

# LOODUSKAITSE KÕNEISIKUTE KOMMUNIKATSIOONIKOOLITUS

## KOOLITUSMATERJALID

Teise osapool viimike  
sinnamaani, et ta  
oleks valmis  
rahumaiselt  
täpikirakluma

Emotionaalsuse  
vältimine  
tegelike probleemide  
leostundmine

Rahu säilitamine  
ja lootuse hoidmine  
ka vastaspoole va-  
lelike, pahatahtlike  
või demagoogiliste  
võtete / sõnavõtude  
puhul.

Kuidas mitte  
nimma väär,  
et anda argu-  
menteerida,  
peegeldada jne.

MANIPULATSIOONI  
ÄRA TUNDMINE  
JA SELLEGA  
TOINETULETINE

12. detsember

1. Säilitada kindlat  
meelt ja oma väärtus-  
hinnanguid

Tere,  
mulle meeldiks kuulda  
sellest, kuidas saada  
hakkama vastaspoolega,  
kes kannab demagoogilisi  
võtteid / mütluskeelde /  
mudeleid, on oma  
arvamises seendunud.  
Ja ise tahaks ka  
endaks jääda, mitte  
samaraguseks muutuda.  
Aitäh ette!

ÄRU SAADA / ÄRU  
ANDA, ET LÕPP-  
TULEMUSE POHUL  
EI PEA MA TEISE  
VÄÄRTUSTEGA PÄRI  
OLEMA.

1) Teaduslike väärteaduste  
2) Kuidas hoida  
konflikti raos.

KUIDAS UMNIK-  
SEISUST VÄLJA  
TULLA.

Demagoogia vs  
konstruktiivne  
arutelu.

Kuidas viia  
kõnelus lihtsini,  
et see tunduks  
vastaspoolele loomuliku  
ja loomuliku

Konfliktide  
vastane

1. inimene soovimata-  
mine, mis ei oleks  
enda väärtus-  
hinnangute  
järelhoidmine

Kuidas oma visioonide  
kaitses olukorras,  
kus teine osapool  
on agressiivne, jõuline,  
ründav...

ARGUMENTEERI-  
MINE

ENES EVALENDUS

KUIDAS KAITSTA  
VASTASPOOLE  
RÜNDARUTE EESTI.

Enesekehtestamine  
parajal/püsival  
intensiivsusel

Kuidas läbi  
rõalida võimalike,  
aga tõhusalt  
ja positiivse saame

regula-  
atori kaudu, aga  
pikemas perspektiivis  
pole see tõhus (võttesis-  
looduskaitses)

# SUHTLEMISOSKUSED

Kuidas muuta suhtlemine tõhusamaks? Kuidas ennast hoida?

**Daniel Soomer**

[daniel@soomer.ee](mailto:daniel@soomer.ee)



**peaasi.ee**  
Pole hullu!

31. okt – 1. nov 2018, Eistvere

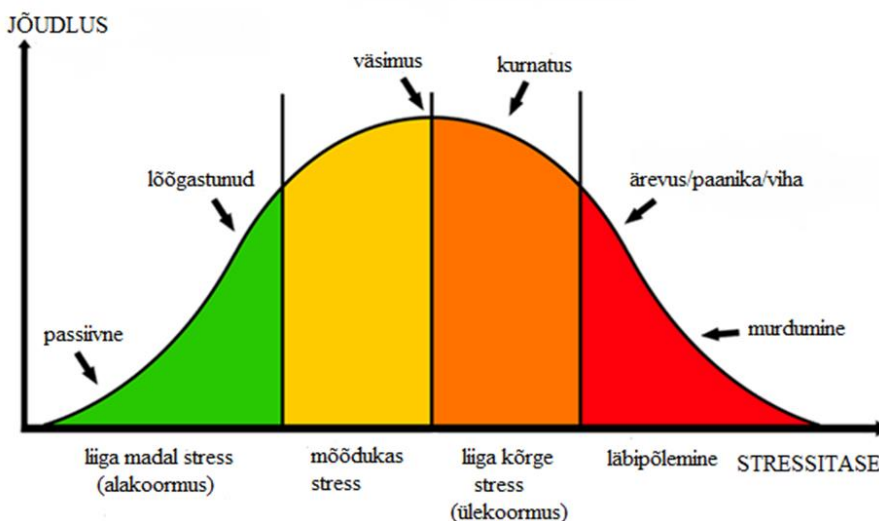
Projekt: LIFE16 GIE/EE/000665 NaturallyEst LIFE, Piloting Natura2000 communication in Estonia



EESTIMAA LOODUSE FOND



## STRESS



## STRESSI MÕJUD

### Lühiajalise liigse stressi mõjud:

- peavalu, kõhuvalu, unehäired, kiire ärritumine, keskendumisraskused.

### Pikaajalise liigse stressi mõjud:

- ärevushäired, unetus, kõrge vererõhk, nõrgestunud immuunsüsteem;
- Soodsustavad erinevate haiguste arengut, sh depressiooni, ülekaalulisust ja südamehaiguseid. Tavapäraseid pikaajalise liigse stressi kaasmõjud on ülesöömine, ebatervislik toitumine, suitsetamine, alkoholi ja narkootikumide kuritarvitamine, õnnetused ja vigastused.

## TÖÖSTRESSI ALLIKAD

**Eri tüüpi:** Sisemised; Töö tingimustega seotud; Töö organiseerimisega seotud; Töösuhetega seotud; Klientidega seotud.

### Näiteid:

- Enda ebarealistikud ootused töö suhtes
- Isiklik vajadus igat olukorda täielikult kontrollida
- Eriline pühendumine tööle, tunne, et olen ainuvastutav
- Tööga identifitseerumine - ainus elu mõte ja tunnustuse saamise koht
- Töö asendab sotsiaalset ja eraelu
- Raskused delegeerimisega
- Pole prioriteeti, st kõik on prioriteet
- Professionaalse ebakompetentsuse tunne

## TÖÖSTRESSI ALLIKAD

### Näiteid:

- Tööruumid või varustus puudulikud
- Tiheliolek
- Privaatsuse puudus
- Liiga palju või liiga vähe tööd
- Ajaline surve, ebapiisav aeg tulemuste saavutamiseks
- Vastutus ilma otsustusõigusega
- Pauside puudumine päevas
- Ebaselged rollid, ülesanded, ootused
- Boonuste ja puhkeaja ebakindlus

## TÖÖSTRESSI ALLIKAD

### Näiteid:

- Väljaõppe süsteemi ebaselgus
- Asendamise süsteemi puudulikkus
- Kehvad suhted, psühhosotsiaalne kliima töökohal
- Paindumatu ja autoritaarne juhtimine, otsustamisstiil
- Puudus saavutuste tagasisidestamisest
- Puudus juhendamises ja mentorlusest
- Meeskonnavaimu puudulikkus, pole meie-tunnet
- Klientidega või kolleegidega seotud stressorid, nt ohutunne, nende mured

## LÄBIPÕLEMISE FAASID

Idealism ja innukus

Pessimism ja rahulolematus

Endasse tõmbumine ja isolatsioon

Professionaalsete huvide kadu ja apaatia

## STRESSIGA TOIMETULEK

- Pane tähele stressoreid – stressorite päevik
- Tunnista, kui stressi on liigselt
- Ole aktiivne lahenduste leidmisel
- Väldi ebatervislikke reaktsioone stressoritele
- Arenda tervislikke reaktsioone stressoritele
- Sea piire – seisa enda vajaduste eest
- Võta aega puhkamiseks ja taastumiseks
- Võta aega iseendale
- Õpi lõõgastuma (10 min päevas)
- Võta abi vastu – info ja nõu [Peaasi.ee](http://Peaasi.ee)

Allikas: Peaasi.ee



## NIPID ja HARJUTUSED

- Paus!
- 10-ni lugemine
- Harjutused - hingamine, mõtete suunamine, ...  
vt nt [Peaasi.ee audioharjutused](http://Peaasi.ee/audioharjutused)
- Iseenda jälgimine
- Peaasi.ee → Nipid



Kuidas säilitada vaimset heaolu?

## VAIMSE HEAOLU KÄSI

### TOITUMINE JA TOITUMISHARJUMISED

- Mida Sa päeva jooksul söönud oled?
- Kas oled päeva jooksul aeg-ajalt söönud ka mõnd puu- või juurvilja, pähkleid vms ja mõelnud selle peale, kuidas saaksid muuta oma toidulauda mitmekesisemaks?
- Kellega Sa oma hommiku-, lõuna- või õhtusööki täna koos söid?
- Kas oled nautinud oma toidukordi ja võtnud enda jaoks aega, et rahulikult süüa, või tegid seda kiirustades?

### UNI JA PUHKUS

- Mis kell Sa magama läksid?
- Kas magasid piisavalt?
- Kas magasid hästi?
- Kas ärkasid väljapuhanu ja värskena?
- Kas leidsid oma päevas hetke väikeseks puhkuseks või aja mahavõtmiseks?
- Kas tunned, et oled piisavalt saanud puhata ning lõõgastuda?

**PÄEVA TEGEVUSED**

### SUHTED JA EMOTSIOONID

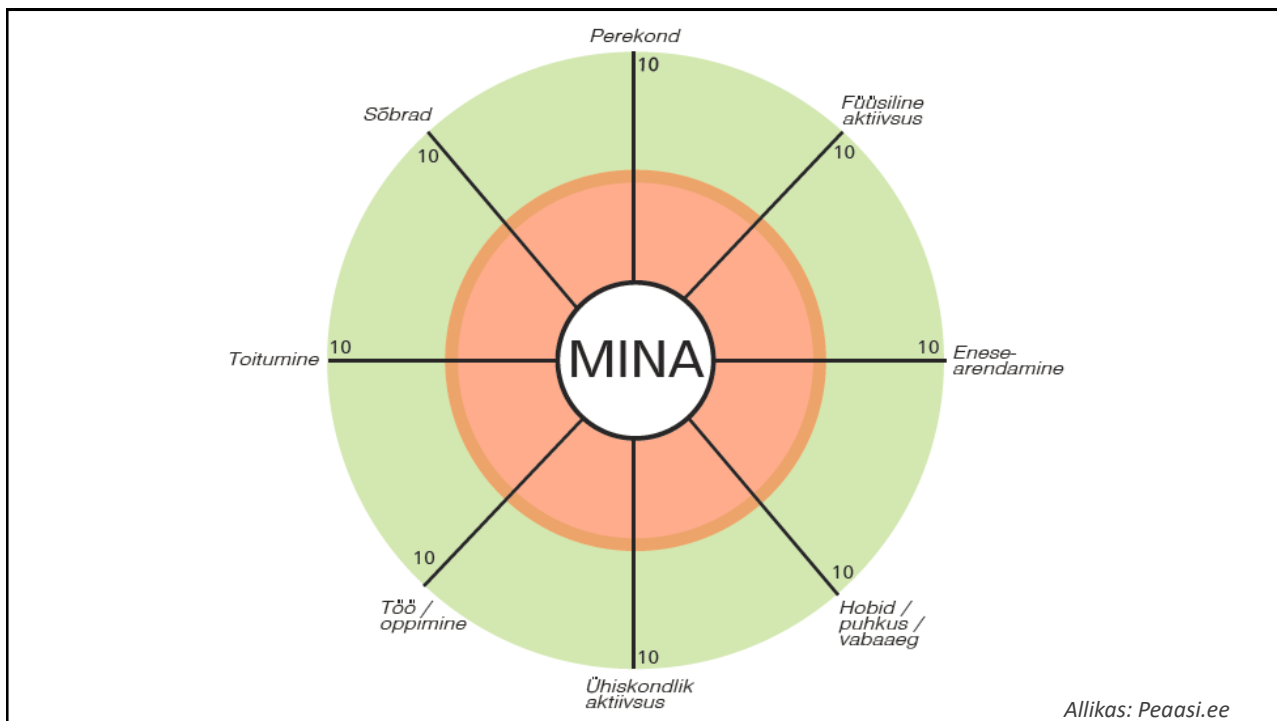
- Kellega Sa täna kohtusid?
- Mida Sa täna koos oma perega tegid?
- Kuidas Sa end päeva jooksul tundnud oled? Milliseid emotsioone tundsid?
- Kas leidsid hetke, et näiteks kuulata oma sõpra?
- Kas miski muutis Sind õnnelikuks või hoopis kurvaks?

### LIIKUMINE JA ÜHISED TEGEVUSED

- Millega oled täna tegelema?
- Kas tegutsesid kellegagi koos?
- Millised spordi- või liikumisalad sulle kõige rohkem meeldivad?
- Kuidas Sa end tunned pärast treeninguid või sportimist?

### ISIKLIKUD VÄÄRTUSED JA IGAPÄEVASED VALIKUD

- Milliseid valikuid Sa täna tegid, mis tegid Su enesetunde heaks?
- Mida pead oma elus tähtsaks ja mida Sa oma elus väärtustad?



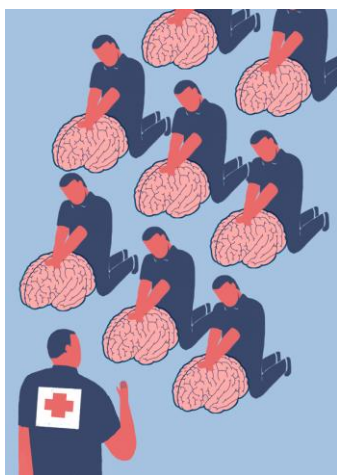
## ENNETUS: VAIMSE HEAOLU HOIDMINE

- **Maga** – piisavalt ja õigel ajal (8-10 tundi ööpäevas)
- **Söö** – tervist toetavalt (mitmekesine, regulaarne, kõik toiduainegrupid)
- **Liigu** – trenn või muidu füüsiliselt aktiivne (vähemalt 150 min nädalas)
- **Pigem väldi** alkoholi, suitsu ja narkootikume, kofeiini ...
- **Laiskle niisama** – jäta ajule puhkamiseks ruumi
- **Suhtle** pere ja sõpradega, **lõbutse**
- Tee iga päev **vähemalt üks positiivne tegevus**, mis sulle rõõmu pakub
- Kui sul on **mure, räägi kellelegi**, keda usaldad.

Küsi abi!

Allikas: Peaasi.ee

## VAIMSE TERVISE ESMAABI KOLLEKTIIVIS



Illustratsioon: Lorenzo Gritti (Boston Globe)

Kas ja kes märkab?  
Kas ja kes reageerib?  
Kas ja kes toetab?



Need oskused on õpitavad.



# SUHTLEMINE

## MIS ON SUHTLEMISOSKUSED?

- **Kontakt**

- **Kuulamine ja toetamine**

- **Enesekehtestamine**

- **Konfliktilahendus**

- **Enese avamine ja selge eneseväljendus**

*Lisaks:*

- *Inimeste mõjutamine*

- *Läbirääkimised*

- *Vahendamine*

- *Avalik esinemine, esitlustõhusus*

- *Kõneoskused*

- *Kirjalik väljendamine*

- *Teenindamine*

- *Meeskonnatöö*

- ...

<b>„KÄITUMISE AKEN“ &amp; OSKUSTE VALIK</b>	Teisel on probleem	<b>KUULAMINE JA TOETAMINE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toetav kuulamine, kohalolek</li> <li>• Aktiivne kuulamine</li> <li>• (Konflikti vahendamine)</li> </ul>	
	Probleeme pole	<b>Enese avamine, selge eneseväljendus, suhte rikastamine, ennetamine</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Mina-sõnumid:</i> teatav, ennetav, tunnustav, äraütlev</li> </ul>	
	Minu sallivusjoon	Minul on probleem	<b>ENESEKEHTESTAMINE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kehtestav mina-sõnum</li> <li>• Käiguvahetus</li> </ul>
		Meil on probleem	<b>KONFLIKTILAHENDUS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Koostöö-põhine konfliktilahendus</li> <li>• Toimetulek väärtuskonfliktiga</li> </ul>

Allikas: T. Gordon

## KUULAMINE ja TOETAMINE

**PROBLEEM ON TEISEL**

- Mina olen kuulaja
- Mina olen nõustaja
- Mina tahan teda aidata
- Mina olen talle kõlakoda
- Ma aitan lahendust leida
- Ma aktsepteerin tema lahendust
- Mina olen passiivsem pool
- Ma olen huvitatud tema vajadustest

**PROBLEEM ON MINUL**

- Mina olen sõnumi andja
- Mina olen mõjutaja
- Ma tahan ennast aidata
- Ma räägin oma murest
- Ma pean ise lahenduse leidma
- Ma pean oma lahendusega rahul olema
- Mina olen aktiivsem pool
- Ma olen huvitatud enda vajadustest

*Allikas: T. Gordon***SUHTLEMISTÖKKED**

- Käsutamine, kamandamine
- Hoiatamine, ähvardamine
- Moraali lugemine ja jutlustamine
- Nõu andmine, ettepanekute tegemine, lahenduse pakkumine
- Loengu pidamine, loogika ja faktide kasutamine
- Hinnangu andmine, kritiseerimine, süüdistamine
- Sildistamine ja naeruvääristamine
- Tõlgendamine, analüüsimine, diagnoosimine
- Kiitmine, nõustumine
- Rahustamine, kaasatundmine
- Küsitlemine, uurimine, ülekuulamine
- Tagasitõmbumine, kõrvalepõiklemine, naljatlemine, teema vahetamine

*Allikas: T. Gordon*



## TOETAV KUULAMINE

- Tähelepanu väljendamise oskus
- Kaasaelamise oskus
- Jälgimisoskus
  
- Vaikimine!
- Kinnitavad vastused (ma tõesti kuulan), kajamine
- Kohalolek, miimika
- Väikesed julgustused, lühikesed heakskiitvad kinnitused

## TOETAV KUULAMINE: UKSEAVAJAD

- (Kehakeele vm märgatava kirjeldus)
- **Üleskutse rääkima või juttu jätkama**
  - *Kas sa soovid selle kohta veel midagi öelda?*
  - *Tundub, et see on sulle väga tähtis ...*
  - *Mind huvitab, mida sa arvad ...*
  - *Kas tahaksid sellest rääkida?*
- Vaikimine – las ta otsustab, kogub end
- Tähelepanu väljendamine – silmside, kehahoid, näita hoolimist ja huvitatust

## AKTIIVNE KUULAMINE

- Vältib emotsionaalset ülekuumenemist, läbipõlemist, sügava(ma)t haavumist
- Aitab teisel oma tegelikust probleemist aru saada
- Aitab teisel ise oma probleemi lahendada
- Suhe püsib või paraneb



## AKTIIVNE KUULAMINE

### ÜMBERSÕNASTAMINE

- Oma sõnadega sõnumi põhisisu
- Kokkuvõtlik, keskendub sõnumi tuumale

### TUNNETE PEEGELDAMINE

- Tähtsaim!
- Annab tunde, et on mõistetud
- Minu arusaam sinu tunnetest, seisundist, intensiivsusest
- Aitab rahuneda ja üleliigsel ära voolata

Allikas: T. Gordon

## AKTIIVNE KUULAMINE

### Tunnete peegeldamine

Sa tunnend end ...

