



Eğitim, Koçluk ve İK Danışmanlığı



ÇERKEZKÖY
TİCARET VE SANAYİ ODASI

DUYGUSAL ve SOSYAL ZEKA

(IQ VS EQ)

*Eđitmen ve Yönetim Danışmanı:
ALİ COŞKUN*

AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

Instagram: aimdanismanlik

Twitter: aim_danismanlik

Facebook:

www.facebook.com/AimDanismanlik

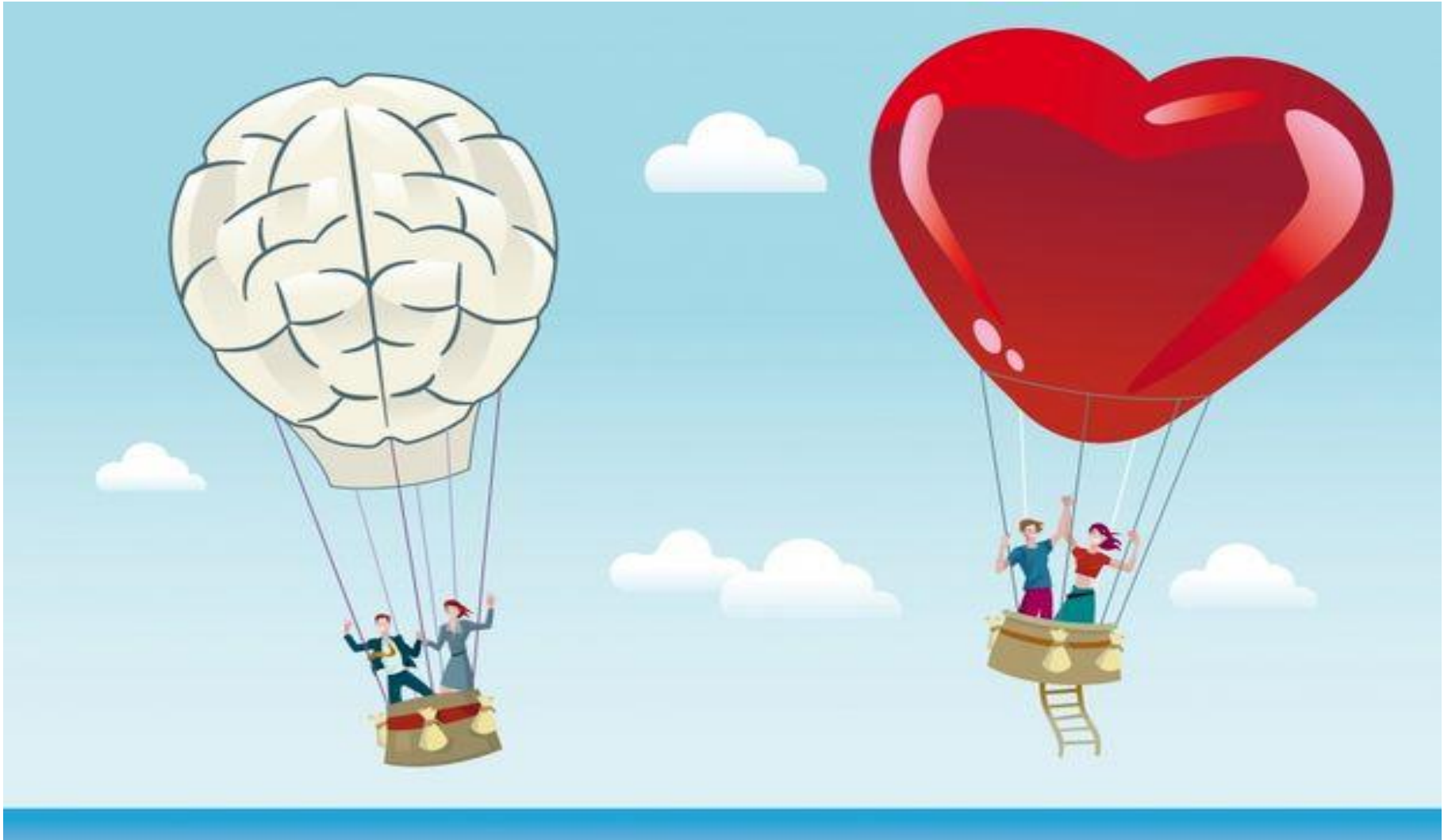
E-Posta: info@aimdanismanlik.com

Web Sitesi: www.aimdanismanlik.com

Linkedin: AIM Eğitim Koçluk ve İK
Danışmanlığı



IQ vs EQ



BİLİŞSEL ZEKÂ (I.Q.)

