

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Ramazan ÖZDOĞAN

SPORCULARDA DUYGUSAL ZEKÂ DÜZEYLERİNİN İLETİŞİM BECERİ
DÜZEYLERİ ÜZERİNE ETKİSİ

Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2017

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Ramazan ÖZDOĞAN

SPORCULARDA DUYGUSAL ZEKÂ DÜZEYLERİNİN İLETİŞİM BECERİ
DÜZEYLERİ ÜZERİNE ETKİSİ

Danışman

Doç. Dr. Hasan ŞAHAN

Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2017

Akdeniz Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Ramazan ÖZDOĞAN'ın bu çalışması, jürimiz tarafından Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Doç. Dr. Mustafa YILDIZ (İmza)

Üye (Danışmanı) : Doç. Dr. Hasan ŞAHAN (İmza)

Üye : Doç. Dr. Çağrı ÇELENK (İmza)

Tez Başlığı: Sporcularda Duygusal Zekâ Düzeylerinin İletişim Beceri Düzeyleri Üzerine Etkisi

Onay: Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi : 26 / 01 / 2017

Mezuniyet Tarihi : 16 / 02 / 2017

(İmza)
Prof. Dr. İhsan BULUT
Müdür

AKADEMİK BEYAN

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Sporcularda Duygusal Zekâ Düzeylerinin İletişim Beceri Düzeyleri Üzerine Etkisi” adlı bu çalışmanın, akademik kural ve etik değerlere uygun bir biçimde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım bütün eserlerin kaynakçada gösterildiğini ve çalışma içerisinde bu eserlere atıf yapıldığını belirtir; bunu şerefimle doğrularım.

(İmza)

Ramazan ÖZDOĞAN

İmza



İÇİNDEKİLER

ŞEKİLLER LİSTESİ	iii
TABLolar LİSTESİ	iv
ÖZET	v
SUMMARY	vi
ÖNSÖZ	vii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İLETİŞİM

1.1 İletişim Tanımları	2
1.2 İletişim Süreci ve Temel Öğeleri	2
1.3 İletişimin Temel Öğeleri	4
1.3.1 Kaynak	5
1.3.2 Kod	5
1.3.3 Kanal	5
1.3.4 Mesaj	5
1.3.5 Hedef Kitle	6
1.3.6 Geri Besleme	6
1.4 İletişim Türleri	8
1.5 İletişim Şekilleri.....	9
1.6 Grup İletişimi	9
1.7 Örgütsel İletişim	10
1.8 Kitle İletişimi	10
1.9 İletişimin Önemi	11
1.10 İletişim Becerileri	11
1.11 İletişim Engelleri.....	12
1.11.1 Fiziksel ve Teknik Engeller	13
1.11.2 Mesaj ile İlgili Engeller	13
1.11.3 Psikolojik, Zihinsel ve Sosyo Kültürel Engeller	13
1.12 İletişimde Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler	14

İKİNCİ BÖLÜM

DUYGUSAL ZEKÂ

2.1	Zekânın Tanımı	17
2.2	Duygusal Zekâ Üzerine Yapılan Tanımlar	17
2.3	Duygusal Zekânın Tarihçesi	18
2.4	Duygusal Zekâ ve Bilişsel Zekâ Arasındaki Farklar	20
2.5	Duygusal Zekâ Modelleri	21
2.6	Duygusal Zekânın Hayatta Getirdikleri	22
2.7	Gereç ve Yöntemler	24
2.7.1	Çalışmada Kullanılan Gereçler	24
2.7.1.1	Veri Toplama Araçları	24
2.7.1.1.1	İletişim Becerilerini Değerlendirme Ölçeği	24
2.7.1.1.2	Sporda Duygusal Zekâ Envanteri Ölçeği	24
2.7.1.1.3	Kişisel Bilgi Formu	24
2.7.2	Yöntem	25
2.7.2.1	Araştırmanın Yöntemi	25
2.7.2.2	Evren ve Örneklem	25
2.7.2.3	Verilerin Toplanması	25
2.7.2.4	Verilerin İstatistiksel Analizi	25
2.7.2.5	Bulgular	26
SONUÇ		34
KAYNAKÇA.....		45
EK 1- İletişim Becerileri Ölçeği (İBÖ).....		50
ÖZGEÇMİŞ		52

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1 İletişim Süreci Grafiği	3
Şekil 1.2 Temel İletişim Süreci	4
Şekil 1.3 Shannon ve Weaverin İletişim Modeli	7



TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 2.1 Cinsiyet Dağılımları	26
Tablo 2.2 Gelir Düzeyi Dağılımları.....	26
Tablo 2.3 Evlilik Durumları	26
Tablo 2.4 Eğitim Düzeyi Dağılımları	27
Tablo 2.5 Sporculuk Düzeyi Dağılımları	27
Tablo 2.6 Cinsiyet Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları.....	28
Tablo 2.7 Medeni Durum Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları.....	29
Tablo 2.8 Sporculuk Düzeyi Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları	30
Tablo 2.9 Eğitim Durumu Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	31
Tablo 2.10 Gelir Düzeyi Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	32

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, takım sporlarından Futbol, Basketbol, Voleybol ve Hentbol branşlarında sporcuların duygusal zekâ ve iletişim beceri düzeylerinin incelenmesi

Araştırmanın örneklemini salon sporu yapan Basketbol, Hentbol ve Voleybol oynayan sporculardan Türkiye'nin çeşitli yerlerinden toplam 419 2. ve 3. lig sporcularından oluşturmaktadır. Veri toplama aracı olarak katılımcılardan veri elde etmek için İletişim Becerileri Değerlendirme Ölçeği (İBDÖ) (Korkut, 1996) ve Sporda Duygusal Zekâ Envanteri (Adiloğulları ve Görgülü, 2015) kullanılmıştır.

Ayrıca katılımcıların yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durumlarıyla ilgili bilgi toplamak için oluşturulmuş olan kısa bir Kişisel Bilgi Formundan yararlanılmıştır.

Elde edilen verilerin analizleri için SPSS 22 paket programı kullanılmıştır. Elde edilen verilerin analizinde betimsel istatistiksel analizler, ikili gruplarda t testi ve ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında ise oneway ANOVA testi kullanılmıştır. Anlamlılık düzeyi ise $p<0.05$ olarak belirlenmiştir.

Araştırma bulguları incelendiğinde cinsiyet değişkeni açısından sporcuların iletişim beceri düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı saptanmıştır. Aynı zaman da araştırmaya katılan sporcuların cinsiyet değişkeni açısından duygusal zekâ düzeyleri incelendiğinde duygusal zekâ düzeyleri alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme, kendi duygularını değerlendirme ve duygu düzenleme alt boyutlarında istatistiksel anlamda anlamlı bir farklılık gözlemlenirken, sosyal beceriler ve duygu kullanımı alt boyutlarında istatistiksel anlamda anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir.

Bu araştırmanın sonucunda cinsiyetin iletişim düzeyi ve duygusal zekâ açısından istatistiksel bir farklılığa neden olurken medeni durum, eğitim durumu, sporculuk düzeyi ve gelir düzeyi değişkenlerinin istatistiksel bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sporcu, İletişim, Zekâ, Duygusal Zekâ.

SUMMARY

THE EFFECT OF SPORTMEN'S EMOTIONAL INTELLIGENCE LEVEL ON THEIR COMMUNICATION SKILLS LEVEL

The purpose of this study is to examine emotional intelligence and the level of communication skills of the athletes in team sports such as football, basketball, volleyball and handball.

Sample of the study constitutes 419 athletes who play basketball, handball and volleyball in the second and third leagues in various regions of Turkey.

In order to obtain data from participants, Communication Skills Assessment in a data collection tool (CSA) (Korkut, 1996) and Emotional Intelligence Inventory in sports (Adiloğul and manners, 2015) have been used.

Besides, a Personal Information Form has been used to collect data about the participants' age, gender, education level and marital status.

To analyze the data obtained, SPSS 22 software package program has been used. In the analysis of the obtained data, descriptive statistical analysis has been used. In the groups of two, t-test and for the comparison of more than two groups, one-way ANOVA test have been used. The significance level has been determined as $p < 0.05$.

When there search findings are examined, in terms of gender, it's been found that communication skills level of the athletes has statistically differentiated at a significant level.

Emotional intelligence level of the athletes, in terms of their gender, has been investigated. In the sub-dimension of emotional intelligence level, in the assessment the feelings of others and in the assessment of their own feelings, a significant difference has been observed. But, from the social skills and the use of feelings sub-dimensions point of view, a significant difference has been observed statistically.

The results of the study have demonstrated that the gender has caused a statistical difference in terms of communication level and emotional intelligence. But the variables such as marital status, level of sportsman ship and the level of income haven't caused a statistical difference.

Keywords: Sportsman, Communication, Intelligence, Emotional Intelligence.

ÖNSÖZ

Yüksek lisansta öğrencisi olduğum, yüksek lisans dönemi öncesi ve sonrasında bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım, kendisini tanımaktan dolayı çok mutlu olduğum değerli hocam Doç. Dr. Hasan ŞAHAN' a ilk önce, tezimin istatistiksel kısmında bana yardımcı olan Akdeniz Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulundan Öğretim Görevlisi değerli arkadaşım Nazmi BAYKÖSE'ye, tez çalışmam sırasında bilgi ve tecrübelerini benimle paylaşan her zaman sohbetini dinlemekten büyük keyif aldığım Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu öğretim üyesi değerli hemşerim Yrd. Doç. Dr. Fatih USLU'ya, yüksek lisans ders dönemimde yardımlarını benden esirgemeyen değerli hocam Doç. Dr. Evren Tercan KAAS'a, en zor dönemlerimde hep yanımda olan eşim Esma ÖZDOĞAN'a, bugünlere gelmemde üzerimde çok fazla emekleri olan, hiçbir zaman haklarını ödeyemeyeceğim, hayattaki en değerli varlıklarım annem Fatma ÖZDOĞAN'a ve babam Mevlüt ÖZDOĞAN'a sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Ramazan ÖZDOĞAN
Antalya, 2017

GİRİŞ

İletişimi kısaca, ‘‘bilgi üretme, aktarma ve anlamlandırma süreci’’ olarak tanımlayabiliriz. Bu durumda, pek çok etkinlik iletişim sayılacaktır. Örneğin bu tanıma dayanarak iki insanın karşılıklı konuşmasını iletişim sayabileceğimiz gibi, arıların bal bulunan yeri birbirine bildirmelerini de iletişim sayabiliriz. Genel anlamda, iletişimin gerçekleşmesi için iki sistem gereklidir (Dökmen, 2015: 37-38).

Toplumun kalkınabilmesi ve fertlerin arasındaki sorunların aşılabilmesi için iletişim unsurlarının iyi kavranıp bunların günlük hayatta tatbik edilmesiyle ilgili bir durumdur.

Bugün iş yerlerindeki birçok sorun iyi iletişim kuramamaktan dolayı yaşanmaktadır. Bu durumda iş yerlerinde huzursuzluklara ve İş veriminde düşüşe neden olmaktadır. Yapılan araştırmalarda Dünya üzerinde işine son verilenlerin yüzde doksanın iyi iletişim kuramamasından dolayı işine son verilirken yüzde onu ise işini yapamamasından dolayı işine son verilmektedir.

Ülkemizin kalkınabilmesi için toplumun içinde bulunan bireylerin birbirleriyle etkili iletişim kurması kaçınılmazdır. Böylece toplum içindeki bireylerin arasındaki gerginlikler ve huzursuzluklarda oldukça azalır ve zaman kayıpları da azalmış olur

(<http://pdrgunlugu.net/iletisimin-onemi-ve-etkili-iletisim>, erişim tarihi: 27.11.2016)

İletişimin önemi her geçen gün daha da anlaşılmaktadır. İşyerlerinde ve günlük hayatta iletişim kuramayanların büyük sıkıntılar çektiğine hepimiz şahit olmaktadır. Hatta iletişim kuramayanlar zamanla kendisini yalnızlığa itmekte ve buda hayatta mutsuz olmasına yol açmaktadır.

Duygusal zekâ: Başkalarının ne istediğini neye ihtiyaç duyduğunu güçlü ve zayıf yönlerini anlayarak ona göre davranma stresle başa çıkabilmek için gerekli bir yetkinliktir. Hayatın anlamı aklın ve duyguların etkin bir şekilde kullanılmasıyla ortaya çıkmaktadır (Baltaş, 2015: 7).

Zaman zaman teknik kapasite olarak üst düzey oyuncuların takımlarında oynayamadığını görürüz. Oyuncuların takımlarında oynayamamalarının asıl sebebinin iletişim eksikliğini ve duygusal zekâlarının gelişmemesini göz ardı ederiz. Duygusal zekâsı ve sosyal yönü gelişmiş olan sporcuların iletişim becerileri de gelişmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

İLETİŞİM

1.1 İletişim Tanımları

İletişim sözcüğü Latince communication sözcüğünün karşılığıdır. Batı dillerindeki communication sözcüğünün, Latincedeki communis sözcüğünden gelişi de bunu gösteriyor (Oskay, 2015: 23).

Commünication sözcüğünün karşılığı 14. yy. da Fransızcasında ticaretin geliştiği dönemde ticaret ve ilişki kelimelerinin yerine de kullanılmıştır. İngilizce ve Fransızcada yazılışları aynı söylenişleri farklı olan Communication kavramı Latince Communicatio sözcüğünün karşılığıdır. Kaynağın karşı tarafı etkilemeyi amaçlayan davranışı, Belli bir konumdan başka bir konuma geçiş süreç, güç iktidar kaynağı olarak kullanılan mekanizma (Zillioğlu, 2014: 22-23).

Semboller yoluyla anlamların iletilmesidir. İletişim organize olma sürecinin temelidir. İnsanların kolektif olarak toplumsal gerçekliği yaratıp düzenledikleri süreç olarak tanımlanır (Eski Yörük, 2015: 22).

İletişim sayesinde dünyayı anlamlı kıldığımız ve bu anlamı başkaları ile paylaştığımız insani bir süreçtir. İletileri gönderen ve iletiyi alan arasındaki bilgi değiş tokuşu bu sürece dâhil bireyler tarafından anlam çıkarılmasıdır (Küçükaslan, 2014: 3-4).

İletişim fikirlerimizin, tutumlarımızın bireyden bireye aktarılması ve karşılıklı bir etkileşimin olmasıdır. Bireyleri etkilemek ya da belirlenmiş bir amacı gerçekleştirmek için bilgi sağlamak ve bu bilgilerin ihtiyaçların duyguların, düşüncelerin, işaret, yazı, mimik sesli ya da sessiz olarak aktarıldığı bir süreçtir (Güleryüz, 2011: 7).

Bilgilerin, düşüncelerin, duyguların, sözlü ve sözsüz olarak fertlerin birbirine ya da bir gruptan diğer gruba aktarılma iletilme sürecidir. İletişim bilgilerin ve düşüncelerin bireyden bireye ya da gruptan gruba aktarılmasıdır (Mısırlı, 2008: 1).

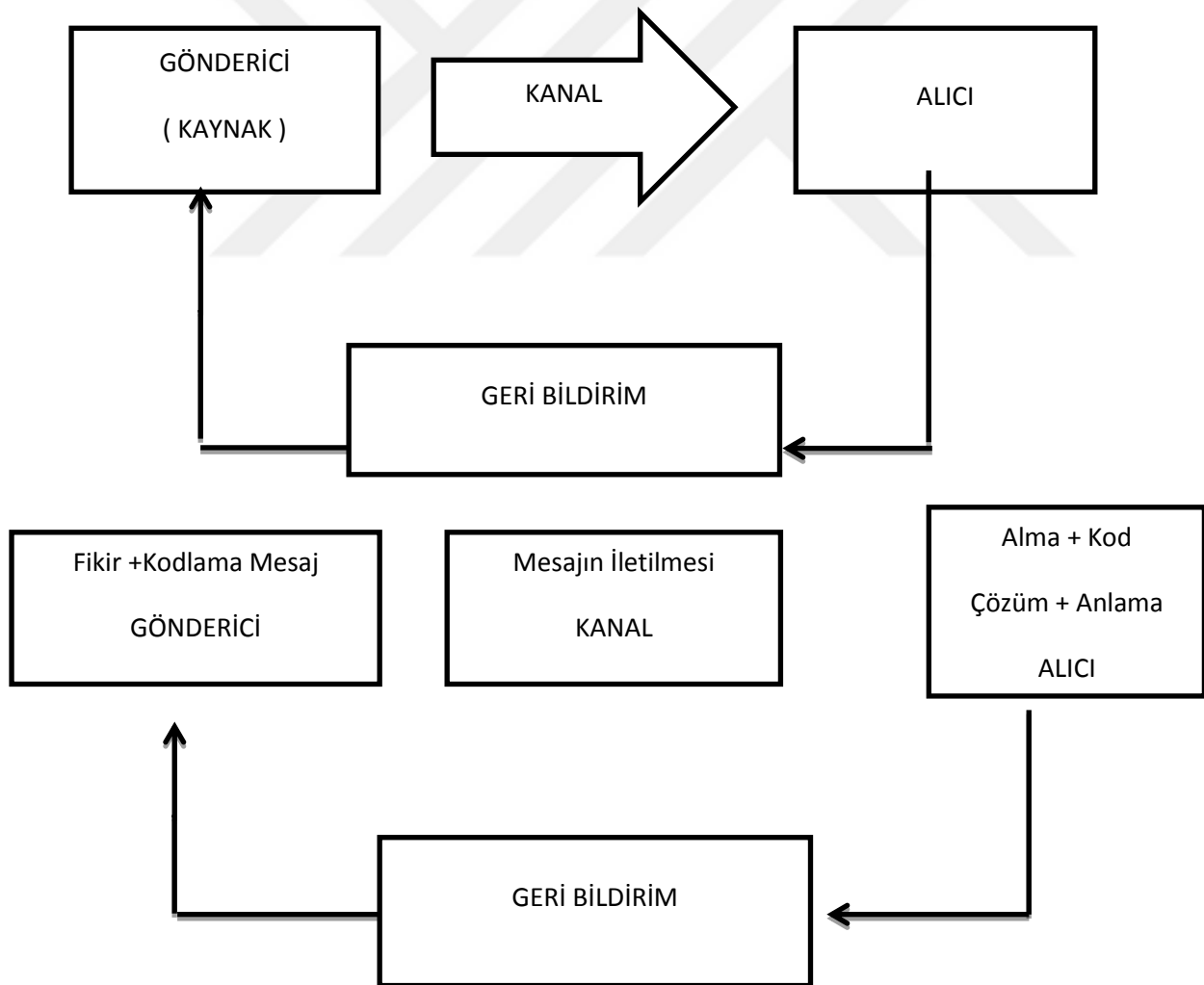
1.2 İletişim Süreci ve Temel Öğeleri

İletişim süreci; fikirlerimizin, düşüncelerimizin, algılarımızın, anlayışlarımızın, yaklaşım, sezgi, talep ve duygularımızın karşımızdaki bireye aktarılaraq karşılıklı etkileşimin sağlanması süreci olarak adlandırılmaktadır. İletişim sürecinde verici (gönderici, kaynak) bir ileti oluşturur ve bunu hedefe aktarır. Alıcı bu iletiyi kendisinin algıladığı biçimde yorumlayıp kaynağın tatmin edici bir şekilde cevaplar. Buna bir anlamda feedback yani geri besleme denir (Akyurt, 2009: 18).

