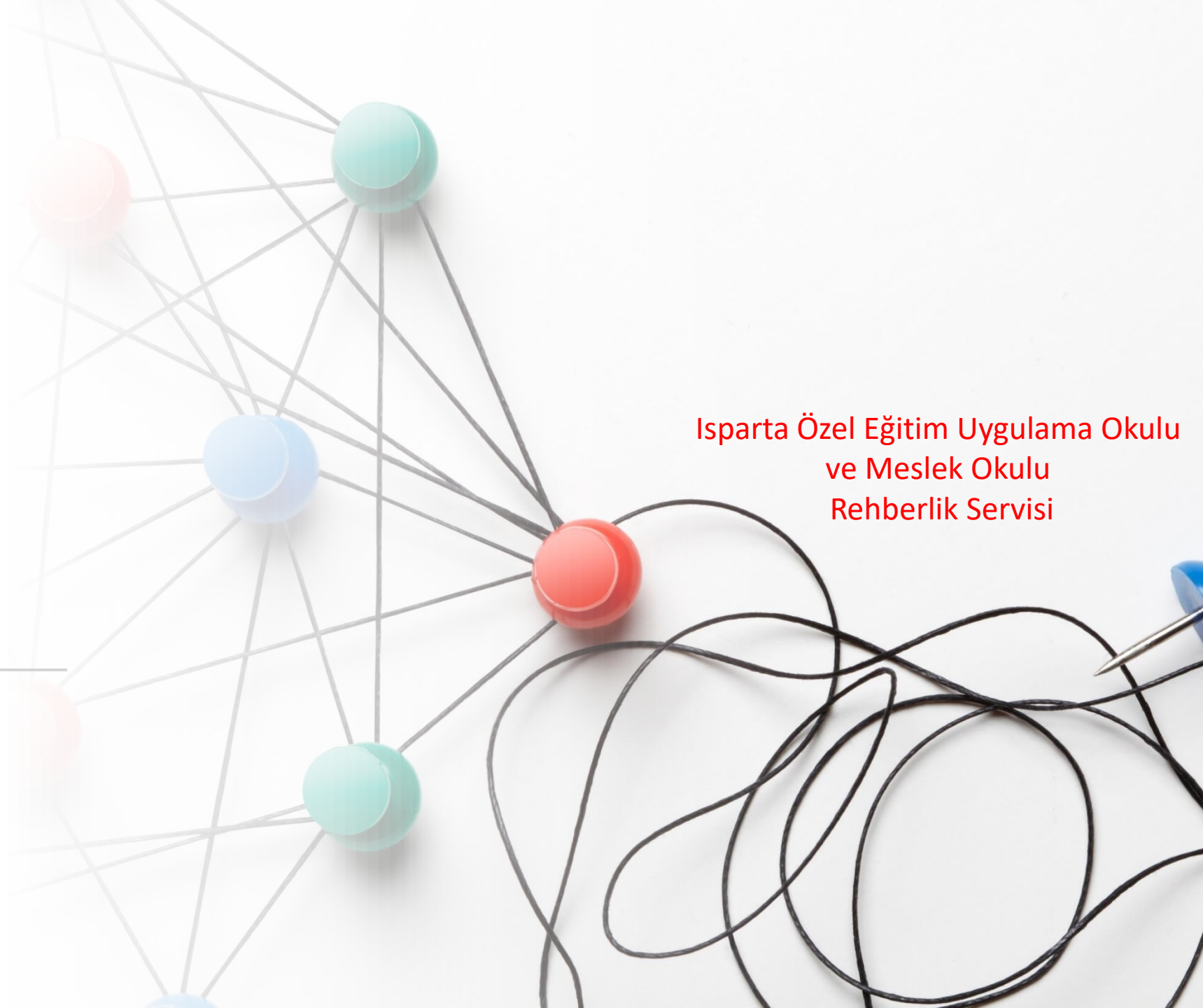


ÇATIŞMA VE STRES YÖNETİMİ

Isparta Özel Eğitim Uygulama Okulu
ve Meslek Okulu
Rehberlik Servisi



ÇATIŞMA

Kişiler arası yaşanan uyumsuzluk ve anlaşılabilirlik durumu olarak tanımlayabiliriz. Yaşamın çok temel bir öğrenme aracıdır. Çatışma insan olmanın gerekliliğidir.

