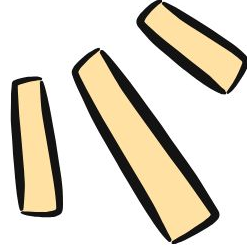
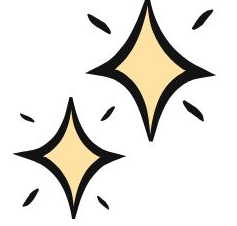


ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ



ÇATIŞMA NEDİR?

Çatışma **en az iki taraf** arasında, değer, fikir, ilgi, algı vb. durumlar yönünden **farklılıklar** olduğu durumlarda yaşanabilen, gerilim, rekabet ve mücadelelerdir.

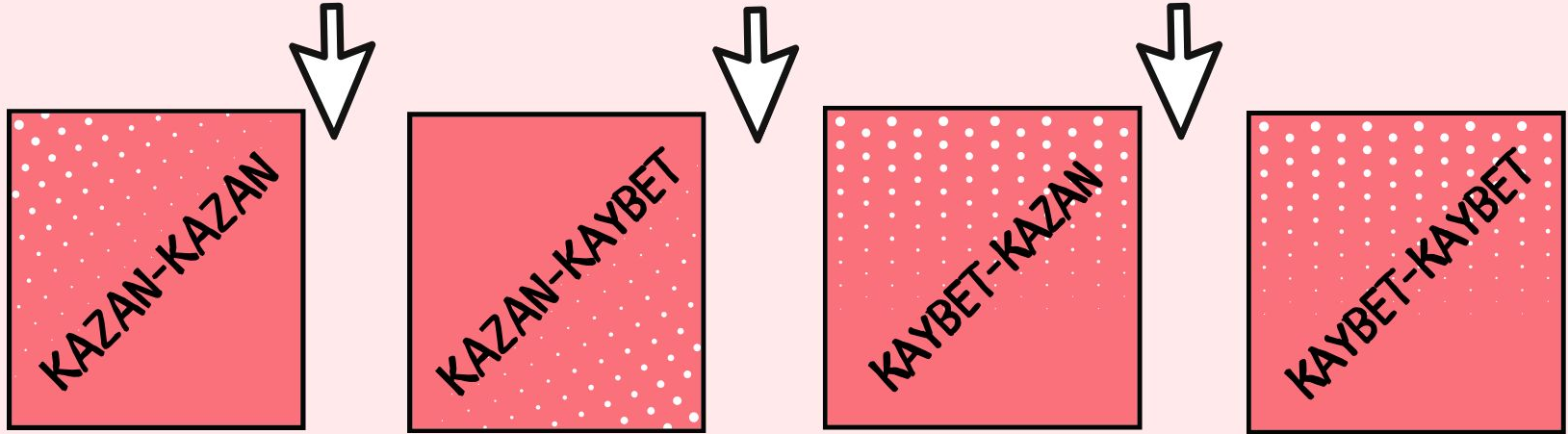
ÇATIŞMA ÇÖZME NEDİR?