Sa oled ... ( *pahane, õnnetu, rõõmus, ...* )

Sa ... ( *kurvastad, muretsed, igatsed, kahtled, ...* )

### Sisu ümbersõnastamine

Sinu arvates ...

Sinu meelest ...

Sa näed seda siis nii, et ...

Sa arvad, et ... / Sa mõtled, et ...

Sa usud ...

Ma saan aru, et sa ...

See kõlab mulle nii, et ...

Allikas: T. Gordon

## PARIM TOETAJA HOIAK ON A U R A

- Aktsepteerimine
- Uudishimu
- Respekt
- Ausus

## ENESEKEHTESTAMINE

## KEHTESTAV MINA-SÕNUM

1. Häiriva olukorra kirjeldus **faktipõhiselt** ja **hinnanguvabalt**.  
(*mis juhtus? ainult faktid*)
2. Häiriva olukorra tekitatud **konkreetne** ja **mõõdetav mõju**.  
(*aeg, raha, töö/energia*)
3. Häiriva olukorra **tekitatud tunded**.  
(*mis tunde see tekitab?*)
4. Kokkuvõttev kehtestus (*ma soovin, ma tahan, ma vajan, ma ootan*).

Allikas: T. Gordon

## KÄIGUVAHETUS

Enesekehtestamine

+

Aktiivne kuulamine

- Kordamööda, korduvalt
- Aitab emotsionaalset pinget maandada, jäädes endale kindlaks
- Vajab aega ja sobivat suhtlemise keskkonda

Allikas: T. Gordon

# KONFLIKTID ja LAHENDUSED

## KONFLIKTIDE TÜÜBID

Põrkuvad **EMOTSIOONID** – isiklik ja isikute vaheline osa

- „Sisuline arutelu? – Sinuga või!!!?“
- Koostööhuvi madal: Olen valmis **võitluseks** ... või põgenemiseks

Põrkuvad **VAJADUSED** – sisulised küsimused, probleemi „isikuvaba“ osa

- Mõlemad vajame ühte ja sama vahendit, aega, muud ressursi, ...
- Mina vajan sinult sellist käitumist  $\leftrightarrow$  Sina käitud teisti
- Tööviisid, tulemused, töökeskkond, ...

Põrkuvad **VÄÄRTUSED** – põhimõtted, hoiakud, veendumused

- „See käitumine lihtsalt ei sobi ja kõik“
- Käegakatsutavat **MÕJU** ei ole

## KONFLIKTID: MIDA TEHA?

### Põrkuvad **EMOTSIOONID**

- Käiguvahetus: enesekehtestamine + kuulamine vaheldumisi

### Põrkuvad **VAJADUSED**

- Koostöö-põhine konfliktilahenduse meetod

### Põrkuvad **VÄÄRTUSED** (uskumused, hoiakud)

- Toimetulekustrateegiad – „ära lahendada“ pole võimalik

*Allikas: T. Gordon*

## ETTEVALMISTUS

- Aeg ja koht
- Soov tegeleda, rääkida
- Mõlemad oleks rahul
- Meetodi sammud
- Nõusolek

*Allikas: T. Gordon*



## KOOSTÖÖ-PÕHINE KONFLIKTILAHENDUS

Ettevalmistus

1. Konflikti määratlemine
2. Ajurünnak lahenduste leidmiseks
3. Lahendusvariantide hindamine
4. Mõlemale sobiva lahenduse väljavalimine
5. Lahenduse planeerimine
6. Tulemuste kontroll (hiljem)

*Allikas: T. Gordon*

## VAJADUSKONFLIKTI LAHENDAMISE LÕKSUD

- **Emotsioonidega ei tegele esmajärjekorras**
- **Probleemi ei defineeri õigesti**
- Ajurünnaku ajal hinnangud ja selgitused
- Valitud lahenduse detailide ei planeeri (lõpuni)
- Plaani elluviimist ei jälgi

*Allikas: T. Gordon*

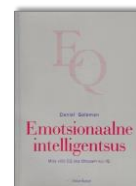
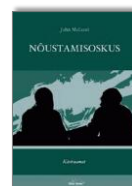
## VÄÄRTUSKONFLIKT: TOIMETULEK

- Iseenda hoiaku/väärtuse/suhtumise/reaktsiooni muutmine
- Eeskuju
- Kehtestamine + Aktiivne kuulamine
- Nõu andmine
- Käitumise muutmine (väärtusi ei käsitle)
- Võimuga ähvardamine
- Võimu kasutamine

Allikas: T. Gordon

## Lugemissoovitused

- „**Igapäevaoskused**“ Robert Bolton
- „**Nõustamisoskus**“ John McLeod
- „**Emotsionaalne intelligentsus**“ Daniel Goleman
- „**Sotsiaalne intelligentsus**“ Daniel Goleman
- „**Tark lapsevanem**“ Thomas Gordon
- „**Suhtlemisoskused**“  
McKay, Davis, Fanning



# SUHTLEMISOKUSED

Kuidas muuta suhtlemine tõhusamaks? Kuidas ennast hoida?

**Daniel Soomer**

psühholoog, perenõustaja, koolitaja

[daniel@soomer.ee](mailto:daniel@soomer.ee)

[Soomer.ee](http://soomer.ee)



# Läbirääkimised.

Keskkonnaamet ja ELF

12.12.2018

Tartu

Ülo Vihma



# Mis tingib läbirääkimisi?

## Huvide lahknevus

Pooltel on **vastuolulised huvid** vähemalt ühes küsimuses, mille rahuldamise ühe võimalusena nähakse kokkulepet teise poolega.



# Vabatahtlikkus ja valmisolek

- Olenemata varasemast üksteisega suhtlemise kogemusest või selle puudumisest on pooled läbirääkimiste ajaks ühinenud **vabatahlikku** suhtesse; mõlemad on huvitatud ning **valmis** läbirääkimisi pidama.

# Tingitus - vastastikune sõltuvus

- Vastuoluliste huvide lahendamine läbirääkimiste teel tähendab, et mida iganes üks poole ka ette ei võtaks, mõjutab see teise poole käitumist. Läbirääkimiste osapooled on **teineteisest sõltuvad** ja seotud nii materiaalse ressursi jaotamise või vahetamisega kui ka psühholoogilis(t)e küsimus(t)e lahendamisega.

# Tegevuse järjestikkus

- Läbirääkimine sisaldab tavaliselt ühe osapoole soovide, nõudmiste ja ettepanekute esitamist ja nende hindamist teise poolt, millele järgnevad vastuettepanekud, soovid, nõustumised või järeleandmised. Tegevus on seega pigem järjestikune kui samaaegne.

# Osapooled ja esindajad

- Osapool on läbirääkimistest otseselt huvitatud isik (füüsiline või juriidiline)
- Esindaja ei ole otsene osapool. Tema sisemine motiveeritus ja huvi läbirääkimise objekti suhtes on reeglina väiksem kui osapoolel.
- Läbirääkimiste protseduuri täpsustamine aitab osalejatel määratleda suhet osapoolega ning täpsustada esindaja volitusi.

# Osapooled ja esindajad

Osapoolte ja esindajate suhet on oluline arvestada

- võimalike lahkhelide pärast ühe osapoole sees (osapool(t)e sisekonflikt) või osapool(t)e ja esindajate vahel, millest sõltuvad esindaja volitused ja motivatsioon
- võimalike ühishuvide pärast esindajate vahel (erikokkulepe).



# Kontakti loomine.

Kontakti erinevad tasandid.

MINA / MEIE			TEMA / NEMAD		
Organisatsioon/osapool	Roll. Esindaja	Inimene. Isiksus	Inimene. Isiksus	Roll. Esindaja	Organisatsioon/osapool

# Huvide väljatoomine

- olemuslikud huvid – materiaalsed ja mittemateriaalsed huvid
- protsessuaalsed huvid - probleemi lahendamise viis, k.a. läbirääkimisprotsess
- suhtehuvid - suhete säilitamine
- põhimõttelised huvid - väärtused, eetika

# Edukad läbirääkijad väldivad

1. irriteerimist (ei eputa; on viisakad)
2. koheseid vastupakkumisi (ei vastanda pakkumisele kohe oma pakkumist)
3. kaitse/ründe spiraali (ei loo tühjast tüli)
4. argumendi lahjendamist (ei kasuta koos tugevaid ja nõrku argumente; üks asi korraga)

# Edukad läbirääkijad

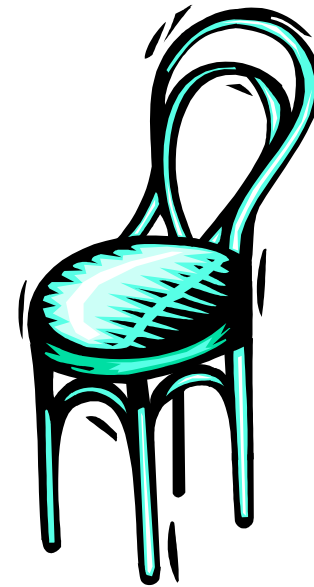
1. Ütlevad, mida kavatsevad teha.
2. Kontrollivad oma arusaamist ja teevad regulaarselt kokkuvõtteid kuuldust (ümbersõnastamine).
3. Esitavad oluliselt rohkem küsimusi kui vähem edukad läbirääkijad.
4. Ütlevad mida tunnevad ja kogevad läbirääkimiste ajal.
5. Nende kokkulepped on vettpidavamad kui vähem edukatel, neist peetakse kinni.
6. Analüüsivad oma läbirääkimisi (millega võis rahule jääda, mis läks halvasti ja miks, mis sellest järeldub, mida treenida jmt).

# Läbirääkimisteks valmistumine. Ettevalmistusmaatriks.

- MINA / MEIE                      TEMA / NEMAD

osalejad  
vajadused/huvid  
lahendused/valikud (PALK)  
hindamispõhimõtted

# Konflikti ennetamine – läbirääkimisteks valmistumine. Kahe tooli tehnika.



# Läbirääkimiste hindamine

1. Kokkuleppe headus
  - huvi rahuldamine
  - arukus
  - õigus (jaotus- ja protsessiõigus)
2. Protsessi tõhusus
3. Osalejatevahelised suhted

# Mittemateriaalsed mõjutajad.

- Au
- Enesehinnang
- Mulje (eneseesitus)
- Maine
- Staatus



# Läbirääkimiste strateegiad

- Jaotavad läbirääkimised (võit-kaotus)
- Liitvad läbirääkimised (võit-võit)

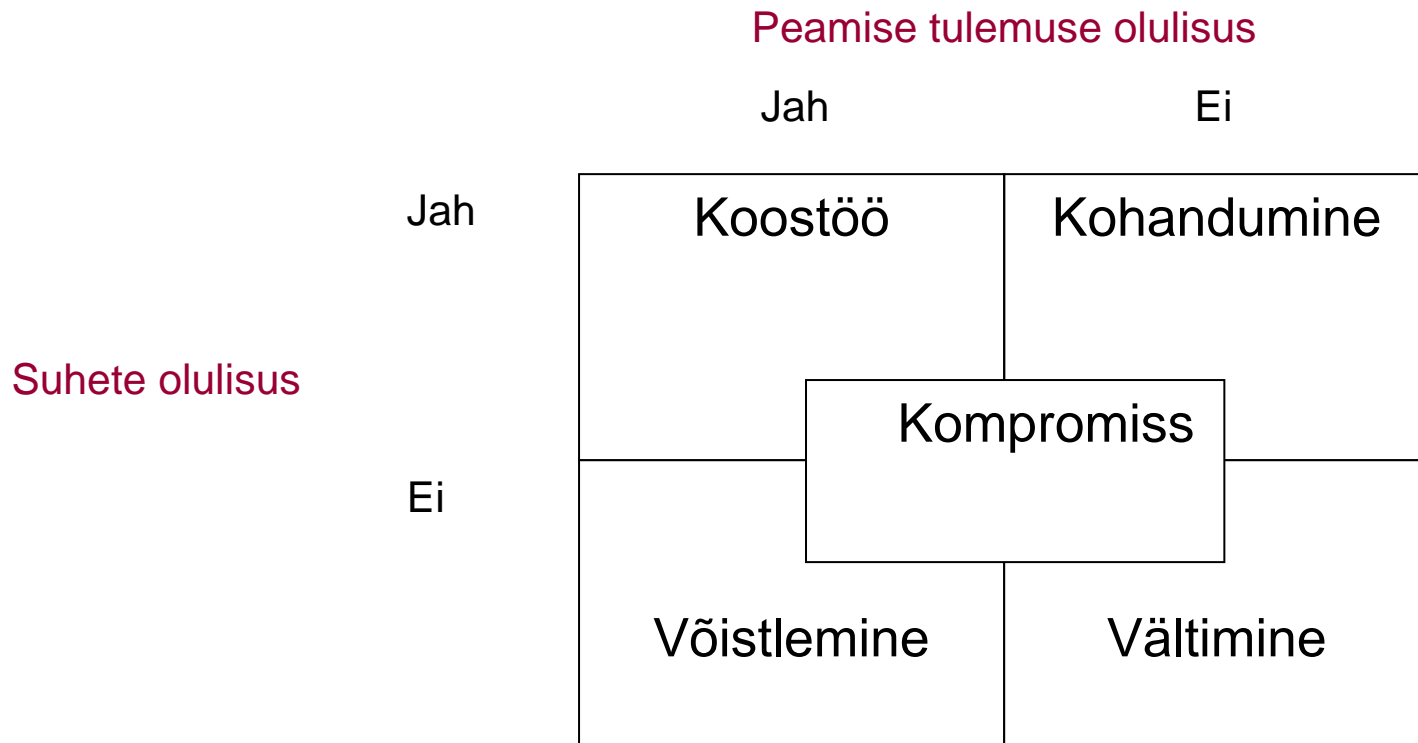
Kummagi strateegia läbikukkumisel on tulemuseks kompromiss!

# Strateegia valik

- Strateegiat valides küsib inimene endalt, mis see pingutus/kokkulepe mulle maksma läheb? (Aeg, suhted, maine vmt.)
- Huvide mudel (D. Pruitt, J. Rubin) on levinud ja tõhus vahend läbirääkimiste strateegia käsitlemisel ja mõistmisel. Olulised teemad, millele keskendutakse, on
  - isikliku stiili analüüs ja konkreetse strateegia valik
  - erinevate huvide (konflikti) taseme kirjeldamine, osapoolte stiilide sobivus
  - tingimused, kus mingi strateegia on tõenäoliselt edukas

# Käitumisstrateegiad.

Pruitt ja Rubin. Vastastikuste huvide mudel.  
Harvardi Ülikooli läbirääkimisprojekt.



# Võistlus

## Adekvaatne olukord

- Probleem on tühine
- Teise poole PALK puudub
- Küsimus on sulle väga oluline
- Vaja on kiiret otsust
- Tehakse ebapopulaarne otsus
- Teise poole seisukoht võib sulle palju maksma minna
- Pretensioonikad allikad tuleb neutraliseerida

## Ebaadekvaatne olukord

- Teine pool on väga kompetentne
- Probleem pole sulle oluline
- Otsusega ei ole kiire
- Mõlemad pooled on võrdselt võimsad
- Probleem on kompleksne

# Kompromiss

## Adekvaatne

- Konsensus on välistatud
- Integreeriv või võistlev stiil ei anna tulemusi
- Osapooled on võrdsed
- Osapoolte eesmärgid välistavad üksteist
- Keerulisele probleemile on vaja ajutist lahendust

## Ebaadekvaatne

- Probleem on nii keeruline, et tingib lõplikku lahendamist
- Üks osapool on selgelt võimsam

# Koostöö

## Adekvaatne

- Kumbki osapool eraldi ei saa probleemi lahendada
- Edu tagab teise poole pühendumine
- Probleem on keerukas
- Parem tulemus eeldab ideede sünteesi
- Lahenduseks on vaja kummagi poole ressursse

## Ebaadekvaatne

- Teist osapoolt tulemus ei huvita
- Otsust on vaja kiiresti
- Probleem on lihtne
- Teine pool ei oska probleemi üksinda lahendada

# Vältimine

## Adekvaatne

- Aeg tuleb maha võtta
- Probleem on tühine
- Kasu on palju väiksem kui kahju
- Lahendus ei toimi

## Ebaadekvaatne

- Vaja on kohest otsust
- Otsustamine pole sinu kohustus (volitus)
- Probleem pole sulle oluline

# Kohandumine

## Adekvaatne

- Sa loobud nüüd, et saada midagi vastu tulevikus
- Arvad, et võid kõvasti eksida
- Küsimus on teisele poolel selgelt tähtsam
- Sinu positsioon on selgelt nõrgem
- Oluline on suhete hoidmine

## Ebaadekvaatne

- Teine pool ilmselt eksib
- Sa arvad, et sul on õigus
- Teise poole seisukoht on laiemas mõttes kahjulik või ebaeetiline
- Probleem pole sulle oluline



# Tegurid, mis aitavad pidada jaotavaid läbirääkimisi

- Ilmne ülekaal ressurssides (aeg, raha)
- Samaväärsete alternatiivide olemasolu
- Huvi puudus suhete hoidmiseks
- Ühiskondlike asjaolude ja seaduste toetus (teise poole väiksem "õigustatus")
- Demagoogiliste ja taktikaliste võtete rohkus

# Tegurid, mis aitavad pidada liitvaid läbirääkimisi

- ühine siht või eesmärk
- usk oma võimesse probleemi lahendada
- teise poole seisukohtade õigustatuse tunnistamine
- koostöövalmidus ja motiveeritus
- usaldus
- Selge, korrektne, viisakas suhtlemine

# Suhtlusstiilide seos käitumisstrateegiatega

ALISTUV KÄITUMINE (taandumine)

AGESSIIVNE KÄITUMINE (võitlus)

(ENESE) KINDEL KÄITUMINE (koostöö)

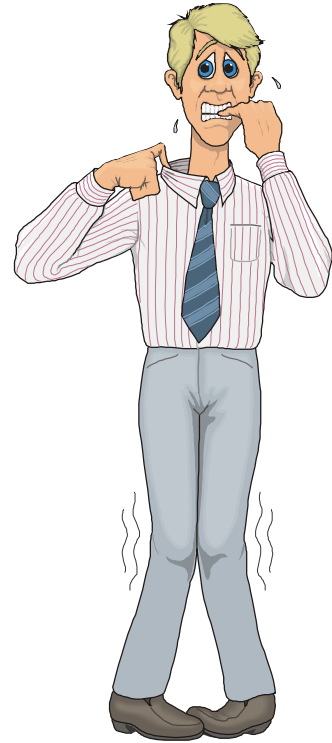
Enesekindlus avaldub hoiakus-  
suhtumises iseendasse ja teise  
inimesse.