Zaman içinde sürekli değişen bir olgu ya da süregelen herhangi bir durum olarak tanımlanmaktadır(<http://notoku.com/iletisim-sureci-ve-ogeleri/#ixzz4N8V9y4HT>, erişim tarihi: 15.10.2016).

İletişim; düşüncelerimizi ve duygularımızı konuşma görüntü yazma ve semboller yoluyla kaynaktan çıkan mesajları belli bir kanal yoluyla alıcıyla paylaşma sürecidir (Nazik, Bayazıt, 2004: 103).

İletişimin kurulabilmesi için bazı temel unsurların bulunması gerekir; bunlar iletişim süreci için zorunlu olan unsurlardır ve iletişim kurabilmek için kaynak, gönderici, kodlama, mesaj, algılama hedef, geri bildirim, (feedback) ve gürültü süreçlerinin varlığı esastır. Her birey ya da grubun kendi düşünceleri mevcuttur ve bu düşüncelerini diğer bireylere veya gruplara iletme gereksinimleri bulunmaktadır. İletişimde bu gereksinimlerden doğmak ve başlamaktadır. Bir duygu ve düşüncüyü iletmek için kaynak, bunu anlamlı bir şekle dönüştürür (Mısırlı, 2008: 8-9).



Şekil 1.1 İletişim Süreci Grafiği

Kaynak: Nazik ve Bayazıt, 2004: 97-105

1.3 İletişimin Temel Öğeleri

İletişim, iletiyi gönderen ile iletiyi alan arasında karşılıklı olarak etkileşimin sağlandığı hareketli olan bir süreçtir. İletişim süreci, iki kişi arasında bir ileri bir geri giderek mesajın göndericisini alıcı ile bağlayan dairesel bir süreçtir. Mesaj kodlanır ve bir araç ile gönderilir.

Alıcı gönderici tarafından iletilen mesaja bir anlam yükler. Anlamlar, bir bireyden diğerine aktarılmalıdır. Bu mesajın her iki birey tarafından tamamıyla anlaşılması ile iletişim tamamlanmaktadır.

Süreç açısından iletişim; bilgi, düşünce ve tutumların ortak semboller aracılığıyla birey veya gruplar açısından değiş tokuş edildiği bir süreçtir.

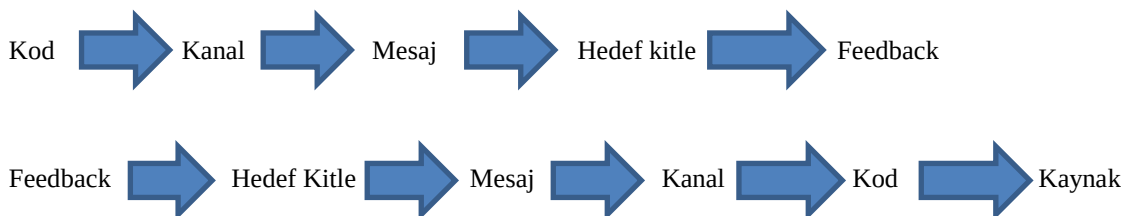
İletişim süreci, kaynağın oluşturduğu her hangi bir iletinin uygun bir araçla bir birey veya bir gruba gönderilmesi olarak tanımlanabilir (Ertaş, Töre, 2016: 92).

“Bir olayın düzenli olarak ve birbirini izleyen değişmelerle gelişip, başka bir olaya dönüşmesine “süreç” denir. İletişimde bireyin doğumundan ölümüne kadar geçen zamanda biyolojik gelişimine, kültürel ve toplumsal çevresindeki ilişki etkileşimlerine koşut olarak sürekli gelişen, değişen ve buna karşılık bireyi de değiştiren bir süreçtir. Kişinin toplumun bir üyesi olmasını ve başkalarıyla ilişkiler geliştirmesini sağlayan temel bir süreç olan iletişimin beş temel öğeden oluştuğundan söz edilmektedir. Bu öğeler; kaynak mesaj kanal alıcı ve dönüttür. Kaynak, bilgiyi mesajı ileten birimdir.” (<http://dx.doi.org/10.11611/JMER193782>, erişim tarihi: 15.10.2016).

Mesaj iletişimin içeriğidir. Gönderilecek iletinin duygu düşünce niyet güdü eylem vb. oluştuğu ve gönderilmek üzere seçildiği bölümdür. Kanal, mesajın sunuş biçimidir. Mesaj sözlü, sözsüz yazılı olabileceği gibi günümüz teknolojisinin sağladığı tüm görsel ve işitsel araçlarda olabilir. Alıcının mesajı nasıl yorumladığını gösterir.

Alıcı, kaynaktan gelen mesajları alan birimdir. Dönüt ise, alıcının mesaja verdiği tepkidir. Alıcının mesajı nasıl yorumladığını gösterir (Tepeköylü, 2007: 11-12).

İletişimin temel öğeleri



Şekil 1.2 Temel İletişim Süreci

Kaynak: Işık vd., 2013: 7

1.3.1 Kaynak

İletişim sürecinin ilk elemanıdır. Aslı itibariyle kaynak bir şeyin menşei yani çıkış noktasıdır. İletişim sürecinde ise mesajın çıkış noktası olarak nitelenen kaynak iletişim sürecini başlatan birimdir.

Mesajı oluşturan ve bir kanal vasıtasıyla hedef kitleye ulaştıran birim olarak tanımlanan kaynak gönderdiği mesajı kendi oluşturabildiği gibi, oluşmuş olan bir mesajı alıp işleyerek hedef kitleye iletebilmektedir. Kaynağın hedef kitleyi etkileyebilmesi her şeyden önce güvenilirlik derecesine bağlıdır. Nitekim etkileyici bir iletişimin temel şartı kaynağın güvenilir olmasıdır (Işık ve Biber., 2006:13).

1.3.2 Kod

Kod, mesajın işaret haline dönüşmesinde kullanılan simgeler ve bunlar arasındaki ilişkileri düzenleyen kurallar bütünü (Cüceloğlu, 1992: 76) olarak tanımlanabilir. Mesaj iletimi ve alımında kullanılan dilin ortak olması, kodlamada bilinen simgelerin kullanılması mesajın hem alıcı hem de kaynak tarafından net ve anlaşılır bir biçimde algılanmasını kolaylaştıracaktır (Işık ve Biber., 2006:19).

1.3.3 Kanal

İletişim sürecinin oluşu olarak da nitelendirilen kanal, kaynak tarafından oluşturulan mesajların hedef kitleye iletilmesinde kullanılan araçların genel adıdır. Hem yüz yüze iletişimde hem de kitle iletişimde kaynak mesajlarını hedef kitleye ulaştırmak için mutlaka bir kanala ihtiyaç duyar. Yüz yüze iletişimde beden, giysiler, ses ve yüz kanal olarak ifade edilmektedir. Kitle iletişiminde radyo, televizyon ve gazeteler kanal olarak ifade edilmektedir. Gazete ve dergi gibi yazılı iletişim araçlarından sunulan mesajlar, radyo ve televizyon yoluyla sunulan mesajlara oranla daha kalıcı olmaktadır (Işık vd., 2013: 9-10).

1.3.4 Mesaj

İletişim sürecinin dördüncü ögesi iletide denilen mesajdır. Kaynağın bir kanal vasıtasıyla hedef kitleye gönderdiği her türlü bilgi, duygu ve düşünceye mesaj adı verilmektedir. İletişim sürecinde mesajlar kaynak tarafından oluşturulup kodlanarak bir kanal ile hedef kitleye sunulmaktadır. İletişim sürecinde mesajını oluşturup bir kanalla hedef kitleye gönderen kaynak, bu mesajı hedef kitlenin de kendi istediği gibi algılamasını arzu eder. Bunu sağlamak için kaynağın mesajı dikkat çekici hale getirmesi gerekir (Işık vd., 2013: 10).

1.3.5 Hedef Kitle

İletişim sürecinin beşinci üyesi hedef kitledir. Hedef kitle mesajın ulaşması amaçlanan kişi, ya da kitle olarak tanımlanabilir. İletişim sürecinin sağlıklı işleyebilmesi için kaynağın olduğu kadar hedef kitlenin de iletişim becerisini gerektirmektedir. Alıcının bilgi ve kültür düzeyi de burada önem arz etmektedir. Alıcı gönderilen mesajı alan kişi, grup ya da kurumlardır (Işık vd., 2013: 7-10).

Alıcı mesajı alıp anlamlandıran iletişimi sonlandıran ya da kaynağa tekrar mesaj göndererek gönderici konumuna geçen kişiler ya da kişi olabilir. İletişim tek başına kurulamayacağı gibi mutlaka alıcının olması gerekir. İletişim sürecinin tamamlanması alıcıdan gelen mesaja bağlıdır. Bu durumda alıcı iletişime istekli olmalı, iyi dinlemeli, gelen mesajı algılamalı, alıcı gelen mesaj konusunda bilgi sahibi olmalı, alıcı seçici olmalı ve alıcı kaynak olma özelliği taşımalıdır (Küçükaslan, 2014: 18-19).

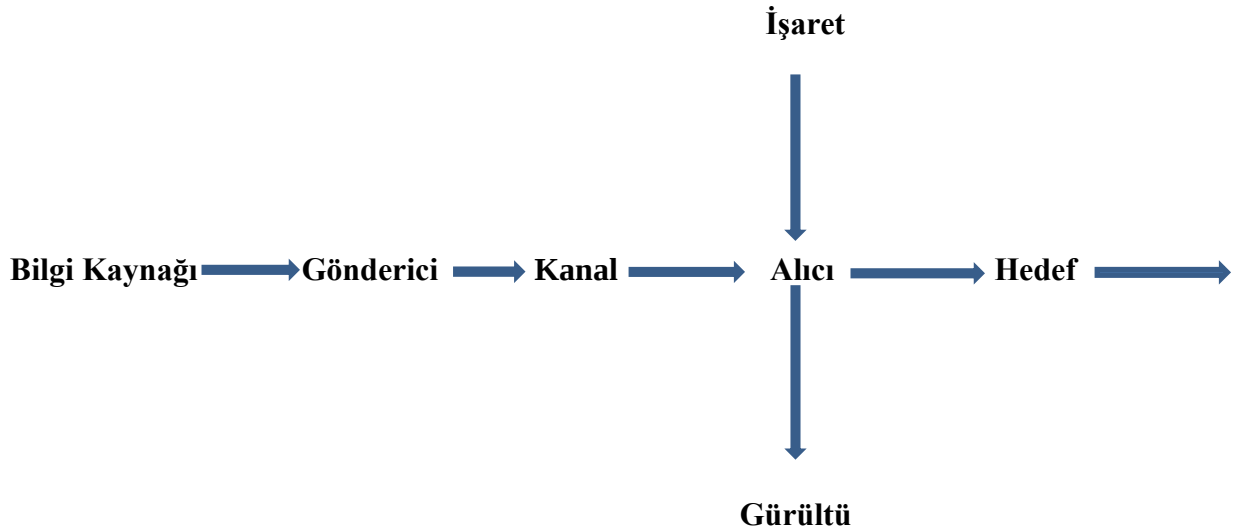
1.3.6 Geri Besleme

İletişim sürecinin son aşaması olan geri besleme (feedback) yansıma olarak nitelenebilmektedir. Geri besleme iletişim sürecinde kaynağın hedef kitleye sunduğu mesajı alan hedef kitlenin kaynağa verdiği cevap mesaj olarak tanımlanabilmektedir” (Işık vd., 2013: 8-11).

Geri Bildirim: İletişim boyunca dönütü alıp veririz. Dönütü geri besleme olarak da adlandırabiliriz. Geri beslemenin kalitesi ne kadar iyi olursa iletişimde o kadar iyi olur. Geri besleme birçok şekilde olabilir: Örneğin iletişim anında gülümseme, kaşlarını çatma, dudak bükme, yazıyla ve daha farklı şekillerde olabilir.

Geri bildirimde en önemli husus kaynak kişi tarafından yollanan mesajın alıcı tarafından kendi beynindeki gibi ya da onun aslını bozmadan ona çok yakın şekilde, saptırılmadan anlaşılmış olmasıdır. Bu durumun ne ölçüde gerçekleştiği alıcının geribildirimde bulunmasıyla anlaşılır (Alper, 2007: 44).

İletişim Modelleri: Kuramsal bilgileri somut biçimde açıklamak amacıyla birçok iletişim modeli geliştirilmiştir. Bu iletişim modellerinden birisi Shannon ve Weaver’a ait modeldir. Bu model beş temel öğeden oluşmaktadır.



Şekil 1.3 Shannon ve Weaverin İletişim Modeli

Kaynak: Tepeköylü., 2007: 14

Bu modelde tanımlanan iletişim öğeleri şöyle sıralanabilir:

Bilgi Kaynağı: Mesajın oluşturulduğu yerdir. Eğer iletişimi başlatan bir insan ise, bu insanın beyni bilgi kaynağı sayılabilir.

Gönderici: Bilgi kaynağı tarafından oluşturulan mesajı alıcıya göndermek için işaretlere çeviren öğedir. İletiler sözlü yada sözsüz olabilir.

Kanal: Bilgi kaynağına ait, işaret şekline dönüştürülmüş mesajın, hedefe ulaşmasını sağlayan ileticilerdir. Mektup, telefon telleri, yüz yüze konuşmadaki hava kanala örnek olarak gösterilebilir.

Alıcı: Kanaldan gelen işaretleri hedefe ulaştıran yapıya verilen addır. Duyu organları alıcı rolünü üstlenebilir.

Hedef: Bilgi kaynağından gelen iletilerin ulaştırılmak istendiği son noktadır. İletilen işaretlerin anlamlandırıldığı yerdir.

Gürültü: Model, bir işlevi yerine getirirken aksatıcı öğe olarak gürültüye dikkat çekmektedir. Göndericinin gönderdiği mesaj ile hedefe ulaşan mesaj arasındaki farka neden olan her türlü etki, gürültü olarak tanımlanır (Tepeköylü, 2007: 13,14,15).

Lasswell iletişim modeli: Politikabilimci Harold Lasswell'in (1948) etki odaklı kitle iletişim modeli Kim? Ne söyler? Hangi kanal ile, Kime? Ne ile sorularına cevap arar (Çubukçu, 2006: 76).

Osgood ve Schramm Modeli (1954): Shannon-Weaver modeli doğrusal olarak tanımlanırken, Osgood-Schramm modeli büyük ölçüde dairesel olarak tanımlanmaktadır.

Shannon-Weaver modelinde ilgi, öncelikle verici ve alıcılar arasındaki aracı kanallara yönelirken, Osgood-Schramm modelinde ilginin kaynak ve alıcıya yöneldiği görülmektedir. Bu modelin özü itibarıyla iletişim araçları ya da medya örgütü olduğu belirtilmektedir. Günümüzde bile birçok organizasyonda, iletişimin uygulama yönünün bu modelden alındığı görülmektedir (Atan, 2016: 17).

Johnson Modeli: Bu model Kişiler arası iletişim modeli olarak da tanımlanır. Bu model diğer modellerden farklı olarak hem çift yönlü hem de döngüseldir. Johnson iletişim modelinin meydana gelmesi için yedi aşamadan geçilmesi gerekmektedir.

