

Hangi durumlarda kullanılır?

- Çatışmayı ele alacak zamanınız yoksa, ortam ve zaman uygun değilse,
- Daha önemli sorunların baskısını hissediyorsanız, tam olarak hazır değilseniz, kaplumbağa taktiğini kullanmak uygun olabilir.

3. Köpek Balığı Taktiği (Güç Kullanma– Hep Kazanma)



Bu stratejiye sahip kişiler çatışma yaşadığı kişiler üzerinde

güç kullanmaya çalışırlar. Kendi amaçları çok önemli, ilişkileri ise önemsizdir. Kendi çözüm önerilerini kabul etmesi için çatıştığı kişiyi zorlar, düşüncelerini değiştirmeye çalışır, onun üzerinde baskı kurar gerekirse karşısındaki kişi üzerinde güç kullanmayı denerler.

Hangi durumlarda kullanılır?

- Kesinlikle haklı olduğunuzu bildiğinizde,
- Karşı tarafı ezen bir kişi ile karşılaştığınızda köpek balığı taktiği kullanılabilir.

4. Tilki Taktiği (Uzlaşma)

Bu stratejiye sahip kişiler iki tarafında tamamen kazanmadığı ve tamamıyla kaybetmediği bir yöntemdir. Çözüm için kendi



hedeflerinden bir miktar fedakârlıkta bulunurlar. Her iki tarafı da kısmen tatmin eden, karşılıklı olarak kabul edilebilir ve uygun bazı çözümler bulunur.

Hangi durumlarda kullanılır?

- Amaçlar orta derecede önemliyse,
- Önemli bir sorun için uygun çözümlerin ve rekabet ya da işbirliği stratejilerinin sonuç vermediği durumlarda tilki taktiğini kullanmak uygun olabilir.

5. Baykuş Taktiği (İşbirliği Yapma-Yüzleşme)



Bu taktiği kullananlar hem amaçlarına hem de ilişkilerine çok önem verirler. Çatışmaları çözülmesi gereken doğal bir sorun olarak görürler, hem kendilerinin hem de karşı tarafın tatmin olabileceği amaçlarına ulaşabileceği bir çözüm ararlar. İlişkiye önem verir ve çözüme odaklanırlar.

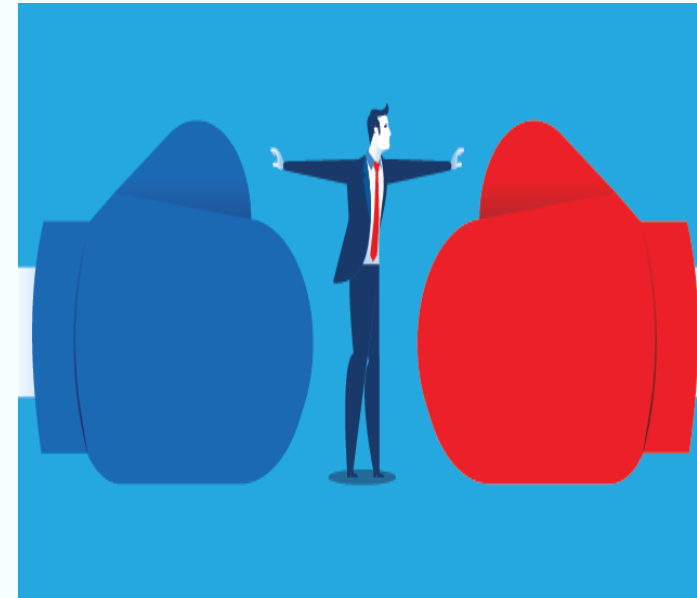
Hangi durumlarda kullanılır?

- Çatışmaya yönelik sorumluluğu paylaşmak istiyorsanız,
- Arada büyük bir güven duygusu varsa baykuş taktiği kullanılabilir.

<https://ceyhanram.meb.k12.tr/>



Çatışma Çözme (Lise)



Çatışma Nedir?

