

K.K.T.C

**YAKIN DOĞU UNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
REHBERLİK VE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK
ANA BİLİM DALI**

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KULLANDIKLARI ÇATIŞMA ÇÖZÜMLEME
STRATEJİLERİNİN BELİRLENMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Sibel Dinçyürek**

**Tez Danışmanı
Dr. Müge Beidoğlu**

Lefkoşa - 2003

Eğitim Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Sibel Dinçyürek'e ait, Üniversite öğrencilerinin kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin belirlenmesi adlı çalışma jürimiz tarafından Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalında oybirliği ile YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan

Doç.Dr. Halil Aytekin

Üye

Doç.Dr. Aydın Ankay

Üye

Dr. Müge Beidoğlu (Danışman)

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın gerçekleşmesinde bana yardımcı olan kişilere teşekkürü bir borç bilirim. Çalışmamın her aşamasında akademik yardımlarını esirgemeyen danışmanım Sayın, Dr. Müge Beidoğlu'na teşekkürlerimi sunmak isterim.

Çalışmamın uygulanmasında, bana bütün kolaylıkları sağlayan Yakın Doğu Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Başkanı Doç.Dr. Aydın Ankar'a, Doğu Akdeniz Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Sayın Prof.Dr. Zafer Ertürk ve çatışma çözümleme anketini cevaplayan öğrencilere teşekkür ederim.

Bunların dışında tezimin bilgisayar çalışmalarında bana yardımcı olan Sayın Üzeyir Perçin'e, Hipokrat Özel Sağlık Merkezi personeline benden desteklerini hiç eksik etmeyen eşime, kızıma ve tüm aileme teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER:

	Sayfa
JÜRİ ÜYELERİNİN ONAYI.....	i
ÖNSÖZ.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
TABLolar LİSTESİ.....	v
ŞEMALAR LİSTESİ.....	vii
ÖZET.....	viii
ABSTRACAT.....	x
 BÖLÜM I	
GİRİŞ.....	1
1.1 Araştırmanın Amacı.....	7
1.2 Problem Cümlesi.....	8
1.2.1 Alt Problemler.....	8
1.3 Araştırmanın Önemi.....	10
1.4 Araştırmanın Sayıltıları.....	10
1.5 Araştırmanın Sınırlılıkları.....	11
1.6 Tanımlar.....	11
1.7 Çatışma Çözümleme Stratejileri İle İlgili Araştırma Sonuçları.....	12
 BÖLÜM II	
KURAMSAL TEMELLER.....	16
2.1 Çatışma.....	16
2.2 Çatışma Kaynakları.....	25
2.2.1 Karşılanmayan Psikolojik Gereksinimler.....	26
2.2.2 Kaynakların Sınırlı Olması.....	27
2.2.3 Farklı Değerler.....	28
2.2.4 İltişimle İlgili Nedenler.....	29
2.3 Genç – Aile Çatışması İle İlgili Kuramsal Çerçeve.....	31
2.4 Çatışma Cinsiyet İlişkisi İle İlgili Kuramsal Çerçeve.....	35
2.5 Çatışma Çözümü ve Çatışma Çözümleme Stratejileri.....	36
2.5.1 Zorlama.....	44
2.5.2 Kaçınma.....	44
2.5.3 Uyma.....	44
2.5.4 Uzlaşma.....	45
2.5.5 İşbirliği.....	45
 BÖLÜM III	
YÖNTEM.....	51
3.1 Araştırma Tasarımı.....	51
3.1.1 Evren ve Örneklem.....	51
3.1.2 Veri Toplama Aracı.....	52
3.1.3 Veri Toplama Süreci.....	53
3.1.4 Verilerin Çözümlemesi.....	53

BÖLÜM IV

BULGULAR VE YORUMLAR.....	54
4.1 Birinci Problem Cümlesine İlişkin Bulgular ve Yorum.....	56
4.2 İkinci Problem Cümlesine İlişkin Bulgular ve Yorum.....	62

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	73
-------------------------------	-----------

KAYNAKÇA.....	79
----------------------	-----------

EKLER.....	91
-------------------	-----------

Araştırmada Kullanılan Çatışma Çözümleme Anketi.....	91
--	----

İzin Belgesi.....	97
-------------------	----

TABLolar LİSTESİ

Tablo	Sayfa No
2.1 Araştırmanın Özeti.....	43
3.1 Örneklem	52
4.1 İlişki Türlerine Göre Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	55
4.2 Öğrencilerin Arkadaşları ile Yaşadıkları Çatışmalarda Kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Kullanılma Sıklıklarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Friedman Test Sonuçları	57
4.3 Öğrencilerin Yakın Arkadaşları ile Yaşadıkları Çatışmalarda Kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Kullanılma Sıklıklarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Friedman Test Sonuçları ...	58
4.4 Öğrencilerin Duygusal Arkadaşları ile Yaşadıkları Çatışmalarda Kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Kullanılma Sıklıklarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Friedman Test Sonuçları ...	59
4.5 Öğrencilerin Anneleri ile Yaşadıkları Çatışmalarda Kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Kullanılma Sıklıklarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Friedman Test Sonuçları	60
4.6 Öğrencilerin Babaları ile Yaşadıkları Çatışmalarda Kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Kullanılma Sıklıklarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Friedman Test Sonuçları	61
4.7 Zorlama Stratejisinin Farklı İlişkisi Türlerindeki Kullanımın Tekrarlı Ölçümler İçin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	63
4.8 Kaçınma Stratejisinin Farklı İlişkisi Türlerindeki Kullanımın Tekrarlı Ölçümler İçin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	64
4.9 Uyuma Stratejisinin Farklı İlişkisi Türlerindeki Kullanımın Tekrarlı Ölçümler İçin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	66
4.10 Uzlaşma Stratejisinin Farklı İlişkisi Türlerindeki Kullanımın Tekrarlı Ölçümler İçin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	67

4.11 İşbirliği Stratejisinin Farklı İlişkisi Türlerindeki Kullanımın Tekrarlı Ölçümler İçin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	68
--	----

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil	Sayfa No
2.1 Thomas'ın (1976) çatışma süreci	22
2.2 Deutsch'un (1991) sosyal karşılıklı-bağılılık teorisi	24
2.3 Thomas'ın (1976) iki boyutlu çatışma davranışı modeli	38
2.4 Rahim'in (1983b) iki boyutlu kişilerarası çatışmayla baş etme stili modeli	39
2.5 Johnson'un (1996) çifte kaygı kuramı	42

ÖZET

Yaşadığımız çağda gerek teknoloji gerekse sosyal yaşam hızlı bir şekilde ilerlemekte ve gelişmektedir. İnsanlar çocukluk çağından yetişkin olgun insan dönemine geçişte uzun ve zorlu bir süreç yaşarlar. Çatışma çözme becerilerinin öğrenilmesinin, toplumda daha sağlıklı iletişim kurabilen daha yapıcı ve daha mutlu, ruh sağlığı yerinde, kendi kendine yetebilen ve iç gözü kazanmış bireyler yetiştirmede katkısı yadsınamaz.

Bu araştırmanın genel amacı, Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerini tesbit etmektir. Bu çalışmada belirtilen genel amaç kapsamında iki alt amaç bulunmaktadır: Birincisi, öğrencilerin kurdukları farklı ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne, ve baba) kullandıkları stratejileri tesbit etmek ikincisi ise, farklı çözüm stratejilerini hangi ilişki türünde kullandıklarını tesbit etmektir.

Bu çalışmada problem cümlesi, Üniversite öğrencilerinin insanlararası ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır? ve Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri, ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık göstermekte midir? diye belirlenmiştir.

Bu çalışmanın denekleri, 2002-2003 öğretim yılında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Doğu Akdeniz Üniversitesi, Eğitim Fakültesi (n=35) ve Mimarlık Fakültesi (n=40) ile Yakın Doğu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü (n=25) öğrencilerinden toplam 100 gönüllü öğrenciden oluşmaktadır.

Bu çalışmada Tezer (1986) tarafından geliştirilip, Beidoğlu (2001) tarafından adapte edilen Çatışma Çözümleme Anketi kullanılmıştır.

Bu çalışmada, birinci problem cümlesi için, Friedman Test kullanılarak, her bir ilişki türünde ayrı ayrı olmak koşulu ile hangi çatışma çözümleme stratejisinin ne sıklıkla kullanıldığına ilişkin sıralama tespit edilmiştir. İkinci problem cümlesi için ise, Tekrarlı Varyans Analizi tekniği kullanılarak, her bir stratejinin farklı ilişki türlerine göre hangi sıklıkla kullanıldığı tespit edilmiştir.

Öğrencilerin beş farklı ilişki türünde kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri ile ilgili bulgulara genel olarak bakıldığı zaman, arkadaş, yakın arkadaş, anne ve baba ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla kullandıkları strateji olarak uzlaşma stratejisi bulgulanırken; duygusal arkadaşlıklarında ise işbirliği stratejisini kullandıkları saptanmıştır. En az kullandıkları strateji olarak ise, yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve anne ile kaçınma stratejisi bulgulanırken; arkadaş ile uyma ve baba ile de zorlama stratejisini kullandıkları tesbit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin ilişki türüne göre bulgularına genel olarak bakıldığı zaman, uzlaşma stratejisinde anlamlı bir farklılık göstermediği, zorlama ve işbirliği stratejilerini en fazla duygusal arkadaş ile, kaçınma ve uyma stratejisinin en fazla baba ile olan ilişkilerinde kullandıkları gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Çatışma, çatışma çözümü, çatışma çözümleme stratejileri.

ABSTRACT

In our living century, both technology and social life develop and move on rapidly. People live a long and hard period from childhood till adulthood. Knowledge of healthy conflict resolution strategies help people resolve their conflicts, develop mutually satisfying relationships, be happy, develop insight and attain responsibility of their lives.

The general purpose of this research is, to determine the conflict resolution strategies of university students that they use when they have conflicts with people. In this study, there are two sub purposes as well as the defined main purpose. First one is, to determine the strategies which students use for different relationships (friends, close friends, boy/girl friend, mother, father) and the second one is, to determine the difference among conflict resolution strategies in terms of relationship types.

In this study, the problem questions have defined as; Is there any significant difference among the strategies that university students use to resolve interpersonal conflicts with friends, close friends, boy/girl friends, mother, father? and Is there any significant difference among strategies with respect to relationship types?

The population of this study involves totally 100 volunteer students from TRNC Eastern Mediterranean University, Faculty of Education (n=35) and Department of Architecture (n=40) and Near East University, Faculty of Education Department of Psychological Guidance (n= 25) in 2002-2003 Academic Year.

In this study, The Conflict Resolution Questionnaire that has developed by Tezer (1986) and has adapted by Bedioglu (2001) was used.

In this study, for the first problem question, the Friedman Test has been used to determine the rank order of the strategies used for each relationship type. For the second problem question, Repeated Measure of Anova was used, to determine the difference among conflict resolution strategies with respect to relationship types.

The findings of this study indicate that, students use compromising strategy the most with their friend, close friend, mother and father; and collaborating strategy with boy/girl friend. The least used strategy is found as forcing with father; avoiding strategy with close friend, boy/girl friend and mother; and accommodating strategy with friend.

The findings of the second research question indicate that no significant difference was found for compromising strategy. On the other hand significant difference were found for avoiding, accommodating, forcing and collaborating strategies. The findings indicate that, university students use avoiding and accommodating strategy with father; forcing and collaborating strategy with boy/girl friend.

Key words: conflict, conflict resolution, conflict resolution strategies

BÖLÜM I

GİRİŞ

Bu bölümde, giriş, araştırmanın amacı, problem cümlesi, alt problemler, araştırmanın önemi, sayıltıları, sınırlılıklar, tanımlar ve çatışma çözümleme ile ilgili araştırma sonuçları ele alınacaktır.

Bu çalışma yaşadığımız çağın teknik ve sosyal alanlardaki hızlı ilerleme ve gelişmeye ayak uydurabilecek şekilde olgun bir insan, yetişkin bir genç olmak hususunda bugünkü gençliğimizin yaşadığı çatışmalarda hangi çözüm stratejileri geliştirdiklerini saptamak amacıyla ele alındı.

Cüceloğlu'na (2002:195) göre “kişiler iyi niyetli olur ve birbirleriyle nasıl konuşacaklarını bilirlerse, aralarında tartışma, çatışma çıkmaz” kanısı yaygındır. Aynı düşünceye bir başka yönden bakılırsa “aralarında sürtüşme çıkan kimseler, iyi niyetli olmayan ya da birbirleriyle nasıl konuşacağını bilmeyen kimselerdir” sonucuyla karşılaşmaktadırlar. Bu ifadeler, bazı iyi niyetli özelemleri dile getiriyor olabilir, ama gerçekleri ifade etmez. Çünkü insanlar bir arada yaşadıkları sürece, ne kadar iyi niyetli ve anlayışlı olurlarsa olsunlar, aralarında sürtüşmelerin, çatışmaların çıkması kaçınılmazdır.

Öner'e (1996:191) göre “çatışma bir ya da birden çok kişinin herhangi bir konu üzerinde anlaşamadığı zaman ortaya çıkar. Bazı çatışma durumlarında çatışma içerisinde yer alan bireylerin söylemleri ve davranışları birbirinden farklıdır ya da

kişiler bunları farklı algırlar. Genellikle insanların gereksinimleri, dürtüleri ve istekleri birbiriyle ters düştüğü zaman aralarında çatışma çıkar. Bu farklı gereksinimler farklı dürtüleri farklı bakış açıları ve farklı algılama da çatışmaya yol açar hepimiz zaman zaman farklı düşündüğümüz için çatışma yaşarız. Bu insan olmanın bir özelliğidir”.

Taştan’a (2002:1) göre bireylerin kişilerarası çatışma yaşamalarında iki faktörden söz etmek doğru olacaktır. Genç bireylerin kişiler arası çatışma yaşamlarında kendileri için istedikleri her ne ise ona ulaşabilme kaygısı ve karşısındakıyla geçinebilmek için sürdürmek zorunda oldukları ilişkilerin türleri ve çeşitliliğidir. Bireylerin kendi ihtiyaçlarını tatmin edebilme dürtüsüyle hareket etmelerinden dolayı ortaya çıkan iddiacı, kendi kendine yetebilen, hakkını savunan tavırları yine hem kişilerin kendi içlerinde çatışmaların ortaya çıkmasına, hem de kişiler arası çatışmalar yaşamalarına neden olmaktadır (www.organizasyon ve insan kaynakları yönetimi).

Kişiler arası çatışmaların başlangıç nedenleri, farklı biliş, algı, duygu, bilinçdışı ihtiyaçlar, iletişim becerileri gibi kişisel faktörlerden, kültürel faktörlerden, reel farklılıklardan, sosyal ve fiziksel çevrelerden veya iletişim sürecinde verilen mesajın niteliğinden kaynaklanabilir (Dökmen,1997). Bireyler tüm bu özellikleri yönünden birbirlerinden farklı olduklarından doğal olarak çatışma yaşamaları kaçınılmazdır.

Çatışmalar günlük hayatın normal bir parçasıdır. Ancak pek çok kişi tarafından çatışma, ayrılıklara, strese, sosyal kargaşaya ve şiddete sebep olduğu için olumsuz olarak görülmekte hatta bir ilişkinin iyi olduğunun en önemli işaretinin çatışma içermemesi olduğu düşünülmektedir (Johnson, 1981). Johnson’a (1981) göre çatışmanın olumlu yönleri: Kişinin kendini tanımasına, karşıdaki kişinin özellikleri ile ilgili farkındalığını arttırmasına, ilişkilerdeki çözülmesi gereken problemlerin

farkına varmasına ve değişimi cesaretlendirmesine yardımcı olmaktadır. Problem çözme için enerji ve güdülenmenin artmasına, hayatı daha ilginç hale getirmesine ve büyük problemler olarak algılanan küçük sorunları ortaya çıkarmasına katkıda bulunulmasıdır. Tüm bunlara bakıldığında çatışmanın, gerek çatışmayı yaşayan kişi için gerekse iletişim sürecinde çatışmayı yaşadığı kişi veya gruplar için yapıcı sonuçlar ortaya çıkarabildiği görülmektedir.

Çatışmaların devam eden ilişkilerin kaçınılmaz bir özelliği olduğu ve çözümlenmelerinin ilişkinin işlevsel olup olmadığını belirlediği uzun zamandan beri bilinmektedir (Thomas, 1976).

Çatışma sadece çevredeki bir şeyin ya da birinin etkisi ile ortaya çıkmaz, bazen kişi kendi içinde çatışma yaşayabilir. Kişinin kendi içinde yaşadığı çatışmalar, iki hedefin eşit derecede çekici olması halinde veya iki içsel gereksinim ya da güdülenme birbirine ters düştüğü zaman ortaya çıkabilir (Atkinson ve diğerleri, 1999).

Kişilerarası ilişkilere baktığımızda çatışma, pek çok şekilde tanımlanmıştır. Bu tanımların birisinde, Maurer (1991) çatışmayı “iki yada daha çok taraf arasında birbirine uymayan isteklerin istenmeyen sonuçları olarak tanımlanmıştır.” (Aktaran: Sweeney, Carruthers, 1996).

Çatışma ile karşı karşıya kalan kişiler çatışmayı çözmek için bazı çatışma çözme biçimleri kullanırlar. Johnson ve Johnson (1994), çatışma çözme biçimlerini iki boyutta ele almış ve bu boyutları “ilişki” ve “amaç” olarak adlandırmışlardır. Bu iki boyutun etkileşimi sonucu ortaya beş çatışma çözme biçimi çıkmıştır. Bunlar: zorlama, kaçınma, uyma, uzlaşma ve işbirliği olarak adlandırmaktadır. Bireylerin

çatışmayı çözmek için kullandıkları çatışma çözme biçimleri çatışmanın yapıcı ya da yıkıcı olduğunu belirlemektedir (Deutsch, 1973).

Kişilerarası ilişkilerde yaşanan çatışma; İki kişiden biri ilgilerde, isteklerde ve değerlerde değişiklikler yansıtırsa veya bir kişinin diğerini geçmeye çalıştığı bir rekabet varsa yaşanan durumdur (Deutsch, 1973).

Bir kişinin, kendisinin veya diğer tarafın hedefinin veya ilgilendiği birşeyin engellendiği veya engellenmek üzere olduğunu algıladığında ortaya çıkan bir süreçtir (Dunnette, 1976).

Bir kişinin hareketleri başka birinin hareketlerini engellediğinde ortaya çıkan kişilerarası bir süreçtir (Kelley ve diğerleri, 1983). İki ya da daha çok taraf arasında birbirine uymayan isteklerinin istenmeyen sonuçlarıdır (Maurer, 1991); (Akt: Sweeney ve Carruthers, 1996). Birbirleriyle uyuşmayan amaçlar, az bulunur bir ödül veya kaynak en az iki bağımsız taraf arasında zorlu bir mücadele ve diğer tarafın amacına ulaşması için müdahale varsa ortaya çıkan durumdur (Duryea, 1992:5; Akt: Sweeney ve Carruthers, 1996). Kişilerin farklı ilgi, fikir, inanç değer veya ihtiyaçlarının olduğu durumlarda ortaya çıkan bir uyuşmazlık veya gerilimdir (Quest International, 1994; Akt: Sweeney ve Carrutshers, 1996).

Çatışma yaşayan insanlar, çatışmalarını çözmek için farklı davranış şekillerinde bulunur. Çatışma çözümü aşağıda belirtilen beş davranış biçimiyle açıklanmıştır (Thomas, 1976).

Zorlama (Forcing): Çatışma çözmeye çalışan kişilerden, taraflardan birinin kendi isteklerini diğerine kabul ettirme arzusudur. Kişilerin amaçları kendileri için ilişkilerden daha çok önemlidir. Karip'e (1999) göre "üstünlük kurma stratejisi

taraplardan birinin kendi ilgi ve ihtiyaçlarını doyurmaya, karşı tarafın ilgi ve ihtiyaçlarını pahasına önem vermesi durumunda kullanılır”.

Kaçınma (Avoidance): Çatışma ortamından kaçınma. Taraplardan birinin diğerrinin arzularına karşı ilgisiz kalmasıdır. Kişi karşılarındaki ile bir araya gelip çözüm bulmaya çalışmamaktadır, çünkü umutsuzdur. Karip’e (1999) göre “tarapların hem kendi hem de karşı tarafın ilgi ve ihtiyaçlarına verdikleri önem düşük olduğı durumlarda çatışmadan kaçınmaya ya da çatışmayı göz ardı etme stratejisi kullanılır”.

Uyma (Accomadation): Kendi ihtiyaçlarından vazgeçme. Çatışma yönteminde en sık kullanılan bu yöntemin esası farklılıkların paylaşılmasıdır. Taraplardan birinin kendi arzularını gözardı etmesi diğerr kişinin arzularını yerine getirmek için çaba harcamasıdır. Karip’e (1999) göre “taraplardan birinin, karşı tarafın ilgi ve ihtiyaçlarının ön plana çıkması karşılığında kendi ilgi ve ihtiyaçlarının doyurulmasından vaz geçmesi söz konusudur”.

Uzlaşma (Compromise): Taraplardan birinin diğerr bir kişinin arzusunu karşılaya bilmek için kendi arzusundan vazgeçme durumudur. Kişiler arasında orta yol bulmak için çaba harcanmaktadır. Karip’e (1999) göre “tarapların karşılıklı ödün vermeyi bir strateji olarak kabul etmeleri durumunda her iki tarafta uzlaşmak ve bir çözüme ulaşmak için bazı şeylerden vazgeçerler.”

İşbirliğı (Collaboration): Her iki tarafın da ihtiyaçları göze alınarak çözölür. Taraftarlar birbirleriyle işbirliğı içindedirler. Karip’e (1999) göre “tarapların hem kendi hem de karşı tarafın ilgi ve ihtiyaçlarına verdikleri önem yüksek olduğı durumlarda bu strateji kullanılır.”

