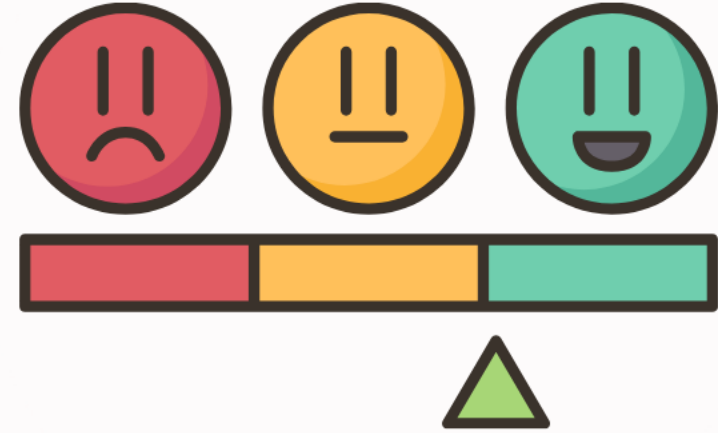


Bireysel Yetkinlik Analizi



Aşağıda bireysel değerlemenize sunulan kriterler, CampConsensus proje içeriklerinin bireysel ve kurumsal hedeflere uygun tasarlanması ve eğitim sonrası gelişimi ölçmek amacıyla iki aşamalı olarak hazırlanmıştır.

Eğitim tasarımında kullanılan Addie modelinin temel alındığı bu analiz, içerik tasarımının yansırı, bilginin aktarım modellerini de belirlemek adına önem taşımaktadır. Değerleme üç temel başlıkta ele alınmıştır;

- İç Müzakere Kriterleri – Kendi iç dünyamızda yaşadığımız sorgulama ve öz değerlendirme şemamızı gözden geçirir.
- Kurum İçi Müzakere Kriterleri – Günlük iş akışında çalışma arkadaşları ve diğer departmanlar ile yaşadığımız müzakere süreçleri ile ilgili hislerimizi gözden geçirir.
- Dış Müzakere Kriterleri – Müşteriler, tedarikçiler veya dış çözüm ortakları ile yaşadığımız müzakere süreçlerinde sergilediğimiz tutum ve bakış açısını gözden geçirir.

Değerleme “Bireysel Yetkinlik” ve “Konunun Önem Derecesi” olmak üzere iki temel boyutta ele alınmaktadır. İçerik tasarımında temel yaklaşım, gelişim ihtiyacı ve önem derecesi yüksek konuları ön plana çıkartmaktır.

Değerlemede, her bir kriter için 1, üst düzeyde gelişim ihtiyacını ve önem derecesini, 5 ise en alt seviyede gelişim ihtiyacını ve önem derecesini tanımlar. Bir kriterin gelişim ihtiyacı yüksek, ancak önem derecesi düşük olabileceği gibi, gelişim ihtiyacı yüksek, önem derecesi de yüksek olabilir. Dolayısıyla değerlendirilmede, bireysel yetkinlik ve önem derecesi birbirinden bağımsız olarak dikkate alınmalıdır.