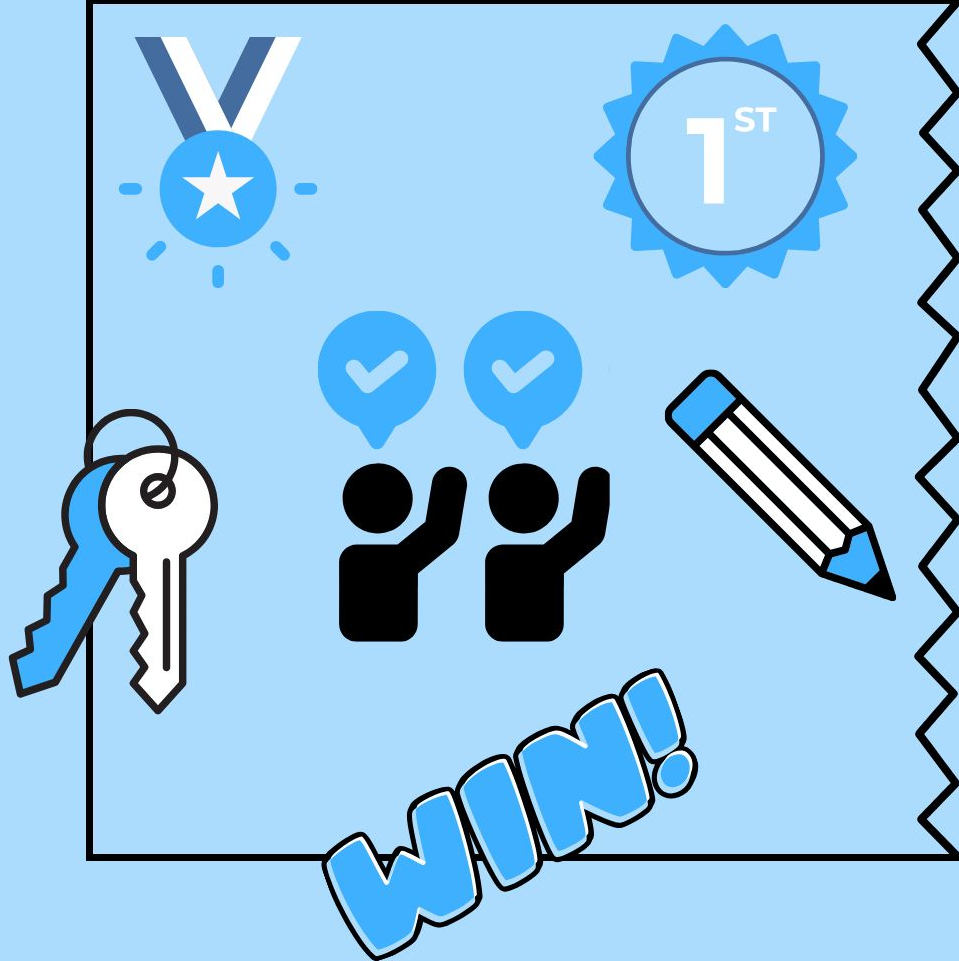
🗨️ Anlaşmazlıkları olan tarafların, başarılı bir sonuca ulaşmak için **birlikte yürüttükleri** bir çalışma sürecidir.

🗨️ Bu sunumumuzda sizlere çatışma çözme becerilerinden bahsedeceğiz.

ÇATIŞMA ÇÖZMEDE BAŞVURULAN YÖNTEMLER

İnsanlar bir anlaşmazlık ya da çatışma durumu yaşadıklarında sergiledikleri 4 tür çatışma çözme yaklaşımı vardır.





KAZAN-KAZAN

Kazan kazan yöntemi her iki tarafında gereksinimlerinin karşılandığı hem de güç kullanmalarını gerektirmeyen bir yöntemdir. Her iki tarafta çatışma çözümünü ,birlikte arayıp kabul edecekleri bir sorun olarak görür.

ÖRNEK DURUM

Ebeveyn ve çocuk arasında yaşanabilecek kazan-kazan durumuna yönelik örnek bir durum aşağıda verilmiştir.

Çocuk: Yarın arkadaşlarımla dışarıya çıkmak istiyorum.

Ebeveyn: Geçen hafta seninle yarın için bana yardım etmen konusunda anlaşmıştık.

Çocuk: Evet ama yeni bir film gelmiş ve bütün sınıf ona gideceğiz.

Ebeveyn: Filme gitmek için çok heveslisin ancak benimde bu işi yetiştirmem gerekiyor.

Çocuk: O zaman sabah erkenden senin işlerini bitirip akşamda sinemaya gidebilir miyim?

Ebeveyn: Bu harika bir fikir. Hem benim işlerim yetişmiş hem de sen sinemaya gitmiş olursun.

KAZAN-KAYBET

Kazan kaybet yaklaşımında ben kazanayım karşı taraf kaybetsin düşüncesi hakimdir. Bu yöntemde gereksinimleri karşılamak için güç kullanılır.