İlişkiler duygulardan beslenir. Çatışma duyguların açığa çıkmasını ve çeşitliliğini sağlar.

Çatışma ilişkinin bozuk ve hasarlı yanlarını görmemizi sağlayan bir sigortadır.

Çatışma durumlarında stres tepkileri veririz.

Çatışma

Bireylerin önceliklerini ifadesinin ve sınırlarını korumasının bir yoludur.

Çatışma durumlarında öfke ve kaygı duygularını daha sık yaşarız.

Çatışma bir uzlaşma ve ortaklaşma çağrısıdır.

KÖK NEDEN

Çatışmaların en önemli nedeni iletişim esnasında cereyan eden ifadelerin benliğimize bir saldırı olarak algılamamızdır.



Çatışma Döngüsü





Çatışma Türleri ve Aşamaları

**Varoluş
Çatışması**

**Tümden
Reddetme**

**Pasif
Çatışma**

**Yoğunluk
Çatışması**

**Alıkoyma
Çatışması**

**Aktif
Çatışma**

**Kısmi
Algılama
Çatışması**

Aktif atışma:

- **Aktif atışma çoğu zaman kişinin kendisi ile alakalıdır. Konuşulanı kendine dayandırarak karşısındaki kişiye olumsuz bir algı genellemesi yapar.**
- **Karşısındaki kişiyi olumsuz kodladığından ifade edeceği her şey onun için çatışma nedenidir.**



PASİF ÇATIŞMA

- Pasif çatışma bireylerin birbiri ile iletişim kurmamasıdır.
- Küsmek karşımızdaki kişiyi yokluğumuzla cezalandırmak veya ifade etmek isteyipte edemediğimiz düşünce ve duygularımızı anlamasını sağlamak için kullandığımız bir savunma mekanizmasıdır.
- Pasif çatışma da bir ikilem yaşarız. Karşımızdaki kişi bizi anlasın diye iletişim kurmak isteriz ama iletişimi biz başlatmayız.

Varoluş Çatışması

- Ben sandım ki...
- Birey karşısındaki kişiye dikkat kesilmediği için çoğu zaman yanlış anlar ve verdiği cevap karşısındaki kişinin ifade ettiğinden çok başka bir konuya işaret edebilir.
- Yani her birey iletişimde kendi varoluşunu yaşamaktadır.



Tümden Reddetme

- Hiçte bile...
- Eğer kişi kendisine verilen mesajı **tümüyle reddeder**, topyekün aksi görüşü savunursa, tümden reddetme çatışması sergilemiş olur.
- Tümden reddetme davranışı sergileyenler, belli bir konu üzerinde enine boyuna düşünmek yerine kolayca toptancı görüşlere ulaşiverenlerdir.



YOĞUNLUK ÇATIŞMASI

- Haklısın ama...
- İki kişinin **görüŐleri arasında kısmen uyuŐma olması halinde** yoğunluk atıŐması söz konusu olur.
- Bu durumda karşısındaki kişi onu anlamak yerine konunun başka bir odağına çekmeye çalışmasına karşı savunmaya geçer ve çatışma başlar.

Kısmi Algılama Çatışması

- Bunu da mı demiştin...
- Eğer kişi karşısındaki kaynaktan gönderilen **mesajlardan bir kısmını algılar, diğerlerini algılamazsa**, bu durumda "kismî algılama" ortaya çıkar.
- Bu durumda karşısındaki kişi onu anlamak yerine konunun başka bir odağına çekmeye çalışmasına karşı savunmaya geçer ve çatışma başlar.



ALIKOYMA ÇATIŞMASI

Kulaktan kulağa...

- Alıkoyma çatışmasında, bir kişi kaynaktan gelen mesajı tam olarak anlar, fakat üçüncü bir kişiye, isteyerek veya istemeyerek doğru olarak iletmez, değişikliğe uğratar.
- Bir bilgi bize geldiğinde bir başkasına aktarırken bilgi hasara uğrar ya da biz kendimizden isteyerek/istemeyerek yorumlar katarız. Bu durumda alıkoyma çatışması açığa çıkar.

