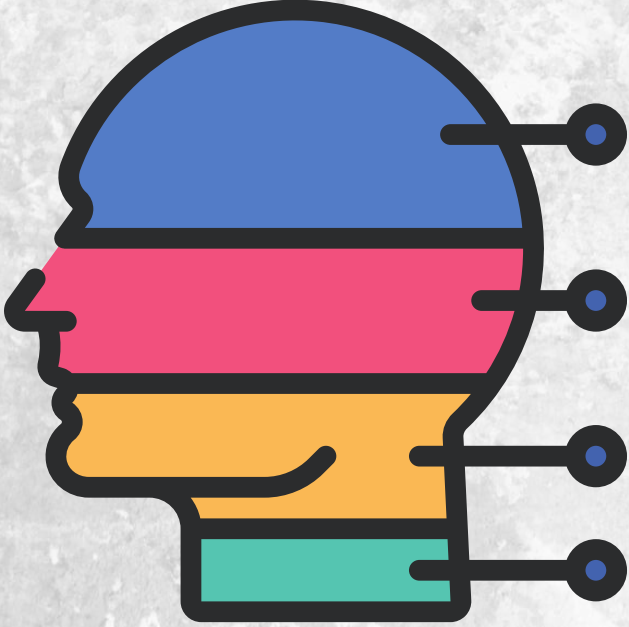


# ÇATIŞMA NEDİR?



Çatışma; bireyin istediği iki şey birbiriyle çatıştığında ve birini seçmek istediğinde,

Bir kişinin amacına ulaşma çabaları bir başkasının amacına ulaşma çabalarını engellediğinde ortaya çıkan durumdur.

Çatışma herhangi bir anlaşmazlıktır.

Hayatın normal bir parçasıdır

## NE GİBİ YARARLARI OLABİLİR?

Sorun çözüme becerilerimiz  
gelişir.

Sorunun esas nedeni  
bulunur.

Yaratıcılığı artırır.

Yeni fikirler üretme  
becerimizi geliştirir.

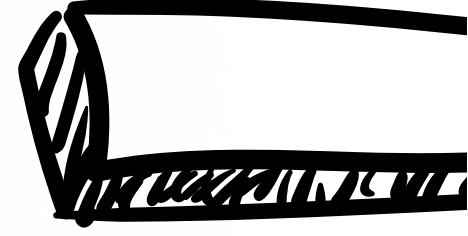
Demokratik bir ortam  
oluşturmaya katkı sağlar.

İletişim becerilerimizi  
güçlendirir.

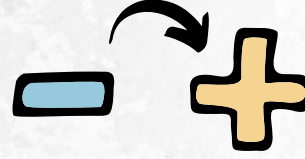
Duygularımızı rahatlatır.

Güven ve motivasyonu  
arttırır.

# ÇATIŞMAYA YÖNELİK YANLIŞ İNANISLAR

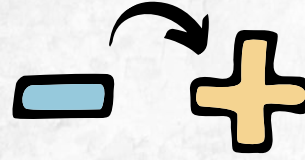


Anlaşmazlık ve tartışma her zaman kötüdür.



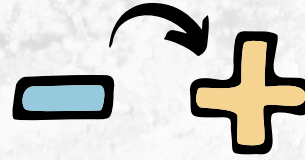
Tüm anlaşmazlık ve tartışmalar her zaman kötü değildir. Aslında sağlıklı bir biçimde ele alınırlarsa gelişmemize, farklı düşünme biçimi kazanmamıza ve işbirliğine yol açarlar.

Çatışmalar insanların ya da grupların farklı ihtiyaçlara ,görüşlere ve değerlere sahip olmalarından dolayı ortaya çıkar.



Bu aynı zamanda çatışmanın tanımlarından birisidir.

İnsanlar anlaşmazlıklarda çok öfkelendikleri için kendilerini kontrol etmelerinin bir yolu yoktur.



Pek çok kişi böyle düşünür ama öfkenin kontrolü mümkündür ve öğrenilebilen bir beceridir.



## ÇATIŞMAYA GÖSTERİLEN TEPKİLER

### KAÇMA

- Çekilme
- İnkâr
- Görmezden gelme

Kayıbet-Kayıbet  
Kaybet-Kazan

### KAVGA

- Tehdit
- Saldırı
- Öfke

Kayıbet-Kayıbet  
Kazan-Kayıbet

### PROBLEM ÇÖZME

- Anlaşım
- Saygı
- Çözüm

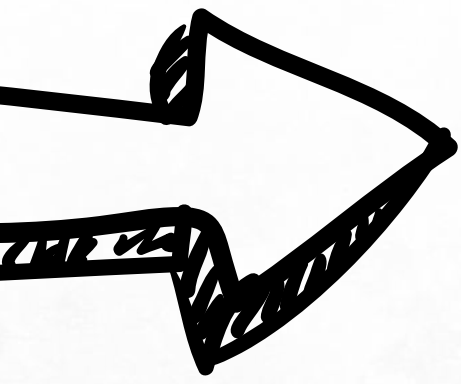
KAZAN-KAZAN

Kaçma ve Kavga tepkisinde her iki tarafta kaybeden olur ya da sadece tek bir kazanan vardır. Her iki tarafında kaybettiği ya da sadece bir tarafın kazandığı çatışma durumlarında ilişkiler bozulur ve çatışma aslında sağlıklı bir şekilde çözülmemiştir. Ya kimsenin dediği olmamıştır ya da sadece bir tarafın istediği olmuştur.