İçsel Müzakere Değerleme Kriterleri		Bireysel Yetkinlik Durumu					Önem Derecesi				
1	İçinde bulunduğum iletişim süreçlerinde baskın olan güç türümün farkındayım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2	Baskın olan iletişim tarzım, çoğunlukla diğerleri tarafından kabul görür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3	Diğerlerinin benimle ilgili yaptıkları yorumlar genellikle doğrudur	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4	İçinde bulunduğum iletişim halleri, değerlerimle uyum içindedir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5	Değerlerimle çatışan zorunlu iletişim ortamlarında, işimin gereğini ön planda tutarım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6	Bireysel inançlarıma ters düşse de profesyonel hayatta “inanç” maskesi takma gereğine inanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7	Her bir müzakere sonrası, iç değerlendirme yapma alışkanlığım vardır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8	İletişim süreçlerinde, varsayım yapma eğilimim olduğunun farkındayım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9	İletişim, aslında doğaçlama ilerlemesi gereken bir süreçtir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10	Farklı inanış, kültür, statü ve bilgi düzeyinde insanlarla iletişim kurmak benim için kolaydır.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11	Bireysel hedeflerim çok nettir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12	İnsanların önyargılı yaklaşımları beni çok rahatsız eder	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
13	İnsanlar genellikle zor ortamlarda beni ara bulucu olarak görür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
14	Diğerlerinin kabul etmesi zor olan durumları bilmeme rağmen, kurumsal menfaat gereği bir durum söz konusu ise ikna çabasından kaçınmam	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
15	Hayat, manevi değerlere sahip çıkmakla anlamını bulan bir süreçtir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
16	Başkalarının yaşadığı zor durumlara dahil olmayı sevmem, uzak durmak daima akılcıdır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
17	Bazı zamanlarda, sergilemiş olduğum iletişim tarzından pişmanlık duyarım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
18	Geçmişe dönüp baktığımda, “bu günkü aklım olsaydı...” dediğim durumlar vardır.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
19	Eğer farklı bir ortamda ve farklı bir konumda olsaydım, bugünkünden farklı davranış şekilleri sergileme olanağım olabilirdi	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

Kurum İçi Müzakere Değerleme Kriterleri		Bireysel Yetkinlik Durumu					Önem Derecesi				
1	İşimin gereğini yerine getirmem, çoğunlukla diğerlerinin fikir birliğine bağlıdır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2	Diğer departmanların kendi hedeflerine odaklanmaları nedeniyle ortaya çıkan mücadele süreçlerinin kurum için zaman kaybı olduğunu düşünürüm	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3	Pozisyonumda sergileyeceğim başarı, diğer bölümlerin desteği ile mümkündür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4	Bana bağlı çalışanları, yeni yaklaşımlara ikna etme konusunda başarılıyım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5	Doğruluğuna emin olduğum bir görüşü, akılcı ve nazik yaklaşımla değiştirme eğilimindeyim	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6	Yeni neslin, bizlerden çok farklı olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7	Müzakere ortamlarında ikna edici olmak, aslında bir kişilik yapısıdır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8	Toplu iletişim ortamları yerine, bireysel müzakere ortamlarını tercih ederim	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9	Diğerlerinin ifade ettiği düşüncelerin altında yatan, ifade edilmeyen duyguları algılama konusunda güçlüyümdür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10	Üst yönetim ile fikir ayrılığına düştüğüm durumlarda çaresizlik hissi yaşarım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11	Çatışmalar doğaldır ve başarı çitasını yukarı çekmek adına bir fırsattır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12	Bir engeli, üst yönetim desteği ile çözmek durumunda kalmak beni strese sokar	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
13	Diğer departmanların iş yaklaşımlarının, hedefime ulaşmama engel olduğu durumları sıklıkla yaşarım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
14	Müzakere süreçlerinde içerikten çok üslubun beni etkilediğini fark ettim	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
15	Doğruluğuna emin olduğum bir duruma karşı gelinmesi beni işten ve konudan soğutur	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
16	Ana konum olmasa dahi, diğer departmanlar fikirlerime başvurur	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
17	Bana bağlı çalışanların yeni fikirler üretebilmesi ve ikna etme çabası beni daima mutlu eder	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
18	Kurum içi müzakere süreçlerinde, diğerlerinin konumsal ihtiyaçlarının farkındayım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
19	İş süreci ile ilgili bir karar verildiğinde, diğerlerinden de fikir almak her zaman akılcıdır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
20	Tanımlı iş akış süreçlerine bağlı çalışmak, net görev tanımlarına sahip olmak ve kurum hedeflerinin açık olması, kurum içi müzakere ihtiyacını azaltır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