Oyun



Kulaktan Kulağa



ÇATIŞMA SONUCUNDA 3 DURUM OLUŞMAKTADIR



1

Tarafların ikisinin de kaybettiği, dolayısıyla ikisinin de mutsuz hissettiği (kaybet-kaybet)

2

Taraflardan birinin kazanıp, diğerinin kaybettiği kaybedenin mutsuz olduğu (kazan-kaybet)

3

Tarafların ikisinin de kazandığı dolayısıyla mutlu hissettiği (kazan-kazan)

1

Çatışma Yönetimi

Çatışma durumlarını
yönetebilmen için
önce duygu, düşünce
ve davranışlarımızın
nasıl oluştuğunu
bilmelisin...

SÜREÇ

Olay

Tüm hayat olayları, iletişimler...

Düşünce

- Maruz kaldığımız hayat olayı hakkında açığa çıkan zihinsel veya bilişsel yorumlar...
- Kişinin kişiliği, travmaları, geçmiş yaşantıları, psikolojik sağlığı ve durumun önemi ne düşüneceğimizi belirler.

Duygu

Düşünceleriniz sizi bir duyguya taşır. **Duygularda düşünceler gibi subjektiftir.**

Davranış

Duygularınızı açığa çıkardığınız her türlü davranış örüntüsü...

ÖRNEĞİN:

Olay

Diyelim ki bir arkadaşınız size selam vermeden geçti.

Düşünce

- Beni önemsemiyor.

- O kim ki beni fark etmiyor!

- Kötü bir gün geçiriyor galiba...