Gençlik biyolojik, psikolojik ve sosyal açıdan bir gelişme ve olgunlaşmanın yer aldığı çocukluktan ergişkenliğe doğru bir geçiş dönemidir. Genellikle ilk ergenlik belirtileriyle başlayan gençlik çağı büyümenin durmasına kadar süren 12–21 yaşları arasını kapsamaktadır (www.ruhsağlığı.org). Gençlik çağının en önemli ruhsal özelliği kişiliğin gelişmesi ve oluşması için gösterilen çabadır. Gençlik döneminde duygular yoğundur ve sürekli dalgalanma gösterir. Genç, sevinçle üzüntü; sevgi ile nefret arasında gidip gelir. Ruhsal tepkilerinde aşırılık davranışlarındaki çelişki bu döneme özgü bir bocalamanın belirtisidir. Genç, bir yandan içinden gelen dürtülerini dizginlemeye çabalarken öte yandan çevresiyle çatışmaya girebilir. İç dünyası ile dış dünya arasında dengeler kurmaya çalışır. Genç, kendine özgü yaşamak istemekte bağımsızlığını kazanmaya çabalamaktadır. Gencin aradığı bir kimliktir. Kendine güven ve güvensizlik ergenlik döneminde en yoğun yaşanan çelişkilerdendir. Köknel'e (1997) göre gençlik çağı, geçmiş çocukluk çağının bedensel ve ruhsal özellikleri, bilgi, deney ve yaşantı birikimiyle insan yaşamının gelecek erişkinlik, olgunluk çağlarını etkilemektedir. Kılıççı'ya (1992) göre gençlerde bu çağ bedensel değişme ve gelişmeyle başlamakta, bunu ruhsal ve toplumsal değişme ve gelişme izlemektedir. Bu dönemin gelişim görevlerini başarmaları, onların genç yetişkinlik yıllarına daha rahat bir şekilde girmelerini sağlamaktadır. Kavalcı'ya (2001) göre bu dönemde öz kimliğine ulaşamayan, uyum problemleri yaşayan, kendine saygı duymayan, kendine güvenmeyen öğrenmeyen genç diğer kişilerle ilişkilerinde doğal olarak çatışma yaşamaktadır.

Gencin aile içinde yaşadığı çatışmalar, psiko-sosyal gelişimi açısından son derece önemli olduğunu düşünülmektedir. Çatışmalar genel olarak herkesin yaşamında olumlu ve olumsuz etkilere sebep olmakta ve birlikte, özellikle yetişkin döneme geçişinde başarması gereken pek çok gelişim görevi olan gençlerin hayatında önemli rol oynamaktadır. Opatow'a (1989) göre gencin hayatını etkileyen pek çok etken vardır, ancak yaşadığı çatışmalar gencin, kişilik gelişimini ve değerlerini yönlendirmede sosyal statüsünü geliştirmek, kişisel gelişimini sağlamak, içgörüsünü ve cesaretini artırmak gibi olumlu sonuçlar ortaya çıkartabilir (Akt: Johnson ve Johnson, 1997).

Yaşamının ilk yıllarında aile, okul ve sosyal çevre ile ilgili olarak yaşanan başarısızlıkların gelecek yıllardaki başarısızlıklara yol açtığı ve o yıllarda başarıların, gelecek yıllarda çok daha büyük başarılar için imkan hazırladığına ilgili görüşler vardır (Slavin 1994, Aktaran: Johnson ve diğerleri, 1996). Okula uyum, sorunu ve problem çözme, girişkenlik, zorluklarla başedebilme esnekliği ve madde bağımlılığı konusunda yapılan araştırmalar önleyici çalışmalar içinde verilen, problem çözme ve çatışma çözme, sosyal beceri programlarının öğrencilerin gelecekte karşılaşacağı sorunları azalttığı ve onlarla başetmelerini kolaylaştırdığını desteklemektedir (Aktaran: Johnson ve diğerleri, 1997).

Toplumumuzda çağdaş, olgun insan oranını yükseltmek temel hedefimiz olmalıdır. Bu amaca ulaşırken kişilerin kendi aralarındaki çatışmalarda kullandıkları çözüm stratejilerini algılamak ve geliştirmek bu çalışmada ayrıca temel hedef olarak belirlenmiştir.

Gençlik çağları, çocukluk çağından yetişkin olgun insan dönemine geçiş sürecidir. Bu geçiş sürecinde olayları doğru algılamak (analiz-sentez) ve problem karşısında güçlü tutarlı çözüm stratejileri yaratmak özde kişileri genelde toplumu sağlıklı bir geleceğe taşıyacaktır. Tersine ise hem kendi içinde hem de çevresiyle uyumsuz bireyler ve toplum yaratacaktır. Bu çatışmada sağlıklı bireyler ve sağlıklı topluma ulaşma yolunda katkı sağlamak hedeflenmiştir.

1.1 Araştırmanın Amacı

Yaşadığımız çağda gerek teknoloji gerekse sosyal yaşam hızlı bir şekilde ilerlemekte ve gelişmektedir. İnsanlar çocukluk çağından yetişkin olgun insan

dönemine geçişte uzun ve zorlu bir süreç yaşarlar. Çatışma çözme becerilerinin öğrenilmesinin, toplumda daha sağlıklı iletişim kurabilen daha yapıcı ve daha mutlu, ruh sağlığı yerinde, kendi kendine yetebilen ve iç gözü kazanmış bireyler yetiştirmede katkısı yadsınamaz.

Bu çalışmanın genel amacı, üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerini tesbit etmektir. Bu çalışmada belirtilen genel amaç kapsamında iki alt amaç bulunmaktadır: Birincisi, öğrencilerin kurdukları farklı ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) kullandıkları stratejileri tesbit etmek ikincisi ise, farklı çözüm stratejilerini hangi ilişki türünde kullandıklarını tesbit etmektir.

1.2 Problem Cümlesi

1. Üniversite öğrencilerinin insanlar arası ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında, anlamlı bir fark var mıdır?

1.2.1 Alt Problemler

1. Üniversite öğrencilerinin arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

2. Üniversite öğrencilerinin yakın arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

3. Üniversite öğrencilerinin duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümü stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?
4. Üniversite öğrencilerinin anne ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümü stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?
5. Üniversite öğrencilerinin baba ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümü stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?
2. Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümü stratejileri, ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık göstermekte midir?
1. Üniversite öğrencilerinin kullandıkları zorlama stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?
2. Üniversite öğrencilerinin kullandıkları kaçınma stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?
3. Üniversite öğrencilerinin kullandıkları uyma stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?
4. Üniversite öğrencilerinin kullandıkları işbirliği stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?
5. Üniversite öğrencilerinin kullandıkları uzlaşma stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

1.3 Araştırmanın Önemi

Yaşadığımız çağda, gerek teknoloji gerekse sosyal yaşam hızlı bir şekilde ilerlemekte ve gelişmektedir. Gençliğimizin bu hızlı gelişimine ayak uydurarak olgun bir insan, yetişkin bir genç olmak için çabalarla dolu bir süreç yaşanmaktadır. Bu süreç içerisinde gençliğimiz belirli çatışmalar yaşamakta ve bunlara karşı çözüm stratejileri geliştirmektedir. Bu çalışmanın amacı, gençliğimizin bu süreçte karşılaştığı çatışmaları ve bunlara karşı hangi çözüm stratejilerini geliştiklerini saptamaya çalışmaktır. Bu çalışmanın yapılmasındaki temel hedef geleceğin temsilcisi olan gençliğin iç dünyasına ışık tutmak, onların kullandığı çözüm stratejilerine ileride katkı sağlamak ve sağlıklı birey sağlıklı toplum oluşturma yolunda neler yapabileceğini tesbit etmektir. Ayrıca bu çalışma sonucu ortaya çıkan veriler ışığında çalışmalar yapıp, Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik hizmetlerinde gençliğe, başta eğitim kurumlarında olmak üzere çeşitli merkezlerde yardımcı olmak amacıyla eğitim programları hazırlayıp geliştirmektedir.

1.4 Araştırmanın Sayıtları

1. Üniversite öğrencilerinin arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba ile çatışma yaşamaları ve çatışma çözümleme stratejilerini kullanmaları beklenen durumdur.
2. Üniversite öğrencilerinin ankete içten ve dürüstçe yanıt verdikleri kabul edilmektedir.

1.5 Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışma;

1. 2002-2003 öğretim yılı Doğu Akdeniz Üniversitesi Mimarlık Fakültesi ve Eğitim Fakültesi öğrencileri ile sınırlanmıştır.
2. 2002-2003 öğretim yılı Yakın Doğu Üniversitesi Eğitim Fakültesi öğrencileri ile sınırlanmıştır.
3. Bu araştırma “Çatışma Çözümleme Anket’i” kapsamı ile sınırlıdır.

1.6 Tanımlar

Çatışma: Bireyler, kişiler arası çatışma durumları ile karşılaştıklarında sosyal rollerin, fikir ayrılıklarının, gereksinimlerin, kültürel faktörlerin, inançların, isteklerin ve iletişim becerileri yönünden farklılık göstermiş olduğunda ve birtakım anlaşmazlıklar ortaya çıktığı zaman yaşamaktadırlar (Thomas, 1976).

Çatışma çözümü: Bireyler arası ilişkilerde yaşanan çatışmalarda, çatışmayı ortadan kaldırmak için bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Thomas 1976).

Çatışma çözümü stratejileri: Bireyler çatışma durumları ile karşılaştıkları zaman, farklı çatışma çözümü biçimleri kullanılmaktadır. Thomas (1976) beş farklı çatışma çözme biçimi tanımlamıştır. Bunlar:

Zorlama (Forcing): Zorlama yolu ile çatışma çözmeye çalışan bireylerin hedefleri kendileri için ilişkiden çok daha önemlidir.

Kaçınma (Avoiding): Kaçınma yolu ile çatışmalarını çözmeye çalışan bireyler çatışmadan kaçmak için kendi kişisel amaçlarından ve ilişkilerinden vazgeçerler.

Uyma (Accommodating): Uyma you ile çatışma çözmeye çalışan bireyler için ilişkiler boylesine önemlidir ki kendi amaçları çok az önem taşır.

Uzlaşma (Comporasing): Uzlaşma yolu ile çatışmalarını çözmeye çalışan bireyler kendi amaçların ve başkaları ile ilişkilerine karşı ılımlıdır.

İşbirliği (Colloborating): İşbirliği yolu ile çatışmaları çözmeye çalışan bireyler için hem amaçlara hem de ilişkilere önem vermektedirler.

1.7 Çatışma Çözümleme Stratejileri ile İlgili Araştırma Sonuçları

İş yerindeki çatışmaların yönetimi ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda (Rahim 1983b, Ting-Toomey 1991, Hammound 1999), bütünleştirici stilin birincil olarak tercih edilen stil olduğu bulgulanırken, ikinci tercih edilen stil yardım etme (uyma) ve uzlaşma olarak bulgulanırken, Litton (1989), lise yöneticilerinin çatışma yönetimi stillerini incelemiştir ve lise yöneticilerinin rekabet ve işbirliği stratejilerini uzlaşma, uyma ve kaçınma stratejilerinden daha az kullanma eğiliminde olduklarını bulgulanmıştır.

Harr ve Krahe (1999); Laursen ve Collins (1994); Laursen, Hartup ve Koplas (1996), isimli araştırmacılar, gençlerin aileleri, kardeşleri ve akranları ile kullandıkları çatışma davranışlarını incelediler. Bulgular, gençlerin çatışma davranışındaki farklılıkların ilişkilerin derecesinden kaynaklandığı sonucuna varmalarına yol açmıştır. Laursen (1993) anne-baba-genç çatışmalarında, gençlerin uyma ve kaçınma stratejilerini yüksek derecede fakat uzlaşmayı daha az kullandıklarını saptamıştır. Yakın arkadaşları ile dikkati çeken ölçüde uzlaşma ve biraz da kaçınma stratejilerini kullandıklarını tesbit etmiştir. Laursen, Hartuh, Koplas (1996) araştırmasında, gençler ve genç yetişkinlerin arkadaşları ile uzlaşmayı daha fazla kullanırken; akranları arasındaki ilişkide ise aile üyeleri ve arkadaş olmadığı akranlarına göre daha az zorlama stratejisini kullandıklarını bulgulanmıştır.

Furusawa'nın (1991) yaptığı araştırmada anasınıftan 12. sınıfa kadar olan gruptan sorumlu yöneticilerin çatışma durumunda kullandıkları çözüm stratejileri sorgulanmıştır. Araştırma sonuçları bütünleştirici stratejinin en sık kullanılan strateji, kaçınma stratejisinin ise en az kullanılan strateji olduğunu tesbit etmiştir ancak Peterson ve Peterson (1990), okul ortamında gerçekleştirdiği çalışmasında hem öğrenciler hem de yetişkinlerin çatışmadan ya kaçındıklarını ya da diğer kişiyi yüzleştirdiklerini saptamıştır. Bu araştırmada kaçınmanın, yüzleştirmeden iki kat daha fazla kullanıldığı saptanmıştır.

Meyer (1999) 6 ay süren gözlem ve mülakatları sonucunda 6. sınıf öğrencilerinin ve öğretmenlerin kaçınma stratejisini diğer stratejilere göre daha fazla kullandıklarını saptamıştır. Bu bulguya ek olarak, öğretmenlerin öğrencileri kontrol altında tutmak ve olası çatışmaları önlemek için rekabet stratejisinden de faydalandığı bulgulanmıştır. Bununla beraber, öğrencilerin öğretmenlerinin “iyi öğrenci” sınıflamasına girebilmek için uyma stratejisini kullandıkları gözlemlenirken Lung'un (1999) ebeveyn-ergen çatışmalarını konu alan araştırmasında, Beyaz Amerika'lı ailelerden gelen öğrenciler yardım etme (Uyma) stratejisini kullanırken, Çin asıllı Amerika'lı ailelerden gelen öğrenciler daha fazla kaçınma stratejisini kullanmaktadırlar.

McDaniel (1992), ilkokul ve ortaokuldaki öğretmenlerin, okul müdürlerinin çatışma çözümleme davranışları üzerindeki algılarını araştırdığı araştırmasında, yöneticiler, problem çözme ve uyma stratejisini daha sık; kaçınma ile uyma stratejilerini ise daha az kullandıkları sonucuna varmıştır. Aynı araştırmada ilkokul ve ortaokul öğretmenlerinin algıları arasında da farklılıklar bulgulanmıştır. Buna göre ortaokul yöneticileri zorlama stratejisini ilkokul yöneticilerinden daha çok kullanmaktadırlar.

Johnson, Johnson, Dudley ve Magnuson (1995) çalışmasında, 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin aralarındaki çatışmaların %97 sini zorlama ile çözdüklerini bulgulamıştır.

Adams'ın (1989) araştırmalarına göre ortaokul müdürleri çatışma çözümleme yönetiminde karma strateji kullanmıştır. Ortaokul yöneticileri problem çözme stratejilerini diğer stratejilerden daha fazla kullanmaktadır. Bununla birlikte, çatışmanın çözümlenmesinde başarılı olamadığı durumlarda ise bu yöneticilerin, zorlama stratejisini kullanmaya başladıkları bulgulanmıştır.

McDowell (1990), lise öğrencileri üzerinde yürüttüğü çalışmasında cinsiyet faktörünü araştırmıştır. Bulgular, kızların yorum yapıp çözüm bulmaya çalışma eğilimlerine karşı erkeklerin, tam aksine görüşlerini daha baskın şekilde ortaya koyup, tartışmadaki kontrolü ve hakimiyeti ellerinde tutmaya eğilimli olduklarını ifade etmiştir.

Krappmann ve Oswald'ın (1987) çalışmaları, yaşları altı ile oniki arasında değişen 34 Alman öğrencinin çatışma yönetimi davranışlarını içermektedir. Bu çalışmada çatışma çözümleme stratejileri üç gruba ayrıldı: (a) Zorlama ve hileli yönlendirme (b) Öneri ve tepki., (c) Mantık yürütme. Buna göre öğrencilerin büyük bir çoğunluğunun zorlama ve hileli yönlendirmeyi kullandıkları saptanmıştır. Çok az bir oranda öneri ve tepki stratejisini kullanırken, 10-12 yaşlarındaki öğrencilerin az da olsa mantık yürütme stratejisini kullanmaktadırlar.

Higgins ve Priest'in (1990) İngiltere'deki 24 okulda öğretmenler üzerinde yapılan araştırmasında, okuldaki çatışmaların engellenme, kaçınma, arabuluculuk ile çözümlendiği ortaya konulmuştur.

McFarland ve Culp (1992), 11. sınıf kız ve erkek öğrenciler üzerinde yaptığı araştırmada, kızların erkek öğrencilere göre daha fazla sonuca -götürücü oryantasyonları olduğu bulgulanmıştır.

Her ne kadar yöntem farklılıkları ve sınırlılıklar olsa da, organizasyonlarda yürütülen araştırmalarda yapıcı çatışma çözümleme stratejilerinin kullanıldığı yönünde bir eğilimin bulunduğu söylenebilir. Oysa bu iyimser genellemeyi çocuk ve gençlerin kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri için yapmak pek olası görülmemektedir (Akt: Beidoğlu, 2001).

Her ne kadar ergenlerin tercih ettikleri çatışma çözümleme stratejileri üzerinde yapılan araştırmalar sınırlı olsa bile, gençlerin değişik ilişkilerde farklı stratejiler kullanmaları ilginç bir sonuç olarak görülebilir (Laursen, 1993; Laursen, Hartup ve Koplas; 1996). Halbuki genelde yetişkinler üzerinde yapılan çalışmalarda, yetişkinlerin değişik ilişkilerde aynı stratejileri tercih ettikleri görülmüştür (Tezer; 1996; Tankresley; 1990).

BÖLÜM II

KURAMSAL TEMELLER

Bu bölümde çatışmanın tanımı, çatışma kaynakları, aile-genç çatışması ile ilgili kuramsal çerçeve, çatışma çözümleme ve çatışma çözümleme stratejileri ile ilgili çalışmalar ele alınacaktır.

2.1. Çatışmanın Tanımı:

Sözlük anlamıyla çatışma, çatışmak işidir. Çatışmak ise, “Birbirine çatmak veya çatılmak” olarak tanımlanmaktadır. Diğer anlamları ise “(söz, iddia veya davranışlar) birbirini tutmamak, birbirini çelmek, mütenakız olmak”; “Karşılıklı vuruşmak”, Kavga etmek” (Türk Dil Kurumu, 1988: 283)

Çatışmanın İngilizce karşılığı olan ‘conflict’ kelimesi; Latince’de birbirine vurmak, karşı gelmek anlamında olan ‘conflictus’ kökünden gelmektedir (Pekkaya, 1994). Görüldüğü gibi, kelimenin özünde olumsuz bir anlam yatmaktadır. Nitekim bazı bilim adamları çatışmanın saldırganlık içeren bir süreç olduğunu belirtmektedir. Örneğin Ware ve Barnes (1983), kişiler arası çatışmanın, birbiri ardı sıra gerçekleşen koşulların ve olayların yol açtığı saldırgan davranışları içeren bir ilişki türü olduğunu öne sürmüşlerdir. Bunun yanı sıra, ‘Çatışmaların insanın yapısında varolan ve kalıtsal olduğu öne sürülen saldırgan içgüdülerin sonucunda ortaya çıktığı’ ifade

edilmektedir (Kılıç,1985:105). Bununla birlikte, çatışmayı olumsuz bir süreç olarak kabul edip onu tamamen bastırmaya çalışmak da doğru bir yaklaşım olmayabilir (Canlı, 2001).

Literatür araştırıldığında ilk çalışmaların çatışmayı genel olarak olumsuz olarak ele aldığı görülmektedir (Deutsch, 1994). Çatışma kavramı incelendiğinde araştırmacılar arasında tanım konusunda bir uyuşmazlık olduğu görülmektedir (Fink 1968). Doob (1952) ve Sagner (1967) çatışmayı rekabet ile eş anlamlı olarak almaktadır. Mack ve Snyder (1957) çatışmayı ve rekabeti mücadelenin farklı bir şekli olarak ele alırken, Dahrendorf (1959) rekabeti çatışmanın farklı bir şekli olarak ele almaktadır. Coser (1954) ile Mack ve Snyder (1957) ise, sadece yasal ve açıkça yapılan mücadelerin çatışma sayılabileceğini ileri sürmüştür (Aktaran: Kelley ve diğ.,1983).

Araştırmacılar çatışmanın tanımını belirginleştirmeye çalışırken, farklı çatışma türlerinden söz etmektedirler: Yapıcı ve yıkıcı çatışma Simmel (1955) tarafından ileri sürülmüş ve Cosser (1954) tarafından ayrıntılandırılmıştır (Aktaran: Kelley ve diğ. 1983). Bu iki farklı çatışma çeşidi bu güne kadar pek çok araştırmacı tarafından kullanılmış ve genişletilmiştir (Deutsch, 1973; Filly, 1975; Dunnette, 1976; Johnson ve Johnson, 1994).

Maurer (1991) çatışmayı, iki ya da daha fazla tarafın isteklerinin birbirleriyle uyuşmaması sonucunda ortaya çıkan anlaşmazlık olarak tanımlamıştır. Diğer bir tanımda çatışma, insanların sahip olduğu düşünceleri, inançları, değerleri ya da gereksinimleri arasındaki farklılıktan doğan anlaşmazlıklar ya da gerginlikler olarak açıklanmaktadır (Quest International, 1994, Akt: Sweeney ve Carruthers,1996).

Kişi veya grubun, kendi çıkarlarını karşı tarafın engellediğini veya olumsuz biçimde etkilediğini algıladığı zaman ortaya çıkan bir süreçtir (Wall ve Callister 1995:517).

Çatışmanın, amaçlarda veya amaçlara ulaşmada izlenen yol konusunda yaşanan anlaşmazlıklardan kaynaklandığını belirtmiştir (Newstrom ve Davis 1993:393). Kılıç'a (1985:104) göre çatışma, "Muhalefeti esas alan, karşıt tarafların hedef, amaç ve değerlerinin birbirleriyle uyuşmamasına dayanan, dolaysız ve kişisel bir karşıtlık şekli" olarak tanımlamaktadır. Koçel ise çatışmayı, "iki veya daha fazla birey veya grup arasındaki çeşitli kaynaklardan doğan anlaşmazlık" olarak tanımlamıştır" (Aktaran: Tuğlu, 1996:1).

Çatışma, tarafların birbirlerine karşıt veya zıt olma durumunu ifade etmektedir. Nitekim Can'a göre; çatışma, "karar verme sürecinde yaşanan zorluk olarak kabul edilebilir" (Akt:Takan, 1997:3). Çatışmalar; altta yatan faktörler; tarafların algıları, duyguları, davranışları ve davranışlarının sonuçları göz önüne alınarak incelenmelidir (Ware ve Barnes, 1983).

Eren'e göre çatışma, "Bireyler ve grupların birlikte çalışma sorunlarından kaynaklanan ve normal faaliyetlerin durmasına veya karışmasına neden olan olaylar" şeklinde tanımlanmaktadır (Akt: Tuğlu, 1996:2). Blakeway ise, çatışmanın birçok nedenden kaynaklanabileceğini öne sürmüştür. Ancak ona göre bunlardan çoğunun altında yatan en önemli neden kimlik arayışı ya da benlik duygusudur (Akt:Pekkaya, 1994:4).