1. Mesajı gönderenin amaçları, duyguları, düşünceleri ve karar verdiği davranış mesajın içeriğini etkiler.
2. Göndericinin amaç, duygu ve düşünceleri mesajda şifrelenerek uygun bir şekilde oluşturulur.
3. Gönderici tarafından mesaj alıcıya gönderilir.
4. Mesaj kodlanır.
5. Alıcı mesajın kodunu çözerek anlamını yorumlar.
6. Alıcının cevabı yorumladığı mesaja ilişkindir.
7. Gürültü, iletişim sürecini bozabilecek herhangi bir öge olarak kabul edilir (Tepeköylü, 2007: 18,19).

1.4 İletişim Türleri

Sözlü iletişim: Sözlü iletişim konuşma ve dinlemeden oluşur. Sözlü iletişimi kişinin psikolojik, fizyolojik durumu sözsüz işaretler (jestler, mimikler, fiziksel çekicilik v.b.) kişinin kimliği (yaş, akrabalık durumu eğitim vb) çevre (gürültü)

Isı, ışıklandırma vb. Bireylerin fiziksel durumu (işitme görme) ve kültürel durumudur. Sözlü iletişim, dil ve dil ötesi olarak ikiye ayrılır. Karşılıklı Konuşmalar, yazışmalar ve görüşmeler dille iletişim olarak kabul edilebilir. Dil ötesi iletişim ise sesin tonu, çıkma düzeyi, vurgulanan kelimeler nerelerde duraklandığı gibi faktörlerdir. Dille iletişimde kişilerin ne söyledikleri dil ötesi iletişimde ise üslup önemlidir (Paşalı Taşoğlu, 2009: 21).

Sözlü iletişim etkili bir iletişim yöntemidir. Konuşmalarda bir hata varsa anında düzeltilir. Yazılı iletişimde anında düzeltme işini yapamayabilirsiniz..

Sözsüz iletişim: Sözlü iletişimin aksine bazı şeyleri gizlemek zordur. Örneğin yalan yada bir takım suçluluk durumlarını gizlemek gibi. Sözsüz iletişimde bilinç yada konuşma devreye girmeden duygular devreye girer vücut çabucak tepki verir. Örneğin yalan söylendiği zaman yüz kızarması gibi (Paşalı Taşoğlu, 2009: 21).

Yazılı iletişim: İşletmelerde, resmi kurumlarda en çok kullanılan iletişim türüdür. Sözlü iletişime göre daha kalıcı olan yazılan mesaja anlamlar yükleyen ve kanıt niteliğinde olan iletişimdir. Yazılı iletişim telefon mesajları, tutanaklar, mektuplar, memorandumlar, basın bildirileri kısaca her türlü yazı yoluyla yapılan iletişim şeklidir. Özellikle hukuksal alanda ve örgütlerde kullanılan iletişim türü yazılı iletişimdir (Eskiyörük, 2015: 53).

1.5 İletişim Şekilleri

Kişİ İÇİ İletişim: İÇsel iletişim kişinin kendisi ile iletişimi olarakta kabul edilir. Kişinin kendisi ile kurduğı iletişimdir. Kişİ İÇİ iletişim bireyin kendi kendine düşünmesi, kendi kendine sorular sorması duygulanması, yaşadığı olayları değerlendirmesi, hayal kurması ve kişisel ihtiyaçlarının farkında olması kişİ İÇİ iletişim olarak adlandırılır. Bu iletişim şeklinde kişİ hem gönderici hemde alıcıdır. İletişim şekli bireyin kendisiyle başlar ve kendisiyle sona erer (Eskiyörük, 2015: 56).

Kişİler Arası İletişim: Kaynağın ve hedefin insan olduğı iletişime ise kişiler arası iletişim adı verilir. kişiler arası iletişimi insanların birbirlerine sürekli bir bilgi aktarımı şeklinde tanımlamaktadır. Bir iletişimin Kişİlerarası iletişim sayılabilmesi İÇin üç unsurun yerine getirilmesi gerekmektedir.

1. Belirli bir yakınlık İÇinde yüz yüze olmaya
2. Karşılıklı mesaj alış verişİ İÇinde olmaya
3. İletişimde iletilen mesajların amaçlı veya amaçsız olarak sözlü ve sözsüz mesajlar olmasına ihtiyaç vardır (Atan, 2016: 13).

1.6 Grup İletişimi

Bir birey, belİ bir grubun üyesi olmaya karar verip, grup tarafından da kabul edilince, grupta yerleşmiş kuralları benimsemiş ve yönetsel düzeni kabul etmiş demektir. Böyle bir birleşme, bir bakıma bireysel beklentilerle, grubun amacının belli bir oranda tutarlılık gösterdiğinin göstergesidir. Bu durumda bireyin, üye olarak grubun temel değerlerine uygun davranması beklenir. Grubun kararlarına ve kurallarına ters düşen bir üyenin, o grup İÇinde kalması, pek mümkün olamaz. Örneğİn, avcı kulübüne üye olan birinin, canlılara zarar vermemek düşüncesi ile avlanmaktan kaçınması bu grubun yapısına uygun düşmez. Kişİler, ister yeni bir grup kursunlar, isterlerse kurulmuş bir gruba üye olsunlar, grubu yönlendiren ve yöneten kuralların belirlenmesi ve uygulanmasına katılmalıdırlar. Üyelerin, grubun normlarına ve kararlarına uymaları, söz konusu normların geliştirilmesi ve kararların alınmasına katkıda bulunmaları oranında artmaktadır. Böyle bir işleyiş, grupta dayanışmayı

artıran, grup içi tutarlılığı kuran bir rol oynamaktadır (http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Grup%20ileti%C5%9Fimi.pdf, erişim tarihi: 10.11.2016)

1.7 Örgütsel İletişim

Ortak bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelen gruplar, bireyler, örgütler ve topluluklar için iletişim hayati bir öneme sahiptir. Örgütteki bireyler ve gruplar arasında olması gereken uygun etkileşimi sağlayan öge ise örgütsel iletişimdir.

Örgütsel iletişim bir örgütün varlığını sürdürmesinde merkezi bir konuma sahiptir ve tüm örgütsel süreçlerde önemli bir rol oynamaktadır. Örgütsel iletişim olmadan herhangi bir örgütsel eylemin ya da yönetim sürecinin başarılmaması imkânsızdır. İletişimin yeterli olduğu bir örgütte, örgütün amaçlarının doğru olarak anlaşılmış ve kavranılmış olması, örgüt üyelerinin amaçlarını gerçekleştirmek için tam bir uyum içinde olmaları gerekir (Durğun, 2006: 119-120).

1.8 Kitle İletişimi

Kitle iletişimi, iletinin bir veya daha çok kitle iletişim araçları (dergi,gazete, televizyon,internet) aracılığıyla geniş ve bilinmeyen bir kitleye iletilmesidir.

Kitle iletişiminde:

- Kitle iletişiminin hedef kitlesi görece geniştir.
- Hedef kitle farklı toplumlardan oluşur.
- Kitle iletişiminde iletişimci ve hedef kitle birbirini tanımazlar.
- Kitle iletişim araçlarıyla kaynaktan çok fazla insanla iletişim kurulabilir.
- Kitle iletişimi karmaşık biçimsel kuramları gerektirir.
- İletişim tek yönlüdür. Hedef kitle anında yanıt veremez.
- Kitle iletişim araçlarının maliyeti düşük olduğu için halkın büyük çoğunluğu elde edebilir.

(<http://Docplayer.biz.tr/9901018-T-c-milli-eğitim-bakanlığı-gazetecilik-kitle-iletişimi>, erişim tarihi: 16:102016)

Birebir ilişkide bir arkadaşınıza yada sevdiğiniz birisine seni seviyorum dediğinizde anında karşılığını alabilirsiniz. Kitle iletişiminde bir gazetenin okurlarının sizi sevip sevmediğini gazetenizin satılıp satılmadığı zaman sevilip sevilmediğinizi anlarsınız (Oskay, 2015: 54).

1.9 İletişimin Önemi

Toplumun kalkınabilmesi ve fertlerin arasındaki sorunların aşılabilmesi için iletişim unsurlarının iyi kavranıp bunların günlük hayatta tatbik edilmesiyle ilgili bir durumdur.

Hizmet içi eğitimlerle etkili iletişime ilişkin seminerler verilmesi insanlar arası ilişkilerde olumlu sonuçlar doğurabilir. Okul, aile ve çeşitli iş kurumlarından oluşan toplumdaki bireylerin ruh sağlığının gelişmesi ve kişiler arası etkili iletişim sağlanması bireylerin topluma katkısını ve verimini artırarak ülkenin kalkınmasında yardımcı olabilir (<http://pdrgunlugu.net/iletisimin-onemi-ve-etkili-iletisim/>, erişim tarihi: 27.07.2016).

Bugün iş yerlerinde yaşanan birçok sorun iyi iletişim kuramamaktan dolayı yaşanmaktadır. Bu durumda iş yerlerinde huzursuzluklara ve iş veriminde düşüşe neden olmaktadır.

Dünya üzerinde işine son verilenlerin büyük çoğunluğunun iyi iletişim kuramamasından dolayı işine son verilirken işine son verilenlerin çok azının işini yapamamasından dolayı işine son verildiğini görürüz.

1.10 İletişim Becerileri

İletişim becerileri öğrenilebilir davranışlardır. İletişim becerilerinde en önemli faktörlerin başında etkili dinleme ve etkili tepki verme gelir.

İyi dinleyen birisi karşılığı iyi anlar ve kendisine bir uyarı yada eleştiri yapıldığında tek bir yoldan vereceğine bir çok yoldan anında cevap verebilme yeteğine sahip olabilecektir (Tepeköylü, 2007: 36-37).

İnsanların anlattıklarını ne kadar iyi duyarsanız, dinlerseniz insanları ve gereksinimlerini de o kadar iyi anlarsınız. Gereksinimlerini iyi anladığınız birisinin problemlerini çözmek için rahatlıkla adım atabilirsiniz. Hayatınızdaki insanları anlamaya yönelik samimi bir istek karşınızdakininde size açılımını kolaylaştıracak ve sizi daha samimi yapacaktır. Sonuç olarak daha iyi bir iletişim ortaya çıkacaktır.

Sözde dinlemek yerine gerçekten dinlemek gerekir. Bir çok insan iyi bir dinleyici olduğunu söyler; ama gerçekten dinlemek zor iştir. Gerçek dinlemek sizin sustuğunuzdan çok daha ötesi bir durumdur. Gerçek dinlemek sizin karşınızdakininin söylediklerini papağan gibi tekrar etmek değildir. Gerçekten dinlemek karşınızdakinin ne söylediğini anlamak, neler hissettiğini ve nelere gereksinimi olduğunu anlamaktır.

Kendinizi ifade ederken açık ve etkili mesajlar üretin: Kendimizi açık ve etkili bir şekilde ifade etmek bize iletişimde bir takım avantajlar sağlar:

- Karşılıklı anlayış

- Başkalarının desteğini kazanmak
- İhtiyaçlarımızın giderilmesi
- İlerlemiş samimiyet

Anlaşmazlıkları tehdit etmeden çözmek: Çalıştığınız işyerinizde patronunuzla, ev sahibinizle kirayı konuşurken, yada bir araç satın alırken pazarlık yaparsınız. Pazarlık yapmak başkalarıyla çatışmadan isteklerinizi elde etmenize yarar. Pazarlığın sonunda heriki tarafın kazananı çıkarlarından fedakarlık ederek gerçekleşecektir;ama bu işlem sizi başkalarına yabancılaştırmadan isteklerinize kavuşmanızı sağlayacaktır.

Eğer anlaşmazlıklardan nefret ediyorsanız, ilk işiniz kendi tavrınızı değiştirmek olmalıdır. Anlaşmazlığı bir fırsat olarak görüp pazarlık şarttır deyin (Erkal ve Davis, 2015: 19-145).

İletişim kurarken rededilmekten korkmamak lazım. Eğer rededilmekten yada başarısız olmaktan korkarsanız sadece olduğunuz yerde sayarsınız.

İletişim bir çok yolla kurulabilmekte, ancak doğru kanalı seçebilmek beceri gerektirmektedir. Bazen görsel yada yazılı iletişim kurmak sözel iletişimden daha etkili olabilir. İyi bir iletişimci farklı iletişim kanalllarının özelliklerini ve inceliklerini iyi bilirler. Bazı durumda telefon görüşmesi mailden daha etkili olabilir. Yazılı bir not toplantıdan daha pratik olabilir. Toplantının mailden daha etkili olduğu durumlar olabilir. Doğru kanalı seçmede ölçüt mesafe, konunun aciliyeti, gizliliği, ilişkiler, karmaşıklık ve maliyet olabilir (Mısırlı, 2008: 221-222).

1.11 İletişim Engelleri

1. Emir vermek yönlendirmek.
2. Uyarmak, korkutmak.
3. Ahlak dersi vermek.
4. Öğüt vermek çözüm önerisi getirmek.
5. Nutuk çekmek, öğretmek, mantıklı düşünceler önermek.
6. Suçlamak, eleştirmek, yağlamak.
7. Alay etmek.
8. Yorumlamak, analiz etmek, tanı koymak.
9. Övmek, aynı düşüncede olmak, Olumlu değerlendirmeler yapmak.
10. Güven vermek, desteklemek, avutmak, duygularını paylaşmak.
11. Yargılamak, soru sormak, sınama yapmak.
12. Oyalamak,sözünden dönmek, alay etmek, şakacı davranmak.

(<http://binnuryesilyaprak.com/2016/07/01/yonetim-becerileriiletisim/.erisim tarihi10.11.2016>).

- Alay etmek
- Yorumlamak
- Güven vermek
- Oyalamak, Konuyu saptırmak
- Emir vermek
- Yönlendirmek
- Nutuk çekmek
- Çözüm önerisi getirmek (Alper, 2007: 58).

1.11.1 Fiziksel ve Teknik Engeller

İletişim yollarını etkileyen çevresel koşullar teknik ve fiziksel engeller olarak adlandırılır.

1.11.2 Mesaj ile İlgili Engeller

Mesajın kendisi iletişim sürecinin büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır. Özensiz, eksik ,anlaşılmayan yada kendisi gibi herkesi zeki zannedip mesajı anlayacağını düşünmek mesajın anlaşılmasını güçleştirir. Bir mesajın iletişim engeli olmasındaki en büyük faktör belirsizlikler içermesidir. Mesajın oluşturulmasındaki kullanılan sembollerin de alıcıların anlayabileceği düzeyde olmalıdır. Aksi halde mesajın anlaşılması güçleşecektir (Işık vd., 2013: 18).

1.11.3 Psikolojik, Zihinsel ve Sosyo Kültürel Engeller

İletişim sürecine katılan bireylerin kişisel özelliklerinden kaynaklan iletişim engelleridir.Bu engeller bireylerin amaçları, tutum ve davranışları, düşünce çevreleri, algılama ve dinleme becerilerinden kaynaklanmaktadır (Türkmen, 2000: 19).

Önyargılardan Kaynaklanan Engeller: İnsanların kalıplaşmış düşünceleridir, İnsanların kafalarında katılaştırmış olan bu düşünceleri değiştirmek için uğraşmazlar hatta inandıkları her türlü bilgiden uzak dururlar. İletişimin taraflarından birisi daha önceden iletişime geçeceği taraflardan birisini tanıyorsa ve bu kişiyle ilgili olumsuz düşüncelere sahipse mesajlar olumlu bile olsa iletişim başlamadan biter. Çünkü kişinin kafasında oluşmuş bir takım sabit düşünceleri vardır (Işık vd., 2013: 18-20).

Görüş Farklılıkları: İletişim kuracak taraflar aynı fikirde değilse, farklı duygu, düşünce ve inanç değerlerine sahipse iletişimin sağlıklı olması mümkün olmayacaktır.

Öznellik veya Ben Merkezcilik: İletişimde kendisini merkeze alıp, mesajı kendisine yorumlamaya denir. Tek taraflı verilmeye çalışılan mesaj yerine ulaşmayacaktır.

Algılama Farklılıkları: Kişiler farklı olaylara, durumlara, bilgilere ilgi gösterebilmekte yada aynı olay veya durumları farklı algılayabilmektedir. Bu nedenle eksik algılamalar sonucu iletişim engelleri ortaya çıkabilmektedir (Işık vd., 2013: 20).

Ad Takma veya Alaycılık: Kişilerin başkalarının özelliklerinden yola çıkarak ad takarak yada alay ederek karşı tarafı küçümseme şeklinde ortaya çıkmaktadır. bu ad takma başkaları tarafından olumsuz algılanacağı için iletişim engelleri ortaya çıkar (Işık vd., 2013: 20).

Tutum ve Davranışlar: Tutumların yarattığı iletişim engelleri;

1. Kişinin kendisine karşı tutum ve davranışı: Kişi iletişim konusunda kendisine güveniyorsa istediği mesajları iletme konusunda başarı şansı daha yüksek olacaktır.
2. Kişinin konuya karşı tutumu: Kişi iletme istediği konuya ilgili olmalıdır. Aksi takdirde iletme istediği mesaj konusunda başarısız olacaktır.
3. İletişime katılanların birbirlerine karşı tutumları: Gönderici alıcıya karşı olumlu bir tutuma sahipse mesaj yerine daha kolay ulaşacaktır (Sabuncuoğlu ve Gümüş, 2008: 181).

