

Yeni Normalde Liderlik, İletişim

Prof.Dr. Ünsal Sıgri
OSTİM Teknik Üniversitesi, Ankara
unsal.sigri@ostimteknik.edu.tr
www.unsalsigri.com



KAPSAM

- Değişim: Yeni Normal
- Yeni Normalde Liderlik
- Yeni Normalde İletişim
- Kişisel Profesyonel Gelişim Yol Haritası
- Okuma Listesi

Başarılı ve Huzurlu Bir Kurum



Çalışan



Yönetici



Müşteri
Vatandaş



Paydaş
Çözüm Ortağı
Proje Ortağı

Yeni Normal: Dönüşen VUCA Dünyası

Değişim hızı ve tekrarı

Düşük Oynaklık

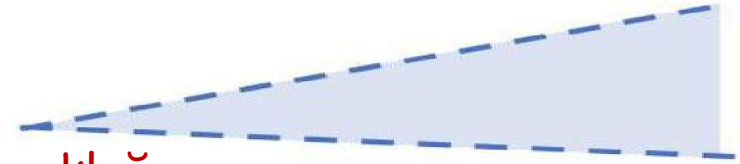
Yüksek Oynaklık



Geleceği tahmin zorluğu

Düşük Belirsizlik

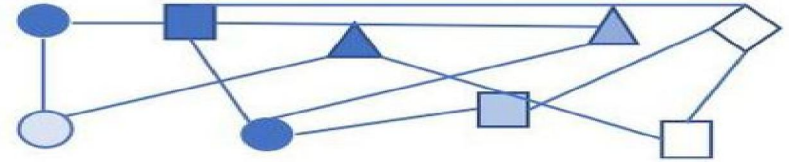
Yüksek Belirsizlik



Faktörlerin çokluğu

Düşük Karmaşıklık

Yüksek Karmaşıklık



Netlik eksikliği

Düşük Muğlaklık

Yüksek Muğlaklık





**"Haşlanmış Kurbağa"
Sendromu**



**Değişen Dünyada
İşimiz Zor!**

**Değişimde lokomotif-öncü olmak, değişimi yaratmak mı?
Değişimde vagon-kuyruk olmak, değişimi takip etmek mi?**

Çalışanın Alet-Takım Çantası



Teknik-Operasyonel Yetkinlikler + Davranışsal Yetkinlikler

T Tipi İnsan

Her şeyin bir şeyini bilmek

Bir
şeyin
her
şeyini
bilmek

Entelektüel Zeka (IQ) + Duygusal Zeka (EQ) + Sosyal Zeka (SQ) + Kültürel Zeka (CQ)

(En Çok) Değişim Liderliği Gerektiren Durumlar

- Kuruluş - Vizyon Geliştirme Evresi
- Köklü Değişim Dönemleri
- Kriz - Kaos - Belirsizlik durumları

Farklı Birimler!!!



