

9. SINIF – 18. ETKİNLİK

Etkinliğin Adı: ÇATIŞMANIN BASAMAKLARI

Sınıf: 9.sınıf

Yeterlik Alanı: Kişiler Arası İlişkiler

Kazanım: *Etkili çatışma çözme basamaklarını açıklar.

Kazanım Nu: 34

Öğrenci Sayısı: Tüm sınıf

Süre: 40 dakika

Ortam: Sınıf ortamı

Sınıf Düzeni: Oturma düzeni

Araç-gereç: Form-1 (Çatışma Çözme Basamakları)

*Bu etkinlik özel bilgi ve deneyim gerektirdiği için okul rehber öğretmeni tarafından uygulanacaktır. Okul rehber öğretmenin etkinliği gerçekleştiremediği durumlarda, öğrencilerin gelişim özellikleri ve ihtiyaçları, okulun özellikleri göz önünde bulundurularak okul rehber öğretmeniyle iş birliğinde sınıf rehber öğretmeni tarafından farklı etkinlikler uygulanabilir ya da diğer etkinliklere daha geniş yer verilebilir.

*Okul rehber öğretmenin olmadığı durumlarda Sınıf Rehberlik Programı rehberlik ve araştırma merkezi tarafından hazırlanan yıllık çerçeve program doğrultusunda yürütülür.

SÜREÇ

1. Öğrencilere “çatışma” kelimesinden ne anladıkları sorulur ve cevaplar alındıktan sonra aşağıdakine benzer bir açıklama yapılır:

“Fırtınaların yerküre hava sisteminin kaçınılmaz ve doğal bir parçası olması gibi, çatışmalar da insan ilişkilerinin kaçınılmaz ve doğal bir parçasıdır. Doğada fırtınalar hafif çiselemeden kasırgaya varan çeşitlerde görülmektedir. Bazı fırtınalar hafif çiseleme ya da yağmur biçiminde olmasına karşın diğerleri, şimşek ve fırtınaları içerebilmektedir. Benzer biçimde de çatışmalar insanlar arasındaki fırtınalardır. Kişiler arası fırtınaları yönetebilmek için kişiler arası çatışmanın ve çatışma çözmenin ne olduğu hakkında bazı temel bilgilerle sahip olmak gerekir. Çatışma bir kişinin hedeflerine ulaşmak için gösterdiği eylemleri ve atılımları, bir başka kişinin hedeflerine ulaşmak için gösterdiği eylem ve atılımları engellerse; duraklatırsa ya da bozarsa ortaya çıkar. İnsan ilişkilerinde çatışmalar karşılıklı mücadeleyi, anlaşmazlığı, tartışmayı, kavgayı ve çekişmeyi içerebilir. Sınıf ortamında bu duruma bir öğrencinin dersten sıkılıp ders dışı etkinliklere yönelmesine karşın, öğretmenin dersini sürdürmek istemesi örnek gösterilebilir. Çatışmaların yapıcı çözümü, ilişkileri gücenme duygularından ve diğer kişiye yönelik olumsuz duygulardan korur. Çatışmaların birlikte çözülmesiyle, kişilerin kendine olan güvenini artırır ve ilişkileri güçlendirir” (Johnson ve Johnson, 1995, a, akt. Türnüklü (2006).

2. Öğrencilere aşağıdakine benzer çatışma durumları okunur veya öğrenciler yaşadıkları çatışma durumlarını yazabilirler.

Durum:

Aylin: Bu hafta sonu arkadaşlarımla pikniğe gitmek istiyorum.

Anne ve baba: Hayır olmaz.

3. Öğrencilere Form-1 (Etkili Çatışma Çözme Basamakları) verilir ve öğrencilerin yaşadıkları çatışma durumlarını formdaki çözüm basamaklarından yararlanarak nasıl çözümleyeceklerini açıklamaları istenir.
4. Öğrencilere etkili çatışma çözme basamaklarını açıklamanın çatışma çözmenin önemli adımlarından biri olduğu belirtilir.
5. Öğrencilere çatışma çözmenin hayatımızın her aşamasında önemli olduğu vurgulanarak etkinlik sonlandırılır.

Değerlendirme:

FORM-1

ETKİLİ ÇATIŞMA ÇÖZME BASAMAKLARI

1. Ortak sorunun müzakere ederek çözümünün istenmesi: Bu basamakta çatışmanın tarafları "ortak sorunlarını" müzakere yoluyla çözmek istediklerine ilişkin isteklerini karşılıklı belirtmeleri ve birbirlerini sorunu çözmeye davet etmeleri süreci kolaylaştırır. Kişilerin karşılıklı olarak birbirlerine ne istediklerini açıkça söylemeleri ve sorunu tanımlamaları sorunun çözümünü kolaylaştırır. Örneğin: **'Bu aracı şimdi ben kullanmak istiyorum.'** Bu süreç, iyi bir iletişim becerisini ve çatışmanın küçük parçalar biçiminde tanımlanmasını içerir. Kişi sorununu açık ve öz olarak belirtmelidir. Sorunun kendisi, aynı zamanda kişinin gereksiniminin varlığını ve ne olduğunu gösterir.

