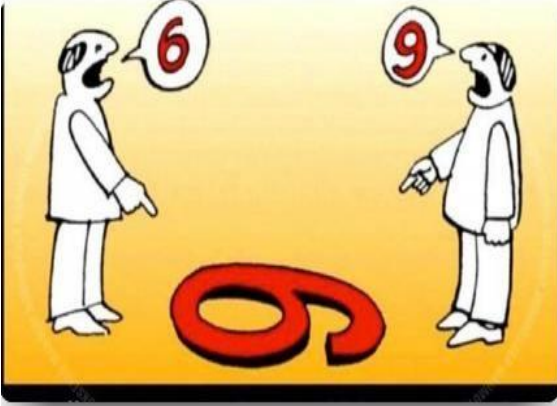


ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ VELİ BİLGİLENDİRME BROŞÜRÜ



PSİKOLOJİK DANIŞMA VE REHBERLİK SERVİSİ
ZİŞAN YILDIRIM

ÇATIŞMA NEDİR?

- İki tarafın ihtiyaçlarının, beklentilerinin, amaçlarının, fikirlerinin herhangi bir nedenle ters düştüğü durumda ortaya çıkan anlaşmazlıktır.
- Çatışma yaşamımızın doğal bir parçasıdır hatta bilinenin aksine olumludur. Çatışmanın kendisi değil çatışmayı **çözüm yolumuz** çatışmayı **“yapıcı”** ya da **“yıkıcı”** hale getirir. İnsanın olduğu her yerde çatışmanın olması çok normaldir. Çatışmaları iyi kullanırsak gelişmek, ilerlemek ve dönüşmek için bir fırsata dönüştürebiliriz.
- 'Çatışma sayesinde sorun çözme becerilerimiz gelişir, sorunun esas nedeni bulunur, rekabete engel olur, yaratıcılığı artırır, yeni fikirler üretme becerimizi geliştirir, demokratik bir ortam oluşturmaya katkı sağlar, iletişim becerilerimizi güçlendirir, duygularımızı rahatlatır, güven ve motivasyonu artırır.

ÇATIŞMA ÇÖZME YÖNTEMLERİ

- 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)

Çatışma Durumlarıyla Başa Çıkmada Kullanılan Yollar

-
- Geri çekilme-Kaçınma(Kaplumbağa stratejisi)
- Zorlama (Köpekbalığı stratejisi)
- Alttan alma-Uyma (Ayıcık stratejisi)
- Uzlaşma (Tilki stratejisi)
- Yüzleşme (Baykuş stratejisi)

Çatışma çözme taktiklerinin hepsi yeri geldikçe kullanılmaktadır. Hepsinin anlamlı işlevleri vardır. Ancak; uzlaşma ve yüzleşme taktikleri çatışma çözme becerisinde kullanılması gereken daha sağlıklı yollardır.

Bu şekilde, bireyler sonuçtan memnun olarak ayrılmaktadır.

UYMA (Kaybet-Kazan) - , +

Bir taraf kaybeder diğer taraf kazanır.

Boyun eğme davranışı vardır. Kişi kendi değerlerini göz ardı ederek ilişkinin sürmesine öncelik verir.



YÜZLEŞME (Kazan-Kazan) + , +

Taraflar işbirliği yapar, yüzleşir. Sorun çözmeye yöneliktir. Her iki tarafın da gereksinimlerine önem verirler ve bu gereksinimleri karşılamamanın yollarını birlikte ararlar. Her iki tarafın da kendi görüşlerini açıklaması anlaşmaya varabilmek için gereklidir.



UZLAŞMA (Kazan-Kazan) + , +

Orta yoldur. Kaybeden taraf yoktur. Taraflar uzlaşmaya çalışır, kendi çıkarlarından vazgeçerken, karşı tarafıda çıkarlarının bir kısmından vazgeçmeye ikna eder. Çözüm yolları bulunmaya çalışılır.



KAÇINMA (Kaybet-Kaybet) - , -

Her iki taraf da kaybeder. Çatışma görmezden gelinir. Taraflar birbiri ile karşılaştığında çatışmanın varlığından söz etmezler.

ZORLAMA (Kazan-Kaybet) + , -

Bir taraf kazanır diğer taraf kaybeder. Çatışan taraflardan birinin kendisinin daha güçlü olduğuna inanarak kendi çıkarlarını zorla karşı tarafa kabul ettirmeye çalışmasıdır.