# Alistuv käitumine.

Alistuvalt käituv inimene ei väljenda oma tundeid, mõtteid ja soove selgelt ja otse, vaid üritab neid edastada kaudselt, näiteks kulmukortsutuse, edasilükkamiste, umbmäärase ja tingiva kõnega, jah, aga-de ja muu taolisega. Enamasti räägib ta vaikse või ebakindla häälega.

Niimoodi lubab ta teistel saavutada oma tahte.

*Arg paluja teeb äraütlemise lihtsaks! Seneca*



# Agressiivne käitumine.

Agressiivse käitumisega inimene väljendab oma tundeid, vajadusi ja ideid teiste kulul.

Agressiivset stiili kasutaval inimesel pole mingeid probleeme oma vajaduste edastamisega. Ta võib teha seda ka põlgliku üleoleku või naljatlevate nähvamistega. Kui ta oma tahtmist ei saa, asub ta rünnakule. Ta tekitab teistes süütunnet ja tõrjuvust.



# Kindel käitumine.

Kindel käitumine annab võimaluse kaitsta oma õigusi ja personaalset ruumi ilma teist ahistamata ja teise inimese üle domineerimata.



# Kindlalt käituv inimene...

- ◆ toetub faktidele – kirjeldusele; eristab oma arvamuse või tõlgenduse faktidest
- ◆ on teadlik oma ja teise tunnetest ja oskab neid peegeldada
- ◆ oskab esitada oma soove selgelt ja lugupidamisega ning oskab samamoodi keelduda
- ◆ on avatud läbirääkimistele ja kompromissidele, kuid mitte oma eneseväarikuse ja oma õiguste arvel
- ◆ oskab vestlust alustada ja lõpetada
- ◆ talub kriitikat, muutumata vaenulikuks või trotslikuks.



# KINDLA KÄITUMISE TEHNIKAD

## **KATKINE PLAAT (RIKKIS GRAMMOFON)**

Sobib siis, kui keegi püüab teid ümber veenda või kui selgitused valaksid ainult õli tulle.

Korrake lihtsalt oma seisukohta ikka ja uuesti *rahuliku hääle ja sõbraliku tooniga*

## **NIHE SISULT PROTSESSILE**

Sobib siis, kui vestlus kandub teile olulise teema pealt ära või dialoog on tasakaalust väljas.

Kirjeldage, mis toimub teie ja vestluspartneri vahel (nimetatakse ka peegeldamiseks).

**NB!** Enesekohane peegeldus nõuab rohkem eneseavamist.

## HETKELINE VIIVITUS

Sobib siis, kui tajute, et reageerite liiga kiiresti ja "valesti" (kahetsete seda kohe) või ei saa partnerist päris "õieti" aru

Viivitust võib toetada sobivate sõnadega, nagu: las ma mõtlen veidi; kas sa saaksid seda kuidagi muudmoodi öelda; korrake, palun; oota üks hetk jne.

## **AEG MAHA**

Sobib siis, kui jutt on ummikusse jooksnud - kas tahate järele mõelda, oma tunnetes selgusele jõuda või on ilmnunud mingid segavad asjaolud.

*Nt.* Öelge, millises seisundis te olete (enesepeegeldus); millised on teie kaalutlused; kui oluliseks te peate antud teemat ja oma otsust; kellega te soovite nõu pidada jmt.

**NB!** Kindlasti öelge, kui kauaks te aja maha tahate võtta.

# Soovitused

**INIMESED** : lahuta inimesed probleemist.

**HUVID** : keskendu huvidele, mitte seisukohtadele (kauplemisele).

**VALIKUD** : loo võimalikult palju erinevaid valikuid enne lõplikku otsust.

**KRITEERIUMID** : toetu tulemuste hindamisel mõnele objektiivsele/üldlevinud standardile.

# Vastaspoole seisukoha „tõlkimine“:

**Huvide keelde:** „See teema (valdkond, asjaolu) näib sulle tähtis”

**Valikute keelde:** “See oleks üks võimalus...”

**Standardite keelde:** „Kust see number (maht, kogus, hind) pärineb, kuidas see on saadud”

**Suhete keelde:** “Kas see lahend teeb meil mõlemal (meie klientidel, üliõpilastel, partneritel) meelega rõõmsaks?”

# Suhtlemisoskused läbirääkimistel: tagasisidestamine

läbi 4 osalise (täis)sõnumi

1. **Kirjeldus, faktid:** me oleme siin rääkinud...ja pole jõudnud...
2. **Hinnang:** ...mis seab ohtu programmi õigeaegse valmimise...
3. **Tunded:** see teeb mind murelikuks
4. **Soov, ettepanek:** minu ettepanek on...kaalume veelkord...ma tulen uuesti selle juurde....ma hea meelega arutaksin teiega veel .....võtame aja maha...

Soovid, ettepanekud on sisuliselt edasiside

# Suhtlemisoskused läbirääkimistel: edasisidestamine

„Me oleme jõudnud sellisele...tulemusele.  
Edasi plaanin ma...”

„Ma ootan teilt....“

„Ma otsin mingi võimaluse, et ...“

„Lähemate päevad jooksul...”

„Kui me ei ole ....., teen ma....“



# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel: peegeldamine

### Peegeldamine

- aitab kontrollida partneri sõnumist arusaamise õigsust
- näitab, et te püüate partnerit mõista ja sellega vähendada konfliktsust
- aitab partneril teadvustada oma väljenduslaadi ja käitumise motiive; mõista tunnete olulisust käitumise mõjutajana

# Peegeldamine

## Sisu peegeldamine.

„Te ütlesite nii.... (kordate sõna-sõnalt) “

NB! Siin peitub oht faktikonfliktiks, kui partner seda eitab ja teie ei mööna oma võimalikku eksimist.

## Tunnete peegeldamine

NB! On väga võimas vahend ja nagu sel puhul sageli, võib (ebakindlal ja vähe empaatilisel kasutamisel) põhjustada ootamatuid reaktsioone.

„Kuulsin teie hääles kõhklust...“

„See ....näib teid ärritavat/üllatavat/rõõmustavat/hirmutavat“

„Te paistate olevat murelik...“

**Kasulik on lõpetada peegeldamine pausiga.**

# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel: ümbersõnastamine

See on üks peegeldamise vorme.

Kuulaja taasesitab oma sõnadega rääkija eelmise väite tuuma, asetades rõhu faktilisele materjalile (mõtted, ideed, kirjeldused jne).

“Ma sain Teist õigesti aru ...”, “Te väidate siis, et ...”, “Tahate te öelda, et ...”

# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel: kokkuvõtmine

„Me oleme jõudnud arutada nelja teemat...  
meil on vaja leida lahendus veel...“

„Me oleme siin juba ½ tundi ..... arutanud ja  
pole kuhugi välja jõudnud“

„ Võtan nüüd/vahepeal kokku meie ühised  
seisukohad....“

# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel:küsimuste esitamine

Küsitlemise strateegiaid ja funktsioone:

- lehter (üldiselt üksikule või vastupidi)
- jah - vastuste saamiseks
- Kompamine (teemade valik)
- pisteline, kaootiline (segadusse ajav)
- vastuoludele viitav (üks peegelduse viise)
- sisu, isikute ja protseduuride eristamine

# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel:visualiseerimine

Ettekujutuse jõud on suur. Kasuta seda

- Kuidas kujutad ette läbirääkimisi?
- Kuidas kujutad ette meisterläbirääkijat?
- Kuidas kujutad ette eesmärki?
- Kuidas kujutad ette LR tulemust?

Sõnu kasutades ja koostööstrateegiast lähtudes: „Püüame hetkeks koos ette kujutada....“

# Suhtlemisoskused

## läbirääkimistel: pausi kasutamine

- Paus on väga tõhus, kui õhus on pinget
- Pausi on raske pidada, kui endal keerleb tuhat mõtet peas
- Paus võib tekitada irratsionaalset hirmu või ärevust – õpi seda ületama
- Paus aitab pidada kinni järjestikkuse põhimõttest
- Paus on eriti tõhus, kui esitate jõulise küsimuse või ettepaneku (nt. lõplikuks kokkuleppeks) või peegeldate tundeid.

# Konfliktsus läbirääkimistel. Konflikti ennetamine.

- Konflikti sisuks on soov saavutada midagi teise poole arvel (võitlev strateegia) asudes sealjuures rünnakule.
- Konfliktse käitumise katalüsaatoriks on ärritus/viha – vastaspooles nähakse oma huvide realiseerimise takistajat.
- Seega konflikti ennetamise aluseelduseks on alternatiivide olemasolu antud läbirääkimistele.



# Konflikti ennetamine.

- Konflikti aitab ennetada kindel käitumine – mitte ründav ega ka alistuv.
- Enda tunnete peegeldamine on üks viis konflikti (või selle kasvamist) ennetada.
- Konfliktimaandus algab oma emotsioonide vaigistamisest, pingemaandusest.
- Ennast säästev käitumine aitab sageli sama teha ka vastaspoolel (peegelneuronid)

# Vaimu jõud

Konflikte aitab ennetada ja maandada

- teadlikkus enda olekust (teadvelolek, ärkvelolek, mindfulness)
- teadmine, et ma ise olen oma tunnete vallandaja (reageerija)
- kontaktihäirete ja konflikti tüüpide tundmine
- Teadmine, et mul on alati võimalik teha valikuid (alternatiivid)

# Ebaedu põhjuseid

- 1. Ahendumine ühele küsimusele** – vaidlusküsimuste ringi enneaegne piiramine.
- 2. Nõrgema positsiooni eeldus** – peetakse oma olukorda vastaspoole omast põhjendamatult halvemaks.
- 3. Liigne enesekindlus** – oma tugevuse ülehindamine ilma mõistliku aluseta.
- 4. Infopuudus** – ettevalmistuse alahindamine, pooltevahelise usalduse vähesus ei võimalda infot vahetada.
- 5. Teise vaidluspoole positsiooni mittemõistmine** – empaatia puudus, soovimatus näha “teise silmadega”.
- 6. Inimeste ja probleemide segiajamine** – inimeste meeldivus mõjutab suhtumist nende seisukohtadesse.

# Ebaedu põhjuseid

1. **Keskendumine seisukohtadele huvide asemel** – positsiooniline kauplemine vähendab huvidest lähtuvate läbirääkimiste võimalusi.
2. **Valikute liigkiire ahendamine otsustamise eel** – piirduakse väheste (esimeste) lahendusvariantidega.
3. **Tuginemine otsustamisel subjektiivsetele kriteeriumidele** – võimuvõitlus printsiipidele tuginemise asemel.
4. **Konflikti eskaleerimine** – võidusoovi realiseerimiseks rakendatakse üha enam ressursse, mis kokkuvõttes viivad kokkuleppest üha kaugemale.
5. **Tulemuse sõnastamine kaotusena** – hindamise lähtekoha ebamõistlik valik. („Trumpi peegel“)
6. **Lõpliku suurusega piruka eeldus** – eeldatakse jaotatava ressursi lõplikku iseloomu.

# Stefan Amin Talab

## läbirääkimistest

- Läbirääkimise kulgu ei määra mitte üks või teine tehnika, vaid baasiline arusaam läbirääkimise suhte psühholoogilisest taustast.
- Läbirääkimiste edu sõltub rohkem inimestevahelistest suhetest kui strateegiatest ja taktikatest.
- Soov saada kiiret lahendust toob sageli kaasa raskusi selle elluviimisel.

# Eestikeelset kirjandust

- Fisher, R. & Ury, W. (1992) **Kuidas võita vaidlusi ja läbirääkimisi.** Fontes.
- Lewicki R.J., Saunders, M.D. ja Minton, J.W. (1999) **Läbirääkimiste põhitõed.** Fontes.
- Stone, D. , Patton, B., Heen, S. (2000) **Rasked kõnelused.** Väike Vanker.
- I.Unt. (2005) **Tulemuslikud läbirääkimised.**  
Äripäev
- S.A.Talab (2016) Meisterläbirääkija. E-raamat  
<https://sites.google.com/site/meisterlabiraakija/home>

# Edukaid läbirääkimisi!



## 10 käsku ehk kuidas ajakirjandusega toime tulla

1. **Oma sõnumit.** See on meedias kõige tähtsam.
2. **Uuri konteksti.** Mis väljaanne, mis stiil, millal ilmub. Millist infot ajakirjanik soovib. Millises võtmes infot edastatakse.
3. **Ole sõbralik ja avatud, aga valvel.** Ajakirjanik ei ole sinu vaenlane ega sõber. Ta on sinu partner sõnumi edastamisel üldsusele.
4. **Kontrolli, mida räägid.** Iga ajakirjanikule öeldud sõna kuulub talle, kui ei ole lepitud kokku teisiti. Mõttele, mida ütled, sest hiljem on raske öeldut tagasi võtta.
5. **Tee koostööd.** Kui lubad telefonile vastata, siis vasta. Kui annad lubaduse meilile reageerida, siis tee seda. Püüa intervjuud andes asetada end lugeja või vaataja „sussidesse“.
6. **Sõlmi kokkulepped enne intervjuud.** Võimalus tutvuda artikli sisu või enda tsitaatidega enne loo ilmumist. *Off the record* info (ainult ajakirjanikule taustateadmiseks mõeldud info) mittekasutamine. Teatud teemade mittepuudutamine.
7. **Ära valeta.** See tuleb välja. Kui sa ei saa rääkida, siis nii ütlegi.
8. **Kui oled eksinud, vabanda.** Eksimine on inimlik ja kui seda avalikult tunnistad, antakse andeks.
9. **Ära loobi pori.** Hoidu esitamast kahtlase väärtusega infot. Kui oled sattunud pahatahtliku rünnaku ohvriks, jää rahulikuks ja väarikaks, väldi emotsioone. Anna oma kommentaar lühidalt ja selgelt.
10. **Meedia on võimalus, mitte õnnetus.** Võimalus teha endale reklaami, saada positiivset tagasisidet, teadvustada probleeme, tekitada dialoogi, parandada sotsiaalset keskkonda, suhelda ühiskonnaga. Kasuta seda võimalust!

Soovin edu meediaga suhtlemisel!

Ingrid Veidenberg



# Looduskaitse konfliktide lahendamine

Silvia Lotman

Koolitusmaterjal LIFE projekti "Piloting Natura2000 communication in Estonia, NaturallyEst LIFE" raames  
([www.elfond.ee/naturallyest](http://www.elfond.ee/naturallyest))





PIITS

Seadused



PRÄÄNIK

Soodustused



PILL

Eeskuju ja normid

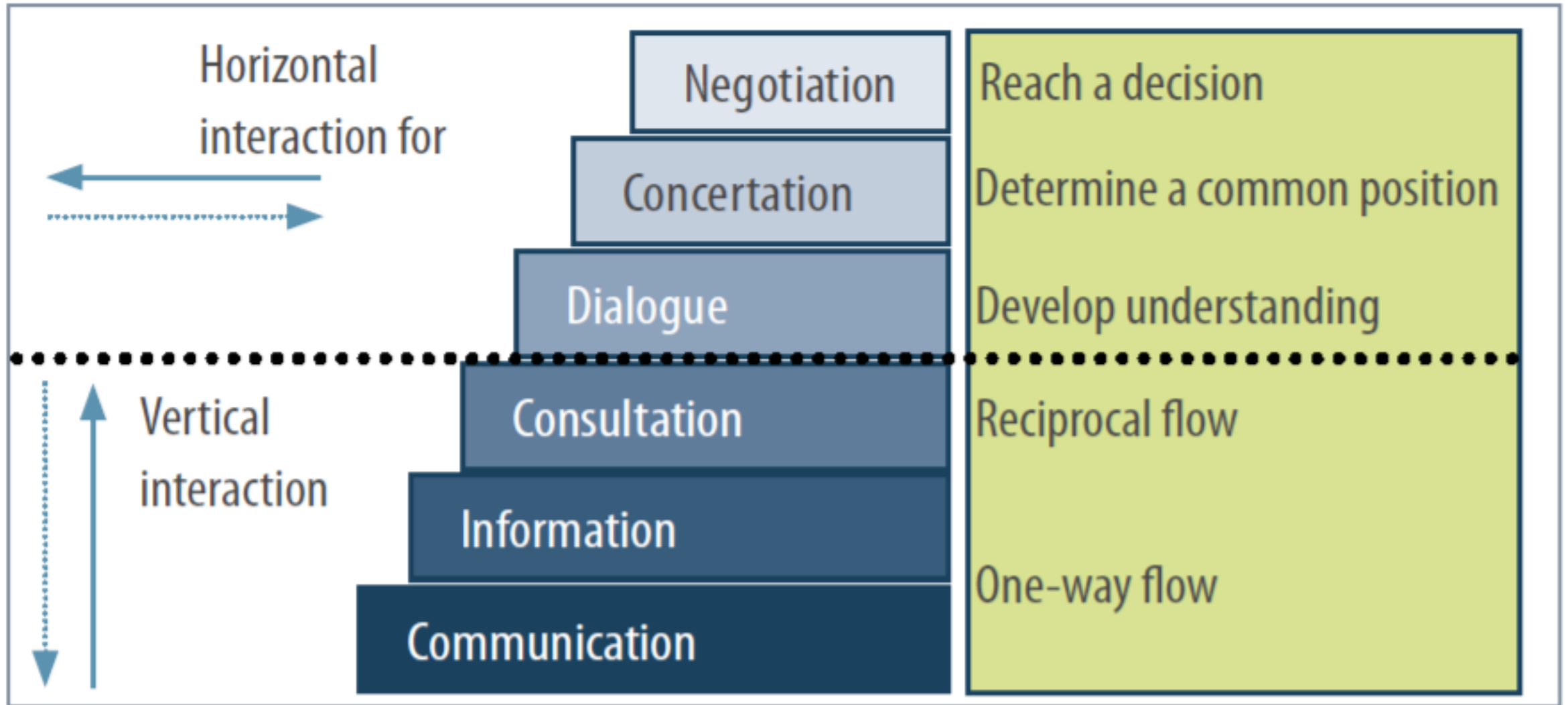


# How to identify and engage with stakeholders?

- What are your aims or the aims of the process?
- How you identified all relevant stakeholders?
- How much control or power to give to stakeholders?
- What is your plan for engagement?
- What tools and techniques are available?



