

# KAKO RJEŠAVAM PROBLEM NESLAGANJA SA SUGOVORNIKOM?

**Zlatko Menalo<sup>1</sup>, Nikica Menalo<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Obrtničko-industrijska škola Županja*

<sup>2</sup>*Osnovna škola “ Bartola Kašića “ Vinkovci*

## SADRŽAJ

Prema; prof. dr. P. Brajši. “Interpersonalna komunikacija ima svoj sadržajni i odnosni dio. Njihova međusobna dinamika bitno utječe na tijek razgovora.

**Prvo**, sa sugovornikom se možemo slagati na sadržajnoj ravni i ujedno biti s njim u dobrim odnosima. Komunikacija teče bez problema.

**Drugo**, s nekim se možemo slagati na ravni sadržaja, ali istodobno biti s njim u lošim odnosima. Niti se slažemo, niti se volimo. Takva se komunikacija obično prekida.

**Treće**, s nekim se ne slažemo na sadržajnoj ravni, ali smo svejedno s njim još uvijek u dobrim odnosima. Prihvaćamo različitost mišljenja ne prekidajući međusobne odnose. To bi bio oblik demokratske i zrele komunikacije.

**Četvrto**, s nekim se slažemo na sadržajnoj ravni, ali nastavljamo biti međusobno u lošim odnosima. Istog smo mišljenja, ali se zbog nebrojenih razloga i dalje ne volimo, ne podnosimo se ili čak izbjegavamo. Takvo slaganje u sadržaju obično nije dugoga vijeka, a suradnja u ostvarenju tog sadržaja slaba je ili nikakva. Takvi dogovori i sporazumi ne dovode do zajedničkog ostvarenja zajedno planiranih sadržaja. Ishod je jednostrano ili obostrano otežavanje, onemogućavanje ili zlorabljenje “ uspješnog “ dogovaranja.

**Peto**, s drugim se ne slažemo na ravni sadržaja, jer smo u lošim međusobnim odnosima . Poremećeni odnosi među nama onemogućavaju međusobno dogovaranje. S drugima se ne slažemo ne zato jer se ne možemo, nego zato jer se nećemo dogovoriti. To je primjer negativnog utjecaja odnosa na problematiku sadržaja.

**Šesto**, budući da se s drugim ne možemo složiti na ravni sadržaja, nismo u stanju s njim biti ni u dobrim odnosima. Ne slažemo se pa se ne možemo ni voljeti. Ovdje sadržaj negativno utječe na odnose.

**Sedmo**, budući da nam je jako stalo do odnosa s nekim te da ne bismo taj odnos ugrozili, mi se prividno slažemo sa sugovornikom i na ravni sadržaja. Tu se radi o prividno pozitivnom utjecaju odnosa na sadržaj. Ne želimo ugroziti i prekinuti odnos pa zbog toga prihvaćamo i sadržaj koji ne bismo prihvatili da nam nije toliko stalo do samog odnosa “.

**Ključne riječi; razgovor, rješavanje, sugovornik,....**

## UVOD

Nadalje prema Brajši; “Uspješno razgovaramo ako se s drugima sadržajno ne slažemo, ali ne prekidamo međusobne odnose.

Uspješno razgovaramo ako smo s drugima u poremećenim odnosima, ali se unatoč tome možemo dogovoriti i u mnogim sadržajima složiti.

Razgovor je različit govor ( “ raz – govor “) različitih sugovornika!

Neslaganje je sastavni dio svakog razgovora!

Cilj razgovora je dogovor kako da očuvamo različitost!

Ako želimo doznati kako se ponašamo u slučaju neslaganja sa sugovornikom (učenikom) tada će nam poslužiti sljedeći test“!

## METODA ISTRAŽIVANJA

### Cilj i problem istraživanja

Cilj i problem istraživanja je utvrditi postoji li razlika u komunikaciji nastavnika u školi s učenicima u periodu epidemije u odnosu na period prije epidemije prema kriterijima koje je odredio prof. Brajša u svom testu, koji jasno određuje bodovno kako rješavam problem neslaganja sa sugovornikom.

