

DAVRANIŞ BİLİMLERİ ve İLETİŞİM

İZLENİM YÖNETİMİ - 2

YRD.DOÇ.DR. ÖZGÜR GÜLDÜ

İzlenim Yönetim Türleri

▶ **Sözlü İzlenim Yönetimi**

✓ İddiacı İzlenim Yönetimi Taktikleri

- Kendini sevdirme
 - Görüş birliği
 - Ötekini yüceltme
 - Karşı tarafa iyilik yapma (lütufta bulunma)
 - Kendini tanııtma/kendi reklamını yapma
- Hak İddia etme
- Gözdağı verme
- Örnek olma
- Yalvarma/yardım dileme

✓ Savunmacı İzlenim Yönetimi Taktikleri

- Mazeret belirtme
- Maruz gösterme/meşrulaştırma
- Özür dileme
- Masumluk
- Ön açıklamalar
- Kendini sabote etme/niyetli özür

▶ **Dolaylı İzlenim Yönetimi**

İzlenim Yönetim Türleri

► *Sözlü İzlenim Yönetimi*

✓ **İddiacı İzlenim Yönetimi Taktikleri:**

-- Olumlu izlenim oluşturulması amacıyla oluşturulan taktikleri içerir.

▪ **Kendini sevdirme:** «Bireyin, kendi niteliklerinin çekiciliği konusunda başka kişiyi etkilemek için, ahlaki anlamda onaylanmayacak tarzda düzenlediği stratejik davranışlar dizisidir».

İzlenim Yönetim Türleri

- **Görüş birliği:** Bu taktiğe başvuran kişi muhatabının değer, tutum ve görüşleri ile aynı doğrultuda olduğunu iddia eder.
- **Ötekini yüceltme (yağcılık):** Bireyin karşısındaki kişiye onu sevdiği ya da hayran olduğu şeklinde övgüler sunmasını içerir.

İzlenim Yönetim Türleri

- **Karşı tarafa iyilik yapma (lütufta bulunma):** Lütufta bulunan kişiler, karşı tarafa küçük iyilikler ya da bazı ödüller vererek aslında onlarda, ilişkiyi sürdürmeye mecbur oldukları hissini yaratmaya çalışmakta ve bir borçluluk hissi uyandırmaktadır.
- **Kendini tanııtma/kendi reklamını yapma:** Kendini tanııtma taktiği ile kişi kendi olumlu özelliklerine, yetkinliklerine ve geçmişteki başarılarına, gelecekteki kariyer hedeflerine dikkati çekmeye çalışır.

İzlenim Yönetim Türleri

- ▶ **Hak İddia etme:** Pozitif bir sonuç ya da olayı müteakiben ortaya çıkan davranışları içerir.
- ▶ **Gözdağı verme:** Sindirme ve bezdirme amaçlı olarak kullanılır. Tehdit etme veya karşısındakini korkutarak etkilemeyi amaçlar.

İzlenim Yönetim Türleri

- ▶ **Örnek olma:** Ahlaklı, dürüst ve değerli olduğumuza ilişkin bir izlenim yansıtma yoluyla, başkalarının saygısını ve hayranlığını kazanmayı içeren bir davranıştır.
- ▶ **Yalvarma/yardım dileme:** Yardım isteyen kişi, kendi güçsüzlüğünü kullanarak diğerlerini etkilemeye ve onların yardımını elde etmeye çalışır.

İzlenim Yönetim Türleri

► **Sözlü İzlenim Yönetimi**

✓ **Savunmacı İzlenim Yönetimi Taktikleri:**

-- Kişiler, imajlarının bozulması ya da sorgulanmasını takiben imajlarını onarmak amacıyla bu taktikleri kullanırlar.

- **Mazeret belirtme:** Olayın ciddiyetini reddetmeden, olaydaki sorumluluğu bazı dışsal nedenlere atfederek, bireysel sorumluluğu reddettiğimiz davranışları içerir.

İzlenim Yönetim Türleri

- **Mazur gösterme/meşrulaştırma:** Bu taktikte zor durumdaki eylemimizle ilgili sorumluluğumuzu kabul eder, ancak olumsuz değerlendirilmemesi gerektiği belirterek davranışımızı bu şekilde açıklamaya çalışırız.
- **Özür dileme:** Yapılan bir yanlıştan sonra kişinin hatalı olduğunu belirterek, sorumluluğu üzerine almasıdır.
- **Masumluk:** oluşan zor durumla ilgimizin olmadığını söylememizdir.

İzlenim Yönetim Türleri

- **Ön açıklamalar:** Potansiyel olarak sıkıntı verici ya da huzursuz edici bir eylem öncesinde yaptığımız ön açıklamalarla gelecekte oluşabilecek olumsuz izlenimi başlangıçta önlemeye çalışırız.
- **Kendini sabote etme/niyetli özür:** Bu taktik olası bir başarısızlık durumunda kişinin kendine olan güvenini koruması amacını taşır.