Kurum Dışı Müzakere Değerleme Kriterleri		Bireysel Yetkinlik Durumu					Önem Derecesi				
1	Müzakere ortamlarında, çoğunlukla müşteri baskısına boyun eğmek zorunda kalmak beni rahatsız eder	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2	Müşterilerin, müzakere başlangıç aşamasında olumsuz görüş bildirmesi halinde yapıcı sonuçlar üretmekte zorlanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3	Daha önce dile gelmiş ancak çözüme ulaşmamış müzakere konularının tekrar gündeme gelmesi beni olumsuz etkiler	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4	Müşterilerin haklı olduğu durumlarda dahi şirket menfaatlerini korumak gereğine inanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5	Müzakere konuları genellikle rutin ziyaretlerde doğaçlama olarak ortaya çıkar	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6	Benim dışımda oluşmuş müzakere ortamlarında bulunmak beni rahatsız eder	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7	Müşteriler ile ortak bir zeminde buluştuğum müzakere konularını, üst yönetim ile tartışmaktan sıkıntı duyarım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8	Doğruluğuna ve haklılığına emin olduğum konularda, karşı tarafın olası kaybından rahatsızlık duymam	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9	Müzakere ortamlarına girmeden önce karşı taraf ile ilgili tüm bilgilere vakıf olmayı zaman kaybı olarak görürüm	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10	Negatif müzakere ortamlarında pozitif sonuçlar üretmekte zorlanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11	Müşterilerin ifade ettiği ana ihtiyaçların altında yatan öz ihtiyaçları anlama konusunda kendime güvenim yüksektir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12	Müzakere konusu çıkmaza girdiğinde yetki sınırimi ifade etmekten çekinmem	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
13	Müzakere ortamlarında kapıyı kapatan taraf olma durumunda kalmaktan hoşlanmam	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
14	Müşterilerin zayıf oldukları noktalarda kurum gücünü baskın kullanmak doğru bir taktırdir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
15	Müzakere süreçlerinde en büyük gücüm sayılarla konuşabilme kabiliyetimdir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
16	Yasal düzenleme ve mevzuatlar söz konusu olduğunda müzakere etmenin gereksiz olduğunu düşünürüm	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

Kurum Dışı Müzakere Değerleme Kriterleri		Bireysel Yetkinlik Durumu					Önem Derecesi				
17	Müzakere süreçlerinde temel belirleyici rekabet koşullarıdır.										
18	Müzakere ettiğimiz kişilerin çoğu konu ile ilgili karar yetkisine sahip kişilerdir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
19	Müzakere süreçlerinde, beklenmedik ve hazırlıklı olmadığım durumlarla karşılaştığımda gerginlik yaşıyorum	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
20	Müzakere sonuçlarının belirleyicisi net ve objektif kriterlerdir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
21	Müşterinin konu ile ilgili bilgi düzeyinin düşük olduğu durumlarda, sonuca ulaşmanın zor olduğunu düşünürüm	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
22	Müzakere ettiğimiz kişilerin arka planda diğer kişilerden onay ya da fikir alması gerçeği, müzakere stratejimi etkiler	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
23	Sübjektif kriterlerin, müzakere süreçlerini yönlendirme konusunda öneminin yüksek olduğuna inanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
24	Müzakere süreçlerinde olumlu sonuçlar almak, ancak taraflardan birinin fedakarlık etmesi ile mümkündür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
25	Yönetimin fedakarlık yaklaşımını başarısızlık olarak gördüğü durumlar beni sıklıkla rahatsız eder	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
26	Grup müzakerelerinde ana konuyu tartışan olmak yerine ara bulucu rolü üstlenmeyi tercih ederim	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
27	Müzakere süreçlerinde farklı enstrümanları etkileşim içinde kullanabilme kabiliyetim yüksektir	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
28	İletişim yapısı, güven, yetki ve bilgi konularında tatminkar bir müzakere ortamında dahi belirleyici olan maddi çıkarlardır	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
29	Müzakere sonuçlarının, genellikle müzakere eden kişiler dışında gelişen ortamlardan etkilendiğine inanırım	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
30	Doğru planlama ve ön hazırlık, müzakere süreçlerinde olumlu sonuç almam adına en büyük gücümdür	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5