### ISPITANICI I POSTUPAK

Provedba ovog projekta je od 1. travnja 2020. – 1. listopada 2021., a sam postupak ispitivanja je trajao od 1. studenog 2020. – 1. lipnja 2021. U istraživanju je sudjelovalo 37 ispitanika (od čega 21 muških ispitanika i 16 ženskih ispitanica), iz strukovnih i tehničkih škola na državnoj razini unutar stručnih vijeća strojarstva te 6 Osnovnih škola. Svi su ispitanici prije provedbe istraživanja upoznati s ciljem i zadacima ankete, koja je odrađena u online obliku putem testmoza i formsa, pri čemu im je zajamčena anonimnost uz molbu da na pitanja odgovore iskreno. Rezultati istraživanja su prikupljeni upitnikom, (koje je sastavio prof. Brajša) koji se sastojao od 7 pitanja, gdje su ispitanici bili dužni zaokružiti broj od 1 – 4 u ponuđenoj skali.

### Pitanja u upitniku glase;

1. Makar se s nekim i ne slažem, nastavljam s njim razgovarati! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Ako se s nekim ne mogu složiti, tada s njim prestajem razgovarati! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
2. U ono u što uvjeravam druge i sam vjerujem! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. U ono u što uvjeravam druge najčešće sam ne vjerujem! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
3. Makar mi je netko antipatičan, prihvaćam njegovo mišljenje ako ga smatram dobrim! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Ako mi je netko antipatičan, tada nisam u stanju prihvatiti ni njegovo mišljenje! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
4. Ne tražim od svih da se samnom u svemu slože! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Ako netko želi samnom surađivati, tada se mora u svemu samnom slagati! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
5. Nisam spreman glumiti prividno slaganje sa sugovornikom kako bih imao koristi od njega! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Ako mi je netko jako potreban, spreman sam glumiti slaganje s njegovim prijedlozima! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
6. Volim kad su ljudi iskreni, pa makar se i ne slažu samnom! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Važno mi je da se drugi slažu samnom, pa makar i neiskreno! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.
7. Spreman sam se sa sugovornikom složiti da se ne slažemo! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **veći** broj. Ne mirujem dok se sugovornik ne složi samnom! U koliko ste bliže ovoj navedenoj tvrdnji zaokružite **manji** broj.

## REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Tablica 5. Kako rješavam problem neslaganja sa sugovornikom?

Muško										Žensko									
Dob					Godina radnog staža					Dob					Godina radnog staža				
25-35	35-45	45-55	55-65	Iznad 65	0-10	10-20	20-30	30-40	Iznad 40	25-35	35-45	45-55	55-65	Iznad 65	0-10	10-20	20-30	30-40	Iznad 40
1	3	12	5	0	2	7	9	3	0	1	3	8	4	0	3	2	7	4	0
<b>25,00</b>	<b>22,67</b>	<b>23,58</b>	<b>31,50</b>	<b>0</b>	<b>26,00</b>	<b>23,85</b>	<b>24,55</b>	<b>24,67</b>	<b>0</b>	<b>28,00</b>	<b>26,00</b>	<b>23,37</b>	<b>24,50</b>	<b>0</b>	<b>27,67</b>	<b>23,50</b>	<b>23,14</b>	<b>24,50</b>	<b>0</b>

## ZAKLJUČAK

Rezultati istraživanja su pokazala da susvi sudionici u ovom upitniku imali zbroj bodova preko 19, tada vjerojatno uspješno razgovaramo i znamo riješiti povremena neslaganja sa sugovornikom ( učenikom ). Kada bi zbroj bio manji između 13 – 18, tada bi trebali pokušati razmisliti o svojoj netrpeljivosti i sklonosti nepotrebnom svađanju, što ovdje nije bio slučaj, a pogotovo nije bio slučaj kada bi zbroj bio još manji ispod 12, tada bi trebali shvatiti da je s takvim osobama nemoguće razgovarati!, prema prof. dr. P. Brajši!

### Literatura;

- P. Brajša; Umijeće razgovora; Varaždin 1996