

ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ VELİ BROŞÜRÜ

ÇATIŞMA, bir ya da birden çok kişinin bir konu üzerinde yaşadığı doğal bir anlaşmazlık ya da gerginlik durumudur.

ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİNİ BİLMEK NE İŞİMİZE YARAR?

- ✓ Çevreye uyumu kolaylaştırır
- ✓ İletişim becerimizi güçlendirir
- ✓ Aile ilişkilerimizi kuvvetlendirir
- ✓ Karşılıklı güven oluşturur



SELAHADDİN EYYUBİ İLKOKULU REHBERLİK SERVİSİ

ÇATIŞMAYA GÖSTERİLEN TEPKİLER

Çatışmadan Kaçmak (Kaybet-Kazan veya Kaybet-Kaybet):

Bireyin sorunu görmezden gelerek, küserek, kaçarak ya da sorun yokmuş gibi davranarak çatışmadan kaçması durumudur. Kaçan kişi kaybedip karşısındaki kazanabilir veya iletişime geçilmemesi durumunda her iki kişi de olaydan zararlı çıkabilir.

Saldırgan ve Yıkıcı Tepkiler (Kazan-Kaybet)

Güçlü olanın karşısındakini yok sayarak, üzerinde baki oluşturup tehdit ederek yada saldırarak istediğini yaptırması durumudur. Güç uygulayan saldıran taraf kazanır, karşısındaki kaybeder.



Yapıcı ve Onarıcı Tepkiler (Kazan-Kazan)

Karşılıklı diyalog, olayların olumlu ve olumsuz yönlerini değerlendirebilme, problemleri uygun yöntemlerle çözüme kavuşturabilme durumudur. Hem kendilerine hem de karşı tarafın tarafın amaçlarına uygun çözümler arayarak ilişkilerini sürdürürler. Bu yöntemle çatışma çözüldüğünde olumlu duygular yaşanır.



<https://kozlukselahaddineyyubi.meb.k12.tr/tema/index.php>



[kozlukselahaddineyyubiilkokulu](https://www.instagram.com/kozlukselahaddineyyubiilkokulu)



ÇATIŞMA ÇÖZME YÖNTEMLERİ

KAPLUMBAĞA (GERİ ÇEKİLME)



Çatışmadan kaçınmak için geri çekilirler. Sorun çıkaran kişiden uzak dururlar. Çaresizlik hissederler. Çatışmayla yüz yüze gelmektense, kabuğuna çekilmenin daha iyi olduğuna inanır. Bu kişiler genelde içe kapanık, utangaç kişilerdir.



KÖPEK BALIĞI (GÜÇ KULLANMA)

Çatıştığı kişiyi zorlar ve kişi üzerinde güç kullanmayı dener. Kendi amaçları çok önemlidir ama ilişkileri önemsizdir.



BAYKUŞ (YÜZLEŞME)

Hem amaçlara hem de ilişkilere önem verirler. Sorunun çözümü için çabalarlar. Tarafların her ikisi de kazanır.

TİLKİ (UZLAŞMA)

Hem kendi amaçlarına hem de ilişkilerine orta derecede önem verirler. Uzlaşma ararlar. Kendi amaçlarının bir kısmından vazgeçerler ve çatıştıkları kişiyi de amaçlarının bir kısmından vazgeçirmeye ikna ederler.



AYIÇIK (YATIŞTIRMA)

Başkaları tarafından kabul edilmeyi ve sevilmeyi isterler. Tatsızlık çıkmaması için çatışmadan kaçınılması gerektiğini düşünürler. İlişkinin devamı için kendi çıkarlarından vazgeçerler.



ÇATIŞMA ÇÖZME EYLEM BASAMAKLARI

- 1. Kızgınlığınızı kontrol altına alın:** Kızgınlığın farkına varılması, nedenlerinin belirlenmesi ve duyguların yapıcı bir şekilde ifade edilmesine fırsat verilmesi bireyin güçlenmesini sağlayacak ve duygularını kontrol etmesini öğrenmesine yardımcı olacaktır.
- 2. Karşı tarafa yaklaşımadan önce son bir kez daha düşünün:** Söz konusu çatışmayı yönetmede ya da çözümlenmede en iyi yaklaşım nedir, işbirliği yapılacaksa bunu başlatmak için en uygun yer ve zaman nedir sorularına yanıt aranmalıdır.
- 3. Olumlu bir hava oluşturun:** İyi niyetinizi göstererek karşı tarafı uzlaşmaya-konuşmaya davet etmek, önemseyişinizi göstermek iletişimi güçlendirecek ve işbirliğini sağlayacaktır.
- 4. Problemi tartışarak tanımlayın:** Etkili iletişim tekniklerini kullanın
- 5. Beyin fırtınası yapın:** Yeni düşüncelere açık olun, ortaya çıkan yeni düşünceleri eleştirmeyin, sen yerine biz dilini kullanmaya özen gösterin.
- 6. Olası çözümleri değerlendirin ve uygun çözümleri belirleyin:** Çözümlerin her iki taraf için de kabul edilebilir, gerçekleştirilebilir, belirgin ve dengeli olmasına özen gösterin.
- 7. Çözümlerin işlerliğini izleyin:** Belirli bir süre çözümlerin işleyip işlemediğini kontrol edin, gerekiyorsa aynı basamakları tekrarlayarak çözümleri yeniden gözden geçirin.