

ÇATIŞMA NEDİR?

İki tarafın ihtiyaçlarının, beklentilerinin, amaçlarının, fikirlerinin herhangi bir nedenle ters düştüğü durumlarda ortaya çıkan anlaşmazlıktır.

İnsanların davranış ve tutumlarının birbirinden farklı olması sebebiyle çatışmaların yaşanması oldukça doğal bir durumdur. Ancak okuldaki saldırgan davranışların, öğrencilerin korkularını artırdığı, öğrenme istek ve yeteneklerini olumsuz etkilediği, öğrencilerin ve öğretmenlerin sosyal, fiziksel ve psikolojik iyi olma düzeylerini etkileyerek eğitimin aksamasına neden olduğu bilinmektedir (Johnson,2009; Akt., Traş ve Aydın).

Okullarda kaçınılmaz bir şekilde ortaya çıkan çatışmaların kendisi değil çatışmaya yaklaşım şekli önemlidir. Çünkü çatışma kendi başına olumlu ya da olumsuz değildir; kişinin çatışmaya gösterdiği olumlu ya da olumsuz tepki çatışmanın sonucu etkiler. Çatışmaya gösterilen tepki, yıkıcı ve yarışmacı olabileceği gibi yapıcı ve sağlıklı bir deneyim de sunabilmektedir. Çatışmaları olumlu bir şekilde çözebilen kişiler, sorumluluk aldıklarını ve başkalarının gereksinimlerine saygı duyarak kendi yaşamlarını kontrol etme gücünü kazandıklarını ifade etmişlerdir. (Schumpf, Crawford, & Bodine, 2007; Akt.,)

✓	Bazen fikirlerimizin başkalarının fikirleri ile uyuşmadığı olabilir.
✓	Aynı olay farklı kişilerde farklı duygular oluşturur.
✓	Her insan değere layıktır. İnsanlara saygı ise insanların benimsedikleri değerleri görmezden gelmeme ve alay konusu yapmamakla kendini gösterecektir.
✓	Farklılıklara saygı duyan bir insan, diğer insanlara karşı empati, hoşgörü ve anlayış gösterir.
✓	Hepimizin hem başkalarından öğreneceği hem de başkasına öğreteceği; bilgi, beceri ve alışkanlıkları vardır.



PSİKOLOJİK DANIŞMAN

ÇAĞRI BAŞ



ÇATIŞMA ÇÖZME

BECERİLERİ



ADRES: Camikebir Mh. Hürriyet
Cad. No 90 İlçe Jandarma
Komutanlığı Bitişigi Sağlık Grup
Başkanlığı Karşısı SİYEREK/
ŞANLIURFA.

TELEFON: 0414-552-4310

ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ

A-) KAPLUMBAĞA: Nasıl ki kaplumbağa tehlike anında kabuğunun içine çekiliyorsa bu çatışma çözme stratejisine sahip bireyler de çatışma durumunda gizlenmeyi tercih ederler. Kişilerarası çatışmalarında kaplumbağa stratejisini kullanan bireyler için amaçın da ilişkinin de bir önemi yoktur, çatışma anında geri çekilirler.

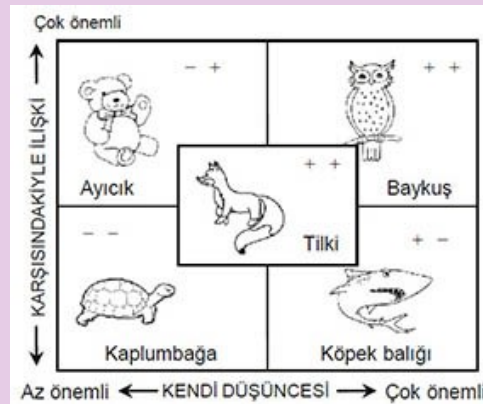
B. AYICIK (YATIŞTIRMA): Kişilerarası çatışma durumunda bu stratejiyi benimseyen bireyler başkalarına sevimli görünmek, başkaları tarafından kabul görmek için çalışır. Bu stratejide birey başkalarının ihtiyaçlarını karşılayabilmek için kendi gereksinimlerinden vazgeçebilir. Karşıdaki kişi sürekli alttan alınır amaçtan çok ilişki korunmaya böylelikle çatışma yatıştırılmaya çalışılır.

