

Catisma Cozumu Nedir?

Calisma Kagidi

Catisma cozumu, anlasmazliklari yapici bir sekilde ele almak ve cozmektir - iletisim, empati ve karsilikli faydali cozumler kullanarak. Duruma gore dogru strateji secmek gerektirir.

Sorular

1. Catisma cozumunde isbirligi demek

- A) Konuyu kacinmak
- B) Bir kisi vazgecer
- C) Her iki kisi win-win cozum bulur
- D) Farki ikiye bolmek

2. Kacinma, catisma cozumunde ne zaman iyi bir stratejidir?

- A) Her zaman, barisi korumak icin
- B) Konu kucuk oldugunda veya duygular cok yuksek oldugunda (ertele)
- C) Asla, her zaman yanlistir
- D) Sadece hakli oldugunuzda

3. Catismada aktif dinleme demek

- A) Konusmaniz icin beklemek
- B) Duydugunuzu geri yansitarak anlamayi dogrulamak
- C) Aciklamak icin araya girmek
- D) Sessiz kalmak ve katilmak

4. Cogu is yeri catismasinin kok sebebi nedir?

- A) Kisilik catismalari
- B) Kotu iletisim ve karsilanmayan beklentiler
- C) Yetersizlik
- D) Kotu niyetli niyet

5. Iki bolum butce konusunda kavga eder. Mudur isbirligini kullanir. Surec nedir?

6. Takim uyesi surekli son tarihleri kacirir. Mudur haftalarca kacinir. Ne olur?

7. Musteri kargo gecikmesinden uzuluyor. Temsilci uyar. Sonuc nedir?

8. Tanimla: Catisma cozumu nedir?

9. Tanimla: Thomas-Kilmann bes stili?

10. Tanimla: Ne zaman isbirligi yapilir?

Cevap Anahtari

1. C) Her iki kisi win-win cozum bulur - Isbirligi = yuksek iddialilik + yuksek isbirligi her tarafin ihtiyaclari cozulur.
2. B) Konu kucuk oldugunda veya duygular cok yuksek oldugunda (ertele) - Kacinma dusuk hisse konular veya duygular sogumaya ihtiyac duydugunda yararlidir; buyuk konulari kacinmak ters tepki.
3. B) Duydugunuzu geri yansitarak anlamayi dogrulamak - Aktif dinleme = diger kisinin endiselerini anlamayi dogrulama, sadece tartismak icin bekleme degil.
4. B) Kotu iletisim ve karsilanmayan beklentiler - Cogu catisma yanlis anlasildigindan, net olmayan hedeflerdenden veya soylene memmis beklentilerden kaynaklanir.
5. Her iki bolum bulusur, hedefler ve kisitlari paylasir Mudur paylasilan sorunu bulur (orn. her ikisinin de capraz takim projesi lazim) Win-win cozum: paylasilan butce, paylasilan kredi Catisma isbirligi
6. Gerginlik artar; diger takim uyeleri fark eder Son tarihler kacirilir; proje risk altinda Mudur sonunda konusur: net beklentiler, destek plani, hesap lyilesme (veya kacmazsa tirmanma)
7. Temsilci dinler, endiseyi dogrular Samimi ozur + indirim sundu Iliskiyi kurtarir Maliyet: dusuk; deger: sadakat, olumlu soz
8. Anlasmazliklari iletisim, empati ve cozum bulma kullanarak yapici bir sekilde yonetme ve cozme sureci.
9. Kacinma, uyma, rekabet, uzlasma, isbirligi - her biri farkli durumlar icin.
10. Her iki tarafin endiseleri onemli, zaman varsa ve win-win cozum mevcut oldugunda.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviriir.