

# EN ZARİF AKADEMİ...

**Sosyal ortamda, işyerinde ya da aile ilişkilerinde âdâb-ı muâşeret kurallarına uygun davranmak her zaman önemli. Bunun farkında olan Gökhan Dumanlı, Zarafet Akademi'de eğitimler veriyor. Siyasîler, işadamları, sanatçılar, ev hanımları kapılarını çalanlar arasında...**

HABER  
FATMA TURAN ÖZBAY  
FOTOĞRAF  
OĞUZHAN KÖSE

**'N**ezaket parayla alınmaz ama her şeyi satın alır.' diye söylemiş yazar Lady Mary Montagu. Bu sözü birçoğumuz biliriz fakat çoğu kez hayatımızda karşılığı olmaz. Ayrıntı olduğunu düşünürüz zira. Bazıları ise âdâb-ı muâşeret kurallarını hayatının merkezine yerleştirir. Tıpkı Gökhan Dumanlı gibi. Dumanlı, iletişim fakültesi mezunu. Zarafet konusuna epey kafa yormuş olacak ki, ülkemizde tek olan 'Zarafet Akademi' merkezini açmış bundan üç yıl önce. Hikâyesini kendisinden dinleyelim: "Araştırmalarım neticesinde ülkemizde nezaket alanında eğitim verilmemesini gördüm. Avrupa'da, Amerika'da var, bizde neden olmadığını diye düşündüm ve akademiye açmaya karar verdim."

Eğitimlerin dünyada nasıl verildiğini görmek için ilk olarak Berlin'e gitmiş Dumanlı. Sonrasında birçok Avrupa okulunda eğitim alıp, imaj konulu workshoplara katılmış. Türkiye'de konuyla ilgili yazıları araştırıp, uluslararası kitapları ve makaleleri çevirtmiş. Ziyaret ettiği ülkeler arasında en önemlisinin İsviçre olduğunu söylüyor, zira bu konuda en ünlü okullar İsviçre'de bulunuyor. "Her ne kadar bazı kurallar farklılık gösterse de birçoğu evrensel. Mesela onlarda bir randevuya geç kalmak ya da araç sürücüsünün yayaya yol vermemesi büyük nezaketsizlik. Bazı ülkelerde nezaket kuralları çok oturmuş.



GÖKHAN DUMANLI

Biz de bunu sağlayabilmek için çocuklara ve yetişkinlere eğitim veriyoruz." diyor.

**Mutlu bir aile, çocuklukta verilen eğitime ilgili** Zarafet Akademi'de eğitimler üç yaş grubuna ayrılarak veriliyor. 7-10 yaş, 11-14 yaş, 15 yaş ve üzeri. Akademinin 7 yaşında da öğrencisi var, 60 yaşında da. Eğitim alan kişilerin mesleki anlamda yelpazesi epey geniş. Akademisyenler, siyasîler, işadamları, üniversite öğrencileri, ev hanımları, sanatçılar... Çocuklara beş hafta boyunca her cumartesi-pazar ders verilirken, yetişkinlere cumartesi-pazar toplam 16-17 saatte oluşan uygulamalı bir eğitim veriliyor. Bu farklılığın sebebini, çocuklarda alışkanlık oluşturmak ve davranış kazandırmak, yetişkinlerde ise farkındalık oluşması olarak açıklıyor Dumanlı.

Akademiye çocuklara ayrı önem veriyor. Nezaket kurallarının yanı sıra kişisel bakım ve temizlik, ev ve oda düzeni, yaşlılara saygı, sokakta kötü bir olayla karşılaşırsa ne yapmak gerekir, doğa ve hayvan sevgisi gibi konular uygulamalı olarak anlatılıyor. Aile ile iletişim bölümünde ise eğitime anne-baba da dâhil oluyor ve dersler uzman psikolog ve aile danışmanı eşliğinde veriliyor. Uluslararası koçluk unvanı bulunan Gökhan Dumanlı, "Çocuk yaşta bu kuralların önemini farkına varılması gerekiyor. Mesela erkek çocuğun karşı cinsine nasıl davranması gerektiğini bilerek yetişmiş olması, ileride mutlu bir aile tablosu şekliyle karşımıza çıkacaktır." diyor.

