



AYDIN
İL MİLLİ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ

AYDIN İL MİLLİ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ

ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ



ÇATIŞMA NEDİR

Bireyin istediği iki Şey birbiriyle çatıştığında ve birini seşmekistediğinde, ya da, Bir kişinin kişinin amacına amacına ulaşma çabaları çabaları bir başkasınınbaşkasınınamacınaamacınaulaşma çabalarını engellediğinde ortaya çıkan durumdur. Çatışma herhangi bir anlaşmazlıktır ve hayatın normal birparçasıdır





İlk bakışta olumsuz ve kaçınılması gereken bir durum gibi görünen çatışmalar, aynı zamanda gelişim, yaratıcılık, yeni düşüncelerin oluşumu, ilişkilerin gelişimi gibi olumlu sonuçları da beraberinde getirmektedir.



Kişilerin ilişkiye dışardan bakmasına ve tarafların birbirini ne kadar önemsediklerini göstermesine olanak sağlar.

Tarafların çatışmayı çözmek için seçtikleri yöntem çatışmanın yapıcı ya da yıkıcı olmasını belirlemektedir.

Tüm çatışmaların kesin çözüme ulaştığını söylemek güçtür.



ÇATIŞMA



İçsel Çatışma

1. Yaklaşma-Yaklaşma
2. Kaçınma_Kaçınma
3. Yaklaşma-Kaçınma

Kişilerarası Çatışma



İÇSEL ÇATIŞMA

Bireyin kendisinden ne beklenildiğinden emin olamadığı yada kendisinden farklı davranışlar beklenildiği durumlarda ortaya çıkan çatışmadır.



Yaklaşma-Yaklaşma: Bu çatışmada birey aynı anda iki amacın çekici etkisi altındadır. Her iki durumda pozitiftir. Birey hangi seçeneğe öncelik tanırırsa o seçenek daha çekici olmaya başlar.



Kaçınma-Kaçınma: Birey her ikisi de itici veya tehdit eden durumdan uzaklaşmaya çalışır. Her iki durumda negatiftir. Birey iki olumsuzdan birini seçmek, hiçbir davranışta bulunmamak, sanki ortada hiç bir şey yokmuş gibi davranmak davranmak yollarından yollarından birini seçebilir seçebilir.



Yaklaşma-Kaçınma: Birey bir amacın çekiciliği altındadır. Ancak amaç hem istenen hem de istenmeyen özelliklere sahiptir. Arzu edilen olumsuz sonuçlarına katlanmak gerekir.



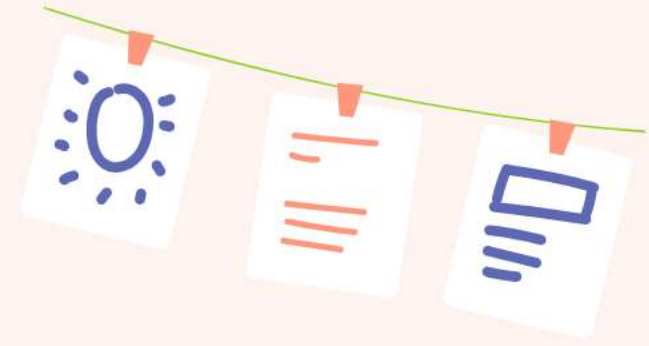


2.Kişilerarası Çatışma:

İki veya daha fazla kişi ya da grup arasındaki anlaşmazlık ya da uyumsuzluk durumudur. Kişiler arası çatışmalar; farklı biliş, algı, duygu, bilinç dışı ihtiyaçlar, kültürel faktörler, rol farklılıkları, iletişim becerileri, iletişim sürecinde verilerin mesajın niteliği, sosyal ve fiziksel çevre gibi farklı nedenlerden ortaya çıkabilir.



ÇATIŞMAYA GÖSTERİLEN TEPKİLER



Çatışmadan Kaçmak (Kaybet-Kazan veya Kaybet-Kaybet):

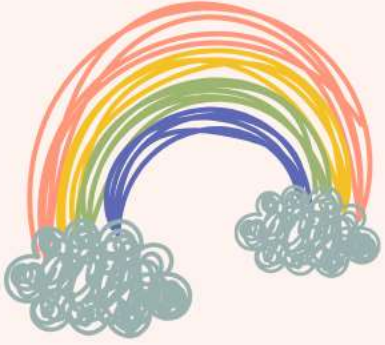
Bireyinsorunu görmezden gelerek, küserek, kaçarak ya da sorun yokmuş gibidavranarak çatışmadan kaçması durumudur. Kaçan kişi kaybedip karşısındaki kazanabilir veya iletişimegeçilmemesi durumunda her iki kişi de olaydan zararlı çıkabilir.