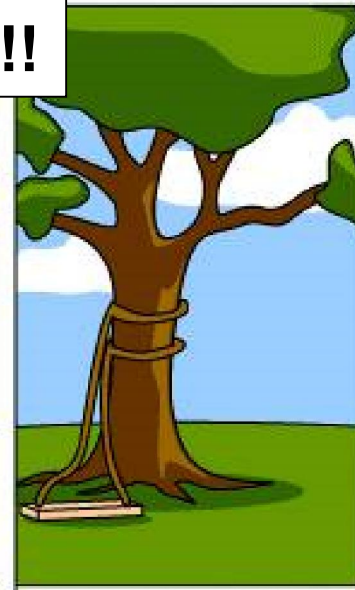
Strateji



Basın-Halkla İlişkiler



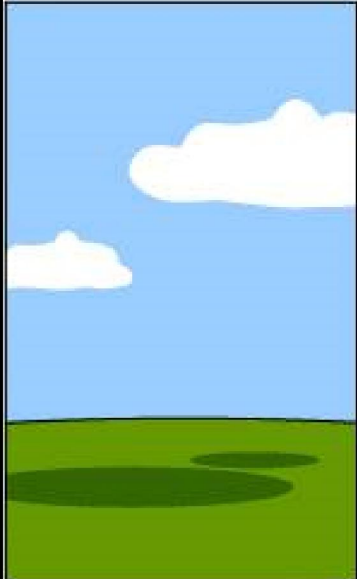
Satın Alma



Bilgi İşlem



İnsan Kaynakları



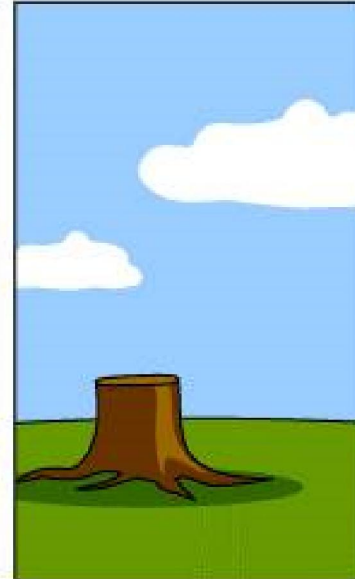
ARGE



Muhasebe



Teknik

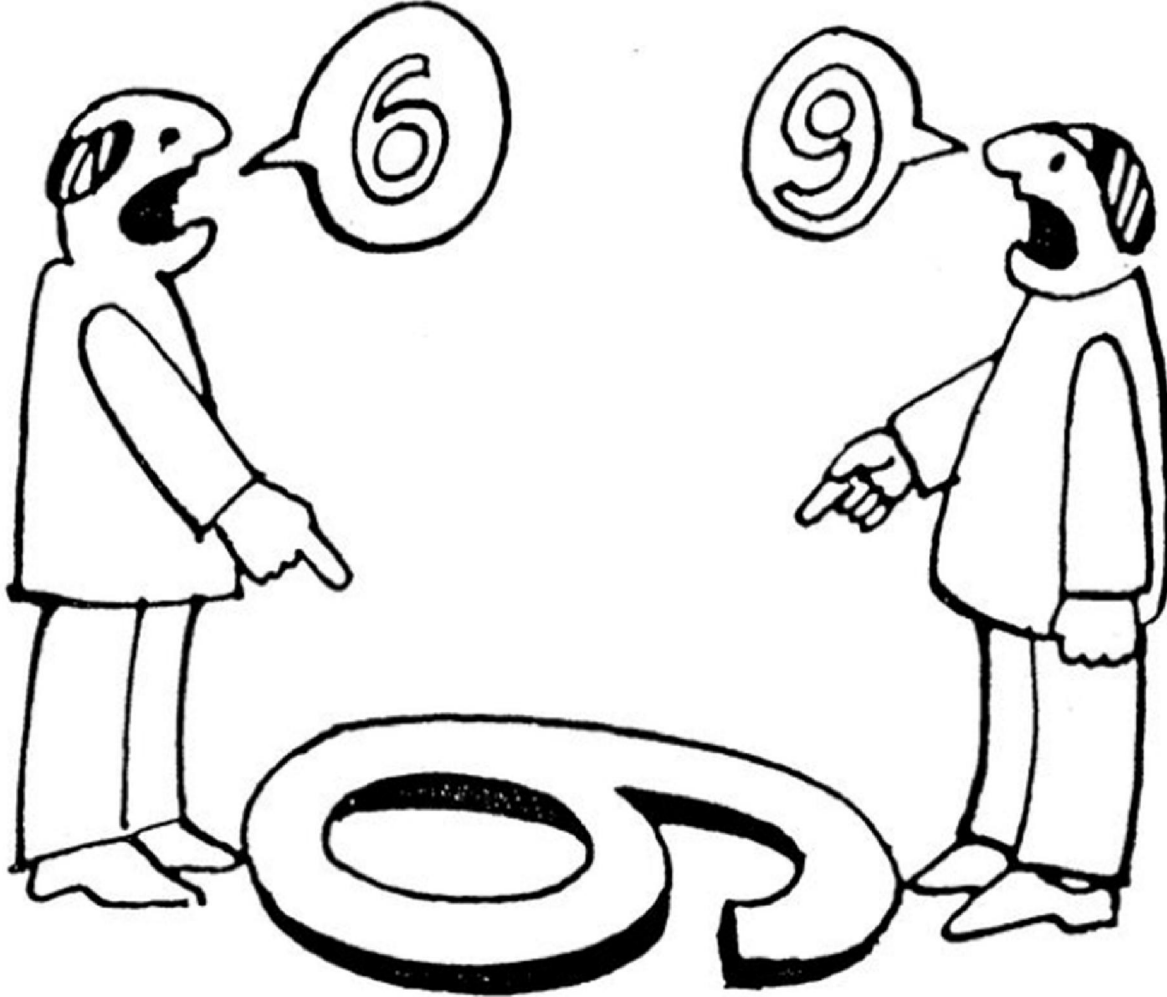


İdari Destek



Gerçek İhtiyaç

Farklı Bakış Açıları



Farklı Perspektifler



Olup bitenlere her taraftan bakılabilmeli!

