

### ÇATIŞMA ÇÖZME BASAMAKLARI

1. Önce onunla yüz yüze sorununu konuşun.
2. İsteklerinizi ve nedenlerinizi açıklayın. Örneğin; "Oraya gitmeni istemiyorum çünkü çok uzak" gibi.
3. Duygularınızı ve nedenlerinizi açıklayın.
4. Birbirinizin anlattıklarını anlamaya çalışın ve ne anladığınızı kısaca özetleyin.
5. Sorunun çözüm yollarını konuşun.
6. Herkesin memnun olacağı bir yol bulun.
7. Çözüm bulamazsanız tarafsız birinden yardım isteyin.
8. Bütün bunları yaparken doğru iletişim becerilerine dikkat edin.

Agresif ergeni ilaç değil,  
sakin duran ebeveyn iyileştirir.



### ŞEHİT ÖZCAN KAN FEN LİSESİ REHBERLİK SERVİSİ

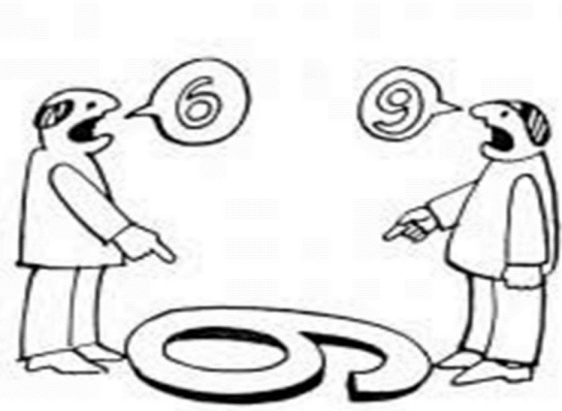


### AİLE İÇİ ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ

### Çatışma Nedir?

Değerli Veliler,

Çatışma, iki tarafın ihtiyaçlarının beklentilerinin, amaçlarının, fikirlerinin herhangi bir nedenle ters düştüğü durumda ortaya çıkan anlaşmazlıktır. Günlük hayatımızda sevdiğimiz insanlarla fikir ayrılıklarına düşebilir, onlarla tartışabiliriz. İnsanlar büyüdükçe ve geliştikçe çevresindekilerle istekleri, ihtiyaçları farklılaşabilir. Böylece onlarla çatışma yaşayabilir. Özellikle ergenlik dönemindeki gençlerle anne-babası arasında sık sık çatışma çıkabilir. Önemli olan hiç çatışma yaşamamak değil, çatışmaları doğru bir şekilde çözmektir. Çocuklarımızla yaşadığımız çatışmalarda size yol göstermek ve yardımcı olmak için bu broşür hazırlanmıştır.



## ÇATIŞMA ÇÖZME BASAMAKLARI KAZAN KAZAN YÖNTEMİ



### ÇATIŞMALARI ÇÖZERKEN...

- **Çatışmanın Tanımlanması:** Taraflarca istek ve ihtiyaçların ifade edilmesi
- **Çözüm Önerileri Oluşturma:** Karşılıklı ihtiyaçları dikkate alarak önerilerin oluşturulması
- **Çözüm Önerilerini Değerlendirme:** Tarafların çıkan önerilerin kendi ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını onaylamaları
- **En Uygun Çözümü Seçme:** İki taraf için de en uygun çözüm önerisinin seçilmesi
- **Uygulama Yollarına Karar Verme:** Karar verilen çözümde kimin ne yapacağını belirlenmesi/işbölümü
- **Çözümün İşleyip İşlemediğini Takip Etme:** Bir süre belirleyerek çözümün işleyip işlemediğinin test edilmesi

### İLİŞKİ STRATEJİLERİ

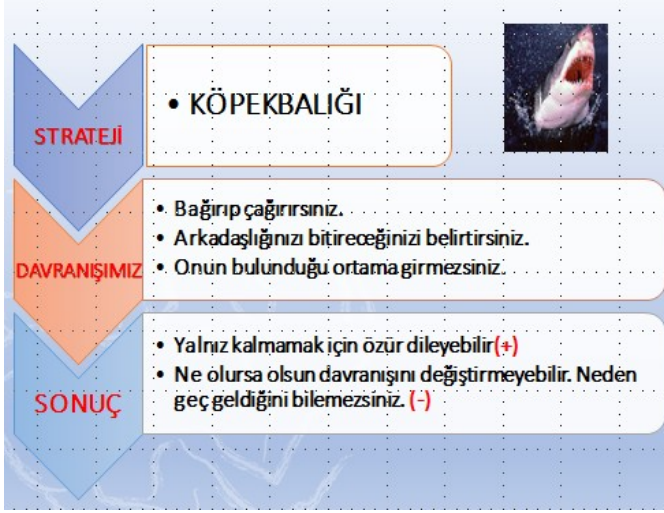
Bir ilişkide ya da iletişim sürecinde temelde iki boyut yer alır.

- İlişki
- Amaç

İnsanlar amaç ya da ilişkiyi ön plana çıkartarak ilişkilerini yönlendirirler.

İnsanlar iletişim kurarken ve çatışma yaşarken birçok yöntem kullanırlar. Bu yöntemler duruma, ilişkinin boyutuna göre değişebilir. Kişiler arası ilişkilerde sıklıkla kullanılan bazı yöntemler şunlardır.

