**Uyuşmazlık Yönetimi Tarzları Testi**Lütfen sadece size en iyi ifade eden seçeneği işaretleyiniz. Dürüst olunuz. Bu anket, size uyuşmazlık yönetimi tarzınızı öğrenmeniz için hazırlanmıştır. Ankette doğru veya yanlış cevap yoktur.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Çok az | Bazen | Orta derecede | Sık | Her zaman |
| 1. Herkesin ihtiyacını karşılayacak çözümü bulmak için sorunları diğer insanlarla tartışırım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Problemle karşılaştığımda uzlaşmaya ve al-ver yaklaşımını uygulamaya çalışırım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Diğerlerinin beklentilerini karşılamaya çalışırım
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Fikrimi ve benim açımdan nelerin avantajlı olduğunu göstermek için tartışırım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Ortada bir anlaşmazlık varsa elimden geldiğince fazla bilgi edinir ve iletişim kanallarını açık tutarım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Kendimi bir tartışmanın içerisinde bulduğumda mümkün olduğunca az konuşur ve mümkün olduğunca hızlı tartışmadan uzaklaşmaya çalışırım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Uzlaşmazlıkların iki tarafını da anlamaya çalışırım. Neye ihtiyacım var? Diğer kişinin neye ihtiyacı var?Uzlaşmazlığa neleri dahil ettik?
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Uzlaşmazlığı çözme aşamasında taviz verip, hayatıma devam etmeyi tercih ederim.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Uyuşmazlıkları canlandırıcı bulurum. Ardından gelen zihinlerin çarpışması hoşuma gider.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Diğer insanlarla anlaşmazlığın içerisine düştüğümde gergin ve rahatsız hissederim
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Ailemin ve arkadaşlarımın isteklerine uygun olmaya çalışırım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Neyin yapılması gerektiğini tahmin edebilirim ve çoğunlukla haklı çıkarım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Düğümü çözebilmek için orta yolda buluşmayı kabul edebilirim
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. İstediğim her şeyi alamayabilirim/kazanamayabilirim ama bunu huzurumu kaybetmemenin karşılığı olarakgörürüm.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |
| 1. Kimseyi üzmemek adına insanlarla olan anlaşmazlıklarımı kendime saklarım.
 | 1 [ ]  | 2 [ ]  | 3 [ ]  | 4 [ ]  | 5 [ ]  |

İsim: Tarih:

**Uyuşmazlık Yönetimi Tarzları Testi Puan Hesaplama**Belirtildiği gibi 15 ifadenin cevapları 5 farklı uyuşmazlık yönetimi tarzını temsil ediyor. Kendinize uygun tarsi bulabilmeniz için, her kategorinin
toplam puanlarını hesaplayın. En yüksek puan aldığınız tarz sizin en çok tercih ettiğiniz tarzı ifade eder. En düşük puan aldığınız tarz ise en az
tercih ettiğiniz tarzdır. Her tarzın kendine göre artıları ve eskileri vardır, o yüzden hangi durumlarda hangi tarzın kullanılacağını dikkatle
seçilmelidir.

**Boyutların / Faktörlerin Puanlama**sı Ortalama Puan**:** (Toplam puan/Madde sayısı-3)

1. Iş birliği boyutu/faktörü (Soru 1, 5, 7):

2. Rekabet boyutu/faktörü (Soru 4, 9, 12):

3. Kaçınma boyutu / faktörü (Soru 6, 10, 15):

4. Uzlaşma boyutu / faktörü (Soru 3, 11, 14):
5. Ödün Verme boyutu / faktörü (Soru 2, 8, 13):

**Genel Puan:** Genel Ortalama Puan**:** (GenelToplam puan/Madde sayısı 15) Genel olarak ne kadar başarılıyım?

En çok tercih ettiğim yöntem:
Üzerine çalışmak istediğim yöntem:
Bu yöntemi geliştirmek için neler yapabilirim:

**ÇATIŞMA ÇÖZÜM YÖNTEMLERİNİN KISA AÇIKLAMASI**

Unutmayın ki bu yöntemlerden hiç birisi bir diğerinden daha iyi değildir. Her tarzın kendine özgü artıları ve eksileri vardır. Hepsi farklı durumlarda fayda sağlayabilir. Bu egzersizin amacı sizin en çok kullandığınız tarzı tanımanız böylelikle herhangi bir uyuşmazlık durumunda içgüdüsel olarak vereceğiniz tepkileri artıları ve eksileriyle değerlendirebilmenizdir. Bu şekilde diğer tarzların da farkındalığına sahip olacak ve duruma uygun tarzı kullanma şansınız olacaktır.

**(Baykuş) İşbirliği**Baykuşlar kendi hedeflerine ve ilişkilerine büyük değer atfederler. Uyuşmazlığı çözülmesi gereken bir problem olarak görür ve hem kendileri hem de karşısındaki kişinin hedeflerine uyabilecek çözümler ararlar. Baykuşlar uyuşmazlığı, tansiyonu ve gerginliği azaltarak ilişkileri geliştirme fırsatı olarak görürler. Tartışmalara uyuşmazlığı problem olarak tanımlayarak başlar, tansiyonu ve gerginliği azaltmaya yönelik adımlar atarak ilişkilerini
geliştirerek kendisinin ve karşısındakinin işine gelebilecek çözümler üretirler.

**(Köpek Balığı) Rekabet**Köpek balıkları genellikle hedeflerini ilişkilerin önüne koyarlar. Yani seçmek zorunda kalırlarsa hedeflerine ulaşmak için ilişkilerini feda edebilirler. Köpek balıkları için hedeflerini gerçekleştirmek insanlar tarafından sevilmekten daha önemlidir. Karşısındakilere kendi fikrini/düşüncesini kabul ettirmek için baskı kurmayı, güç kullanmayı deneyebilirler.

**(Kaplumbağa-Tosbağa) Kaçınma**Tosbağalar uyuşmazlıklardan kaçınmayı, hedeflerine ulaşmaktan ya da ilişkilerden önde tutarlar. Çoğunlukla uyuşmazlıktan kaçınmayı, yüzleşmekten daha kolay bulurlar. Bu durum gerektiği durumlarda ilişkilerden vazgeçmeyi ya da uyuşmazlık içerisinde yer alan hedefleri tamamen bırakmalarını gerektirebilir.

**(Oyuncak Ayı) Uzlaşma**Oyuncak ayılar genellikle ilişkileri, hedeflerinden önde tutarlar. Eğer seçmek zorunda kalırlarsa, oyuncak ayılar ilişkilerini korumak amacıyla hedeflerinden tamamen vazgeçebilirler. Oyuncak ayılar insanlar tarafından sevilmek isterler ve uyuşmazlıkların bu ilişkilerine zarar vereceğini düşündükleri için uyuşmazlıktan kaçınırlar. Oyuncak ayılar uyuşmazlığı tatlıya bağlayarak ilişkilerine zarar gelmesini önlemeye çalışırlar.

**(Tilki) Ödün Verme**
Tilkiler ilişkiler ve hedeflere dengeli bir biçimde yaklaşırlar. Genellikle uzlaşma eğilimlidirler. Tilki, hedeflerinin bazılarından vazgeçer ve diğer kişiyi de bu şekilde hedeflerinin bir kısmından vazgeçmeye onu ikna eder. Tilkiler uyuşmazlık halinde iki tarafın da bir şeyler kazanabildiği, iki uçtaki fikirlerin orta noktada buluşacağı çözümleri tercih ederler. Her iki tarafın iyiliği için kendi hedeflerinin bir kısmından vazgeçmeye hazır olan kişilerdir.