

4.7 Çka e pengon komunikimin

Qëllimi

N e përjetojnë dhe e përshkruajnë se nga se mund të dëmtohet komunikimi dhe se si mund të veprojnë në situata të vështira të komunikimit. Ata ndërtojnë strategjitë dhe zgjerojnë kompetencat e tyre komunikuese.

kl. 7–9

45–60 min.



Materiali:
dërrasa e zezë e përgatitur;
eventualisht kopje të fletës
së punës «Penguesit e
komunikimit».

Rrjedha:

- Para fillimit të mësimit M e ka shkruar në dërrasë të zezë një listë me frenuesit e komunikimit (shih nocionet e shkruara me shkronja të trasha në fletën e punës më poshtë).
- Lista do të shikohet dhe komentohet me klasën. N duhet të gjejë një titull. Nëse asgjë e përshtatshme nuk gjendet, M propozon titullin «Frenuesit e komunikimit». Disa pika, ndoshta do të shikohen përsëri, veç e veç, nën aspektin se si secili prej tyre mund të bllokoi një bisedë apo një situatë tjerë të komunikimit. Sigurisht se N mund të plotësojnë me shembuj nga përvoja e tyre personale.
- Në një lojë rolesh duhet të përjetohet duke konkretizuar se çfarë ndikimi mund të kenë mënyrat e sjelljeve të lartpërmendura. Është e nevojshme për dy role: dikush (Roli A) i cili dëshiron që të ketë një bisedë normale (p.sh. në lidhje me shkollën apo aktivitetet e lira), dhe dikush (Roli B) që e pengon komunikimin në mënyrë të përsëritur nëpërmjet pengesave të komunikimit, si ndërprerjes, pyetjeve të papërshtatshme etj. Në një raund të parë, M mund të marrë rolin e A, nëse nuk ka rrezik që N ta keqkuptojnë këtë.
- Luajtja e roleve kufizohet në 5 minuta. Roli A do të dominojë bisedën dhe ta shpjerë deri në përplasje; Roli B provon, në mënyrë të përsëritur, ta vazhdojë në partneritet bisedën.
- Diskutimi i shkurtër/reflektimi/analiza; pastaj 2–3 raunde shtesë me N të tjerë.
- Reflektim përfundimtar: Si janë ndjerë N në rolin e tyre B? Po ata në rolin e tyre A? A ka sipas jush ndonjë model të komunikimit ose frenimit, që janë tipike për një kulturë, një grup gjinie apo moshe? Çfarë strategjish përdorni ju personalisht në situatat kur dikush përpiqet për ta sabotuar komunikimin?
- Për thellim ndoshta dhënia për lexim e fletës së punës «Penguesit e komunikimit».

Penguesit e komunikimit	Kështu bëhet (më mirë jo kështu!)
<p>Ndërprerja: ndërprerjet janë ndoshta arsyeja më e shpeshtë pse një komunikim mund të pengohet. Ato përcjellin ndjenjën e drojtjes se personi tjetër nuk e dëgjon fare dhe nuk e merr tjetrin seriozisht.</p>	<p>Lëshon shprehje në mënyrë të përsëritur gjatë kohës kur bashkëbiseduesi yt flet – p.sh. me komente për veten dhe gjërat që ke përjetuar.</p>
<p>Dhënia e këshillave të pakërkuara: Askush nuk do të marrë këshilla të pakërkuara. Deklarata të tilla si: «Në qoftë se unë do të isha vendin tënd ...» apo «Nëse ti më pyet mua ...» janë shpesh një shami e kuqe. Ato thonë: «Unë jam më superior ndaj teje». Këshillat e pakërkuara mund të shkaktojnë atë që bashkëbiseduesi juaj të ndjehet i pafuqishëm dhe i pazoti..</p>	<p>Jep shumë këshilla të pakërkuara. Të padurueshme janë thëniet, si: «Në qoftë se do të isha në vendin tënd ...», «Unë mendoj se ti duhet të ...», «Më mirë bëje kështu ...», «Nëse më pyet mua ...» etj.</p>
<p>Vlerësimi: Në qoftë se ti i sqaron bashkëbiseduesit tënd se idetë apo ndjenjat e tij janë të gabuara, ti e krijon përshtypjen se ti i di më mirë. Kjo shpesh çon në vetëmbrojtje ose në lëndime. Është më mirë në qoftë se ti e formulon një vlerësim sipas këndvështrimit tënd personal.</p>	<p>Vlerësoje bashkëbiseduesin tënd dhe çdo gjë që ai/ajo thotë. Mjetet për këtë: «Shumë më mirë do të ishte ...», «Ky është objektivisht një absurditet ...» «Kështu sigurisht nuk shkon...» etj.</p>
<p>Interpretimi: Kush i interpreton dhe i analizon vazhdimisht deklaratat e bashkëbiseduesit të tij jep përshtypjen se i di më mirë dhe nuk e merr seriozisht bashkëbiseduesin e tij, ashtu siç është.</p>	<p>Analizo çdo gjë që bashkëbiseduesi yt thotë. Për shembull, kështu: «Ti mendon se është kështu. por gaboresh» «Ti thjesht nuk e di se si të merresh me të» etj.</p>
<p>Dominimi: Të bisedosh me dikë që di gjithnjë më mirë ose tregon në mënyrë më interesante, është demotivuese. Bashkëbiseduesi së shpejti ose do të tërheqet prapa i tëhuajësuar ose do të reagojë me ashpërsi.</p>	<p>Përqëndroje bisedën gjithnjë nga vetja dhe bëje të qartë se ti e di më mirë: «Jo, kjo është kështu e ashtu ...», «Unë kam përjetuar diçka shumë më emocionuese».</p>
<p>Të shtrohen pyetje të pamatura: Kush shtron vazhdimisht pyetje, në vend se një herë të dëgjojë me vëmendje, e shtyn bashkëbiseduesin në mbrojtje. Nëse ti pyet shumë, ti e shpërqendron bashkëbiseduesin tënd dhe jep përshtypjen e mosbesimit dhe të kontrollit.</p>	<p>Vendose një ton sfidues në pyetjen: «Pse ke shkuar atje?» «Cilin ke takuar», «Çfarë do të thotë kjo vallë?», etj.</p>
<p>Ta vësh në pikëpyetje, ta fajësosh, të ndërhysh: Kush vë në pikëpyetje gjithçka që thotë bashkëbiseduesi, kush i përmbys vazhdimisht idetë e bashkëbiseduesit, e pamundëson komunikimin në partneritet e të barabartë.</p>	<p>Ndërhyj vazhdimisht dhe thuaj bashkëbiseduesit tënd se e ka gabim: «Ti s'ke të drejtë», «Kjo nuk mund të jetë fare kështu» etj.</p>
<p>Të kritikosh, të fyesh, të poshtërosh: Komentet negative, ironike, cinike ose sarkastike krijojnë përshtypjen sikur ti di më mirë, bëhen demotivuese. Vështirë se dikush dëshiron ta vazhdojë një bisedë, në të cilën ai/ajo fyhet dhe thyhet.</p>	<p>Bëj vërejtje sarkastike negative si: «Ti e mendon veten se je shumë i zgjuar», «Ti kurrë nuk ke pasur intuitë të mirë për njerëzit» etj.</p>