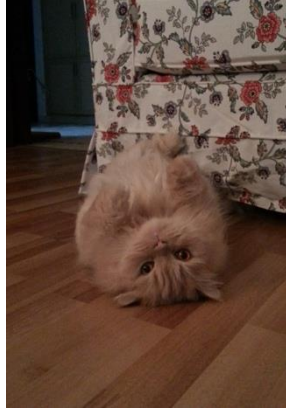


İLK İZLENİM

İlk izlenim her zaman, hepimiz için önemlidir. Duruşumuz, dış görünüşümüz, jestlerimiz, mimiklerimiz, beden ve el hareketlerimiz izlenim oluşmasında yardımcı olur.

Halo etkisi; birini ilk gördüğümüzde edindiğimiz izlenime bakarak, kişinin diğer özellikleri hakkında çıkarım yapmaktır. Yani ilk izlenimimizin, kişinin diğer özellikleri hakkında tahminde bulunurken bizim için temel oluşturmasıdır. Örneğin, çok güzel bir kız gördüğümüzde, onun sadece güzelliğine bakarak, ona, sıcakkanlı, yardımsever, hoş görülü, saygılı gibi özellikleri de yüklememizdir. Bu sıklıkla iş görüşmelerinde rastlanan bir durumdur. Çünkü, özellikler iş görüşmelerinde ilk izlenim çok önemlidir. Kişinin sahip olduğu olumlu bir özelliğinden dolayı onun hakkında genel olarak olumlu bir düşünceye sahip olabiliriz. Örneğin, temiz, şık giyimli ya da titiz birinin aynı zamanda çalışkan olduğunu düşünmektir.



Horn etkisi ise; bireyin sahip olduğu bir tane olumsuz özellikten yola çıkarak, diğer özellikleri hakkında da olumsuz çıkarımlar yapmaktır. Yani, kişinin o olumsuz özelliğine bakarak genel olarak kişi hakkında olumsuz bir düşünceye ulaşmaktır. Örneğin; tembel bir insanın aynı zamanda yalancı, saygısız gibi olumsuz özelliklerle de anılmasıdır. İş yerinde çalışanın belirli bir alandaki bir başarısızlığını, genele mal etmek ve başka olumsuz özellikler yüklemektir.

İyi bir ilk izlenim bırakmanın 4 basit adımı:

Profesyonel görünün

İş hayatında başarılı olmanın yolu profesyonel olmaktan geçer. Bu nedenle hangi işi yaparsanız yapın, dış görünüşünüzün iyi olmasına her zaman dikkat edin, profesyonel olun ve karşınızdaki

kişide saygı uyandırın. İyi bir ilk izlenim bırakmak için karşınızdaki kişiyi görünüşünüzle etkileyin. Unutmayın ki profesyonel duruşunuz, beraberinde güveni, saygıyı ve başarıyı getirir.

Ne istediğinizi bilin

Yeni bir ortama, toplantıya yahut görüşmeye giderken amacınıza göre hareket edin. O ortama neden gideceğinizi, orada kimlerle karşılaşabileceğinizi, görüşmenin sonunda elde edebileceğiniz şeyleri gözden geçirin ve kendinizi psikolojik olarak o ortama göre hazırlayın. Bilinçli olarak atacağınız her adım sizi ulaşmak istediğiniz hedefe götürür.

Gülümseyin ve beden dilinizi kontrol edin

Gülümsemeniz karşı tarafın yargılarını olumlu yönde etkiler. Unutmayın ki ilk izlenimin yüzde 93'ünü beden diliniz, yüzde 7'si ise ne söylediğiniz oluşturur. Bu nedenle sıcak bir gülümseme, kendinden emin bir tokalaşma ve doğru bir beden dili istediğiniz yönde bir ilk izlenim bırakmanıza yardımcı olur.

Konuşmanıza dikkat edin

Konuşma hızınız da ilk izleniminizin iyi ya da kötü olmasına etki eden etkenler arasında yer alır. Eğer konuşma hızınız ortalamanın üstündeyse karşınızdaki kişilerde rekabetçi bir kişiliğe sahip olduğunuz yönünde bir düşünceye neden olabilir. Eğer normalden yavaş konuşan biriyseniz karşı tarafta güvenilirliğiniz sorgulanabilir. Bu nedenle mümkün olduğunca konuşma hızınıza dikkat edin.

Kaynaklarda, olumlu bir ilk izlenim için **duruş**, **yüz ifadesi**, **kıyafet**, **jest ve mimikler** ve **katılımın** önemli olduğu bildirilmektedir.

Katılım: **Göz teması**, **proksemiks (kişiler arası mesafe)** ve **iletişim engellerini aşma'yı** içerir.

İmaj kırıcılar

- Aşırı süs
- Özensiz kıyafet
- Özensiz ayakkabı
- Aşırı parfüm
- Farklı giyim tarzı
- Ter kokusu, ağız kokusu
- Gevşek kravat
- Kaçık çorap



Kaynaklar

<http://www.bilgiustam.com/halo-ve-horn-etkisi-nedir/>

<https://www.kariyer.net/kariyer-rehberi/iyi-bir-izlenim-birakmanin-basit-4-adimi/>

“Etkin İletişim ve Beden Dili” Ahmet Koluman