STRATEJİ	AMAÇ	İLİŞKİ
KÖPEKBALIĞI	+	-
AYICIK	-	+
KAPLUMBAĞA	-	-
TILKI	+	+
BAYKUŞ	+	+



## KÖPEK BALIĞI TAKTİĞİ

### (Güç Kullanma, Rekabete Girme)

Bu taktiği kullananlar için kendi amaçları çok önemli, ilişkileri ise önemsizdir. Bu nedenle kendi çözüm önerilerini kabul etmesi için çatıştığı kişiyi zorlar ve karşısındaki kişi üzerinde güç kullanmayı dener.

- \* Kesinlikle haklı olduğunuzu bildiğinizde,
- \* Kısa süre içerisinde karar vermeniz gerektiğinde,
- \* Muhaliflerini ezen bir kişi ile karşılaştığınızda köpek balığı taktiğini kullanmak uygun olabilir.

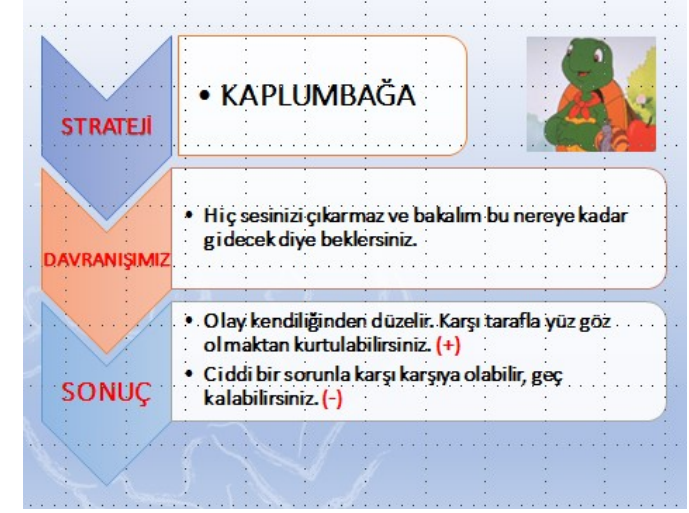


## AYICIK TAKTİĞİ

### (Uyma)

Bu taktiği kullananlar için ilişkiler çok önemli, amaç pek önemli değildir. İlişkilerin bozulmaması için çatışmayı yatıştırmaya çalışırlar.

- \* Sorun sizin için çok önemli değil, ama diğer kişi için çok önemliyse,
- \* Üzüleceğinizi ya da çok yıpranacağınızı hissettiğinizde,
- \* Kazanamayacağınızı bildiğiniz bir konuda sürekli bir rekabet halinde olmak sizin için zararlı olacağına,
- \* Mevcut uyumu korumak çok önemliyse ve 'şimdi zamanı değil.' diyorsanız ayıcık taktiğini kullanmak uygun olabilir.



## KAPLUMBAĞA TAKTİĞİ

### (Kaçınma)

Bu taktiği kullananlar çatışmadan kaçınmak için geri çekilirler. Çatışma yaratan sorunlardan ve kişilerden uzak dururlar.

- \* Elde edilecek ödüller çok yüksek değilse ve kaybedeceğiniz bir şey yoksa yani bu sizin için sadece bir deneyim olacağına,
- \* Çatışmayı ele alacak zamanınız yoksa,
- \* Ortam ve zaman uygun değilse,
- \* Daha önemli sorunların baskısını hissediyorsanız, \* Çok öfkeli bir kişiyle karşı karşıya iseniz,
- \* Tam olarak hazır değilseniz, bilgi edinmeye ve düşünmeye ihtiyaç duyuyorsanız,
- \* Duygusal olarak çok fazla yüklüseniz,
- \* Çevrenizdeki diğer kişiler çatışmayı daha başarılı bir biçimde çözebileceklerse kaplumbağa taktiğini kullanmak uygun olabilir.





### TİLKİ TAKTİĞİ

#### (Uzlaşma)

Orta derecede girişimcilik ve işbirliği içeren bu stratejiyi kullanan bir kişinin amacı, her iki tarafı da kısmen tatmin eden, karşılıklı olarak kabul edilebilir, uygun bazı çözümler bulmaktır.

- \* Amaçlar orta derecede önemliyse,
- \* Eşit statüdeki kişiler çatışmaya taraf olmuşlarsa,
- \* Karmaşık bir sorun için geçici bir çözüme ulaşmak gerekiyorsa,
- \* Önemli bir sorun için uygun çözümlerin ve rekabet ya da işbirliği stratejilerinin sonuç vermediği durumlarda tilki taktiğini kullanmak uygun olabilir.



### BAYKUŞ

#### ( İşbirliği Yapma)

Bu taktiği kullananlar hem amaçlarına hem de ilişkilerine çok önem verirler. Çatışmaları çözülmesi gereken sorunlar olarak görürler, hem kendilerinin hem diğer kişinin amaçlarına ulaşabileceği bir çözüm ararlar.

- \* Başkasının yaşamı söz konusu olduğunda,
- \* Bütün sorumluluğu siz üstlenmek istemediğinizde,
- \* Arada büyük bir güven duygusu varsa,
- \* Karşınızdaki kişiyi kaybetmek yerine kazanmak istiyorsanız baykuş taktiğini kullanmak uygun olabilir.



### BUZDOLABI NOTU :

1. Ne olur anlatın öğüt vermeyin
2. Lütfen konuşmayı kısa kesin
3. Nasıl hissediyor olursa olsun kucak açın.
4. İyi ve olumlu olan şeyleri vurgulayın.
5. Karar alma sürecine çocuklarınızı dahil edin.
6. Çatışmayı çözebilmek için sakinleşmeyi bekleyin.