

ÇATIŞMA YÖNETİMİ TARZLARI

Büyüdükçe, çatışmayla başa çıkmak için genellikle şu üç stratejiden birini alışkanlık haline getiririz (hangisi sizin favoriniz?):

TALEP ET: Sıkı tut (savaş)

(En önemlisi, benim ihtiyacım olan/istediğim)

“Benim yolum ya da otoyol”

Çatışmayı kendi çıkarların açısından çerçevele; diğer tarafı pek dikkate alma; son derece iddialı. İsteddiğini alana kadar zorla.

[Kendi ihtiyaçlarımı seninkiler pahasına doyururum.]

AĞIRLA: Nazik ol (don)

(En önemlisi, senin ihtiyacın olan/istediğin)

“Geçinmeye devam et”, “Dalga yapma”

Teslim ol, çatışmayı azaltmak için uyum sağla, barış yap

Kendi çıkarlarını diğer tarafa devret veya ikinci plana at

[Senin ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarım pahasına karşılarım.]

ÇEKİL: Uzaklaş (kaç)

(Uğraşmak çok zor)

“Umurumda değil”, “Bu oyunu oynamayacağım”

Çekil, kaçın, geri çekil, geri dön, uzaklaş

Sorunu görmezden gel, inkar et veya bastır

[Ne sen ne de ben ihtiyaçlarımızı karşılayamayız.]

Çatışmayı çözmek için en yaygın strateji uzlaşmadır:

UZLAŞMA: Her birimiz biraz veriyoruz

“Biraz benden, biraz senden”

İlımlı ölçüde talepkar/ılımlı ölçüde ağırlamacı; "farkı bölerek"

"Yarım somun" ile yetin; her iki hedefi de ikiye bölün ve birbirine yapıştırın; sıfır toplamı oyun

[Diğer tarafı tatmin etmek için her birimiz bazı ihtiyaçlarımızdan vazgeçeriz.]

Ancak başka bir yol daha var...

(çizginin üstü: yaygın, geleneksel, yaratıcı olmayan - taraflardan biri veya her ikisi de istediğinden daha azını alır)

(çizginin altı: nadir, daha zor, ama çok daha güçlü - her iki tarafın da temel hedefleri tatmin edilmiş olur)

BLEND: Her ikimiz de ihtiyaçlarımızı karşılıyor

Aşağıdaki konularda bilinçli farkındalık ve araştırma gerektirir:

Davranış (beden dili, ses tonu) / **Duygular** / **İhtiyaçlar** (hem sizin hem de onların)

Bu süreç **doğrusal olmaktan çok döngüseldir** ve zorunlu olarak yaratıcıdır:

Sonucun kesin şekli genellikle açık değildir ve hatta bazen sezgiye aykırıdır.

Üç adım söz konusudur:

1. Her iki tarafın duygularının ve algılanan ihtiyaçlarının tanınması ve kabulü
2. Diğer tarafın niyetlerinin ve temel hedeflerinin keşfedilmesi ve araştırılması
3. Her iki tarafın niyet ve temel hedeflerini tatmin eden olası çözümlerin karşılıklı araştırılması

[Çatışmaları bu şekilde çözme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Marshall Rosenberg'in *Şiddetsiz İletişim* yazısı.]