

Çünkü yaradılışımız bunun üzerine kuruludur.

Şairimizin de dediği gibi:

> Vaad edilmeseydi insana cennet, kulluk eder miydik yaradana?)

Tutulmayan sözler.

Bazen bunun nedeni kurnazlıktır, bazen dğeildir; ancak nedeni ne olursa olsun, bu insanlara güvenebileceğinizi zannetmeyin.

Kaçınma.

Bazen kişinin yapmadığı şey, yaptığı şey kadar önemlidir.

Vaaz verme.

Vaaz veren kişilerin her zaman bir gündemi vardır -ikna etme, kontrol, ilgi çekme.

Ancak her zaman vaaz ettikleri şeyi uygulamalarını beklemeyin.

Şu altın kuralı unutmayın: "başkaları, onlara yapmanızı bekledikleri ya da istedikleri şeyi size yapar".

İnsanlar kendi yaptıklarının çevresindekiler tarafından onaylanmasını ve dolayısıyla kendilerinin yansıtılmasını ister.

**# İnternet Çağında İnsanları Okumak**

İnternet dünyasında insanları okurken, çok önemli düzeyde bilgileri kaçırabilirsiniz.

İnternette öğrendiklerinizi gerçek hayatta ilişkilerinizle bütünlemeye çalışın.

İNternetteki sorunlar için İnternetteki çözümlerden faydalanın: internette temasa geçtiğiniz kişilerle yüz yüze görüşmenin tehlikeli olabileceği durumlarda, mümkün olduğunda çok bilgi toplayın ve bunu Google gibi arama motorlarıyla doğrulayın.

Önemli kişisel bilgilerinizi asla internet üzerinden aktarmayın: kişisel bilgilerinizi içeren mesajları internet üzerinden e-posta ile göndermeyin.

Pek çok banka, müşterilerini, PIN numaralarını İnternet üzerinden e-posta ile göndermemeleri konusunda uyarmaktadır.

Siber dünyadaki Yedi Renk: internet üzerinde okumak hiç okumamaktan daha iyi olsa da, faydalı bilgilere erişmek için internet üzerinde bir insana ait her dataya dikkat etmelisiniz.

Teknoloji insanları, okuma yeteneğinizi öldürmesin.

Sadece internetten bilgi toplama rahatlığına aldanmayın.

İnsanları yüz yüzeyken okuyun ve en az sizin kadar internet kullanan rakiplerinizin önüne geçin bu sayede.

**### İç Sesinizi Dinlemek**

Sezgi, bir altıncı his değildir aslında.

Sezgi, eski anılarınızın bilinçaltında oluşturduğu bir tür fısıldamadır.

Sezginizin size fısıldadığını duyduğunuzda onları ne körü körüne kabullenin ne de hemen reddedin.

Sezgilerinizin size söylediği şeyleri anlamaya çalışın.

Kanıtları inceleyin, olayları gözden geçirin.

Oluşturduğunuz teoriyi kanıtlamaya çalışın.

İlk izlenimizi oluştururken sadece sezginizi dinlemeyin.

Birisiyle tanıştıktan uzun bir süre sonra gelen sezgisel mesajlara karşı da uyanık olmaya çalışın çünkü sonradan gelen düşünceler çoğunlukla sezgiseldir.

**# Okurun Yorumu**

```

:)

```