Arnstein, S.R.. "A Ladder of Citizen Participation," [Journal of the American Planning Association](#), Vol. 35, No. 4, July 1969, pp. 216-224.





environmental  
PEACEBUILDING



CENTER FOR  
CONSERVATION  
PEACEBUILDING

1st International Conference on Environmental  
Peacebuilding **University of California, USA 23**  
**October 2019 - 25 October 2019**



dialogue matters  
BRINGING PEOPLE TOGETHER

**CONSERVATION CONFLICT**  
Research Group

**PERSPECTIVES & IMPLICATIONS**

**JUNE 25 2019**  
**TIME: 3-5 PM**  
**ROOM: LUMEN 1**

Speakers:  
**Prof. Steve Redpath**  
(Aberdeen University)  
*An ecologist in conflict*

**Dr. Jelle Behagel (WUR - FNP)**



# **Summary of the Seminar 'Nature in War: Biodiversity Conservation during Conflicts'**

**Organized by the Netherlands Working Group Ecology and Development**

Esther BLOM

The Working Group Ecology and Development is an independent network that since 1975 strives for the acknowledgement of the importance of international nature conservation and management in relation to human acting. All members participate on personal title in the working group and share a wide interest and knowledge in the field of the ecological aspects of sustainable development and international nature conservation. It can therefore be described as a knowledge network in the Netherlands. Our main aim is ensuring that the Netherlands development policy is based on the relevant ecological principles. Target groups are among others Dutch Ministries like the Ministry of Foreign Affairs (incl. Development Cooperation) and Agriculture, Nature and Fisheries, political parties and Dutch (internationally focused) institutions.

In May 2000, the Working Group Ecology and Development organised a seminar subject titled 'Nature in War; Biodiversity conservation during conflicts'. Herewith the main conclusions from this seminar are given.



# Greening peace in Colombia

Brigitte Baptiste, Miguel Pinedo-Vasquez, Victor H. Gutierrez-Velez, Germán I. Andrade, Pablo Vieira, Lina M. Estupiñán-Suárez, Maria C. Londoño, William Laurance and Tien Ming Lee

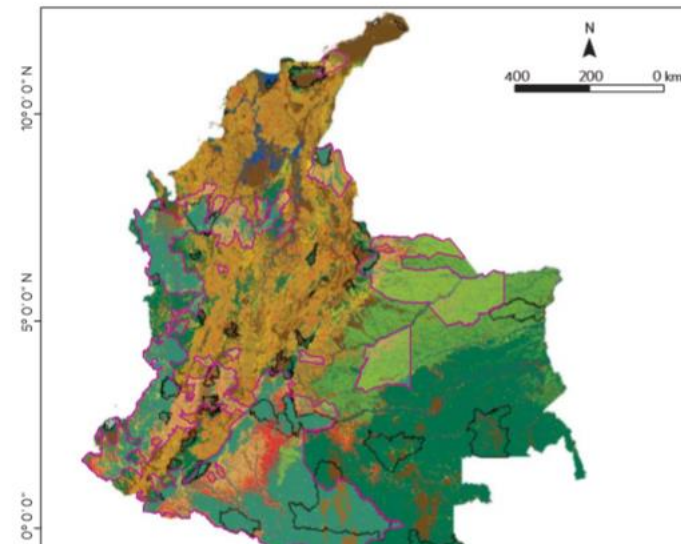
As peace consolidates in Colombia, can biodiversity survive development? We discuss challenges and opportunities for integrating forest biodiversity conservation into developing, war-dilapidated economies of post-conflict regions, paving the way for a green economy and climate resilient society.

If the peace agreement that was recently approved by the Colombian congress holds after 50 years of civil war, what might be the fate of forest biodiversity? Concerns were raised by the scientific community following the narrow rejection of the Colombian peace agreement in a referendum<sup>1</sup>. Colombian forests are known to contain 10% of the planet's biodiversity and a great number of these forests are found in regions that have suffered from the conflict, leaving them in vulnerable condition<sup>2,3</sup>. It has been estimated that half a century of war has led to 1 million hectares of forest loss in Colombia (Fig. 1). Most areas that have been historically affected by conflict coincide with fragile natural forest ecosystems<sup>4</sup>. Forest biodiversity has been shaped by cycles of gun-point land grabbing and abandonment that have resulted in complex mosaics of spontaneously regenerated vegetation and patches of natural forests<sup>5</sup>. The extended post-conflict forest regrowth areas are heterogeneous and inter-linked by networks of riparian vegetation along streams, remnants of old growth in slopes as well as clusters or patches of forests in grasslands<sup>6</sup>.

Until now, generalized settlements in forests have been discouraged, although some colonization in critical areas (that is, some national parks) has been promoted by guerrillas (Fig. 1). Coca leaf production for international markets has come to the relief of impoverished farmers<sup>2,4</sup>, but social

in post-conflict regions<sup>7</sup>. The ecological resilience of the forested areas could be compromised by the building of roads<sup>8</sup> and intensification of illegal gold mining<sup>9</sup>. Although mining, logging and other extractive activities have produced a shifting mosaic during the conflict times, the construction of the roads and the explosion

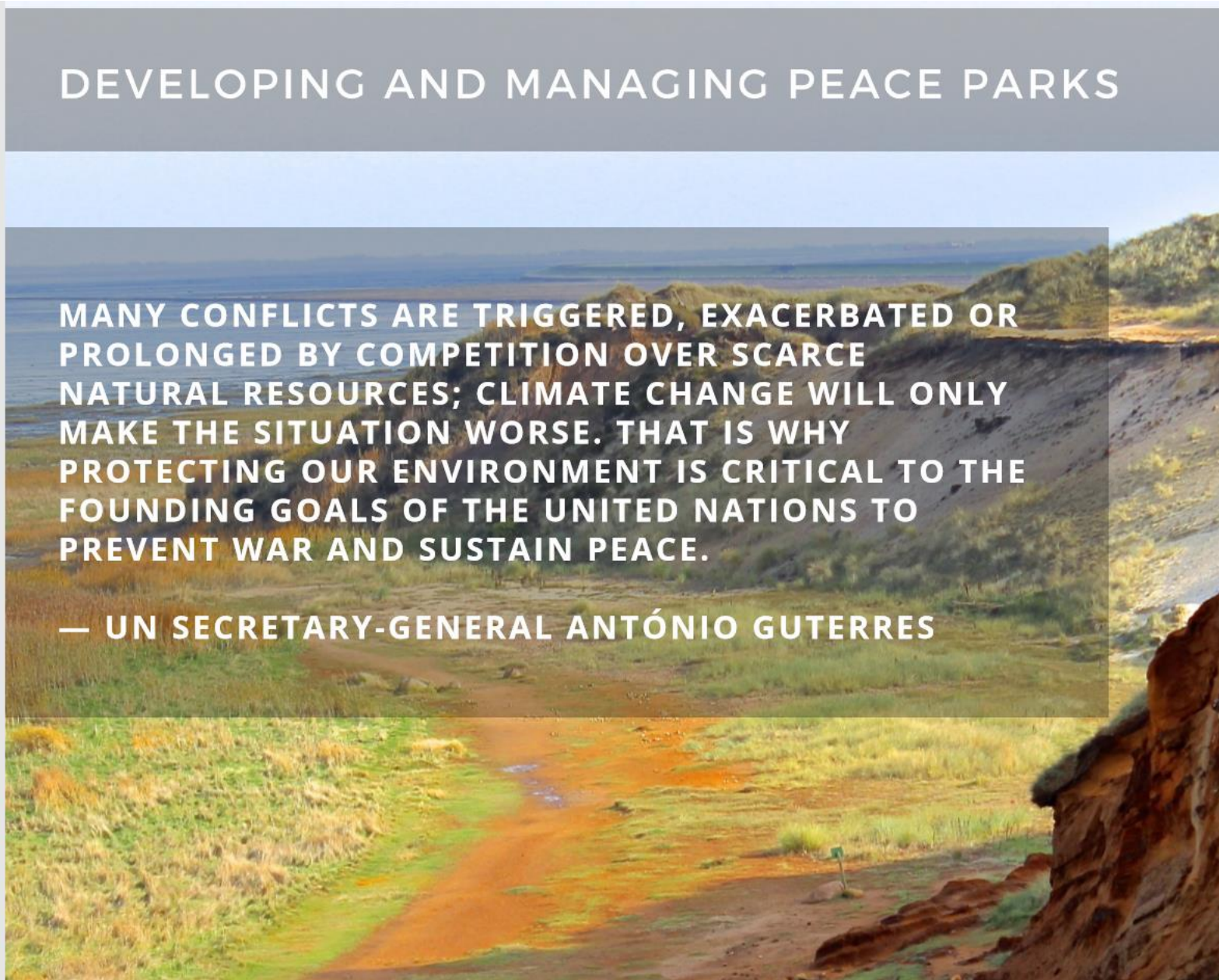
of legal and illegal mining could negatively impact biodiversity and the provisioning of vital ecosystem services<sup>9</sup>. Furthermore, land occupation along roads tends to be notoriously difficult to control; any effort to conserve forests might also be offset by the human settlements that would arrive as part of the spontaneous and direct migration<sup>8</sup>.



## DEVELOPING AND MANAGING PEACE PARKS

**MANY CONFLICTS ARE TRIGGERED, EXACERBATED OR PROLONGED BY COMPETITION OVER SCARCE NATURAL RESOURCES; CLIMATE CHANGE WILL ONLY MAKE THE SITUATION WORSE. THAT IS WHY PROTECTING OUR ENVIRONMENT IS CRITICAL TO THE FOUNDING GOALS OF THE UNITED NATIONS TO PREVENT WAR AND SUSTAIN PEACE.**

**— UN SECRETARY-GENERAL ANTÓNIO GUTERRES**







Contents lists available at [ScienceDirect](#)

## Biological Conservation

journal homepage: [www.elsevier.com/locate/biocon](http://www.elsevier.com/locate/biocon)



Perspective

### Conservation's blind spot: The case for conflict transformation in wildlife conservation



Francine Madden <sup>a,\*</sup>, Brian McQuinn <sup>a,b</sup>

<sup>a</sup> Human-Wildlife Conflict Collaboration, 2020 12th St. NW, Suite 506, Washington, DC 20009, United States

<sup>b</sup> St. Cross College, Oxford University, St Giles', Oxford OX1 3LZ, UK

#### ARTICLE INFO

*Article history:*

Received 19 November 2013

Received in revised form 9 July 2014

Accepted 16 July 2014

Available online 14 August 2014

*Keywords:*

Conservation conflicts

Human-wildlife conflict

Natural resource management

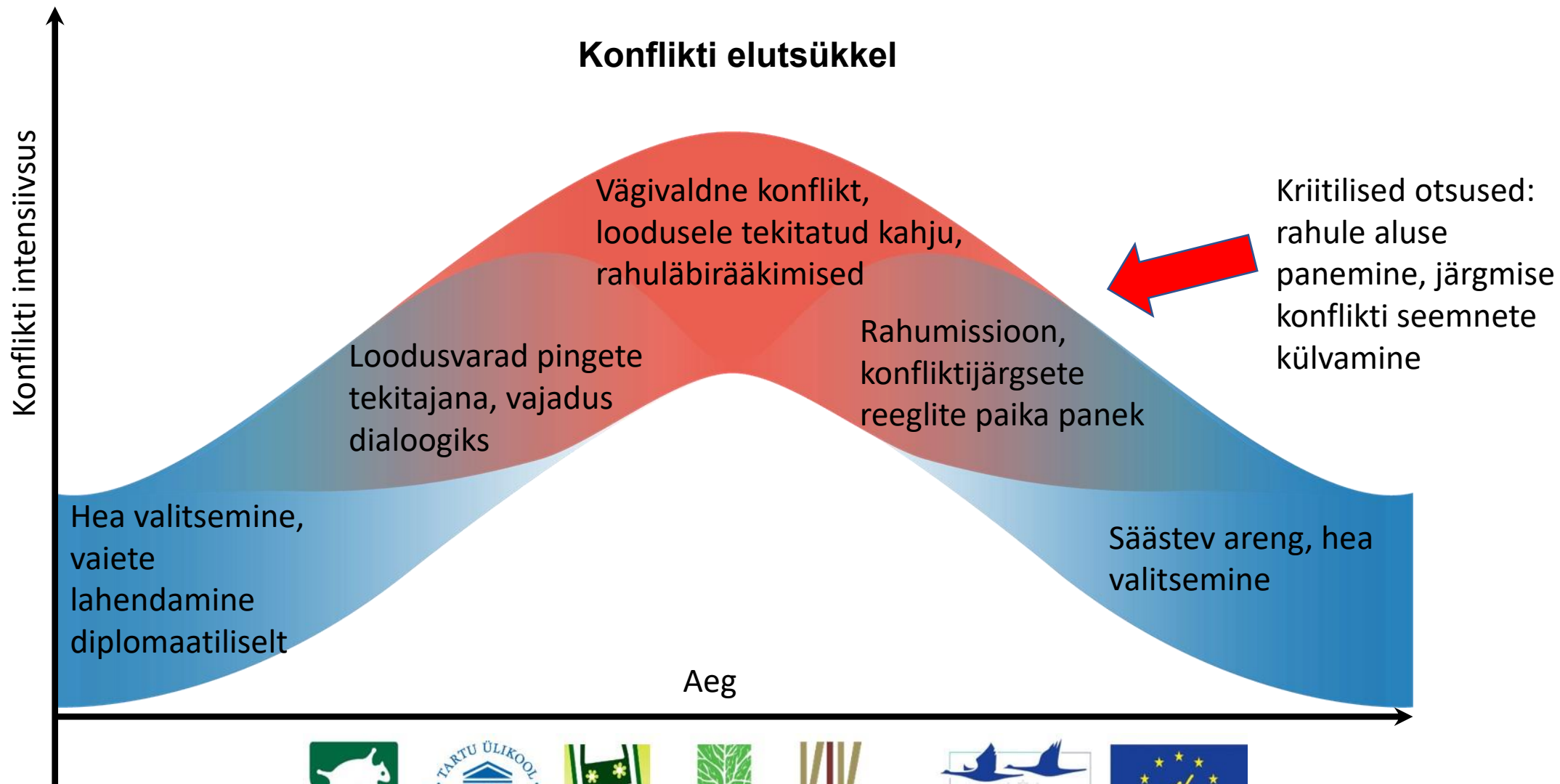
Stakeholders

Decision-making

Peacebuilding

#### ABSTRACT

Unaddressed or poorly addressed conflicts present increasingly difficult obstacles to effective conservation and management of many wildlife species around the world. The material, visible manifestations of such conflicts are often rooted in less visible, more complex social conflicts between people and groups. Current efforts to incorporate stakeholder engagement typically do not fully acknowledge or address the social conflicts that lie beneath the surface of conservation issues, nor do they consistently create the necessary conditions for productive transformation of the root causes of conflict. Yet, the ultimate level of social carrying capacity for many species will depend on the extent to which conservation can reconcile these social conflicts, thereby increasing social receptivity to conservation goals. To this end, conservation conflict transformation (CCT) offers a new perspective on, and approach to, how conservationists identify, understand, prevent, and reconcile conflict. Principles and processes from the peacebuilding field inform CCT and offer useful guidance for revealing and addressing social conflicts to improve the effectiveness of conservation efforts. The Human-Wildlife Conflict Collaboration (HWCC) has adapted and demonstrated these principles for application in conservation through capacity building and conflict interventions, transforming how many practitioners in the conservation field address conflict. In this article, we discuss current limitations of practice when addressing conflict in conservation, define conflict transformation, illustrate two analytical models to orient the reader to the benefits of CCT, and present two case studies



## Konfliktide tüübid

*Praktilised loodusega seotud konfliktid ning nendega seotud regulatsioonid ja poliitikad tekitavad konflikte inimeste vahel:*

- **Huvikonfliktid maakasutajate vahel:** soovin teha sellel maal midagi (metsaraiet, ehitist, kuivendust), aga looduskaitse soovib sellel maal teha midagi muud – kaitsta elupaika, liiki, maastikku
- **Emotsioonide konfliktid:** „see on alandav kui saan kirja, kus kästakse ja keelatakse“; näen, et riik ei ole järjepidev oma nõuetes ja tunnetan ebaõiglust/ebapädevust, mis mind ärritab
- **Väärtuskonfliktid:** nt „mina tahan ise otsustada, mida saan teha omal maal, aga riik sõidab oma (euro)nõuetega sisse“; nt „maa peab tooma majanduslikku tulu, aga lastakse piirangute tõttu raisku“



## **OECD: *Evaluating Peacebuilding Activities in Settings of Conflict and Fragility* (2012)**

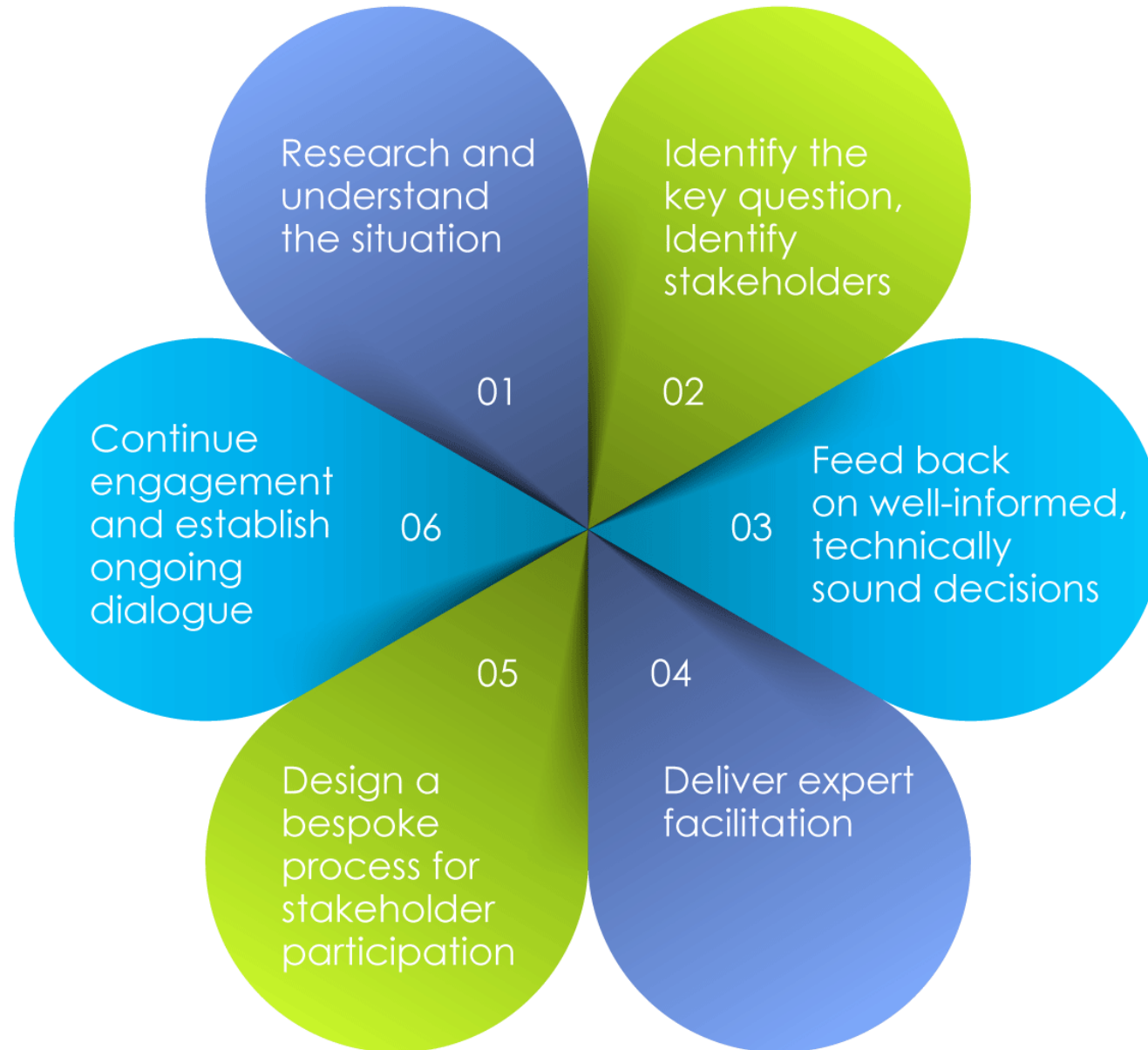
**Hea asja tegemine iseenesest ei välista kellelegi kahju tegemist.**

