

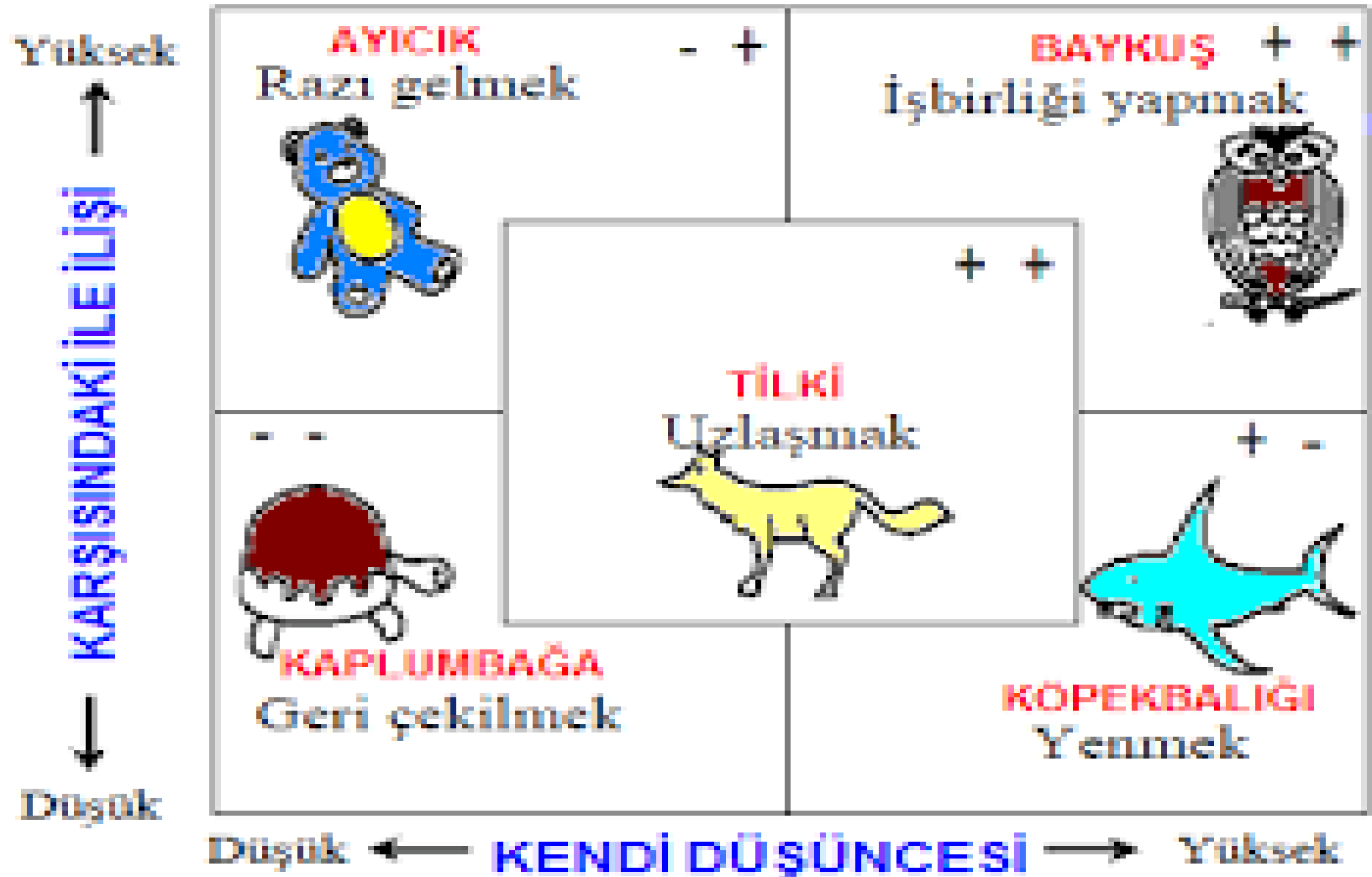
ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ

RİZE MERKEZ ATATÜRK
ORTAOKULU
PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK
VE REHBERLİK SERVİSİ



Çatışma;İki veya daha fazla kişi ya da grup arasındaki anlaşmazlık ya da uyuşmazlık durumudur.

ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ



KAPLUMBAĞA(GERİ ÇEKİLME,KAÇINMA

-Çatışmaları çözmeye uğraşmak boş bir çaba(kabuğuna çekil daha kolay).