Erdoğan'a (1999:146) göre ise yaptığı tanımda, çatışma tanımlanırken bireylerin duygu ve davranışlarına odaklanılması gerektiğini öne sürmektedir. Ona göre çatışma "...kişinin içinde bulunduğu sosyal ortam ve zaman dilimindeki

istemedikleri ile karşı karşıya kalması ve bir sonuç için zorlanması halinde gerçekleştirdiği davranış, ulaştığı duygusal yapı olarak tanımlamak mümkündür.”

Deutsch’a (1991a) göre, çatışma var oluşun önde gelen bir yönüdür ve sosyal yaşamın her düzeyinde görülmektedir; insanlararası, gruplararası, örgütlerarası ve toplumlar arası ilişkilerde. Sosyal birimler arasında görüldüğü gibi, aynı sosyal birimin kendi içinde de yaşanmaktadır. Çatışmaya yol açan konular temelde öz, anlam ve biçim açısından farklılıklar gösterebilmektedir. Sözü edilen farklılaşma bu kadarla da sınırlı kalmamakta diğer özelliklere göre de çeşitlilik gösterebilmektedir. Örneğin uyuşmayan taraflar arasında bulunan karşılıklı dayanışmanın yapısı, kullanılan strateji ve taktik türüleri, çatışma sürecinin oluşumu, çatışmada kullanılan yöntem türleri ve çatışmadan çıkan sonuç türleri gibi.

Çeşitli çatışma türleri göz önünde tutulduğunda, çatışmayı anlamak için farklı kuramsal yaklaşımların bulunduğu görülmektedir. Deutsch’a (1991) göre, genellikle bu farklı kuramsal yaklaşımlar, kuramcılarının akademik disiplinini yansıtır. Psikologlar, kişinin kendi içindeki çatışma üzerine odaklaşırken; sosyal psikologlar kişiler arası ve gruplar arası çatışma; sosyologlar sosyal, rol, statü, ve sınıf çatışması; ekonomistler, oyun teorisi ve karar verme, ekonomik yarış, işveren-işçi müzakereleri ve ticari anlaşmazlıklar; siyaset bilimciler ve uluslararası uzmanlar ise çalışmalarını politik ve uluslararası çatışma üzerine odaklarlar. Farklı disiplinlerin çatışma üzerindeki çalışmaları ve araştırmaları, çatışma literatürüne bölük pörçük bir görünüm vermektedir (Akt:Beidoğlu, 2001).

Günümüz literatürde çatışma, insanın varoluşundan beri kaçınılmaz bir durum olarak kabul edilmekte (Wall ve Nolan, 1987), ve var oluşun her zaman hissedilen bir yönü olarak ele alınmaktadır (Deutsch, 1991). Buna rağmen, bu yaklaşım 20-30 yıl önceki çatışma alanında yapılan çalışmalarda gözlenmemektedir. İlk çalışmalarda çatışmanın kurumsal ve kişiler arası işlemsizliği işaret ettiği yönünde genel bir

yorum ortaya konmuştu. Örneğin, Mayo'ya (1945) göre, kurumlar mümkün olduğunca çatışmadan kaçınmalıdır. Buna rağmen, kişiler arası ve kurumsal çatışmanın faydalı olacağına inanan çatışma kuramcıları da yer almıştır (Blake ve Mouton, 1964; Deutsch, Canavan, ve Rubin, 1971; Thomas, 1976). Hart (1980) "Çatışmadan Öğrenmek" isimli eserinde çatışmanın kesinlikle önceden tahmin edilebilen sosyal bir olgu olduğunu ve çatışmanın baskı altında tutulmaması gerektiğini, fakat faydalı amaçlar için yönlendirilmesini vurgulamaktadır. Bu kuramcılara göre çatışma, kişiler arası ilişkilerin ve kurumsal yaşamın kaçınılmaz bir öğesidir ve yönetilme biçimine bağlı olarak hem yıkıcı hem de yapıcı sonuçlar doğurabilmektedir.

Rahim'e (1985) göre, çatışma "iki bağımsız tarafın ihtiyaçlarında, ilgilerinde, amaçlarında algılanan uyumsuzluktur".

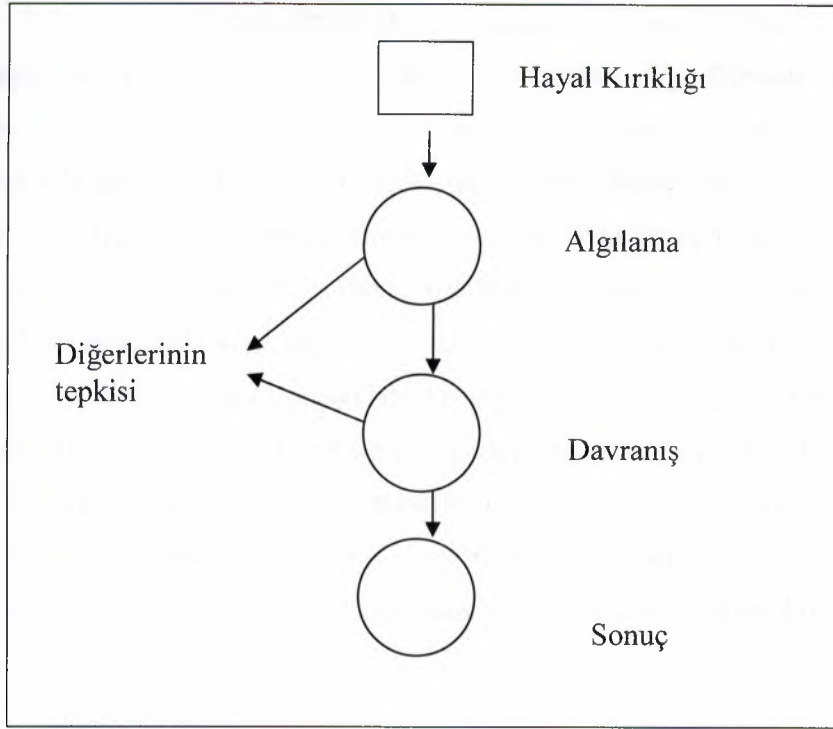
Watkins (1974) ve Kiesler (1978) çatışmayı "amaçların uyumsuzluğu"; Shakun (1981), içinden çıkılmaz duruma ulaşıldığında yaşanan durumu; Lippitt (1982) ise taraflar arasında farklılıklar görüldüğü zamanki durumu çatışma olarak nitelendirmektedir. Diğer kuramcılar ise "başkalarının amaçlarına ulaşmayı engelleyen davranışlar" üzerine odaklaşarak çatışmayı açıklamaya çalışır (Boulding, 1962; Schmidt ve Kochan, 1972).

Boulding (1962) çatışmayı "rekabet durumu olarak tanımlayarak, kişilerin bu rekabet ortamında veya gelecekte aralarında bir uyumsuzluk olduğunun veya olacağının farkında olduklarını ifade etmektedir. Himes (1980) çatışmayı "kişilerin statü, güç, ve yetersiz kaynaklar üzerindeki mücadelesi olarak tanımlayarak, çatışan kişilerin rakibini etkisiz hale getirmek, veya devre dışı bırakmak" amacını taşıdığını ifade etmektedir.

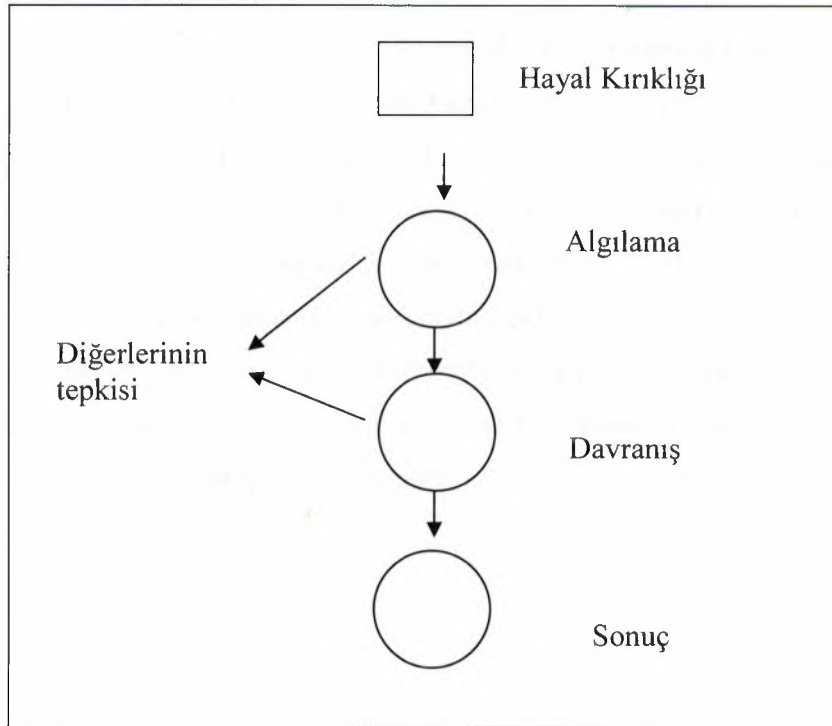
Boardman ve Horowitz (1994) ise çatışmayı “ bireyler veya gruplar arasında davranış, biliş ve/veya duyguların bir uyumsuzluğu olarak tanımlamaktadır. Bu uyumsuzluğun, saldırgan bir dışa vuruma yol açabileceği gibi açmayabileceği de ifade edilmektedir. Bu tanımda davranış, biliş, ve duygunun bir arada ele alındığı görülmektedir. Çünkü bu üç faktörün de çatışmada önemli olduğu kabul edilmektedir.

Putnam ve Jones (1982) çatışma literatürünü inceleyerek, çatışma terimi üzerinde yaşanan kavramsal karmaşanın nedeninin, çatışmanın birçok alanda kullanılmasının bir sonucu olduğu yargısına varmıştır. Bu kavramsal karmaşanın ortadan kaldırılabilmesi için, çatışmanın iki ana grupta ele alınabileceğine işaret etmektedirler: dürtü-merkezli ve davranış-merkezli. Dürtü-merkezli tanımlar çatışmayı anlamak için, psikolojik durumları temel alırken, davranış-mekezli açıklamalar ise davranışı temel almaktadır. Çatışma üzerinde herhangi bir evrensel tanım ortaya konmamasına rağmen, hem davranış hem de psikolojik öğelerin bir tanım şemasına dahil edilmesi gerektiği konusunda fikir birliği bulunmaktadır.

Thomas’a (1976) göre, çatışma temelde kişinin algı düzeyinde başlar ve “bir tarafın kaygılarıyla ilgili olarak, karşı tarafın hüsrana uğramış olduğunu veya olmak üzere olduğunu algıladığı zaman” başlayan bir süreç olarak görülür. Kaygı kelimesi ihtiyaçlar, arzular, değerler, hedefler, sınırlı ekonomik kaynakları vs. içerir. Çatışma duyguları, davranışları ve sonuçları içerir. Başka bir deyişle süreç modeli olarak, Thomas (1976) çatışma fenomenini çatışma episotlarının (serüven=olay) içsel dinamiklerini inceleyerek açıklamaya çalışır. Bu model her episodun içerdiği olayları tanımlamakla ilgilidir. Bunlar; olaylar hüsrana, kavramsallaştırma, davranış, etkileşim, ve sonuçtur.



Episot 1

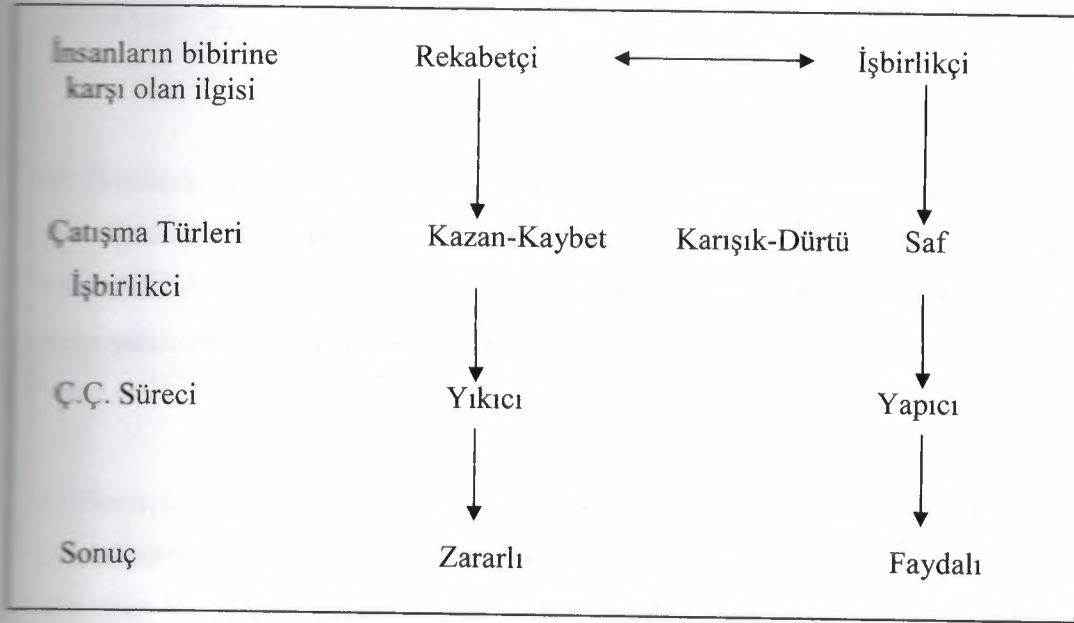


Episot 2

Şekil 2.1: Thomas'ın (1976) Çatışma Süreci.

Şekil 2.1 de kısaca görüldüğü gibi, çatışma bir tarafın hüsranı ile başlar. Şayet yaşanan hüsrân bilinçli bir şekilde irdelenirse, kişi durumu çatışmanın başlangıcı olarak kavramsallaştıracaktır. Yaptığı tanım üzerine, kişi durumla başa çıkabilmek için karşı tarafa bir davranışta bulunacaktır. Bunun ardından karşı taraf, kişinin bu davranışı ile kavramsallaştırması arasında ilişki kurup tepki gösterecektir. Örneğin kurulan etkileşim ile ortaya koyduğu davranışın sonucunda, kişinin çatışmayı kavramsallaştırması değişebilir ve buna bağlı olarak da ortaya koyduğu davranış değişebilir. İki taraf arasındaki bu etkileşim durduğu anda, bir tür sonuç ortaya çıkar. Bu sonuç anlaşma, anlaşmazlık, çözümsüzlük vs olabilir. Bu sonuç her iki taraf için de önem taşır. Çünkü, taraflardan birinin ihmali, uzlaşma, uyma ve baskın olması durumunda her iki taraf veya bir taraf için geriye bir miktar gerilim kalacaktır. Bu gerilim ileride yeni bir çatışmanın yaşanmasını kışkırtacaktır.

Muhtemelen, en kapsamlı ve kabul edilen çatışma tanımı, Deutsch (1973, 1991) tarafından ifade edilendir: “Birbiriyle uyuşmayan etkinliklerin varlığı durumunda çatışma yaşanmaktadır”. Etkinliklerin uyuşmaması birinin diğerini engellediği, tıkadığı, zarar verecek şekilde karıştığı veya bir şekilde diğerinin daha az olası veya daha az etkin olmasını sağlaması demektir. Birbiriyle uyuşmayan etkinlikler bir kişinin kendi içinde, iki kişi arasında, veya iki grup arasında yaşanabilir. Deutsch’ın çalışmasındaki kuramsal temel Sosyal Karşılıklı-Bağlılık Teorisi (Social Interdependence Theory) olarak adlandırılır. Şekil 2.2 de görüldüğü gibi, insanların ihtiyaçları (interest) birbiriyle uyuşmadığı zaman, çatışmalar bir tarafın kazandığı takdirde diğer tarafın kaybettiği inancıyla yani “kazan-kaybet” inancıyla ele alınır. Bu inanç, yıkıcı çatışma çözümleme sürecine yol açar ve sonuç yıkıcıdır.



Şekil 2.2: Deutsch'un (1991) Sosyal Karşılıklı-Bağlılık Teorisi

Deutsch'a (1991; 1994) göre, araştırmacıların farklı disiplin altyapısından olmasına rağmen çatışma çalışmasına ve çatışma tiplerine farklı sesler vermişlerdir, bu organize olmamış yüzeyin altında, bazı genel temalar ortaya konulabilmektedir. Bu temalar aşağıdaki paragraflarda özetlenmiştir.

a) Deutsch'a (1991; 1994) çoğu çatışma karışık-dürtü çatışmalarıdır. Diğer bir ifade ile çatışmada yer alan taraflar hem işbirlikçi hem de çekişmeci davranmaktadırlar

b) Çatışma yıkıcı olduğu kadar yapıcı da olabilir. Her ne kadar çatışma ile psikopatoloji, sosyal bozukluk, ve savaş arasında kurulan paralellikler nedeniyle kötü bir üne sahip olsa bile, kişisel ve sosyal değişimin kökenidir. Diğer bir ifade ile problemlerin üzerindeki perdenin kaldırılıp sonuçlandırılmasında bir araçtır.

c) Çatışmanın birçok pozitif fonksiyonu vardır. Bu nedenle sosyal veya bilimsel çaba çatışmanın yok edilmesi veya önlenmesi üzerinde değil, fakat kişilere ölümcül

kavgalar yerine canlı tartışmaların nasıl yapılabileceğini öğrenmeleri üzerinde sarfedilmelidir.

d) Tarafların işbirlikçi ve rekabetçi ihtiyaçları iki ayrı çatışma çözümleme sürecine yol açmaktadır. Çatışan taraflar arasındaki işbirlikçi ve rekabetçi ihtiyaçtan hangisinin galip geleceğinin yanıtı ise çatışma sürecinin doğası ve sonucun yapıcı veya yıkıcı olmasıyla belirlenecektir.

e) Deutsch (1991) göre işbirlikçi ve rekabetçi ihtiyacın dengesini etkileyen birçok etmen bulunmaktadır. Bir başka değişle, çatışmanın işbirlikçi veya rekabetçi bir yön alacağını belirleyen birçok faktör vardır. Bunlar içerisinde çatışmanın oluştuğu sosyo-kültürel ortam, problemin doğası, bireysel özellik ve karakteristikler, ortama dayalı engeller, çatışma yönetimi becerileri, ve farklılıklardır.

2.2 Çatışma Kaynakları

Bir çatışmanın nasıl çözülebileceğinin anlaşılması, çatışmanın kaynağının saptanması ile başlar. İnsanlar arasında yaşanan çatışmaların büyük bir bölümünde ait olma, güç, özgürlük, ve eğlence gibi bazı temel gereksinimleri karşılayabilme çabası yer almaktadır (Öner,1996:192).

2.2.1. Karşılanmayan Psikolojik Gereksinimler

Tüm insanlar gereksinimleri tarafından güdülenirler. Glasser (1994) davranışı güdüleyen dört temel gereksinimden söz eder (Akt: Öner, 1996:192).

1. Ait olma : Sevme, sevilme, paylaşma, ve başkalarıyla işbirliği yaparak karşılanır.
2. Güç : Başarma, yerine getirme, başkaları tarafından takdir edilme ve saygı görmeyle kazanılır.
3. Özgürlük : Bireyin kendi adına seçimler yapabilmesiyle ulaşılır.
4. Eğlence : Gülme, eğlenme ve oynama ile sağlanır.

Genellikle davranışların nedeni olarak çevredeki insanlar ya da olaylar görülmektedir. Ancak bu yanlış bir kanıdır. Çünkü insanı davranışa geçiren, güdüleyen aslında onun temel gereksinimleridir. Örneğin iki kişinin “ait olma gereksinimlerini karşılayabilmeye” ilgili farklı görüşleri varsa aralarında çatışma çıkar. Çünkü taraflardan biri aradaki ilişkiyi güçlendirmeye önem verirken diğeri özgür olmak ister. En yakın arkadaşımız bir toplantıya çağrıldığında eğer biz davet edilmemişsek üzülürüz ve “ait olma” duygumuz karşılanmadığı için de arkadaşımızla çatışma yaşayabiliriz. Ana-babamız evde sorumluluk üstlenerek bazı işleri bizim yapmamızı isterlerse onlarla çatışmaya girebiliriz. Çünkü, bu istek zamanımızı kullanma ve seçimler yapma özgürlüğümüzü kısıtlanmış olur.

Bu temel psikolojik gereksinimler zaman zaman birbirleriyle de çatışırlar. Örneğin, bir öğrenci zamanının büyük bir bölümünü ders çalışmaya ayırıyor ve

başarılı oluyorsa, güç gereksinimini karşılayabilir. Ancak arkadaşlarına zaman ayırıp onlarla paylaşım sağlayamadığı için “ait olma” gereksinimini karşılayamaz.

Gereksinimlerin karşılanmasıyla ilgili diğer bir sorun da, her birey için bu gereksinimleri karşılayan nesnenin zihinde oluşan resmi farklı olmasıdır. Glasser (1994)’e göre her bireyin zihninde kendi gereksinimini karşılamada kullanabileceği bir “resim albümü” vardır. Bu resim albümü bireyin kendisine özgüdür. Bu nedenle de insanlar gereksinimlerin doyurulmasıyla ilgili farklı algılara sahip oldukları için çatışma durumlarında farklı tepkilerde bulunurlar.

Çatışma yaşarken genellikle önümüzde iki seçenek vardır: Ya çatışmayı sürdürmek ya da problemi çözmek. Problem-çözme yöntemleri gereksinimlerin belirlenmesini sağlayarak bu gereksinimlerin karşılanabilmesine yardımcı olur. Eğer çatışma yaşamayı sürdürmeyi seçersek, iki tarafın da temel gereksinimleri karşılanamaz. Oysa tüm çatışmaların kökeninde bu temel psikolojik gereksinimler yatar.

2.2.2. Kaynakların Sınırlı Olması

Çoğunlukla çatışmalar, sahip olunan kaynakların sınırlı olmasından kaynaklanır. Sınırlı kaynaklar nedeniyle yaşanan çatışmalar zaman, para, mal kaybından kaynaklanır. Çatışma durumu kaynakların sınırlı olması nedeniyle ortaya çıktığında yarışmacı bir yaklaşım yerine işbirliği içerisinde olmak bireylerin çıkarınadır. İşbirliğine girildiğinde her iki taraf da sorunu çözme sürecini başlatır ve böylece birbirinin çıkarlarının farkına varıp çözümler üretmeye başlar. Böyle bir sürecin başlatılması genellikle her iki tarafa da doyum sağlar. Çünkü sınırlı olan

kaynakların adil olarak kullanımı bireyin ait olma, güç belki de özgürlük ve eğlenme gibi psikolojik gereksinimlerine de doyum sağlar.

