

LİHKAB İLETİŞİM EĞİTİMİ NOTLARI ÖZET BİLGİ

Etkili İletişim Becerileri;

- Kendini tanımak
- Kendini açmak ve kendini doğru ifade etmek
- Karşımızdakini etkin ve ilgili dinlemek
- Empati kurabilmek (kendimizi karşımızdaki kişinin yerine koyabilmek)
- Hoşgörülü ve önyargısız olmak,
- Eleştirilere karşı açık olmak,
- Beden dili, göz kontağı, hitap, ses düzeyi vb. kurabilmek...

İyi Bir Dinleyicinin Özellikleri

- Dikkatini karşısındaki kişiye verir.
- Konuşmacıyı sözünü kesmeden dinler.
- Göz teması kurar.
- Son sözü söylemek için çabalamaz.
- Dinlerken vereceği cevabı düşünmez.
- Yargılamadan, suçlamadan dinler (önyargılı değildir).
- Duygu ve düşüncelerini anlamaya çalışır.
- Dinlerken başka bir işle meşgul olmaz.
- Konuşmacının sözlerine olduğu kadar sözsüz mesajlarına da dikkat eder.
- Konuşmacının duygu ve düşüncelerine anladığını gösteren sözlü ifadelerde bulunur.

İletişimde Yapılan Hatalar

- Emir vermek
- Tehdit etmek
- Uyarmak
- Konuyu saptırmak
- İsim takmak
- Sınamak
- Öğüt vermek
- Eleştirmek
- Yargılamak
- Nutuk çekmek
- Suçlamak
- Alay etmek

Temel olarak: İlişkilerde pozitif olmak, olaylara iyi taraflarından bakmak etkili iletişimin temel noktasıdır.

Yüz: Canlı olun. Mümkün olduğunca gülün.

Göz: İnsanların yüzüne bakın. Konuşurken gözlerinizi kaçırmayın

Jestler: Jestlerinizin (el, kol vs. kullanımı) sözlerinizle aynı mesajları vermesini sağlamalısınız. Ellerin kenetlenmesi, kolların kavuşturulması, ellerinizin çene hizasında olması durumlarından kaçınınız. Aşırıya kaçmadan jestlerinizi kullanınız.

Baş Hareketleri: Karşınızdaki konuşurken başınızı ara sıra aşağı yukarı hareket ettirerek onu dinlediğinizi ve anladığınızı belli edin.

Duruş: Sizinle konuşan insanlara bakın. Mümkün olduğu kadar çok kişiye ara sıra da olsa bakmaya çalışın.

Temas: Bazı durumlarda yaşı küçüklerle, aynı cins ve sizden daha alt statüde olanlarla bedensel temas kurunuz.

Konuşma: Ses tonu çok önemlidir. Çok fazla konuşmayın. Toplulukta eşit miktarda konuşun. İyi bir iletişim sağlamayı öğrenmek için etkili iletişim kuran insanların nasıl davrandığını gözlemlemek gerekir. Çünkü onlar ne söylemek istediklerini bilirler, pozitif iletişim kurma yeteneğine sahiptirler, nerede, ne zaman, ne konuşulacağını bilirler, karşı taraftan aldığı mesajları anlarlar. Dikkatlidir, diyalogu tek yönlü sürdürmez. İyi bir iletişim yeteneğiyle insan kendini daha iyi ifade eder iyi ilişkiler kurar. Konuşurken karşınızdakinin yüzüne bakmalı ters durmamalıyız. Karşınızdaki kim olursa olsun onu küçük görmeden hiçbir fayda sağlamasak da dinlediğimizi belli etmek insanlık adına güzel bir davranıştır.



Instagram



#aceomiceawards2019 için geri sayımı... devamı



muminsekmanofficial



@KISSELBASARI

Mümin Sekman

"Bir şeyi 'kafaya takmak'ta büyük bir güç vardır. Maalesef hayallerimizi değil, düşmanlıklarımızı kafaya takıp büyüterek, bu gücü kötüye kullanıyoruz. Başarıdan başka bir şeyi kafaya takmayın gençler! Takıldığı kafayı büyüten tek şey başarıdır."

İnsan İsterse: Azmin Zaferi Öyküleri 2



4.968 beğenme

muminsekmanofficial Başarıdan başka bir şeyi kafaya takmayın gençler. Takıldığı kafayı... devamı





Fotoğraf



iletisimpsikolojisi



KİŞİSEL GELİŞİM

**DÜŞÜNCELERİNE DİKKAT ET,
ONLAR KELİMELERE DÖNÜŞÜR.
KELİMELERİNE DİKKAT ET,
ONLAR HAREKETLERİNE DÖNÜŞÜR.
HAREKETLERİNE DİKKAT ET,
ONLAR ALIŞKANLIKLARINA DÖNÜŞÜR.
ALIŞKANLIKLARINA DİKKAT ET,
ONLAR KARAKTERE DÖNÜŞÜR.
KARAKTERİNE DİKKAT ET,
KARAKTERİN KADERİNE DÖNÜŞÜR.**



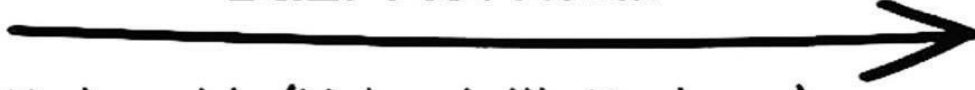
2.216 beğenme

iletisimpsikolojisi Katılıyor musun?

.



Duyguların Altında Yatan Bazı Korkular



1. Kıskançlık (Yetersizlik Korkusu)
2. Dik Başlılık (Güçsüzlük Korkusu)
3. Kibir (Değersizlik Korkusu)
4. Küçümseme (Aşağılanma Korkusu)
5. Mükemmeliyetçilik (Onaylanmama Korkusu)
6. Şüphencilik (Çaresizlik ve Güçsüzlük Korkusu)
7. Yalancılık (Suçlanma Korkusu)
8. Cimrilik (Yokluk Korkusu)
9. Tembellik (Yetersizlik Korkusu)

İletişim Alt Başlıkları :

Kişilerarası İletişim, Yönetici Yönetilen İletişimi, Aile içi İletişim, Sanal ya da Sosyal Medya İletişimi, Görüntülü ya da Sesli İletişim...

LİKHAP İLETİŞİM SÜRECİ

Ön görüşme ve ön büro iletişim sürecinde dikkat edilmesi gerekenler, fiyat konusu ve varsa pazarlık sürecini yönetme, yer gösterme bilgi verme ve belge düzenleme süreçlerinde iletişim konuları tek tek ele alınacaktır.

5368 Sayılı Kanun gereğince YENİMAHALLE İlçesi sınırları içinde;

- Aplikasyon**
- Cins Değişikliği**
- Birleştirme (Tevhit)**
- Röperli Kroki**
- Parselin ve Bağımsız Bölümün yerinde gösterilmesi,**
- İrtifak Hakkı Tesisi ve Terkini,**
- Hatalı Bağımsız Bölüm Numarası düzeltme hizmetlerinde**

0625 No'lu Lisanslı Harita Kadastro Mühendislik Büromuz