KiŐinin dűŐünme ve akıl yürütme yeteneĐinin deĐerlendirilmesidir.

Burada «Göreceli Zeka» kavramı önemlidir.

BİLİŞSEL ZEKÂ (I.Q.)

+160 DAHİ!

145-159 Çok Üstün Zeka

130-144 Üstün Zeka

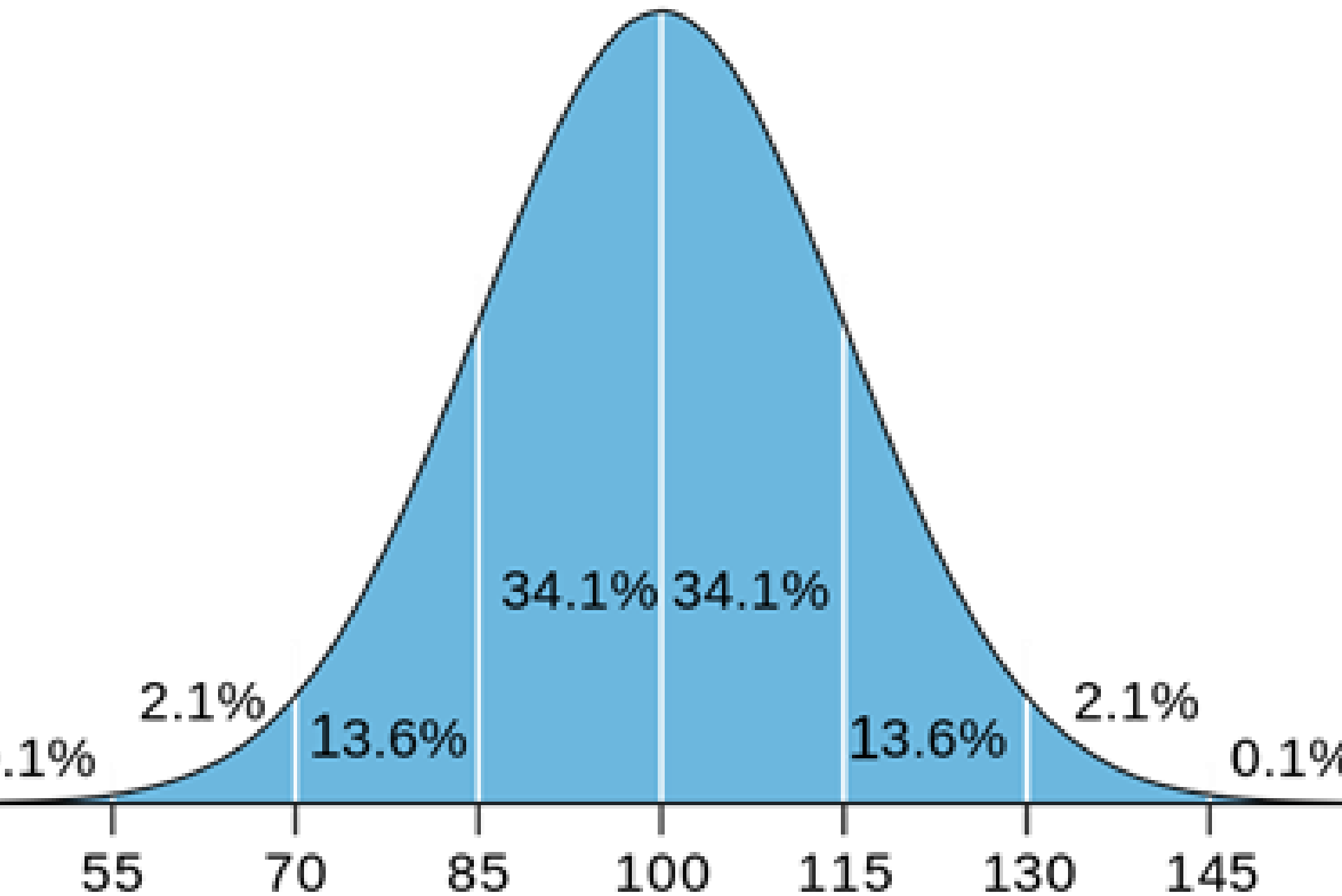
110-129 Parlak Zeka

90-109 Ortalama / Normal Zeka

80-89 Donuk Zeka

70-79 Yetersiz Zeka

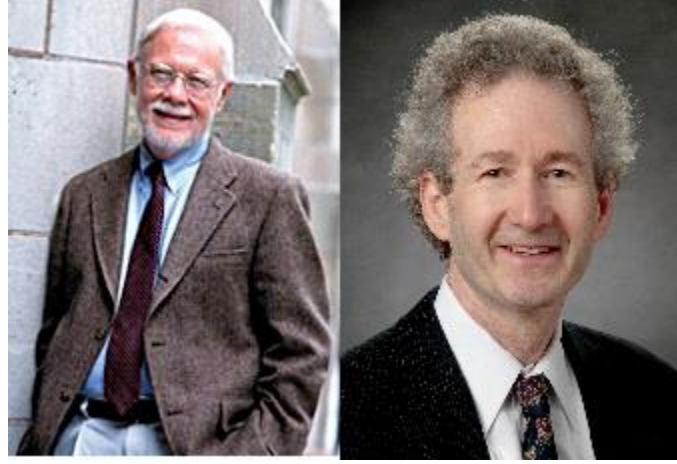
-70 Zeka Geriliği



DUYGUSAL ZEKÂ (E.Q.)

Kişinin kendi duygularını anlaması, başkalarının duygularına empatik yaklaşabilmesi ve duygularını yaşamı zenginleştirecek biçimde düzenleyebilme yetisidir.

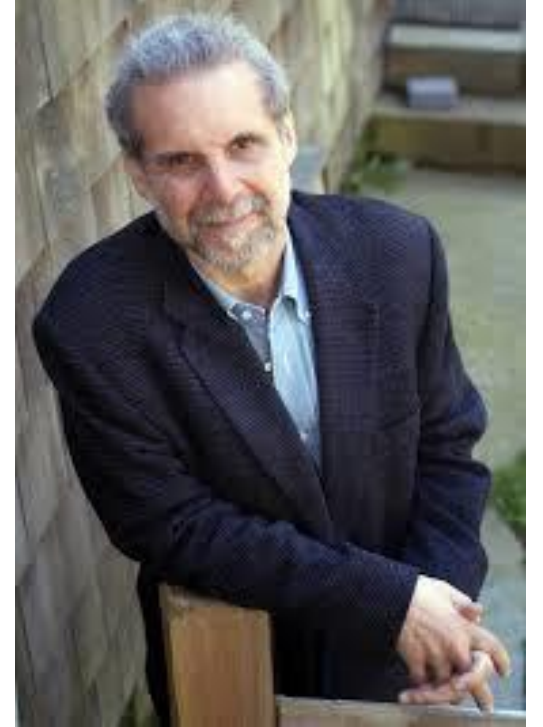
Salovey ve Mayer



Harvard Üniversitesi'nden Goleman

“Duygular akıllı kararlar için vazgeçilmezdir.”

“Duygular mantıklı olmak için gereklidir.”



DUYGUSAL ZEKÂ

Duyguları,
aşağıdaki yollar
ile kullanabilme
Becerisidir!

- TANIMA
- ANLAMA
- DÜZENLEME
- ETKİN
YÖNETİM

DUYGUSAL ZEKA

- ❑ Başkalarının neyi istediklerini algılayabilmek,
- ❑ Neye ihtiyaç duyduklarını hissedebilmek,
- ❑ Güçlü ve zayıf yanları duyguları değerlendirerek anlayabilmek,
- ❑ Stresle başa çıkabilmek,

için gerekli bir yetkinliktir.

EMPATİNİN ÜÇ YÖNÜ

BİLİNÇ; Empatik kişi, başkalarının hislerinin bilincindedir ve onlara karşı duyarlıdır.

ANLAYIŞ; Empatik kişi, söz konusu hislere yol açan veya onları tetikleyen durumları kavrar.

KABULLENME; Empatik kişinin iletişim tarzı, diğer insanların kendilerini kabullenilmiş ve anlaşılmiş hissetmesini sağlar.

DUYGUSAL ZEKA İÇİN OLUMLU YAKLAŞIM



Bilişsel zeka (**I.Q.**) ve Duygusal zeka (**E.Q.**) birbirinin tamamlayıcısıdır, alternatifi değil!



