

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
ÇATIŞMA YÖNETİMİ VE MÜZAKERE	BUSY1213589	Bahar Dönemi	3+0	3	9
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	İngilizce				
Dersin Seviyesi	Yüksek Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Doç.Dr. Nurten POLAT DEDE				
Dersi Verenler	Doç.Dr. Nurten POLAT DEDE				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bireyler arasındaki farklı görüş, beklenti ve çıkarlar, mesleki ve özel yaşam ilişkilerinde çatışmaları kaçınılmaz kılmaktadır. Çatışmaları yönetecek beceri ve özgüvenden yoksun olduklarında pek çok insan sıklıkla manipülasyon, güç kullanımı ve kontrol etme gibi etkisiz yöntemlere başvurur. Kendine güveni ve becerisi olan bireyler ise çatışma yönetiminde daha etkili seçenekler kullanabilirler. Kişiler arasındaki çatışmalar etkin bir şekilde yönetildiğinde, yalnızca çatışmaların olumsuz sonuçları azalmakla kalmaz, aynı zamanda çatışmalardan bireyler ve kurumlar için olumlu sonuçlar da doğabilir. Etkili çatışma yönetimi, çatışmayı analiz etmeyi, taraflar arasındaki dinamikleri anlamayı ve uygun çatışma çözme yöntemini belirlemeyi içerir. Bu ders, okumalar, tartışmalar ve örnek olaylar yoluyla, öğrencilerin iş veya özel yaşam gibi farklı bağlamlarda karşılaştıkları kişilerarası çatışmaların dinamikleri ve çatışma çözme yöntemleri hakkında bir anlayış geliştirmesini ve öğrencilerin kendi kişilerarası çatışma yönetim tarzlarına ilişkin farkındalıklarını artırmayı amaçlamaktadır. Ders, ayrıca öğrencilerin hangi çatışma çözme stratejisinin hangi durumlarda etkili olacağını belirleyip uygulayabilmelerini, iletişim ve müzakere becerilerini geliştirmelerini, çatışmanın yarattığı gerilimle başa çıkmalarını, duygularını ve streslerini yönetme becerilerini geliştirmelerini amaçlamaktadır				
Dersin İçeriği	Bu ders; Derse giriş (öğretim üyesinin dersi, kendini tanıtmayı), çatışmanın doğası, çatışma, çatışma ve rekabet kavramları., Çatışma nedir? Farklı disiplinlerin çatışma kavramına farklı yaklaşımları, Çatışmaların sınıflandırılması, Çatışma analizi düzeyleri ve kişilerarası (ikili) çatışmalar, Kişilerarası çatışmanın kaynakları ve sonuçları, Kişilerarası çatışmayı ele alma tarzları, kişilerarası çatışmanın ölçülmesi, Çatışma ve duygu yönetimi, Çatışma ve güç, Çatışma ve iletişim, Çatışma yönetiminde müzakere süreci: Müzakere kavramı ve özellikleri, müzakere sürecini etkileyen bireysel ve çevresel faktörler, Çatışma yönetiminde müzakere süreci: Dağıtıcı müzakereler ve bütünleştirici müzakereler, Çatışma ve kültür, Çatışma ve etik olmayan davranışlar ve taktikler, Ders hakkında son gözden geçirmeler ve öneriler.; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
1.Çatışma Yönetimi ile ilgili temel akademik ve profesyonel kavramları sentezleme becerisi kazanır.			10, 13, 16, 9	E	
2.Bireyler arasındaki çatışmalarda karşılaşılan öngörülemeyen sorunları teorik ve pratik bilgilerini kullanarak çözer.			10, 13, 16, 9	E	
1.1. Çatışma kavramını açıklar.					
1.2. Farklı disiplinlerin çatışmaya yönelik farklı yaklaşımlarını karşılaştırır.					
1.3. Çatışma türlerini değerlendirir.					
1.4. Çatışma süreçlerini tanımlar.					
1.5. Farklı bağlamlarda kişilerarası çatışmaların nasıl ve neden oluştuğunu anlar.					
1.6. Kişiler arası çatışma çözme tarzlarını karşılaştırır					
2.1. Farklı bağlamlarda ortaya çıkan kişilerarası çatışmaları değerlendirir.					
2.2. Çalışma ortamında veya özel yaşamında ortaya çıkabilecek potansiyel çatışmaları tahmin eder.					