Sınırlı kaynaklar nedeni ile yaşanan çatışmaların çözüme ulaşabilmesi için onların ardındaki temel gereksinimler belirlenmeli ve karşılanmaya çalışılmalıdır. Arkadaşına verdiği kitabın kaybolması sonucu onu geri alamayan kişi, arkadaşının kendisine önem vermediği, saygı duymadığını düşünerek üzülür. Bu örnekteki çatışma durumunda temelde güç ya da ait olma gereksinimi yatmaktadır. Bu kişinin çatışma çözme süreci içerisinde temel gereksinimleri karşılanmadıkça, kitabın ücretinin ödenmesi ya da kendi kitabının yerine bir yenisinin alınması gibi çözüm yollarını bir kişi kolayca kabul etmeyecektir. Yani buradaki sorun kaynakla ilgili değildir. Bu nedenle de çözüm yalnızca kaynağa yönelik olursa ve temel gereksinimlere eğilinmezse taraflar arasında benzer çatışmaların tekrar yaşanma olasılığı yüksektir (Öner, 1996:193-194).

2.2. 3. Farklı Değerler

Çözümü en güç çatışmalar farklı değerlere sahip olmaktan (inançlar, öncelikler, ilkeler) kaynaklanır. İnsan kendi benimsediği değerleri diğerlerinin değerlerine karşı koruma eğilimindedirler. Kazanılmış olan değerler bireyin tutumlarını etkiler ve davranışları için bir ölçüt olur.

Bir değer çatışması yaşandığında “doğru/yanlış”, “iyi/kötü” gibi kavramlar içeren ifadeler kullanılmaya başlanır. Bireyler farklı amaçlara yönedikleri zaman yaşanan çatışmalar da değer çatışmaları olarak görülür. Amaçların farklı olmasından kaynaklanan çatışmalarda tarafların amaçlara verdikleri önemin göreceli olarak farklı olması ya da farklı amaçlara değer vermeleri söz konusudur.

Değer çatışmalarını insanlar kendi kişiliklerine yönelik bir saldırı olarak görürler ve genellikle de savunmaya geçerler. Bunun sonucunda da inatla kendi benimsedikleri değerleri savunurlar. Çatışma yaşanan taraflar sorunlarını farklı ölçütlere göre değerlendirdikleri için genellikle çözüme ulaşabilmesi güçtür.

Değerlerle ilgili olarak yaşanan çatışmaların çözümlenmesinde, tarafların kendi sahip oldukları değerleri değiştirmeleri ya da karşılarındaki kişinin değerlerini kabul etmeleri söz konusu değildir. Her iki tarafın da duruma farklı açılardan bakabileceklerini bilmeleri aslında bilmek çözüme ulaşmak için atılan ilk adımdır. Eğer taraflar farklı inançlara sahip oldukları için birbirlerini reddetmemeyi öğrenirlerse sorunu kendi sınırları içerisinde ele alıp çözmeye çalışabilirler. Çatışma çözmenin temel ilkelerinden birisi, çatışmanın özünü oluşturan asıl olayla, onunla ilişkili olan yan meseleleri birbirinden ayırdedebilme becerisini kazanmaktır. Değerlerle ilgili çatışmaları çözebilmek için taraflar öncelikle çatışan değerlerin altında yatan çıkarları bulmaya çalışmalıdırlar. Bu tür değer çatışmalarının temelinde psikolojik gereksinimler vardır ve bu gereksinimler çatışan her iki tarafın da çıkarlarının çerçevesini oluşturur (Öner,1996:194-195).

2.2. 4. İletişimle İlgili Nedenler

Literatürde çatışmaya neden olan bir diğer faktörün iletişimle ilgili nedenler olduğu görülmektedir.

İletişim, kişinin bir bilgiyi (veya mesajı) diğer bir kişiye aktarması sürecidir. Amacı, karşı tarafın bu mesajı anlamasıdır (Newstrom ve Davis,1993:91). Görüldüğü gibi; İletişimde kaynak, mesaj ve alıcı olmak üzere üç öge bulunmaktadır. Alıcının, kaynağın gönderdiği mesajı doğru olarak anlaması ve ona uygun bir davranışta

bulunması çok önemlidir (Erdoğan, 1997:279). Bu süreçte ortaya çıkan aksaklıklar veya iletişimin yetersiz olması çatışmaların yaşanmasına zemin oluşturur.

Watzlawick, Beavin ve Jackson; iletişimin ilişki ve içerik olmak üzere iki boyutu olduğunu belirtmiştir (Akt: Özarallı, 1996:75-76). Buna göre; içerik, mesajın kendisini oluştururken, ilişki boyutu ise, mesajın nasıl verildiği ve algılandığı ile ilgilidir. Çatışmalar, her iki boyuttan da kaynaklanabilir. Cüceoğlu'na (1995: 21-23) göre; ilişki içinde bulunan kişiler, iletişim yoluyla, birbirlerini karşılıklı olarak tanımlarlar. Bu tanımlamalarında farklılık ortaya çıktığı anda iletişimde aksaklıklar başlar ve bu da, çatışmanın oluşmasına yol açabilir.

Aşağıda, iletişim ile ilgili çatışmaya yol açan nedenler kısaca açıklanmaktadır:

a) Anlam Güçlükleri

Baysal ve Tekarslan'a göre, aktarılan mesajların alıcı tarafından doğru bir şekilde algılanmaması çatışmaya yol açan önemli nedenlerden biridir (Akt: Takan, 1997:13). Başka bir deyişle, mesajın içeriği anlaşılmamaktadır. Bunun da çeşitli sebepleri olabilir. Örneğin, farklı bölümlerde çalışanlar, birbirlerinin mesleki terimlerini bilmiyor olabilirler. Böyle bir durumda bu tür terimlerin kullanılması, alıcının mesajı anlamamasına neden olacaktır.

b) İletişim Kanallarındaki Bozukluk

Kanal, mesajın kaynaktan alıcıya gönderildiği ortamdır (Akt: Tuğlu, 1996:25). Bu ortamla ilgili herhangi bir aksaklık (örneğin gürültü) iletişimde engel oluşturabilir. Mesajın, kaynaktan çıktığı anlamı ile alıcı tarafından algılanan anlamı arasındaki farklılık, yanlış anlamalara ve dolayısıyla da çatışmalara yol açabilir (Kılınç, 1985: 114).

c) Yetersiz İletişim

Gerek sözlü iletişim yoluyla, gerekse de sözsüz iletişim yoluyla mesajların aktarılması, kaynak ile alıcı arasında bir bilgi alışverişinin ortaya çıkmasını sağlar. Böylece, taraflar birbirlerine duygularını, düşüncelerini, önemli olayları, birtakım haberleri; kısacası, iletmek istedikleri herşeyi iletirler. Bu iletişimin yetersiz olması; önyargılı davranışlar, rol belirsizlikleri, rol çatışmaları gibi bazı problemlerin ortaya çıkmasına yol açabilir ve bunlar da, çatışmaların yaşanmasında etkili olabilirler (Baysal ve Tekarslan'dan, Akt: Takan, 1997: 13).

2.3 Aile Genç Çatışması İle İlgili Kuramsal Çerçeve

Aile ile genç arasında yaşanan çatışmaların ortaya çıkmasında sosyal, bilişsel, psikolojik ve fiziksel etkenler rol oynayabilir. Robin ve Foster'in (1989), aile-geç çatışma modeli bu konuyu sosyal öğrenme teorisi ve sistem teorisini birleştirerek incelemiş ve aile-geç çatışmasında dört unsur üzerinde durmuştur. Bunlar:

1. **Ergenlikteki gelişimsel faktörler:** Ergenlikteki biyolojik değişimler ve artan bağımsızlık ihtiyacı.
2. **Beceriler:** Problem çözme ve iletişim davranışları.
3. **Bilişler:** Gelecekle ilgili beklentiler, geçmişteki olaylarla kurulan bağlantılar ve çatışmaya eşlik eden ve gerçekçi olmayan bilişler.
4. **Aile içi ilişkilerin yapısı:** Düzen, koalisyon, üçlü gruplar, aile içindeki uyum. Sosyal öğrenme teorisine göre, çatışma davranış üzerinde hem olumlu hem olumsuz etki oluşturur. (Foster ve Robin 1988; Robin ve Foster 1989; Akt., Canary ve Diğ., 1995).

Aile-genç çatışmaları daha çok otorite, özerklik ve sorumluluklardan kaynaklanır (Carlton-Ford ve Collins 1988; Smetana 1989; Akt: Collins ve Laursen 1995). Oysa ergenlerde aynı cins ya da karşı cins arkadaşları arasındaki çatışmalar daha çok kişilerarası davranış ve ilişki zorlukları ile ilgili konulardan kaynaklanır (Smollar 1985; Youniss ve Hobart 1991; Akt: Collins ve Laursen 1995).

Genel olarak aile- genç çatışmaları otorite, özgürlük ve ailelerin gençlere sorumluluk vermemelerinden kaynaklanır. Ergenlerde aynı cins veya karşı cins arkadaşları arasındaki çatışmalar daha çok kişilerarası davranış ve ilişki zorlukları ile ilgili konulardan kaynaklanmaktadır (Akt: Kavalcı,2001).

Davis'e (1972) göre genç aile çatışması her toplumda geçerli olan evrensel ve her toplumun kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan nedenleri vardır. Genç ve aile çatışmalarının nedenlerini genel olarak şöyle sıralamaktadır: Birincisi sosyal değişim oranı, ikincisi de nesil dönemi – sosyalleşmenin yavaşlığı – aile ve gencin yönelim

farklılığıdır. Genç ile aile çatışması modern dünyanın yeni değerlerinin genç –aile ilişkisine genel bazı faktörlerin yansımalarıyla ortaya çıkar. Bu faktörler: genç aile arasındaki yaş farklılığı , yaşı ilerlemesiyle birlikte sosyalleşmenin yavaşlaması, genç aile arasındaki psikolojik, psiko-sosyal ve sosyolojik farklılıklardır (Akt: Aka,2001).

Braungart'a (1974) göre genç aile anlaşmazlığının derecesi yaş kategorilerindeki kişilik gelişmesinin aşamalarındaki farklılığa bağlıdır. Bu da farklı kuşakların farklı yetişmesinin ifade eder. Kişisel kimliğe ulaşmak ve sosyal olgunluğa erişmek için genç, aile değerlerine karşı gelip onların yerini almaktadır. Bu noktada farklı iki kuşağın değeri çatışır. Modele göre gencin toplumla bütünleşmesi ne kadar sorunsal ise farklı kuşağın değerlerinin çatışması da o derece yoğun olur (Akt: Aka, 2001).

Genç aile arasında yaşanan çatışmalar ile ilgili araştırmaları kısaca şöyle özetleyebiliriz (Akt: Aka, 2001).

Gençlerin ve annelerinin karar verme ve davranışsal özgürlüğü algılamalarındaki farkları incelediklerinde, gencin istekleriyle annenin baskıcı olup, otoriteden ödün vermemesinin, çocuk muamelesi etmesinden, sorumluluk vermemelerinden, genci azarlaması, eleştirmesi, aşırı derecede yapılan nasihatlar, bir konuyu gereksiz yere uzatma, ergenin sağlığı ile fazla ilgilenmesi, okuldaki dersler, gencin özel zevk ve ihtiyaçlarına karışmalarından dolayı çatışma yarattığını ve gençlerin uyumda zorluk çektiklerini bulmuşlardır (Holmbeck ve O'Donnel,1991; Köknel, 1970; Kulaksızoğlu,1985; Crow ve Crow, 1956).

Montemayor ve Hanson (1985) gençlerin en çok anne ve aynı cinsteki kardeşleriyle, en az ise babalarıyla çatışma yaşadığını saptamışlardır. Bu çalışma, bir çok çalışmada da üzerinde durulduğu gibi, çatışmaların gence bağımsızlık verilmesinden değil, kişiler arası ilişkilerinden kaynaklandığını gösteren çalışmaları desteklemektedir.

Wilks (1986) 17-18 yaş grubuyla yaptığı bir çalışmada gençlerin kararlarında aile ve arkadaşların etkisini araştırmıştır. Bu çalışmada gençlerin hayatlarını ilgilendiren uzun vadeli kararları alırken ailelerinin fikirlerine önem verdikleri, anlık kararlarda ise arkadaşlarının etkili olduğu saptanmıştır.

Gökçe (1971) yaptığı araştırmasında, gençlerin yarısının anne-babalarıyla çok iyi anlaştıklarını, büyük bir çoğunluğun ise arada sırada tartıştıklarını, fakat genellikle gençlerin aileleriyle iyi ilişkiler içinde olduklarını belirtmiştir.

Dayıoğlu'na (1990) göre Amerikan toplumunda ebeveynler'le gençler arasında, gencin giyinişi, alışkanlıkları, boş zamanlarını değerlendirme, arkadaş seçimi vb. konularda çatışmalar yaşandığını belirtmiştir.

Gençlerin yetişkin kuşakta en beğenmedikleri özellikleri arasında tutucu, otoriter, hoşgörüsüz ve anlayışsız olma özellikleri yer almaktadır. Yapılan araştırmalarda gençlerin kendilerini en fazla rahatsız eden sorun olarak ailelerinin özgürlüklerini kısıtladıklarını, karşı cinsle olan arkadaşlığa müdahale edilmesi, ailenin gençten fazla beklenti içerisine girmeleri, kızların yalan söylemeleri, izinsiz gezmeleri, eve geç kalmaları, büyüklerin işlerine karışmaları olarak belirtmişlerdir (Tezcan,1981; Baymur,1961; Varış, 1968 ; Tan,1977).

Whitbeck ve ark. (1991) düşük sosyo-ekonomik düzeye sahip olan anne-babalarla gençlerin yaşadığı çatışma ile ilgili yaptıkları çalışmada, gelirin düşük olmasının ailenin gence karşı ilgisizliğini arttığı tesbit edilmiştir. Kurç'a (1989) göre sosyal ilişkiler, coşkusal denge, duygusal durum, gerçeğe uyum ve liderlik davranışı açısından üst sosyo-ekonomik düzeyde olan gençlerin daha uyumlu olduğunu saptamıştır.

Hicks'e (1992) göre yaşanan genç-aile çatışmasındaki problemlerin cinsiyete göre farklılaşabileceğini göstermiştir. Erkeklerin en çok madde kullanımı, kişiler arası ilişkiler ve kendisiyle ilgili sorunlar, şiddet ve cinsellik üzerinde durduğunu, kızların ise daha çok ilişkiler üzerinde yoğunlaştığını bulmuştur.

Tüm bu tanımlara dikkate alındıktan sonra gençlerin aileleriyle yaşadıkları çatışma nedenlerinin başında özgürlüklerinin kısıtlanması (eve dönüş saati, kız-erkek arkadaşlığı, arkadaşlık seçimi, kılık/ kıyafet seçimi, gencin yerine karar alma, aşırı koruyuculuk, vs.) gelmektedir.

2.4 Çatışma-Cinsiyet İlişkisi İle İlgili Kuramsal Çerçeve

Çatışma-Cinsiyet ilişkisi pek çok araştırmacı tarafından tam olarak çözümlenememiş bir ilişkidir. Deaux ve Lewis (1982:2) kadınların tipik bir şekilde, besleyici, duygusal ilişki içinde, sıcak ve anlamlı olduklarını oysa erkeklerin hareketli, girişken, yarışmacı, konu merkezli ve yetenekli olduklarını ifade etmişlerdir. Bu tipik özellikler yüzünden pek çok çatışma yaşanabilmektedir. Canary ve diğ. (1995) bu özelliklerin bireyin toplumsallaşması sürecinde geliştiği ve genellikle erkeklerin daha girişken, kadınların ise daha bağımlı olabildiklerini ileri sürmüşlerdir.

Çatışma sürecinde, iletişimle ilgili olarak da kadın ve erkek arasında tipik farklılıklar gözlenebilmektedir. Kadınlar genellikle yakın ilişkilerinde, erkeklerden çok daha girişken, olumsuz davranışları çok daha az gösteren kişiler olarak görülürler. Canary ve diğ. (1995) göre kadınlar gözyaşlarına daha fazla başvururlar fakat bu onların kızgınlıklarını bastırma ve kabullenmeleri anlamına gelir.

Sosyal çevre, kültür, eğitim gibi etkenler çatışma-cinsiyet ilişkisini etkileyebilir. Türkiye’de sosyalleşme sürecinde toplum içinde kadınlar daha az girişken ve daha az bağımsız bir role sahiptir (Kağıtcıbaşı 1982; Akt.: Kozan ve Ergin 1998).

Çatışma çözme biçimleri ile cinsiyet ilişkisi de bazı araştırmacılar tarafından incelenmiş ve bu konuda da kesin sonuçlar elde edilmemiştir. Sorenson ve Hawkins (1992), ilgili araştırmalar bölümünde de anlatılan araştırmaların kadınların daha çok duygularıyla hareket ettikleri ve erkeklerin daha çok mantıklarını kullandıkları ve dolayısıyla cinsiyetten çok psikolojik yapının çatışma çözme biçimlerini etkilediğini ileri sürmüşlerdir.

2.5 Çatışma Çözümleme ve Çatışma Çözümleme Stratejileri

Çatışmayı uygun bir şekilde yönetme fikri, kişilerin uyuşmayan rolleri ile nasıl başedebilecekleri üzerine seçim yapmasını inceleyen zengin bir literatüre yöneltmiştir.

Çatışma çözümleme son zamanların bir kavramıdır ve halen herhangi bir ortak anlayışın parçası değildir (Sweeney ve Carruthers, 1996). Var olan birkaç kavramsal tanım çatışma çözümlemesini ünü tipik olarak “anlaşmazlı çözme süreci” olarak açıklamaktadır. Örneğin, Maurer (1991:14) çözümü, “çatışmayı başarılı bir sonuca getirmek için tarafların ayrıldıkları fikirlerin üzerinde çalışmaları süreci” olarak tanımlamaktadır. Duryea (1992:5) ise çatışma çözümlemesini “ihtiyaç-odaklı müzakere olarak görüş birliğine varma süreci” olarak tanımlamaktadır. Sweeney ve Carruthers (1996) göre bazı araştırmacıların çatışma çözümleme sürecini yıkıcı süreçler, örneğin fiziksel saldırı, yerine yapıcı süreçler, örneğin iletişimle problem-çözme, olarak açıklamasına rağmen, bu araştırmacılar çatışma çözümlemesinin kavramsal tanımını için genel bir tanım yapma eğilimindedir. Sweeney ve Carruthers’e (1996:327) göre çatışma çözümlemesi, “çatışan tarafların bir anlaşmaya varmak için kullandıkları süreçtir” dir. Bu süreç savaş, duello yapmak, yazı-tura atmak, sorunu hakem kararı ile çözmek, ve anlaşmak için görüşmek gibi farklı yöntemler içerebilmektedir. Bununla birlikte, çözümün sonuçları çatışmaların nasıl ele alındıklarına bağlı olduğundan ötürü, çatışma çözümleme sürecini tanımlamaya ihtiyaç duymaktadırlar. Sweeney ve Carruthers (1996) göre çatışma çözümleme süreci işbirliği, iletişim, müzakere yoluyla problem çözmek, uzlaşma, işbirliği ve şiddet içermeyen çözümleri ifade etmektedir.

Kuramsal yaklaşımlar bireyin çatışmayı yönetmek için kullanmış olduğu stratejileri tanımlamaya çaba göstermiştir. Follett (1940) çatışmanın üstesinden gelmek için üç temel yol ortaya koymaktadır: zorlama, uzlaşma ve birleştirmek.

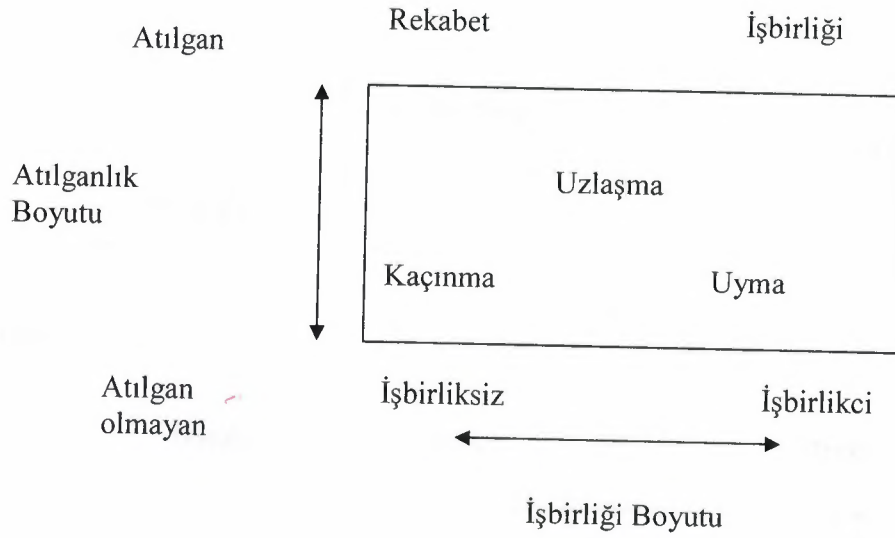
İkinci derecede ise, kaçınmak ve sinmek yollarından söz eder. Follett (1940) çatışmayı “farklılık” olarak tanımlamakta ve çatışmadan korkmak veya kaçınmak yerine, çatışan tarafların yararına olacak şekilde ele alınmasını önermektedir.

Hiç kimse dünyaya çatışma çözümlememe stratejilerini bilerek gelmez. Çatışma çözmlleme stratejileri yaşanarak öğrenilir. Küçüklükte başlayarak insanlar çatışmalarla nasıl başa çıkabileceklerini çevrelerindeki modelleri gözlemleyerek ve izleyerek öğrenirler. Ana- babalar, öğretmenler, arkadaşlar okunan kitaplardaki ve izlenen filimlerdeki kahramanlar, çocuklar için hepsi model olurlar.

Blake ve Mouton (1964) kişiler arası çatışmayı yönetme tarzını beş grupta ele almaktadır: zorlama (ayrıca baskın çıkmak olarak da ifade edilir Weider-Hatfield ve Hatfield, 1996), geri çekilme (ayrıca kaçınma olarak da ifade edilir), yumuşama (ayrıca uyma olarak da ifade edilir), paylaşma (ayrıca uzlaşma olarak da ifade edilir), ve yüzleşme (ayrıca işbirliği, problem çözme, ve bir araya getirme olarak da ifade edilir). Blake ve Mouton (1964) çatışmayla başa çıkmayı beş grupta toplayarak, çatışan kişinin tutumuna bağlı olarak, bu beş biçimi iki boyutta sınıflandırmışlardır: sonuç temelli, birey temelli.