Farklı Roller

Elimi kesiyorum 	Benim gördüğüm 
Babamın gördüğü 	Annemin gördüğü 

Farklı Statüler



ÇALIŞANIN KENDİNİ
GÖRDÜĞÜ YER



YÖNETİCİNİN KENDİNİ
GÖRDÜĞÜ YER

Farklı İhtiyaçlar



Yöneticinin-Liderin Güç Kaynakları

- Meşru-Yasal Güç
- Bilgi ve Uzmanlık Gücü
- Deneyim Gücü
- Örnek Olma Gücü
- Ödül-Yaptırım Gücü
- Sosyal Ağ-Network Gücü
- Kabul Görme-Onaylanma Gücü

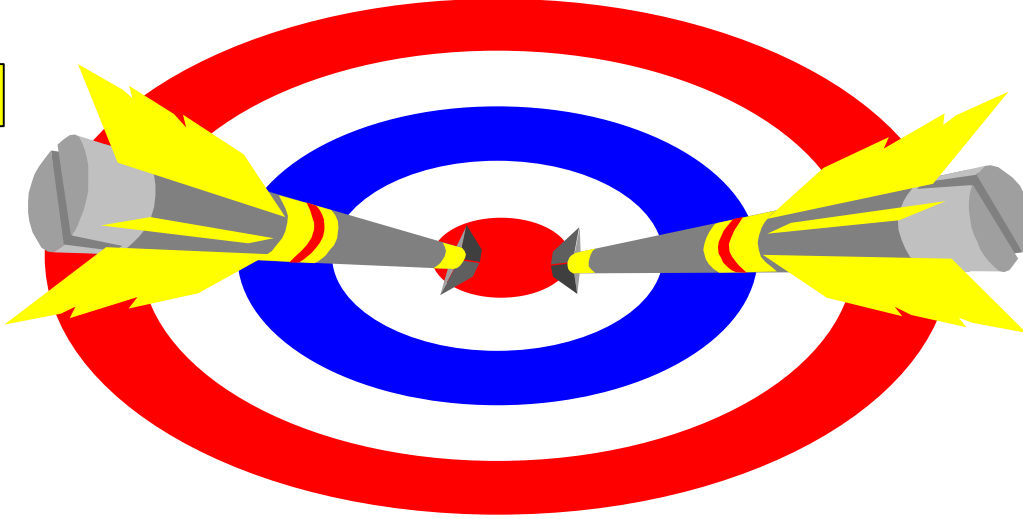


İletişim kurduğumuz her kişi-durumu
«yeni ve tek» görmeliyiz...

Sorun: Dili-tonu-üslubu kişi ve duruma göre ayarlayamama

EMPATİ KURMA

DUYGULARI
FARKEDİP
YANSITMA



İÇERİĞİ
FARKEDİP
YANSITMA

Empati = Başkalarını okuyabilmek=Rol Değişimi

«Düşman Dışarıda» Yaklaşımına Hayır !!!



En kolay değiştirebileceğimiz kişi,biz kendimiziz!
Çalışan Ne Yapmalı? Bize Düşen Ne?

«Şiddetsiz İletişim» uygulayın

Karşıdakinden ricada bulunurken «Gözlem-Duygu-İhtiyaç-Rica»



Sen Dili = Şiddetli İletişim

BİZ

KARŞIDAKİ

SEN DİLİ

**SİNİRLENME
HALİ**

**KÖTÜ BİRİ
OLDUĞUMU
DÜŞÜNÜYOR...
ASLINDA O DA
PEK MASUM
BİRİ DEĞİL..**

**Beni dinlemiyor ve
Anlamıyorsunuz!**

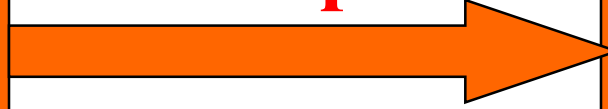
Ben Dili Formülü=Sizi Etkileyen Durum+Yarattığı Duygular+ Çözüm

BİZ

KARŞIDAKİ

BEN DİLİ=

**Lisan-ı
Münasip**



**SİNİRLENME
HALİ**

**RAHATSIZ
OLMUŞ.
KÖTÜ OLDU.
YAZIK!!!
YARDIMCI
OLAYIM**

«Tam olarak size durumu aktaramadım galiba.
Anlaşılamamak beni üzdü. Yeniden denemek isterim».

