

Nezaket Stratejileri Nedir?

Çalışma Kağıdı

Nezaket stratejileri, yüzü korumak ve çatışmayı azaltmak için tasarlanmış iletişim yöntemleridir. Dolaylılık, iltifat, özür ve soru şeklinde ifade edilen istekler içerir—kültüre göre değişir.

Sorular

1. İsteği 'belki' veya 'sanırım' ile yumuşatan nezaket stratejisi hangisidir?
A) Belirsizlik
B) Dolaylılık
C) İltifat
D) Özür
2. Yüksek bağlam kültürleri genellikle hangi nezaket stilini tercih eder?
A) Doğrudan komutlar
B) Dolaylı, yüz kurtarıcı istekler
C) Hiç nezaket gerekli değil
D) Sadece resmi unvanlar
3. Negatif nezaket örneği hangisidir?
A) İltifat etmek
B) Davranışımı mı diye sormak
C) Teşekkür etmek
D) Göz teması kurmak
4. Neden kültürler nezaket stratejilerinde farklıdır?
A) Rastgele değişim
B) Tarihi kazalar
C) Farklı değerler, inançlar ve normlar
D) Tüm kültürler aynıdır
5. Yüksek bağlam ve düşük bağlam kültürlerinde meşgul bir meslektaştan nezaketen nasıl yardım istersiniz?
6. Japonya'da ve Almanya'da akşam yemeği davetini reddetmek nasıl farklıdır?
7. Yüksek nezaket ile daha düşük nezaket kullanarak bir şikayeti gösterin.
8. Tanımla: Nezaket stratejileri nedir?
9. Tanımla: Üç nezaket tekniğini adlandırın.
10. Tanımla: Yüksek bağlam ve düşük bağlam nezaketi?

Cevap Anahtarı

1. A) Belirsizlik — Belirsizlikler bir ifadenin gücünü zayıflatır, istekleri daha az tehdit edici hale getirir.
2. B) Dolaylı, yüz kurtarıcı istekler — Yüksek bağlam kültürleri (Asya, Arab) dolaylılık aracılığıyla yüzü korumasını öncelik verir.
3. B) Davranalım mı diye sormak — Negatif nezaket, izin alarak ve dayatmayarak özerkliğe saygı gösterir.
4. C) Farklı değerler, inançlar ve normlar — Nezaket, saygı, grup uyumu ve sosyal mesafe etrafındaki kültürel değerleri yansıtır.
5. Yüksek bağlam: 'Acaba bir dakikanız olur mu buna bakabilir misiniz... çok zahmet olmazsa.' (belirsizlik, talebini yumuşatır) Düşük bağlam: 'Bana bu görevde yardım edebilir misin?' (doğrudan istek) Her ikisi de nezaket gösterir ama doğrusallık farklıdır.
6. Japonya: 'Çok nazik bir davette, ama maalesef gelmem mümkün olmayabilir...' (reddedişi ima eder, yüzü korur) Almanya: 'Teşekkür ederim, ama katılamıyorum.' (açık ret, her iki tarafa saygı) Kültürel normlar açıklığı şekillendirir.
7. Yüksek nezaket: 'Çabalarından çok memnunum, ama acaba bunu başka şekilde deneyemez miyiz...' Düşük nezaket: 'Bu işe yaramıyor. Bunu değiştirmemiz gerek.' Nezaket ilişkiiyi korurken endişeyi ifade eder.
8. İletişimde yüzü korumak, çatışmayı azaltmak ve saygı göstermek için kullanılan dil teknikleri.
9. Belirsizlikler (belki, sanırım), dolaylılık (edebilir misiniz...?), özür, iltifat.
10. Yüksek bağlam: dolaylı, örtülü, yüz kurtarıcı. Düşük bağlam: doğrudan, açık, bireysel odaklı.

Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.