Karasızlık ve Korkular: İletişim sürecinde mesajı alan kişi göndericiye karşı olumsuz bir tutuma yada mesajı alma konusunda karasızlığa sahipse iletişimi engelleyecektir. Bununla beraber iletişimde bulunanlar birbirlerine karşı tedbir alıyorsa veya çekiniyorsa iletişim engeli var demektir. (Işık vd., 2013: 20).

Sosyo Kültürel Farklar: Kişiler iletişim sırasında sosyal çevrelerinden etkilenirler. Sosyal çevrenin genişliği ve kazanımlarını yada konum ve rollerini üstünlük yada farklılık mesajı olarak kullanabilirler. (Işık vd., 2013: 21).

Sahip Olunan Bilgi Düzeyi: İletişime katılanların eğitim durumu, gönderilen mesajın kapsamı hakkında sahip oldukları bilgiler iletişim sürecini etkilemektedir. Yetersiz bilgi iletişim engeline neden olacaktır (Sabuncuoğlu ve Gümüş, 2008: 182)

1.12 İletişimde Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler

İletişimi yapıcı ve bozucu engeller üç grup altında incelenebilir.

Teknik Engeller: Bunlar çevresel engellerdir. Bu engeller mesajın ne zaman iletileceğini içerir. Mesaj zamanından önce ya da sonra verilirse etkisini önemli ölçüde yitirir. Dinleyicilere aşırı bilgi yüklemekten kaçınmak gerekiyor. Zira dinleyicinin bir anlama kapasitesi vardır bu kapasitede aşıldığında iletişim önemini yitirir. Örneğin dersin başında dikkatle dinleyen öğrenciler bir müddet sonra bu dikkatleri dağılmaya başlar.

Gürültü ya da mekanik bir nedenle dinleyicinin dikkatinin dağılacağı gibi psikolojik nedenlerle de mesajı almaktan uzaklaşabilir. Farklı kültürlerdeki insanların iletişimde kullandıkları semboller ve beklentilerin farklı olmasından dolayı da iletişim zorlaşabilir (Çağlar ve Kılıç, 2009: 39).

Dil Engelleri: Seçilen sözcüklerin anlamlarının anlaşılır olması gerekir. Bireyler konuştukları kişilere göre sözcük seçmek zorundadır. Örneğin halka konuşma yapan birisi halkın anlayamayacağı dilden sözcükler seçerse verilen mesaj tam anlamıyla hedefe ulaşmamış olur (Çağlar ve Kılıç, 2009: 40).

Psikolojik Engeller: Psikolojik engeller altı grupta incelenebilir. Bunlar; iletilecek şeyin açıklığa kavuşturulması, kıskançlık güven ve açıklık, dinlememe ve duymak istemediklerimizi duyma şeklinde sıralanabilir. İletişim engellerinin ortadan kaldırarak on temel teknik bulunur bunlar aşağıda kısaca incelenecektir (Çağlar ve Kılıç, 2009: 40).

a) Geri Bildirim: İletişim engellerini ortadan kaldırmanın en etkili yoludur. Bireyin anlatılanı anlayıp anlamadığını bu yolla öğrenebiliriz. Askerlikte emir tekrarı buna örnektir.

b) Alıcının Dünyasına Karşı Duyarlılık: İletişimde bulunan birey yalnızca kendi anlayacağı dilden anlatırsa farklı tecrübe ve bilgi birikimine sahip dinleyici bu mesajdan bir şey anlamayacaktır (Çağlar ve Kılıç, 2009: 40).

c) Etkili Dinleme, Çok Okuma ve Gözlemde Bulunma: Söylediklerinin duyulmasını isteyen birisi öncelikle dinlemesini bilmelidir. Çabuk okuma ve anlama iletişim becerisi için önemlidir (Çağlar ve Kılıç, 2009: 41).

d) Yeterince Tekrarlama: Her sözcüğün önem taşıdığı ve karmaşık emirlere sahip olan bir mesajın birkaç kez, farklı biçimlerde ve açıklamalı olarak tekrarlanması gerekir. Ancak bu tekrarlar gereğinden fazla yapılmamalı. (Çağlar ve Kılıç, 2009: 41).

f) Tehdit Edici Olmayan Bir İş Ortamı Yaratma: Bireylerin açık iletişim kurabilmeleri için tehdit edici bir ortamın olmaması gerekir (Çağlar ve Kılıç, 2009: 41).

g) Geçişim Analizinden Yararlanma: Geçişim analizine göre çalışan her bireyde üç tür benlik vardır. Birincisi ana baba benliğidir. Bu benliğe göre kişi ya otoriter olur ya da babacan olur. İkincisi çocuk benliğidir birey bazen çocuklaşır. Üçüncü benlik yetişkin davranışıdır. Buna benliği bulma davranışı da denir. Bireyin sahip olduğu benlik örgüt içindeki davranışına yansır. Yönetici bu iş bugün tamamlanmalı dediğinde ast hep beni görüyorsunuz ya da bu işi hep bana veriyorsunuz dediğinde ast çocuk benliği içine girmiştir. Yönetici bu durumu kavrayarak iletişimi geciktirmemelidir.

h) Johari Penceresi: Johari penceresi dört farklı açıdan ele alınabilir. Bunlar Arena, Kör nokta, Sahte Yüz ve Bilinmeyen alan olarak ifade edilir.

Arena: Kişinin hem kendisi hem de başkası tarafından bilinen yönlerini içerir. Etkili iletişime imkân tanır.

Kör Nokta: Kişinin başkaları tarafından bilinen ancak kendisi tarafından bilinmeyen yönlerini içerir. Bu durum iletişim için karmaşa yaratır. Böyle bireyler karşı tarafın davranışlarını anlamakta güçlük çekecektir.

Sahte Yüz: Bireyin kendisi tarafından bilinen ancak başkaları tarafından bilinmeyen durumunu yansıtır bu durum bireyin sahte ilişki kurmasına neden olur ve sahte bir iletişim ortaya çıkar.

Bilinmeyen Alan: Bu alanda bireyin hem kendisi hem de başkaları tarafından bilinmeyen durumları ifade eder. Bu durumda etkili bir iletişim gerçekleşmez. Johari penceresine göre iletişim, Arena alanında en etkili durumdur (Çağlar ve Kılıç, 2009: 41-42).

i) Uyuşmazlık Yöntemi: Çalışanlar arasında bilgi, tecrübe ve bir takım farklı özellikler vardır. Bu farklı özellikler giderilerek iletişim sorunları giderilebilir.

J) İletişimde Bilgisayar Kullanımının Özendirilmesi: Bilgisayar örgüt içi iletişimde haber akışını hızlandıran bir araçtır. Bireye ya da yöneticiye hız ve güncel bilgi sağlar. Bu sayede etkin kontrol ve denetim sağlanır (Çağlar ve Kılıç, 2009: 39- 42).

İKİNCİ BÖLÜM

DUYGUSAL ZEKÂ

2.1 Zekânın Tanımı

Literatüre bakıldığı zaman zekâ konusunda tek bir tanım yoktur. Örneğin "1920"lerde Lewis Terman, zekâyı soyut düşünme olarak tanımlamıştır. Buna benzer yaklaşım Mayer ve arkadaşlarına göre zekâ, nesneler arasında benzerlik ve farklılıkları ayırt edebilme, bütünle olan ilişkilerini değerlendirebilme ve soyut akıl yürütme yeteneği olarak tanımlamışlardır. (Aslan, 2009: 5)

2.2 Duygusal Zekâ Üzerine Yapılan Tanımlar

Başkalarının ne istediğini neye ihtiyaç duyduğunu güçlü ve zayıf yönlerini anlayarak ona göre davranma stresle başa çıkabilmek için gerekli bir yetkinliktir. Hayatın anlamı aklın ve duyguların etkin bir şekilde kullanılmasıyla ortaya çıkmaktadır (Baltaş, 2015: 7).

Goleman'ın duygusal zekâ adlı kitabında entelektüel açıdan zorlayıcı bir meslek içerisindeki yetenekli adaylar içinden kimin lider olacağıyla ilgili kestirmeye gelince I Q nun yetersiz kaldığı, bunun nedeninin ise "taban etkisi"dir. Yüksek mevkilere gelenler zaten I Q su yüksek insanlardır bu onlar için sadece kişinin işe girip yerini koruyabilmek için ihtiyaç duyduğu eşik niteliğinde bir yetenektir deniliyor (Goleman, 2015: 14).

Duygusal zekâ, duyguların akıllıca kullanımıdır. Duygusal zekâ bizi kendi hedeflerimizin ve potansiyelimizin peşinde koşmaya sevk eden değerlerimiz ve özlemlerimizi harekete geçiren onların hakkında düşündüklerimiz ve hayal kurduğlarımızı hayata geçiren şey duygusal zekâdır.

Daniel Goleman'a göre duygusal zekâ, kendini harekete geçirebilme aksiliklere karşın yoluna devam edebilme, dürtüleri kontrol edebilme, ruh halini düzenleyebilme stresin ve sıkıntıların düşünmeyi engellememesine pratik düşünceye sahip olma ve umut beslemesidir (Kılıçarslan, 2010: 31).

Duygusal zekâsı gelişmiş insanlar yaşamda hem mutlu olmayı hem de başarılı olmayı deneyebilirler. Bu insanlar kendilerinin başarılı ve zayıf yanlarını bilirler. Duygusal zekâsı gelişmiş bireyler yaşamda aldıkları yenilgilere rağmen zihinlerini kullanarak sorunlarla baş edebilirler. Kısaca her şeye rağmen yollarına devam edebilirler.

Duygusal zekâsı gelişmiş bireyler rahatlıkla özgürlük ve şefkat duygularını harekete geçirebilirler. Bireyin kendisine zarar verecek olan bir duyguyu hissedebilir; ama bu

duygunun kendisine zarar verecek derecede ileri gitmesine engel olurlar. Duygusal becerileri gelişmiş kişiler yaşamlarını daha doyurucu ve etkili bir şekilde sürdürebilirler. (yıldırım, 2015: 42-43). Duygusal zekâ, duyguları kontrol edebilme, sağlıklı ve uyumlu sosyal ilişkiler kurabilme ve mutlu yaşam sürebilme için kazanılması gereken bütün yeteneklerdir.

Duygusal zekâ ömür boyu yaşadıklarımızla gelişir. Ancak kendini tanıyan kendi duygularını ifade edebilen insanlar, kendi dünyalarının sorumluluğunu alabilirler. Duygusal zekânın kaynağı kişinin kendi içindedir. Bu zekâyı geliştirecek mutluluğun ve başarının kendisi için hangi anlama geldiğini bulacak olan kişinin kendisidir (Erenyavuz, 2002: 15).

2.3 Duygusal Zekânın Tarihçesi

Duygusal zekâ kavramı İlk kez 1920 senesinde E. L. Thordike tarafından sosyal zekâ kavramını ileri sürmüştür ki, bu da daha sonralar geliştirilecek olan duygusal zekâ kavramının özünü oluşturmaktadır. Thordike sosyal zekâyı “başkalarını anlayabilme ve yönetme yeteneği ve aynı zamanda insan ilişkilerinde akıllıca davranabilme” olarak tanımlamıştır.

Thordikenin döneminde yaşayan bazı psikologlar sosyal zekâyı farklı yorumlar getirir de Robert Sternberg, Thordike’ın vardığı sonuca ulaşmıştır.

Stenberg sosyal zekânın akademik başarıdan bağımsız ve kişinin pratik yaşamda başarılı olabilmesi için önemli olduğunu söylemiştir.1983 yılında Howard Gardner yazmış olduğu zihin çevreleri kitabında tek tip zekânın olmadığını ileri sürerek bir anlamda IQ görüşüne karşı gelmiştir (Mammadov, 2015: 10).

Gardner bu kitabında yedi tip zekâdan bahsetmiştir. Matematiksel, mantıksal, sözel, ressamlık gibi sanatlarda gereken uzamsal zekâ, devin duyumsal, müzik, kişiler arası ve kişinin içsel zekâlarıdır. Çoklu zekâ modelinde son iki zekâ tipi duygusal zekâ açısından büyük önem taşımaktadır. Gardner’in kişisel zekâ olarak adlandırdığı bu zekâ tiplerinin birincisi kişiler arası zekâ olup çevremizdeki olaylar, insanlara tepki ve onlarla uyumlu bir biçimde baş etme yeteneği iken, ikincisi kişinin içsel zekâsı olup kendinin ve başkalarının duygularını tanıma ve kendi duygularını değerlendirme olarak görülmüştür (Mammadov, 2015: 10).

Gardner kişiler arası zekânın dört ayrı boyutu olduğunu ileri sürmüştür. Bunlar kısaca şöyledir:

Grupları Organize Edebilme: Kurumdaki insanları harekete geçirip, çabalarını koordine etme.

Tartışarak Çözüm Bulma: Çatışmaları engelleyen ve ortaya çıkan anlaşmazlıklara çözüm bulma yeteneği.

Kişisel Bağlantı: Empati kurma ve kişisel ilişkiye girme yeteneği

Sosyal Analiz: İnsanların hislerini, niyetlerini ve sorunlarını anlama yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Mammadov, 2015: 10,11).

1990’da New York Times’te bilim muhabirliği yaparken küçük bir akademik dergide John Mayer ve Peter Salovey adlı psikologların bir makalede duygusal zekâ diye adlandırdıkları bir kavramı ilk kez dile getiriyorlar. O dönemde IQ nun üstünlüğü sorgulanmazdı bu zekânın genlerimize mi işlendiği yoksa deneyimle mi ortaya çıktığı tartışması almış başını gidiyordu. İşte birden bire hayattaki başarının unsurları hakkında yeni bir düşünme şekli ortaya çıkmıştı (Goleman, 2015: 7).

Goleman duygusal zeka neden IQ dan daha önemlidir adlı kitabıyla ilgili diyor ki: on yıl önce bu kitabı yayınlarken kültürü daha yaygın biçimde yaygınlaştırırsam başarı sayarım diye düşünmüştüm; ama çok az şey biliyormuşum. Duygusal zekâ kavramı çizgi dizilerinden çocukların duygusal zekâsını güçlendirecek oyuncak kutularından şampuan şişelerinin üzerine kadar birçok yerde çıktı (Goleman, 2015: 8).

Duygusal zekâ Portekizce, Almanca, Malezya, Korece ve Çince de duygusal zekânın bugün geldiği düzeyi hayal bile edememiştim. Duygusal zekâ ve liderlik kitabımı çeşitli ülkelerden farklı meslek gruplarından üst düzey insanların okuması, ayrıca Müslüman, Hıristiyan, Budist, Yahudi din bilginlerinin duygusal zekâ kavramlarının kendi dinlerindeki görüşlere aykırı olmadığını söylediklerini duydum. Beni en çok memnun eden şeyde, duygusal zekâ kavramının eğitimciler tarafından “sosyal ve duygusal öğrenim” (SEL/Socialandemotionallearning) programına dâhil edilmesi oldu. (Goleman, 2015: 8).

Salovey ile Mayer 1990 yılında ufuk açan makalelerini yayınladıklarında duygusal zekânın bugünkü düzeye gelebileceğini kimse hayal edememişti. Bu alan üzerine birçok çalışma yapıldı. 1995’te bilimsel literatürde neredeyse hiç bir şey yoktu (Goleman, 2015: 11).

Duygusal zekâ kavramı ilk kez Mayer ve Salovey tarafından ortaya konmuştur. Her iki yazarda duygusal zekâyı kişinin kendisinin veya başkalarının duygularını gözlemleme yeteneği onları ayırt edebilme yeteneği, duygusal zekâ olarak tanımlanmaktadır. Bu sayede bilişsel zekâdan daha değişik bir şey olarak tanımlanan sosyal zekâ ve alternatif zekâ kuramlarını yeni bir aşamaya ulaştırmışlardır; çünkü duygusal zekânın temel özelliği: bilişsel ve duygusal sistemlerin üretici bir bileşimi olmasıdır. (Arbak, 2004: 34).

Mayer ve Salovey’in yaptığı tanımdan sonra 1990 yılının ikinci yarısında duygusal zekâ kavramı akademik çevrelerde incelenmeye başlanmıştır. Kavramın yaygınlaşmasını ve akademik çevrelerin dışına çıkmasını sağlayan ise Daniel Golemandır. Daniel Golemanın

1995 yılında çıkardığı “duygusal zekâ neden IQ’dan daha önemlidir?” adlı kitap olmuştur. Kitap birçok kesimin dikkatini çekmiştir (Arbak, 2004: 34).

2.4 Duygusal Zekâ ve Bilişsel Zekâ Arasındaki Farklar

IQ ve duygusal zekâ birbirlerine karşıt değil birbirinden ayrı yetilerdir. İnsanlarda akıl ve duygusal hassasiyet karışıktır. IQ su yüksek ancak duygusal zekâsı düşük bireyler kalıplaşmış guruplara karşı görecek enderdir. Duygusal zekâ ve IQ arasında azda olsa benzerlik vardır ancak bu o kadar ufaktır ki duygusal zekâ ile IQ nun bir birinden bağımsız olduğu net bir şekilde bellidir.

Yüksek I Q tipi zihin dünyasında uzman, ancak kişisel dünyada yetersiz bir karikatürdür. Profiller kadın ve erkekte hafif farklılıklar göstermektedir. Yüksek I Q ‘lu erkekler geniş bir entelektüel ilgi ve yetenekler dizisine sahiptir.  retken, hırslı, istikrarlı, sebatk r ve sorunlarını dert etmeyen birisidir. Bu grup eleştirici, tepeden bakan, duygularını gizleyen, cinsellik gibi konularda tutuk, mesafeli kendini a mayan soğuk insanlardır.