İletişimde Uygun Benlik Seçimi



• Yetişkin Benliği

- Soru soran,
- açıklama isteyen,
- dinleyen, bilgi toplayan,
- duygulardan çok gerçeklere odaklı,
- tutarlı,
- olgun,
- problem çözücü.

Dinlemek:

- Aktif ve Empatik Dinleme
- Görünüşte dinleme
- Saplantılı-Seçerek dinlemek
- Tuzak kurucu dinleme
- Yüzeysel Dinleme
- Savunucu dinleme

Retoriğin Altın Üçgeni-Aristo:Ethos-Logos-Pathos (Kim?-Ne?-Nasıl?)



Lakin **bir** lafa **bakarım** laf mı diye. **Bir** de adama **bakarım** adam mı diye? *Mevlana C.Rumi*

«Olumlu İlk İzlenim Etkisinden» faydalanın = Film Fragmanı



Olumlu tutum takın-Enerji ver-Tanı-Farkı fark et- Uyumlan - Benzerlik kur -Farkı fark ettir – Sonuç al

Mesajınızı güçlü tutun



Merak uyandıran + eleştirilme korkusu taşımadan (saçma olabilir) + hafifletici kullanmadan (sanırım,belki) + duraksamadan (eee) + eylem-söylem birliği
+Hikaye Anlatımı yapmak

Hikaye Anlatımı Yapın!



İnsanların çoğu, hem akla hem duyguya hitap edilmekten hoşlanır.
Sen hiç «aldım verdim, ben seni yendim!» oyunu oynadın mı?

Güçlü Kurum Kültürü

Kurumda Değerler Oluşturmak ve Paylaşmak

İyi Tohum + Bereketli Toprak + İyi Bakım



Nitelikli
Çalışan

Güçlü Kurum Kimliği

Verimli Mesai

Kurum kültürünün zehirli veya vitaminli olması bize de bağlı!

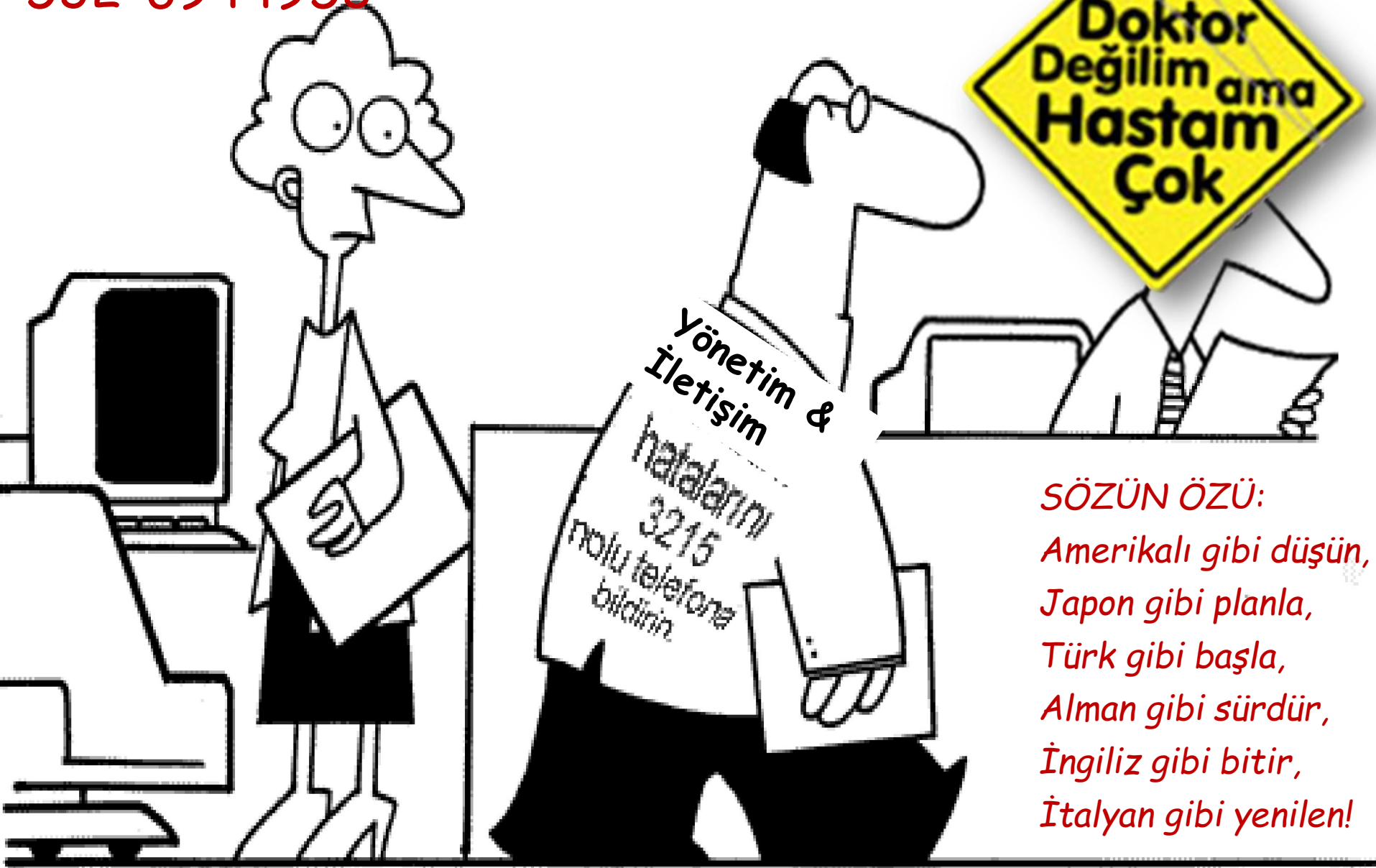
Okuma Listesi- Profesyonel Gelişim Odaklı

