

HAKAN BALSIZAN

Yönetim Danışmanı & Eğitmen

www.hakanbalsizan.com



Sınıf Eğitimleri

2025

İLİŞKİLERİMİ YÖNETİYORUM

NO. 1 - “Sosyal Stillere Uyum & Transaksiyonel Analiz’e Giriş”

NO. 2 - “Duygusal Okuryazarlık & Şiddetsiz İletişim”

NO. 3 - “Müzakere Teknikleri & İkna Sanatı”

NO. 4 - “Ekip Olma & Motivasyon Kazandırma”

İlişki yönetimi eğitimleri, katılımcıların ilişkilerinde istemeden içine düştükleri çatışmaların yarattığı verimsizlik ve mutsuzluktan kaçınabilmeleri için gereken bilgi ve becerileri kendilerine kazandırmayı ve bu yolla yaşam kalitelerini yükseltmeyi amaçlar.



KENDİMİ YÖNETİYORUM



NO. 1 - “Kendini Tanı & Yaşamını Planla”

NO. 2 – “Düşünceni Tanı & Başarını Planla”

Öz farkındalık ve öz yönetim eğitimleri, katılımcıların kendileriyle tanışmaları ve yaşamlarına özgürce yön verebilmeleri için gereken bilinç ve farkındalığı kazandırmayı, zihin engellerini aşmaları ve başarılı olma yolunda kendi önlerinden nasıl çekilebilecekleri konusunda rehberlik etmeyi hedefler.

SÜRE : 1 gün (yüz yüze, 'U' sınıf düzeni,)

YÖNTEM : Fasilitasyon; anlatım ve uygulamalar, psikometrik testler eğitim oyunları ve role-play canlandırmalar.



Sosyal Stillere Uyum & Transaksiyonel Analiz'e Giriş

Eğitim Konuları

Kişiler Arası Farklılıkları Anlama ve Yönetebilme : Farklı sosyal stillere sahip insanlarla kolayca anlaşmak ve güvene dayalı ilişkiler kurabilmek için gereken temel bilgiler. Tamirci yaklaşımından “bahçıvan” yaklaşımına geçiş. Sosyal stiller çalışması.



Transaksiyonel Analiz (1. ve 2. Düzey) : İçerisinde; analitik psikoterapi yaklaşımı, iletişim, kişilik yapısı ve kişilik gelişimi modelleri bulunan transaksiyonel analiz yöntemi üzerinden, kişilik yapımız ve ilişkilerimizin altında yatan temel dinamikler.

Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar ilişkilerinde ve yönetsel alanda aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder ;

- Kişilerin farklı sosyal stillerini algılayarak onlarla uyum sağlayabilme, güven ortamı inşa etme ve motivasyon kazandırma.
- Kişilik yapısını oluşturan benlik durumlarının farkında olarak uygun konuşma biçimini seçerek çatışmalardan kaçınma, ilişkileri güçlendirme ve ikna edebilme.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; transaksiyonel analiz, sosyal stil teorileri, bilişsel davranışçı ve analitik psikoloji çalışmaları, durumsal liderlik ve şiddetsiz iletişim yaklaşımları bulunmaktadır.



Duygusal Okuryazarlık ve Şiddetsiz İletişim

Eğitim Konuları

Duygu Yönetimi ve Duygusal Okuryazarlık : Üçlü beyin modelinin, sempatik ve parasempatik sinir sistemlerinin işleyişi, kişinin kendisine ve diğerlerine ait duyguları tanımlayabilmesi ve yönetebilmesiyle ilgili temel bilgiler.



İletişim Teknikleri : Sağlıklı iletişimin temelinde yer alan bilimsel modeller; iletişim zehirleri, çatışma modeli, etkin dinleme, geri bildirim alma/verme ve kendini güvenli şekilde ifade edebilmenin incelikleri.

Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar ilişkilerinde ve yönetsel alanda aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder ;

- Şiddetsiz iletişim kurabilme ve öfke kontrolü.
- Nörolojik sistemin yıkıcı otomatik süreçlerine dair bilinç ve farkındalık.
- Otantik duyguların tanınması, duyguyla tutarlı davranış gösterebilme yetkinliği.
- İçine düşülen çatışma süreçlerini sona erdirebilme becerisi.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; transaksyonel analiz, bilişsel davranışçı ve analitik psikoloji çalışmaları, üçlü beyin modeli ve temel nörolojik bilgiler, duygusal zeka literatürü, çatışma modeli, Harvard müzakere teknikleri ve şiddetsiz iletişim yaklaşımı bulunmaktadır.



Müzakere Teknikleri & İkna Sanatı

Eğitim Konuları

Müzakere Becerileri: İnsanların iş ve özel hayattaki ilişkilerinde farkında olmasalar da sürekli yürüttükleri müzakerelerde zararlı çıkmamaları ve olabildiğince birlikte kazanabilmeleri için gereken temel bilgiler. Müzakere stilleri çalışması.



İkna yöntemleri : İşbirliği amaçlı iknanın hedeflendiği bir süreçte; profesyonel satış, nöro-marketing ve davranışsal ekonomi çalışmalarından elde edilen bilgiler, psikoloji ve felsefenin ilgili konuları ve retorik sanatının incelikleri uygulamalı olarak aktarılır.

Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar ilişkilerinde ve yönetsel alanda aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder ;

- Müzakere süreçlerinde daha başarılı olmak.
- İşbirliği hedefiyle bireyleri ve grupları ikna edebilmenin inceliklerini öğrenerek uygulama becerisi kazanmak.
- Çatışma yönetimi ve arabuluculukta başarılı olmak için gereken temel yaklaşımı kazanmak.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; Harvard müzakere tekniği, çatışma yönetimi modelleri, üçlü beyin yaklaşımı, transaksyonel analiz, C. Moore modeli, davranışsal ekonomi, satış ve nöro pazarlama alanında yapılan araştırmalar bulunmaktadır.

(Özel not: İlişki Yönetimi No:1 ve No:2 eğitimlerine katılmış olanlar bu eğitimden maksimum faydayı alacaktır.)

İlişki Yönetimi No:4

Ekip Oluşturma & Motivasyon Kazandırma

Eğitim Konuları

Ortak bir hedef etrafında kenetlenmiş, kişilerarası çatışmaları aşmış, oluşturdukları işbirliği ve uyum ortamı içinde başarılı sonuçlar elde eden bir takım olmanın arkasında yatan temel süreçlerin öğrenilmesi ve uygulama becerisinin kazanılması.



Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar “ekip çalışmalarında ve özellikle ekip yönetiminde” aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder ;

- Kişiler arası çatışmalar yerine işlere ve kurallara yoğunlaşmak ve performans gösterebilmek.
- Koçluk yaklaşımlarını kullandığı birebir görüşmeler sayesinde bireyleri güçlendirmek.
- (Yöneticiyse) Delegasyon yoluyla ekip üyelerini güçlendirmek ve motive etmek.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; durumsal liderlik, takım oluşumu ve motivasyon teorileri, hizmetkar liderlik, dönüştürücü liderlik, yönetim 3.0 ve çevik uygulamalar, koaktif koçluk ve ilişki sistemleri koçluğu yaklaşımları bulunmaktadır.

Öz Yönetim No:1



Kendini Tanı & Yaşamını Planla

Eğitim Konuları

Nosce te ipsum (lat) ya da **gnothi seauton** (gre), yani “kendini tanı” yaklaşımı üzerine şekillenen eğitimin ilk bölümünde katılımcıların kendilerini tanımaları için öze dönük çalışmalar yapılır. Zamanın durduğu, eleştiri ve yargılamadan uzak bir ortam içinde tüm katılımcılar kendilerini, ilişkilerini ve yaşamlarını ayrıntılı olarak analiz eder.



Yaşamın Planlanması : İlk bölümde elde edilen bilgilerin yaşama yansıtılabilmesine ve insanın en değerli hazinesi olan zamanın etkin yönetimine dair bilimsel yöntem ve yaklaşımlar uygulamalı olarak çalışılır.

Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar “iş ve özel hayatlarında” aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder;

- Olaylara ve sorunlara daha gerçekçi ve proaktif bir bakışla yaklaşmak.
- Akıllı hedefler koyarak öğrenilmiş çaresizlik duygusundan kurtulmak.
- İş ve özel hayat dengesini daha rahat kurabilmek.
- Gereksiz stresten kurtulurak kendisini ve çevresindekileri rahatlatmak.
- Başarı kavramına yönelik farkındalık kazanmak.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; transaksiyonel analiz yaşam kurguları, varoluşçu ve bilişsel davranışçı psikoloji yaklaşımları, sokratik düşünce, stoacılık, temel koçluk uygulamaları ve S.Covey kişisel gelişim modelleri bulunmaktadır.

Öz Yönetim No:2



Düşünceni Tanı & Başarını Planla

Eğitim Konuları

İrrasyonel insan doğası : Sistematik düşünme hataları, asgari çaba kanunu, karar sürecinde kadim hatalar, varsayımlar, stereotip ve kalıp yargıların kararlara etkileri,



Sistematik akıl yürütme süreci ve problem çözme : Karar tipleri, analitik, eleştirel ve yaratıcı düşünme biçimleri, grup fikri tuzağı. tasarım odaklı düşünme, problem çözme süreci ve yöntemleri.



Başarı'ya bilimsel bakış : İş ve özel hayatta başarı ve başarıya götüren sürecin analizi.

Eğitimin Davranış Değişikliği Hedefleri

Eğitimden sonra katılımcılar “ iş ve özel hayatlarında” aşağıdaki becerileri geliştirme fırsatı elde eder;

- İnsan doğasındaki irrasyonel düşünce tuzaklarını tanımak ve kaçınmak .
- Eleştirel düşünme alışkanlığı kazanmak.
- Büyük resmi görme becerisi kazanmak.
- Problem çözme yeteneklerini geliştirmek.
- Kendilerini başarıya götürecek süreçleri bilinçli olarak planlayabilmek.

Bilimsel Arka Plan

Eğitimin altyapısında; stratejik yönetim, toplam kalite yönetimi, opex- üretimde mükemmellik, Toyota üretim sistemi (Toyota Way), tasarım odaklı düşünce yaklaşımı (design thinking), irrasyonellikle ilgili bilimsel çalışmalar, davranışsal ekonomi, satış ve nöro pazarlama alanında yapılan araştırmalar bulunmaktadır.

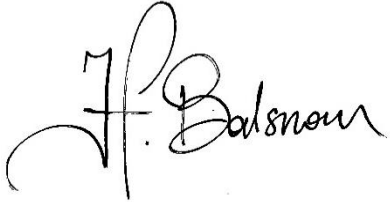
Eğitim Bütçe Teklifi

Grup / Kiři Sayısı : 1 grup / max. 20 kişi

Günlük Birim Ücret (Ulaşım ve konaklama masrafları hariç)	TL + KDV
--	-----------------

Bilgilerinize sunarım, saygılarımla.

Hakan Balsızan
Yönetim Danışmanı & Eğitmen



Hakan Balsızan

Gsm 0532 326 99 30

E-Posta hbalsizan@gmail.com

Web Sitesi www.hakanbalsizan.com

REFERANSLAR
(2009- 2024)

”Liderlik Eğitimleri
ve Koçluklar’

MARTURFOMPAK
INTERNATIONAL

TOFAŞ

Ford
OTOSAN

SOCAR

STAR
RAFINERİ

HONDA

TÜRKHAVACILIK
UZAYSANAYİİ

CTEİ
TOSKİTİM KURUMU A.Ş.
TOSKİTİM KURUMU A.Ş.

OSB Akademi
KÜTAHYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ EĞİTİM AKADEMİSİ

“Diğer Kurumsal
Eğitimler”

TÜRKİYE
BANKASI

YapıKredi

Atos
SIEMENS

ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

HALKBANK

dpet

AKBANK

Garanti

FINANSBANK

VakıfBank

KUVEYT TÜRK

FORTIS

Cigna Finans
emeklilik

TEB

AXA HAYAT
EMEKLİLİK

HSBC

Groupama
Emeklilik

alBaraka

esan
Eczacıbaşı

erişim

NN
Hayat ve Emeklilik