**→ Ole konfliktitundlik:**

- a) oma kogukonna konteksti mõistmine,**
- b) tegevuse mõju kogukonnale mõistmine**
- c) tegutsemine nii, et negatiivsed mõjud on kõige väiksemad ja positiivsed kõige suurendamise**



*Consensus building*



## Koostöövalmiduse kasvamine osapoolte vahel

- Pole huvi teiste huvide vastu
- Osalen hirmust jääda kõrvale
- Saan aru, et mulle on osalemine kasulik
- Tunnistan teiste kogemuse väärtust
- Märkan koostööst ja osalemisest saadavat kasu
- Pühendun aktiivselt ja pidevalt koostööle



### **Case study: mediation of conservation conflict in UK uplands**

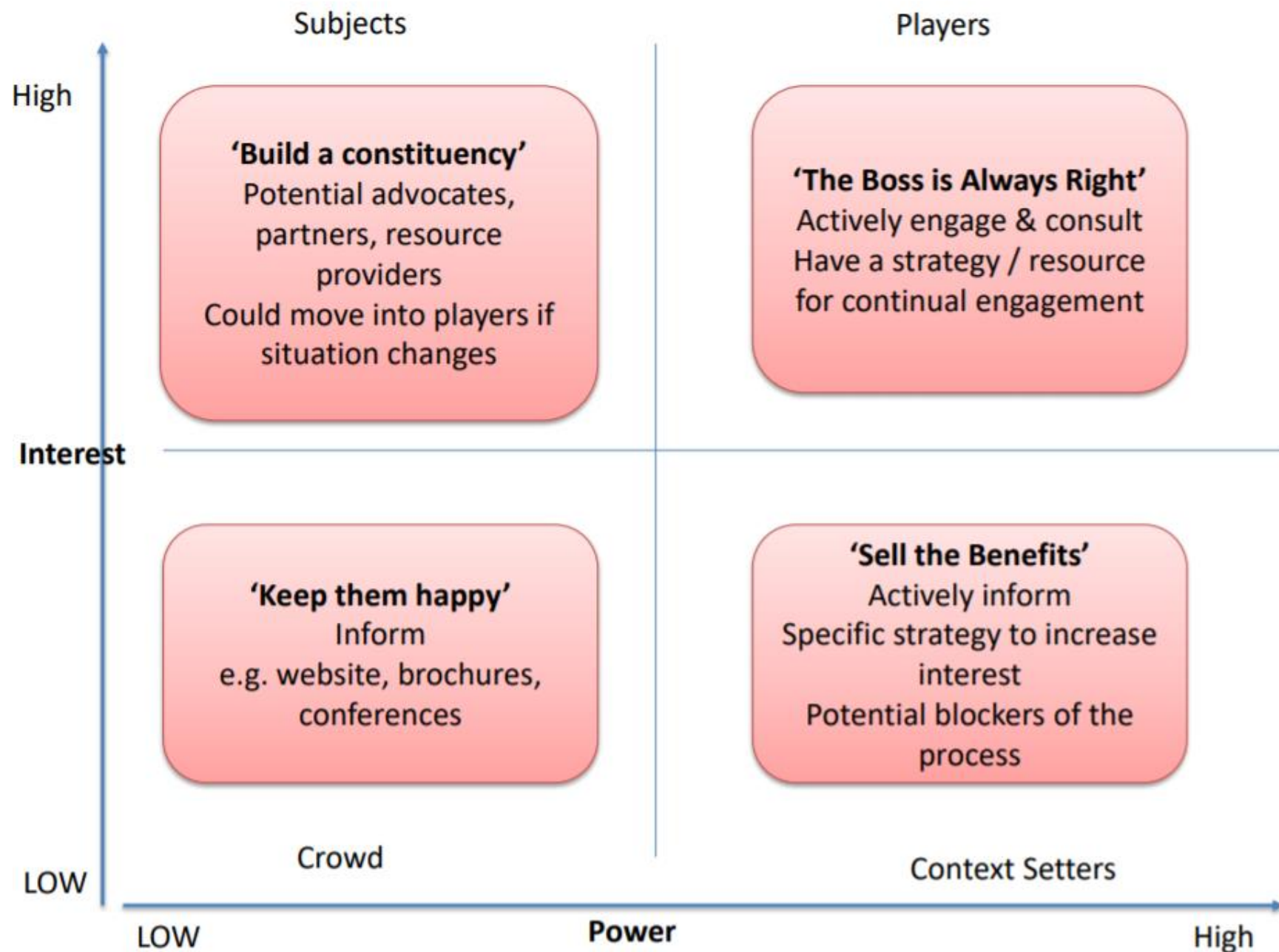
The Sustainable Uplands project (Reed *et al.*, 2013) took a bottom-up, mediation approach to a conflict in UK uplands from 2005 to 2011. It applied emerging best practice in stakeholder participation (Reed, 2008) and effectively illustrates each of the mediation principles outlined in the previous section. Conflict had arisen over the management of land for game and sheep using managed burning versus conservationists and water companies who were concerned that inappropriate burning and over-grazing were compromising internationally important habitats and water quality. The goal of the research was to mediate an agreed set of management options that could enable each of these groups to meet their goals in the context of climate, social and policy change. The research led to

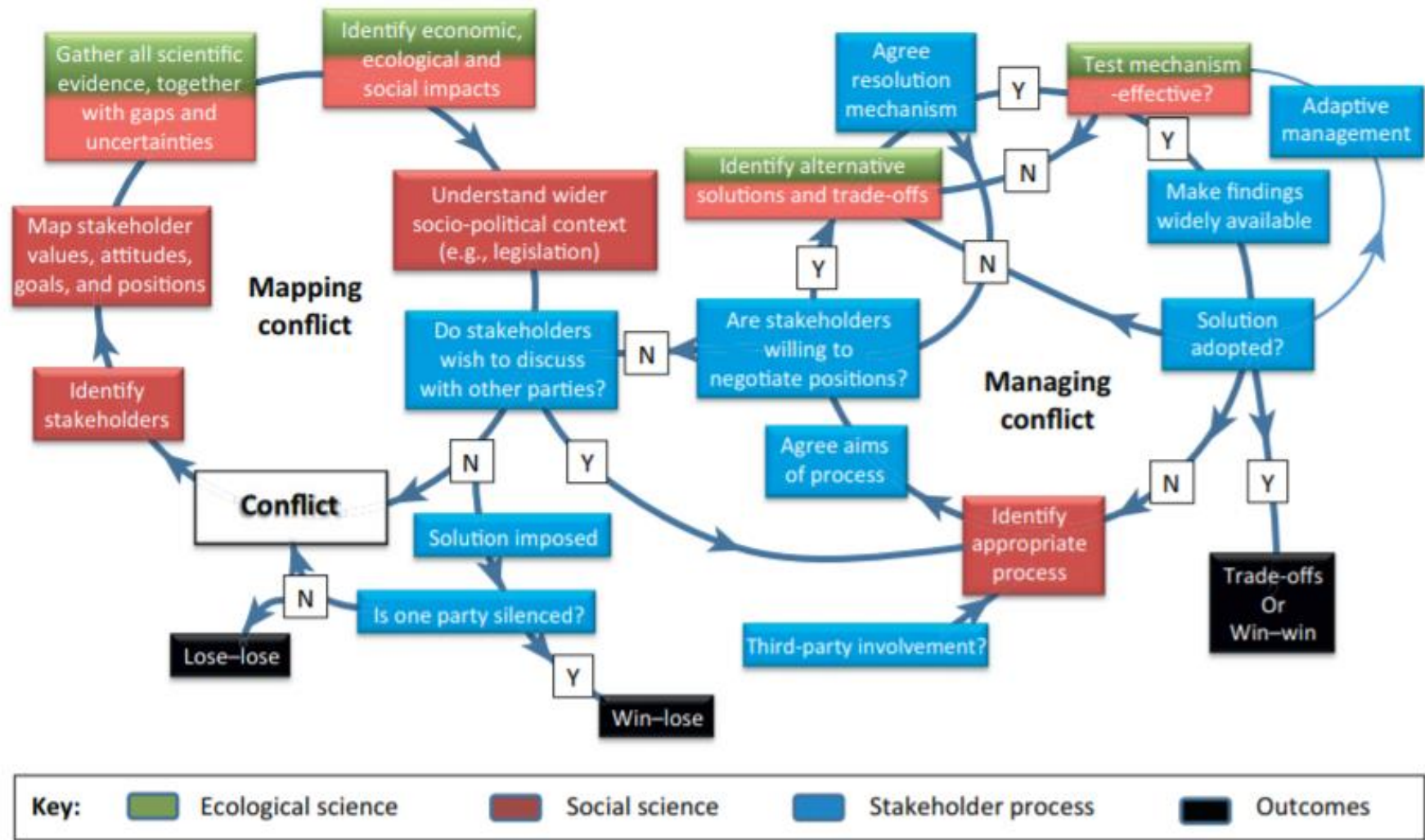
the development of a **Peatland Code**, which provides payments from private companies (including water companies) to landowners and managers to restore damaged **peatland** habitats.

The research started with a systematic assessment of who may hold a stake in the conflict, using Reed *et al.*'s (2009) extendable interest–influence matrix during a focus group with a small number of cross-sectoral stakeholders (from the National Park Authority and National Trust), followed by semi-structured interviews with key stakeholders. During the focus group and interviews it was possible to identify the key characteristics of the conflict and refine the focus of the project. This was followed by a Social Network Analysis to understand relationships between stakeholders, including power dynamics, which was subsequently used to select participants for the **mediation** process, ensuring that key individuals were present with decision-making power, but seeking to avoid unhealthy power imbalances.



The mediation started badly, with an inexperienced mediator exacerbating conflict among participants. Despite expressing their frustration with the workshop, participants agreed to continue with the mediation, provided that the mediation was facilitated more effectively in the future. Subsequently, a more experienced mediator with many years' experience working in conservation conflicts was employed, and the researchers received training and shadowed the mediator till she was confident that they were sufficiently competent. To reduce disparities of power between participants, the mediation was primarily conducted during site visits to the locations where conflict was occurring, empowering land management stakeholders with little formal education to interact more equally with other more formally educated conservation stakeholders.



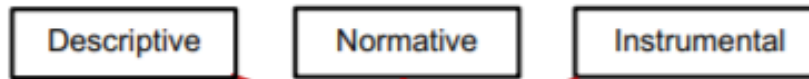


TRENDS in Ecology & Evolution

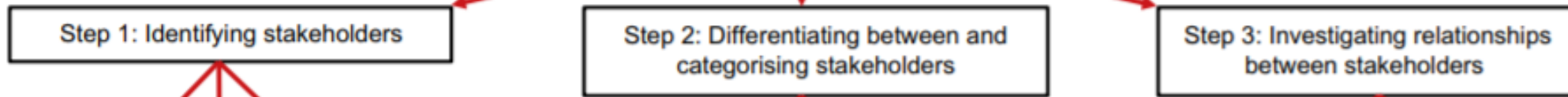
**Figure 2.** A roadmap to guide effective management of conservation conflicts. There are two main elements: (i) passive mapping of the conflict, garnering evidence, and considering the context; and (ii) more active attempts at conflict management involving engagement, often with a third party, exploring alternative solutions, and developing strategies within an adaptive management framework. The four outcomes relate to Figure 1 and the process involves social and ecological scientists together with stakeholders, policy makers, and usually mediators.

## Mapping and managing conflict (Redpath et al. 2013)

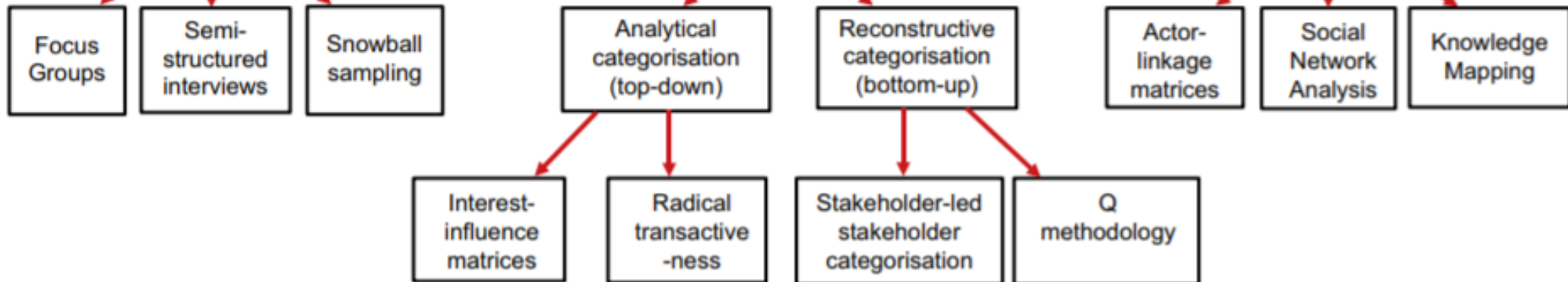
*Rationale*



*Typology*



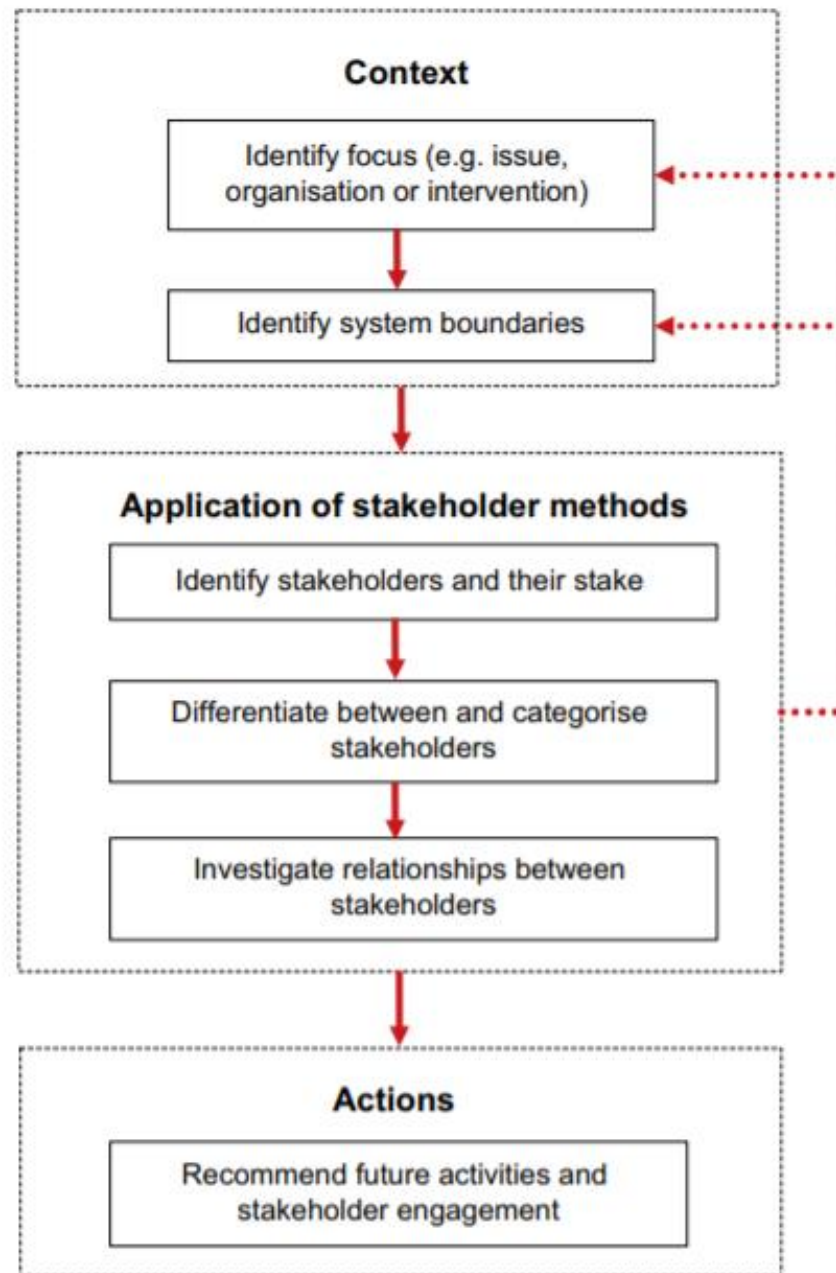
*Methods*



**Fig. 1.** Schematic representation of rationale, typology and methods for stakeholder analysis.

**Reed et al. 2009 stakeholder analysis**





**Fig. 5.** Schematic representation of key methodological steps necessary for stakeholder analysis.



**Raptors & red grouse.** The impact of raptors on game has been one of the most contentious conflicts in UK conservation. I have worked on this problem since 1985, quantifying the impact of harriers and other raptors on red grouse populations through long-term studies and exploring alternative mitigation continue to work with others to explore how we can use robust science, stakeholder dialogue and knowledge exchange to these challenging conflicts.