- Türk-Yabancı İş-Devlet İnsanlarının Biyografileri
- İş Bitirici - David Allen (Stressiz Üretkenlik Sanatı-Verimli çalışma ve zaman yönetimi tekniği)
- Türk Kültüründe Yönetmek - Acar Baltaş (Türk kültüründe yönetimden kesitler)
- İknanın Psikolojisi - Robert Cialdini (İnsanları İkna Etme ve Etkileme yönetimi taktikleri)
- İyi Hissetmek: Yeni Duygudurum Tedavisi, David Burns(İnsanın kendi bilişsel terapisi-Telkin bilimi)
- Peynirimi Kim Kaptı?-Spencer Johnson (İş-Özel Yaşamda Değişime Uyum Sağlamanın Yolu)
- Dürtme - Richard Thaler (Davranışsal İktisat-Kararlarımıza etki eden psikolojik manipülasyonlar)
- Hızlı ve Yavaş Düşünme - Daniel Kahneman (Beynin düşünme-karar verme yapısı)
- Akıldışı Ama Öngörülebilir - Dan Ariely (Nasıl karar alıyoruz?Kararlarımızı biçimlendiren ne?)
- Duyguların Dili – Karla McLaren (Duygular ne söylüyor? Duygu repertuvarını artırmak)
- Evet – Fisher & Ury & Patton (Harvard Müzakere Modeli ile sürdürülebilir müzakereler tesisi)
- Az Seçilen Yol- M. Scott Peck (İnsanın kendi içinde iç barışa ve bütünlüğe ulaşması)
- Kıvılcım Anı- Malcolm Gladwell (Küçük şeyler nasıl büyük sonuç yaratır? Herşey elimizde!)
- Dama Değil, Satranç.- Mark Miller (yüksek performans için strateji kılavuzu-CEO Hikayesi)
- Herşey Zihinde Başlar - Jack Ensign Addington- Cornelia Addington, Yakamoz Kitap.
- Beden Dili:İnsanların Beden Dilini Anlama Rehberi-Joe Navarro, M.Karlis(FBI insan tanıma tekniği)
- Sen Bitti Dediğinde - Chris Voss ve Tahl Raz (Eski FBI müzakerecisiinden müzakere teknikleri)
- Basit Düşün -Owain Service, Rory Gallagher (Hedeflere ulaşmanın basit-uygulanabilir yolları)....



unsal.sigri@ostimteknik.edu.tr

532-6944953



SÖZÜN ÖZÜ:
*Amerikalı gibi düşün,
Japon gibi planla,
Türk gibi başla,
Alman gibi sürdür,
İngiliz gibi bitir,
İtalyan gibi yenilen!*