

FAALİYET 2

HARMONY HELPERS: BÜYÜK MÜZAKERE MÜCADELESİ



KAPSANAN BECERİLER: Çatışma Yönetimi
GEREKLİ SÜRE: 50 dakika

KISA GİRİŞ

Bu etkinlik, öğrencilere çatışma çözümünde müzakere ve uzlaşma sanatını öğretmek için tasarlanmıştır. Etkileşimli oyunlar ve egzersizler aracılığıyla öğrenciler, aktif olarak dinlemeyi, farklı bakış açılarını anlamayı ve çatışmalara karşılıklı olarak kabul edilebilir çözümler bulmayı öğreneceklerdir.

FAALİYETE İLİŞKİN BAĞLANTI

Ivan Apostolov” Lisesi tarafından oluşturulan özgün etkinlik.

AMAÇ

Öğrencilerin destekleyici ve eğlenceli bir ortamda müzakere ve uzlaşmayı uygulayarak çatışma çözme becerilerini geliştirmek.

KATILIMCI SAYISI

Tüm sınıfa uygundur; öğrenciler ikili veya küçük gruplar halinde çalışırlar.



Co-funded by
the European Union

ÖĞRETMENLER İÇİN REHBER

GEREKLİ MATERYALLER

- Çatışma durumlarını içeren senaryo kartları
- Olası çözümler içeren müzakere kartları
- Zamanlayıcı veya kronometre
- Küçük ödülleri veya jetonlar (isteğe bağlı)



DETAYLI TANIM

TALİMATLAR

1. Müzakere ve Uzlaşmaya Giriş:

- Çatışma çözümünde müzakere ve uzlaşma kavramlarını açıklayarak başlayın.
- Bu becerilerin neden önemli olduğunu ve çatışmaları barışçıl bir şekilde çözmeye nasıl yardımcı olabileceğini tartışın.

2. Hazırlık Aşaması:

- Öğrencileri çiftlere veya küçük gruplara ayırın.
- Her gruba bir çatışma durumunu tanımlayan bir senaryo kartı verin.
Örnekler:
 - İki öğrenci boş zamanlarında aynı bilgisayarı kullanmak istiyor.
 - Arkadaşlar teneffüste hangi oyunu oynayacakları konusunda anlaşamıyorlar.
 - Bir öğrenci arkadaşlarının kendisi olmadan plan yapması nedeniyle kendini dışlanmış hissediyor.

3. Müzakere Egzersizi:

- Her gruba çatışmaya yönelik farklı olası çözümler içeren bir dizi müzakere kartı verin. Öğrencileri, eğer yapabilirlerse ek çözümler bulmaya teşvik edin.
- Gruplara senaryoyu tartışmaları ve tüm tarafların üzerinde anlaşabileceği bir çözüm üzerinde müzakere etmeleri için 10-15 dakika verin.
- Gruplar, üzerinde anlaştıkları çözümü yazmalı ve buna nasıl ulaştıklarını açıklamaya hazır olmalıdır.

4. Sunum ve Tartışma:

- Her grup senaryolarını sunar ve sınıfa bir çözüm üzerinde müzakere eder.
- Her sunumdan sonra, aşağıdaki sorularla bir tartışmayı kolaylaştırın:
 - Müzakere süreci boyunca nasıl hissettiniz?
 - Hangi stratejiler uzlaşmaya varmanıza yardımcı oldu?
 - Müzakere sırasında karşılaştığınız zorluklar oldu mu?
 - Bu müzakere becerileri gerçek yaşam durumlarında size nasıl yardımcı olabilir?



DEĞERLENDİRME SORULARI

Etkinlięi bir grup tartişmasıyla sonlandırın:

1. Müzakere ve uzlaşma hakkında neler öğrendiniz?
2. Farklı bakış açılarını anlamak çatışmaları çözmede nasıl yardımcı olabilir?
3. Bu becerileri günlük hayatınızda uygulayabileceğiniz bazı yollar nelerdir?



DİĞER FAYDALI BİLGİLER

- Öğrencileri müzakereler sırasında aktif olarak dinlemeye ve birbirlerinin bakış açılarına saygı göstermeye teşvik edin.
- Öğrencilere bir uzlaşma bulmanın genellikle herkesin adil bir çözüme ulaşmak için bir şeylerden vazgeçmesi anlamına geldiğini hatırlatın.
- Öğrencileri motive etmek ve meşgul etmek için başarılı müzakereler için gruplara küçük ödülleri veya jetonları vermeyi düşünün.
- Bu etkinlik, öğrencilerin uygulamalı pratik yoluyla kritik çatışma çözme becerileri geliştirmelerine yardımcı olur ve onları destekleyici ve yapılandırılmış bir ortamda kazan-kazan çözümleri bulmaya teşvik eder.



Co-funded by
the European Union

ÖĞRETMENLER İÇİN REHBER