ÖRNEK DURUM

Ebeveyn ve çocuk arasında yaşanabilecek kazan-kaybet durumuna yönelik örnek bir durum aşağıda verilmiştir.

ÇOCUK

Aksam arkadaşlarımla dışarıya çıkmak istiyorum.

EBEVEYN

Hayır çıkamazsın yarın birlikte köye gideceğiz.

ÇOCUK

Ben köye gelmek istemiyorum. Arkadaşlarımla birlikte olmak istiyorum.

EBEVEYN

Sana hayır dedim. İtiraz kabul etmiyorum. Konu kapanmıştır.!



KAYBET-KAZAN



Kaybet-kazan yaklaşımında karşımızdaki kişinin gereksinimleri karşılanır, kişinin kendi gereksinimlerini karşılamaz.



ÖRNEK DURUM

Ebeveyn ve çocuk arasında yaşanabilecek kaybet–kazan durumuna yönelik örnek bir durum aşağıda verilmiştir.

ÇOCUK

Yarın arkadaşlarımla dışarıya çıkmak istiyorum.

EBEVEYN

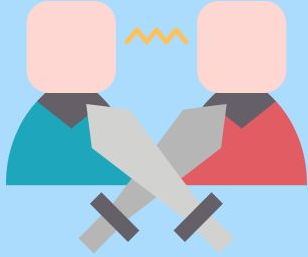
Bana haftasonu ev işlerinde yardım edeceğini söylemiştin. Bütün işleri tek başıma yapamam.

ÇOCUK

Evet ama canım yarın ev işi yapmak istemiyor gezmek istiyor.

EBEVEYN

Tamam size iyi eğlenceler.



