

## Sosyal Stiller:

- Bizler yalnızca dışarıdan görüneni, yani davranışı algılayabiliriz. Davranışın altında ne yattığını anladığımızı düşünebiliriz ancak içindeki düşünceler ve duygular gizlenmiş olabilir
- Bu sebeple diğerleri ile ilgili anladıklarımızı gözlemleyebildiğimiz şeyler (davranışlar) üzerinde kurmalıyız
- Sosyal Stil yalnızca davranışın algılanması ile ilgilidir. Kişiliği, yeteneği, zekayı ya da performansı ölçmez.

## İnsan Davranışına Alışılmış Tepki

- Davranışı gözlemleriz.
- Gözlemlerimizden, deneyimlerimize dayalı sonuçlar çıkarırız.
- Bu çıkardığımız sonuçlardan etkileniriz.
- Bu gözlem ve sonuçları biriktirir ve bunları insanların gelecekte nasıl davranacağını tahmin etmede kullanırız.
- Son olarak da başkalarının davranışlarına alışkanlığımıza göre, (her zaman davrandığımız gibi) tepki veririz.

## İnsan Davranışına Esnek Tepki (yani sosyal stilleri kullanarak )

- Başkalarının davranışlarını bilinçli olarak gözlemleriz.
- Sosyal stile dayanarak, daha doğru ve yararlı sonuçlar çıkarırız. Bu, diğerlerinin kaygı ve beklentilerini daha iyi anlamak anlamına gelir. Bu bilinç, rahat ettiğimiz tarzdan farklı davranan insanlara karşı kendimizi daha rahat hissetmemizi sağlar.
- Kendi davranışımızı diğer kişilerin rahatlık alanlarına uyarlarız, böylece ilişki içinde hem bizim hem karşıımızdaki daha etkili olmasını sağlarız. Bu tüm sürecin kilit noktasıdır. Karşıımızdaki kişi ile iletişim kurmadan önce KİM BU? Sorusunu sormak çok önemli.
- Son olarak karşıımızdaki kişinin kaygı ve beklentileri ile ilgili bildiklerimize dayanarak davranışımızı seçeriz.

## Çünkü:

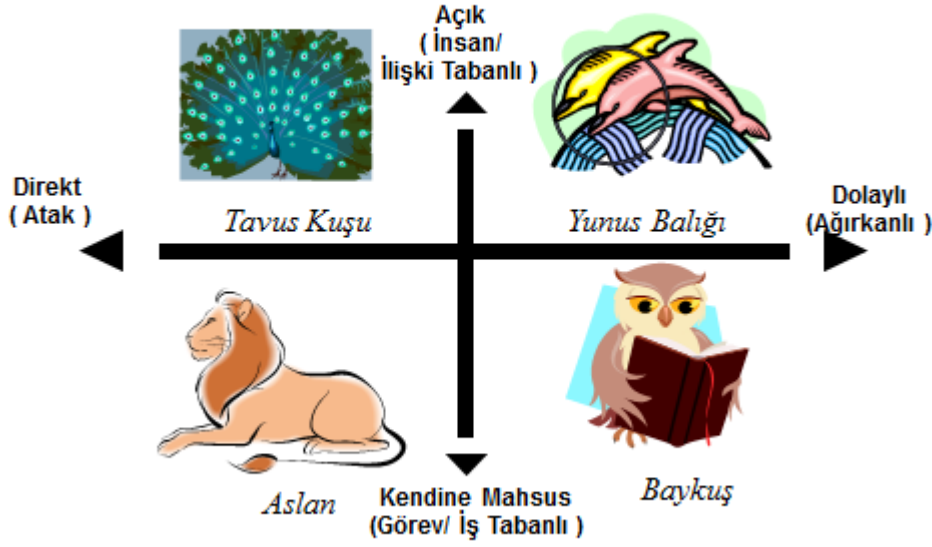
**Benzerliklere odaklanırsanız “ yakınlaşma ” gerçekleşir.**

**Farklılıklara odaklanırsanız “ çatışma ” yaşanır.**

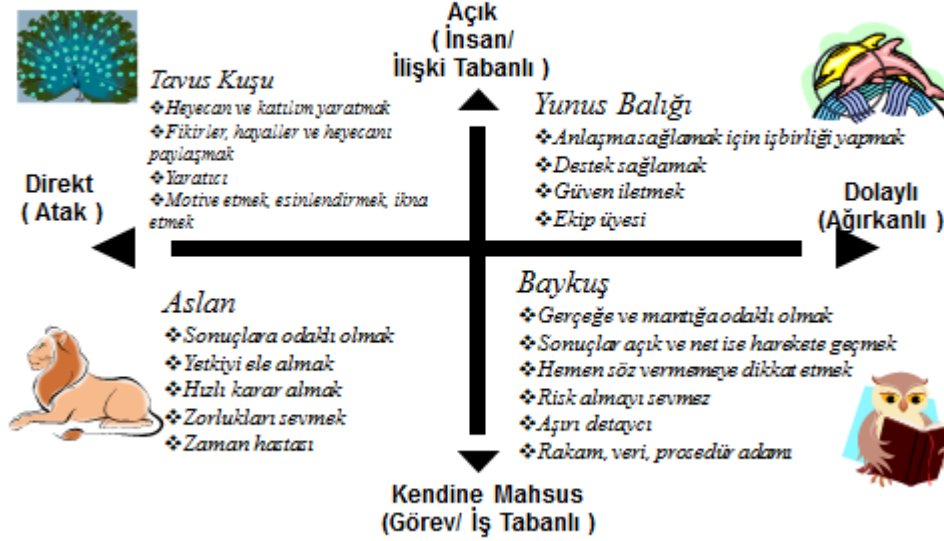
Etkin iletişim için benzerliklere odaklanmak yani sosyal stilleri kullanmak çok önemli.

## Sosyal Stiller Matrixi:

# Sosyal Stil



# Sosyal Stil Özellikleri



Genel