**Çatışma Çözme Stratejileri**

İnsanların genellikle başvurabilecekleri 5 farklı çatışma çözme stratejisi vardır;

**1-Kaçınma(Kaplumbağa):** Çatışmadan kaçınmak için kaplumbağa gibi kabuğuna çekilmektir. Çatışmanın çözümünü bu strateji erteler.Kaplumbağa stratejisi şu durumlarda kullanılabilir; daha önemli sorunlar varsa, sorunun çözüleceğini düşünmüyorsanız ve kendinizi sorun çözmeye hazır hissetmiyorsanız..

2-**Uyma(Oyuncak Ayı):** oyuncak ayılar için sevilmek, kabul edilmek ve ilişkilerinde bir tatsızlık çıkmaması çok önemlidir. İlişkilerinin bozulmaması için çatışma anında kendilerinden ödün verir ve kendilerini ihmal ederler.bu strateji şu durumlarda kullanılabilir;sorun sizin için çok önemli değilse, rekabet halinde olmak sizi yıpratacaksa, mevcut dengeleri korumak için…

**Unutmayın; her stratejinin kullanılacağı durum farklıdır, her çatışma durumunda aynı strateji kullanılmaz…**

**3-Rekabete Girme-Güç Kullanma (Köpekbalığı):** Köpekbalıkları kendi çözüm önerilerinin kabul edilmesi için karşısındaki kişi üzerinde baskı kurar ve zorlar. Ne pahasına olursa olsun kendi istediği olsun ister. Bu strateji girişkenlik ve işbirliği içermez. Bu strateji şu durumlarda kullanılabilir; kesinlikle haklı olduğunuzu bildiğiniz durumlarda, hızlı karar vermeniz gerektiğinde…

**4-Uzlaşma(Tilki):** Tilkiler uzlaşma arar. Hem kendi amacını hem de çatıştığı kişiyle olan ilişkisini önemser. Kendi isteğinden biraz taviz vererek çatıştığı kişiyi de taviz vermeye ikna ederek uzlaşmaya giderler. Her iki tarafında bir şeyler kazanacağı çözümler ararlar. Bu strateji şu durumlarda kullanılabilir; rekabet ya da işbirliği stratejilerinin sonuç vermediği ve çatışma taraflarının eşit statüde olduğu…

 **Yüzleşme-işbirliği(Baykuş):**Baykuşlar hem kendi isteklerine hem de ilişkilerine çok önem verirler. Çatışmaları çözülmesi gereken sorun olarak görürler ve her iki taraf içinde uygun çözüm yolu ararlar böylelikle ilişkiyi sürdürebilirler. Çatışma çözülmedikçe rahatlamazlar. Hem girişkenlik hem de işbirliği içerdiği için kaçınmanın tam zıddı bir stratejidir. Her iki tarafında çıkarlarını tam olarak karşılayan çözümler bulmak için karşı tarafla birlikte çalışma çabasını içerir. En mantıklı çözüm bulunmaya çalışılır. Bu strateji şu durumlarda kullanılabilir; başkasının yaşamı söz konusu olduğunda, tüm sorumluluğu siz üstlenmek istemediğinizde, arada büyük güven duygusu olduğunda, kin husumet gibi yoğun duygular yaşadığınızda…

***Çatışma*** genellikle olumsuz bir kavram olarak değerlendirilir. Bunun nedeni çatışma hakkında yeterli bilgiye sahip olmama geçmişteki olumsuz yaşantılardan ötürü çatışmaya olumsuz bir anlam yükleme olabilir.

**Çatışmaların Nedenleri**

* Karşılanmayan psikolojik ihtiyaçlar(yaşamı sürdürme, ait olma, güç, özgürlük..)
* Kaynakların sınırlı olması(zaman, para…)
* Farklı değerler( doğru-yanlış, iyi-kötü, değerler, inanç, ilke…)



**Çatışma Çözme Becerilerinin Kazandırdıkları**

* Duyguları keşfetme becerisi; insanın duygularını fark edip bunları isimlendirmesi onları denetleyebilmek için ilk adımdır.
* İletişim becerisi; Başkalarına kendi ihtiyaç ve duygularını anlatabilme becerisi.
* Problem çözme becerisi;Bir orta noktaya, her iki tarafın da kazanabileceği ve kabul edebileceği bir çözüme, uzlaşmaya varabilmek için problemi her iki tarafın gözüyle de görebilme becerisi.
* Öfke kontrolü; Zor durumlarda saldırgan olmayan Tepkiler verebilmeyi içermektedir.
* Atılganlığı uygun şekilde kullanabilme; Şiddet ya da saldırganlığa başvurmadan gerekli tepkiyi verebilmektir.

Çatışma Çözme

***Kurşunlu Şehit Murat Ustaoğlu Anadolu Lisesi Rehberlik Servisi***

