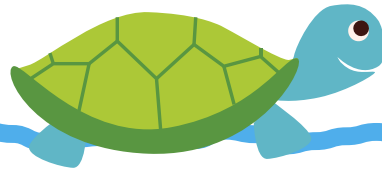


# KAPLUMBAĞA STRATEJİSİ (KAÇINMA)

Kaplumbağalar çatışmadan kaçınmak için geri çekilirler. Çatışma yaratan sorunlardan ve kişilerden uzak dururlar. Çatışmaları çözmeye uğraşmanın boş bir çaba olduğuna inanırlar. Çaresizlik hissederler. Çatışmayla yüz yüze gelmektense, fiziksel ya da psikolojik olarak geri çekilmenin daha kolay olduğuna (kabuğuna çekilmek gerektiğine) inanır.



MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN

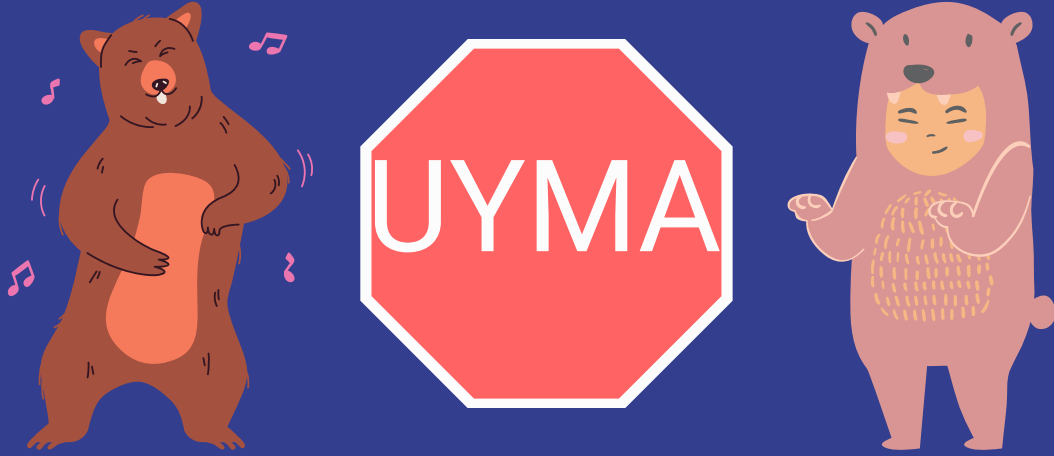


# KAPLUMBAĞA STRATEJİSİ (KAÇINMA)

- Elde edilecek ödüller çok yüksek değilse ve kaybedeceğiniz bir şey yoksa (bu sizin için sadece bir deneyim olacaksa).
- Ortam uygun değilse (“şimdi yeri ve zamanı değil” diyorsanız).
- Daha önemli sorunların baskısını hissediyorsanız,
- Çıkarlarınızın gözetileceğine dair hiçbir umut ışığı göremiyorsanız,
- Çok öfkeli bir kişiyle karşı karşıya iseniz,
- Tam olarak hazır değilseniz, bilgi edinmeye ve düşünmeye ihtiyaç duyuyorsanız.

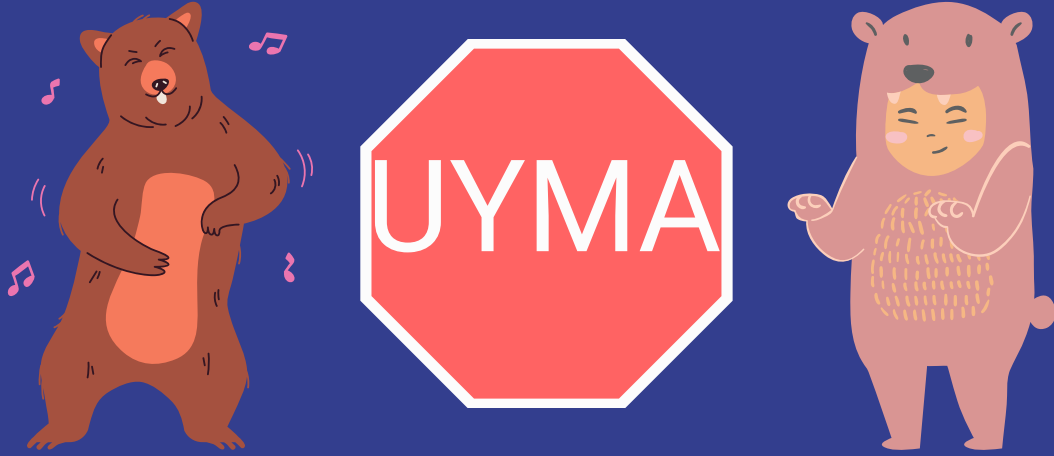
MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN

# OYUNCAK AYI STRATEJİSİ



Oyuncak ayılar için ilişki çok önemli, amaç pek önemli değildir. Oyuncak ayılar başkaları tarafından kabul edilmeyi ve sevimli olmayı isterler. İnsanların ilişkilere zarar vermeksizin tartışamayacaklarını, bir tatsızlık çıkmasın diye çatışmadan kaçınılması gerektiğini düşünürler. Çatışma devam ederse, birilerinin kalbinin kırılacağından ve ilişkilerin zarar göreceğinden ya da bozulacağından korkarlar. İlişkilerini sürdürebilmek için kendi amaçlarından vazgeçerler. Oyuncak ayı sanki “amaçlarımdan vazgeçiyorum ve istediğin şeyi yapmana izin veriyorum; yeter ki beni sev” der gibidir. İlişkilerin bozulmaması için çatışmayı yatıştırmaya çalışırlar.

# OYUNCAK AYI STRATEJİSİ



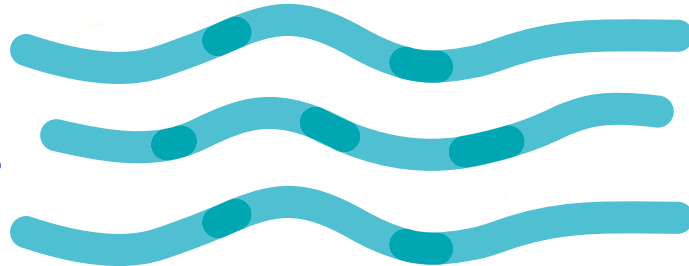
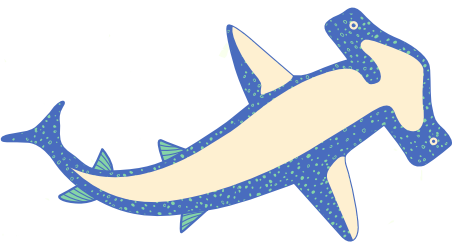
Ne girişkenlik ne de işbirliği yapmayı içermeyen bu strateji, güç kullanmanın tam zıddıdır. Uyma stratejisi izlendiğinde, bir birey diğer kişinin çıkarlarını tatmin etmek için kendi çıkarlarını ihmal eder. Bu stratejide bireyin kendi haklarından özveride bulunması söz konusudur.

- Sorun sizin için çok önemli değil, ama diğer kişi için çok önemliyse,
- Üzüleceğinizi ya da çok yıpranacağınızı hissettiğinizde,
- “Kazanamayacağınızı bildiğiniz” sürekli bir rekabet halinde olmak sizin için zararlı olacaksa,
- Mevcut uyumu (dengeleri) korumak çok önemliyse (“Şimdi zamanı değil” diyorsanız).

# KÖPEKBALIĞI STRATEJİSİ (GÜÇ KULLANMA)



Köpek balıkları kendi çözüm önerilerini kabul etmesi için, çatıştığı kişiyi zorlar ve karşısındaki kişi üzerinde güç kullanmayı denir. Kendi amaçları çok önemli, ilişkileri ise önemsizdir. Ne pahasına olursa olsun amaçlarına ulaşmayı isterler. Başkalarının ihtiyaçlarıyla ilgilenmezler. Başkalarının kendisini sevmesi veya kabul etmesi onlar için önemli değildir. Çatışmayı, bir kişinin kazanması, diğer kişinin kaybetmesi olarak görürler. Elbette kazanan taraf olmayı isterler. Kazanmak, köpek balıklarına başarı ve kendini beğenme duygusu verir. Gözdağı vererek, güç kullanarak, çeşitli girişimlerle karşısındaki kişiyi ezmeye çalışarak kazanmaya çalışırlar.