I.Q. nun iş başarısındaki etkisi % 6,

E. Q. Nun iş başarısında etkisi % 27

Yüksek E.Q. Lu Kişilerin Sahip olduğu Özellikler

- Kendi beden dilini kontrol edebilmek,
- Başkalarının beden diline duyarlı olmak
- Empati Becerisi
- Uzlaşmaya dayalı ilişki kurmak
- İnsanlarla olumlu ilişkiler içinde olmak
- Başkalarını hesaba katmak
- Yüksek duygusal enerji
- İyimserlik ve Kararlılık
- Değişime istek duymak
- Olumsuz duygularla ve stresle başa çıkabilmek
- İç motivasyonunu sağlayabilmek

**Teknik
beceriler**

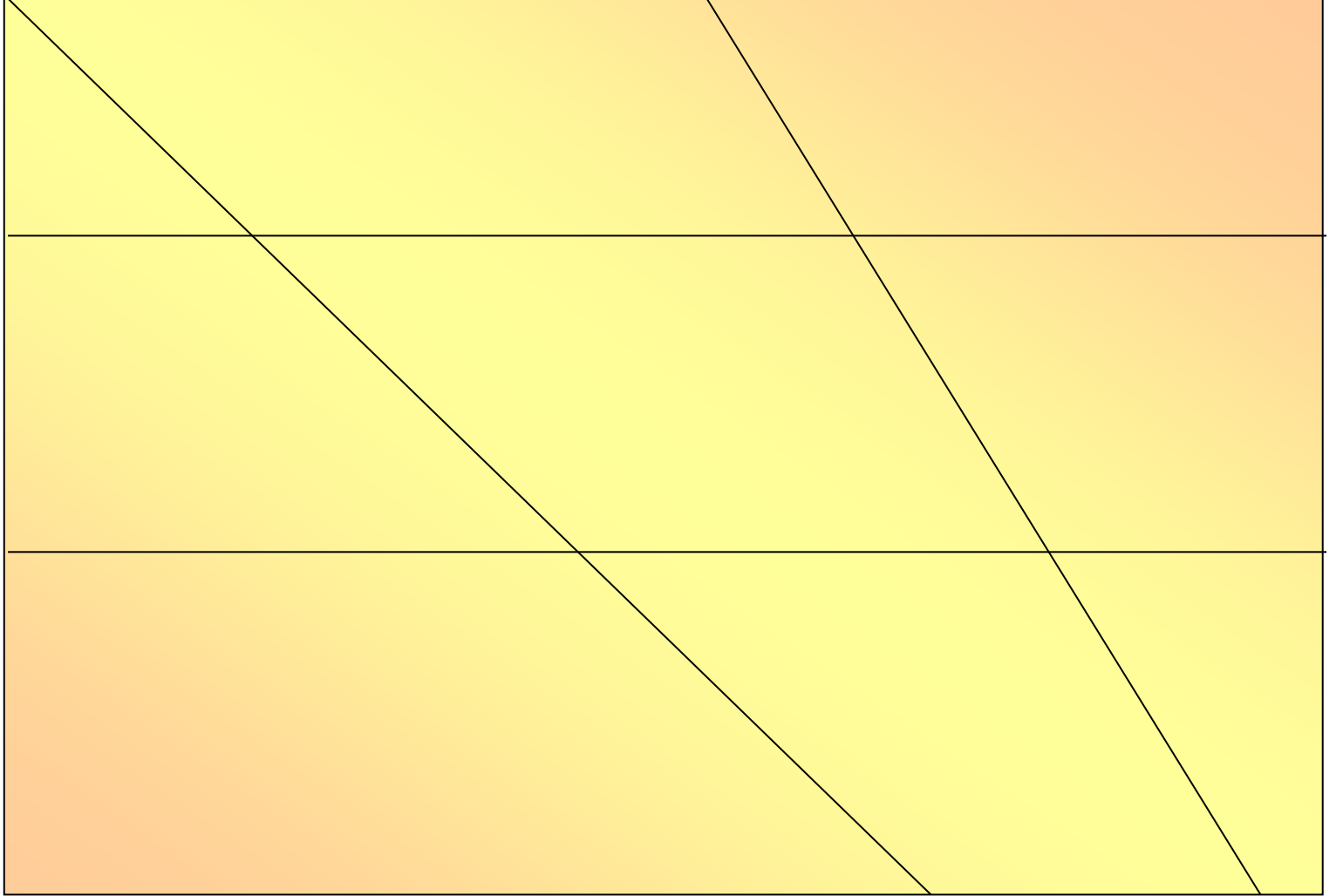
**Sosyal
beceriler**

**Kavramsal
beceriler**

