

MANİPÜLATİF İLETİŞİM TARZI

Manipülasyon, bir kişinin başkalarının inançlarını, isteklerini veya davranışlarını, kendi amaçları ve düşünceleri doğrultusunda gizlice yönlendirmesidir. Bu kişiler, ikna etmek için mantıklı nedenler sunmaktan ziyade, karşı tarafın duygularını, vicdanını ve zekâsını küçümserler ve bu stratejiyle genellikle başarılı olurlar. Dikkatleri sürekli üzerlerinde tutmaktan hoşlanırlar ve bu amaç doğrultusunda her türlü yolu denemekten çekinmezler.

Tartışma sırasında karşı tarafın sesini bastırarak yüksek sesle konuşmak veya sözünü kesmek, manipülasyonun bir örneğidir. Manipülatif kişiler, zaman zaman karşılarındaki insanları baskı altına almak ve yıldırma amacıyla bu tür yöntemlere başvururlar. Bu durum, genellikle etrafındaki insanların zarar görmemek için bu manipülatif bireylere istemeden boyun eğmeleriyle sonuçlanır.

Manipülatif iletişim tarzını benimseyen bireyler, pasif-agresiflerden farklı olarak, hoşlanmadıkları durumlar karşısında hemen harekete geçerler. Hedef aldıkları kişilerin onurunu zedeleyebilecek yalanlar, dedikodular veya iftiralar gibi zararlı ifadeler kullanabilirler. Agresif bireyler doğrudan yüzleşirken, manipülatif bireyler ise dolaylı tehditlerle, "Eğer dediğimi yapmazsanız, size yapacağımı biliyorum!" gibi ifadelerle karşı tarafı baskı altına almaya çalışırlar.

ASERTİF İLETİŞİM TARZI

İngilizce'de "assertive" olarak adlandırılan bu davranış modelinin Türkçede karşılığı "atılgan, girişken, iddialı" olsa da, en doğru tanım "kendini güvenle ifade eden" iletişim tarzı olacaktır. Bu tarz, iletişim biçimleri arasında en etkili ve hedefe yönelik olan iletişim biçimi olarak kabul edilir.

Asertif iletişim tarzına sahip bireyler, kendi istek ve ihtiyaçları ile başkalarının istek ve ihtiyaçları arasında bir denge kurarlar. Ne kendi haklarından ödün verirler ne de başkalarının haklarını çiğnerler. Bir davranıştan rahatsız olduklarında, bunu suçlayıcı olmadan, "ben" mesajları (örneğin, "bu davranışından rahatsız oluyorum") kullanarak açıkça ifade ederler. Karşı tarafa yapıcı eleştirilerde bulunabilirler ve sahip oldukları özgüvenle duygu ve düşüncelerini rahatça dile getirirler.

Bu bireyler, her koşulda duruma uyum sağlayarak en uygun şekilde iletişim kurmayı başarırlar. Olumlu jestler ve yüz ifadeleri kullanarak hem özgüvenlerini karşı tarafa yansıtırlar hem de karşı tarafı saygıyla dinlediklerini beden diliyle gösterirler. Rahatsız etmeyen, doğal bir göz teması kurarak iletişimde samimiyeti ve anlayışı pekiştirirler.

Asertif iletişim tarzını benimsemiş bireyler genellikle şu ifadeleri kullanırlar:

- "Haklı olduğunuz yönleri görüyorum ancak...",
- "Bu konuda ikimizin de haklı olduğu noktalar var ancak...",
- "Hayır!",
- "Evet!"



Siz hangi iletişim tarzlarını daha çok kullanıyorsunuz?



**İZMİR İL MİLLÎ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ
YEREL HEDEF İÇERİK HAZIRLAMA
KOMİSYONU**

İletişim tarzı, yalnızca bir dildeki cümle yapılarıyla sınırlı kalmaz; aynı zamanda ses tonu, göz hareketleri, yüz ifadeleri ve duruş gibi birçok unsuru da kapsar. Her bireyin belirli bir iletişim tarzına eğilimi vardır ve bu eğilim, bazen o kişinin başkalarının iletişim tarzlarını fark etmesini zorlaştırabilir.

Bourne (1995)'a Göre İletişim Tarzları

PASİF (İTAATKAR) İLETİŞİM TARZI

Bu tür iletişim tarzına sahip bireyler için kendi fikirlerinin, arzularının ve amaçlarının pek bir önemi yoktur. Bu kişiler kendi fikirlerini ortaya koymaktan çekinir çünkü kendi düşüncelerinin veya alacakları kararların hatalı veya eksik olacağını baştan kabul ederler. Sözlüklerinde "hayır" sözcüğü yoktur ve bu şekilde başkalarının fikirlerini ve isteklerini hayata geçirerek; etrafındakilerin mutluluğu ile mutlu olabileceklerini düşünürler (Covey, 1989).

Pasif iletişim tarzına sahip bireyler genelde şu ifadeleri kullanır:

- Aman ağzımızın tadı bozulmasın şimdi, susayım.
- Konuşsam ne değişecek ki?
- Benim için fark etmez, siz öyle diyorsanız.

Pasif iletişim tarzına sahip bireyler, sözlü iletişimde, aşırı derecede alçak ve tereddütlü bir ses tonuna sahiptir. Tonlamaları monoton, konuşmaları kesik kesik ya da aşırı yavaştır. Sözel olmayan iletişim davranışı olarak bu bireyler, göz göze gelmekten sakınırlar ve genelde yere doğru bakarlar.