İzlenim Yönetim Türleri

► *Dolaylı İzlenim Yönetimi*

- ✓ Kişilerin ilişkilendirildiği kişilerle ya da kurumlarla ilgili enformasyonu yöneterek imajını sağlamlaştırması ya da korumaya yönelmesidir.
- ✓ Kişi gözlemcilerin gözünde olumlu ilişkilerini göstererek ya da olumsuz ilişkilendirmelerini en aza indirerek prestijini etkilemeye çalışmaktadır.
- ✓ Kişiler, başarılı kişilerle ilişkilerini vurgulayarak, onların olumlu özelliklerini abartarak, başarısızlıklarla arasına mesafe koyarak doğrudan olmayan izlenim yönetimine başvururlar.

Birisi hakkında izlenimlerimizi oluştururken hangi bilgileri kullanırız.

▶ Roller

- ✓ Rol şeması; belirli rolleri olan insanlar (başkan, doktor, profesör, öğrenci, muhasebeci vb.) hakkında sahip olduğumuz peşin hükümlerdir.
- ✓ Rol şemalarının sağladığı bilgiler hem fazla, hem açık ve önemli; hem de yarattığı çağrışımlar bakımından oldukça zengindirler.

▶ Fiziksel İpuçları

- ✓ Karşılaşılan bir insana ilişkin özellikler hakkında bir çıkarsamada bulunurken; öncelikle onun görünümünü ve davranışları üzerine odaklanırız.
- ✓ İnsanların yüzleri bile onlarla ilgili yargılara esas olabilir. Bebek yüzlü ya da yüzündeki ifade saf olan insanların daha dürüst olduğunu/olabileceğini düşünürüz.

Birisi hakkında izlenimlerimizi oluştururken hangi bilgileri kullanırız.

▶ *Çarpıcılık*

- ✓ **Dikkatimizi art alandan ya da zeminden çok görsel alanın çarpıcı yönleri (yani Őekil) üzerine odaklaştırırız. Buna *Őekil-zemin ilkesi* denir.**

▶ *Ayırıcı Özellikler*

- ✓ **Kiřide ilk bakıřta göze çarpan özellik ya da özelliklerdir.**
- ✓ **Bu görsel ayırıcılık ya da dikkat çekici durumlar izlenim edinmede son derece etkilidirler.**

▶ ***Davranışlardan Kişilik Özelliklerini Çıkarsama***

- ✓ İnsanların çok yalın, çok basit gözükten bir davranışından; onun bütün kişiliği ile ilgili çıkarsamalarda bulunabiliriz.
- ✓ Dolayısıyla kişinin davranış özelliklerini sayıp-dökmek yerine onun farklı yönlerini özetleyen kişilik özelliklerini (tembel, çalışkan, dost canlısı, sorumsuz vb.)

▶ ***Gruplara, Kategorilere Ayırma***

- ✓ Cinsiyet, ırk ve toplumsal sınıf gibi gruplara ayırma da algılarımızı etkiler.
- ✓ Biz başkalarındaki ayırıcı bir özelliğe tepki verirken; çoğu kez onu, bir grup veya sınıfın parçası olarak algılarız.

► *Bağlamın Etkileri*

- ✓ Bağlamın etkisi iki biçimde ortaya çıkar.

Zıtlasma etkisi: Çekici bir yüz fotoğrafının hemen arkasından gösterilen daha az çekici bir yüzün olduğundan daha az çekici olarak değerlendirilmesi.

Benzeştirme etkisi: Çok çekici birinin fotoğrafıyla, daha az çekici birinin fotoğrafının birlikte gösterilmesi; az çekici olanın, olduğundan daha çekici olarak algılanmasını sağlar.

▶ ***Anlam Yükleme***

- ✓ Bir kişi hakkında edinilen her yeni bilgiye yüklenen anlam; o kişi hakkında önceden bilinen bilgilere bağlı olarak değişir.

▶ ***Tutarlılık Yükleme***

- ✓ Başkalarına ilişkin algılarımızın çoğu, iyilik ya da kötülük değerlendirmelerimize dayanır.
- ✓ Bir insanın öteki bütün özelliklerine ilişkin değerlendirmemiz; onun hakkındaki bu «iyi» ya da «kötü» değerlendirmelerimize bağlıdır.
- ✓ Olumlu değerlendirmemiz olumlu bir çerçeveye yerleştirilir ve ona hep olumlu özellikler yüklenir.

Aldatma Sorunu

- ✓ İnsanlar, başkalarına kendileriyle ilgili izlenimleri yansıtmaya süresince abartıya, kendilerini olduğundan farklı göstererek aldatmaya başvurabilirler.
- ▶ ***Sözsüz Sızıntı***
 - ✓ Bazen insanlar sözlü olarak yalan söylemede başarılı olsalar bile, sözsüz ipuçları yoluyla yalanlarını ele verirler.
 - ✓ Bu durumda beden dilleri ve seslerinin rengi kişileri ele verir.
 - ✓ Böylece saklamaya çalışsa bile, gerçek duygular dışarı sızar.
- ▶ ***Ele vermeler***
 - ✓ Yalancılar daha fazla göz kırpmakta, daha çok duraklamakta ve konuşurken, belki de yalan söylemenin uyarıcı olması nedeniyle, daha fazla hata yapmaktadırlar.