Duygusal zekâsı yüksek erkekler, sosyal açıdan dengeli, daha dışa dönük cesur, insanlara ve davalarına bağı, başkalarına karşı ilgili kendileriyle ve sosyal dünyalarıyla barışkırlar.

Salt I Q’su yüksek kadınlar kendilerinden beklenen yüksek entelektüel güvene sahiptirler. Estetik konulara önem verirler. Düşüncelerini net bir şekilde ifade edebilirler. Suçluluk duymaya yatkın, ayrıca öfkelerini açıkça belli etmeyen kişilerdir.

Duygusal zekâsı yüksek kadınlar ise, aksine kendini ortaya koyan, duygularını doğrudan dile getiren, kendilerine olumlu bakan, hayatta bir anlam bulan insanlardır. Bunlarda neşeli, duygularını rahat bir şekilde ifade edebilen, sosyal tavırları, yeni kişilere kolayca ulaşmalarını sağılar. Ender olarak suçluluk ve kaygı hissederler (Goleman, 2015: 76-77).

Duygusal zekâ ve bilişsel zekâ arasında bazı farklar vardır. E Q nun esnek olması IQ nun ise sınırlanmış belirgin olmasıdır. I Q nun 19 lu yaşlara kadar gelişim göstermesi E Q nun ise 19 lu yaşlardan sonrada  ğrenilebilmesidir.

Duygusal gelişim üzerinde yapılan çalışmalarda bazıları sosyal çevrenin, çevresel faktörlerin bazıları genetik faktörlerin etkili olduğunu savunmuşlardır. Qualter, Whiteley, ve Gardner EQ nun hem genetik yapısının hem de okul ve ev gibi çevresel koşullardan etkilendiğini ifade etmişlerdir. Bar-on ve Stein  l ek sonuçlarına göre duygusal zekânın genetik faktörlerden etkileneceğini ileri sürmüşlerdir. Bu araştırmalara dayanarak duygusal zekânın öğrenilebilir bir zekâ türü olduğu ortaya çıkmaktadır. Goleman duyguları yönetmenin

öğrenilebileceğini ileri sürerek duygusal zekâya olgunlaşmada denilebileceğini söylemiştir (Aslan, 2009: 38,39)

Uzun yıllardır bireylerin başarısının IQ ile doğru orantılı olduğu bilinmekteydi. Ancak son zamanlarda duygusal zekâ, yani EQ'nun da başarıda önemli rolü olduğu düşünölmeye başlanmıştır. IQ daha çok bireyin zekâ fonksiyonlarını değeriendirmekte, buna karşılık EQ bireyin duygusal sentez, tespit ve fonksiyonlarını ortaya koymaktadır (Doğan, 2007: 213).

I Q ve duygusal zekâ birbirlerinin karşıtı olmayan, bir birlerinden farklı yetilerdir. Duygusal hassasiyet ve akıl karışıkır. Duygularımız bazen aklımızın önüne geçebilir. Bazen bir şeye öfkelenebiliriz öfkelenidikçe öfke öfkeyi besler. Duygusal beyin kızışır akılla frenlenemeyen hiddet ani bir patlamayla şiddete dönüşür (Goleman, 2015: 96).

2.5 Duygusal Zekâ Modelleri

Duygusal zekâ yaklaşımlarında iki model görölmektedir. Bunlardan birincisi duyguların ilişkiler hakkında belirleyicisi olduğu yetenek modelidir. Bu modele göre duygulardan mantık yürütölür. Mayer ve Salovey'in modeli birer yetenek modelidir. Duygusal zekânın ikinci modeli "karma model"dir. Bu model sosyal beceriler, kişilik özellikleri ve davranışlar gibi yetenekleri bir arada bulunduran duygusal zekâ tanımlamalarına yer vermektedir. Bar-on modeli, Goleman'ın modeli, Weisinger'in modeli Cooper – Savaf'ın gibi modeller karma modellere birer örnektir.

Yetenek modeline göre geliştirilen Mayer ve Salovey'in modeli diğeri bütün karma modellerden farklılık göstermektedir. Bu model Gardner'in sosyal zekâ kavramına dayalı olarak geliştirilmiştir. Gardner'in başkalarını anlama yeteneği duyguları yönetmede etkin kullanması ve başkalarıyla işbirliği halinde çalışabilmesi görüşü Salovey ve Mayer'in yaklaşımın da yer almaktadır. Salovey ve Mayer'in modelinde duyguları yönetmesinde anlatılmak istenen başkalarının duygularının farkında olmasıdır. Gardner'in kişinin kendini tanımasının duyguları yönetmede etkili olduğundan bahsederken, Mayer ve Saloveyde kişinin kendisinin farkındalığından yola çıkmaktadır.

Bar-On Modeli: Baron modeli kişisel, duygusal, sosyal yetenek ve becerilerin düzenlenmesinden oluşarı bir modeldir. Salovey ve Mayer ile Baron modellerinin her ikisi de bilişö odaklı olarak duygusal zekânın kişilikle ilgili olmadığını gösterme çabasındadır. Baron yaklaşımı duygusal ve sosyal zekâ alanına odaklanmıştır.

Goleman'ın Modeli: Goleman kişinin başarısının da bilişsel yeteneklerin sınırlı etkisine değinirken odak noktasını sosyal ve duygusal yeteneklere yöneltmiştir. Goleman kişinin

duygusal zekâsının yüksek olmasının, onun duygusal yeterliliğinin yüksek olacağını garanti etmeyeceğini savunmuştur.

Cooper ve Sawaf modeli: Duygusal zekâ organizasyon ortamında incelenerek duygusal zekâ ve liderlik boyutu araştırma konusu yapılmıştır. Kişinin kendi değerlerini ortaya çıkarabilmesi başkalarının güçlü taraflarını anlama ve değerlendirebilmesine baskı altında verimliliği artırabilmesine farklı görüşlerden güç sağlayabilmesine dayalıdır.

Weisinger'in Modeli: Hendrie Weisenger, duyguları nasıl yönetmemiz gerektiğini belirtmiş ve bu yolları öğrendiğimizde duygusal zekâ düzeyimizin artacağını ifade etmiştir. (Aslan, 2009: 52-67)

2.6 Duygusal Zekânın Hayatta Getirdikleri

Bireyin kendisini tanıma, duygularını idare edebilme başkalarını anlayarak dengeli ve uyumlu bir yaşam sürebilme yeteneklerini içeren bireylerin daha dengeli ve uyumlu bir yaşam sürebilmelerinde etkili olduğu belirtilen duygusal zekâ ile iletişim kavramları birbirinin içinde ve bir birini destekleyen kavramlardır (Kuzu, 2008: 17).

- Açık iletişim kurarlar
- Kendi kararlarını kendileri verir
- Hayata olumlu yönleriyle bakarlar
- Zorluklarla mücadele ederler
- Risk alarak yeni deneyimlere girebilirler
- Toplumun önünde rahat konuşarak kendilerini rahatça ifade ederler
- Eleştiriye açıktırlar değişim ve farklılıktan hoşlanırlar (Eren Yavuz, 2002: 42).

Duygusal zekâyı oluşturan unsurlardan biriside öz bilincin alt alanları duygusal öz bilinç, öz değerlendirme ve öz güvendir. Duygusal öz bilinç; bireyin sahip olduğu duygularını anlayabilmesi, okuyabilmesi ve duyguların kendi üzerindeki etkisini tanıyabilmesidir. Öz bilince sahip olan bireyler yapacağı öz değerlendirme ile sahip olduğu potansiyeli tanımaya dönük içsel bir süreç yaşayacaktır. Öz değerlendirmesini yapan bireyler kendi potansiyelinin farkına varacak ve doğru bilgiye sahip olduğu için öz güvenleri artacaktır.

Duygusal zekânın diğer birleşeni, öz yönetimdir. Öz yönetimini sağlayan bireyler, gerekeni yapmak için gerektiği yerde denetimi ele alabilirler. Önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirirler ya da fırsat yaratma çabasında olurlar. Olay ve sorunlara iyimser bir gözle bakarlar. Sorunları gerdirmeden çözüm üretmeye çalışırlar. Geleceğe umutla bakarlar.

Duygusal zekanın sosyal bilinç bileşenini oluşturan alt alanlar; empati, örgütsel bilinç, hizmet duygusudur.

Empatik anlayışa sahip olan birey, insanların bakış açısının farkına varacaktır. Bu farkına varış kendisini diğer insanların yerine koyarak onları daha iyi anlamasına yarayacaktır.

Örgütsel bilinçle ile çevresinde oluşan kuralları ve çevresinde meydana gelen davranışları okuyabilen birey, yerleşik değerleri ve insanlar arasındaki geçerli olan sözsüz kuralları anlayabilir.

Bireyin hizmet duygusuna sahip olması, başkalarının ihtiyaçlarını fark edebilmesi ve karşılayabilme yeteneğine sahip olmasını ifade etmektedir.

Duygusal zekânın ilişki yönetimi bileşeni, başkalarının duygularıyla baş edebilmeyi beraberinde getirir. Bunun için bireyin insanlara empatiyle yaklaşması gerekir (Deniz ve Yılmaz, 2005).

Son yıllarda yapılan çalışmalar, IQ' nun hayattaki başarının, prestijin veya mutlu bir yaşamın garantisi olmadığı halde, okullarda ve kültürümüzde büyük önem taşıyan sosyal ve duygusal becerilerin geliştirilmesi ihmal edilmektedir. Duygusal ve sosyal kapasitesi yüksek kişiler, duygularını iyi bilen, onları kontrol edebilen, başkalarının duygularını anlayan ve bunları ustalıkla idare edebilenler hayatlarının gerek özel gerekse mesleki alanlarında daha avantajlı bir konuma geçerler. Duygusal ve sosyal becerisi gelişmiş insanlar günlük hayatta üretken ve daha mutlu olmaktadır. Duygularını kontrol edemeyen insanlar ise, net düşünebilme ve işlerini engelleyen içsel bir mücadeleye giriyorlar (Çetinkaya ve Alparslan, 2011).

Sosyal zekâsı güçlü insanların özellikleri

- Grup çalışmasında lider görünümündedirler.
- Problemi olan insanlara yardım etme eğilimindedirler.
- Dışarıda iken kendi başlarının çarelerine bakabilirler.
- Başkaları ile birlikte ders çalışmayı veya oyun oynamayı severler.
- En az iki veya üç yakın arkadaşı vardır.
- Başkaları daima onunla birlikte olmak isterler.
- Başkalarına selam verir, onların hatırını sorarlar ve onları önemser.
- Empati yeteneği ve ikna kabiliyeti gelişmiştir.
- Bir şeyi başkalarıyla işbirliği yaparak ve onlarla paylaşarak onlara bir şeyler öğretmeyi severler.
- Kulüp dernek ve komitelerde çalışmayı eğilimindedirler (Saraç, 2007: 12).

2.7 Gereç ve Yöntemler

2.7.1 Çalışmada Kullanılan Gereçler

2.7.1.1 Veri Toplama Araçları

Araştırmada Türkiye'deki Basketbol, Hentbol, Voleybol ve Futbol ikinci ve üçüncü lig sporcularının duygusal zekâ düzeylerinin iletişim beceri düzeyleri üzerine etkisi incelemek amacıyla korkut (1996) tarafından geliştirilen "iletişim becerilerini değerlendirme ölçeği" Shutte ve arkadaşları 1998 tarafından geliştirilen Lane ve arkadaşları 2009 tarafından revize edilerek sporda kullanım için uyarlanan sporda duygusal zekâ envanteri ölçeği kullanılmıştır. Türkiye'deki Basketbol, Hentbol, Voleybol ve Futbol ikinci ve üçüncü lig sporcularının demografik özelliklerini belirlemek amacıyla ise araştırmacı tarafından kişisel bilgi formu hazırlanmıştır.

2.7.1.1.1 İletişim Becerilerini Değerlendirme Ölçeği

Araştırmada veri toplamak amacıyla kullanılan "İletişim beceri değerlendirme ölçeği (İBDÖ), Korkut (1996) tarafından ilk önce lise öğrencilerine yönelik hazırlanmış, daha sonra üniversite öğrencileriyle 61 yetişkin üzerinde uygulanmıştır. İBDÖ 5'li likert tipi bir ölçektir. 25 maddeden oluşan bir form şeklindedir. Yönergeyi de içeren bu formda "her zaman

(5), sıklıkla (4), bazen (3), nadiren (2), ve hiçbir zaman (1) olmak üzere derecelendirilmiş seçenekler yer almaktadır. Tersine maddelerin olmadığı ölçekte yüksek puan, bireylerin kendi iletişim becerilerini olumlu yönde değerlendirdikleri anlamındadır.

2.7.1.1.2 Sporda Duygusal Zekâ Envanteri Ölçeği

Araştırmada veri toplamak amacıyla kullanılan 5' li likert tipi ölçek. Başkalarının duygularını değerlendirme 5 madde, kendi duygularını değerlendirme 3 madde, duygularını düzenleme 2 madde, sosyal beceriler 3 madde, duyguların kullanımı 6 maddedir. Yönergeyi de içeren bu formda kesinlikle katılıyorum (1) katılmıyorum (2) kararsızım (3) katılıyorum (4) kesinlikle katılıyorum (5) olmak üzere derecelendirilerek bir sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır.

2.7.1.1.3 Kişisel Bilgi Formu

Araştırmanın bağımsız değişkenlerine ilişkin veri toplamak amacıyla araştırmacı tarafından Türkiye'deki basketbol hentbol voleybol ve futbol 2 ve 3.'üncü lig sporcularının demografik özelliklerini belirlemek amacıyla bir kişisel bilgi formu hazırlanmıştır. basketbol hentbol voleybol ve futbol takımlarında oynayan sporcuların yaş, branş, aylık gelir durumları,

evlilik durumları, kaç yıldır spor yapıyor, cinsiyet, eğitim durumu, sporculuk düzeylerine ilişkin sorular yer almaktadır.

2.7.2 Yöntem

2.7.2.1 Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, Türkiye'deki Basketbol, Hentbol, Voleybol ve Futbol ikinci ve üçüncü lig sporcularının duygusal zekâ düzeylerinin iletişim beceri düzeyleri üzerine etkisi incelemek amacıyla bazı değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı farklılık yaratıp yaratmadığını belirlemeye yönelik betimsel ve karşılaştırmalı bir çalışmadır.

2.7.2.2 Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye'nin farklı yerlerindeki 2. ve 3. lig sporcuları oluşturmaktadır. Bu araştırmada örneklem grubunu ise İstanbul, Ankara, Antalya, Uşak, Urfa, İzmir illerindeki 2. ve 3. lig Basketbol, Voleybol, Hentbol ve Futbol takımlarındaki sporcular oluşturmaktadır. Araştırmaya 184 kadın (% 43,9) ve 235 erkek (% 56,1) olmak üzere toplam 419 sporcu katılmıştır.

2.7.2.3 Verilerin Toplanması

Sporculara iletişim beceri ölçeği ve duygusal zekâ envanteri değerlendirme ölçeği anketleriyle ilgili sporculara dağıtılmadan önce sözel olarak bilgi verilmiştir. Anketle ilgili bazı sporcuların kulüplerinden izin alınmıştır. Toplamda 500 ün üzerinde anket dağıtılmış olup 419 sporcu araştırmamıza katılmıştır. Elde edilen veriler SPSS (versiyon 21) paket programında değerlendirilmiştir.

2.7.2.4 Verilerin İstatistiksel Analizi

Türkiye'deki Basketbol, Hentbol, Voleybol ve Futbol ikinci ve üçüncü lig sporcularının duygusal zekâ düzeylerinin iletişim beceri düzeyleri üzerine etkisi incelemek amacıyla yapılan araştırmada ilk bulgular betimsel istatistik istatistikler halinde verilmiş; daha sonra grupların ortalama puanları arasında bir farkın olup olmadığını belirlenmesi amacı ile yapılan ANOVA (varyans analizi) ve "t" testi istatistiksel analiz yöntemleri sonuçları sunulmuştur. İstatistiki analizlerde anlamlılık düzeyi sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan $p>05$ olarak seçilmiştir.

2.7.2.5 Bulgular

Tablo 2.1 Cinsiyet Dağılımları

	n	%
1-Kadın	184	43,9
2-Erkek	235	56,1
Total	419	100,0

Tablo 2.1 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların % 43,9 unun kadın (n=184) % 56,1 inin (n=235) erkek olduğu görülmektedir.

Tablo 2.2 Gelir Düzeyi Dağılımları

	n	%
1-1000 tl.	129	30,8
2-1500 tl.	116	27,7
3-2000 tl.	54	12,9
4-2500 tl.	37	8,8
5-3000 tl. ve üzeri	81	19,8
Toplam	419	100,0

Tablo 2.2 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %30,8 inin (n=129) 1000 tl gelir düzeyine sahip, % 27,7sinin (n=116) 1500 tl. gelir, %12,9 unun (n=54) 2000 tl. % 8,8 inin (n=37) 2500 tl. % 19,8 inin (n=81) 2500 tl ve üzeri gelir düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2.3 Evlilik Durumları

	n	%
Valid		
1-Bekâr	405	96,7
2-Evli	14	3,3
Toplam	419	100,0

Tablo 2.3 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %96,7 sinin (n=405) bekâr, % 3,3 ünün (n=14) ise evli olduğu görülmektedir.