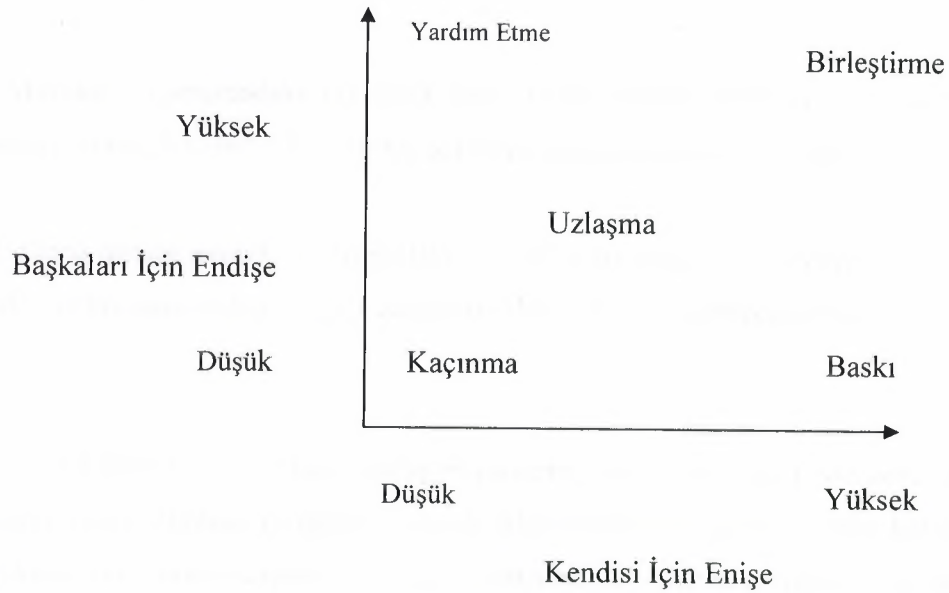
Thomas (1976; 1979), Blake ve Mouton’un çatışma yönetimine olan yaklaşımını yeniden yorumlamıştır. Buna göre, kişilerin çatışmayla baş etmesini beş türe ayırıp, bunları çatışan kişinin niyetine bağlı olarak, iki boyutta ele almıştır. Bu iki boyut ise, işbirlikçilik ve atılganlıktır.

Şekil 2.3 Thomas’ın beş çatışma davranışının, işbirlikçi ve atılganlık boyutlarındaki dağılımı üzerindeki yerleşimini gösteren, modelini dile getirmektedir. Thomas ayrıca mevcut çatışma stillerini işbirliği (collaborate), uyma (accommodate), yarışma (compete), kaçınma (avoiding) ve uzlaşma (compromise) olarak tekrardan isimlendirmiştir.



Şekil 2.3: Thomas'ın (1976) İki Boyutlu Çatışma Davranışı Modeli

Rahim (Rahim, 1983a; Rahim, 1992; Rahim ve Bonoma, 1979) çalışmalarında, Blake ve Mouton'un (1964) ile Thomas'ın (1976) kullandığına benzer bir kavramsallaştırma kullanmıştır. Kişisel çatışmayla başa çıkma stillerini iki temel boyuta ayırdı: Kişinin kendi çıkarı ve diğer kişinin çıkarı. Şekil 2.4 de görüldüğü gibi, birinci boyut kişinin kendi endişelerini (çıkarını) tatmin etmek için yaptığı girişimin derecesidir (yüksekten-düşüğe). İkinci boyut kişinin başkalarının endişelerini (çıkarını) tatmin etmek yaptığı girişimin derecesidir (yüksekten düşüğe). Bu boyutlar kişinin çatışma sürecindeki çatışma stili tercihinin ardında yatan niyeti göstermektedir (Rubin ve Brown, 1975). Bu boyutlar Ruble ve Thomas (1976) ile Van de Vliert ve Kabanoff (1990) tarafından yapılmış olan araştırma ile desteklenmiştir. Bu kuramcılara göre, bu iki boyutun karşılıklı etkileşimi sonucunda çatışma çözümlemede beş stilin ortaya çıktığı bulgulanmıştır: Baskı, kaçınma, yardım etme, uzlaşma ve birleşme.



Şekil 2.4: Rahim'in (1983b) İki Boyutlu Kişilerarası Çatışmayla Baş Etme Stili Modeli.

Blake ve Mouton (1964) ve Likert ve Likert (1976) çatışmaları yönetmenin en uygun stilinin uzlaşma veya problem çözme olduğunu işaret etmektedir. Rubin (1994) çatışmaların yapıcı olarak çözülmesinin şu anda, geçmişte ve gelecekte de en iyi yaklaşım olacağını ifade etmektedir. Çünkü bu yaklaşım çatışmalara bir dizi alternatif çözüm üretmeye yol açmaktadır. Çatışmalar hangi düzeyde ortaya çıkarsa çıksın, aşağıda ifade edilen biçimlerde ele alınmaktadır (Rubin, Pruitt ve Kim, 1994):

- (a) Baskı (bir tarafın diğer tarafa psikolojik veya fiziksel anlamda kendi isteğini empoze etme teşebbüsü).
- (b) Şartlı teslim olmak (tarafardan biri tek taraflı olarak zaferi diğerine bırakır).
- (c) Eylemsizlik (bir tarafın bir şey yapmaması veya yapmaz görünmesi).

- (d) Geri çekilmek (bir tarafın çatışmada yer almaya devam etmeyi reddetmesi).
- (e) Müzakere (çatışmadaki iki veya daha fazla tarafın teklif ve fikir alışverişi yaparak, ortaklaşa kabul edilebilir bir anlaşma yaratmak için kullanması).
- (f) Üçüncü tarafın katılımı (çatışmadaki tarafların dışından bir kişi veya bir gurubun tarafları anlaşmaya doğru hareket ettirmesi yönünde bir çaba harcaması).

Yukarıda belirtilen tüm yaklaşım çatışma yönetimini temsil ederken, sadece müzakere veya Thomas'ın işbirliği olarak adlandırdığı ve üçüncü tarafın katılımını olası kılan yaklaşımlar yapıcı olanlardır. Çünkü bu iki yöntem, çatışan her iki tarafın da isteklerini dikkate alarak anlaşmazlığı çözüme ulaştırır.

Thomas (1976), ve Rahim ve Bonoma'ya göre (1979) çatışmaların fonksiyonel olarak çözümlenebilmesi, yani herhangi bir stilin diğerinden daha iyi olabileceğini söyleyebilmek, yaşanan çatışma durumuna bağlıdır. Örneğin, uzlaşma ve uzlaşma stilleri stratejik konuları ele almak için uygundur, fakat çabuk karara varılması ve hızlı davranılması gereken konular için uygun olmayabilir. Diğer stiller taktik gerektiren durumları veya günlük problemleri ele almada kullanılabilir (Rahim, 1986).

Putnam ve Wilson (1982) şu üç çatışma yönetimi stillerini önerir: kontrol, yüzleştirme yapmama, ve çözüm-odaklı. Kontrol, baskı stiline benzerken; yüzleştirme yapmama ise kaçınmaya benzemektedir. Çözüm-odaklı stil ise uzlaşma stiline oldukça benzemektedir.

Lee (1990) araştırmasında yöneticilerin üstleri, akranları, veya astları ile girdikleri çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stillerinin belirgin şekilde farklılaştığını bulgulamıştır. Bu araştırmaya göre, çatışmaya giren tarafların arasında var olan statü ilişkisi kişilerin tercih edeceği çatışma yönetimi stillerin belirlemektir.

Ting-Toomey ve diğerleri (1991) göre çatışma yönetiminde hem kültürel hem de kişilik özelliklerinin tercihinde belirleyici olmaktadır.

Johnson ve meslektaşları, Blake ve Mouton tarafından ortaya atılan ardından da Thomas ve Rahim tarafından geliştirilen kuram üzerinde çalışmışlardır. **İkili Endişe** Kuramı olarak adlandırılan bu kurama göre, çatışmaya giren tarafların iki kaygısı bulunduğu var sayılmaktadır: (a) kişinin kendi hedefine ulaşması yönündeki kaygısı, (b) diğer kişi ile ilişkisini sürdürme kaygısı. Hem hedef hem de ilişkiyi sürdürme, önemsizden çok önemliye kadar değişebilmektedir. Önemin derecesi kişinin çatışmayı çözmek için kullandığı stratejiyi belirlemektedir. Bu iki kaygı beraber ele alındığı zaman, beş çatışma strateji ortaya çıkmaktadır;

- Geri çekilmek (hem amaçtan ve hem de ilişkiden vaz geçmek)
- Zorlamak (ilişkiyi sürdürmeye önem vermeden amacına ulaşmayı sağlamak)
- Kolaylaştırmak (amacına ulaşmayı göz ardı ederek, ilişkiyi sürdürmeyi sağlamak)
- Uzlaşma (hem ilişkiden hem de amacından bir miktar ödün vermek)
- Bütünleyici müzakere (her iki tarafın amaçlarına ulaşabilmesi için çaba harcayarak, hedefe ulaşmayı sağlamak ve aynı zamanda ilişkinin sürdürülmesini olası kılmak)s.281.



Şekil 2.5: Johnson'un (1996) Çifte Kaygı Kuramı

Tablo 2.1'de yukarıdaki paragraflarda özetlenen ve kuramsal olarak çatışma çözümleme stil veya stratejileri üzerinde önemli çalışmalar yaparak, çatışma literatürüne farklı boyutlar katan Follet, Blake ve Mouton, Thomas, Rahim, Deutsch ve Johnson ve Johnson'un çalışmaları özetlenmiştir.

Tablo 2.1 Araştırmanın Özeti

Araştırmacı(lar)	Boyutlar	Çatışma Yönetimi Stilleri/ Araştırma Odağı
Follett (1940)		Birincil: zorlama, uzlaşma ve birleştirmek İkincil: kaçınma/sindirme
Blake ve Mounton (1964)	Başkaları için endişe ve üretim için endişe	Zorlama, geri çekilme, uyma, uzlaşma ve yüzleşme.
Thomas (1976)	İşbirliktencilik ve kendini hissettirmek	Uyma, kaçınmak, işbirliği yapmak, uzlaşmak ve zorlama
Rahim (1983a/b)	Şahsı için endişe ve başkaları için endişe	Kaçınma,uzlaşma,baskı, yardım etme ve birleştirme
Deutsch (1994)	Çekişmeci ve işbirlikçi	
Johnson ve Johnson (1996)	Şahsı için endişe ve hedef ve ilişki için diğer endişe	Zorlama,geri çekilme, uzlaşma,kolyalaştırma, bütünleştirici müzakere

Kaynak: Hammond (1999)

Tablo 2.1 çatışma davranışlarının nasıl sınıflandırılacağına ilişkin araştırmacılar arasında yaşanan anlaşmazlık ve karışıklığı da göstermektedir. Bu kadar çok araştırmaya rağmen, çatışma araştırmalarında kullanılmış sınıflandırmanın tam yapısı cevaplandırılmamış olmaktadır.

Bu araştırmada Thomas'ın (1976) İki Boyutlu Çatışma Davranışı Modeli esas alınarak ortaya konulan beş çatışma çözümleme stratejisi temel alındığından ötürü, aşağıda bu beş strateji ele alınıp ayrıntılı olarak tanımlanmaya çalışılacaktır:

1. Zorlama Stratejisi: Kişi kendi ihtiyaçlarının ve kaygılarının peşine düşüp diğerinin ihtiyaç ve kaygılarını göz ardı ettiği zaman zorlama (rekabetçi) stilini kullandığı ifade edilebilir. **Rekabetçi stili** kullanan bir kişi çok **iddiacıdır** ve çatışmanın kendinin istediği gibi çözümlenmesi ile ilgilenir. Bu kişi, diğer kişi ile işbirliği yapma kaygısı taşımamaktadır. Bunun yerine rekabetçi kişiler çatışmaya, karşı tarafı etkilemek veya zor kullanarak güçlü konuma geçmek için zorlayıcı bir şekilde yaklaşırlar.

2. Kaçınma (Geri Çekilme) Stratejisi: İkinci ana stil, kişinin hakkını iddia etmediği, işbirliği yapmadığı, veya çatışmadan tamamen kaçındığı zaman kullanılan stratejidir. Kaçınma, mevcut durumun yadsınması ve karşı tarafla tartışmanın mümkün olmadığı inancı ile karakterize edilir. İnsanlar bu yaklaşımı genellikle problemle baş etmek istemediklerinde veya kazançlı çıkacakları bir durumda olmadıklarını hissettikleri zaman seçmektedirler. Kişiler karşı tarafın haklı olduğunu hissettiği zaman, veya karşı tarafın daha güçlü olduğu zaman çatışmadan geri çekilmeği tercih edebilir. Bu yaklaşımla, kişi kendisinin ve karşı tarafın ihtiyaçlarına çok az itibar etmektedir.

3. Uyma (Yumuşatma) Stratejisi: Bu strateji temelde işbirlikçi bir yaklaşımdır, fakat kişi kendi kaygılarını öne sürmeyi denemez. Uyma stratejisini benimseyen kişiler, diğer kişilerin uğruna kendi ihtiyaçlarından vazgeçmeye hazırdırlar. Bu seçimin altında yatan inanç, uyumlu bir ilişkinin devam ettirilmesinin anlaşmazlık üretmekten daha önemli olduğudur. Uyma stratejisini kullanmaya yatkın olan kişiler, kabul edilme ve onay görme ihtiyaçları yüksek olarak nitelendirilebilirler. Uyma stratejisini kullanan kişiler bir anlamda kaçınma stratejisini kullananlarla benzerlik göstermektedirler. Çünkü her ikisinde de problemin gerçek çözümünü bulmada bir erteleme söz konusudur. Fakat uyma stratejisindeki temel fark, bu gruptakiler diğer kişilerle işbirliği yapar, problemi dile getirir ve diğer tarafın istediğini yapmayı kabul eder. Fakat kaçınma stratejisini kullanan kişiler karşı tarafın arzuladığını elde etmesi için birşey yapmaz, sadece sorun yokmuş gibi davranır. Kaçınılmaz çatışma durumları olduğu zaman, uyma stratejisine eğimli olan kişi genellikle fikrini net bir şekilde ifade edemez. Kaçınılmaz çatışma durumlarında bol bol özür ve mizahi

birtarzla ortamı yumuşatmak sıklıkla görülen bir durumdur. Uyma stratejisini kullanmaya eğilimli kişiler mevcut durumu doğrudan ortaya koymada zorluk çekerler ve daha ziyade isteklerini, tercihlerini veya fikirlerini dolaylı olarak ifade etme eğilimindedirler.

4. Uzlaşma (Paylaşma) Stratejisi: Uzlaşma stratejisini kullanan kişi, kişisel istek ve ihtiyaçlarından, karşı taraf için, bir miktar vazgeçerek çatışmayı çözmeye eğilimlidir. Bu yaklaşım, “biraz ver-biraz al” yaklaşımı olarak da tanımlanabilir. Uzlaşma, karşılıklı alış-veriş, ödün verme ve pazarlık ile doyurucu bir sonuca ulaşır. Uzlaşma bir miktar işbirliği stratejisine benzemektedir. Fakat uzlaşma, işbirliğine göre daha yüzeysel düzeyde meydana gelmektedir. Uzlaşma stratejisini kullanan kişiler işbirliğinde olduğu gibi temelde yer alan ihtiyaç ve kaygıları ele almaz. Bunun yerine kişilerin istediklerini ifade ettikleri üzerinde yoğunlaşır. Diğer bir ifade ile, problem çözme (işbirliği) yaklaşımında taraflar temelde yatan ihtiyaç ve kaygıları üzerinde bir anlaşmaya varmaya çaba gösterirler. Uzun vadeli amacı, her iki tarafın da kazanacağı bir çözüm üretmektir. Oysa ki uzlaşmada, vurgu her iki tarafın kazanması üzerinde değildir. Sadece her iki tarafın da kabul edebileceği bir sonuç bulabilmedir.

5. İşbirliği (Problem Çözme) Stratejisi: Bu stratejide kişi çatışmayı çözebilmek için kendi gerçek istediğinin ne olduğunu ortaya koyarken, diğer tarafla da işbirliği içinde olmayı denemektedir. İşbirliği stratejisi, çatışmada karşılıklı doyurucu sonuca ulaşmayı sağlamak için etkili problem çözme etkinliklerinin kullanıldığı bir süreç olarak nitelendirilebilir. İşbirliği stratejisini benimseyen kişi hem kendi hem de karşı tarafın ihtiyacını önemsemektedir. Bu stratejiyi kullanan kişi aynı zamanda da diğer kişinin arzusunu tatmin etmek için kendi pozisyonundan kolayca vaz geçmez. Başarılı bir işbirliğinin temel anahtarı, tarafların görünen çatışma durumlarının altında yatan temel ihtiyaç ve kaygılarını esas alarak her iki tarafın da ihtiyaçlarına cevap olacak bir çözüm bulma umutlarıdır. Çatışan tarafların birlikte çaba göstermeye devam etmeleri gerekliliği bulunduğu durumlarda en iyi yanıt verecek

olan stratejinin işbirlikçi strateji olduğu ifade edilmektedir (Muniz, 1981; Sherif, 1996; Tappen, 1978).

Uzmanlara göre çatışma yaşayan kişiler, çatışmalarını çözebilmek için özel süreçlerden - resmi süreçlere kadar giden bir dizi farklı çatışma çözme sürecini denemektedirler. Kişiler bazen probleminden veya birbirinden kaçınırlar. Fakat kaçınma mümkün olmayınca, farklılıkları çözmek için özel-informal problem çözme yollarına başvurulur. Genellikle başlangıçta kişiler arasındaki anlaşmazlıkların çoğunluğu özel süreçlerle ve informal yollarla aşılmaya çalışılır. Herhangi bir sonuca ulaşamayıp fikir ayrılıkları ve/veya tartışmalar kontrolden çıkıp büyüdüğü zaman ise bu informal yaklaşım yerini, resmi - topluma açık süreçlere bırakır. Bu süreçler karar verme, görüşme (müzakere) ve arabuluculuk olarak ifade edilmektedir (Akt;Beidoğlu, 2001). Aşağıdaki paragraflarda bu temel süreçler kısaca özetlenecektir.

1) Karar verme / Sorunu hakem kararı ile çözme: Tartışmayı (anlaşmazlığı) çözmek amacıyla karar verme gücüne sahip olan tarafsız bir üçüncü kişiye, tarafların kendi anlaşmazlıklarını aktarmasını içeren çatışma çözümleme sürecidir. Üçüncü taraf durum hakkındaki gerçekleri toplar, taraflarca sunulmuş bilgileri dinler ve çatışan tarafları bağlayıcı kararlar verir. Karar verme, sorunu hakem kararı ile çözme sürecinden farklılıklar gösterir. Hakem kararı ile çatışma çözme sürecinde taraflar gönüllü olarak bilgileri verip sürece katılırlar. Karar verme sürecinin en yaygın örneği mahkeme duruşmasıdır. Sorunu hakem kararı ile çözme, mahkeme veya mahkeme dışında bir ortamda kullanılabilir (Önür, 1994).

2) Görüşme: Rubin'in (1994) özetlediği gibi, görüşme sözcüğü Latince *negociare* -iş yürütmeden türemiştir ve çoğu görüşme iş görme bağlamında anlaşılmıştır. Uluslararası görüşmenin alanı yüzyıllarca diplomasi başlığının altında tutulmuştur. İşçilerin ve üreticilerin aynı fikirde olmaya çalıştığı "hizmet karşılığında ücret"

terimi görüşme olarak bilinirdi – terim herhalde görüşmeden daha kaba ve daha ilkel bir anlama gitmeyi amaçlamış. Rubin günümüzde, iki veya daha fazla taraf arasındaki –bunlar eşler, gruplar, organizasyonlar veya eyaletler olsun- herhangi bir takasın görüşme olarak adlandırıldığını ve görüşmenin son on yıl içerisinde moda olduğunu belirtir. Ona göre görüşme, sosyal hareketin bir parçası olmuştur. Herkes görüşmede yer alır; eşler, diplomatlar, iş yöneticileri, çevreciler, işçi liderleri. Bu yaygınlaşmanın nedeni 4 kaynağa bağlanabilir: 1) Tartışmaları yatıştırmanın farklı yöntemlerinin görüşme başlığı altında incelenmesi. 2) Bilimsel olarak görüşmeye yönelik ciddi gelişmelerin olması. 3) Görüşmenin sistematik pratiğinin bir zamanlar hemen hemen her diplomat ve sendika-idari temsilcileri tarafından denenmesi ve şimdi ise boşanmadan toplumsal çatışmaya, çevresel meselelerden ticarete, değişen alanlardaki tartışmaların üzerine uzmanlaşan profesyonel kurumların bulunması 4) Görüşmenin birkaç başarılı popüler tedavisi, örneğin “Evet’e Varmak” (Getting to Yes), Batı Avrupa’daki ve Kuzey Amerika’daki birkaç ülkede popüler olması.

“Evet’e Varmak” gibi kitaplar Karşılıklı Kazanç Yaklaşımı’nı (Fisher, ve Ury, 1981) gündeme getirmiştir. Geçmişte bu fikri savunan başka yazarlar da vardı. Örneğin Follett (1940) 20’inci yüzyılın başlarında entegrasyon hakkında yazmıştır. Fakat çalışması son zamanlara kadar fark edilmedi. Walton ve McKersie (1965) “bütünleştirici pazarlık” terimini kullanırken, Lax ve Sebenius (1986) aynı genel fikri tamamlayıp terimi geliştirerek değer kazandırdı. Görüşmelerde “Karşılıklı Kazanç” Yaklaşımı, uyumsuzluğu karşı tarafın bedelini ödemesi ile bir tarafın kazanması yerine, bütün tarafların kabul edilir bulduğu bir çözümün olasılığını tartışmıştır. Karşılıklı Kazanç Yaklaşımı’nın en popüler örneği “Evet’e Varmak” kitabında verildi (Fisher, ve Ury, 1981); “İki kişi aralarında bir portakalın paylaşımını tartışıyorlar. Bir tanesi 80’e 20 oranında kendi açısından bölünmesini ister, diğeri ise 25’e 75 diyerek karşı teklifte bulunur. Bir seri tavizden sonra, adil ve akıllıca olan 50-50 bölmeyi her ikisi de kabul eder. Fakat, bir tanesi kabuğunu atarak meyvesini yerken, diğeri içini atarak kabuğunu pasta yapmakta kullanır”. Şayet her ikisi de portakalın ne kadarını istediklerini (veya verebileceklerini) tartışmak yerine, portakalı niçin istediklerini tartışsalar, istediklerinin tümünü elde etmiş olup aynı

zamanda da diğ erinin değ erli buldu ğ u şey i atmak durumunda kalmayacaklardı. Karş ılıklı analiz çok sık ça gösterir ki, görüş meciler ilgi duyduklarından (neyi, niç in istediklerinden) çok, pozisyonları (ne istedikleri) üzerinde tartış ırlar.