Kişilerin birbirleriyle bazı durumlar ve konular üzerinde uzlaşamadığında ya da bireyin istediği iki şey birbiriyle çatıştığında ve birini seçmek istediğinde ortaya çıkan anlaşmazlıktır.

Çatışmayı bireyler tek başına yaşayabilirken iki ya da daha fazla birey arasında da çatışma yaşanabilmektedir.

Çatışma Çözme

Çatışma çözme, anlaşmazlıkları olan tarafların başarılı bir sonuca ulaşmak için tarafların inançlarının temel alındığı ve birlikte yürüttükleri bir uzlaşma sürecidir.

Çatışma yaşamamızın doğal bir parçasıdır hatta bilinenin aksine olumludur. Çatışmanın



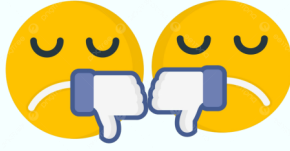
kendisi değil çatışmayı çözüm yolumuz çatışmayı "yapıcı" ya da "yıkıcı" hale getirir. İnsanın olduğu her yerde çatışmanın olması çok normaldir. Çatışmaları iyi kullanırsak gelişmek ve ilerlemek için bir fırsata dönüştürebiliriz.

Çatışmanın Faydaları

- * Sorun çözme becerilerimiz gelişir.
- * Sorunun esas nedeni bulunur, rekabete engel olur.

- * Yaratıcılığı artırır, yeni fikirler üretme becerimizi geliştirir.
- * Demokratik bir ortam oluşturmaya katkı sağlar.
- * İletişim becerilerimizi güçlendirir.
- * Duygularımızı rahatlatır, güven ve motivasyonu artırır.

Çatışma Sonucunda Ortaya Çıkan 3 Durum



Kaybet-Kaybet: Tarafların ikisinin de kaybettiği, dolayısıyla ikisinin de mutsuz hissettiği durum. Her iki taraf da amacına ulaşamaz.



Kazan-Kaybet: Taraflardan birinin kazanıp diğerinin kaybettiği kaybedenin mutsuz olduğu durum.



Kazan-Kazan: Tarafların ikisinin de kazandığı dolayısıyla mutlu hissettiği durum. Çözüm her iki tarafın yararınadır.

Çatışma Çözme Stratejileri

1. Ayıcık
2. Kaplumbağa
3. Köpek balığı
4. Tilki
5. Baykuş

<https://ceyhanram.meb.k12.tr/>

1. Ayıcık Taktiği (Yatıştırma)

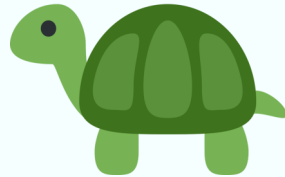


Bu stratejiye sahip kişiler dışlanmamak, tatsızlık yaşamamak için kendi isteklerini önemsemeyip karşı tarafın isteklerine önem verirler. İlişkilerinde çatışma yaşadıkları zaman karşısındakinin kalbinin kırılacağını ve ilişkilerinin zarar göreceğini düşündüklerinden ilişkilerini devam ettirmek için kendi amaçlarından vazgeçerler.

Hangi durumlarda kullanılır?

- Sorun sizin için çok önemli değil, ama diğer kişi için çok önemliyse,
- Çok yıpranacağınızı ve üzüleceğinizi hissettiğinizde,
- Kazanamayacağınızı bildiğiniz bir konuda rekabet halinde olmak sizin için zararlı olacaksa,
- Mevcut uyumu korumak çok önemliyse ayıcık taktiğini kullanmak uygun olabilir.

2. Kaplumbağa Taktiği (Kaçınma-Geri Çekilme)



Bu stratejiye sahip kişiler çatışma yaşadıklarında içine kapanır, kendilerini ifade etmez, kendi isteklerinden hemen vazgeçerler. Çatışmadan kaçınmak için geri çekilirler. Çatışma yaratan sorunlardan ve kişilerden uzak dururlar.