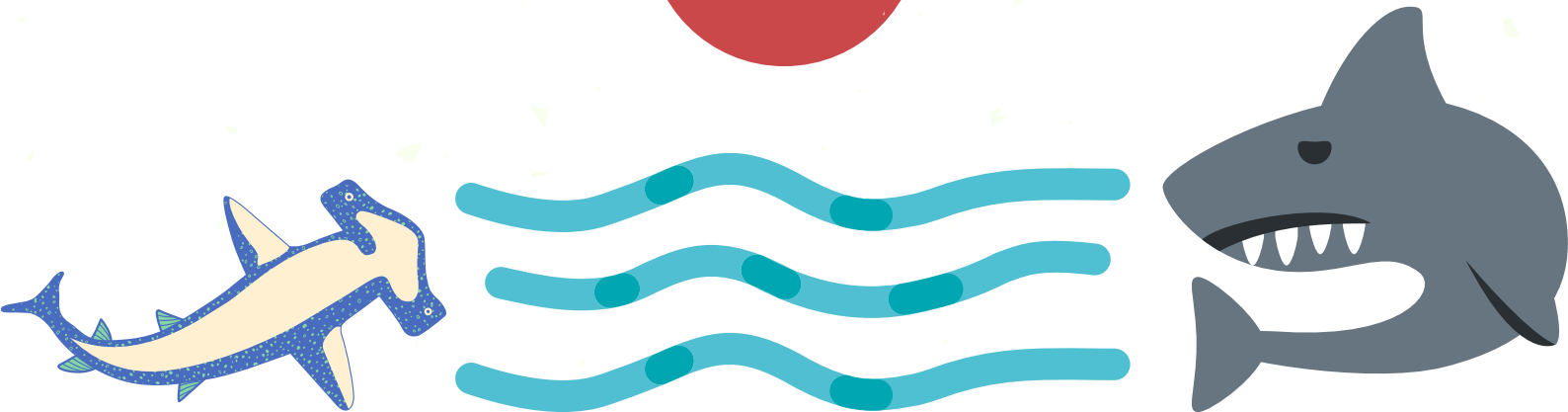


# KÖPEKBALIĞI STRATEJİSİ (GÜÇ KULLANMA)



Girişkenlik içermekle birlikte işbirliğine dayanmayan bu stratejiyi kullanan bir kişi, diğer kişinin zararına da olsa kendi çıkarlarında ısrar eder. Güç kullanma ya da rekabet stratejisini şu durumlarda kullanmak uygun olabilir:

- Kesinlikle haklı olduğunuzu bildiğinizde,
- Kısa süre içerisinde karar vermeniz gerektiğinde,
- Muhaliflerini ezen bir kişi ile karşılaştığınızda.





## TILKİ STRATEJİSİ (UZLAŞMA)

Tilkiler hem kendi amaçlarına hem de ilişkilerine orta derecede önem verirler. Tilkiler uzlaşma ararlar. Kendi amaçlarının bir kısmından vazgeçerler ve çatıştıkları kişiyi de amaçlarının bir kısmından vazgeçmeye ikna ederler. Her iki tarafın da bir şeyler kazanacağı bir çözüm yolu ararlar. Böyle bir çözüm bulmak için kendi amaçlarından bir parça fedakârlık yapmaya razı olurlar.



MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN





## TILKI STRATEJİSİ (UZLAŞMA)

- Amaçlar orta derecede önemliyse ve daha girişken stratejileri kullanmaya değmezse,
- Eşit statüdeki kişiler çatışmaya taraf olmuşlarsa,
- Karmaşık bir sorun için geçici bir çözüme ulaşmak gerekiyorsa,
- Önemli bir sorun için uygun çözümlere ulaşılacak isteniyorsa,
- Rekabet ya da işbirliği stratejilerinin sonuç vermediği durumlarda.



MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN







# BAYKUŞ STRATEJİSİ (YÜZLEŞME)

Baykuşlar hem amaçlarına hem de ilişkilerine çok önem verirler. Çatışmaları, çözülmesi gereken sorunlar olarak görürler ve hem kendilerinin hem de diğer kişinin amaçlarına ulaşabileceği bir çözüm ararlar. Çatışmaları, taraflar arasındaki gerilimi azaltarak ilişkileri geliştirici bir araç olarak görürler. Her iki tarafı da tatmin edecek çözümler arayarak ilişkiyi sürdürürler. Böyle bir çözüm yolu bulunmadıkça da tatmin olmazlar.



MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN





# BAYKUŞ STRATEJİSİ (YÜZLEŞME)

Bu strateji, iki bireyin de çatışmanın altında yatan çıkarlarını tanımayı ve her iki tarafın da çıkarlarını gözetken bir seçenek bulmayı içerir.

- Başkasının yaşamı söz konusu olduğunda,
- Bütün sorumluluğu siz üstlenmek istemediğinizde,
- Arada büyük bir güven duygusu varsa,
- Kin, husumet, vb. gibi yoğun duygularla uğraşmanız gerektiğinde,



MAHMUT KURNAZ  
REHBER ÖĞRETMEN