Professor STEPHEN REDPATH  
Chair in Conservation Science, University of  
Aberdeen



**Francine Madden**

**Washington Post Dec 2018: When wolves made a resurgence, her job was to make peace between ranchers and conservationists**

Over the course of almost three months (January-March, 2015), the TPN interviewed over 90 individuals representing all major stakeholders and decisionmakers concerned with wolves in Washington. This included two intensive weeks meeting in person with nearly 80 individuals across Washington State. Most interviews occurred over a single 2-4 hour period, typically in one-on-one sessions. That said, the TPN also interviewed many members from all groups multiple times over this time period to learn about ongoing changes and developments, garner new information and ensure that she had a clear understanding of the information that was provided and that her understanding accurately reflected their perspectives and concerns. The time spent in interviews with stakeholders amounted to over 350 hours.

Conflict was assessed at the individual and relational level, as well as at a multi-stakeholder, structural and systemic level.



This conflict assessment relays different group's perspectives of the conflict given their unique experience with the conflict as it has unfolded. This assessment is also an examination of conflict through a "conflict transformation" lens examining the whole picture of what is impacting conflict at multiple levels for each group, as they see it. These levels include:

- disputes – or the current, tangible issues being contested;
- underlying conflict – or the history of unresolved disputes directly or indirectly related to this conflict; and
- identity conflict – or the conflict that results from a perceived threat to one's way of life, significant values and sense of self or group in relation to the outside world.

The conflict assessment seeks to understand this conflict according to how it impacted the full suite of human needs:

- security (including physical, economic, social, emotional, spiritual, cultural);
- respect and recognition;
- belonging and connectedness;
- meaning in terms of context or place;
- freedom and autonomy;
- meaningful participation, voice and control.

## The State of Conflict in Washington

Participants were asked to evaluate the state of the conflict prior to the arrival of the third party neutral (TPN) and prior to the conflict assessment process, that is, without taking account of the involvement of the TPN. In general, stakeholders involved in or close to the conflict assessed the **conflict as being intense or very intense, and either polarized or very polarized**. Most people interviewed across all groups felt the conflict has gotten worse in the recent past, with many noting that it has gotten much worse. Many felt that the conflict worsened significantly after and as a result of significant depredation events, such as with the Wedge pack and Huckleberry pack incidents. But many people noted that the conflict has gotten worse more generally over time. It was widely felt that multi-stakeholder resilience, or the capacity of a group to recover from difficulties, was extremely low, resulting in a break-down of decision-making processes and progress, fracturing of relationships, including increased dehumanization of individuals/groups, and significant deepening of distrust

## **Who has a stake in the conflict over wolves in Washington?**

Each group perceived significant risk to themselves and their group and felt they had a significant stake in decisions pertaining to the existence of wolves in Washington. That said, their perspective of other's risk or stake in the conflict varied significantly, especially among livestock producers.

At the root of this conflict is an acute perceived threat to each group that their identity or way of life is under threat. Each group feels one or more other groups are responsible for that direct threat to identity, which fuels intense reactions. Many environmentalists, livestock producers and hunters connect the wolf (its survival or demise) symbolically to their fight to preserve their way of life.

- a. **Environmentalists:** Environmentalists see themselves as advocates for the recovery of wolves, among other species, and for the recovery of intact ecosystems. Many voiced respect for hunters and livestock producers who also respect wildlife, nature and a conservation ethic. They similarly voiced respect for the hard work of WDFW and livestock producers. Environmentalists are generally sympathetic to livestock producers and the impact of wolf depredation on livestock. Many expressed support for ethical hunters who they view as honorable for hunting their meat, rather than getting it from the grocery store. Environmentalists shared several accounts of positive feelings toward WDFW staff and those in the livestock producer and hunting community.
- b. **Hunters:** Many hunters feel they are true conservationists and are proud of their history with the conservation movement. Many hunters are supportive of wolf recovery. They value nature and the outdoors, as well as their understanding of wildlife and natural systems because of the time they spend in nature. Many hunters are sympathetic to ranching communities and the impacts of wolves on them, whether they are part of that community or not. Many hunters rely on and trust science, but from various sources that are more in line with their other identities and values, rather than simply because they are hunters.
- c. **Livestock producers:** Livestock producers value their way of life, their independence and work ethic, their families and communities and their livestock and land. They feel satisfaction in providing food for other people. They value their knowledge and experience in conserving the land under their care and continually adapting to meet the needs of livestock and land alike. They enjoy recounting times when they spent consecutive days and nights bottle-feeding a calf or lamb by the family fireplace and they convey resolve and pain recalling a difficult time such as when they rescued and rehabilitated an injured cow. Livestock producers feel that they are often unfairly and inaccurately labeled as “sloppy operators” unless they do what environmentalists want them to do.
- d. **Washington Department of Fish and Wildlife (WDFW):** WDFW staff express commitment to their mission and to meeting the diverse needs of wildlife, fish and the people who value and use these resources. WDFW staff feel committed to solving problems, to finding a path forward, and to working toward shared solutions, even when they feel under attack.

### **Perspectives of the Wolf Advisory Group (WAG)**

Members of WAG felt the forum provided an opportunity to hear each other's views and personalize interactions with individuals from different stakeholder groups. In general, participants of WAG felt positive about fellow WAG members but did not feel there were "real" relationships on WAG or that the positive feelings were deep or lasting on any side. To that end, many felt that any personal goodwill felt or shared in one-on-one interactions did not translate to effective group cohesion, support or decision-making, or to genuine relationships or support outside of WAG or to individuals or groups once they were no longer at a WAG meeting. In general, WAG has not felt like a cohesive or resilient group. It does not appear that the existence of WAG has improved relationships with WDFW personnel. Stakeholder groups report having circumvented WAG and gone directly to WDFW or others as a means to express concerns and motivate action because they have not felt enough trust or safety in WAG to express those concerns. Some expressed concern that this undermines the value of WAG.

## **The Business of Wolves?**

Environmentalists are widely perceived (even by some members of their own group) to benefit financially from the wolf conflict and from amplifying the conflict to the public, their members and donors. There is a feeling that members of the public who may be overwhelmed by the complexity of other environmental issues can more easily be encouraged to give donations 'to stop the slaughter of wolves'. These conditions are perceived to give environmental organizations a vested interest in maintaining the conflict, rather than resolving it.

Livestock producers are perceived to benefit financially from highly subsidized federal grazing allotments, with subsidies being paid for by taxpayers. Moreover, there is concern that the low grazing fees are intended to take into account the fact that ranchers will have losses from predators yet compensation is still offered to producers who lose livestock on federal lands.

Livestock producer and hunter member associations and other organizations (including gun rights advocacy groups) with similar membership are also perceived to financially benefit from perpetuating and escalating the conflict and exaggerating the threats of wolves to and within their community. A strong stance against wolves boosts membership, funding and ensures job security, thus these individuals and groups also benefit from remaining in conflict and failing to find resolution.

WDFW receives significant funding from hunting and fishing licenses, so some perceive that WDFW will do more to protect and promote the needs of this interest group rather than those of interest groups who do not provide a direct contribution of resources to the agency's functioning. It was also noted that the TPN's organization also benefits financially from the conflict because if the conflict didn't exist, particularly to this level of intensity, HWCC wouldn't be paid to be involved in seeking resolution/transformation of the conflict.

## **Common ground: Shared Perspectives, Concerns and Desires**

Members of all groups expressed pleasure in their conservationist identity and in how their knowledge and practice supports natural resource conservation. All groups involved felt a sense of belonging and connectedness within their group and expressed distress for the next generation – their children and grandchildren – and those generations' ability to have or engage with nature and the outdoors in ways that align with their culture, lifestyles and customs. **The fear of this loss provoked deep sadness and anxiety by all sides.**

There is general concern across all groups that their group is being unfairly attacked, dehumanized, and is under threat by the other group(s) or by members of their own group. There is widespread concern that the role of social media and the news media has exacerbated the conflict by fueling dehumanization of people and mischaracterizations of people, groups and events. There is also widespread concern that “the other side” does not understand the reality of their side and there is a desire to be better heard, understood and empathized with. There is strong desire on all sides for the character assassinations to stop. Most people perceive a lack of trust, especially with WDFW, as one of the biggest problems across all groups. That said, many people across all groups voiced acknowledgement that WDFW has an incredibly difficult job and expressed genuine liking for individual staff members.

All sides shared a love of their family, their community, and their way of life.

All individuals and groups expressed love and care for animals. Their relationship with and values around these animals may differ, as does the animals that they care for, but the care and love and sense of person-as-protector is strong across all groups.

RECOMMENDATION #1: Facilitate 1) relationship and trust building in WAG and between WAG and WDFW, 2) the restructuring of decision-making processes on WAG and with WDFW, and 3) dialogue and decision-making around issues of shared need and concern, including those identified by WDFW and the legislature.

RECOMMENDATION #2: Stakeholder group capacity building, planning and engagement for individual stakeholder groups: WDFW, environmentalists, livestock producers and hunters.

RECOMMENDATION #3: Build opportunities to humanize individuals and groups, correct mischaracterizations in the public and media, as well as provide new opportunities for positive dialogue to counter current forums for negative discourse.

RECOMMENDATION #4: More deeply assess current WDFW structures and processes to determine where potential change is needed.

RECOMMENDATION #5: Continuing and periodic one-on-one and same-side engagement, support and strategic guidance by a TPN with individuals and groups 41 from all stakeholder groups and within the larger system to ensure integrity, support, mutual alignment and forward progress for all decision-making processes.

All stakeholder groups (and specifically those interviewed as part of this assessment) need to assess for themselves whether they wish to give a TPN mandate and permission to engage with them through a set of conflict transformation processes. Anonymous feedback should be sought after the assessment and recommendations have been distributed.



“The first time I saw her, to be honest with you, I felt like this is a lot of kumbaya, no way a cowboy is going to sit through this,” rancher Molly Linville told me by phone from her 6,000-acre spread in Douglas County. “I still don’t know how it worked. It all still feels like magic to me.”

“Things would be far worse had she not come out here,” says Paula Swedeen, policy director of the Seattle-based Conservation Northwest. “I’ve built relationships with people. I’m definitely a western Washington, progressive Democrat, but I’ve figured out how to make friends in eastern Washington.”

In the end, Madden spent 200 days in Washington state and 7,000 hours on the phone. (For 3½ years of work, the state paid her nonprofit, with a staff of two, more than \$1.2 million.) Conservationists eventually agreed that wolves could be culled if they preyed on livestock. For their part, ranchers agreed to try nonlethal methods, too.

# Aitäh!

[silvia@elfond.ee](mailto:silvia@elfond.ee)

5262013

Ettekanne valmis LIFE projekti "Piloting Natura2000 communication in Estonia, NaturallyEst LIFE" raames ([www.elfond.ee/naturallyest](http://www.elfond.ee/naturallyest))



# Kuidas keskkonnast nii rääkida, et meelde jääks

Grete Arro (PhD psühholoogias)

Haridusteaduste instituut

Tallinna Ülikool

?

Browser tabs: Apteek, Esimer, KAE60, Lavake, Tiiu Ku, Mõju, JUBE V, Self-D, Virgini, Majo, Ee, Eesti te, BIO Nordic, Mobile

Address bar: ohtuleht.ee/980114/eesti-pollumajandus-kaubanduskoda-lindude-pesitsusajal-raierahu-kehtestamine-on-vastutustundetu?fb...

Browser bookmarks: Apps, Your Library - Playli..., TANGO, töö/põnev, Reis, Kodu, prefrontal cortex ex..., EBSCO - Discovery, TangoPLAYLIST, Loodus, Other bookmarks

Page header: **Õhtuleht** UUDIS ELU NAISTELEHT MEHELE TERVIS TELEVEEB SPORT ARVAMUS Telli Reklaam Kuuluta Kontakt Vihje

Section: **Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda: lindude pesitsusajal raierahu kehtestamine on vastutustundetu (14)**

Author: Toimetas Hindrek Pärn, täna, 18:04

Image: A man with glasses and a white shirt, likely the author or a subject of the article.

Notification: Teie veebilehitseja kasutab reklaamide blokeerijat. Parema kogemuse saamiseks lülita palun blokeerija välja.

Taskbar: Windows, Search, Task View, Chrome, PowerPoint, Teams, Excel, File Explorer, Adobe Reader, Word, Calculator, System tray: 13:05, 15.10.2019, EST, 2 notifications

# Meenutame inimeste väärarusaamu keskkonnateemadel. Miks need tekivad?

- Kui metsa ei hoolda, siis ta sureb jalapealt ära
- Kui uuendada, alles siis hakkab kliimamuutuse vastu võitlema
- Jahindust pole vaja
- Eesti loodus on ainult mets
- Kliimamuutus pole inimtekkeline
- Inimene on eraldiseisev asi
- Aitame!
- Biolagunev ühekordsus
- Kirbud tulevad mustusest (hiired prügist)
- Kormoranid ja hülged sõid kalad ära (ja zooloogid)
- Loodusteadlasel ei tohi olla keskkonnamõju/looduskaitse on äri
- Loodusteadlane ühestki teisest valdkonnast ei tea midagi
- Loodusteadus on intuitiivselt mõistetav

# Miks need tekivad?

- Teemade keerukus
- Folkloor, talupojatarkus
- Tajumine ja tunnetamine on lihtsam kui õppimine
- **Kui info ütleb, et ma teen valesti, siis tõrjun**
- Inimesed tahavad olla keskkonnasõbralikud – hoida oma minapilti – aga ei tee järeleandmisi elustiilis
- Elada on ka ju vaja
- Näited elust ei ole piisavalt lähedal, et neid tõsiselt võtta
- Otsid väliseid süüdlasi/põhjuseid
- Ehk ei lähe halvasti, usk helgesse tulevikku
- Liiga palju infot – kõigele leiab põhjenduse
- „Tühi“ kriitiline mõtlemine - argumenteerimata

# Kuidas on üles ehitatud keskkonnasõnum – mida see kuulajalt vaikumisi eeldab?

- Saab aru inimese kohast looduses
- Orienteerub kasutatavates mõistetes, seadustes vms
- Et tal on huvi teema vastu
- Eeldan, et nad loevad teksti läbi
- Eeldame, et loetakse kaugemale pealkirjast
- Nad usuvad mind
- Tahan sõnumit edastades iseennast üllatada (mul peaks ka tore olema!) – sisemine põlemine on okei

Mis on õppimine või kuidas tekivad õiged teadmised ümbritseva maailma kohta?



# Milliseid teadmisi me inimestes keskkonnateemade osas tekitada tahame?

Teadmised (mälusisud) võiksid olla:

**Püsivad** – jäävad kättesaadavaks ka siis, kui vahepeal ei kasuta

**Paindlikud** – on kättesaadavad eri kontekstides, kus on asjakohased JA MITTE AINULT SELLES KONTEKSTIS, kus neid õpiti

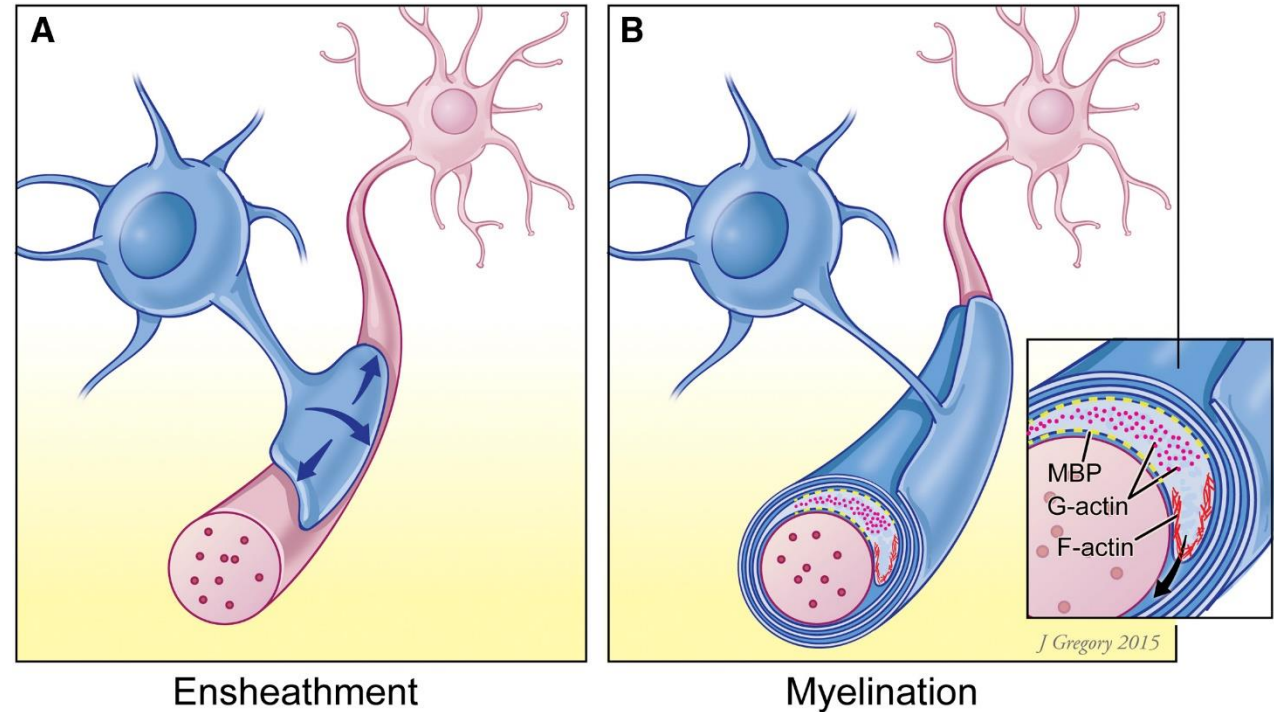
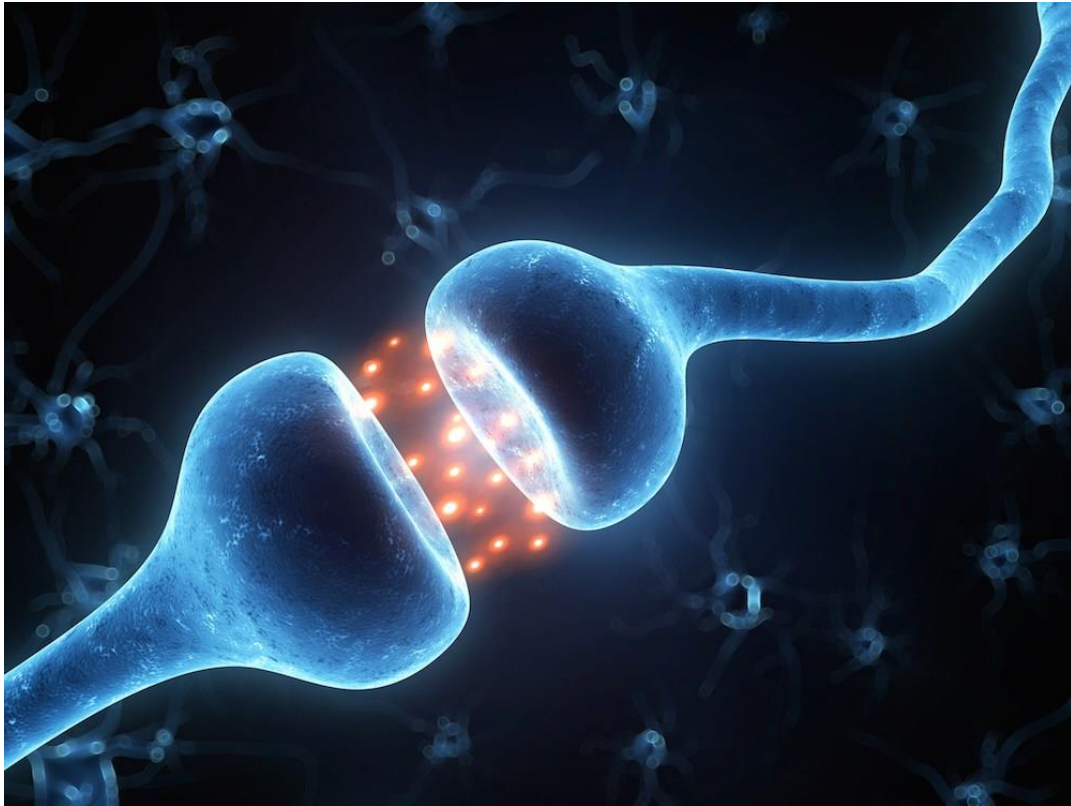
(ehk siis püsivus ja ülekantavus)

**Õppimise ja soorituse** erinevus kuni vastandlikkus – enim vigu omandades = sageli enim tegelikku õppimist

Ja vastupidi: näiline veatu sooritus omandades = nagu hane selga vesi



# Õppimise erinevad tasandid: keemiline, struktureaalne ja funktsionaalne



# Huvi korral vaata ka Dr Lara Boydi TED-talki:

- <https://www.youtube.com/watch?v=LNHBMFCzznE>



Mida teha selleks, et neuronid hakkaksid suhtlema ja efektiivseid seoseid-võrgustikke looma?