**Üst düzey
yöneticiler**

**Orta düzey
yöneticiler**

İşi Yapanlar



En başarılı çalışanların vasat çalışanlara oranla günlük ortalama işlerde **% 85 daha verimli**,
en karmaşık işlerde **% 127 daha verimli** olduğu belirlenmiş!



1/3 ü Teknik Beceri ve Sosyal Yeterlilikler,
2/3 ü Duygusal Yetkinlikler

YAKLAŞIM BOYUTU...

İnsanların birbirini yanlış anlaması için 9 ihtimal ...

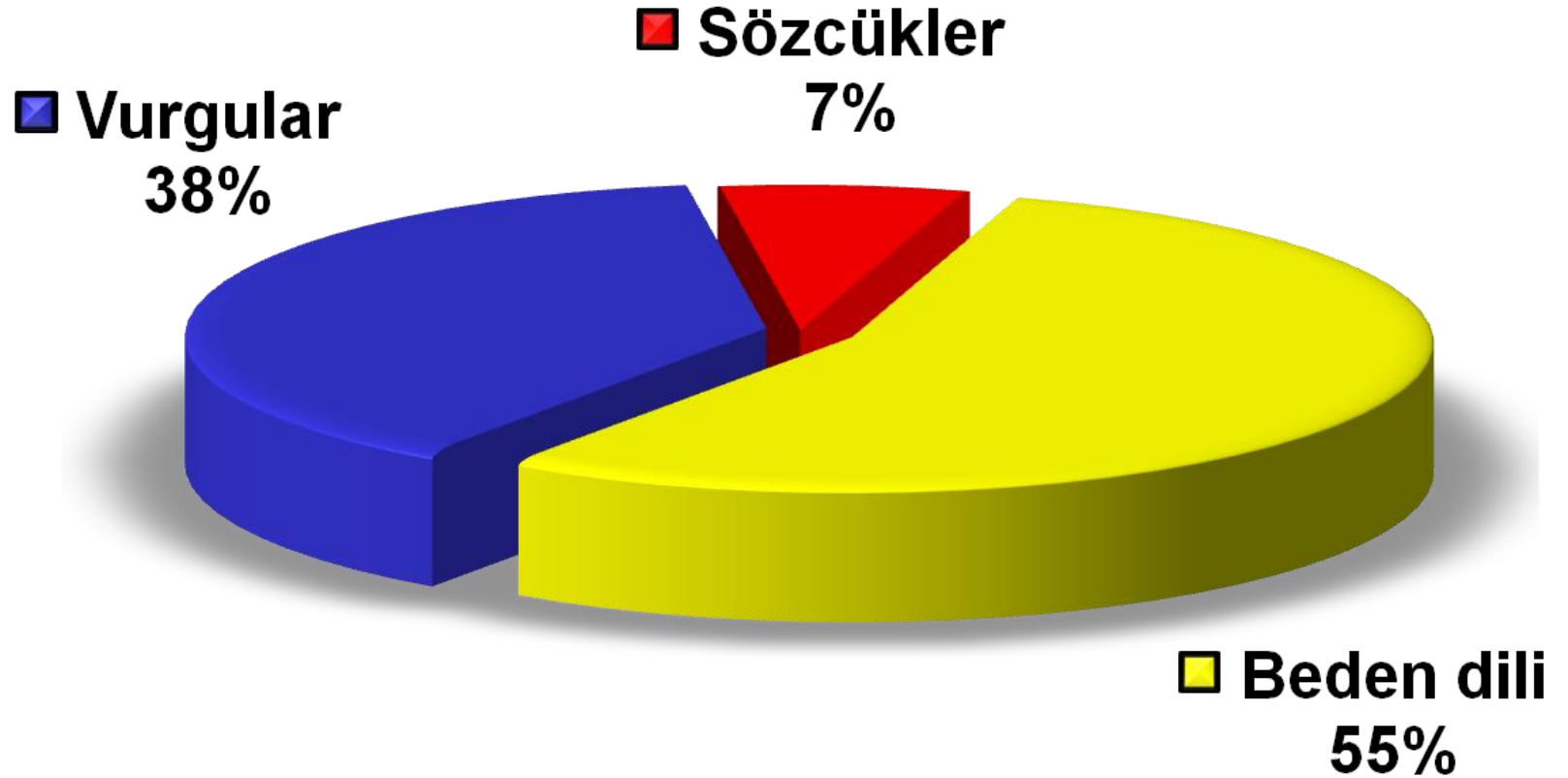
- Düşündüğün
- Söylemek istediğin
- Söylediğini sandığın
- Söylediğin
- Karşındakinin duymak istediği
- Duyduğu
- Anlamak istediği
- Anladığını sandığı
- Anladığı...

