

PAST-TIMES



Szkolenie online

Moduł 1: Wyzwania pedagogiczne

Rozdział 1.1. Nauka online i praca w dynamicznym środowisku online



Strategie i bariery w komunikacji

- ▣ Aby osiągnąć skuteczną komunikację, musimy skupić się na barierach i strategiach.

Bariery

- **Przeciążenie informacyjne.** Zbyt duża ilość bodźców lub informacji może sprawić, że słuchanie z pełną uwagą będzie bardzo trudne. Spróbuj skupić się na istotnych informacjach oraz na kluczowych punktach, które są przekazywane.
- **Krytykowanie rozmówcy.** Nie rozpraszaście się krytycznymi ocenami rozmówcy. Skup się na tym, co mówią - na przekazie - a nie na rozmówcy.
- **Rozproszenie przez emocjonalną atmosferę.** Reagujemy emocjonalnie na pewne słowa, koncepcje i pomysły, a także na niezliczoną ilość innych sygnałów od mówców (wygląd, sygnały niewerbalne, takie jak gesty, itp.). Mamy również wskazówki werbalne i mowę ciała.

- **Stereotypy i generalizowanie.** Nie należy trzymać się uprzedzeń co do ludzi i rzeczy. Często widzimy to, co chcemy zobaczyć, tworząc wrażenie z małej ilości informacji lub jednego doświadczenia i zakładając, że jest to bardzo reprezentatywne dla całej osoby lub sytuacji.
- **Nie docenianie czasu.** Przyjmowanie założeń i ignorowanie szczegółów lub okoliczności może prowadzić do błędnych przekonań. Tęsknimy za ważnymi szczegółami i nie pozwalamy na złożoność sytuacji. Ludzie potrzebują czasu, aby poznać innych.
- **Zaburzona koncentracja.** Skupienie się na negatywnych aspektach rozmowy lub sytuacji jest powszechnym nawykiem wielu ludzi. Mimo że możemy rozpoznawać rzeczy pozytywne, często przywiązujemy większą wagę do rzeczy negatywnych, pozwalając, aby jedna negatywna uwaga przyćmiła wiele pozytywnych.

- **Brak jasności.** Unikaj abstrakcyjnego, nadmiernie formalnego języka, kolokwializmów i żargonu.
- **Wyciąganie pochopnych wniosków.** Nie zakładaj, że znasz przyczyny zdarzeń, lub że pewne fakty koniecznie mają pewne konsekwencje. Upewnij się, że posiadasz wszystkie informacje, a następnie mów o faktach w porównaniu do znaczenia lub interpretacji, które do nich przypisujesz.
- **Dysfunkcyjne odpowiedzi.** Ignorowanie lub brak odpowiedzi na komentarz osłabia skuteczną komunikację. Podobnie, udzielenie odpowiedzi z nieistotnym komentarzem zduś prawdziwą komunikację. Przerwanie innym również tworzy niekorzystne środowisko.
- **Brak wiary w siebie.** Brak pewności siebie może być główną przeszkodą w skutecznej komunikacji. Nieśmiałość, trudności z byciem asertywnym lub niska samoocena mogą ograniczać zdolność do wyrażania swoich potrzeb i opinii. Nieznajomość własnych praw i możliwości może uniemożliwić otwarte wyrażanie swoich potrzeb.

Strategie

- **Zastopuj.** Skup się na drugiej osobie, jej myślach i uczuciach. Powstrzymaj się od własnych obaw i poświęć pełną uwagę mówcy.
- **Rozejrzyj się.** Zwróć uwagę na wiadomości niewerbalne (video). Zwróć uwagę na mowę ciała i wskazówki niewerbalne, które pozwalają na lepsze zrozumienie punktu rozmówcy.
- **Posłuchajcie.** Wsłuchaj się w istotę wypowiedzi mówcy: szczegóły, główne idee i ich znaczenia. Szukaj ogólnego zrozumienia tego, co mówca stara się przekazać, a nie reagowania na poszczególne słowa.
- **Bądź empatyczny.** Wyobraź sobie, jak byś się czuł w ich sytuacji. Bądź empatyczny w stosunku do uczuć mówcy, zachowując w sobie spokój. Nie musisz być wciągany we wszystkie ich problemy lub kwestie, o ile zdajesz sobie sprawę z tego, czego oni doświadczają.