C. TİLKİ (UZLAŞMA): Bu stratejiyi benimseyen kişiler için amaç da ilişki de orta düzeyde önemlidir. Her iki tarafında kısmen kazanacağı bir orta yol bulunmaya çalışılır. Bireyler amaçlarından kısmen fedakârlık ettiklerinden dolayı ilişkinin önemi biraz azalır ancak karşı taraf ikna edilmeye çalışıldığı için olumsuz olarak nitelendirilmez. Her iki tarafın da kazanacağı yani amaçlarını gerçekleştirebilecekleri yollar araştırılır.



D. KÖPEK BALIĞI (GÜÇ KULLANMA): Bu stratejide bireyler için ilişkinin bir önemi yoktur. Nasıl ki köpek balığı avına zarar verir ondan bir şeyler koparırsa kişilerarası çatışmalarda bu ilişkiyi benimseyen bireyler amaçları doğrultusunda hareket edip karşı tarafa fiziksel, bilişsel, duygusal olarak zarar verebilir. Bu stratejiyi benimseyenler için ilişkinin bir önemi yoktur ancak amaçları ne pahasına olursa olsun gerçekleşsin isterler.

E. BAYKUŞ (YÜZLEME): Baykuş Yunan mitolojisinde bilgeliği temsil eder. Bu stratejiyi kullanabilmek için çatışmanın tarafları bilgece hareket etmek durumundadır. Bu stratejide amaçlar da ilişki de oldukça önemlidir. İkisinden de taviz verilmez. Kişilerarası çatışmalarda istenen nihai çözüm bu şekilde gerçekleşir (Johnson ve Johnson, 1997; Akt., Koç, Teke ve Aslan, 2017).



SONUÇ OLARAK

1-) Ortak sorunun müzakere edilerek çözümünün istenmesi: Bu basamakta çatışmanın taraflarının "ortak sorunlarını" müzakere yoluyla çözmek istediklerine ilişkin isteklerini karşılıklı belirtmeleri ve birbirlerini sorunu çözmeye davet etmeleri gerekmektedir.

2-)İsteklerin ve nedenlerin belirlenmesi: Problem çözme tartışmaları, çatışmanın taraflarının karşılıklı olarak isteklerinin nedenlerinin belirlenmesi ile başlar. Çatışan kişilerin ne duyumsadıklarını anlamaları, duygularını açık, net ve doğru bir biçimde iletmeleri gerekmektedir.

3-)Kişiler isteklerinin ve duygularının nedenlerini söylemeli ve tanımlamalıdır: Problemi çözmek için ne hissettiğinin yani duyguların ve nedenlerinin karşılıklı belirtilmesi de oldukça önemlidir. Duyguların ifade edilmesi ve denetlenmesi, çatışma çözümünün en güçlü ve en önemli basamaklarından birisidir.

4-)Diğer kişinin isteklerinin, duygularının ve bunların nedenlerinin empati ve etkin dinleme teknikleri yoluyla anlaşılmasının gösterilmesi:

Örneğin: 'Senin söylediklerinden benim anladığım şudur:.....'.

5-) Karşılıklı kazançları içeren çözüm seçeneklerinin yaratılması: Çatışma çözümünde genellikle kişiler ilk çözüm seçeneğinde anlaşmaya yönelimlidirler. Buna karşın anlaşmaya varmadan önce birkaç tane iyi çözüm önerisi mutlaka üretilmelidir.

6-) El sıkışarak ortak anlaşmanın yapılandırılması. (Türnüklü, 2006).