

ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ ve İLETİŞİM

Okullarda öğretmen ve öğrenci arasında yaşanan çatışmaların çoğu iletişim sorunlarından kaynaklanmaktadır. Çatışmayla başa çıkabilmede ve başarılı bir şekilde çatışmaları çözebilmede öğretmenin öncelikle temel iletişim becerilerini kullanabilmesi önemlidir. Sağlıklı bir iletişim için ise özellikle dinleme, empati ve ben dili gereklidir. Sağlıklı bir iletişim için bu saydıklarımızla birlikte iletişim engellerinden kaçınmak da gereklidir. Günlük yaşamda kullanılan pek çok iletişim becerisi sürekli kullanıldığında iletişim engeli haline gelebilir. İletişim engelleri öğretmen ve öğrenci arasındaki çatışmayı olumsuz bir durum haline getirebilir.

KİŞİLER ARASI İLİŞKİLERDE ÇATIŞMA

Kişiler arası ilişkilerde çatışma; insanların ihtiyaçları, dürtüleri ve istekleri birbirleriyle uyuşmadığı zaman ortaya çıkar. Bir tarafın davranışları diğerinin gereksinimlerine ters düşüyor, engelliyor ya da değerleri birbirine uymuyorsa bu kişiler arasında ortaya çıkan çatışma olarak tanımlanabilir.

ÖĞRETMEN OLMAK

Biz bilincine sahip öğretmen, ilişkilerinde üç şeyi canlı tutar: 1. Ben 2. Sen ve 3. İlişki.

Biz bilincini yaşatabilmek için önce kişinin kendini bir değer olarak görmesi, 'Ben varım ve değerliyim.' diyebilmesi gerekir. Bunu yaparken aynı zamanda ilişki içerisinde olduğu diğerine de 'Sen varsın ve değerlisin.' mesajını verir. Yine aynı zamanda 'Sen ve ben bu yolculuğu bir ilişki içinde, beraber yapıyoruz, biz yoldaşız.' mesajını verir. Biz bilinci içerisindeki öğretmen, arkadaşlarıyla, öğrencilerle, velilerle, toplumla bir yolculuk yaptığının farkındadır, yoldaşlık duygusu içerisinde.

Öğretmen, öğrencileriyle ilişkisinin kutsal olduğunu bilir ve adeta ibadet bilinci içinde bu ilişkiyi canlı tutmaya kendini adar.
Doğan CÜCELOĞLU & İrfan ERDOĞAN
"Öğretmen Olmak, bir can'a dokunmak"



ÇATIŞMA ÇÖZME BECERİLERİ ÖĞRETMEN BROŞÜRÜ

15 TEMMUZ ŞEHİTLERİ
İMAM HATİP ORTAOKULU
REHBERLİK SERVİSİ

İLETİŞİM ENGELLERİ

- Emir vermek
- Uyarmak, göz dağı vermek
- Ahlak dersi vermek
- Öğüt vermek
- Nutuk çekmek, mantıklı düşünceler önermek
- Yargılamak, eleştirmek, suçlamak
- Ad takmak, alay etmek
- Sürekli soru sormak, sorguya çekmek
- Kıyaslamak

ÇATIŞMA ÇÖZME STRATEJİLERİ

Aşağıda kişiler arası bir çatışma ya da sorun karşısında insanların izleyebilecekleri beş farklı strateji belirtilmiştir.

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.

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 olacaksa,
- * 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 olacaksa,
- * 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,
- * Duyusal olarak çok fazla yüklüyseniz,
- * Çevrenizdeki diğer kişiler çatışmayı daha başarılı bir biçimde çözebileceklerse kaplumbağa taktiğini kullanmak uygun olabilir.

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.

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.