

4.7 Šta sprečava komunikaciju

Cilj

U uče i opisuju ono što može loše uticati na komunikaciju i kako se postaviti u teškim komunikacionim situacijama. Oni izgrađuju strategije i šire polje svoje komunikacione kompetencije delanja.

7–9. razr.

45–60 min.



Materijal:
Pripremljena tabla;
eventualno kopije RL
„Blokatori komunikacije“.

Tok:

- Pred početak časa N zapisuje na tablu spisak „blokatora komunikacije“ (vidi masno štampane pojmove na radnom listu dole).
- Sa razredom se posmatra i komentariše taj spisak. U treba da mu smisle naslov. Ako se ne nađe odgovarajući naslov, N predlaže naslov „Blokatori komunikacije“. Eventualno se još razgovara o pojedinim tačkama s obzirom na to kako mogu blokirati neki razgovor ili neku drugu komunikacionu situaciju. Naravno, U mogu dati primere iz sopstvenog iskustva.
- Uz pomoć preuzimanja određenih uloga U će iskusiti i konkretizovati saznanja o uticajima određenih ponašanja navedenih u spisku. Potrebne su dve uloge: neko (uloga A) želi da vodi normalan razgovor (npr. o školi ili hobijima), a neko drugi (uloga B) stalno ometa komunikaciju korišćenjem blokatora komunikacije poput prekidanja, neprimerenih pitanja itd. U prvom krugu može N preuzeti ulogu B, pod uslovom da je isključena mogućnost da U to pogrešno shvate.
- Igra uloga je ograničena na 5 minuta. Uloga B pokušava da dominira razgovorom i da ga prekine, uloga A pokušava stalno da nastavi partnerski razgovor.
- Kratka diskusija / refleksija / analiza; zatim još 2–3 puta vežba sa drugim U.
- Završni razgovor: Kako su se U osećali u ulozi B? A oni u ulozi A? Ima li, po njihovom mišljenju, blokatora komunikacije koji su tipični za neku kulturu, pol ili uzrast? Koje strategije sami U primenjuju u situacijama kada neko stalno pokušava da upropasti komunikaciju?
- Ako postoji potreba za produblivanjem, eventualno podeliti RL „Blokatori komunikacije“.

Blokatori komunikacije	Ovako se to (bolje ne!) radi
<p>Prekidanje:</p> <p>Prekidi su verovatno najčešći razlog ometanja komunikacije. Oni prouzrokuju frustrirajući osećaj da sagovornik uopšte ne sluša i da govornika ne shvata ozbiljno.</p>	<p>Uvek nešto ubaci u priču dok sagovornik govori – npr. neki komentar o sebi ili onome što se tebi dogodilo.</p>
<p>Davanje saveta kad ih niko ne traži:</p> <p>Niko ne voli da mu se daju saveti ako ih sam ne traži. Izjave kao što su „da sam ja na tvom mestu...“, ili „da se ja pitam...“ su često provokativne. Neželjeni saveti mogu odvesti tome da se sagovornik oseti bespomoćno i glupo.</p>	<p>Daj mnogo saveta iako ih sagovornik ne traži. Super su izrazi: „da sam ja na tvom mestu...“, „ja mislim da ti treba da...“, „bolje bi ti bilo da to uradiš ovako...“, „ako mene pitaš...“ i sl.</p>
<p>Vrednovanje:</p> <p>Ako sagovorniku objasniš da su mu ideje ili osećanja pogrešna, ti ostavljaš utisak osobe koja sve zna bolje. To često kod sagovornika prouzrokuje povredu i potrebu da se brani. Ovo je u redu samo ako svoj vrednosni sud formulišeš kao svoje potpuno lično viđenje.</p>	<p>Vrednuj svog sagovornika i sve što on kaže. Mogućnosti za to: „mnogo bi ti bolje bilo...“, „objektivno govoreći, to je glupo...“, „tako to sigurno ne ide...“ itd.</p>
<p>Interpretiranje:</p> <p>Kada neko neprestano interpretira ili analizira reči svog sagovornika, on ostavlja utisak uverenosti da sve zna bolje i da sagovornika ne shvata ozbiljno i ne prihvata ga takvog kakav je.</p>	<p>Analiziraj sve što tvoj sagovornik kaže. Npr. ovako: „ti očito misliš da je to tako, ali se tu varaš...“, „ali ti ne znaš kako to da rešiš...“ itd.</p>
<p>Dominiranje:</p> <p>Razgovor s nekim ko uvek ima da ispriča nešto bolje i zanimljivije je demotivirajući. Sagovornik će se ubrzo frustrirano povući ili reagovati agresivno.</p>	<p>Preuzmi razgovor i daj do znanja da ti znaš bolje: „ne, to je ovako...“, „a ja sam doživela/doživela nešto još mnogo uzbudljivije“.</p>
<p>Postavljanje neprimerenih pitanja:</p> <p>Ko stalno zapitkuje umesto da prvo sasluša, uteruje sagovornika u defanzivu. Kad previše pitaš, ti skrećeš sagovornikovu pažnju i ostavljaš utisak nepoverenja i potrebe za kontrolom.</p>	<p>Izazovnim tonom postavljaš pitanje za pitanjem: „a zašto si tamo otišao/otišla?“, „koga si sreo/srela?“, „šta to uopšte treba da znači?“ itd.</p>
<p>Postavljanje u pitanje, okrivljavanje, protivrećenje:</p> <p>Ko sve što neko kaže postavlja u pitanje, ko sve njegove ideje smatra lošim, taj onemogućava partnersku komunikaciju u kojoj su sagovornici jednako vredni.</p>	<p>Neprestano protivreči i govori sagovorniku: „nisi u pravu“, „to je nemoguće“ itd.</p>
<p>Kritikovanje, vikanje, vređanje:</p> <p>Negativni, ironični, cinični ili sarkastični komentari deluju uobraženo i demotivirajuće. Retko ko će hteti da nastavi razgovor u kojem ga sagovornik neprestano vređa i viče na njega.</p>	<p>Daj sarkastične, negativne komentare; npr.: „ti izgleda misliš da si super pametan/pametna“, „ti nemaš nikakav osećaj za ljude“ i sl.</p>