Duygu

Kırgınlık

Öfke

Anlayış

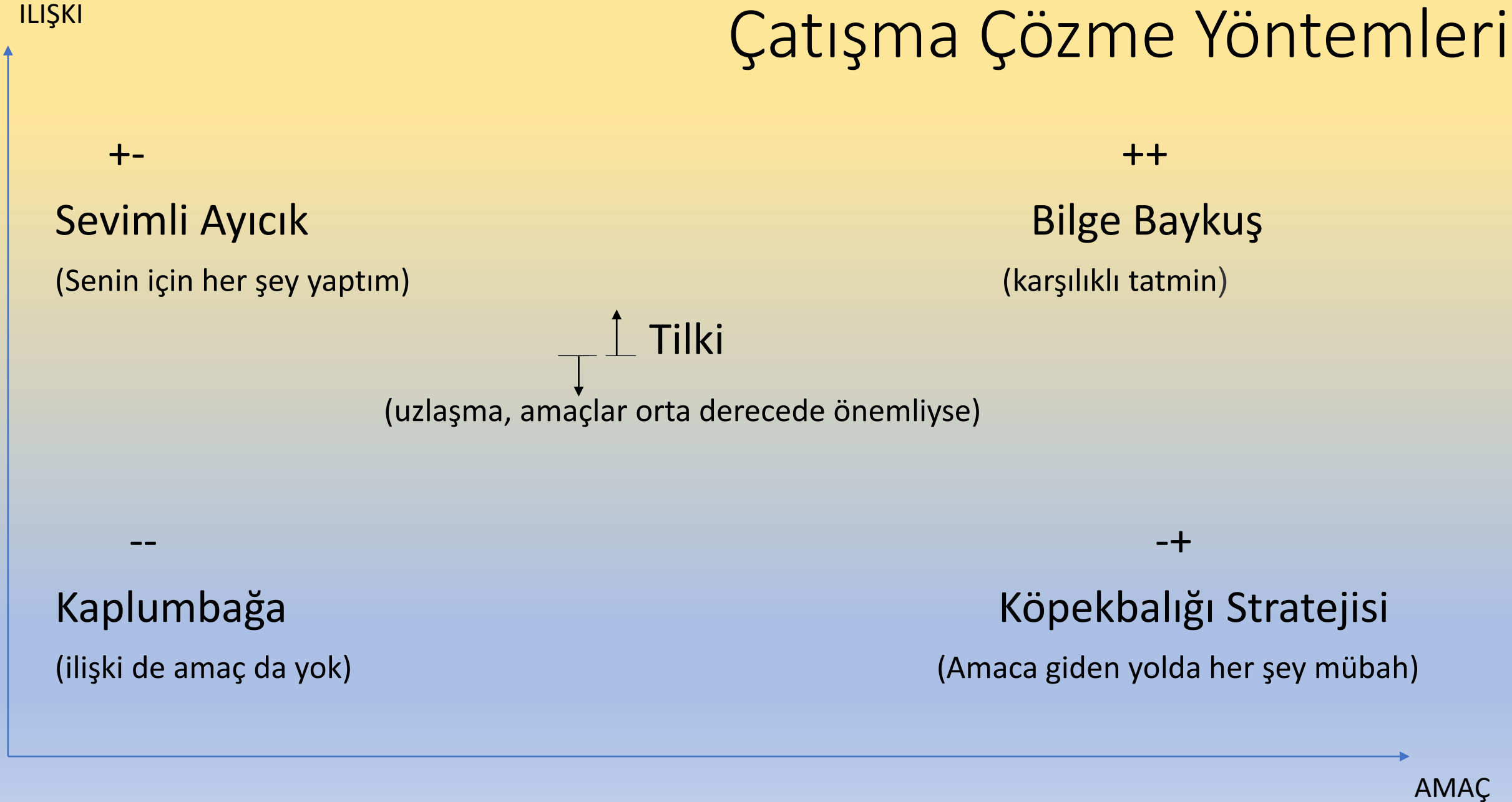
Davranış

Küsmek

Tartışma

İyi misin? Fark etmedin

Çatışma Çözme Yöntemleri



Kaplumbağa Taktiği

Kaplumbağa nasıl tehlike anında kabuğuna çekilirse bu kişiler de çatışma yaşayınca isteklerinden vazgeçer, içine kapanır ,sorun yokmuş gibi davranır. Tarafların her ikisi de kaybeder. Sorun konuşulmamış olur. **Kaybet-kaybet** yöntemidir.

Köpekbalığı Taktiği:

- Saldırganlık, hırs, öfke, zorlama, baskı, güç kullanma, rekabet
- Köpekbalığının tehlike anında karşıya zarar verdiği gibi bu tarza sahip kişiler de çatışma karşısında saldırganca bir tutum sergiler. ”Ya benim dediğim olur ya da benim dediğim” ’mantığı vardır. Tarafların biri kazanırken diğeri kaybeder. Kırıcıdır. **Kazan-kaybet** yöntemidir.

Ayıcık Taktiği:

- Rahat, huzurlu, güvende, sevgi dolu, mutlu vs.
- Bu tarza sahip olan kişiler çatışma yaşayınca ‘’Karşımdaki mutlu olsun yeter:’’ diye düşünür. Kendi isteklerinden vazgeçer.’’ Amaçlarımdan vazgeçiyorum, yeter ki beni sevsin’’ mantığı vardır. **Kazan-kaybet** yöntemidir.

Tilki Taktiği:

- Kurnaz, planlı, çıkarlarını koruyan, orta yollu hareket edebilen, işbirlikçi vs.
- Tilki tarzını benimseyen kişiler biraz kendi amaçlarından vazgeçer biraz da karşınının amaçlarından vazgeçmesini ister. İki taraf için orta yol bulunmaya çalışır. Tam olarak tatmin olunmasa da sorun çözülür.
Kazan-kazan yöntemidir

Baykuş Taktiği:

- Bilge, sesleri iyi işiten, görüş açısı geniş, zeki, koruyucu vs. özelliklere sahiptir.
- Her iki taraf da amaçlarından vazgeçmeden, iki tarafın da isteğinin karşılandığı çatışma çözme yöntemidir. Taraflar hem sorunu çözer hem tatmin olur hem de amaçlarına ulaşmış olur. Büyük bir olgunluk gerekir bu yöntem için. **Kazan-kazan** yöntemidir.

STRES

Organizmanın bedensel ve ruhsal sınırlarının tehdit edilmesi ve zorlanması ile ortaya çıkan bir duruma denir.

Stres bedenimizi veya ruhumuzu tehdit edeceğini düşündüğümüz anda ortaya çıkar.

Bu durumda savaş ya da kaç tepkisi veririz.

Stres

Stres normal sınırlarda hissettiğimizde değerli bir duygudur. Stres motivasyon duygusunu tetikler.

Stres duygusunu değil onu açığa çıkaran kaynakları yönettiğimizde stresle mücadele edebiliriz.

Stres hem iç hem de kişiler arası çatışmayı tetikler.

Stres durumlarında zihinsel, fiziksel ve davranışsal tepkiler veririz.

Stres

Belirtileri?