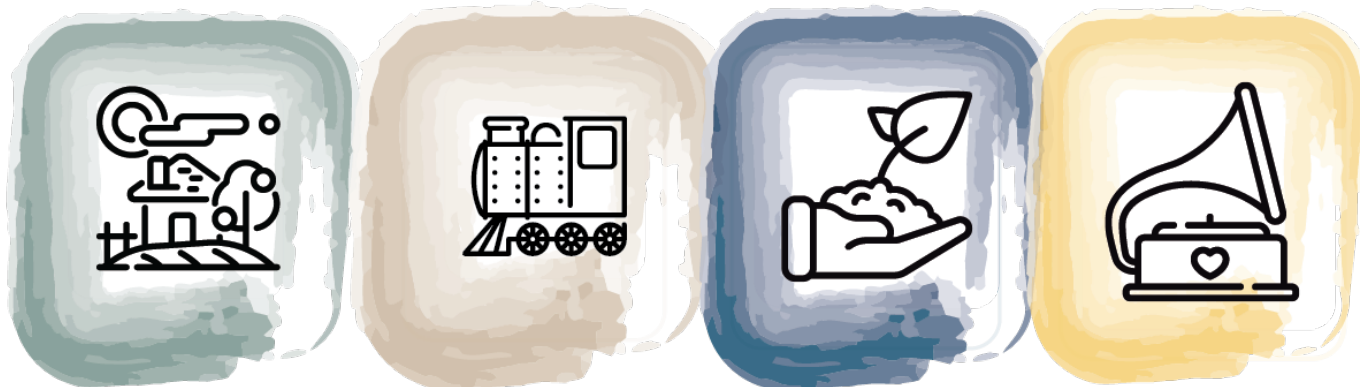
- **Zadawaj pytania.** Używaj pytań do wyjaśnienia swojego rozumowania, jak również do wykazania zainteresowania tym, co zostało powiedziane.
- **Parafrazuj.** Jeśli nie masz żadnych konkretnych pytań do zadania, możesz zdecydować się powtórzyć mówcy, własnymi słowami, to co odebrałeś, aby umożliwić mówcy wyjaśnienie wszelkich kwestii (Weger i in., 2010).
- **Analizujcie swoje własne postrzeganie.** Kwestionuj swoje postrzeganie i zastanów się nad tym, jak są one tworzone. Sprawdzaj regularnie swoje spostrzeżenia z innymi osobami z otoczenia i bądź świadomy założeń, które stawiasz. Szukaj dodatkowych informacji i obserwacji.

- **Pracuj nad poprawą swojego postrzegania.** Podnieś świadomość barier w postrzeganiu i przeszkód, do których masz tendencję. Szukaj uczciwych, konstruktywnych informacji zwrotnych od innych.
- **Skup się na innych.** Rozwijaj swoją zdolność do koncentrowania się na innych ludziach i lepszego ich rozumienia, starając się gromadzić wiedzę o nich, aktywnie ich słuchać i wyobrażać sobie, jak będziesz się czuł w ich sytuacji.
- **Bądź szczery, a nie manipulujący.** Bądź sobą, szczerze i otwarcie. Bądź uczciwy wobec siebie i skoncentruj się na dobrej współpracy z ludźmi wokół siebie oraz na uczciwym działaniu.
- **Bądź otwarty na innych.** Pozwólcie na inne punkty widzenia i bądźcie otwarci na inne sposoby działania. Różnorodność przynosi kreatywność i innowacyjność.
- **Doceniaj siebie i swoje własne doświadczenia.** Bądź stanowczy co do własnych praw i potrzeb. Niedocenianie siebie samego zachęca innych do niedoceniania Ciebie również. Zaoferuj swoje pomysły i oczekuj, że będziesz dobrze traktowany.

Dziękuję za uwagę



PAST-TIMES



inn^oventum



INNEO



S V E B ■
F S E A ■



Erasmus+

movetia

Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.