Yukarıda belirtildi ğ i gibi, çatış mayı çözmede kullanılan en yaygın yaklaşı mlardan biri görüş medir. İnsanlar hayatlarında her gün aileleri, eş leri, çocukları, patronları veya iş ç ileri, vs ile müzakere etmektedirler. Görüş me temelde tarafların gönüllü ilgi ve değ erlerinin farklılıklarını tartış tı ğ ı ve genel endiş elerinde keş iş en bir karara varmaya çalış tıkları bir problem çözme sürecidir. Görüş mede temelde iki ana yaklaşı m vardır: Pozisyonel-yaklaşı m ve İlgi-odaklı yaklaşı m.

a) Pozisyonel-görüş mede taraflar bir seri pozisyon -belli ilgi ve ihtiyaçları karşı layacak alternatif ç özümler- seç er ve bir ç özüme ulaş mak için ç aba içerisinde karşı tarafa sunar. Pozisyonel-görüş medeki taraflar kendi taleplerinin doğ rulu ğ unu, bir şey i neden istediklerini tartış ma yerine, münakaş a ederek kanıtlamaya çalış ırlar. Pozisyonel görüş meciler (müzakereciler) özellikle birş eyi neden istediklerini aç ığ a vurmaya isteksizdirler. Ç ünkü bu bilginin karşı tarafa görüş meden sonuç almak için kullanılacak güç verece ğ inden korkarlar. Rubin (1994)'e göre görüş me kavramı denince, ço ğ unlukla, iki insanın bir bölümün iki zıt tarafında durdu ğ unu, sonra birbirlerine yaklaşıarak kendi istekleri doğ rultusunda bir şeylerden vazgeçmenin aklında oluştu ğ unu ifade eder. Örne ğ in satıcı, anlaşımak için beklentisinden fazlasını istemekle ve alıcı da sonuçta ödemeye razı olduğ undan daha azını teklif etmeyle iş e baş lar. Bir seri zeki tavizden geçerek, her iki taraf da her ikisinin kabul edilebilir buldu ğ u aralarındaki bir noktada buluş maktadırlar. Bu nedenle buna “Taviz-Bir Noktada Buluş ma Modeli” de denir.

Görüş me üzerine yapılmış olan ilk çalışmalar hemen hemen sadece “taviz ve bir noktada buluş ma” yaklaşımlarını üzerineydi. Ayrıca Walton ve McKersie (1965)' in “dağıtımcı pazarlık” olarak bilinen yaklaşımları da dikkate alınmaktadır.

b) Görüşmede ikinci yaklaşım çıkar-odaklı yaklaşım olarak adlandırılır. Bu bir görüşme stratejisidir. Burada insanların bahsettiği şahsi ihtiyaçları/ilgileri anlaşmazlıkta sunulan çözümler tarafından tatmin edilmektedir. Çıkar-odaklı görüşme mümkün olduğu kadar çok ilgilerin/ihtiyaçların tatmin edilmesine odaklanır. Bu sürecin amacı kazan/kaybet tarzında ödüller dağıtmak yerine katılımcı çözüme ulaşmaktır. Fisher ve Ury (1981) "Evet'e Ulaşmak" adlı kitabında ilgi-odaklı görüşmelerdeki unsurları şöyle tarif eder:

1. İnsanları problemden ayırın: İnsanlar birbirine değil, sahip oldukları probleme saldırmalı..
2. Pozisyonlara değil çıkarlara odaklanın: Tarafların pozisyonları ne istedikleridir. Bir diğer taraftan, onların çıkarları onları neden istedikleridir. Çıkarlar üzerine tartışmanın anlaşmayı mümkün kılacak karşılıklı veya tamamlayıcı ilgilerin varoluşunu ortaya çıkartması daha muhtemeldir.
3. Karşılıklı kazanç için seçenekleri bulmak: Final anlaşmanın yaratılacağı mümkün olduğunca çok seçenek yaratmak önemlidir.
4. Hedef kriteri üzerinde ısrar: Taraflar daha belirgin anlaşmalara ulaşmak için kullanılacak kabul edilebilir hedef kriteri belirlemeli.
5. Görüşülmüş anlaşmaya en iyi alternatifini bil: Görüşmenin amacı görüşmeden elde edilecek sonuçlardan daha iyisini elde etmek içindir. Şayet taraflar sağlayabilecekleri sonuçların farkında değillerse, şayet görüşmeler başarısızsa, reddetmekle daha iyi yapacakları ve kabul etmekle daha iyi yapacakları bir anlaşmaya girme riski sürdürürler.

Rubin (1994)'e göre, her iki yaklaşımın (taviz - bir noktada buluşma ve karşılıklı kazançlar) anlaşmazlıkların yönetiminde yeri vardır. İkisinin arasında bir seçim yapmak sadece gereksiz değil, ayrıca sebepsizdir de. Walton ve McKersie (1965) iki modelin arasında ve onların herbirinin hangi durumlar altında etkili olabileceğinin açıkça ayrımını yapmak eğilimindedirler.

3. Arabuluculuk: Görüşmeler yapılırken, insanlar çoğu zaman planlanmamış ve organize edilmemiş biçimde görüşür. Bazen problemi çözecek bir yol bulurlar; bazen çıkmaza girerler. Arabuluculuk süreci çatışmada olan tarafların görüşmesini organize etmek için dizayn edilmiştir. Arabuluculuk görüşmenin bir uzantısıdır. Diğer bir ifade ile arabuluculuk sadece organize edilmiş bir görüşmedir. Arabuluculuğun oluşması için, tarafların görüşmeye başlaması gerekir.

BÖLÜM III

YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın tasarımı, evren ve örnekleme, veri toplama aracı ve süreci, ile veri çözümlemesi belirtilmiştir.

3.1 Araştırmanın Tasarımı

Bu araştırma betimsel bir çalışma olup, üniversite öğrencilerinin kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri araştırılmıştır.

3.1.1 Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın denekleri, 2002-2003 öğretim yılında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Doğu Akdeniz Üniversitesi, Eğitim Fakültesi (n=35) ve Mimarlık Fakültesi (n=40) ile Yakın Doğu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü (n=25) öğrencilerinden toplam 100 gönüllü öğrenciden oluşmaktadır.

Doğu Akdeniz Üniversitesi 1979 yılında Yüksek Teknoloji Enstitüsü olarak 105 öğrenci ile eğitim ve öğretim faaliyetlerine başlamıştır. 1986 yılında Üniversiteye dönüştürülmüştür. Mağusa şehrinde bulunan Doğu Akdeniz Üniversitesi'nin 8 fakültesi, 3 de yüksekokulu bulunmaktadır.

Yakın Doğu Üniversitesi 1988 yılında K.K.T.C'nin başkenti Lefkoşa'da yüksek düzeyde eğitim olanakları ve yetkin öğretim kadrosu ile etkinlik gösteren bir yüksek öğretim kurumudur. YDÜ'de 8 fakülte ve 3 yüksekokul bulunmaktadır.

Tablo3.1: Örneklem

		<u>Sınıflar</u>		
		I	II	III
DAÜ	Eğitim Fakültesi	20	25	10
	Mimarlık Fakültesi	10	15	15
YDÜ	Eğitim Fakültesi	25	-	-

3.1.2 Veri Toplama Aracı

Bu çalışmada Tezer (1986) tarafından geliştirilip, Beidoğlu (2001) tarafından adapte edilen Çatışma Çözümleme Anketi kullanılmıştır. Bu anket, beş bölümden oluşmaktadır. Bunlar arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba olarak belirlenmiştir. Her bölümde Thomas'ın (1976) zorlama, kaçınma, uyma, uzlaşma, işbirliği olarak belirlediği çatışma çözümleme davranışlarını/stratejilerini içeren beş ifade bulunmaktadır. Her öğrenciden, her ilişki için ayrı ayrı tüm stratejileri hangi sıklıkla kullandığını Likert tipi beşli derecelendirme ölçeğinde işaretlemesi istenmiştir. Hiçbir zaman (1), nadiren (2), bazan (3), çoğunlukla (4), her zaman (5) olacak şekilde puanlar belirlenmiştir. En düşük ve en yüksek değer 1 ile 5 arasında değişmektedir. Yüksek puan değeri stratejinin daha sıklıkla kullanıldığını ifade etmektedir.

Güvenirlilik Çalışması

Bu çalışmada kullanılan Çatışma Çözümleme Anketi (ÇÇA)'nin , Tezer (1986) tarafından gerçekleştirilen ve test-tekrar test yöntemi ile sorgulanan

güvenirliği, zorlama için .71, kaçınma için .60, uyma için .69, uzlaşma için .72 ve işbirliği için ise .76 olarak bildirilmiştir.

Beidoğlu (2001) ise Tezer'in geliştirdiği çatışma Çözümleme Anketi'ni adapte ederek kullandığı çalışmasında KKTC popülasyonunda anketin güvenirlik çalışmasını yapmıştır. Cronbach Alpha sonuçları zorlama için .73, kaçınma için .74, uyma için .82, uzlaşma için .70, ve işbirliği için ise .92 olarak bildirmiştir.

Bu çalışma için gerçekleştirilen 50 öğrencilik güvenirlik çalışmasında Cronbach Alpha sonuçları zorlama için .80, kaçınma için .70, uyma için .70, uzlaşma için .85, işbirliği için ise .57 olarak hesaplanmıştır.

3.1.3 Veri Toplama Süreci

Verileri toplamak için Çatışma Çözümleme Anketi kendim tarafından üniversite öğrencilerine dağıtılmış ve yaklaşık 15 dakika sonra toplanmıştır.

3.1.4 Verilerin Çözümlemesi

Bu çalışmada, birinci problem cümlesi için, Friedman Test kullanılarak, her bir ilişki türünde ayrı ayrı olmak koşulu ile hangi çatışma çözümleme stratejisinin ne sıklıkla kullanıldığına ilişkin sıralama tespit edilmiştir. İkinci problem cümlesi için ise, Tekrarlı Varyans Analizi tekniği kullanılarak, her bir stratejinin farklı ilişki türlerine göre hangi sıklıkla kullanıldığı tespit edilmiştir.

BÖLÜM IV

BULGULAR VE YORUM

Bu bölümde önce öğrencilerin kullandıklarını belirttikleri çatışma çözümleme stratejilerinin ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir. Ardından da bu araştırmanın sorguladığı iki problem olan; Üniversite öğrencilerinin insanlar arası ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark olup olmadığına ilişkin bulgular ile üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri, ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin bulgular verilip yorumlanmıştır.

Tablo 4.1’de farklı ilişki türlerine göre öğrencilerin kullandıklarını belirttikleri çatışma çözümleme stratejilerinin ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir.

Tablo 4.1: İlişki Türlerine Göre Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.

ARKADAŞ	(n = 100)		
	$\bar{X}$	SS	D
Zorlama	2,750	0,958	17
Kaçınma	2,540	1,132	23
Uyma	2,560	0,998	22
Uzlaşma	3,450	1,038	7
İşbirliği	3,280	1,093	11
YAKIN ARKADAŞ			
Zorlama	2,570	1,057	21
Kaçınma	2,500	1,142	24
Uyma	2,800	1,005	15
Uzlaşma	3,490	0,959	5
İşbirliği	3,440	1,122	8
DUYGUSAL ARKADAŞ			
Zorlama	2,990	1,219	13
Kaçınma	2,720	1,215	18
Uyma	2,770	1,010	16
Uzlaşma	3,590	0,955	3
İşbirliği	3,730	1,081	1,5
ANNE			
Zorlama	2,650	1,351	20
Kaçınma	2,680	1,197	19
Uyma	3,340	1,121	9
Uzlaşma	3,730	1,053	1,5
İşbirliği	3,290	1,297	10
BABA			
Zorlama	2,380	1,301	25
Kaçınma	2,880	1,328	14
Uyma	3,470	1,176	6
Uzlaşma	3,530	1,159	4
İşbirliği	3,270	1,332	12

Tablo 4.1'deki bulgulara genel olarak bakıldığında zaman, üniversite öğrencilerinin ilişki türlerine göre çatışma çözümleme stratejilerinin ortalama ve standart sapma değerleri belirtilmiştir. Deneklerin arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarında, en yüksek aritmetik ortalama uzlaşma stratejisinde ($\bar{X} = 3.450$) en düşük ise kaçınma stratejisinde ($\bar{X} = 2.540$) bulgulanmıştır. Yakın arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda ise en yüksek aritmetik ortalama uzlaşma stratejisinde ($\bar{X} = 3.490$) ve en düşük ise kaçınma stratejisinde ($\bar{X} = 2.500$) gözlemlenmiştir. Duygusal ilişkisi olan arkadaşlarıyla yaşadıkları çatışmalarda en yüksek aritmetik ortalama işbirliği stratejisinde ($\bar{X} = 3.730$), en düşük ise kaçınma stratejisinde ($\bar{X} = 2.720$) bulgulanmıştır. Anne ile yaşanan çatışmalarda en yüksek aritmetik ortalama uzlaşma stratejisinde ($\bar{X} = 3.730$), en düşük ise zorlama stratejisinde ($\bar{X} = 2.650$) gözlemlenmiştir. Deneklerin babaları ile yaşadıkları çatışmalarda ise en yüksek aritmetik ortalama uzlaşma stratejisinde ($\bar{X} = 3.530$), en düşük ise zorlama stratejisinde ($\bar{X} = 2.380$) tesbit edilmiştir.

Alt problemlere ilişkin bulgular ve yorum aşağıda verilmiştir.

4.1 Birinci Problem Cümlesine İlişkin Bulgular ve Yorum

Problem Cümlesi 1: Üniversite öğrencilerinin insanlar arası ilişkilerde (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında, anlamlı bir fark var mıdır?

Birinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerinin, arkadaşlarıyla yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

Çatışma çözümleme anketine göre üniversite öğrencilerinin arkadaşlarıyla yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları stratejilerin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Friedman Testi sonuçları Tablo 4.2’de gösterilmiştir.

Tablo 4.2: Üniversite öğrencilerin arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin kullanılma sıklıklarına göre karşılaştırılmasına ilişkin Friedman Test sonuçları.

	Çatışma Çözümleme Stratejileri	Mean Rank	
Arkadaş çatışmalarında kullanılan stratejiler	Zorlama	2.82	χ^2 : 65.880 df: 4 p: .000
	Kaçınma	2.46	
	Uyma	2.45	
	Uzlaşma	3.72	
	İşbirliği	3.55	

Tablo 4.2’de verilen Friedman testi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları beş çatışma çözümleme stratejisi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur [χ^2 (4)=65.880, $p<.05$]. Buna göre üniversite öğrencileri arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla uzlaşma, en az ise uyma stratejisini kullanmaktadırlar.

İkinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencileri, yakın arkadaşlarıyla yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

Çatışma çözümleme anketine göre üniversite öğrencilerinin yakın arkadaşlarıyla yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları stratejilerin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Friedman Testi sonuçları Tablo 4.3'de gösterilmiştir.

Tablo 4.3: Öğrencilerin yakın arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalara kullanılan çatışma çözümleme stratejilerinin kullanılma sıklıklarına göre karşılaştırılmasına ilişkin Friedman Test sonuçları.

	Çatışma Çözümleme Stratejileri	Mean Rank	
Yakın arkadaş çatışmalarında kullanılan stratejiler	Zorlama	2.54	χ^2 : 70.026 df: 4 p: .000
	Kaçınma	2.43	
	Uyma	2.73	
	Uzlaşma	3.68	
	İşbirliği	3.63	

Tablo 4.3'de verilen Friedman testi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin yakın arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları beş çatışma çözümleme stratejisi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur [χ^2 (4)=70.026, $p < .05$]. Buna göre üniversite öğrencileri yakın arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla uzlaşma, en az ise kaçınma stratejisini kullanmaktadırlar.

Üçüncü Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencileri, duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

Çatışma çözümleme anketine göre üniversite öğrencilerinin duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları stratejilerin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Friedman Testi sonuçları Tablo 4.4’de gösterilmiştir.

Tablo 4.4: Öğrencilerin duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalara kullanılan çatışma çözümleme stratejilerinin kullanılma sıklıklarına göre karşılaştırılmasına ilişkin Friedman Test sonuçları.

	Çatışma Çözümleme Stratejileri	Mean Rank	
Duygusal arkadaş ile çatışmalarında kullanılan stratejiler	Zorlama	2.74	χ^2 : 72.496 df: 4 p: .000
	Kaçınma	2.44	
	Uyma	2.48	
	Uzlaşma	3.62	
	İşbirliği	3.71	

Tablo 4.4’de verilen Friedman testi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları beş çatışma çözümleme stratejisi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur [χ^2 (4)=72.496, $p < .05$]. Buna göre üniversite öğrencileri duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla işbirliği, en az ise kaçınma stratejisini kullanmaktadırlar.

Dördüncü Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerinin, anne ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

Çatışma çözümleme anketine göre üniversite öğrencilerinin anneleri ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları stratejilerin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Friedman Testi sonuçları Tablo 4.5’de gösterilmiştir.

Tablo 4.5: Öğrencilerin anneleri ile yaşadıkları çatışmalara kullanılan çatışma çözümleme stratejilerinin kullanılma sıklıklarına göre karşılaştırılmasına ilişkin Friedman Test sonuçları.

	Çatışma Çözümleme Stratejileri	Mean Rank	
Anne ile çatışmalarında kullanılan stratejiler	Zorlama	2.51	χ^2 : 54.047 df: 4 p: .000
	Kaçınma	2.45	
	Uyma	3.18	
	Uzlaşma	3.70	
	İşbirliği	3.16	

Tablo 4.5’de verilen Friedman testi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin anneleri ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları beş çatışma çözümleme stratejisi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur [$\chi^2 (4) = 54.047$, $p < .05$]. Buna göre üniversite öğrencileri anneleri ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla uzlaşma, en az ise kaçınma stratejisini kullanmaktadırlar.

Beşinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencileri, babaları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

Çatışma çözümleme anketine göre üniversite öğrencilerinin babaları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları stratejilerin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Friedman Testi sonuçları Tablo 4.6'de gösterilmiştir.

Tablo 4.6: Öğrencilerin babaları ile yaşadıkları çatışmalara kullanılan çatışma çözümleme stratejilerinin kullanılma sıklıklarına göre karşılaştırılmasına ilişkin Friedman Test sonuçları.

	Çatışma Çözümleme Stratejileri	Mean Rank	
Baba ile çatışmalarında kullanılan stratejiler	Zorlama	2.22	χ^2 : 53.804 df: 4 p: .000
	Kaçınma	2.72	
	Uyma	3.37	
	Uzlaşma	3.46	
	İşbirliği	3.23	

Tablo 4.6'de verilen Friedman testi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin babaları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları beş çatışma çözümleme stratejisi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur [$\chi^2 (4)=53.804$, $p < .05$]. Buna göre üniversite öğrencileri babaları ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla uzlaşma, en az ise zorlama stratejisini kullanmaktadırlar.

Öğrencilerin beş farklı ilişki türünde kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri ile ilgili bulgulara genel olarak bakıldığı zaman, arkadaş, yakın arkadaş, anne ve baba ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla kullandıkları strateji olarak uzlaşma stratejisi bulgulanırken; duygusal arkadaşlıklarında ise işbirliği stratejisini kullandıkları saptanmıştır. En az kullandıkları strateji olarak ise, yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve anne ile kaçınma stratejisi bulgulanırken; arkadaş ile uyma ve baba ile de zorlama stratejisini kullandıkları tesbit edilmiştir.

Kıralp (2003) araştırmasında, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyet'indeki lise öğrencilerinin kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerini incelemiş ve kişiler arası ilişkilerde arkadaş, yakın arkadaş, anne ve öğretmen ile uzlaşma stratejisini, babaları ile de uyma stratejisini kullandıkları tesbit edilmiştir.

Kıralp'ın (2003) araştırmasında lise öğrencilerinin kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri ile üniversite öğrencilerinin kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında bir farklılık olup olmadığına baktığımız zaman, arkadaş, yakın arkadaş ve anneleri ile olan ilişkilerinde kullandıkları stratejiler örtüşmektedir.

Tezer (1996), araştırmasında, Türkiye'deki kişilerin eşlerine ve işyerindeki üstlerine karşı çatışmalardaki tutumunu incelemiştir. Araştırma bulgularına göre, farklı ilişki türleri, çatışma çözümünde bir değişiklik yaratmamaktadır. Hem kadınlar hem erkekler çatışma çözümünde uzlaşmayı tercih etmektedirler. Kaçınma, uyma ve İşbirliği stratejisini orta derecede rekabet stratejisini ise daha az tercih etmektedirler. Tezer'in bulgularını incelediğimiz zaman, farklı ilişki türlerine göre kişilerin kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinde bir farklılık bulunmamıştır. Bu çalışmada da her ilişki türünde farklı stratejiler değil, çoğunlukla uzlaşma ve işbirliği stratejilerini kullandıkları tesbit edilmiştir.

4.2 İkinci Problem Cümlesine İlişkin Bulgular ve Yorum

Problem Cümlesi II: Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri, ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Birinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerinin kullandıkları zorlama stratejisi ilişki türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Çatışma çözümleme anketindeki zorlama stratejisinin beş farklı ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları tablo 4.7’de verilmiştir.

Tablo 4.7: Zorlama stratejisinin farklı ilişki türlerindeki kullanımının tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları.

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	SS	Kareler Ortalaması	F	P	Anlamlı Fark
Denekler Arası	62.178	99	0.628			
Ölçüm	20.328	4	5.082	5.218	.000	1-5 3-5 4-5
Hata	385.672	396	.974			
Toplam	468.178	499				

Tablo 4.7’de verilen tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonucuna göre öğrencilerin kullandıkları zorlama stratejisinin dört ilişki türüne göre (arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık gösterdiği bulunmuştur [$F_{(1,99)}$]

= 5.218, $p < .05$]. Duygusal arkadaş ortalama puanı ($\bar{X} = 2.99$); arkadaş ortalama puanından ($\bar{X} = 2.75$); anne ortalama puanından ($\bar{X} = 2.65$) ve baba ortalama puanından ($\bar{X} = 2.38$) daha yüksek bulunmuştur. Bu bulgu öğrencilerin zorlama stratejisini en fazla duygusal ilişkisi olduğu arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarda kullandığını göstermektedir. Aynı zamanda zorlama stratejisi, yakın arkadaş ilişkisinde anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

İkinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerin kullandıkları kaçınma stratejisi ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Çatışma çözümleme anketindeki kaçınma stratejisinin beş farklı ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları tablo 4.8'de verilmiştir.

Tablo 4.8: Kaçınma stratejisinin farklı ilişki türlerindeki kullanımının tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları.