Millal aju enim õpib?

PINGUTUST NÕUDVATEST ÜLESANNETEST – aga ainult siis, kui pingutuseks kasutatakse mõistlikku strateegiat

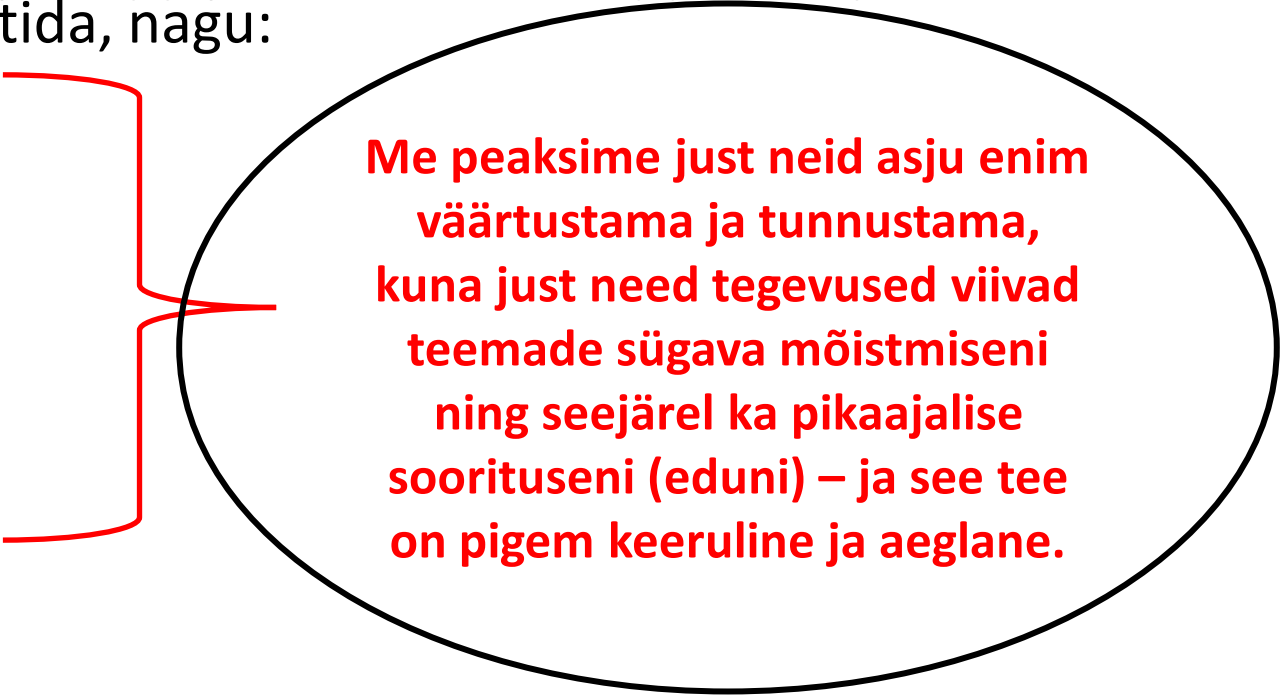
VIGADEST – aga ainult siis, kui neid töödeldakse, nende üle sügavalt järele mõteldakse

Kuidas luua olukord, kus inimesed tahaksid panna end antud teema mõistmise mõttes kognitiivselt pingutavasse olukorda?



...huvitav on see, et suure osa õppijate arvates on kontekst, kus nende aju enim õpib, kõige hirmutavam. Nad põgenevad päev päeva kõrval õppimise eest – sest

- a) Õpetajad ei ütle õppijatele, mis õppimine tegelikult on (sest me ei tea seda isegi) – **et pingutus ja vead on märk õppimisest ja arengust, mitte võimekuse puudumisest**
- b) Vastupidi, mõnikord tekitavad õpetajad õppijates tunde, et õppimise parimad tingimused on need, mida tuleks vältida, nagu:
  - Vead
  - Pingutamine
  - Aeglane olemine, aja võtmine
  - Juurdlemine, küsimuste küsimine
  - Mitmel eri viisil lahendada proovimine
  - Abi ja nõu küsimine



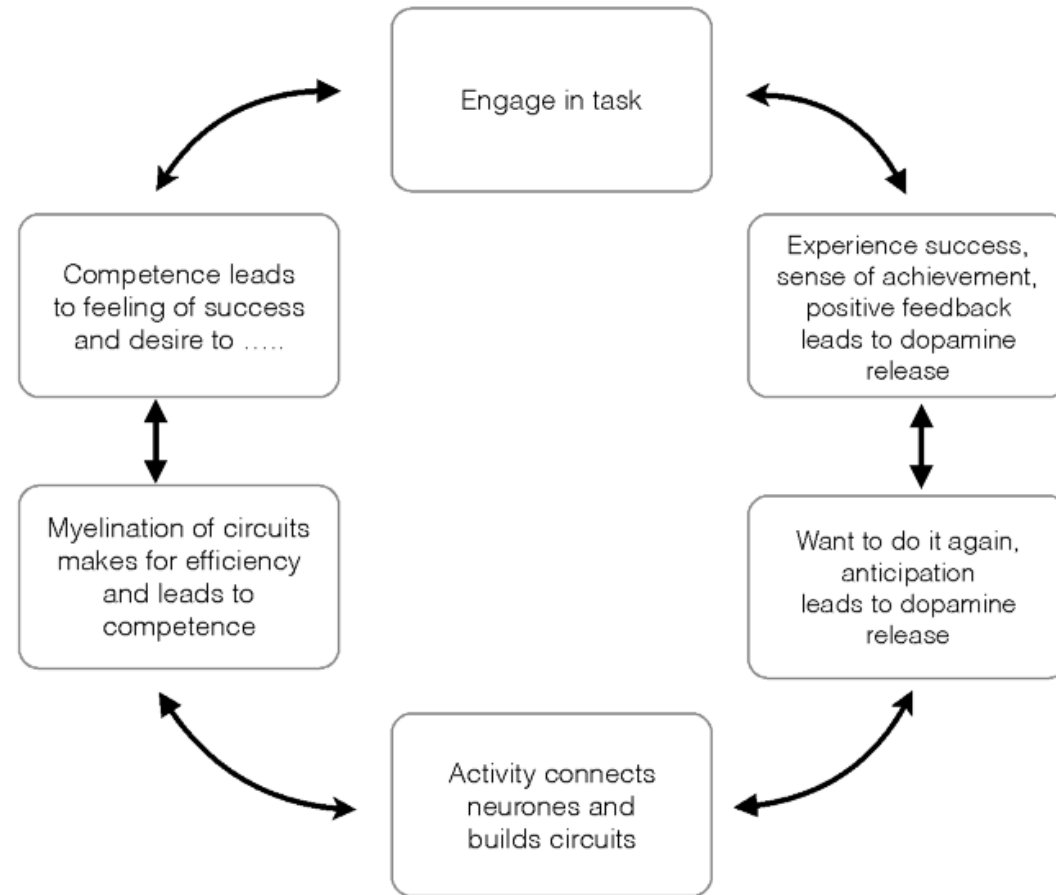
**Me peaksime just neid asju enim väärtustama ja tunnustama, kuna just need tegevused viivad teemade sügava mõistmiseni ning seejärel ka pikaajalise soorituseni (eduni) – ja see tee on pigem keeruline ja aeglane.**

**Tegelik õppimine on „messy process“!**

# Õppimise positiivne „nõiaring“

Sügavama huvi puhul müeliniseerumise kohta:

<https://www.youtube.com/watch?v=BbUcWbtVjT4&feature=youtu.be&t=8m19s>



Kas keskkonnasõnumid eeldavad, et vastuvõtja hakkab juurdlema, arutlema, vaeva nägema?

Kas ja kuidas saaks seda teadmist keskkonnakommunikatsioonis ära kasutada?

- Kas see, kui inimene seob sõnumi endale olulise tähendusega, tähendab, et ta on aktiivne või passiivne?
- Eelteadmiste aktiveerimine

# Kokkuvõtvalt: miks õppimine ei saa juhtuda kiiresti?

- Sest strukturealne muutus ajus (nagu ka näiteks lihastes), mis tähendab õppimist ehk siis püsivat muutust, ei saa üldjuhul kiirelt toimuda
- Sest kontseptuaalse/keerulise teabe seostamine varemõpitudga eeldab pingutust, süvitsi infotöötlust - keeruka info kohta mälusisude loomine võtabki aega
- Sest eri inimeste aju neuroplastilisuse mustrid on erinevad – sa ei tea, kellel on missugune! *Einstein oli väga aeglane õppija*
- Sest õppijad kasutavad valesid õpistrateegiaid (vt järgmine teema)
- Kõik kogetu ei tohigi meelde jääda – peame suunama oma aju meelde jätma seda, mis on oluline. Kui kõik jääks kergelt-kiirelt meelde, oleksime raskuses olulise-ebaolulise eristamises

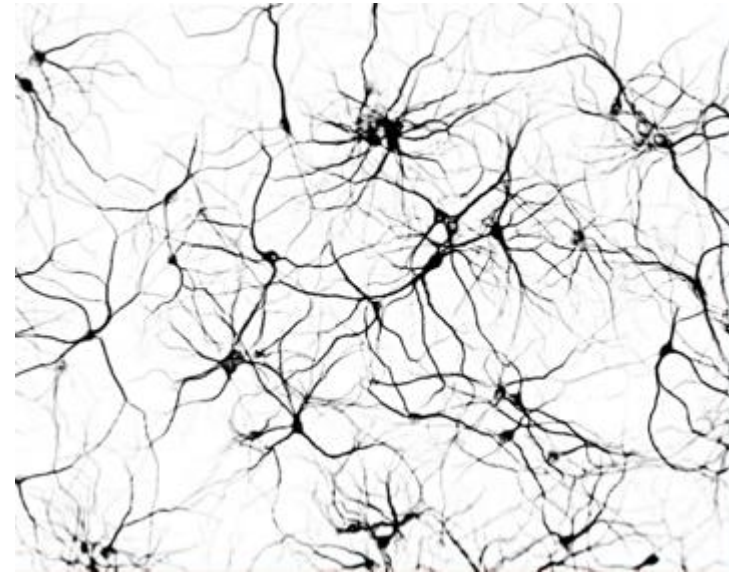




1) Mida on vaja selleks, et õppijal info meelde jääks?



Kas ehitame õppimist üles **selle** või **tolle** arusaama alusel mälust?



# Mälu omapäradest

- Kuidas info mällu saab?
- Kui vaadata, kuidas väga paljud inimesed õpivad või õpetavad, jääb mulje, nagu arvataks, et õppija on natuke nagu makk või kaamera, mis salvestab nähtut-kuuldut



# Tegelikult sõltub edukas õppimine kodeerimise efektiivsusest - seega eelteadmistest

- Sõnasõnalist salvestamist mällu pole olemas: mälujäljed/sisud tekivad siis, kui me seostame uut infot sellega, mida me varasemalt teame
- Teisisõnu, me salvestame uut infot **tähendustpidi** – meelde jäetava määravad ära uue info **tähenduslikud seosed selle infoga, mis juba meie mälus on**
- Püsivate ja ülekantavate teadmiste jaoks on seega vaja esiteks:
  - Mõtestatud kodeerimist, mille puhul info kodeeritakse laiemasse omavahel vastastikku seotud mõistete, teadmiste ja ideede süsteemi



# Kas meie mälu salvestusvõime on piiratud või sisuliselt piiramatu?

- Sisuliselt piiramatu. Veelgi enam – info mällu salvestamine **suurendab**, mitte ei vähenda mälu mahtu/võimsust, s.t. loob võimalusi aina enamateks seosteks ja infoühikuteks
- Info, mis on mällu salvestunud, on seal, isegi kui ta tingimata kogu aeg kättesaadav ei ole; see on taas kättesaadavaks muudetav ning muutub edasist õppimist toetavaks ressursiks

Aga...

- Pädeva õppimise juurde kuulub ka teadmine, et info mälust ammutamine ei ole sama, mis salvestusvahenditelt info mahamängimine. Meenutamine inimese mälust on ekslik, järelaluslik ja rekonstrueeriv – mitte sõnasõnaline
- Meenutamisel suunab meie mälu meid (enamasti ebateadlikult) sobitama meenutatavat oma taustateadmiste ja hetkekontekstiga



Seega, et teadmine kujuneks, peaks inimene olema õpiprotsessi aktiivne osaline -

- tõlgendades materjale
- ühendades eri teadmisi
- infotükkide vahel vastastikseoseid otsides
- materjali laiendades

...mitte seda lihtsalt salvestada püüdes (mida ei saa niikuinii teha)

(Seega pole kohusetundlik sõnasõnaliste märkmete tegemine või materjali korduv passiivne ülelugemine efektiivsed õppimisviisid)



Kas keskkonnasõnumid võtavad arvesse kuulaja eelteadmisi –  
kas tema eelteadmised huvitavad meid?  
Kas ja kuidas saaks seda teadmist  
keskkonnakommunikatsioonis ära kasutada?

2) Mis aitab õppijal infot meelde tuletada (s.t. muuta püsivaks teadmiseks)?

- Kas teil on esinenud olukordi, kus näib, et keegi juba saab asjadest aru ja oskab, aga mõni aeg hiljem taas ei mäleta suuremat?





# Millised õppimisviisid toetavad meeldejäämist?

- Tõenäoliselt *igat* asja saab õppida eri viisidel – võimalik, et kõiki asju ei saa *kõik* õppijad õppida samal viisil
- Lisaks on osad õpistrateegiad efektiivsed, aga tunduvad ebaefektiivsed; osad aga tunduvad efektiivsed, aga tegelikult on üsna kasutud. Enamik õppijaid ei mõtle efektiivseid strateegiaid ise välja, siin saab tulla teadus appi.
- Milliseid arukaid õpistrateegiaid kasutavad õppijad – ükskõik, mis vanuses?
- Milliseid *mittearukaid* õpistrateegiaid õppijad kasutavad?



# Millised siin välja toodud strateegiatest on efektiivsed, millised ebaefektiivsed?

1. Pikalt järjest harjutamine
2. Materjali oma mälust ammutamine, nt mälu järgi üleskirjutamine
3. Hajutatult harjutamine (st pausidega, tehes vahepeal midagi muud)
4. Korduv läbilugemine
5. Läbikirjutamine, toetudes materjalidele (nt endale konspekti tegemine)
6. Eri asjade segiläbi harjutamine nii, et esimene asi ei jõua päris selgeks saada, kui minnakse üle teise juurde
7. Materjali oma sõnadega ümberütlemine
8. Eri kontekstides sama asja õppimine
9. Probleemi lahendamise üritamine/katsetamine enne lahenduskaigu teadasaamist



Mõtleme erinevate õppimisviiside peale. Millised on efektiivsed, millised ebaefektiivsed?