Fiziksel Belirtileri

STRES BELİRTİLERİ

Sosyal ve Davranışsal Belirtileri

Zihinsel Belirtileri

Duygusal Belirtileri

- Hızlı nefes alıp verme
- Ağız kuruluğu
- Soğuk ve nemli eller
- Sıcaklık hissi
- Gergin kaslar
- Hazımsızlık
- İshal
- Kabızlık
- Nedensiz yorgunluk
- Gerginlikten kaynaklanan baş ağrısı
- Sinirsel tikler
- Yerinde rahat oturamama



- Kaygılı hissetme,
- Güçsüz hissetme,
- Çatışmaya açık olma,
- Huzursuzluk,
- Yalnız hissetme,
- Duygusal hali ağlamaya yatkınlık,
- Sinirlilik ya da kontrolsüzlük duygusu,
- Baskı altında hissetme
- Depresif hissetme



- Düşünce organizasyonunda sorun yaşamak,
- Başlayamamak,
- Erteleme, öteleme,
- Konsantrasyon güçlüğü,
- Unutkanlık,
- Kontrolsüzlük,
- Karar vermede güçlük yaşamak
- Sık hata yapmak

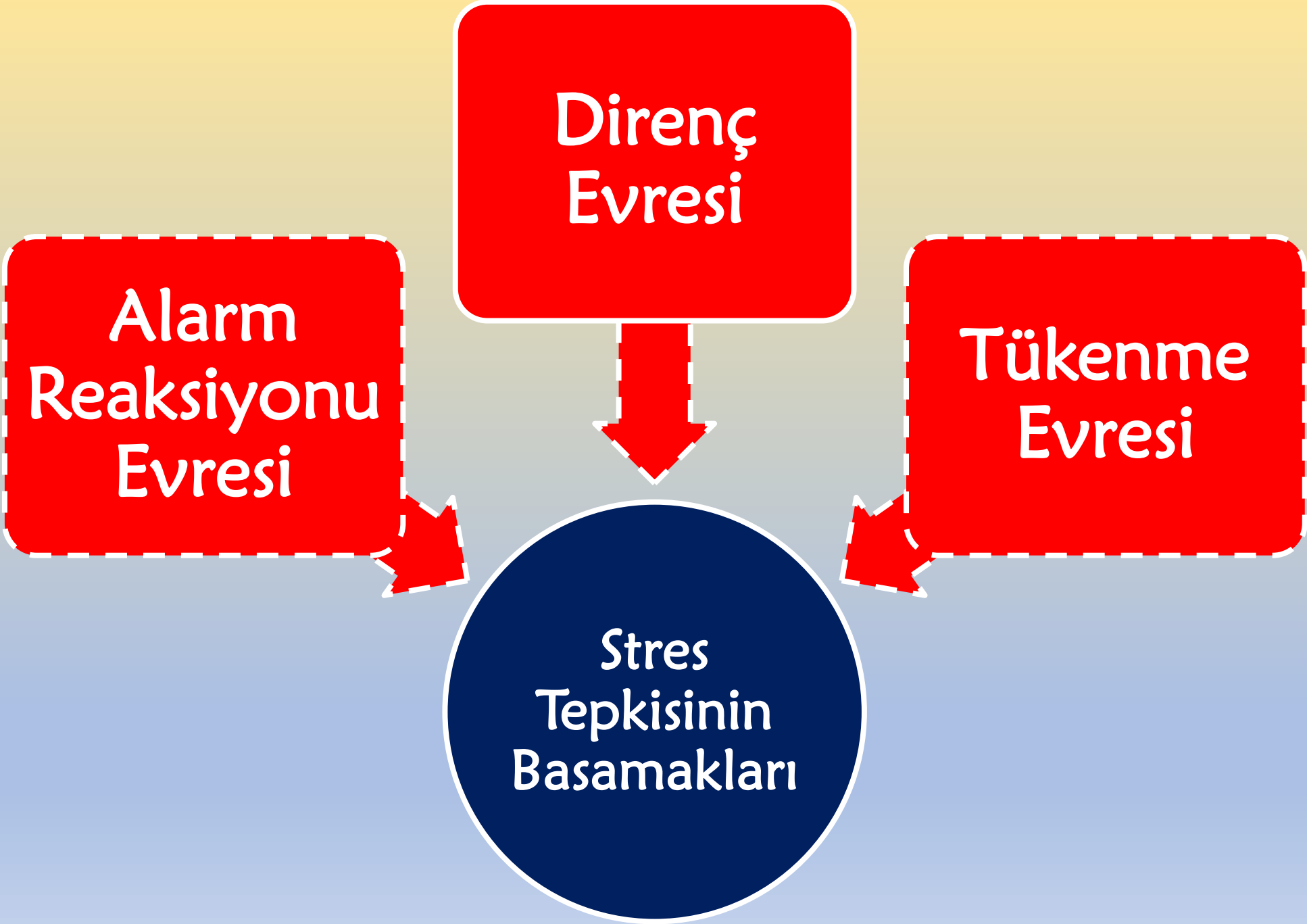


- Bağımlılığa yatkınlık (Teknoloji, alkol, ilaç ya da yemek gibi),
- Uykusuzluk ya da aşırı uyuma,
- Gevşeme ya da sakinleşme açısından güçlükler,
- Aşırı yemek yemek yada hiç yememek
- Sosyal ortamlardan kaçınma, sosyal izolasyon
- Sakarlık veya kazalara yatkınlık,
- Çatışmacı bir karakter sergileme
- Suçlayıcı bir üslup kullanma.
- Hareketsizlik

Stres

Döngüsü?





1. EVRE

Alarm Reaksiyonu



Stres Tepkisinin Basamakları

Bu dönem, insanın dış uyararı stres olarak algıladığı evredir.

Vücut bir stres kaynağı ile karşılaştığı zaman buna hazırlanır ve stres hormonlarının salgılanması, kan basıncının yükselmesi ve terleme gibi çeşitli tepkiler verir.

Bir kaynağın bizi etkilediği evredir.

2. EVRE

Direnç Dönemi



Stres Tepkisinin Basamakları

Normalde kişi stres kaynağı olan problemini etkili bir şekilde çözdüğü zaman, vücut alarm aşamasında meydana gelen zararları onarır, vücudun verdiği tepkiler ortadan kaybolur.