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	SS	Kareler Ortalaması	F	P	Anlamlı Fark
Denekler Arası	68.310	99	.690			
Ölçüm	9.232	4	2.308	2.426	.048	1-5 2-5
Hata	376.768	396	.951			
Toplam	454.31	499				

Tablo 4.8’de verilen tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonucuna göre üniversite öğrencilerinin kullandıkları kaçınma stratejisinin üç ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş ve baba) anlamlı bir farklılık gösterdiği bulunmuştur [$F_{(1,99)} = 2.426, p < .05$]. Baba ortalama puanı ($\bar{X} = 2.88$); arkadaş ortalama puanı ($\bar{X} = 2.54$); yakın arkadaş ortalama puanından ($\bar{X} = 2.50$) daha yüksek bulunmuştur. Bu bulgu öğrencilerin kaçınma stratejisini en fazla babaları ile yaşadıkları çatışmalarında kullandığını göstermektedir. Aynı zamanda kaçınma stratejisi duygusal arkadaş ve anne ile anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Üçüncü Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerin kullandıkları uyma stratejisi ilişki türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Çatışma çözümleme anketindeki uyma stratejisinin beş farklı ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları tablo 4.9’de verilmiştir.

Tablo 4.9: Uyma stratejisinin farklı ilişki türlerindeki kullanımının tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları.

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	SS	Kareler Ortalaması	F	P	Anlamlı Fark
Denekler Arası	48.946	99	.494			
Ölçüm	62.228	4	15.557	18.391	.000	1-5 2-5 3-5
Hata	334.972	396	.846			
Toplam	446.146	499				

Tablo 4.9’de verilen tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonucuna göre üniversite öğrencilerinin kullandıkları uyma stratejisinin dört ilişkitürüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve baba) anlamlı bir farklılık gösterdiği bulunmuştur [$F_{(1,99)} = 18.391$, $p < .05$]. Baba ortalama puanı ($\bar{X} = 3.47$); yakın arkadaş ortalama puanı ($\bar{X} = 2.80$); duygusal arkadaş ortalama puanı ($\bar{X} = 2.77$); arkadaş ortalama puanından ($\bar{X} = 2.56$) daha yüksek bulunmuştur. Bu bulgu öğrencilerin uyma stratejisini en fazla babaları ile yaşadıkları çatışmalarında kullandığını göstermektedir. Aynı zamanda uyma stratejisi anne ile anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Dördüncü Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerin kullandıkları uzlaşma stratejisi ilişki türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Çatışma çözümleme anketindeki uzlaşma stratejisinin beş farklı ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları tablo 4.10'de verilmiştir.

Tablo 4.10: Uzlaşma stratejisinin farklı ilişki türlerindeki kullanımının tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları.

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	SS	Kareler Ortalaması	F	P	Anlamlı Fark
Denekler Arası	29.544	99	.298			
Ölçüm	4.768	4	1.192	1.233	.296	
Hata	382.832	396	.967			
Toplam	417.144	499				

Tablo 4.10'da verilen tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonucuna göre üniversite öğrencilerinin kullandıkları uzlaşma stratejisinin beş ilişki türüne göre (arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba) anlamlı bir farklılık bulunamamıştır [$F_{(1,99)} = 1,233, p < .05$].

Beşinci Alt Probleme İlişkin Bulgular ve Yorum

Üniversite öğrencilerin kullandıkları işbirliği stratejisi ilişki türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermekte midir?

Çatışma çözümleme anketindeki işbirliği stratejisinin beş farklı ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları tablo 4.11’de verilmiştir.

Tablo 4.11: İşbirliği stratejisinin farklı ilişki türlerindeki kullanımının tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonuçları.

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	SS	Kareler Ortalaması	F	P	Anlamlı Fark
Denekler Arası	70.360	99	.711			
Ölçüm	15.388	4	3.847	4.365	.002	3-5
Hata	349.012	396	.881			
Toplam	434.76	499				

Tablo 4.11’de verilen tekrarlı ölçümler için tek yönlü varyans analizi sonucuna göre üniversite öğrencilerinin kullandıkları işbirliği stratejisinin iki ilişki türüne göre (duygusal arkadaş ve baba) anlamlı bir farklılık gösterdiği bulunmuştur [$F_{(1,99)} = 4.365, p < .05$]. Duygusal arkadaş ortalama puanı ($\bar{X} = 3.73$); baba ortalama puanından ($\bar{X} = 3.27$) daha yüksek bulunmuştur. Bu bulgu öğrencilerin

işbirliği stratejisini en fazla duygusal arkadaşları ile yaşadıkları çatışmalarında kullandığını göstermektedir. Aynı zamanda işbirliği stratejisi arkadaş, yakın arkadaş ve anne ile anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin ilişki türüne göre bulgularına genel olarak bakıldığı zaman, uzlaşma stratejisinde anlamlı bir farklılık göstermediği, zorlama stratejisinin en fazla duygusal arkadaş ile, kaçınma ve uyma stratejisinin en fazla baba ile, işbirliği stratejisinin ise en fazla duygusal arkadaşları ile olan ilişkilerinde kullandıkları gözlemlenmiştir. Literatürü incelediğimiz zaman bu bulgular Johnson ve Johnson'un (1996) İkili Endişe Teorisi bulguları ile örtüşmektedir.

Kıralp'ın araştırmasında ise lise öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin ilişki türüne göre genel olarak bulgularına baktığımız zaman, kaçınma ve uyma stratejilerinde en fazla baba ile olan ilişkilerde kullandıklarına ilişkin bulgusu ile paralellik göstermektedir.

İş yerindeki çatışmaların yönetimi ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda (Rahim 1983, Ting-Toomey 1991, Hammound 1999), bütünleştirici stilin birincil olarak tercih edilen stil olduğu bulgulanırken, ikinci tercih edilen stil yardım etme (uyma) ve uzlaşma olarak bulgulanmıştır.

Furusawa'nın (1991) yaptığı çalışmada anasınıftan 12. sınıfa kadar olan gruptan sorumlu yöneticilerin çatışma durumunda kullandıkları çözüm stratejileri sorgulanmıştır. Araştırma sonuçları bütünleştirici stratejinin en sık kullanılan strateji, kaçınma stratejisinin ise en az kullanılan strateji olduğunu tesbit etmiştir.

McDaniel (1992), ilkokul ve ortaokuldaki öğretmenlerin, okul müdürlerinin çatışma çözümü davranışları üzerindeki algılarını araştırdığı araştırmasında, yöneticiler, problem çözme ve uyma stratejisini daha sık; kaçınma ile uyma stratejilerini ise daha az kullandıkları sonucuna varmıştır. Aynı araştırmada ilkokul ve ortaokul öğretmenlerinin algıları arasında da farklılıklar bulgulanmıştır. Buna göre ortaokul yöneticileri zorlama stratejisini ilkokul yöneticilerinden daha çok kullanmaktadırlar.

Adams'ın (1989) araştırmalarına göre ortaokul müdürleri çatışma çözümü yönetiminde karma strateji kullanmıştır. Ortaokul yöneticileri problem çözme stratejilerini diğer stratejilerden daha fazla kullanmaktadır. Bununla birlikte, çatışmanın çözülmesinde başarılı olamadığı durumlarda ise bu yöneticilerin, zorlama stratejisini kullanmaya başladıkları bulgulanmıştır.

Litton (1989), lise yöneticilerinin çatışma yönetimi stillerini incelemiştir. Sonuçlar, lise yöneticilerinin rekabet ve işbirliği stratejilerini uzlaşma, uyma ve kaçınma stratejilerinden daha az kullanma eğiliminde olduklarını bulgulanmıştır.

Peterson ve Peterson (1990), okul ortamında gerçekleştirdiği çalışmasında hem öğrenciler hem de yetişkinlerin çatışmadan ya kaçındıklarını ya da diğer kişiyi yüzleştirdiklerini saptamıştır. Bu araştırmada Kaçınmanın, yüzleştirmeden iki kat daha fazla kullanıldığı saptanmıştır.

Meyer (1999) 6 ay süren gözlem ve mülakatları sonucunda 6. sınıf öğrencilerinin ve öğretmenlerin kaçınma stratejisini diğer stratejilere göre daha fazla kullandıklarını saptamıştır. Bu bulguya ek olarak, öğretmenlerin öğrencileri kontrol altında tutmak ve olası çatışmaları önlemek için rekabet stratejisinden de faydalandığı bulgulanmıştır. Bununla beraber, öğrencilerin öğretmenlerinin “iyi

öğrenci” sınıflamasına girebilmek için uyma stratejisini kullandıkları gözlemlenmiştir.

Harr ve Krahe (1999); Laursen ve Collins (1994); Laursen, Hartup ve Koplas (1996), isimli araştırmacılar, gençlerin aileleri, kardeşleri ve akranları ile kullandıkları çatışma davranışlarını incelediler. Bulgular, gençlerin çatışma davranışındaki farklılıkların ilişkilerin derecesinden kaynaklandığı sonucuna varmalarına yol açmıştır. Laursen (1993) anne-baba-genç çatışmalarında, gençlerin uyma ve kaçınma stratejilerini yüksek derecede fakat uzlaşmayı daha az kullandıklarını saptamıştır. Yakın arkadaşları ile dikkati çeken ölçüde uzlaşma ve biraz da kaçınma stratejilerini kullandıklarını tesbit etmiştir. Laursen, Hartuh, Koplas (1996) araştırmasında, gençler ve genç yetişkinlerin arkadaşları ile uzlaşmayı daha fazla kullanırken; akranları arasındaki ilişkide ise aile üyeleri ve arkadaş olmadığı akranlarına göre daha az zorlama stratejisini kullandıklarını bulgulamıştır.

Johnson, Johnson, Dudley ve Magnuson (1995) çalışmasında, 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin aralarındaki çatışmaların %97 sini zorlama ile çözdüklerini bulgulamıştır.

Lung’ın (1999) ebeveyn-ergen çatışmalarını konu alan araştırma bulguları, aile çatışmaları ve çözümü literatürüne katkıda bulunmuştur. Bu araştırmalara göre, Çin asıllı Amerika’lı ailelerden gelen öğrenciler daha fazla kaçınma stratejisini kullanırken, beyaz Amerika’lı ailelerden gelen öğrenciler yardım etme (Uyma) stratejisini kullanmaktadırlar.

Her ne kadar yöntem farklılıkları ve sınırlılıklar olsa da, organizasyonlarda yürütülen araştırmalarda yapıcı çatışma çözümleme stratejilerinin kullanıldığı yönünde bir eğilimin bulunduğu söylenebilir. Oysa bu iyimser genellemeyi çocuk ve

gençlerin kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri için yapmak pek olası görülmemektedir.

Her ne kadar ergenlerin tercih ettikleri çatışma çözümleme stratejileri üzerinde yapılan araştırmalar sınırlı olsa bile, gençlerin değişik ilişkilerde farklı stratejiler kullanmaları ilginç bir sonuç olarak görülebilir (Laursen, 1993; Laursen, Hartup ve Koplas; 1996). Halbuki genelde yetişkinler üzerinde yapılan çalışmalarda, yetişkinlerin değişik ilişkilerde aynı stratejileri tercih ettikleri görülmüştür (Tezer; 1996; Tankresley; 1990).

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu bölümde üniversite öğrencilerinin hangi çatışma çözümleme stratejilerini kullandıkları ve hangi stratejiyi hangi ilişki türünde ne sıklıkla kullandıkları ile ilgili bulgular tartışılmış ve yorumlanmıştır. Ayrıca öneriler getirilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin, arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş, anne ve baba ile yaşadıkları çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri arasında bir farklılık olup olmadığını ve kullandıkları çatışma çözümleme stratejilerinin ilişki türüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği verilen ölçek sonuçları ile değerlendirilmiştir.

Öğrencilerin beş farklı ilişki türünde kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri ile ilgili bulgulara genel olarak bakıldığı zaman, arkadaş, yakın arkadaş, anne ve baba ile yaşadıkları çatışmalarda en fazla kullandıkları strateji olarak uzlaşma stratejisi bulgulanırken; duygusal arkadaşlıklarında ise işbirliği stratejisini kullandıkları saptanmıştır. En az kullandıkları strateji olarak ise, yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve anne ile kaçınma stratejisi bulgulanırken; arkadaş ile uyma ve baba ile de zorlama stratejisini kullandıkları tesbit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin yaşadıkları kişiler arası çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stratejileri, ilişki türüne göre anlamlı olup olmadığına bakıldığı zaman; üniversite öğrencilerinin kullandıkları zorlama stratejisinde; arkadaş,

duygusal arkadaş, anne ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak yakın arkadaş ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer bir ifade ile zorlama stratejisi en fazla duygusal arkadaş, arkadaş, anne ve en az baba ile olan ilişkilerinde kullanılmaktadır.

Üniversite öğrencilerinin kaçınma stratejisini hangi ilişki türünde daha fazla kullandığına ilişkin bulgulara, arkadaş, yakın arkadaş ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak duygusal arkadaş, anne ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer bir ifade ile kaçınma stratejisi en fazla baba ile daha sonra arkadaş ile ve sonra yakın arkadaş ile olan ilişkilerinde kullanılmaktadır.

Üniversite öğrencilerinin uyma stratejisini hangi ilişki türünde daha fazla kullandığına ilişkin bulgulara, arkadaş, yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak anne ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer bir ifade ile uyma stratejisi en fazla baba ile daha sonra yakın arkadaş, duygusal arkadaş ve en az arkadaş ile olan ilişkilerinde kullanılmaktadır.

Üniversite öğrencilerinin uzlaşma stratejisini hangi ilişki türünde daha fazla kullandığına ilişkin bulgulara, anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Üniversite öğrencilerinin işbirliği stratejisini hangi ilişki türünde daha fazla kullandığına ilişkin bulgulara, duygusal arkadaş ile baba arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak arkadaş, yakın arkadaş, anne ve baba arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer bir ifade ile işbirliği stratejisini en fazla duygusal arkadaş ve baba ile olan ilişkilerinde kullanılmaktadır.

Bu araştırmada elde edilen sonuçlara bakıldığı zaman, niversite ğrencilerinin yaşadıkları çatışmalarda arkadaş, yakın arkadaş, anne ve baba ile uzlaşma stratejisini duygusal arkadaş ile ise işbirliği stratejisini kullandıkları ifade edilebilir. Johnson ve Johnson'un (1996) İekli Endişe Teorisine göre çatışmaya giren tarafların iki kaygısı bulunduğu varsayılmaktadır. Bunlar, kişinin kendi hedefine ulaşması yönündeki kaygısı ve diğer kişi ile ilişkisini sürdürme kaygısıdır. Bu araştırmanın bulgularını incelediğimizde, niversite ğrencilerinin uzlaşma stratejisini kullanarak hem amaçlarına hem de ilişkilerine önem verdikleri düşünülmektedir ancak bu ilişkilerinde karşılıklı ödünler verilmektedir. Halbuki duygusal arkadaşları ile işbirliği stratejisini kullanarak, ilişkilerini sürdürmek için karşılıklı ödünler yerine ortak üçüncü bir yolla her iki tarafın istekleri yerine getirilerek anlaştıkları görülmektedir. Lee'ye (1990) göre, yöneticilerin üstleri, akranları veya aşları ile girdikleri çatışmalarda kullandıkları çatışma çözümleme stillerinin kişiler arasındaki statü farkına göre farklılık gösterdiği bulgulanmıştır. Fakat bu araştırmada, nversite ğrencilerinin yetişkin, olgun bir insan olma sürecinde oldukları bir dönemde statü farkının, çatışmada kullandıkları stratejilerde farklılık göstermediği ve ilişkilerine ve amaçlarına önemi verdikleri bulgulanmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde çatışma çözümleme stratejilerinin yapıcı veya yıkıcı olduğu belirtilmiştir. Yapıcı atışma çözümleme stratejisi olan işbirliği ve uzlaşma stratejilerinin kullanılması bireyi toplum içinde daha başarılı bir noktaya getirmektedir.

Çatışma yaşayan kişiler çatışma olgusuyla başa çıkmak için bir takım arayışlar içerisine girmektedirler. Bunun sonucu olarak da çatışmayı çözümlemek için çeşitli davranışlar sergilemektedirler. Bu çalışmada ise bireylerin davranışları, çatışma zmlemesi stratejileri altında irdelenmiştir.

Kişilerin yaşadığı çatışmalar psiko-sosyal gelişim açısından son derece önemlidir. Bu çatışmalar kişiler üzerinde uzun süreli güçlü ve silinmeyecek izler bırakmaktadır. Çatışmalar kişiler üzerinde gerek olumlu gerekse olumsuz etkiler bırakabilmektedir. Özellikle yetişkin döneme geçmek kişilerin başarması gereken zor bir süreçtir. Bu süreçte kişiler pek çok gelişim ve değişim yaşarlar. Bunlar ise insan hayatında önemli bir yer tutar. Kişinin hayatını etkileyen pek çok etken bulunmaktadır. Yaşanan çatışmalar kişilik gelişimini ve değerlerini yönlendirmek, sosyal statüsünü geliştirmek, kişisel gelişimini sağlamak, iç görüşünü ve cesaretini artırmak gibi olumlu sonuçları ortaya çıkarabilir. Bu nedenle psikolojik danışmanlar okullarda çatışma ve çözüm stratejileri ile ilgili eğitim programları hazırlama ve uygulama konusunda etkin konumda bulunmalıdırlar. Gerek problemlerin ortaya çıkmadan önlenmesi, gerekse sağlıklı bir çözüm stratejisi geliştirmek açısından psikolojik danışmanlık hizmeti çok önemlidir. Çatışma çözme ile ilgili eğitim programları hazırlamak ve ilköğretim okullarına kadar inerek çocuklarımızı eğitmek psikolojik danışmanların görevleri arasında olmalıdır. Bu yönde yapılacak çalışmaların toplumu sağlıklı bir geleceğe taşıyacağı kuvvetle muhtemeldir.

Öğrenciler arasındaki çatışmalar ve okullarda yaşanan sağlıksız ilişkiler ancak çatışma çözümleme stratejisi eğitimi ile önlenebilir. Öğrencilerin kazanacağı çatışma çözümleme stratejisi ve iletişim becerisi onları toplum daha huzurlu, başarılı ve mutlu kılacaktır. Çünkü yıkıcı çatışma çözümleme stratejisi yerine işbirliği ve uzlaşmacı çözümleme stratejilerini bilip, kullanmayı öğreneceklerdir. Öğrencilerin kendi çatışmalarını çözmede sorumluluk almaları ve disiplin olaylarının azalmasına katkı sağlamaları, çatışma çözümleme stratejisi eğitim programının hedefleri arasında olmalıdır.

Öğrencilere okullarda verilecek çatışma çözümleme stratejileri ders programları eğitim dönemi sonunda şu kazanımları da sağlayabilmelidir (Koruklu,1998);

- a) Kişinin duygu ve düşüncelerini ayırt edebilme becerisinin gelişmesi.
- b) Kişinin, karşısındakini veya çevresindekileri etkin dinleyebilme becerisini geliştirmesi.
- c) Kişinin karşısındaki ile empati kurma becerisini geliştirmiş olması.
- d) Kişinin bu kazandığı becerilerini sadece okul veya okul çevresinde değil, okul dışı sosyal yaşamda ve ileriki yaşamında kullanabilme becerisini kazanmış olması.

Eğitim sisteminin içinde varolan problemlerden biri de disiplin konusudur. Eğitim programlarında geliştirilecek olan çatışma çözümleme stratejileri eğitimi disiplin probleminin gerek okulda gerekse aile içerisinde çözülmesine katkı sağlayacaktır.

Okullarda öğrencilere verilecek çatışma çözümleme stratejileri eğitiminin bir sonraki aşaması ise okul aile birliği desteğiyle öğrenci veli iletişiminin geliştirilip bu eğitim programlarının velilere de verilmesini sağlamak olmalıdır. Bu eğitim programları sayesinde sadece öğrenciye değil, velisine yani ailesine dolayısıyla tüm topluma doğru iletişim kurma becerisi sağlanmış olacaktır. Bu beceri sayesinde gerek öğrencinin eğitim ve sosyal ve sportif alanlardaki başarısı ve uyumu gerekse okul dışı aile içi ve toplumdaki sosyal yaşantısındaki uyumu artacaktır. Bununla birlikte ailelere verilecek eğitimler ise hem aile içi iletişimi ve huzuru hemde toplumsal uzlaşmayı sağlama yolunda katkı sağlayacaktır. Üniversitelerde bulunan Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Araştırma Merkezlerinde de bu tür eğitim programlarının verilmesi de gençlere fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Bütün bunları sağlamak ise psikolojik danışmanların başlıca görevleri arasında olmalıdır.

Öneriler

Psikolojik danışmanların sözkonusu bu gelişmeleri KKTC’de hayata geçire bilmeleri şu anda mümkün değildir. Bütün bunları hayata geçirebilmek için öncelikle aşağıda sıralanan çalışmaların yapılması ve bunlar ışığında KKTC’nin kendine özgü eğitim programlarının hazırlanması gerekmektedir. Öncelikle yapılması gereken çalışmalar şunlardır:

- 1) Farklı yaş grupları için, kullanılan çatışma çözümleme stratejilerinin araştırılması.
- 2) Çatışma çözümleme stratejileri araştırmalarının değişik sosyo-ekonomik düzeydeki bölgelerde yapılması.
- 3) Çatışma çözümleme stratejileri araştırmalarının, eğitimin alt kademelerinden başlayarak, gerek devlet okullarında gerekse özel okullarda yapılması.
- 4) Çatışma çözümleme eğitim programları hazırlanarak, tüm okullarda psikolojik danışmanlar aracılığı ile çatışma çözümleme eğitimi verilebilir.
- 5) Ortaya çıkacak ilk eğitim programlarının öğrenciler üzerinde etkisinin saptanabilmesi amacıyla, aynı gruplar üzerinde eğitim öncesi ve sonrası araştırmalar yapılması ve bu araştırmalar neticesinde daha verimli eğitim programlarına geçiş çalışmalarının yapılması.
- 6) Diğer araştırmalarda niteliksel araştırmalar yerine niceliksel araştırmaların da yapılması.
- 7) Diğer araştırmalarda birden fazla ölçek kullanılarak verilerin toplanması.

KAYNAKÇA

ADAMS, D.C. (1989). Perceptions of Conflict, Conflict Management Styles, and Commitment in Middle Level School. **Dissertation Abstract International**, 50, 7, 1854.A.

AKA, Asiye (2001), Gençlerin Aile İçinde Yaşadıkları Çatışmalara İlişkin Sosyolojik Bir Araştırma, Ankara (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi).

ATKINSON, Rita L. ve DİĞERLERİ (1999). **Psikolojiye Giriş**, Ankara: Arkadaşlar Yayınevi.