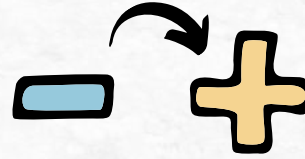
Çatışmalarda her iki tarafında kazandığı, kaybedenin olmadığı Kazan-Kazan durumu ise sağlıklı ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynar. Kazan-Kazan durumunda çözüm vardır, anlaşım ve saygıya dayalıdır ve çözüm her iki tarafında yararınadır. Kazan-Kazan durumunda kaybeden yoktur.

ÇAĞIŞMA



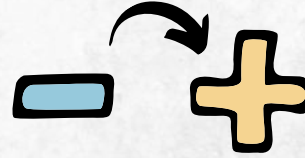


Anlaşmazlıklardan doğan kavgalardan kaçmak zaııflık belirtisidir.



Çatışma çözmeye becerilerini kullanarak kavgadan kaçınmak korkaklık ya da zaııflık değil, aksine sağduyulu ve akıllıca bir davranıştır.

Yakın arkadaşlıklar arasında anlaşmazlıklar ya da çatışmalar olmaz.



Yakın arkadaşların da ihtiyaçları, fikirleri ve değerleri zaman zaman çatışabilir. Önemli olan bu çatışmaları etkin bir biçimde çözebilmektir.

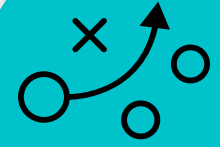
# ÇATIŞMADAN KURTULMAK İÇİN İZLENEN YOLLAR



1. VE 2. YOL ÇATIŞMAYI BARIŞÇIL YOLDAN ÇÖZMEK İÇİN UYGUN YÖNTEMLER DEĞİLDİR.



# ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ



## KAÇINMA GERİ ÇEKİLME (Kaplumbağa)

Kişiler çatışmayı çözemeyeceklerine inandıklarında kaçınma, geri çekilme stratejisini kullanabilirler. Karşı tarafın haklı olduğunu düşündüğünüzde, kazanma şansınız olmadığını düşündüğünüzde ya da çatışmada çözüm üretmeye zamanınız olmadığını düşünüyorsanız kaplumbağa stratejisini kullanabilirsiniz.



## YATIŞTIRMA (Oyuncak Ayı)

İlişkilerinde çatışma yaşadığı zaman karşısındakinin kalbinin kırılacağını ve ilişkilerinin zarar göreceğini düşündüğünden ilişkilerini devam ettirmek için kendi amaçlarından vazgeçer. İlişkilerin bozulmaması için çatışma durumunda karşı tarafı yatıştırmaya çalışırlar. Eğer çatışma sizi psikolojik olarak yıpratırsa, karşınızdaki kişi sizin için sorundan daha önemli ise oyuncak ayı stratejisini kullanabilirsiniz.



## GÜÇLÜ OLMA, HEP KAZANMA (Köpekbalığı)

Köpek balığı stratejisini tercih edenler çatışmayı kendi istedikleri şekilde sonuçlanması için, çatıştığı kişinin düşüncelerini değiştirmeye çalışır ve karşısındaki kişi üzerinde baskı kurar. Bireyin amaçları çok önemlidir, ilişkileri ise çok da önemli değildir. Çatışma durumunda karşı taraftan daha haklı olduğunuzu düşünüyorsanız ya da kısa sürede bir karar vermeniz gerekiyorsa güçlü olma, hep kazanma stratejisini kullanabilirsiniz.



## PROBLEM ÇÖZME, UZLAŞMA YOLLARI ARAMA (Tilki)

İki tarafında tamamen kazanmadığı ve tamamıyla kaybetmediği bir yöntemdir. Çözüm için kendi hedeflerinden bir miktar fedakârlıkta bulunurlar. Bu yöntemi kullanan birey, her iki tarafı da bir nebze mutlu eden, iki tarafında üzerinde anlaşabilecekleri çözümler bulmaya çalışırlar. Çatışmada amacınızda ilişkilerinizde önemli ise, geçici de olsa bir çözüme ihtiyacınız varsa bu strateji kullanılabilir.



## PROBLEM ÇÖZME, TARTIŞABİLME, YÜZLEŞEBİLME (Bakkuş)

Çatışmaları, çözülmesi gereken olağan doğal problem olarak görürler ve hem kendilerinin hem de karşı tarafın tatmin olabileceği bir çözüm ararlar. Her iki tarafında amaçlarına ulaşabilecekleri çözüm yolları arayarak ilişkiyi sürdürürler. İlişkinizde güven ortamı varsa, çatışmaya yönelik sorumluluğu paylaşmak istiyorsanız bu stratejiyi kullanabilirsiniz.



# ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ



# PANO SAYFA DİZİMİ

1

4

7

2

5

8

3

6

9