

Pozityvus bendravimas.
Lektorė psichologė Kristina
Grigalavičienė

**Bendravimas – daugialypis
reiškinys. Gali būti bendravimas su
savimi ir su kitais.**

Poreikis bendrauti.

Bendraudami žmonės tenkina savo svarbiausius poreikius: keičiamasi informacija, bendravimas suteikia galimybę geriau suprasti ir pažinti save pačius, bendrauti skatina socialiniai poreikiai (atskleisti asmenybę, dalintis jausmais, daryti įtaką ir t.t.)

Sėkmingo - pozityvaus bendravimo samprata.

**Sėkmingas bendravimas leidžia
pasiekti visus tris tikslus: informacija,
savęs pamatymas kito akimis ir
socialinių poreikių tenkinimas.**

**Kaip išmokti pozityviau,
sėkmingiau bendrauti.**

**Nuspręsti kokio elgesio norima
atsikratyti, o koks turėtų tapti
nauju įpročiu.**

Realusis ir idealusis aš.

**Kuo didesnis skirtumas tarp
idealiojo ir realiojo AŠ – tuo vidinė
įtampa didesnė.**

**Savistaba – procesas, kurio metu
žvelgiame į savo vidinį pasaulį.
Didele dalimi savęs pažinimą
įtakoja aplinkiniai.**

Socialinis palyginimas – žmonės

sužino apie savo ypatybes

lygindami save su kitais.

Svarbu, kada ir su kuo save

lyginame.

Klausymasis.

Nemokėjimas klausytis – viena pagrindinių neefektyvaus bendravimo priežasčių. Vidinės ir išorinės nesiklausymo priežastys. Efektyvus klausymasis reikalauja nuolatinių pastangų ir dėmesio.

**Netinkami klausymosi stiliai:
simuliantas, įsigilinęs į save,
sėlinantis, atrenkantis,
kategoriškas, svarstantis,
užjaučiantis, emociingas, grubus,
analizuojantis.**

Kaip reikia klausyti:

aktyvus ir reflektyvus klausymasis.

Pagrindinės gero klausymosi taisyklės:

**nepertrauk, nekeisk pokalbio
temos, nesiblaškyk, netardyk,
neprimesk savo patarimų, elgesiu,
gestais, mimika, atspindėk
kalbančiojo jausmus,
klausykis.....tarp eilučių.**

Bendravimas su “sunkiais”

žmonėmis:

maistingieji ir nuodingieji.

Pasekmės.

Tipai:

tankas, granata, visažinis, amžinas

pesimistas, nepatikimasis, nuolat

besiskundžiantis, konkurentas.

AČIŪ UŽ DĖMESĮ