

BENDRAVIMO ĮGŪDŽIŲ UGDYMAS

METODINĖ MEDŽIAGA

Metodinė medžiaga naudojama vykdant mokymus apie bendravimą, bendravimo įgūdžius, jų tobulinimą, bendraujančių žmonių asmeninių savybių ir įgūdžių, padedančių bendrauti, ugdymą.

Metodinė medžiaga naudojama kartu su paruoštomis teorinės paskaitos skaidrėmis.

Metodinę medžiagą paruošė dr. Janina Radvilė

ĮVADAS

Žmonių tarpusavio santykiai, pagrįsti pagarba, atvirumu, supratimu yra būtini, norint darniai gyventi bendruomenėje, jaustis saugiams bei vystyti savo gebėjimus. Efektyvus žmonių – darbuotojų, šeimos suaugusiųjų - vaikų ir mokytojų, vaikų ir tėvų bei vaikų tarpusavio bendravimas gali sukurti geresnę atmosferą darbo kolektyvuose, šimose, palengvinti mokymosi procesą, padaryti jį efektyvesnį bei malonesnį tiek mokiniams, tiek mokyklos darbuotojams bei mokinių tėvams. Taigi, viena svarbiausių priemonių darbe bei mokyme – efektyvi ir sėkminga tarpusavio komunikacija.

Metodinės medžiagos uždaviniai

- pristatyti verbalinio ir neverbalinio bendravimo ypatumus;
- supažindinti su aktyvaus, empatiško klausymosi svarba,
 - išnagrinėti būtinus efektyvaus bendravimo įpročius ir jų ugdymo svarbą,
 - išnagrinėti keturias bendravimo paradigmas
 - suprasti jų reikšmę ir pasekmes bendravime
 - suprasti, kodėl kyla konfliktinės situacijos bendraujant ir kaip jų išvengti.

Apie bendravimą

- **Bendravimas** apima dviejų ar daugiau žmonių tarpusavio sąveiką, keitimąsi informacija ir jų santykius.
- **Konfliktas** – tai nesutarimai, kai susiduria priešingi tikslai, interesai, pozicijos, nuomonės, požiūriai, kurių metu žmogus pajaučia nemalonius jausmus, pergyvena.
- **Bendradarbiavimas** – tai darbas kartu siekiant bendro tikslo, paremiant ir padedant vienas kitam.
- **Empatija** - yra gebėjimas pastebėti ir įsijausti į kito padėtį, emocinę būseną. Gebėjimas pažiūrėti į situaciją kito žmogaus akimis.

Bendrajame mes kasdien - namuose su šeimos nariais, darbe su kolegomis, vadovais, mokiniais. – tai vyksta kasdien, tai mūsų gyvenimo dalis.

Bendraudami mes daug sužinome, pasikeičiame informacija, taip pat bendraudami galime geriau pažinti ir kitus, o tuo pačiu ir save.

Bendraudami mes tobulėjame, patenkiname savo socialinius poreikius.

Pedagoginiame darbe bendravimo reikšmė yra didžiulė – juk kaip tik bendraudamas su mokiniais pedagogas ne tik perteikia žinias vaikams, bet ir padeda formuoti jų asmenybėms, ugdyti ir auklėti. Todėl mokėjimas konstruktyviai ir efektyviai bendrauti yra vienas pagrindinių įgūdžių reikalingų mokyklų darbuotojams.

Žmonių tarpusavio bendravimo efektyvumas gali priklausyti nuo įvairių dalykų: jų asmeninių savybių, išsiugdytų įgūdžių, žinių, intelekto, susiformavusių nuostatų, be to ir nuo konkrečios situacijos. Daug dalykų žmogui sunku pakeisti, tačiau jis visuomet gali tobulinti savo bendravimo įgūdžius, siekiant pagerinti bendravimą.

Bendravimo įgūdžių tobulinimas turi prasidėti nuo bendravimo proceso suvokimo.