3. Çatışma yönetiminde etkili ve olumlu sonuçlar almanın çözüm yollarını planlayarak yaşama geçirir.			10, 13, 16, 5, 9	E	
3.1. Kişilerarası ilişkilerde çatışmayı yönetmek için tarafların pozisyonlarını, çıkarları ve amaçlarını anlayarak, bunları etkili şekilde kullanır.					
3.2. Farklı bağlamlarda kişilerarası çatışma süreçlerinde etkili çatışma müdahale modelleri ve çözüm stratejileri oluşturur.					
3.3. Çatışma yönetimindeki "En İyi Uygulamaları" çatışma süreçleri için belirler ve kullanır.					
3.4. Çatışmaları fonksiyonel düzeyde ve sıklıkla tutarak, çatışmalardan doğabilecek sonuçları maksimize edecek süreç haritalarını tasarlar.					
4. Kişilerarası çatışmalarda ilişkileri düzenleyebilir ve muhafaza eder.			10, 13, 16, 5, 9	E	
4.1. Kişilerarası çatışmaların çözümünde ilkeli müzakere tarzlarını kullanır, etik değerlere uygun olmayan müzakere davranışlarını ve taktiklerini sorgular.					
4.2. Çatışmaları anlamak ile çatışmalarda her iki tarafın ihtiyaçlarını karşılayan anlamlı çözümler üretebilmek arasındaki ilişkinin değerini bilir.					
Öğretim Yöntemleri	10: Tartışma Yöntemi, 13: Örnek Olay Yöntemi, 16: Soru - Cevap Tekniği , 5: İşbirlikli Öğrenme Modeli, 9: Anlatım Yöntemi				
Ölçme Yöntemleri	E: Ödev				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Derse giriş (öğretim üyesinin dersi, kendini tanıtmayı), çatışmanın doğası, çatışma, çatışma ve rekabet kavramları.				
2	Çatışma nedir? Farklı disiplinlerin çatışma kavramına farklı yaklaşımları	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
3	Çatışmaların sınıflandırılması	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
4	Çatışma analizi düzeyleri ve kişilerarası (ikili) çatışmalar	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
5	Kişilerarası çatışmanın kaynakları ve sonuçları	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
6	Kişilerarası çatışmayı ele alma tarzları, kişilerarası çatışmanın ölçülmesi	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
7	Çatışma ve duygu yönetimi	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
8	Çatışma ve güç	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
9	Çatışma ve iletişim	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
10	Çatışma yönetiminde müzakere süreci: Müzakere kavramı ve özellikleri, müzakere sürecini etkileyen bireysel ve çevresel faktörler	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
11	Çatışma yönetiminde müzakere süreci: Dağıtıcı müzakereler ve bütünleştirici müzakereler	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			
12	Çatışma ve kültür	Ders kitabında ilgili bölümün okunması			

Ders Akışı		
Sıra	Konular	Ön Hazırlık
13	Çatışma ve etik olmayan davranışlar ve taktikler	Ders kitabında ilgili bölümün okunması
14	Ders hakkında son gözden geçirmeler ve öneriler.	
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı
(Ara Sınav) Ödev		100
Ara Sınav		50
(Genel Sınav) Ödev		100
Genel Sınav		50

Kaynaklar
1. Routledge.1. Hocker J. L., Wilmot W.W. (2018). Interpersonal conflict (10th. Ed.) McGraw-Hill Higher Education.2. Rahim, M. A. (2017). Managing conflict in organizations. Routledge 3. Cupach, W. R., Canary, D. J., & Spitzberg, B. H. (2010). Competence in interpersonal conflict (2nd ed.). Long Grove, IL: Waveland. 4. Folger, J. P., Poole, M. S., & Stutman, R. K. (2021). Working through conflict: Strategies for relationships, groups, and organizations. Routledge. 5. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2016). Essentials of negotiation. McGraw-Hill Education.