Tablo 2.4 Eğitim Düzeyi Dağılımları

	n	%
1-ilkokul	1	,2
2-Ortaokul	13	3,1
3-Lise	136	32,5
4-Önlisans	105	25,1
5-Lisans	152	36,3
6-Yüksek Lisans	12	2,9
Total	419	100,0

Tablo 2.4 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %2 sinin (n=1) ilkokul, % 3,1 inin (n=13) ünün ortaokul, % 32,5 inin (n=136) lise % 25,1 inin (n=105)önlisans, %36,3 ünün (n=152) sinin lisans, %2,9 unun (n=12) yüksek lisans olduğu görülmektedir.

Tablo 2.5 Sporculuk Düzeyi Dağılımları

	n	%
1-Amatör	180	43,0
2-Profesyonel	239	57,0
Total	419	100,0

Tablo 2.5 İncelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %43,0 ının (n=180) amatör, % 57,0 ının (n=239) unun ise profesyonel olduğu görülmektedir.

Tablo 2.6 Cinsiyet Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	n	Ort.	S.s	T	p
İletişim toplam puan	kadın	184	100,2500	12,88208	2,180	0,030
	erkek	234	97,5299	12,37405		
Başkalarının duygularını değerlendirme	kadın	184	16,1848	2,30907	3,725	0,000
	erkek	234	15,2393	2,76753		
Kendi duygularını değerlendirme	kadın	184	12,1957	2,06315	2,155	0,033
	erkek	234	11,7479	2,16500		
Duygularını düzenleme	kadın	184	8,1467	1,38105	2,644	0,008
	erkek	234	7,7350	1,72033		
Sosyal beceriler	kadın	184	11,5870	1,96501	0,439	0,661
	erkek	234	11,5000	2,07012		
Duygularını kullanma	kadın	184	24,6033	3,87230	1,999	0,046
	erkek	234	23,8504	3,75641		

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların iletişim düzeylerinin cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=2,180$; $p<0,05$). Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=3,725$; $p<0,05$). Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=2,155$; $p<0,05$). Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Duygularını Düzenleme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=2,644$; $p<0,05$). Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından Sosyal Beceriler alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=0,439$; $p>0,05$).

Tablo 2.6 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Duygu kullanımı alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=1,999$; $p<0,05$). Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tablo 2.7 Medeni Durum Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları

	Evlilik	n	Ort.	S.s	T	p
İletişim toplam puan	Bekâr	405	98,5136	12,64766	-1,868	0,083
	Evli	14	104,4286	11,61375		
Başkalarının duygularını değerlendirme	Bekâr	405	15,6519	2,61655	0,287	0,779
	Evli	14	15,4286	2,87467		
Kendi duygularını değerlendirme	Bekâr	405	11,9457	2,10422	0,374	0,714
	Evli	14	11,6429	3,00275		
Duygularını düzenleme	Bekar	405	7,9012	1,57490	-0,411	0,687
	Evli	14	8,1429	2,17882		
Sosyal beceriler	Bekâr	405	11,5383	1,98426	-0,136	0,894
	Evli	14	11,4286	3,00549		
Duygularını kullanma	Bekâr	405	24,1704	3,73677	0,102	0,920
	Evli	14	24,0000	6,20174		

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların iletişim düzeylerinin medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=1,868$; $p>0,05$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,287$; $p>0,05$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,374$; $p>0,05$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,411$; $p>0,687$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından Sosyal Beceriler alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,136$; $p>0,05$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Duygu kullanımı alt boyutunda medeni durum açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=0,102$; $p>0,05$).

Tablo 2.8 Sporculuk Düzeyi Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin T Testi Sonuçları

Sporculuk	n	Ort.	S.s	T	p
İletişim toplam puan	180	97,9944	12,46066	-1,010	0,313
Amatör	239	99,2510	12,78407		
Profesyonel					
Başkalarının duygularını değerlendirme	180	15,6833	2,70211	0,262	0,714
Amatör	239	15,6151	2,56560		
Profesyonel					
Kendi duygularını değerlendirme	180	12,0056	2,10479	0,584	0,560
Amatör	239	11,8828	2,16224		
Profesyonel					
Duygularını düzenleme	180	7,9222	1,42388	0,147	0,883
Amatör	239	7,8996	1,71693		
Profesyonel					
Sosyal beceriler	180	11,5444	2,21806	0,084	0,931
Amatör	239	11,5272	1,86472		
Profesyonel					
Duygularını kullanma	180	24,1944	3,86663	0,138	0,891
Amatör	239	24,1423	3,81569		
Profesyonel					

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -1,010$; $p > 0,5$).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından başkalarının duygularını değiştirme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,262$ $p > 0,5$).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından kendi duygularını değiştirme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,584$ $p > 0,5$).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,147$ $p > 0,5$).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,084$ $p > 0,5$).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duygularını kullanma alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,138$ $p > 0,5$).

Tablo 2.9 Eğitim Durumu Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	P
İletişim toplam puanları	Gruplar Arası	1956,084	5	391,217	2,490	,051
	Grup İçi	64895,973	413	157,133		
	Toplam	66852,057	418			
Başkalarının duygularını değerlendirme	Gruplar Arası	52,107	5	10,421	1,525	,181
	Grup İçi	2821,907	413	6,833		
	Toplam	2874,014	418			
Kendi duygularını değerlendirme	Gruplar Arası	24,472	5	4,894	1,074	,374
	Grup İçi	1882,788	413	4,559		
	Toplam	1907,260	418			
Duygularını düzenleme	Gruplar Arası	15,056	5	3,011	1,185	,316
	Grup İçi	1049,498	413	2,541		
	Toplam	1064,554	418			
Sosyal beceriler	Gruplar Arası	18,187	5	3,637	,889	,488
	Grup İçi	1690,061	413	4,092		
	Toplam	1708,248	418			
Duygularını kullanma	Gruplar Arası	113,893	5	22,779	1,561	,170
	Grup İçi	6027,744	413	14,595		
	Toplam	6141,637	418			

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 2,490$; $p>0,5$).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,525$; $p>0,5$).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,074$; $p>0,5$).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,185$; $p>0,5$).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 0,889$; $p>0,5$).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duyguları kullanma alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,561$; $p>0,5$).

Tablo 2.10 Gelir Düzeyi Değişkenine Göre Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerine İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	P
İletişim toplam puanları	Gruplar Arası	671,555	4	167,889	1,069	,372
	Grup İçi	61414,776	391	157,071		
	Toplam	62086,331	395			
Başkalarının duygularını değerlendirme	Gruplar Arası	38,919	4	9,730	1,403	,232
	Grup İçi	2711,331	391	6,934		
	Toplam	2750,250	395			
Kendi duygularını değerlendirme	Gruplar Arası	28,415	4	7,104	1,571	,181
	Grup İçi	1767,674	391	4,521		
	Toplam	1796,088	395			
Duygularını düzenleme	Gruplar Arası	23,290	4	5,822	2,309	,057
	Grup İçi	986,125	391	2,522		
	Toplam	1009,414	395			
Sosyal beceriler	Gruplar Arası	21,601	4	5,400	1,329	,258
	Grup İçi	1588,752	391	4,063		
	Toplam	1610,354	395			
Duygularını kullanma	Gruplar Arası	55,348	4	13,837	,944	,438
	Grup İçi	5730,309	391	14,656		
	Toplam	5785,657	395			

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,069$; $p>0,5$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,403$; $p>0,5$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,571$; $p>0,181$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 2,309$; $p>0,05$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,329$; $p>0,5$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duyguları kullanma alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 0,944$; $p>0,5$).



SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye’de hentbol, basketbol, voleybol futbol takımları ikinci ve üçüncü lig sporcularının duygusal zekâlarının iletişim beceri düzeyleri üzerine etkisi incelenerek cevap alınmaya çalışılmıştır.

Yapılan araştırmada cinsiyet dağılımları, gelir düzeyleri, eğitim düzeyleri, medeni durumları, sporculuk düzeyleri, istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığına bakılarak bir sonuca varılmaya çalışılmıştır.

Araştırmaya 184 kadın sporcu 235 erkek sporcu katılmıştır. Araştırmaya katılan sporcuların gelir durumları ortalama Türkiye’deki asgari ücret ortalamasının biraz üzerinde çıkmıştır.

Araştırma sonuçlarına cinsiyet değişkeni açısından bakıldığı zaman duygusal zekânın alt boyutlarından iletişim becerileri, başkalarının duygularını anlama, kendi duygularını değerlendirme, duygularını düzenleme, alt boyutlarında kadınların lehine sonuç çıkarken sosyal beceriler alt boyutunda alt boyutunda ise istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark görülmemiştir.

Yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde cinsiyet değişkenine göre kadınların iletişim becerileri puanları bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Medeni durum, sporculuk, eğitim durumu ve gelir durumları değişkenine göre bizim çalışmamızdaki duygusal zekâ alt boyutlarında anlamlı bir sonuca rastlanılamamıştır.

Sonuç olarak duygusal zekâ bireylerin iletişim becerileri üzerinde etkilidir. Duygusal zekâsı gelişmiş bir birey rahatlıkla iletişim kurabilirler. Duygusal zekâ ve iletişim geliştirilebilir kavramlardır.

Duygusal zekânın geliştirilebilmesi için öncelikle bireyin kendisini tanıması şarttır. Bireyin kendisini tanıması kolay bir iş değildir, birey potansiyelim ne? Neleri başarabilirim? Hedeflerim ne? Neleri severim neleri sevmem, Neyi iyi yaparım neyi iyi yapamam? Kişisel ilişkilerde başarılı mıyım gibi bir takım soruların cevabını öğrenmesi gerekir.

Duygularımızı kontrol etmeyi öğrenmeliyiz. Duygusal olan kişiler doğal ve insancıldır. Kendi duygularınızdan ve başkalarının duygularından korkmamamız gerekir. Bunu başardığımız takdirde duygularınıza hâkim olabilirsiniz.

Başkalarının duygularının farkında olmalısınız. Başkalarının sizden farklı düşündüğünü ve sizden farklı olduğunu kabul edin. Başkalarının duygularını anlayabilmemiz için sık sık empati yapınız.

Gün içerisinde kendinizi nasıl hissediyoruz? Sizi meşgul eden duygularınızı vücudunuzun neresinde hissediyorsunuz? Bunlarla nasıl başa çıkabilirim sorusunun cevabını arayınız.

Kişisel özelliklerinizi başkalarına açık tutunuz. Kişisel olarak insanlar birbirlerinden farklıdır. Bu farklılık başkalarından daha iyi ya da kötüsünüz anlamına gelmez. Başkalarının farklı olduğunu ne kadar erken kabul ederseniz ve başkalarından ilginizi çekecek bir şeyleri öğrenirseniz duygusal zekânızda o kadar çabuk gelişir. Burada unutulmaması gereken şey siz başkalarına kendinizi ne kadar açarsanız başkaları da kendisini size o kadar açacaktır. Yapıcı olun, başkalarının problemini anlamaya çalışın ve onlara yardımcı olun.

Eleştirilmekten korkmayın başkalarının sizi eleştirmesine müsaade edin ve sizde eleştirin; ama eleştirirken insanların onurunu kırmamaya özen gösterin.

Duygusal zekâyla ilgili seminerlere katılarak burada öğrendiklerinizi hayatınızda tatbik edin.

Toplum içindeki bireylerle iyi ilişkiler kurun. İletişimi kolaylaştıran ve engelleyici unsurların öğrenilmesi gerekir.

Sağlıklı bir toplum ve iş hayatı için iletişim önemsenmeli, iletişimin geliştirilebilmesi için okullarda ve toplumun değişik katmanlarına iletişim dersleri ve seminerleri verilebilir.

Yapılan bu çalışmayla ilgili aynı yaştaki farklı gruplarda da araştırma yapılarak bir sonuca ulaşılabilir.

Tartışma

Bu çalışmanın amacı salon sporu yapan Basketbol, Hentbol, Voleybol ve Futbol oynayan sporcuların duygusal zekâ ve iletişim beceri düzeylerinin incelenmesi üzerine yapıldı.

Tablo 2.1 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların % 43,9 unun kadın (N=184) % 56,1 inin (N=235) erkek olduğu görülmektedir. Araştırmamızda erkeklerin çoğunlukta olduğu görülmektedir.

Tablo 2.2 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %30,8 inin (N=129) 1000 tl gelir düzeyine sahip, % 27,7sinin (N=116) 1500 tl. gelir, %12,9 unun (N=54) 2000 tl. % 8,8 inin (N=37) 2500 tl. % 19,8 inin (N=81) 2500 tl ve üzeri gelir düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan sporcuların gelir durumlarının orta düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 2.3 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %96,7 sinin (N=405) bekâr, % 3,3 ünün (N=14) ise evli olduğu görülmektedir.

Tablo 2.4 incelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %2 sinin (N=1) ilkokul, % 3,1 inin (N=13) ünün ortaokul, % 32,5 inin (N=136) lise % 25,1 inin (N=105) ön lisans, %36,3 ünün (N=152) sinin lisans, %2,9 unun (N=12) yüksek lisans olduğu görülmektedir.

Tablo 2.5 İncelendiğinde araştırmaya katılan sporcuların %43,0 ının (N=180) amatör, % 57,0 ının (N=239) unun ise profesyonel olduğu görülmektedir.

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların iletişim düzeylerinin cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak farklılaştığı gözlemlenmiştir. Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Tepeköylü (2007: 84) Çalışmasında kız ve erkek öğrencilerin iletişim becerileriyle ilgili çalışmada istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir. Bir başka deyişle, kız öğrencilerin iletişim becerilerini algılama düzeylerinin erkek öğrencilerinkine göre daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu araştırmada bizim çalışmamızı desteklemektedir

Literatüre bakıldığında: Alper (2007: 108) tarafından yapılan Psikolojik danışmanlar ve sınıf öğretmenlerinin duygusal zeka ve düzeyleri iletişim ve empati becerilerinin karşılaştırılması çalışmasında, Psikolojik danışmanlar ve sınıf öğretmenlerinin iletişim becerilerinin cinsiyetlere göre karşılaştırılmasında bayan ve erkek öğretmenlerin iletişim becerileri arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Literatüre bakıldığında Dalkılıç (2011) tarafından yapılan ve iletişim becerileri arasındaki ilişkilerin incelenmesi adlı çalışmada İletişim beceri düzeylerinin ise cinsiyet bakımından benzer olduğu bulunmuştur. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir. Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Literatüre bakıldığında Başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından karşılaştırıldığında İşmen (2001) tarafından yapılan çalışmada başkalarının duygularını anlamada erkeklere göre daha yüksek puanlar almışlardır. Bu sonuçta bizim yaptığımız araştırmayı desteklemektedir.

Literatüre bakıldığında Totan vd. (2010) tarafından Dokuz Eylül Üniversitesi, Buca Eğitim Fakültesinde eğitim alan toplamda 231 kadın, 180 erkek toplamda 411 üniversite öğrencisi üzerinde yapılan çalışmada kadınların Duyguları Algılama düzeylerinin erkeklere göre önemli düzeyde daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu araştırmada bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Literatüre bakıldığında Konakay (2013) tarafından akademisyenlerde duygusal zeka faktörlerinin tükenmişlik faktörleri ile ilişkisine yönelik Kocaeli üniversitesindeki akademisyenlere yönelik yapılan bir araştırmada kadın akademisyenlerin empatik duyarlılık açısından erkek akademisyenlerden daha yüksek çıkmıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememektedir.

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir. Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür. Literatüre bakıldığında kendi duygularını değerlendirme alt boyutlarından cinsiyet değişkeni açısından karşılaştırıldığında İşmen (2001) tarafından yapılan çalışmada başkalarının duygularını anlamada erkeklere göre daha yüksek puanlar almışlardır. Bu sonuçta bizim yaptığımız araştırmayı desteklemektedir.

Literatüre bakıldığında Konakay (2013) tarafından akademisyenlerde duygusal zekâ faktörlerinin tükenmişlik faktörleri ile ilişkisine yönelik Kocaeli üniversitesindeki akademisyenlere yönelik yapılan bir araştırmada kadın akademisyenlerin pozitif duygusal yönetim erkek akademisyenlerden daha yüksek çıkmıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememektedir

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından Duygularını Düzenleme alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir. Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür. Literatüre bakıldığında Totan vd. (2010) tarafından Dokuz Eylül Üniversitesi, Buca Eğitim Fakültesinde eğitim alan toplamda 231 kadın, 180 erkek toplamda 411 üniversite öğrencisi üzerinde yapılan çalışmada Duyguları Düzenleme, cinsiyetlerine göre önemli farklılıklar göstermediği anlaşılmıştır.

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Sosyal Beceriler alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir.

Literatüre bakıldığında. Köksal (2000) tarafından Hacettepe üniversitesi Eğitim Fakültesi dergisinde Müzik Eğitimi alma, cinsiyet ve sınıf değişkenine göre ergenlerin empatik becerilerinin incelenmesi adlı çalışmada müzik eğitimi alanların kişisel genel uyum üzerine farklılık yarattığı ve müzik eğitimi alan ergenlerin kişisel ve genel uyum puanlarının daha yüksek olduğu saptanmıştır. Bizim çalışmamızın aksine Cinsiyetin ise sadece kişisel uyum üzerinde istatistiksel açıdan önemli bir farklılığa neden olduğu ve erkeklerin kişisel uyum puanında kızlardan daha yüksek bir puan aldıkları bulunmuştur.