Penki asmenybės lygmenys

- **Centre – vertybės.**
- **Jūsų vertybės nulemia Jūsų įsitikinimus.**
- **Įsitikinimai nulemia lūkesčius.**
- **Jūsų elgesys – išorinė Jūsų vertybių, įsitikinimų ir lūkesčių išraiška.**
- **Jūsų veiksmai atspindės Jūsų vertybes, įsitikinimus bei vidinius lūkesčius.**

Bendravimo procesas

Bendrauja paprastai du, kartais keli asmenys. Žinoma, bendravimo procesas daug priklauso nuo bendraujančių asmenybių. Todėl, siekiant sėkmingo bendravimo, reikėtų save – bendravimo objektą – paruošti bendravimui. Išsiugdyti tokias savo savybes ir įgūdžius, kurie padėtų mums efektyviai ir sėkmingai bendrauti.

“Iš vidaus į išorę“ filosofija moko pirma nugalėti save, tik tada siekti visų kitų pergalių.

Bendravimui turintys įtaką faktoriai:

- Fiziniai – aplinka, erdvė
- Emociniai:
 - komunikacijos procesas,
 - kūno kalba,
 - klausimų formulavimas,
 - klausymosi įgūdžiai.

Būtinai asmeniniai įpročiai ir jų ugdymas

- **Žinoti savo vertybių sistemą. Asmeninė konstitucija. Vertybės – nuostatos- lūkesčiai- elgesys- veiksmai. Turėti tikslus – trumpalaikius ir ilgalaikius.**

Įsitikinimai

Gyvenimui bėgant susiformuoja vienoks ar kitoks požiūris į save (*įsitikinimai, nuostatos*), grindžiamas viskuo, ką išgyvenome, nesvarbu, ar jis teisingas ar ne – jei juo tikime, jis tampa mūsų TIESA – jis lems mūsų gyvenimo kokybę.

Pasikeisti galima tik keičiant nuostatas ir mąstymą.

Išorinis pasaulis atspindi mūsų vidinį pasaulį, niekas nepadės susidoroti su problema, jei jos sprendimo ieškosime išoriniame pasaulyje.

Pasąmonė vertina iš išorės ateinančią informaciją ir **išrenka tą, kuri patvirtina jūsų įsitikinimus.**

Dauguma mūsų įsitikinimų susiformavo pasąmonėje, jų sąmoningai nesiekiant.

Bet jei mūsų įsitikinimai trukdo mums turėti tai, ko trokštame, galime **sąmoningai nuspręsti jų atsisakyti.**

Tam reikia subrandinti naują nuostatą – įsitikinimą ir įsivaizduoti galutinį rezultatą – t.y. su tuo susijusią emocinę reakciją – išvysti save, išgyvenantį tas emocijas.

Pvz., jei mes įsitikinę, kad visi žmonės su mumis bendrauja tik siekdami kokio nors savanaudiško tikslo, pvz., ko nors gauti, tai mūsų bendravimas bus iš anksto pasmerktas. Norėdami bendrauti, turime tokį įsitikinimą pakeisti.

Afirmacija

Vizualizacija

Pratimas:

Ribojančių įsitikinimų keturių žingsnių keitimo procesas

- 1) Sudarykite ribojančių įsitikinimų sąrašą, nuspręskite, kurį norite pakeisti.
- 2) Nustatykite, kaip tas įsitikinimas Jus riboja.
- 3) Nuspręskite, kaip norėtumėte kad būtų – kaip jaustis, veikti.
- 4) Sukurkite radikaliai padėtį keičiantį pareiškimą, kuris leistų būti ar jaustis naujuoju būdu.

Pratimas – Parinkti afirmacijos frazes konkreitiems ribojantiems įsitikinimams nugalėti.

Pratimas – ribojančių, trukdančių bendravimui įsitikinimų įvardinimas
Jų keitimo procesas.

Mes pritraukiame tik tai, ko, mūsų nuomone, esame verti.

Kuo labiau savimi tikėsite, gerbsite, vertinsite, tuo labiau žmonės norės su jumis bendrauti.

Ruošiant save bendravimui, būtina išsiugdyti:

- Aktyvumą,
- Prioritetų nustatymą ir jų laikymąsi,

- Savo veiklos planavimo įgūdžius,
-

Pratimas. Diskusija – pokalbis.

Ar aš esu aktyvus? Kokie to požymiai. Pavyzdžiai.

Kokie mano prioritetai, ar juos turiu – trumpesniam laikotarpiui, ilgam laikotarpiui. Kaip matau savo ateitį, veiklą? Du matymai – mintyse ir vykdam.

Investicija į save – pati pelningiausia.