Tüm bunların yanı sıra Gökhan Dumanlı ve ekibi, birçok kuruma söyleşiye de gidiyor. Restoranlar, oteller, şirketler, okullar onların kapılarını çalanların başında geliyor. Şehir dışı programlar da oluyor. Hatta sınırları ülke dışına taşıyıp, nisan ayında Almanya ve Azerbaycan'da da eğitimlere başlayacaklar. Bir de meraklıları için 'İş Hayatında ve Sosyal Yaşamda Zarafet' isimli kitabı yayınlanacak yakında. Zarafet Akademi'de verilen eğitimlerden birkaçını sizler için derledik... f.turan@zaman.com.tr

## Bahşis ne kadar verilmeli?

Türkiye'de bahşis kültürü çok olmasa da bunun miktarı yüzde 10. Avrupa'da değişiklik göstermekle birlikte yüzde 15, Amerika'da ise yüzde 20'ye kadar çıkıyor. Amerika'daki bazı eyaletlerde bahşis bırakılmazsa peşinizden geliniyor. Bahşisin miktarı kadar verilmiş şekli de önemli. Bunu göstermeden yapmak esas olan. Para işlemi her zaman masada görülmeyecek şekilde, masanın altında gerçekleşmeli. Kapaklı hesap defteri geldiyse arasına, hesap pusulası tabağın üzerinde gelirse pusulanın altına bırakmak gerekiyor. Diğer bir konu da servis personeliyle iletişim şekli. Personelle daima göz teması kurulmalı. Bizde olduğu gibi seslenmek, el sallamak, parmak sıkırdatmak yanlış.

## Masa kültürü ve düzeni nasıl olmalı?

Çatal ve bıçakların sunumu daima dıştan içe doğru olmalı. Mesela en dışta kaşık varsa ilk yemek çorba olacak anlamına geliyor. Bez peçete bazen boyna asılıyor ya da tabağın altına konuluyor. Ancak yapılması gereken peçeteyi kucağa yerleştirmek. Masada uzanamadığımız şeyleri ısrarla almaya çalışmak yerine onu, en yakındaki kişiden istememiz gerekiyor. Ekmek sepetinden ekmek koparıp bir kısmını geri bırakmak da sıkça yapılan yanlışlardan.

## Selamlaşmada eli önce kim uzatmalı?

Kadın ve erkek karşılaştığında ilk önce erkeğin elini uzatması doğru değil. Âdâb-ı muâşeret kurallarına göre kadın elini uzatırsa erkek uzatmalı. Ayrıca kadının elini uzatmama hakkı da var. Tokalaşma esnasında bir anlaşma yapılmışçasına eller sallanmamalı ve elini önce uzatan çekmeli.

## Telefon görüşmelerinde nelere dikkat etmeli?

Aradığımız numarayı en fazla dört kez çaldırmalıyız. İsrarla çaldırmanın anlamı yok. Karşı taraf cevap verdiğinde arayan kişi kendini hemen tanıtır 'Müsait misiniz?' diye sormalı. Her zaman telefonu açan kişinin kapatması da önemli kurallardan.

## Kartvizit nasıl sunulmalı?

Kartviziti üzeri kapatılmadan -kenarlarından tutarak- ve verilen kişinin okuyabileceği şekilde sunmak gerekiyor. Karşı taraf, okuduğunu gösteren bir kafa işareti yapmalı mutlaka. Toplantıdaysanız, toplantı boyunca kartvizit masa üzerinde kalmalı. Toplantı bittiginde kartvizitlik varsa ona koymak çok şık bir davranış, yoksa ajandanın arasına yerleştirilmeli. Sosyal ortamdaysanız ceketin iç cebine de konulabilir.

## Hasta ziyareti nasıl olmalı?

Ziyaretler 15-20 dakikayı geçmemeli. En önemli kural, hastaya asla 'neyin var?' sorusu sorulmamalı. Bizim yaptığımız en büyük yanlışlardan biri bu. Hasta zaten durumunu anlatacaktır. Biz bu soruyu sorarak hastalığını bilincaltına kodlanmış ve ona hasta muamelesi yapmış oluyoruz. Sonrasında vereceğimiz pozitif etki kayboluyor.

## İş görüşmelerinde nasıl davranılmalı?

Doğru bir selamlaşmanın ardından eller daima masanın üzerinde olmalı. Dik duruşla birlikte ellerin birbirine kenetlenmesi aktif dinlemenin en önemli görüntülerinden biri. Konuşurken avuç içlerinin karşıya göstermesi 'anlattıklarına güveniyorum, sizden gelebilecek her soru ve öneriye açığım' mesajı veriyor karşı tarafa. İş görüşmelerinde kıyafetin rengi de çok önemli. Hem kurumsallığın hem de güvenin rengi, lacivert ve siyah.