BEİDOĞLU, Müge (2001). The Effect of the "Program for Young Negotiators" on Preserves Elementary School Teachers Conflict Resolution Strategies. Ankara (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi).

BLAKE, R.R., and MOUTON. J.S (1964). **The managerial Grid**. Houston: Gulf Publishing

BOARDMAN, S.K., and HOROWITZ, S.V. (1994). Constructive Conflict Management and Social Problems: An introduction. **Journal of Social Issues**, 50, 1, 1-11.

BOUILDING, K.E (1962). Conflict and Defense : **A General Theory**. New York: Harper and Row.

CANARY DANIEL J. W.R. CUPACH, S.J. MESSMAN (1995). **Relationship Together California**: Sage Publications, Inc.

CANLI, Ebru (2001). Örgütlerde Kişilerarası Çatışmalar İstanbul (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi).

COLLINS, W. Andrew and B. LAURSEN (1995). "Conflict Processes and Transitions in Parent and Peer Relationship: Implications for Autonomy and Regulations". **Journal of Adolescent Research** No: 12.

CÜCEOĞLU, Doğan (1995). **Yeniden İnsan İnsana**, İstanbul, Remzi Kitabevi.

DEAUX, Kay and L.L. LEWIS (1982). "The Structure of Gender Stereotypes: Interrelationships Among Components and Gender Label". **Journal of Personality and Social Psychology**: No: 46.

DEUTSCH, M. (1973). **The Resolution of Conflict**: Constructive and Destructive Processes. New Haven: Yale University Press.

DEUTSCH, M. (1991). **Educating for a Peaceful World**. Paper Presented at the Annual Meeting of the Psychological Association in San Francisco.

DEUTSCH, M. (1994). Constructive Conflict Resoulution: Priciples, Training, and Research. **Journal of Social Issues**, 50, 1, 13-32.

DEUTSCH, M., ÇANAVAN, D., and RUBIN, J. (1971). The Effects of Size of Conflict and Sex of Experimenter Upon Interpersonal Bargaining. **Journal of Experimental Social Psychology**, 7, 258-267.

DÖKMEN, Üstün (1997). **İletişim Çalışmaları ve Empati**. İstanbul: Sistem Yayıncılık ve Mat. Sanayi Ticaret A.Ş.

DUNNETTE, Marvin D (1976). Editor. **Handbook of Industrial and Organizational Psychology**. Chicago, Rand McNally.

DURYEA, M. L. (1992). **Conflict and Culture**: A Literature Review and

Bibliography. Victoria, British Colombia, Canada: University of Victoria
Institute for Dispute Resolution.

ERDOĞAN, İlhan (1997). **İşletmelerde Davranış**, 2.65., İstanbul, Dönence Basım
ve Yayın Hizmetleri.

ERDOĞAN, İlhan (1999). **"İşletme Yönetiminde Örgütsel Davranış"**. İstanbul,
Dönence Basım ve Yayın Hizmetleri.

FILLEY, Alan C. (1975). **Interpersonal Conflict Management**, Glenview,
Il:Schott, Freshman.

FİSHER ve URY W. (1981). **Getting to Yes: Negotiating Agreement Without
Giving in**. Boston: Houghton Miffling.

FOLLETT, M. P. (1940). **Constructive Conflict**: In H. C. Metcalf and L. Urwick
(ed.), *Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett*.
New York: Harper.

FURUSAWA, J. (1991). Conflict Resolution Strategies Utilized by k-12 site
Administrators in Los Angeles Country Public School Districts. **Dissertation
Abstract International**, 52, 12, 4161-A.

HAMMOND, L. J. (1999). An Investigation of The Primary and Secondary Conflict
Management Style Preferences of Males and Females in The Roles of
Managers and students. **Digital Dissertation**. AAT9933304.

HARR, B.F., (1999). Strategies for Resolving Interpersonal Conflicts in
Adolescence. **Journal of Cross- Cultural psychology**, 30, 6, 667-684.

HART, L. B. (1980). **Learning From Conflict: A Handbook for Trainers and Group Leaders.** Reading, MA: Addison-Wesley.

HIGGINS A. and PRIEST S. (1990). Resolving Conflicts Between Young People. **Education Psychology in Practice**, 6, 2, 60-64.

HİMES, J. S. (1980). **Conflict and Conflict Management.** Athens. University of Georgia Press.

http://www.ruhsagligi.org/cgi-bin/rs/pages.cgi?p=yazici/genclik_nedir.htm

JOHNSON David ve R. JOHNSON (1997). "The Impact of Conflict Resolution Training in Middle School." **Journal of Social Psychology**, No: 12.

JOHNSON, D. W., and JOHNSON, R. T. (1996). Conflict Resolution and Peer Mediation Programs in Elementary and Secondary Schools: A Review of The Research. **Review of Educational Research**, 66, 4, 459-506.

JOHNSON, D.W., JOHNSON, R., DUDLEY B., and MAGNUSON, D. (1995). Training of Elementary Schools Student to Manage Conflict. **Journal of Social Psychology**, 135, 6, 673-686.

JOHNSON, David W. ve R.T. JOHNSON (1994). "Constructive Conflict in the Schools" **Journal of Social Issues**, No: 30.

JOHNSON, David W.(1981). **Reaching out Interpersonal Effectiveness and Self Actualization.** New Jersey: Prentice-Hall Inc..

KARİP, Emin (1999). **Çatışma Yönetimi** Ankara: Pegema Yayıncılık.

KAVALCI, Zeynep (2001). **Çatışma Çözme Becerileri Eğitimi Programının**

Üniversite Öğrencilerinin Çatışma Çözme Biçimleri Üzerindeki Etkisi.
Ankara: (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi).

KELLEY, Harold H. ve DİĞERLERİ (1983). **Close Relationship**, New York: Freeman.

KIESLER, S. (1978). **Interpersonal Processes Groups and Organizations**.
Arlington Heights: AHM Publishing.

KILIÇ, Tanıl (1985). "Örgütlerde Çatışma: Başa Çıkma Yöntemleri ve Yönetimi". **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi**, C.XIV, No: 1, S. 103-124.

KILIÇCI, Yadigar (1992). **Okulda Ruh Sağlığı** Ankara: Anı Yayıncılık.

KIRALP, Yeliz (2003). Lise öğrencilerinin kullandıkları Çatışma Çözümleme Stratejilerinin Belirlenmesi. Lefkoşa (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yakın Doğu Üniversitesi).

KÖKNEL, Özcan (1997). **İnsanı Anlamak**, İstanbul: Altın kitaplar Yayınevi.

KOZAN, M. Kamil ve C. ERGİN (1998). Preferences for Third Party Help in Conflict Management in the United States and Turkey: "An Experimental Study". **Journal of Cross-Cultural Psychology** No: 29.

KRAPPMANN, L., and OSWALD, H. (1987). Negotiation Strategies in Peer Conflicts: A Follow-Up Study in Natural Setting. **ERIC Document Reproduction Service** No: EO282641.

LAURSEN, B. (1993). **Conflict Management Among Close Friends**, in B. Laursen

(Ed.), *Close Friendships in Adolescence: New Directions for Child Development*, 39-59. San Francisco: Jossey-Bass.

LAURSEN, B. and COLLINS, A. (1994). Interpersonal Conflict During Adolescence. **Psychological Bulletin**, 115,2,197-209.

LAURSEN, B., HARTUP, W.W., and KOPLAS, A.L. (1996). Towards Understanding Peer Conflict. **Merrill-Palmer Quarterly**, 42, 1, 76-102.

LAX, D. A., ve SEBENIUS, J. K. (1986). **The Manager as Negotiator : Bargaining for Cooperation and Competitive Gain**. New York Free Press.

LEE, C. W. (1990). Relative Status of Employees and Styles of Handling Interpersonal Conflict: An Experimental Study With Korean Managers. **International Journal of Conflict Management**, 1, 327-340.

LIKERT, R., and LIKERT, J. G. (1976). **New Ways of Managing Conflict** . New York: McGraw-Hill.

LIPPITT, G. L. (1982). Managing Conflict in Today's Organization. **Training and Development Journal**, 36, 67-75.

LITTON, L.G. (1989). Conflict Management Practices of North Carolina Public High School Principals. **Dissertation Abstract International**, 51, 7, 2219-A.

LUNG, A.Y. (1999). Parent-Adolescent Conflict and Resolution in Chinese-American and Caucasian Families. **Digital Dissertations**, AAAT 9939053.

MAURER, R. E. (1991). **Managing Conflicts: Tactics for School Administrators**.

Boston: Allyn and Bacon.

MAYO, E. (1945). **The Social Problems of an Industrial Civilization**. Harvard University Press: Cambridge, Massachusetts.

MCDANIEL, A.K. (1992). A Comparison of Elementary and Secondary Schools With Respect to Levels of Conflicts, Conflict Resolution Behaviors, Teacher Commitment, and Organizational Commitment. **Dissertation Abstract International**, 53, 7, 2190-A.

MCDOWELL, E.E. (1990). A Study of the Relationship Between Willingness to Communicate and Preferred Conflict Strategy: Implication for Teaching Communication and Conflict. **Eric Document Reproduction Service** ED 3225561.

MCFARLAND, W.P., and CULP, W.H. (1992). Interpersonal Skill Training for Effective Conflict Resolution. **The School Counselor**, 39, 304-311.

MEYER, M.L. (1999). Conflict Between two Worlds: Teacher and Student Constructions of Six Grade Conflict Management in Grades 3 Through 8. Paper Presented to the Speech Communication Association Convention Chicago. Illinois **ERIC DIGEST**: E 326912.

MUINZ, P. (1981). Conflict and Strategies for Conflict Management. In National League for Nursing (Ed.), **Management of conflict**. New York: **National League for Nursing**.

NEWTORM, John W. KEITH Davis (1993). **Organizational Behavior: Human Behavior at Work** 9bs., y.y., Mc. Graw-HILL, Inc.

ÖNER, Uğur (1996). **İlk Öğretimde Rehberlik**. Yıldız Kuzgun (ed). Ankara Nobel Yayınları.

ÖNÜR, A. (1994). Study on Peace Education: Resolving Classroom Conflict. Ankara
(Yayınlanmamış doktora tezi, Orta Doğu Üniversitesi).

ÖZARALLI, Nurdan (1996). "Etkin Örgütsel İletişim Olarak Etkin Kaynak Alışverişi", Endüstri ve Örgüt Psikolojisi, Ed. Suna Tevrüz, Ankara **Türk Psikologlar Derneği, İstanbul, Kalite Derneği.**

PEKKAYA, Banu F. (1994). "Arabulucu Yolu ile Çatışmalara Çözüm Bulma, Arabuluculuk Eğitiminin Okullarda Uygulanması ve Bu Eğitimin Öğrencilerin Benlik Gelişmelerine Liderlik Gelişmelerine, Saldırgan Davranışlarına ve Algıladıkları Problem Miktarına Etkisi". İstanbul (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi).

PETERSON, C., and PETERSON, J., (1990). Fight or Flight: Factors Influencing Children's and Adults Decision to Avoid or Confront Conflict. **Journal of Genetic Psychology**, 151, 4, 461-471.

PUTNAM, L. L., and JONES, T. S. (1982). Reciprocity in Negotiation: An Analysis of Bargaining Interaction. **Communication Monographs**, 49, 171-191.

PUTNAM, L. L., and WILSON, C. E. (1982). Communicative Strategies in Organizational Conflicts: Reliability and Validity of Measurement Scale. In M. Burgoon (Ed.) **Communication Yearbook**, 6, 629-652. Beverly Hills, CA: Sage.

RAHIM, M. A. (1983a). A Measure of Styles of Handling Interpersonal Conflict. **Academy of Management Journal**, 26, 368-376.

RAHIM, M. A. (1983b). Measurement of Organizational Conflict. **Journal of General Psychology**, 109, 189-199.

- RAHIM, M. A. (1985). Referent Role and Styles of Handling Interpersonal Conflicts. **Journal of Social Psychology**, 125,79-86.
- RAHIM, M. A. (1986). Referant Role and Styles of Handling Interpersonal Conflict. **Journal of Social Psychology**, 125, 79-86.
- RAHIM, M. A. (1992). **Managing Conflicts in Organizations**. Westport, CT: Praeger.
- RAHIM, M. A., and BONOMA, T. V. (1979). Managing Organizational Conflicts: A Model for Diagnosis and Intervention. **Psychological Reports**, 44, 1323-1344.
- RUBIN, J. Z., BROWN, B. (1975). **The Social Psychology of Bargaining and Negotiation**. New York: Academic Press.
- RUBIN, J. Z., Pruitt, D. G., and KIM, S. H. (1994). **Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement (Second Ed.)**. New York: McGraw-Hill.
- RUBLE, T. L., and THOMAS, K. W. (1976). Support for a Two – Dimensional Model of Conflict Behavior. **Organizational Behavior and Human Performance**, 16,143-155.
- SCHMIDT, S. M., and KOCHAN, T. A. (1972). Conflict: Toward Conceptual Clarity. **Administrative Science Quarterly**, 17, 359-370.
- SHAKUN, M. R. (1981). Formalizing Conflict Resolution in Policy – Making. **International Journal of General Systems**, 7,207-215.
- SHERIF, M. (1996). **In Common Predicament: Social Psychology of Inter-group**

Conflict and Cooperation. Boston: Houghton Mifflin.

SORENSEN, Pavla S. ve K.HAWKINS (1995). Gender Psychological Type and Conflict Style Management **Communication Quarterly** No.9.

SWEENEY, B., and CARRUTHERS, W. L. (1996). Conflict Resolution: History, Philosophy Theory, and Educational Applications. **The School Counselor**, 43, 5, 326-344.

TAKAN, Okan M. (1997). "Örgütlerde Çatışma, Rol Çatışması ve Stres Nedenleri ve Çözümleri-Bir Araştırma, İstanbul (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi).

TANKERSLEY, K. S. (1990). How Elementary School Principals Handle Conflict. **Dissertation Abstracts International**, 52, 1 July 1991.

TAPPEN, T. (1978). Strategies for Dealing with Conflict Using Confrontation. **Journal of Nursing Education**, 17, 50-52.

TAŞTAN, Seçil (2002). [Http://www.google.com/Yönetim-Organizasyon](http://www.google.com/Yönetim-Organizasyon) ve İnsan Kaynakları Bilgi Sitesi.

TEZER, E (1986). Evli Eşler Arasındaki Çatışma Davranışları: Algılama ve Doyum, Ankara (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi).

TEZER, E (1996). Conflict-Handling Behavior Toward Spouses and Supervisors. **The Journal of Psychology** 130, 3, 281-292.

THOMAS, K. W. (1976). Conflict and Conflict Management. In M. Dunnette (Ed.) **Handbook of Industrial and Organizational Psychological**. Chicago: Rand McNally.

- THOMAS, K. W. (1979) Organizational Conflict. S. Kerr (ed.), **Organizational Behavior**, Columbus Ohio: Grid Publishing.
- TING-TOOMEY, S., GAO, G. , TRUBISKY, P., YANG, Z., KIM, H. S., LIN, S. L., and NISHIDA, T. (1991). Culture, Face Maintenance, and Conflict Styles of Handling Interpersonal Conflict: A Study in Five Cultures. **International Journal of Conflict Management**, 2, 275-291.
- TUĞLU, Ayhan (1996). "Örgütsel Çatışma ve Yöntemi". İstanbul, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi).
- TÜRK DİL Kurumu, (1988). **Türkçe Sözlük**. 2c., Ankara, Türk Tarih Kurumu Basım Evi.
- VAN de Vliert, E., and KABANOFF, B. (1990). Toward Theory Based Measures of Conflict Management. **Academy of Management Journal**, 33, 199-209.
- WALL, D. W., and NOLAN, L. L. (1987). Small Group Conflict: A Look at Equity, Satisfaction, and Styles of Conflict Management. **Small Group Behavior**, 18, 2, 118-211.
- WALL, Jr., James A., RONDA Roberts, Callister (1985). "Conflict and Its Management". **Journal of Management**, VOL. XXI, No: 3 pp 515-558.
- WALTON, R.E ve MCKERSİE, R.B. (1965). A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An analysis of a Social Interaction System. Ithaca ,NY:ILR Press

WARE, James P., LOUIS B. Barnes (1983). "Managing Interpersonal Conflict",
Managing Behavior in Organizations: Text Cases, Readings, Ed. Leonard
A.Schlesinger, Robert G. Eccles. John J. Gabarro, y.y. Mc. Graw-Hill, Inc.,
pp 196-209.

WATKINS, C. E. (1974). An Analytic Model of Conflict. **Speech Monographs**,
41,1-5.

EKLER
ÇATIŞMA ÇÖZÜMLEME ANKETİ
YÖNERGE

Sevgili Öğrenciler,

Çatışma Çözümleme Anketi'nin amacı, çevrenizdeki kişilerle aranızda bir gerginlik doğduğu zaman başvurduğunuz davranış şekillerini ortaya çıkarmaktır. Ölçek, beş ana bölümden oluşmuştur. Her bölümde, belirtilen davranış şekillerinden herbirine hangi sıklıkla başvurduğunuzu, uygun olan ifadesinin altında denk gelen karenin içerisine çarpı(X) işareti koyarak belirtiniz.

Bu ölçeğe isim yazmayınız. Belirtilen yerlere sınıf ve cinsiyetinizi işaretleyiniz.

Sınıf: (1), (2), (3), (4)

Cinsiyeti: (K), (E)

BÖLÜM I

Arkadaşınızla aranızda bir gerginlik doğduğunda, aşağıdaki davranış şekillerinden herbirine ne sıklıkla başvurursunuz?

Davranışlar	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazan	Çoğunlukla	Her Zaman
1. Kendi isteğimi kabul ettirinceye kadar tartışmayı sürdürürüm.					
2. Konuyu hiç açmamaya veya değiştirmeye çalışırım.					
3. Tam olarak onaylamasam bile onun görüş ve isteklerini kabul ederim.					
4. Kendi isteklerimden biraz ödün veririm ve uzlaşacak bir bir orta yol bulmaya çalışırım.					
5. Onu da isteklerinden tamamen vazgeçirecek ve ikimizi de umutlu edecek bir üçüncü yol bulmaya çalışırım.					

BÖLÜM II

Yakın arkadaşınızla aranızda bir gerginlik doğduğunda, aşağıdaki davranış şekillerinden her birine hangi sıklıkla başvurursunuz?

Davranışlar	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazan	Çoğunlukla	Her Zaman
1. Kendi isteğimi kabul ettirinceye kadar tartışmayı sürdürürüm.					
2. Konuyu hiç açmamaya veya değiştirmeye çalışırım.					
3. Tam olarak onaylamasam bile onun görüş ve isteklerini kabul ederim.					
4. Kendi isteklerimden biraz ödün veririm ve uzlaşacak bir bir orta yol bulmaya çalışırım.					
5. Onu da isteklerinden tamamen vazgeçirecek ve ikimizi de umutlu edecek bir üçüncü yol bulmaya çalışırım.					

BÖLÜM III

Duygusal bağınız olan karşı cinsteki arkadaşınızla aranızda bir gerginlik doğduğunda, aşağıdaki davranış şekillerinden her birine hangi sıklıkla başvurursunuz?

Davranışlar	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazan	Çoğunlukla	Her Zaman
1. Kendi isteğimi kabul ettirinceye kadar tartışmayı sürdürürüm.					
2. Konuyu hiç açmamaya veya değiştirmeye çalışırım.					
3. Tam olarak onaylamasam bile onun görüş ve isteklerini kabul ederim.					
4. Kendi isteklerimden biraz ödün veririm ve uzlaşacak bir bir orta yol bulmaya çalışırım.					
5. Onu da isteklerinden tamamen vazgeçirecek ve ikimizi de umutlu edecek bir üçüncü yol bulmaya çalışırım.					

BÖLÜM IV

Annenizle aranızda bir gerginlik doğduğunda, aşağıdaki davranış şekillerinden her birine hangi sıklıkla başvurursunuz?

Davranışlar	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazan	Çoğunlukla	Her Zaman
1. Kendi isteğimi kabul ettirinceye kadar tartışmayı sürdürürüm.					
2. Konuyu hiç açmamaya veya değiştirmeye çalışırım.					
3. Tam olarak onaylamasam bile onun görüş ve isteklerini kabul ederim.					
4. Kendi isteklerimden biraz ödün veririm ve uzlaşacak bir bir orta yol bulmaya çalışırım.					
5. Onu da isteklerinden tamamen vazgeçirecek ve ikimizi de umutlu edecek bir üçüncü yol bulmaya çalışırım.					

BÖLÜM V

Babanızla aranızda bir gerginlik doğduğunda, aşağıdaki davranış şekillerinden her birine hangi sıklıkla başvurursunuz?

Davranışlar	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazan	Çoğunlukla	Her Zaman
1. Kendi isteğimi kabul ettirinceye kadar tartışmayı sürdürürüm.					
2. Konuyu hiç açmamaya veya değiştirmeye çalışırım.					
3. Tam olarak onaylamasam bile onun görüş ve isteklerini kabul ederim.					
4. Kendi isteklerimden biraz ödün veririm ve uzlaşacak bir bir orta yol bulmaya çalışırım.					
5. Onu da isteklerinden tamamen vazgeçirecek ve ikimizi de umutlu edecek bir üçüncü yol bulmaya çalışırım.					

03-01-2003

Yakın Doğu Üniversitesi Rektörlüğüne;

Ben aşağıda imza sahibi, Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Bölümü yüksek lisans öğrencilerinizden Sibel Dinçyürek, tez çalışmam için Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık bölümü öğrencilerine yönelik 'Çatışma Çözümleme Anketi'ni uygulamak üzere tarafınızdan izin verilmesini bilgilerinize arz ederim.

Y. Dinçyürek .
Sibel Dinçyürek
21/5/03



Saygılarımla
Sibel Dinçyürek



doğu
akdeniz
üniversitesi

Prof. Dr. Abdullah ÖZTOPRAK
Rektör Yardımcısı - Akademik İşler

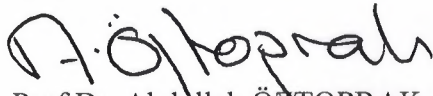
Gazimağusa
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
Tel : 0392 - 365 1614
Fax : 0392 - 365 4479
e-mail : abduallah.oztoprak@emu.edu.tr

20 Mayıs 2003

İLGİLİ MAKAMA

Yakın Doğu Üniversitesi Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik yüksek lisans programı öğrencisi Sibel Dinçyürek 2003 Ocak ayı içinde Rektörlükten izin alarak Üniversitemiz Mimarlık Fakültesi ve Eğitim Fakültesi öğrencilerine yönelik “Çatışma ve Çözüm” isimli bir anket gerçekleştirmiştir.

Saygı ile bilgilerinize sunulur.


Prof.Dr. Abdullah ÖZTOPRAK