



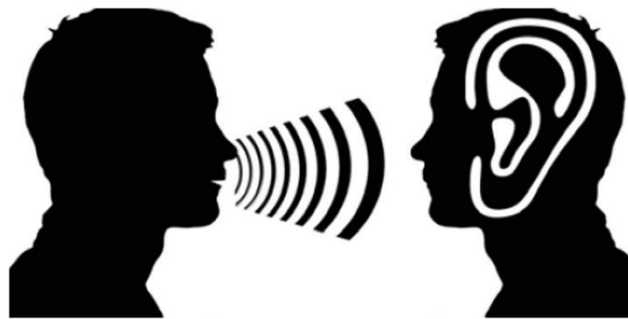
Sėkmingas bendravimas

Justina Belevičienė
medicinos psichologė

Aktyvus klausymas

Girdėti ir klausytis – tas pats ar ne?

Iš ko suprantame, kad mūsų klausosi arba
nesiklauso?

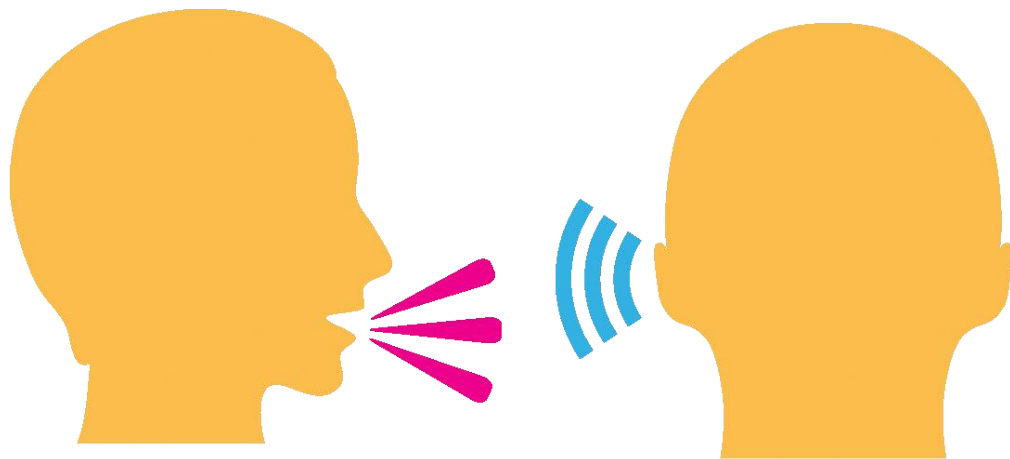


Nesiklausydami:

- Prarandame informaciją
- Didiname klaidų tikimybę
- Rizikuojame pasirodyti neišauklėti, nemandagūs
- Mažiname pokalbio tempą



Užduotis: Klausytojas - Kalbėtojas



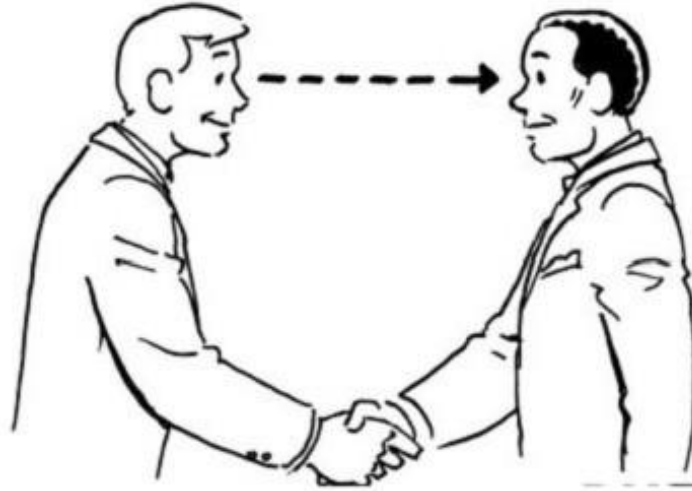
Neverbalinė kalba (kūno kalba)

Kas sudaro kūno kalbą?



Bendraujant svarbu:

- Akių kontaktas
- Veido mimika
- Laikysena
- Gestai
- Atstumas bendraujant



Užduotis: Asmeninė erdvė



Išankstinės nuostatos

Išankstinės nuostatos yra nepagrįstas ar neteisingas (dažniausiai neigiamas) požiūris į individą, pagrįstas tik asmens priklausymu socialinei grupei.

Užduotis: 20 ir 85 metų klientai



Apibendrinimas

Tam, kad bendravimas būtų sėkmingas:

- Klausykimės, ne tik girdėkime
- Atkreipkime dėmesį į savo ir pašnekovo kūno kalbą
- Išlaisvinkime bendravimą nuo išankstinių nuostatų

AČIŪ !