Bendravimo įgūdžiai

Šešios bendravimo paradigmos

Šios tarpusavio sąveikos paradigmos:

- Laimėkime kartu (lyderiškumo principas, bendravimas, bendras kelias)
- Telaimiu aš (egoizmas, tik „aš“),
- Aš laimiu, tu pralaimėk (konkurencija),
- Tu laimėk, aš pralaimėsiu (abejingumo pozicija),
- Pralaimėkime kartu (karas, kerštas, konfrontacija),
- Laimėkime kartu arba sandorio nebus (turime pasirinkimo laisvę, emocinę laisvę)

Proceso „Laimėkime kartu“ etapai:

- Išsiaiškinti kitos pusės požiūrį, problemas,
- Kas jiems labiausiai rūpi, dėl ko jie nerimauja,
- Kokie sprendimai leis siekti abiem pusėms priimtinių rezultatų,
- Parengti planą, kaip siekti tų rezultatų.

Pratimas. Surasti tinkamą, tenkinančią abi puses sprendimą konkrečiai problemai.

Pabandyti sumodeliuoti kitus sprendimus. Panagrinti iš abiejų šalių pozicijų.

PIRMA SIEK SUPRASTI, TADA – BŪTI SUPRASTAS

Ar mokame klausytis?

Klausymosi lygiai

Ką mes girdime, kai klausome?

- NESIKLAUSYMAS (laukiame savo pasirodymo)
- KRAŠTUTINIS KLAUSYMASIS (klausydami, galvojame apie save)
- VERTINANTIS KLAUSYMAS (girdime žodžius, gauname informaciją – vertiname iš savo pozicijos)

- AKTYVUS KLAUSYMAS (už pasakytų žodžių matome ir jaučiame žmogų, susitapatiname su juo, suprantame esmę)

Aktyvus klausymasis:

- Turinio pamėgdžiojimas,
- Turinio perfrazavimas,
- Jaučiate pašnekovo jausmus.

Pokalbio vedimas.

Klausimai.

Atviri ir uždari klausimai

Pratimas poromis. (Koučinginiai klausimai)

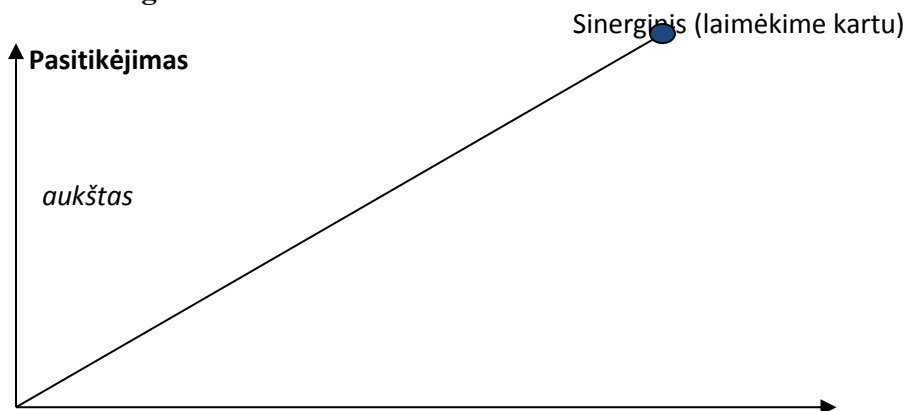
Skirti išsiaiškinti problemą, formuluojant atvirus klausimus. Nemokyti, nepatarinėti, nenurodyti. Žmogus sprendimą turi rasti pats, atsakinėdamas į jam užduodamus klausimus.

Kaip lavinti klausymosi įgūdžius

- Nespėliokite, ką pašnekovas pasakys.
- Atminkite savo išankstines nuostatas ir kam esate šališkas, kad tai netrukdytų klausytis.
- Atidžiai klausykitės, kas sakoma. Nesiblaškykite galvodami, kaip paneigsite kokią nors pašnekovo mintį.
- Žinokite, kokie „pavojingi“ žodžiai gali sukelti audringą ar stereotipinę reakciją. Pavyzdžiui, „feminizmas“ ar „moterų diskriminatorius“.
- Neužbėkite pašnekovui už akių stengdamiesi pernelyg greitai suvokti, kas sakoma.
- Protarpiais perfrazuokite, kas buvo pasakyta. Duokite pašnekovui progą įsitikinti, ar teisingai jį supratote.
- Jei sunku suprasti pašnekovo minties potekstę, paklauskite: „Kodėl man tai sakote?“
- Įsidėmėkite reikšminius ar pašnekovui būdingus žodžius, jei pametėte pokalbio giją. Šitaip dažnai atsitinka, kai pašnekovas kalba išėstai ar padrikai.
- Nepertraukite pokalbio prašydami paaiškinti nereikšmingas ar neesmines detales.