Tablo 2.6 Bulgular incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Duygu kullanımı alt boyutunda cinsiyet değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir. Elde edilen bu farklılığın ise kadın sporcuların lehine olduğu görülmüştür.

Literatüre bakıldığında Mesleki tükenmişlik ve duygusal zekâ arasındaki ilişki adlı çalışmada Kendinin gerçekleştirme, kararlılık ve duygusal benlik bilinci boyutlarında kadın yöneticilerin erkek yöneticilere kıyasla daha yüksek ortalamalara sahip olduğu, dolayısıyla kadınların duygularını kullanma konusunda erkeklerden daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir (Güllüce ve İşcan, 2010).

Literatüre bakıldığında (Açıkalın, 1993) Astların değişik kaynaklara dayalı olarak sahip oldukları güçleri yedi başlıkta değerlendiriliyor. 1.Uzmanlık, 2.ilgi 3.Kişilik 4.Ödül 5.Ceza 6. Makam 7.Güçsüzlük gücü. Bu çalışmanın sonunda Bayan öğretmenler kişilik ve ödül gücüne ilişkin iki eylemin dışındaki güçlerini asgari düzeyde kullanmışlardır. Bu çalışma bizim araştırmamızı kısmen desteklemektedir (Açıkalın, 1993: 183, 190)

Literatüre bakıldığında Tüketicilerin Online alış verişe karşı tutumları ile ilgili yapılan çalışmada araştırmaya katılanların % 61'i bayan % 39'u erkektir. Elde edilen bulgulara göre, anketi cevaplayanların büyük bir kısmı bayanlardır (Özgüven, 2011)

Tablo 2.6 İncelendiğinde sporcuların iletişim düzeylerinin medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmiştir ($t=1,868$; $p>0,05$)

Literatüre bakıldığında Hakemlerin medeni durum değişkenine göre iletişim beceri düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için yapılan çalışmada hakemlerin iletişim beceri düzeyleri ortalamaları medeni duruma anlamlı derecede farklılaşmadığı görülmüştür. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemektedir (Özdayı, 2011: 71).

Literatüre bakıldığında Turizm işletmelerinde yöneticilerin duygusal zekâlarının örgüt kültürü üzerindeki etkisi üzerine yapılan çalışmada duygusal zekâ alt boyutlarından ilişki yönetimi alt boyutunda istatistiksel anlamda bir farklılık bulunamamıştır. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemektedir (Esba, 2009).

Literatüre baktığımızda Beden eğitimi ve spor öğretmenlerinin sosyal beceri düzeylerini belirlemek için yapılan çalışmada duyuşsal anlatımcılık yani bireylerin sözel olmayan iletişim becerilerini, özellikle duyuşsal mesajları gönderme ve ifade etme becerisinde istatistiksel anlamda anlamlı olarak farklılaştığı görülmüştür. Bu çalışma bizim çalışmamızın aksine bizi desteklememiştir (Avşar, 2004).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-;0,287$ $p>0,05$).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,374$; $p>0,05$).

Literatüre bakıldığında Turizm işletmelerinde yöneticilerin duygusal zekâlarının örgüt kültürü üzerindeki etkisi üzerine yapılan çalışmada duygusal zekâ alt boyutlarından Özbilinç yönetimi alt boyutunda istatistiksel anlamda bir farklılık bulunamamıştır. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemektedir (Esba, 2009: 55).

Literatüre bakıldığında Akademisyenlerin Duygusal zekâ iş tatmini ve tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla (Taşlıyan vd. 2014: 71-72) tarafından yapılan çalışmada evli akademisyenlerin bekâr akademisyenlere göre daha fazla duygularının farkında olduğu ortaya çıkmıştır istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ortaya çıkmaktadır bu sonuç bizim çalışmamızı desteklememektedir.

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını düzenleme alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,411$; $p>0,687$).

Literatüre bakıldığında Konakay (2013) tarafından akademisyenlerde duygusal zekâ faktörlerinin tükenmişlik faktörleri ile ilişkisine yönelik Kocaeli Üniversitesindeki akademisyenlere yönelik yapılan bir araştırmada medeni durumlarına göre kadın akademisyenlerin duygusal zekâ düzeylerinde erkek akademisyenlerle aralarında bir farklılık bulunmamıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Sosyal Beceriler alt boyutunda medeni durum değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,136$; $p>0,05$).

Literatüre bakıldığında Turizm işletmelerinde yöneticilerin duygusal zekâlarının örgüt kültürü üzerindeki etkisi üzerine yapılan çalışmada duygusal zekâ alt boyutlarından sosyal bilinç alt boyutunda istatistiksel anlamda bir farklılık bulunamamıştır. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemiştir (Esba, 2009).

Literatüre bakıldığında evli yöneticilerin bekâr yöneticilere kıyasla sosyal sorumluluğunun daha fazla olduğu bekâr yöneticilerin ise evlilere kıyasla daha düşük olduğu çıkmıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememektedir (Güllüce vd. 2010).

Tablo 2.7 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından Duygularını kullanma alt boyutunda medeni durum açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=0,102$; $p>0,05$).

Literatüre bakıldığında Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya (Alışveriş hastalığı) Etkisi üzerine yapılan bir çalışmada evliler ve bekârlar arasında anlamlı olarak bir fark tespit edilememiştir. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir (Arslan, 2015).

Literatüre bakıldığında Öğretmenlerin Değer Tercihlerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi adlı bir çalışmada duygusal zekâ alt boyutlarından özdenetim boyutunda bekâr öğretmenlerin hem boşanmış hem de evli öğretmenlerin ortalamasından daha yüksek çıkmıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememektedir (Yılmaz, 2009).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -1,010$; $p > 0,313$).

Literatüre bakıldığında Dalkılıç (2011) tarafından yapılan İlköğretim öğrencilerinin sportif faaliyetlere katılım düzeyi ve iletişim becerileri arasındaki ilişkilerin incelenmesi adlı çalışmada İletişim beceri düzeylerinin ise cinsiyet bakımından benzer olduğu bulunmuştur. Bu sonuç bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Literatüre bakıldığında üniversite takımlarındaki sporcu öğrencilerin iletişim becerisi düzeyleri spor yapmayan öğrencilerin iletişim becerisi düzeylerine göre daha yüksek bulunmuştur (Öztürk vd. 2011: 47).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,262$ $p > 0,714$).

Literatüre bakıldığında Spor yapan ve Spor yapmayan üniversite öğrencilerinin duygusal zeka ve mutluluk düzeylerinin karşılaştırılması adlı yapılan çalışmada spor yapan bireylerin başkalarının duygularını değerlendirmede olumlu yönde etkilediği görülmüştür (Uğurlu vd., 2015).

Literatüre bakıldığında Polis Milli Futbol Takımında Oynayan Üst Düzey Elit Sporcu Polislerle, Spor Yapmayan Polislerin Psikolojik İhtiyaçlarının Karşılaştırılmasıyla ilgili yapılan çalışmada her iki grubun duyguları anlama boyutunda bakıldığında istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu araştırma bizim çalışmamızı desteklemektedir (Kuru ve Persil, 2003).

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t = -0,584$ $p > 0,560$).

Literatüre bakıldığında (Adiloğulları ve Görgülü, 2015). Tarafından Sporda Duygusal Zekâ Envanterinin Uyarlama çalışmasında kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda

istatistiksel anlamda anlamlı olarak farklılaşmadığı görülmüştür. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,147$ $p>0,883$).

Literatüre bakıldığında Osman Titrek tarafından 2002-2003 yılında beş fen edebiyat fakültesi öğretim üyeleri üzerinde yapılan çalışmaya göre duygusal zekâ alt boyutlarından duyguları düzenleme ve yönetme alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememektedir. (Titrek, 2005) Tablo 8. incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak farklılaşmadığı gözlemlenmiştir ($t=-0,084$ $p>0,931$).

Literatüre bakıldığında Lisanslı olarak takım sporu ve bireysel spor yapan ile yapmayan orta öğretim öğrencilerinin sosyal beceri düzeylerinin karşılaştırılmasıyla ilgili yapılan çalışmada lisanslı olarak yapılan spor durumuna göre anlamlı bir şekilde değişmektedir. Bu araştırma bizim çalışmamızı desteklememektedir (Yıldırım ve Özcan, 2011).

Dalkıran vd., (2015) tarafından Sporcu ve Sedanter Öğrencilerin Sosyal Beceri Düzeylerinin Karşılaştırılması çalışmasında İki grubun sosyal beceri seviyelerini karşılaştırmak amacıyla sosyal beceri toplam puanları üzerinden yapılan karşılaştırma sonucunda sporcu öğrencilerin lehine anlamlı fark olduğu saptanmıştır. Böylelikle spor yapan öğrencilerin sosyal beceri düzeyi sedan ter öğrencilere göre daha yüksek bulunmuştur.

Tablo 2.8 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından duygularını kullanma alt boyutunda sporculuk düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($t=-0,138$ $p>0,891$).

Literatüre bakıldığında Spor yapan ve Spor yapmayan üniversite öğrencilerinin duygusal zeka ve mutluluk düzeylerinin karşılaştırılması adlı yapılan çalışmada duygularını kullanma olumlu yönde etkilediği görülmüştür (Uğurlu vd., 2015).

Literatüre bakıldığında (Adiloğulları ve Görgülü, 2015). Tarafından Sporda Duygusal Zekâ Envanterinin Uyarlama Çalışması adlı makale çalışmasında duygusal zekâ alt boyutlarından duyguların kullanımı alt boyutunda istatistiksel anlamda anlamlı olarak farklılaşmadığı görülmüştür. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f = -2,490$; $p > 0,51$).

Literatüre bakıldığında İletişim becerilerinin takım ve bireysel sporculara olan etkisi ile ilgili yapılan çalışmada mezun olduğu lise değişkenine göre iletişim beceri düzeylerinde anlamlı farklılık görülmüştür. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklememiştir (Ulukan, 2012)

Literatüre bakıldığında Amasya sağlık yüksekokulu öğrencileri üzerinde yapılan çalışmada ebelik ikinci sınıf öğrencilerinin iletişim puanları birinci sınıflara göre yüksek çıkıyor ancak istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir (Bingöl ve Demir, 2011: 156).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f = 1,525$; $p > 0,181$).

Literatüre bakıldığında Futbol hakemlerinin duygusal zekâ ve iletişim beceri düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi çalışmasında araştırma grubunun duygusal zeka düzeyleri alt boyutlarından çevreye uyum, genel ruh hali ve kişisel farkındalık alt boyutlarında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Bu çalışma bizim çalışmamızı desteklemektedir.

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f = 1,074$; $p > 0,374$).

Literatüre bakıldığında Edirne sağlık yüksekokulu öğrencilerinin duygusal zekâları üzerinde yapılan bir çalışmaya göre öğrencilerin ortalama puanları sınıflara göre farklılık göstermekle beraber istatistiksel anlamda anlamlı çıkmıştır (Ünsar vd. 2009).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f = 1,185$; $p > 0,316$).

Beden eğitimi öğrencilerinde duygusal zekâ düzeylerinin bazı değişkenlere göre incelenmesiyle ilgili yapılan çalışmada araştırmaya katılan deneklerin duygusal zekâlarına ilişkin uyumluluk ve genel ruh durumu puanları öğretmenlik, antrenörlük ve yöneticilik bölümü öğrencilerinin durumları karşılaştırıldığında öğretmenlik bölümü öğrencilerinin uyumluluk puanları ve genel ruh durumları puanları antrenörlük ve yöneticilik bölümü öğrencilerinin uyumluluk ve genel ruh durumu puanları istatistiksel olarak anlamlı derecede düşük bulunmuştur (Taşkın, 2008: 32).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zeka alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 0,889$; $p>0,488$)

Literatüre bakıldığında Şekertekin ve Gençdoğan (2003: 13) tarafından Spor eğitimi alan ve almayan üniversite erkek öğrencilerinin kişiler arası ilişki tarzları ile saldırganlık durumlarının karşılaştırılmasıyla ilgili çalışmada spor eğitimi alan öğrenciler edilgen saldırganlık düzeyinde spor eğitimi almayanlara göre daha yüksek puan almışlardır. Spor eğitimi alanlar daha sosyal ve yardıma açıktırlar. Buda gösteriyor ki spor eğitimi alanlar spor eğitimi almayanlara göre daha sosyaldirler. Çıkan sonuçlar istatistiksel anlamda anlamlıdır.

Literatüre bakıldığında Branşlarına göre üniversite öğrencilerinin zekâ alanlarının incelenmesi Öğrencilerin branşlarına göre sosyal, bireylerarası, mantıksal, matematiksel, sözel dilbilimsel, görsel uzamsal ve doğa zekâsına ilişkin ortalama puanları arasında istatistiksel olarak düzeyinde anlamlı fark gözlenmiştir (Oral, 2001: 27).

Tablo 2.9 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duyguları kullanma alt boyutunda eğitim durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,561$; $p>0,170$).

Literatüre bakıldığında Beden eğitimi öğrencilerinde duygusal zekâ düzeylerinin bazı değişkenlere göre incelenmesiyle ilgili yapılan çalışmada araştırmaya katılan deneklerin duygusal zekâlarına ilişkin kişiler arası beceriler ve genel ruh durumu incelendiğinde bayan ve erkek öğrenciler arasında istatistiksel anlamda her hangi bir farklılık tespit edilememiştir (Taşkın, 2008: 29).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından iletişim düzeyi alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,069$; $p>0,372$)

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,403$; $p>0,232$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından kendi duygularını değerlendirme alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,571$; $p>0,181$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duygularını düzenleme alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 2,309$; $p>0,057$).

Bayraktar (2011: 76) tarafından üniversite öğrencilerinin algılanan sosyal destek düzeyleri ile duygusal zekâları arasındaki ilişkinin incelenmesi adlı yüksek lisan tez çalışmasında stres yönetimi alt ölçeği puan ortalamalarının gelir durumu değişkenine göre farklılaşıp farklılaşmadığı varyans analizi ile test edilmiş, elde edilen sonuca göre stres yönetimi puan ortalamaları gelir değişkenine göre anlamlı düzeyde farklılaşmamaktadır.

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından sosyal beceriler alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 1,329$; $p>0,258$).

Tablo 2.10 incelendiğinde sporcuların duygusal zekâ alt boyutlarından duyguları kullanma alt boyutunda gelir durumu düzeyi değişkeni açısından istatistiksel anlamda anlamlı olarak fark gözlemlenmemiştir ($f= 0,944$; $p>0,438$)

KAYNAKÇA

- Açıkalın, Ş. (1993). Öğretmenlerin Okul Müdürlerini Etkileme Güçleri. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 9(9): 183-192.
- Adiloğulları, İ. ve Görgülü, R. (2015). Sporda Duygusal Zekâ Envanteri'nin Uyarlama Çalışması, Uluslararası Spor, Egzersiz ve Antrenman Bilimi Dergisi, 1(2):83-94.
- Alper, D. (2007). Psikolojik Danışmanlar ve Sınıf Öğretmenlerinin Duygusal Zekâ Düzeyleri - İletişim ve Empati Becerilerinin Karşılaştırılması, Dokuz Eylül Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans, İzmir.
- Arslan, B. (2015). Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya Etkisi, AJIT-e: Online Academic Journal of Information Technology, 5(20): 27-40.
- Aslan, Ş. (2009) Duygusal Zekâ ve Dönüşümcü, Etkileşimci Liderlik. Nobel Yayın Dağıtım Tic. LTD.ŞTİ. Ankara
- Atan, A. (2016) Aile İletişim Becerileri Psiko Eğitim Programının Ebeveynlerinin İletişim Becerilerine, Çıvt Uyumuna, Evlilik Doyumuna ve 5-6 Yaş Çocuklarının Sosyal Duygusal Uyumuna Etkisi, Pamukkale Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi Denizli.
- Avşar, Z. (2004). Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenlerinin Sosyal Beceri Düzeyleri, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Bursa.
- Baltaş, Z. (2015) İnsanın Dünyasını Aydınlatan ve İşine Yansıyan Işık Duygusal Zekâ, Remzi kitapevi, İstanbul
- Bayraktar, Ö. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Algılanan Sosyal Destek Düzeyleri ile Duygusal Zekâları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Selçuk Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Bingöl, G., ve Demir, A. (2011). Amasya Sağlık Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Becerileri, Göztepe Tıp Dergisi, 26(4): 152-159.
- Cüceloğlu, D., (1992) Yeniden İnsan İnsana, Remzi Kitapevi. İstanbul
- Çağlar, İ. ve Kılıç, S. (2009) Genel İletişim, Nobel Yayın Dağıtım. Ankara
- Çetinkaya Ö ve Alparslan A. M. (2011) Duygusal Zekânın İletişim Becerileri Üzerine Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma Süleyman Demirel üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(366)
- Çubukçu, H.(2006) Kişileraras İletişimde Devingenlik: Yeni Bir İletişim Modeline Doğru, Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi, 23(1): 76