SALDIRGAN İLETİŞİM TARZI



Saldırgan iletişim biçimine sahip kişilerin öncelikleri kendi ihtiyaç ve istekleridir. Ne istediklerini net bir şekilde bilirler ve bunu sosyal engelleri umursamadan özgürce dile getirirler, ancak bu esnada başkalarını incitebileceklerini dikkate almazlar. Sözlü tartışmaya yatkındırlar, çatışmacı ve suçlayıcı bir dil kullanırlar. Olumsuz bir durumla karşılaştıklarında, pasif iletişim tarzının aksine, hatayı tamamen karşı tarafta ararlar.

Agresif iletişim tarzına sahip bireyler genelde şu ifadeleri kullanır:

- Tabi ki ben haklıyım.
- Benim sözümü dinlerseniz sorun çıkmaz!
- Hepsi senin hatan!
- Ne pahasına olursa olsun benim dediğim olacak!

Saldırgan bir iletişimci, kendi fikirlerinin her durumda en doğru olduğuna daima inanır ve tartışmaya kapalıdır. Ses tonları genellikle yüksek ve baskıcıdır, bu şekilde düşüncelerini karşı tarafa dayatırlar. Ancak, bu tarz bir aktarım nedeniyle niyetlerini karşı tarafa doğru şekilde iletmede zorlanırlar.



PASİF-AGRESİF İLETİŞİM TARZI

Pasif-agresif iletişim, gerçek duygu ve düşüncelerin karşı tarafa açıkça ifade edilmediği, ancak bu bastırılmış duyguların olumsuz davranışlarla dışa vurulduğu bir tür güç mücadelesi olarak tanımlanabilir. Bu kişiler duygularını doğrudan ve net bir şekilde ifade etmek isteseler de, bu konuda kendilerini yetersiz hissederek, bu nedenle, öfkelerini ya da memnuniyetsizliklerini dışa vurmak için karşılarındaki kişilere duygusal baskı uygulayabilirler. Bu tür davranışlar, onlara değer veren kişilerle aralarında daha fazla sorun yaşanmasına sebep olur.

Pasif-agresif iletişim tarzını benimsemiş bireyler genelde şu ifadeleri kullanır:

- Tamam haklısın! (İç ses: ben sana yapacağımı biliyorum!)
- Merhaba! (İç ses: O kadar şeyden sonra bir de utanmadan selam veriyor.)
- Yok bir şey! (İç ses: Bir de neden susuyorsun diye soruyor!)

Pasif-agresif bir tutum sergileyen kişiler, genellikle "hayır" demekten kaçındıkları için, önerilere doğrudan karşı çıkmak yerine olumsuz fikirlerle ya da beden diliyle isteksizliklerini belli ederler ve alternatif çözüm önermezler. Ayrıca, iletişim sürecinde çözüm üretmek yerine "Tamam, sen haklısın" diyerek konuşmayı kesip atmak da pasif-agresif iletişimin bir göstergesidir.



İLETİŞİMİ BOZAN YAKLAŞIMLAR

1

Emir
Vermek



2

Söz kesmek
dinlememek



3

Suçlayıcı bir
dil kullanmak



4

Başkalarıyla
kıyaslamak



5

Sürekli
nasihatte
bulunmak



6

Yargılamak



7

Kişiye
etiketlemek



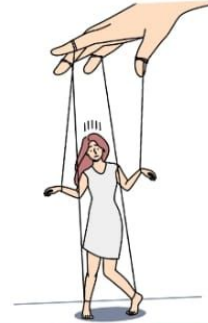
8

Duygularını
yoksaymak



9

Aşırı kontrolcü
olmak



ERGENLE İLETİŞİMDE ÖNERİLER

1

Empati kurun: Ergenlik dönemindeki değişimleri anlamaya çalışın. Duygusal dalgalanmalar, kimlik arayışları ve bağımsızlık çabaları bu dönemin doğal parçalarıdır.

2

Dinleyici olun: Ergenlerin en çok ihtiyaç duyduğu şeylerden biri, dinlenildiğini hissetmektir. Yargılamadan, sözünü kesmeden aktif bir şekilde dinleyin.

3

Sabırlı ve sakin olun: Çatışma durumlarında sakin kalmak, gerilimi azaltır. Öfke ya da ani tepkiler vermek yerine, durumu anlamaya çalışarak tepki verin.

4

Açık ve net iletişim kurun: Duygularınızı ve düşüncelerinizi açıkça ifade edin. Ne beklediğinizi net bir şekilde ortaya koyun, ancak talimat vermek yerine rehberlik etmeye çalışın.

5

Sınırlar koyun, ama esnek olun: Kurallar ve sınırlar ergenler için önemlidir, ancak fazla katı olmak yerine, bazı konularda esneklik gösterebilmek de gerekir. Onlara sorumluluk verirken, rehberlik etmeyi ihmal etmeyin.

6

Kendinize saygı duyulmasını sağlayın, onlara da saygı gösterin: Karşılıklı saygı, sağlıklı bir ilişkinin temelidir. Onların düşüncelerine ve kararlarına saygı gösterirken, kendinize de aynı saygıyı bekleyin.

7

Olumlu geri bildirim verin: Sadece eleştirmek yerine, olumlu davranışlarını fark edin ve takdir edin. Bu, özgüvenlerini güçlendirecek ve daha açık iletişim kurmalarına yardımcı olacaktır.

8

Örnek olun: Ergenler, ebeveynlerinin davranışlarını gözlemler. Sakin ve tutarlı davranarak, stresli durumlarla başa çıkmayı onlara gösterebilirsiniz.

9

Onların dünyasına ilgi gösterin: İlgi alanlarını, arkadaş çevresini ve yaşadıkları dünyayı anlamaya çalışın. Bu, onların sizi daha fazla hayatlarına dahil etmelerine yardımcı olur.