Bendradarbiavimas

Veikti sinergiškai



Bendradarbiavimas

Du skirtingas nuomones turintys žmonės gali būti teisūs.

Jei du žmonės turi vienodą nuomonę, vienas iš jų nereikalingas.

Vertinkime kitokį požiūrį, diskutuokime.

Emocinės sąskaitos pildymas:

- Supraskite kitą žmogų,
- Rūpinkitės mažais dalykais,
- Tesėkite žodį,
- Išsiaiškinkite, ko iš jūsų tikimasi,
- Elkitės garbingai,
- Atsiprašykite, jei apvylėte.

Pokalbio vedimas

Kalibravimas

Tai žmogaus mimikų, intonacijų, kūno judesių, akių judesių, balso tembro, kūno pozicijos it kt. kūno kalbos požymių analizavimas.

Pratimai kalibravimo įgūdžiams lavinti:

“*Taip/Ne*”

“*Moneta*”

Raportas (darna)

Tai tarpusavio pasitikėjimo, supratimo, bendradarbiavimo ir harmonijos būseną.

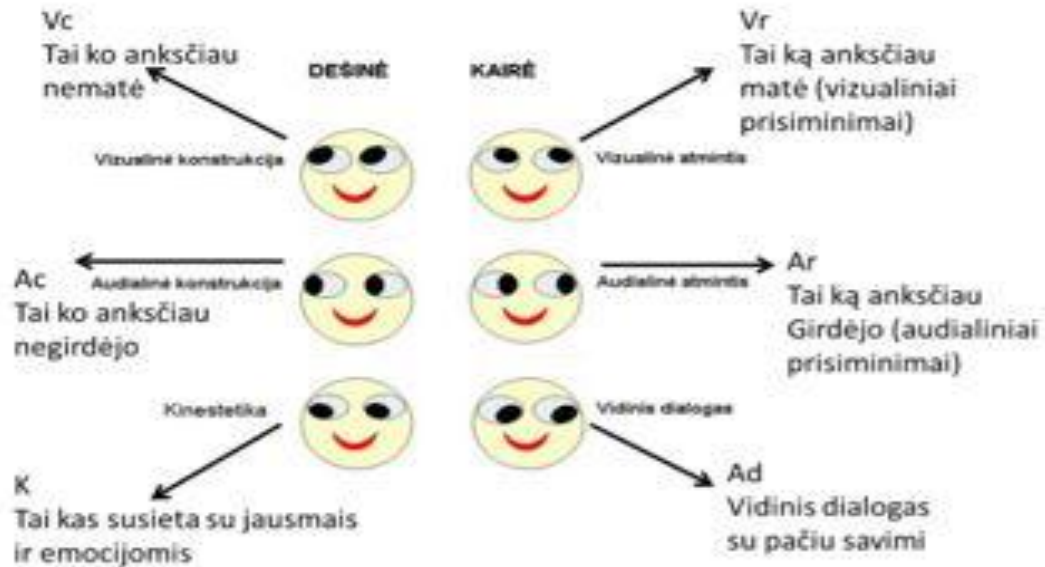
Kūno kalba:

- Pozos,
- Galvos ir pečių laikysena,
- Veido išraiška,
- Gestikuliacijos,
- Garsinės charakteristikos,
- Posakiai,
- Kvėpavimas

Pratimas poromis - prisiderinimui

Stebėti akių judesius.

Akių judesių raktai



Grįžtamojo ryšio suteikimas
Sumuštinio metodas



Pratimas.

Suteikti grįžtamąjį ryšį konkrečioje parinktoje ar pasiūlytoje situacijoje.

Kiti grįžtamojo ryšio suteikimo būdai:

- vieno kėsnio užkandėlės.
- paskatinantis ryšys (angl. *Feedforward*).
- palaikantis ryšys
-

Pratimas

Suteikti grįžtamąjį ryšį konkrečioje situacijoje