Dolayısıyla yanlış anlamaya neden olabilecek en az 9 ihtimal var...

DİNLEME VE ANLAMA UYGULAMASI



İLETİŞİMİN YAPISI



I.Q. / E.Q.

OECD 'de Statista diye bir kurum geçen yıl Türkiye'de 2.366 kişiye soruyor; Sağlığı kafaya takıyor musunuz?

Kafaya takanlar % 3,1

Ama acil servisler dolu. Peki Nedeni?

- HAFIZA KAYBI
- UMURSAMAZLIK
- KOLAY GAZA GELME



KARŞIMIZDAKİNİ OLAYA DAHİL ETMEK

- ❑ Karşımızdakine olayın içinde olduğunu hissettirmek
- ❑ Birbirimizi en iyi şekilde anladığımız ortamı oluşturmaya özen göstermek
- ❑ Karşımızdakinin öngörülen şartları sindirmesi ve kabulü için fırsat tanımak
- ❑ Karşımızdakine “***kabul ettirdiğimizi***” değil “***kabul ettiğini***” hissettirmek

REAKTİF <> PROAKTİF YAKLAŞIM

KARŞIMIZDAKİNİ OLAYA DAHİL ETMEK

- ❑ Karşımızdakine olayın içinde olduğunu hissettirmek
- ❑ Birbirimizi en iyi şekilde anladığımız ortamı oluşturmaya özen göstermek
- ❑ Karşımızdakinin öngörülen şartları sindirmesi ve kabulü için fırsat tanımak
- ❑ Karşımızdakine **“kabul ettirdiğimizi”** değil **“kabul ettiğini”** hissettirmek

GÜNÜMÜZDE İNSANOĞLU 😊



AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

Instagram: aimdanismanlik

Twitter: aim_danismanlik

Facebook:

www.facebook.com/AimDanismanlik

E-Posta: info@aimdanismanlik.com

Web Sitesi: www.aimdanismanlik.com

Linkedin: AIM Eğitim Koçluk ve İK
Danışmanlığı



TAI

dk
DANIEL KLEIN®

SOLGAR®
Since 1947

matlı

ETF
European Tshirt Factory

ALARKO
Carrier

TEPE
İNŐAAT

Fibabanka

MAPA®
CLUTCH

RENAULT

HiPP

MAGRABI
OPTICAL

YAZAKI

ALARKO

Tükek Holding

nokian
TYRES

DOĐAN SİGORTA
ve REASÜRANS BROKERLİĞİ A.Ő.

UĐUR

İRM
DİJİTAL & MATBAA

TSPB | TÜRKİYE SERMAYE
PİYASALARI BİRLİĞİ

OYAK
OYKA KAGIT
AMBALAJ

ALARKO
TAAHHÜT GRUBU

ALARKO
LEROY

Ford
FORD OTOSAN



Rexroth
Bosch Group

WATERNET

ETCOMA

COŞKUNÖZ HOLDİNG
“SARAYLI SEBİLİNDİRME”

ÜLKER

DİMES

WTS
WESTFORD TRADE SERVICES

Türkiye Finans

ÇE-TUR

brose
Technik für Automobile

ASTAS HOLDING

YILDIZ HOLDING

LCL GROUP

CATONI
MARTINI, HONDA, BENTON & BOWLES

experteam consulting

FLOKSER GROUP

DİREN HOLDİNG

Regnum

CAS

CIHAN KÖZİSTİK

dünyagöz

FOKUS
MÜHÜRLEME

intermail

intertema



B/S/H/



FIRAT



MAXXROYAL