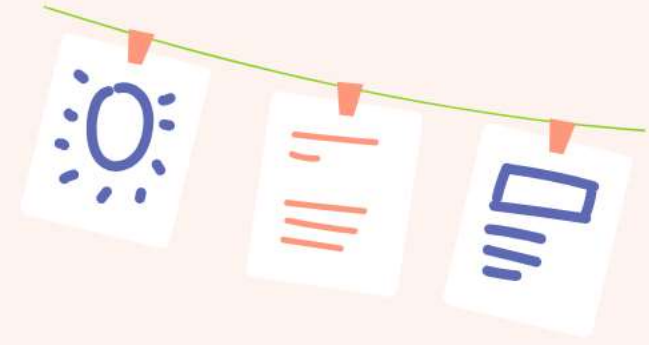
Saldırgan ve Yıkıcı Tepkiler (Kazan-Kaybet):

Güçlü olanınkarşısındakini yok sayarak, üzerinde bakı oluşturup tehdit ederek yada saldırarak istediğini yaptırmaması durumudur. Güç uygulayan saldıran taraf kazanır, karşısındaki kaybeder.





Yapıcı ve Onarıcı Tepkiler (Kazan-Kazan):



Karşılıklı diyalog, olayların olumlu ve olumsuz yönlerini değerlendirebilme, problemleri uygun yöntemlerle çözüme kavuşturabilme durumudur. Hem kendilerine hemde karşı tarafın amaçlarına uygun çözümler arayarak ilişkilerini sürdürürler. Bu yöntemle çatışma çözüldüğünde olumlu duygular yaşanır



ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ

İnsanların amaçlarına ve ilişkilerine ne ölçüde önem verdiklerine verdiklerine bağlı olarak başvurabilecekleri başvurabilecekleri beş farklı çatışma çatışma stratejisi vardır (Johnson, Johnson 1997). Her biri bir hayvanla simgelenen bu beş farklı çatışma çözme stratejisi kaplumbağa, ayıcık, tilki, köpekbalığı ve baykuş olarak sıralanmaktadır.





1. Kaplumbağa (geri çekilme):

Çatışmadan uzak durmak için çatışma yaratan sorunlardan ya da kişilerden uzak durmayı tercih ederler. Bu stratejiyi kullananlar için amacın ve ilişkilerin önemi yoktur.



2. Ayıcık (yatıştırma):

Bu stratejiyi benimseyenler başkalarının sevimli görünmek ve kabul görmek için çalışırlar. Bu kişiler için ilişkiler çok önemli ancak amaç önemli değildir. Çatışmadan kaçmak için kendi gereksinimlerinden vazgeçerler.





Tilki (uzlaşma):

Bu stratejide ilişki ve amaç orta düzeyde önemlidir. Her iki tarafında amaçlarını gerçekleştirebilecekleri çözümler araştırılır.

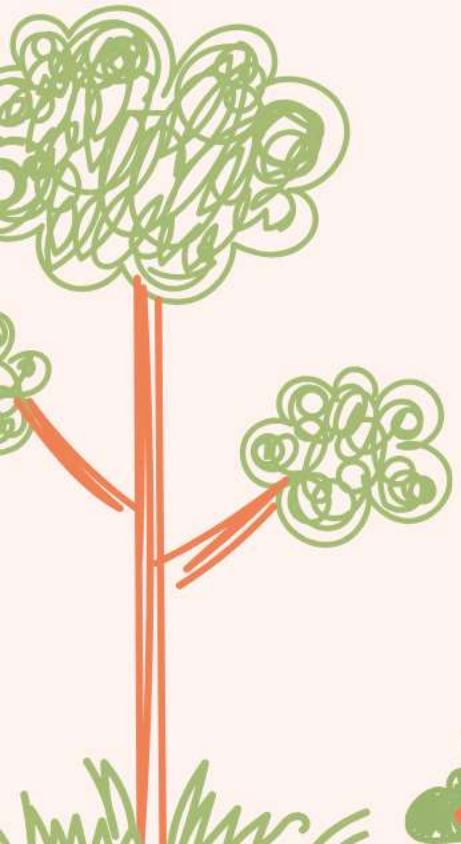


Köpekbalığı (güç kullanma): Bu stratejide ilişkilerin önemi yoktur, her ne pahasına olursa olsun amaçların gerçekleştirilmesi istenir. Amaçlara ulaşmak için fiziksel ya da duygusal olarak zarar verilebilir.



Baykuş (yüzleşme): Bu taktiği kullananlar çatışmaları çözülmesi gereken sorunlar olarak gördükleri için ne ilişkilerinden ne de amaçlarından taviz vermezler.

Baykuş stratejisinde işbirliği esas olduğu için her iki tarafındaamaç ve ihtiyaçlarını karşılayan ortak bir çözümde buluşulur. Diğerstratejilerde stratejilerde taraflardan taraflardan en azından azından biri kaybeder kaybeder diğeri kazanır, kazanır, yada her ikisi de kaybeder.





AYDIN
İL MİLLÎ EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ



TEŞEKKÜR EDERİZ