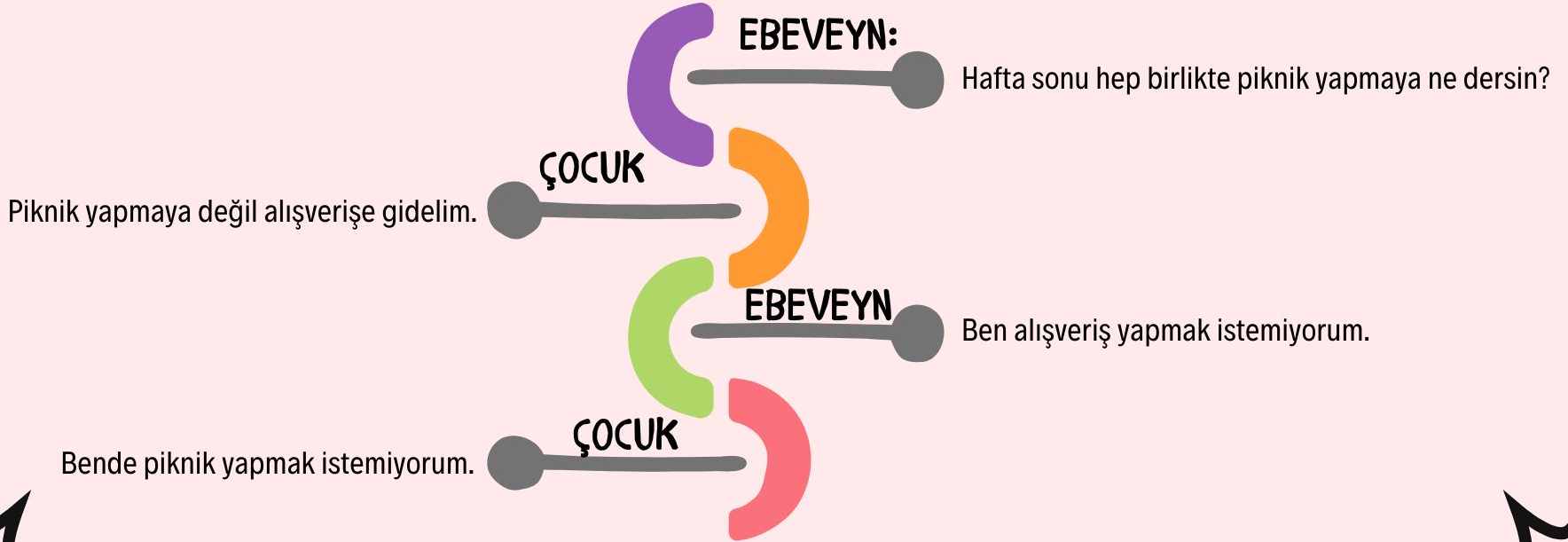
KAYBET-KAYBET

Her iki tarafın da amacına ulaşamaması durumudur. Bu stratejide çatışma içindeki taraflar ikna edilerek çatışmadan vazgeçirilebilir veya iki tarafta istediği şeyden vazgeçebilir.

LOSE

ÖRNEK DURUM

☼ Ebeveyn ve çocuk arasında yaşanabilecek kaybet–kaybet durumuna yönelik örnek bir durum aşağıda verilmiştir. (Bu durum bir çatışma anı olarak düşünülmelidir.)





ÇOCUKLARDA ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ

♻️ Çocuklara beceri kazandırmanın en etkili yollarından biriside o beceriyi oyunlaştırmak ve daha somut hale getirmek olduğu bilinmektedir.

Çocuklarımıza çatışma çözme becerilerini kazandırırken aşağıdaki yöntemi kullanabiliriz:

1 KAPLUMBAĞA

Bu stratejiye sahip olan kişi bir çatışma yaşadığında veya insanlarla ilişkilerinde problem yaşadığında içe kapanırlar kendilerini ifade etmezler ve kendi isteklerinden hemen vazgeçerler. Tıpkı bir kaplumbağanı korktuğunda kafasını kabuğuna doğru çekmesi gibi.



2 AYIÇIK

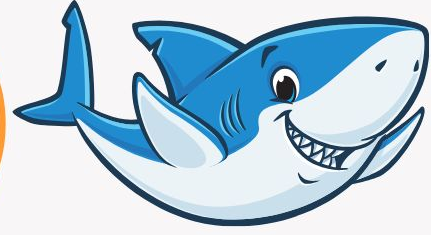
Bu stratejiyi kullanan kişi tatsızlık çıkmaması ve arkadaşları tarafından dışlanmamak için kendi isteklerini önemsemez onların isteklerini önemser. Arkadaşları ile sorun yaşadığında haklı olsa bile alttan alır ve sorunları bu şekilde çözmeyi alışkanlık haline getirir.



3

KÖPEKBALIĞI

Bu stratejiyi kullanan kişi çatışma yaşadığı kişiler üzerinde güç kullanarak problemi çözmeye çalışır ve onların isteklerini dikkate almaz. Sadece kendi istekleri ve ihtiyaçlarını önemser.



4

BAYKUŞ

Bu stratejiye sahip olan kişi yaşadığı çatışmayı çözmeye isteklidir ve hem kendi hem de karşı taraftaki kişinin amaçlarını önemser. İlişkiye önem verir ve probleme değil çözüme odaklanır. Çatışmanın sonucunda iki tarafın da kazanması için çözümler geliştirmeye çabalar.

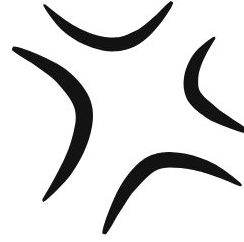
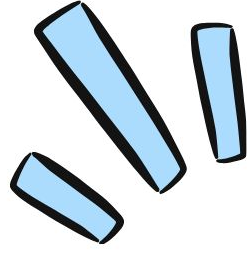


5

TILKI

Bu stratejiye sahip olan kişi yaşadığı çatışmayı çözmek için uğraşır ancak bunu yaparken kendi isteklerinin bir kısmında vazgeçer ve karşı tarafın da kendi isteklerinin bir kısmından vazgeçmesini isterler.





**SUNUMUMUZ BURADA
SONA ERMIŞTİR.**