Bu evrede ya teslim olarak ya da çözmeye çalışarak direnç gösteririz.

Bu evrede alınan önlemler işe yarar.

3. EVRE Tükenme



Stres Tepkisinin Basamakları

Bu evrede artık stres duygusal, sosyal, fiziksel, davranışsal ve zihinsel etkilerini hissettirir ve açığa çıkar.

Stres yaratan kaynak ortadan kaybolmadığı sürece bu etkileri yaşamaya devam ederiz.

Kişi bu evrede bir çok biyolojik ve psikolojik hastalığa karşı savunmasızdır.

Stresle Baş Etme Yöntemleri



1

**Stres yaratan durumu
tespit ederek yeniden
yapılandırma...**

**Önce Durumu
Tanımla**

**Karşılaştığın durumu
kendine özetle...**

**İşyerinin küçülmeye gideceğini ve
bazı çalışanlarla yolların ayrılacağı
ifade edilmiştir.**

**Düşüncelerin ne
Diyor?**

**Duruma ilişkin
düşüncelerini cesurca
kendine ifade et.**

**İşimi kaybedersem hayatım
mahvolur.**

**Duyguların Ne
diyor?**

**Duruma ilişkin beliren
birincil duygularını belirle.**

Huzursuzluk, kaygı, endişe

**Bedenin Ne
diyor?**

**Bedenine yönel bu stres
durumunu nerende
hissediyorsun.**

**Mide yanması, baş ağrısı ve boyun
ağrısı**

**Davranışların
Ne?**

**Bilerek yada bilmeyerek
nasıl davranışlar
sergiliyorsun.**

**Öfkeli, aceleci, sabırsız ve ani
tepkiler verme**

2

**Hayat tarzınız strese
yatkınlığınızı artırıyor
olabilir bu nedenle
yaşamınızı yeniden
dizayn edin.**

Spor Yapın

Hobi edinin

İyi beslenin

Spot Öneriler

**Sosyal
ilişkilerinizi
güçlendirin.**

İyi uyuyun.

**Mola verin ve sık
sık kendinizle
zaman geçirin**

3

**Kişisel gelişiminize
yatırım yapın**

**Problem çözüme
becerileri
konusunda
yardım alın**

**Nefes ve
Gevşeme
teknikleri
öğrenin**

**Olumlu hayal
kurun**

Spot Öneriler

**Zaman yönetimi
konusunda
kendinizi geliştirin.**

**İyi bir kariyer
planlaması yapın.**

**Psikolojik yardım
alın. (Önleyici
psikolojik hizmet)**