- Dalkılıç, M. (2011). İlköğretim Öğrencilerinin Sportif Faaliyetlere Katılım Düzeyi ve İletişim Becerileri Düzeyi Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Karaman.
- Dalkıran, O., Aslan, C. S., Gezer, E. D. ve Vardar, T. (2015). Sporcu ve Sedanter Öğrencilerin Sosyal Beceri Düzeylerinin Karşılaştırılması, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(13): 227.
- Davis, M., Paleg, K. ve Fanning, P. (2015) İletişim Becerileri (çev. S. Erkal İlhan) Alter Yayıncılık, Ankara
- Doğan, S. ve Demiral, Ö. (2007) Kurumların Başarısında Duygusal Zekânın Rolü ve Önemi, Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. 14: 213
- Dökmen, Ü. (2015) İletişim Çatışmaları ve Empati Remzi Kitapevi, İstanbul
- Durğun S. (2006) Örgüt Kültürü ve Örgütsel İletişim, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi Aralık 3(29): 119
- Eren Yavuz, K. (2002) 7-12 Yaş Dönemi Çocuklarda Duygusal Zekâ Gelişimi, Özel Ceceli Okulları Yayınları, Ankara
- Engin M. ve Yılmaz E. (2005) Üniversite Öğrencilerinde Duygusal Zekâ ve Stresle Başa Çıkma Stilleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 3(25): 19
- Esba, M. (2009). Turizm İşletmelerinde Yöneticilerin Duygusal Zekâlarının Örgüt Kültürü Üzerindeki Etkisi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Ertaş, G. ve Töre, E. (2016) Örgüt İçi İletişim Beceri Düzeylerinin Örgüt Sağlığı Üzerine Etkisi, Yönetim ve Ekonomi Araştırma Dergisi 14(3): 92
- Eskiyörük, D. (2015) Örgütsel İletişim Cinius Yayınlar, İstanbul.
- Goleman, D. (2015) Duygusal Zeka E Q Neden IQ dan Daha Önemlidir? (çev. B. Seçkin Yüksel) Varlık Yayınları A.Ş., İstanbul
- Güleryüz, E. (2011) Etkili Öğrenme, Kum Saati Basın Yayın Dağıtım Ltd. Şti. İstanbul
- Güllüce, A. Ç. ve İşcan, Ö. F. (2010). Mesleki Tükenmişlik ve Duygusal Zekâ Arasındaki İlişki. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2): 7-29.
- Işık, M. Balcı, Ş. Bekiroğlu, O. Tayfur, G. T.Gülsünler, M. E. Güllüoğlu, Ö. Özsoy, S. Acar, Z. Engür, Ç. Ergünay, J. O. Kangal, E. Selvi, Ö. Erden, G. Güven A. Gölgeci, K. Gölcü, A. (2013) İletişim ve Etik Eğitim Yayın Evi, Konya
- Işık, M. ve Biber, L. (2006) İletişim, İletişim Süreci ve İletişim Çeşitleri, Genel ve Teknik İletişim İçinde M. Işık (ed.) Eğitim Kitapevi, Konya

- İşmen, A. E. (2001). Duygusal Zekâ ve Problem Çözme, Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi (12): 111-124
- Kılıçarslan F. (2010) 10 Adımda Duygusal Zekâ, Nobel Yayın Dağıtım Ltd. Şti. Ankara
- Konakay, G. (2013). Akademisyenlerde Duygusal Zekâ Faktörlerinin Tükenmişlik Faktörleri ile İlişkisine Yönelik Bir Araştırma: Kocaeli Üniversitesi Örneği. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(1): 121-144.
- Köksal, A. (2000). Müzik Eğitimi Alma Cinsiyet ve Sınıf Düzeyi Değişkenlerine Göre Ergenlerin Empatik Becerilerinin ve Uyum Düzeylerinin İncelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 18(18): 99-107.
- Kuru, E. ve Persil, Y. (2003). Polis Milli Futbol Takımında Oynayan Üst Düzey Elit Sporcu Polislerle, Spor Yapmayan Polislerin Psikolojik İhtiyaçlarının Karşılaştırılması. Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, 23(2): 195-220.
- Kuzu, A. (2008) Hemşirelik Öğrencilerinin Duygusal Zekâ ve İletişim Becerilerinin Eşdeğer Öğrenim Gören Öğrencilerle Karşılaştırılmalı olarak Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi
- Küçükaslan, N. (2014) Etkili İletişim Teknikleri, Ekin Yayınevi, Bursa
- Mammadov, E. (2015) Duygusal Zekâ ile Akademik Başarı İlişkisi Turizm Lisans Öğrencileri Üzerine Araştırma, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın
- Mısırlı, İ. (2008) Genel ve Teknik İletişim, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Nazik, M. H. ve Bayazıt, A. (2004) İnsan İlişkileri ve İletişim, Ya-pa Yayın Pazarlama San. Tic. A.Ş.) İstanbul
- Paşalı Taşoğlu, N. (2009) Pazarlama İletişimi, Detay Yayıncılık, Ankara
- Oral, B. (2001). Branşlarına Göre Üniversite Öğrencilerinin Zekâ Alanlarının İncelenmesi. Eğitim ve Bilim, 26(122): 19-31.
- Oskay, Ü. (2015) İletişimin abc'si, İnkılap Kitap Evi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ., İstanbul
- Özdayı, N. (2011). Futbol Hakemlerinin Duygusal Zekâ ve İletişim Beceri Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi,
- Özgüven, N. (2011). Tüketicilerin Online Alışverişe Karşı Tutumları ile Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Analizi, K.M.O. Ekonomik Araştırmalar Dergisi.
- Öztürk, Ö. T., Soytürk, M., Ada, E. N. D. ve Çamlıyer, H. (2011). Üniversite Takımlarında Sporcu Olan Öğrencilerle Spor Yapmayan Öğrencilerin İletişim Becerisi Düzeylerinin Karşılaştırılması. Spor Bilimleri Dergisi, 22(2): 43-53.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Gümüş, M.(2008) Örgütlerde İletişim, Arıkan Yayıncılık, İstanbul

- Sağıroğlu, N. (2009) Sağlıkta İletişim ve Marmara Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Becerileri, Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi, 4(11): 18
- Saraç, N. E. İlköğretim ve Ortaöğretim Matematik Bölümü Öğretmen Adaylarının Çoklu Zekâ Alanlarının Belirlenmesi ve Matematik ile Öğretmenlik Mesleğine Karşı Tutumlarının İncelenmesi Balıkesir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Balıkesir
- Şekertekin, M. A., ve Gençdoğan, B. (2003). Spor Eğitimi Alan ve Almayan Üniversite Erkek Öğrencilerinin Kişilerarası İlişki Tarzları ile Saldırganlık Durumlarının Karşılaştırılması, Journal of Physical Education and Sport Sciences, 5(1): 10-15.
- Taşkın, A. K. (2008). Beden Eğitimi Öğrencilerinde Duygusal Zekâ Düzeylerinin Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi, Selçuk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Taşlıyan, M. Hırlak, B., ve Çiftçi, G. E. (2014). Akademisyenlerin Duygusal Zekâ, İş Tatmini ve Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki, İşletme Araştırmaları Dergisi, 6(3): 63-80.
- Totan, T., İkiz, E. ve Karaca, R. (2011). Duygusal Öz-Yeterlik Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanarak Tek ve Dört Faktörlü Yapısının Psikometrik Özelliklerinin İncelenmesi. Buca Eğitim Fakültesi Dergisi, (28): 71-95.
- Türkmen, İ. (2000) Yöneticiler İçin Etken İletişim Modeli, MPM No:480,3 Baskı Ankara
- Titrek, O. (2005) Duygusal Zekâ Yeterliliklerini İş yaşamında Kullanma Düzeyi Ölçeğinin Geliştirilmesi: Geçerlilik ve Güvenirlilik Çalışmaları, Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi: 3(24): 77
- Tepeköylü, Ö.(2007) Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Öğrencilerin İletişim Beceri Algılarının Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Manisa
- U. Çakar ve Y. Arbak, (2004) Modern Yaklaşımlar Işığında Değişen Duygu-Zekâ İlişkisi ve Duygusal Zekâ Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 6(34)
- Uğurlu, F. M., Şakar, M. ve Bingöl, E. (2015). Spor Yapan ve Spor Yapmayan Üniversite Öğrencilerinin Duygusal Zekâ ve Mutluluk Düzeylerinin Karşılaştırılması, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(17): 461-469
- Ulukan, H. (2012). İletişim Becerilerinin Takım ve Bireysel Sporculara Olan Etkisi, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Karaman.

- Ünsar, S., Fındık, Ü. Y., Sadırlı, S. K., Erol, Ö. ve Ünsar, S. (2009). Edirne Sağlık Yüksekokulu Öğrencilerinin Duygusal Zekâ Düzeyleri. Üniversite ve Toplum, Bilim, Eğitim ve Düşünce Dergisi, 9(1): 1-9.
- Yıldırım, S. ve Özcan, G. (2011). Lisanslı Olarak Takım Spor ve Bireysel Spor Yapan ile Spor Yapmayan Ortaöğretim Öğrencilerinin Sosyal Beceri Düzeylerinin Karşılaştırılması, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi – Journal of Social Sciences, 2011-2(23).
- Yılmaz, E. (2009). Öğretmenlerin Değer Tercihlerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. Değerler Eğitimi Dergisi, 7(17): 109-128.
- Zıllıoğlu, M. (2014) "İletişim nedir" Cem Yayın Evi, İstanbul.

İnternet Kaynakları

- binnuryesilyaprak.com/2016/07/01/yonetim-becerileriiletisim/, (erişim tarihi: 10.11.2016)
- Docplayer.biz.tr/9901018-T-c-milli-eğitim-bakanligi-gazetecilik-kitle-iletisimi, (erişim tarihi: 16.10.2016)
- duygusalzeka.net/icsayfa.aspx?Sid=19&Tid=18, (erişim tarihi: 01.11.2016).
- dx.doi.org/10.11611/JMER193782 (erişim tarihi: 15.10.2016)
- megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Grup%20ileti%C5%9Fimi.pdf, (erişim tarihi: 10.11.2016).
- notoku.com/iletisim-sureci-ve-ogeleri/#ixzz4N8V9y4HT, (erişim tarihi: 15.10.2016).
- pdrgunlugu.net/iletisimin-onemi-ve-etkili-iletisim/, (erişim tarihi: 27.11.2016)
- www.paradoksdanismanlik.com/FileUpload/ds29999/File/zihinsel_engelliler.pdf, (erişim tarihi: 02.11.2016).

EK 1- İLETİŞİM BECERİLERİ ÖLÇEĞİ (İBÖ)

YÖNERGE: Bu ölçek iletişimle ilgili bazı özelliklerinizi ölçmeye yöneliktir. Aşağıda sunulan ifadeleri, o ifadelerle ilgili genelde kendinizi nasıl bulduğunuzu düşünerek okuyunuz. İlişkilerimizdeki özelliklerimiz elbette kiminle, hangi koşullarda, ne zaman ilişkide bulunduğumuza bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. O nedenle ifadeleri **genelde** gösterdiğiniz tepkilere göre değerlendiriniz. Değerlendirmenizi 1-hiçbir zaman 2-nadiren, 3-bazen, 4-sıklıkla, 5-her zaman olmak üzere yaptıktan sonra ifadenin karşısındaki uygun yere (X) işareti koyarak belirtiniz. Hiç bir ifadeyi boş bırakmamanız sonuçları daha sağlıklı değerlendirmemize yarayacaktır. Teşekkür ederiz.

İfadeler	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazen	Sıklıkla	Her zaman
1. İnsanları oldukları gibi kabul ederim.	①	②	③	④	⑤
2. Düşüncelerimi istediğim zaman anlaşılır biçimde ifade edebilirim.	①	②	③	④	⑤
3. Başkalarını önyargısız dinlerim.	①	②	③	④	⑤
4. Yaşadığım olaylardaki duygularımı sözlerimle ve bedendilimle başkalarına iletebilirim.	①	②	③	④	⑤
5. Karşımdakini dinlerken anlamadığım bir ayrıntı olduğunda konunun açığa kavuşması için sorular sorarım.	①	②	③	④	⑤
6. Birisi ile iletişimi içindeyken sakin bir ses tonuyla konuşurum.	①	②	③	④	⑤
7. İnsanlara yakın ilgi duyarım.	①	②	③	④	⑤
8. Diğer insanlarla kolaylıkla sohbet başlatabilirim.	①	②	③	④	⑤
9. İlişkide bulunduğum kişilerin anlatmak istediklerini dinlemek için onlara zaman ayırıyorum.	①	②	③	④	⑤
10. Konuşurken söylediklerimle bedendilimin uyuşmasını dikkat ederim.	①	②	③	④	⑤
11. Birini dinlerken ne karşılık vereceğimden çok onun ne demek istediğini anlamaya çalışırım.	①	②	③	④	⑤
12. Konuşmaları dinlerken, içerikle yüz ifadesinin ya da beden duruşunun uyumuna dikkat ederim.	①	②	③	④	⑤
13. Benimle herhangi bir konuda konuşmayı istemeyen birisini konuşmaya zorlamam.	①	②	③	④	⑤
14. Başkalarına içtenlikle iltifat ederim.	①	②	③	④	⑤
15. Başkaları konuşurken yanıt vermeden önce onların sözlerini bitirmelerini beklerim.	①	②	③	④	⑤
16. Birileriyle konuşurken onların rahatsız edebilecek kadar yakınlıklarında olmamaya özen gösteririm.	①	②	③	④	⑤
17. Duygularımı rahatlıkla dile getirebilirim.	①	②	③	④	⑤
18. Birisini dinlerken söylenenlerin altında yatan duyguları anlayabilirim.	①	②	③	④	⑤
19. Yüz yüze olmasak da konuştuğum kişinin duygusunu ses tonundan anlayabilirim.	①	②	③	④	⑤
20. Düşüncelerimi sözel olarak ifade edebilirim.	①	②	③	④	⑤
21. Birisiyle konuşurken ona yanıt vermeden önce onu doğru anlayıp anlamadığımı yoklarım.	①	②	③	④	⑤
22. Yazışırken seçilen sözcüklerin de önemli olduğunu aklımda tutarım.	①	②	③	④	⑤
23. Karşımdakini dinlerken onu anladığımı uygun bir dille ifade ederim.	①	②	③	④	⑤
24. Birisine bir öneride bulunmadan önce, onun öneri vermemi isteyip istemediğine dikkat ederim.	①	②	③	④	⑤
25. Eğer karşımdakinin işine yarayacaksa yaşadığım benzer deneyimleri onunla paylaşıyorum.	①	②	③	④	⑤

DEMOGRAFİK DURUM

SPORDA DUYGUSAL ZEKÂ ENVANTERİ	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1-Birinin duygularını, onun yüz ifadelerine bakarak söyleyebilirim.					
2-Başka biri yaşamıyla ilgili önemli bir olayı bana anlattığında, bu olayı neredeyse kendim yaşamış gibi hissedirim.					
3-Başka insanların ne hissettiğini sadece onların yüz ifadelerine bakarak anlarım.					
4-İnsanların kendilerini nasıl hissettiklerini onların ses tonlarını dinleyerek söyleyebilirim.					
5- Duygularımı yaşadıkça, onların farkında olurum.					
6-Duygularımın neden değiştiğinin farkında olurum.					
7-Duygularımı yaşadıkça, onları kolaylıkla tanırım.					
8-Duygularım üzerinde kontrole sahibim.					
9- Beni mutlu eden aktiviteleri arar bulurum					
10-Duygularımı başkalarıyla paylaşmak hoşuma gider.					
11-Başkalarının hoşlanacağı aktiviteleri düzenlerim.					
12-Diğer insanlara üzgün olduklarında kendilerini daha iyi hissetmeleri için yardım ederim					
13-Ruh halim değiştiğinde yeni olasılıkları görürüm.					
14-Olumlu bir duygu yaşadığımda onu nasıl devam ettireceğimi bilirim.					
15- Olumlu bir duygu durumunda olduğumda, problemleri çözmek benim için kolaydır.					
16-Ruh halim olumlu olduğunda yeni fikirler bulabilirim.					
17-Duygularımda bir değişme hissettiğimde yeni fikirler bulmaya eğilimliyimdir.					
18-Engeller karşısında kararlılığımı sürdürmek için iyi ruh hallerimi kullanırım.					

1. Yaş 2.Branş.....

3. Aylık gelir durumu: 1000 tl. () 1500tl. () 2000 tl. () 2500 tl. () 3000 tl. ve üzeri ()

3. Evlilik durumu: Bekar () Evli ()

4.Kaç yıldır spor yapıyorsunuz

5. Cinsiyet: Kadın () Erkek ()

6. Eğitim durumu: ilkokul () Ortaokul () Lise () Önlisans () Lisans () Yüksek Lisans ()

7. Sporculuk düzeyi: Amatör () Profesyonel ()

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve SOYADI : Ramazan ÖZDOĞAN

Eğitim Durumu

Mezun Olduğu Lise : Akseki İmam Hatip Lisesi, Antalya, 1995

Lisans Diploması : Niğde Üniversitesi, Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu, Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği Bölümü, Niğde, 2001

Yüksek

Lisans Diploması : Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı, Antalya, 2017

Tez Konusu : Sporcularda Duygusal Zekâ Düzeylerinin İletişim Beceri Düzeyleri Üzerine Etkisi

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar : Öğretim Görevlisi, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Antalya

E-Posta : rozdogan@akdeniz.edu.tr / r-ozdogan@hotmail.com