- ~~1. Pikalt järjest harjutamine~~
- 2. Materjali oma mälust ammutamine, nt mälu järgi üleskirjutamine (ja alles siis vaatad materjale!)**
- 3. Hajutatult harjutamine (st pausidega, tehes vahepeal midagi muud)**
- ~~4. Korduv läbilugemine~~
- ~~5. Läbikirjutamine, toetudes materjalidele (nt endale konspekti tegemine)~~
- 6. Eri asjade segiläbi harjutamine nii, et esimene asi ei jõua päris selgeks saada, kui minnakse üle teise juurde**
- 7. Materjali oma sõnadega ümberütlemine**
- 8. Eri kontekstides sama asja õppimine**
- 9. Probleemi lahendamise üritamine/katsetamine enne lahenduskäigu teadasaamist**



# *Retrieval* ehk meenutamise harjutamine, mälust ammutamine – testimine kui „mälu muutja“

- Testimine pole pelk mälusisude hindamine, vaid see muudab mälusisusid (*testing effect*) – *testimine on õppimine!*
- Edukas meenutamine muudab mälusisu kestmaks kui ilma meenutamata
- Lühiajaliselt *näib* ebaefektiivne
- Saad aru, mida sa veel ei tea
- Motoorses: pikaajalise mälusisu tekkeks on efektiivsem sooritada liigutusi ise, ilma suunamata vs olla juhitud instruktori poolt/vaadelda; lühiajaliselt vastupidi
- Verbaalses: pikaajalise mälusisu tekkeks on efektiivsem testimine või info mälu põhjal ise genereerida laskmine vs korduv ülelugemine; isegi, kui ei korrigeerita
- Näed materjali korra vs näed korduvalt: meenutamine on efektiivsem kui vaatamine
- Genereerimise efekt: isegi, kui omandamise ajal selgub, et panid puusse, ikka kasulik
- Vead õppimise ajal: võivad toetada pikaajalist talletumist



# Harjutamise/kordamise hajutamine

- Kordamise kuhjamine, jutti kordamine – lühiajaline sooritus paraneb, aga mitte pikaajaline
- Kordamise hajutamine (aeg või teised tegevused) – soodustab püsivat õppimist, ehkki võtab rohkem aega
- „Revisit each stroke“ – mida teeb neuronaalsete ühendustega see, et tulen tagasi (ja jätan nad vahepeal rahule?)
- Kindlas järjekorras vs juhuslikus järjekorras harjutamine ja testimine: hilisem seostub enam pikaajalise mälusisu tekkimisega
- Juhuslik harjutamine – paremini õnnestub ka see, mida pole üldse õpitud – ehk siis ülekandumine uude konteksti on lihtsam



# Harjutamine eri kontekstides/harjutamise varieeruvus

- Omandades tingimuste varieerimine; eesmärgiks oleva oskusega seotud, ent veidi teistsuguse oskuse harjutamine – hävitav sooritusele, aga kasulik õppimisele
- Beanbags ja vabavisked – välja tuleb paremini see, mida pole kordagi proovinud, kui harjutuskontekst varieerus



Kas keskkonnasõnumid võimaldavad kuulajal juba õpitud ammutada, hajutada ja konteksti vahetada, muutmaks mälusisu püsivaks?  
Kas ja kuidas saaks seda teadmist keskkonnakommunikatsioonis ära kasutada?

Kus ja miks me puusse paneme?





# „Ihaldusväärased raskused“

- Õppimise olemusest on seepärast raske aru saada, et lühiajaline võit mõistlikust õppimisviisist on tagasihoidlik – õppija kogeb vigu ja väljakutseid ja õppimine toimub aeglaselt;
- samas suurendavad tõhusad õpivõtted pikaajalist info säilimist ja ülekannet uutesse olukordadesse
- **Oluline: mõistlikum õpiviis *tundub* raskem ja aeglasem**



- Edasi on mõned slaidid, kust saab noppida üldisemaid teadmisi enda õppimise jälgimise kohta, mis ilmselt ei ole otseselt kasutatavad keskkonnakommunikatsioonis, aga mille peale tegelikult tasub mõelda – ehk et kui me tahame, et keegi päriselt uue arusaama omandab, peaks ta – ideaalis – ka iseennast õppijana jälgima.

# Metakognitsioon ehk oma õppimise jälgimine ja kontroll - see tundub nii lihtne?!

- Õppijad eksivad kergesti selles, kas õppimine on tegelikult juhtunud (viib üleliigse enesekindluseni)
- Õppijad eksivad kergesti selles, millised õpitegevused on efektiivsed ja millised ei ole

Miks me oma õppimist hinnates mööda paneme?

Sest näitajad, mille abil kaldume hindama, et õppimine on juhtunud – nagu **hetkesooritus, materjali tutvavlikkus või kodeerimise-ammutamise-esitamise sujuvus** – ei peegelda õppimist



# Näiteks

- Kui küsida avatud küsimuse vormis, kasutab mälust ammutamise harjutamist/enesetestimist väga väike protsent (üli)õpilasi
- -> võimalik selgitus: nad ei tea selle rolli õppimist tugevdava õpistrateegiana
- -> tõepoolest: kui küsida, miks nad seda kasutavad, siis väike osa seepärast, et see aitab neil õppida
- Enamik vastab, et selleks, et aru saada, kui hästi nad on infot omandanud



# Veel õppijate valearusaamu õppimisest:

- Kui anda valida, kas õppimiskordi ajas hajutada, valib enamik õppijaid lühikese, mitte pika intervalli, mis enamasti seostub viletsama sooritusega ja näitab, et õppija ei saa õppimise hajutamise tähendusest aru
- Kui on vaja õppida nt eri liike, kes kuuluvad mingitesse kategooriatesse, eelistab enamik õpilasi õppida üks kategooria ära ja siis liikuda järgmise juurde. Samuti arvab enamik õppijaid, et sellisel juhul saavad nad parema tulemuse. **Tegelikult seostub parema tulemusega vahelduv/hajutatud kordamine, mitte jutti sama asja kordamine**



# Miks õppijad alakasutavad efektiivseid strateegiaid ja arvavad, et ebaefektiivsed strateegiad on mõistlikud?

- Õppijaid pole tõhusate strateegiate osas formaalselt treenitud või pole mõistlikke oskusi neile isegi mainitud; eeldatakse, et õppima ei pea õppima; rõhuv väärarusaam haridussüsteemis: „kõige tähtsam on sisu edasiandmine“
- Mis on olulisemgi: õppija enda õpikogemus veenab teda, et ebatõhusad strateegiad on tegelikult tõhusad – nt uuringud on näidanud, et kuigi õppijad saavad paremaid tulemusi, kui nad kasutavad hajutatud, mitte järjest kordamist, on nendest enamik veendunud, et järjest tuupimine on tõhusam
- **Selle metakognitiivse illusiooni põhjus on, et info töötlemine juttikordamisel on kergem/sujuvam kui hajutatud kordamisel ning inimesed üldiselt kalduvad arvama, et lihtsam töötlus tähendab paremat töötlust (Alter & Oppenheimer, 2009).**



4) Õppimisega seotud mõtlemisvildakused, mis suunavad tegema **valesid õppimisega seotud otsuseid**



# Stabiilsusvildakus

- õppijad kalduvad uskuma, et mis on kord meeles, on alati meeles -> unustatakse, et me unustame!
- Tegelikult: mälusisud muutuvad ajas. Nt uuring, kus vastajatelt küsiti, kas nende tulemus oleks erinev, kui neid õpitu pinnal testitaks kohe, nädala või aasta pärast. Katseisikud ei arvanud, et nende sooritus oleks eri ajavahemike järel erinev.
- **Seejuures on ka õpetajatel stabiilsusvildakus – „kui te teadsite seda täna, siis järelikult teate seda ka nädala/kuu pärast.“**
- Stabiilsusvildakus töötab ka vastupidi – inimesed kalduvad uskuma, et õppimine nende sooritust kuigivõrd ei paranda ning seetõttu võivad õppimise enneaegselt järele jätta





# Vastuse genereerimise kiirus

- õppijad kalduvad uskuma, et kui nad on eelnevalt mingeid vastuseid kiirelt genereerinud, siis need vastused on neile ka hästi meelde jäänud.
- Tegelikult – mida kindlam sa oled, et mingi vastus on sul meeles, seda vähem tõenäoliselt see nii on.
- Põhjus: me hindame kiirelt pähe tulnud vastuseid/lahendatud ülesandeid hästi meeles peetavaks.
- **Tegelikult on hästi meeles vastused või lahendused, mille kallal oleme pikemalt juurelnud**



# Meenutamise sujuvus/ladusus

- s.t. kui kergelt info õppimise faasis meenub, „pähe tuleb“ – mõjutab tugevalt seda, kuivõrd me usume, et me juba oskame.
- Nt kui oleme eelnevalt vastuseid näinud, s.t. need on tuttavlikud/lihtsasti tajuliselt töödeldavad, oleme kindlad, et teame neid vastuseid, s.t. need on peas



# Kodeerimise sujuvus

- (kui kerge tundub infot meelde jätta) – ei seostu meenutamise edukusega, aga *meile tundub*, et meil on paremini selge see, mida oli kergem õppida;
- samas see tunne pidurdab edasist soovi õppida („sest juba oskan ju“)



# Tajulise töötluse sujuvus

- (s.t. kui kerge on infot tajuliselt töödelda) – nt kalduvad inimesed hindama suuremas fondis/valjemalt öeldud sõnu paremini meeldejäävaks. Samuti õpilased sageli virisevad, kui slaidid on liiga täis. **Tegelikult näitas üks uuring (Diemand-Yauman et al, 2011), et tajulise töötluse sujuvus võib õppimist pidurdada – õpilased õppisid paremini, kui PowerPointi slaidid ja jaotusmaterjal olid esitatud fondis, mis vähendas infotöötluse sujuvust!**



# Induktsiooni sujuvus

- (induktiivne õppimine – mõiste või kategooria õppimine näidete jälgimise läbi)
  - uuring maalikunstnike stiilide õppimisega näitas, et mida enam segiläbi (*interleaving*), vahelduvalt õpiti (mitte igat kunstnikku järjest, minnes siis järgmise juurde) seda paremini selgeks iga maalikunstniku stiil sai, s.t. tunti ära sama kunstniku varem nägemata maal.

Vastupidine: järjest sama asja õppimine (*blocked, massed study*) suurendab vastuse genereerimise sujuvust, mis *jätab mulje*, et see on efektiivne.



- Kokkuvõtteks: inimestel on erakordselt vildakad mentaalsed mudelid oma mälu kohta. Aga neid saab muuta! 😊



# Kokkuvõtvalt

- Kuna inimesed teevad õppimisotsuseid õppimise ajal, kalduvad nad valima tehnikaid, mis tekitavad parima soorituse *õppimise ajal*
- Tehes õppimistegevused lihtsamaks – nt jutti korrates, korduvalt läbi lugedes/kirjutades – suurendab see meie hinnangut õppimise tõhususele – õppimine tundub nii lihtsam, **samas on see negatiivne pikaajalisele õppimisele**
- Tegevusi nagu õppimise ajas hajutamine ja vaheldamine, vastuste genereerimine mälust, enesetestimine ja õpikonteksti varieerimine nimetatakse **ihaldusväärseteks raskusteks** (Bjork, 1994) -> need *halvendavad* sooritust ja seega tunnet, et tegevus on efektiivne – omandamise ajal, kuid parandavad pikaajalist õppimist
- Õpikud, mis on üles ehitatud sama teema juttiõppimise kaupa, mitte nii, et pöördutaks kogu aeg süsteemselt eelneva juurde tagasi, et toetada ajas hajutatud õppimist, **on mälualaselt rumalad**



# Hoiakud ja põhjendamatud eeldused ühiskonnas, mis halvendavad õppimist

- Vigade tegemine on halb -> VALE!
- Vead pole mitte kahjutud, vaid kasulikud – see on olemuslik osa õppimisest. Raskemad õppimisviisid produtseerivad õppimise ajal enim vigu ja on tõhusaimad
- Õppimise korraldus, mis elimineerib vead, võib elimineerida ka õppimise
- Nt kui meenutamise tehakse väga lihtsaks, tagamaks eduelamuse (värskus, vihjed, etc), õppimist ei juhtu, küll aga sooritus
- Huvitava kombel ka vastuste pakkumine, mille puhul läheb viltu, tugevdab õppimist
- Enne õppimist samal teemal õpilastelt küsimuste küsimine, millele nad vastata ei oska, tugevdab samuti pikaajalist õppimist

Seega, vigade tegemine loob õppimisvõimalusi! Kusjuures eriti siis, kui mööda pannakse enesekindlalt. Butterfield & Metcalfe (2001) näitasid, et enim õpiti tagasisidest siis, kui oldi hästi kindlad, et pakutud vastus on õige, aga tegelikult ei olnud. **Nii et kõik, kes on julgenud kunagi kõva häälega vastuseid pakkuda ja puusse pannud, on saanud parima õppimiskogemuse! Unustage häbi! 😊**





## (2) Valearusaamad ühiskonnas:

- Individuaalsete erinevuste ülerõhutamine ja õppimise ja pingutuse alahindamine -> suunab inimesi arvama, et meie õppimisel on teatud piirid. NO EGA IKKA EI OLE KÜLL
- Inimesed on loomulikult erinevad, kuid peamiselt seepärast, et järgnev õppimine ehitub varasemale, seega rolli mängivad eelteadmised, millega inimene õppimissituatsiooni tuleb. Ja eelnev elukogemus (kodu, stimulatsioon) võivad olla väga erinevad, sh mõjutavad ka meie ootusi õppimise kohta



### (3) Valearusaamad ühiskonnas:

- Õppimine peaks olema lihtne – VALE!
- Miks, seda te juba teate 😊
  
- Mis on õige: tõhus õppimine saab olla **lõbus, rahuldustunnet pakkuv ja see võib säästa aega, aga see on väga harva lihtne!**



# Massed practice

- „Massed practice gives us the warm sensation of mastery because we’re looping information through short-term memory without having to reconstruct the learning from long-term memory. But just as with rereading as a study strategy, the fluency gained through massed practice is transitory, and our sense of mastery is illusory. It’s the effortful process of reconstructing the knowledge that triggers reconsolidation and deeper learning.“

(„Make it Stick“, Brown, Roediger III & McDaniel, 2014)



# Õppimine vs sooritus

Efektiivsema õppimisega, s.t. püsiva muutuse tekkega võiks pigem seostuda järgnev:

- õppimisprotsessi ajal on pingutusetunne; tulevad vead; õppimise ajal ei ole tingimata tunnet, et „küll ma nüüd tean või oskan hästi“ (ehkki põnev ja huvitav võib olla)
- õppimisprotsessi käigus meenutatakse, ammutatakse teadmist mälust, testitakse ennast (testimine on õppimine)
- õppimisprotsessi ajal mõeldakse materjali üle, mõtestatakse seda (s.t. kodeeritakse)
- õppimisprotsess on suunatud sellele, et mälusisu, mis tekib, oleks kestlik ja paindlik – seega õppimine võiks olla meenutamispõhine, hajutatud ja eri kontekstides ja viisidel toimuv



Kas „pingutamine“ tähendab siis seda, et stress on õppimise juures hea? Ajame õppijad paanikasse, hirmutame, tekitame ärevust?



# Kui teame, kuidas **prefrontaalkorteks reageerib stressile** – STRESSIS AJU EI ÕPI UUT, täidesaatvad funktsioonid ei toimi optimaalselt – siis välistame stressi õpituatsioonidest

Hohnen & Murphy, 2016: „If a threatening situation is perceived, the amygdala becomes aroused and sets off an alarm system which puts the brain in survival mode. Processing is taken up by the midbrain and entry to the prefrontal cortex for higher order decision making is blocked — after all, there is no point in problem solving if the individual is not safe. Willis describes this process in detail and refers to the midbrain as the ‘switching’ station in the brain, ensuring safety before thinking or developing higher order circuits (Willis, 2009).“

NCBI Resources How To

PMC  
US National Library of Medicine  
National Institutes of Health

Advanced Journal list

Journal List > HHS Author Manuscripts > PMC2907136

HHS Public Access  
Author manuscript  
Peer-reviewed and accepted for publication  
About author manuscripts Submit a manuscript

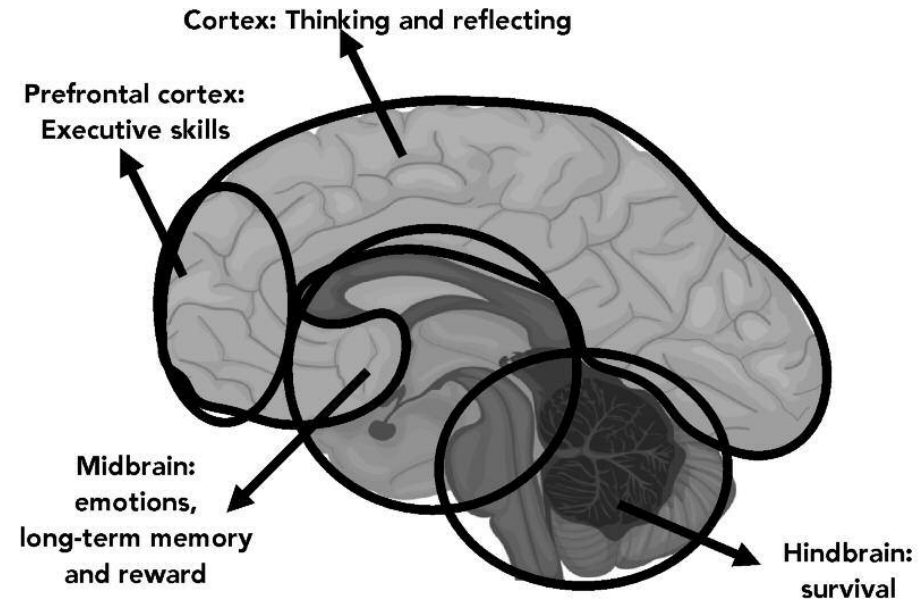
Nat Rev Neurosci. Author manuscript; available in PMC 2010 Jul 20. PMCID: PMC2907136  
Published in final edited form as:  
Nat Rev Neurosci. 2009 Jun; 10(6): 410–422. NIHMSID: NIHMS197465  
doi: 10.1038/nrn2648

**Stress signalling pathways that impair prefrontal cortex structure and function**  
Amy F. T. Arnsten<sup>1</sup>  
Author information Copyright and License information ▶

The publisher's final edited version of this article is available at Nat Rev Neurosci  
See other articles in PMC that cite the published article.

**Abstract** Go to: ☺

The prefrontal cortex (PFC)—the most evolved brain region—subserves our highest-order cognitive abilities. However, it is also the brain region that is most sensitive to the detrimental effects of stress exposure. Even quite mild acute uncontrollable stress can cause a rapid and dramatic loss of prefrontal cognitive abilities, and more prolonged stress exposure causes architectural changes in prefrontal dendrites. Recent research has begun to reveal the intracellular signalling pathways that mediate the effects of stress on the PFC. This research has provided clues as to why genetic or environmental insults that disinhibit stress signalling pathways can lead to symptoms of profound prefrontal cortical dysfunction in mental illness.



Hohnen, B., & Murphy, T. (2016). The optimum context for learning; drawing on neuroscience to inform b practice in the classroom. *Educational & Child Psychology*, 33(1), 75-90.



Aitäh!  
Küsimuste korral: [arro@tlu.ee](mailto:arro@tlu.ee)

Eestimaa Looduse Fond, projekt "NaturallyEst LIFE" (Piloting Natura  
2000 communication in Estonia). Projekti rahastavad Euroopa Liidu LIFE  
programm, SA Keskkonnainvesteeringute Keskus ja projekti partnerid.  
Siin materjalides ei pruugi kajastuda Euroopa Komisjoni ametlikud  
[seisukohad.](#)