



KURS İÇERİK, YAPISI VE KAYNAKLARI

Yazan: Business Owners Konsorsiyumu
(SCV. Italy tarafından)

Tarih: 23/11/2016

Yasal Bilgi

Bu proje Avrupa Komisyonu tarafından hibe ile desteklenmektedir. Bu yayın yalnızca yazarının görüşlerini yansıtır, Komisyon bu belgenin içerdiği bilgi yada görüşlerle sorumlu tutulamaz.



2.2. Kişilerarası beceriler İŞLETME SAHİPLİĞİ



2.2. Kişilerarası beceriler İŞLETME SAHİPLİĞİ

2.2.1.A Duygusal zeka:

Tanım: Duygusal zeka, yeni bir zeka kavramıdır. 1960'larda Daniel Goleman tarafından keşfedilmiştir. Psikologlar, personel işe alım birimleri ve seçim birimleri tarafından kullanılan zeka analizi araçlarının bir nevi bileşimi olarak öne sürülmüştür. Geçmişten günümüze, firmalarda yeni personelin işe alımı için değerlendirme safhalarında «rasyonel» zekaya her zaman önem verilmiştir. Bu *yeni yaklaşım* psikolojik ve duygusal unsurlar arasındaki kuvvetli ilişkiyi öne çıkarmış, mesleki ilişkilerde de özel bir verim ve güç kazandıracığı düşünülmüştür.

Meslek transferi sürecinde de, duygular çok önemli role sahiptir, ve duygusal gerçeklere daha fazla önem verilmelidir.

2.2. Kişilerarası beceriler İŞLETME SAHİPLİĞİ

2.2.1.B. İletişim becerileri

Tanım: İletişim becerileri, iş dünyasının içinde ve dışında insanların «sıcak bir şekilde» hedeflere yönelmesini amaçlayan spesifik becerilerdir.

Bilişim ile **İletişim** arasında temel bir fark vardır.

- **Bilişim** soğuk bir ifadedir: bilgi aktarımının resmi bir şekilde ifade edilmesidir

Bir diğer ifade ile «belirli bir formata sahip eylem»dir. Temel bileşenleri teknik unsurlardır.

-**İletişim** ise daha sıcak bir ifadedir. İnsanların fikirleri, duyguları, amaçları, idealleri paylaşmasıdır.

Bir diğer ifade ile «ortak eylem»dir. Temel bileşeni insandır.

Etkili bir iletişimi gerçekleştirebilmek için en az iki hususa dikkat etmemiz gerekir:

1. İnsan iletişimi bileşenleri. İnsan iletişiminin üç ana unsuru vardır:

- **Sözlü iletişim:** neyi söylediğimiz esas alınır, cümle olarak telaffuz edilenlerdir.

- **Paraverbal iletişim:** nasıl söylediklerimiz esas alınır, ifadelerimizin kullanılış biçimidir.

- **Sözsüz iletişim:** neyi söylemediğimiz esas alınır, söylemediğimiz ancak davranışlarımızdan çıkarılabilen ifadelerdir.

Güvenilir araştırmalar, iletişim içerisinde bu üç unsurun oranını 1/3 – 1/3 – 1/3 olarak tesbit etmiştir.

2. Etkili iletişimi gerçekleştirmek. Etkili bir iletişimi gerçekleştirmek için **karşınızdaki muhatabınızın kültürel ve pratik kodlarını** en iyi şekilde kullanmaya çalışmalısınız. Bu bazen zarif ve düzgün bir Türkçe, yada başka bir dil, bazen bir jargon, bazen de yerel ağız kullanımı olabilir. Bu esnada, söylediklerinizin doğru şekilde anlaşıldığını, mesajınızın yerine ulaştığını teyit etmek için muhatabınızdan geri gönüt almaya dikkat etmelisiniz.

VIDEO :

<https://www.youtube.com/watch?v=ekG4VnSzGZY>

<https://www.youtube.com/watch?v=UR2QAncs72q>

ARTICLE

<https://hbr.org/2016/09/the-5-models-of-family-business-ownership>