2. İsteklerinin ve nedenlerin belirlenmesi: Problem çözme tartışmaları, çatışmanın taraflarının karşılıklı olarak istemlerinin nedenlerinin belirlenmesi ile başlar. Çatışan kişiler ne duyumsadıklarını anlamalı, duygularını açık, net ve doğru bir biçimde iletmelidirler. Tartışmada en sık yapılan iki hata şunlardır: Çatışmanın saldırgan biçimde tanımlanması ve diğer kişinin incitilmeye çalışılması; hiçbir şey söylenmemesi ve çatışmanın içe atılması.

İsteklerin ve hedeflerin açıkça iletilmesi için şunlar yapılmalıdır:

- Ben, benim, benimkisi gibi kişisel ifadeler kullanılmalıdır.
- İstekler ve hedefler somut olmalı ve nedenleri ile birlikte belirtilmelidir.
- Diğer kişinin isteklerinin sizin isteklerinize ulaşmada nasıl engel olduğu açıklanmalıdır.
- Ne istediğimizi açıkça tanımlarken, diğer kişinin de ne istediği dikkatlice dinlenmelidir. Bunun için de şu yapılmalıdır: Diğer kişinin yüzüne bakılmalıdır, diğerinin sözü kesilmemelidir, ne istediğimizi açıkça tanımlarken, diğer kişinin de ne istediği dikkatlice dinlenmelidir.
- Diğer kişinin söylediklerinden ne anlaşıldığı ona yansıtılmalıdır.

3. Kişiler istemlerinin ve duygularının nedenlerini söylemeli ve tanımlamalıdır: Problemi çözmek için ne hissettiğinin yani duyguların ve nedenlerinin karşılıklı belirtilmesi de oldukça önemlidir. Duyguların ifade edilmesi ve denetlenmesi, çatışma çözümünün en güç ve en önemli basamaklarından birisidir. Çünkü;

- İnsanların duygularını saklamaya yönelik bir eğilimleri vardır. Reddedilme, kendine gülünmesi, istismar edilme gibi risklerin olduğu durumlarda duyguların ifadesi güçtür. Kişisel duygular ne kadar çok ifade edilirse, algılanan risk de o kadar azalır.
- Duyguların çatışma yaşanan kişiden saklanması oldukça güçtür. İstemediğiniz halde ağlayabilirsiniz, sesin yükseltilmesi uygun olmamasına karşın bağırabilirsiniz, diğerini rahatsız etmesine karşın gülebilirsiniz.
- Çatışma içinde duyguların denetlenmesi oldukça güçtür. Duygular karşı tarafa olabildiğince saldırı, iğneleme, aşağılama gibi yıkıcı ifadelerden arındırılarak iletilmelidir. Böylece karşı tarafa, davranışlarının sizin üzerinizdeki somut etkileri ve sizde uyandırdığı duygular belirtilmiş olacaktır.

4. Diğer kişinin istemlerinin, duygularının ve bunların nedenlerinin Empati ve Etkin Dinleme Teknikleri yoluyla anlaşıldığının gösterilmesi:

Örneğin: 'Senin söylediklerinden benim anladığım şudur:.....'. Bu durum, çatışmanın öteki kişinin bakış açısından sorunun anlaşılmasını ve aynı anda her iki taraftan da sorunun görülebilmesini içerir. Genellikle kişi kendi bulunduğu noktadan sorununu ve gereksinimini gördüğü için kendinden uzaklaşıp ötekinin sorununu ve gereksinimini, onun bulunduğu noktadan görmesi güçtür. Bu nedenle ötekinin bakış açısından soruna yaklaşma becerisi, taraflar arasındaki uzlaşmacı kişiliği ve çözüm olasılığını güçlendirecektir.

5. Karşılıklı Kazançları İçeren Çözüm Seçeneklerinin Yaratılması:

Çatışma çözümünde genellikle kişiler ilk çözüm seçeneğinde anlaşmaya yönelimlidirler. Buna karşın anlaşmaya varmadan önce birkaç tane iyi çözüm önerisi üretilmelidir. Çatışmanın her iki tarafının da ortak kazançlarını arttıran üç aşamalı çözüm planının bulunması ve kavranması önemlidir. 'Plan A:....., Plan B:....., Plan C:.....'. Bu süreç çatışmanın her iki tarafının da çıkarlarını arttıran ve problemi çözen yaratıcı seçenekleri olan anlaşmanın üretilmesini kapsar. Beyin fırtınası tekniğiyle tartışmanın tarafları, her iki tarafında gereksinimlerini karşılayabilen olası çözümleri üretmeye çalışırlar.

6. El sıkışarak ortak anlaşmanın yapılandırılması ve uygulanmasına yönelik akılcı eylem planının seçimi:'Haydi Plan B' de uzlaşalım'. Anlaşma ortak çıkarların arttırılmasını çatışan tarafların birlikte işbirliği içinde çalışabilmesini güçlendirmesi ve gelecekte çatışmaların yapıcı bir biçimde çözülmesini sağlamalıdır. Bu durum her iki tarafın da gelecekte nasıl davranacağını ve anlaşmanın çalışmadığı takdirde yeniden tartışılmasını ve gözden geçirilmesini belirginleştirir.

Türnüklü (2006)