-Çatışma yaratacak sorun ve kişilerden uzak durmak.

-Girişkenlik yok,işbirliği var fakat karşıdakinin ve kendi çıkarında ısrarcılık yok
(iki taraf da kaybedebilir veya biri kazanır)

-Çatışmayı geçiştirir,erteler,geri çekilir,çaresizlik duygusu



OYUNCAK AYI(RAZI OLMAK,UYMA)

-İlişki çok önemli,amaç önemsiz.



-Başkaları tarafından sevmek,onaylanmak

*Amaçlarımdan vazgeçiyorum yeter ki beni sev!

-Çatışırsa ilişki bozulacak,kalp kırılacak diye "yatıştırıcı"

-Girişkenlik ve işbirliği yok

-Kendi haklarından vazgeçer,başkalarının çıkarları ön planda.

KAYBET-KAZAN

- **ÖRNEK:** Nur ile Sema iki yakın arkadaşlar. Birbirlerinden habersiz ikisi de sınıf başkanı olmak istiyor. Öğretmen kimin aday olmak istediğini sorduğunda Sema, Nur'un da el kaldırdığını görünce aday olmaktan vazgeçiyor.(pes)

Oyuncak ayı stratejisini şu durumlarda kullanmak uygun olabilir:

- Sorun sizin için çok önemli değil, ama **diğer kişi için çok önemliyse,**
- Üzüleceğinizi ya da **çok yıpranacağınızı hissettiğinizde,**
- “**Kazanamayacağınızı bildiğiniz**” sürekli bir **rekabet** halinde olmak sizin için **zararlı olacaksa.**

KÖPEKBALIĞI(YENMEK,REKABETE GİRME)



KAZAN-KAYBET

-Kendi çözüm önerisi kabul edilsin diye çatıştığı kişiyi zorlar,güç kullanır.

-Amaçları önemli,ilişkileri önemsiz.

-Sadece kendi ihtiyaçları,hep kazan!,diğer insanlar önemsiz.

-Tehditle,karşıdaki kişiyi ezmeye çalışarak kazanmak.

-Kaybetmek;zayıflık ve yetersizlik.

TILKI(UZLAŞMAK)



-Hem kendi amaçlarına hem ilişkilerine orta derecede önem!

-BİRAZ SEN KAZAN BİRAZ BEN KAZAN, amaçlarımızdan karşılıklı fedakarlık.

-Orta derecede girişimcilik ve işbirliği var.

-Karşılıklı olarak uygun,kabul edilebilir bazı çözümler bulmak.

ÖRNEK: Fırat'la Murat iki kardeşler. İkisi de birbirinin kıyafetlerini giyiyor. Bir sabah ikisi de aynı kazak ve pantolonu giymek istiyor. Uzun bir pazarlıktan sonra Fırat kazakla başka bir pantolon, Murat da pantolonla başka bir kazak giymeyi kabul ediyor.

Tilki stratejisini şu durumlarda kullanmak uygun olabilir:

- Amaçlar orta derecede önemliyse
- Karmaşık bir sorun için geçici bir çözüme ulaşmak veya uygun çözüm
- Rekabet ya da işbirliği stratejilerinin sonuç vermediği durumlarda

BAYKUŞ(YÜZLEŞME,İŞBİRLİĞİ YAPMA)

-Hem amaçları hem ilişkileri çok önemli.

-Çatışmalar çözülmesi gereken sorunlardır(hem kendi amacı hem karşıdakinin amacına ulaşması)

-Taraflar arasındaki gerginlik ve olumsuz duyguları gidermeye çalışır.

-Hem girişkenlik,hem işbirliği var

-Her iki tarafın çıkarlarına tamamen ulaşması için beraberce çalışma çabası.



KAZAN-KAZAN

- **ÖRNEK:** Bir grup arkadaş hafta sonu buluşuyorlar ama ne yapacaklarına karar veremiyorlar.İçlerinden bazıları sinemaya gidelim derken,diğerleri bir yerde oturmak ve sohbet edip çay içmek istiyor.Tam tartışmaya başlayacakken içlerinden biri "Zamanımız var neden ikisini de yapmıyoruz? " diyor.

Olabiliyorsa iki tarafın da tamamen kazandığı(baykuş),yoksa biraz kazan biraz kaybet(tilki-uzlaşma) bazen de diğer yöntemlere gerek kalabilir.

*Dinlediğiniz için
Teşekkürler*

