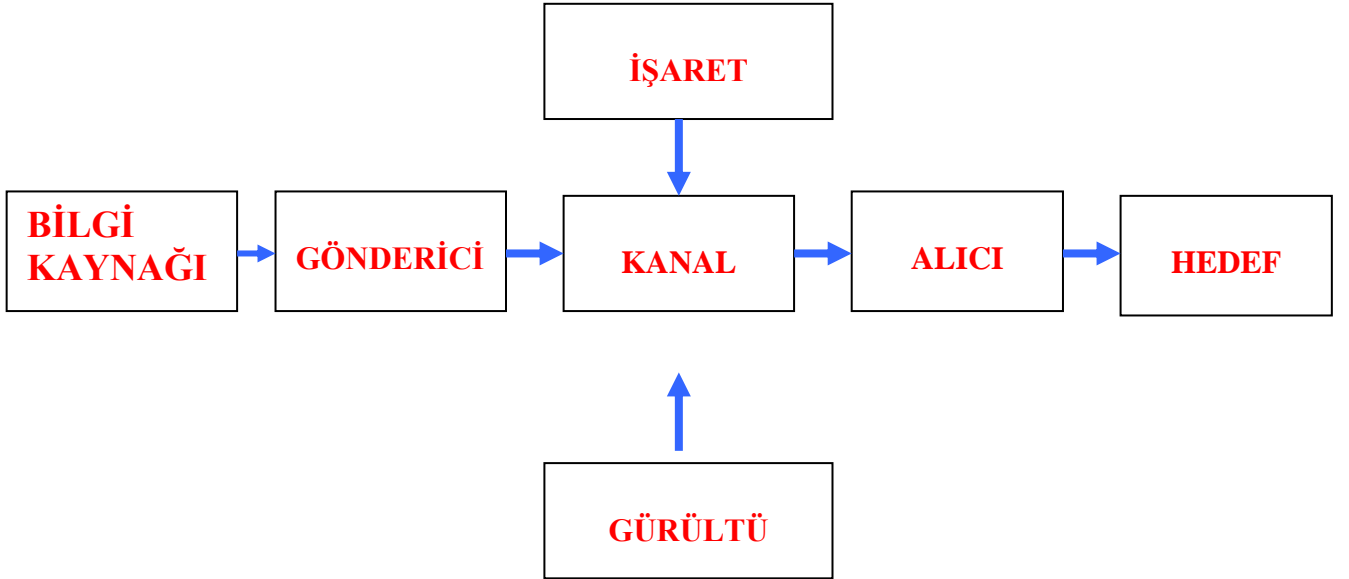


İLETİŞİM MODELLERİ

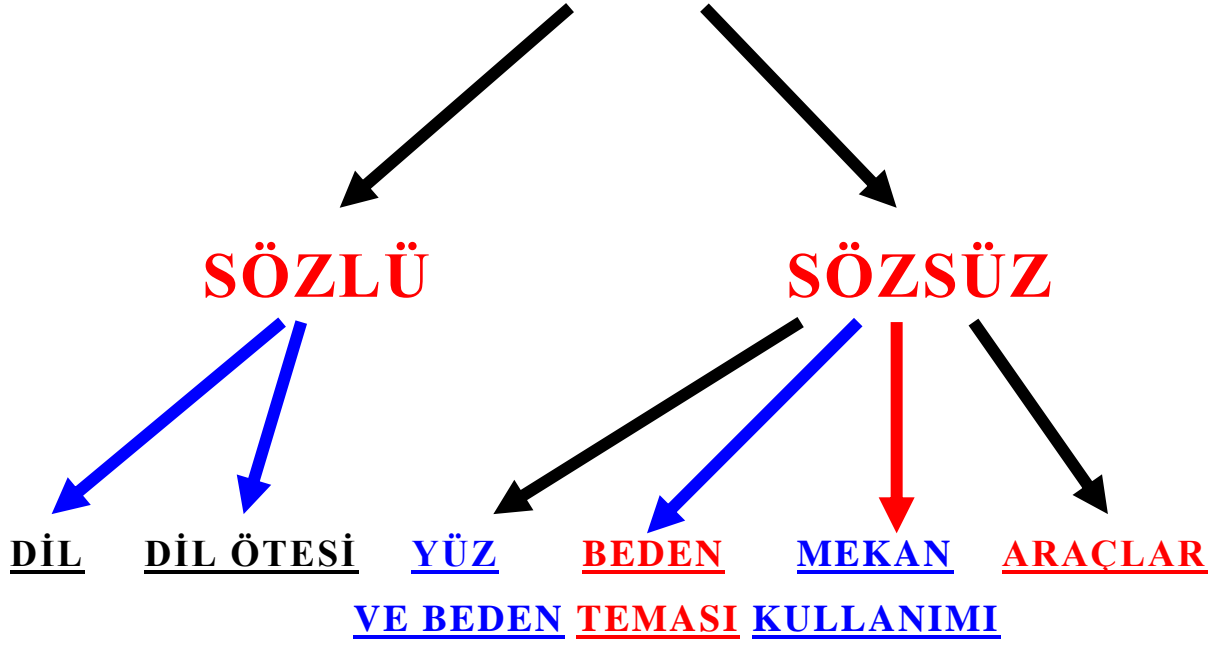


ŞEKİL:Shannon ve Weaver'in İletişim Modeli, 1966

KİŞİLERARASI
SAĞLIKLI İLETİŞİMİN
KOŞULLARI

- ♣ **BİREYSEL AYRILIKLAR VARDIR**
- ♣ **GÖNÜLLÜLÜK ESASTIR**
- ♣ **HER BİREY KARAR VERME GÜCÜNE
VE HAKKINA SAHİPTİR**
- ♣ **TÜM İNSANLAR SAYGIDEĞERDİR**
- ♣ **GİZLİLİK ESASTIR**

KİŞİLERARASI İLETİŞİM



KİŞİLERARASI İLETİŞİM

SESLİ İLETİŞİM

- DURAKSAMALAR
- SESİN TONU
- SESİN YÜKSEKLİĞİ
- EEE, IHM SÖZCÜKLERİ
- DUYGU TONU
- TEKRARLAR
- SÖZE YANLIŞ BAŞLAMA
- GEREKSİZ SÖZCÜKLER
- AKICILIK
- DOĞALLIK
- SEÇİLEN SÖZCÜK

SESSİZ İLETİŞİM

- ♣ GÖZ İLİŞKİSİ
- ♣ YÜZ İFADELERİ
- ♣ VÜCUT DURUŞU
- ♣ KİŞİSEL ALAN
- ♣ KIYAFET
- ♣ AKSESUAR
- ♣ MEKAN KULLANMA
- ♣ DOKUNMA
- ♣ KAFA İŞARETLERİ
- ♣ EL VE KOL DURUŞU
- ♣ BACAKLARIN DURUŞU
- ♣ BEDEN YÖNELİMİ
- ♣ OTURMA BİÇİMLERİ

İYİ DİNLEMENİN KOŞULLARI

♣ **SESSİZLİK(SÖZ KESMEDEN)**

♣ **ANLATILMAK İSTENENİ ANLAMAYA ÇALIŞMA**

♣ **ANLATILANIN ALTINDAKİ DUYGUYU ANLAMAK**

♣ **KOŞULSUZ KABULLE DİNLEMEK**

♣ **DÜRÜST OLARAK DİNLEMEK**

FİZİKSEL OLARAK DİNLEME

♣ KONUŞANIN YÜZÜNE DOĞRU BAKMAK

♣ BEDEN OLARAK ONA YÖNELMEK

♣ GÖZLE İYİ BİR İLİŞKİ KURMAK

♣ KONUŞANA DOĞRU EĞİK DURMAK

♣ RAHAT OLMAK

A-ETKİN DİNLEME

♣ANLATILANLARIN BASİT TEKRARI

**♣ANLATILANIN DUYULDUĞUNA
İLİŞKİN MESAJ**

♣ANLATILANLARIN ÖZETİ

**♣DUYGULARINI DİLE GETİRME
BİÇİMİNDEDİR**

ETKİN DİNLEMENİN FAYDALARI

**♣ KİŞİ KENDİNİ GERÇEKTEN DİNLEYEN
KİŞİYE YAKIN HİSSEDER**

**♣ SORUNU İLK BAŞTAKİ KADAR
ÖNEMLİ GÖRMEYEBİLİR**

**♣ SORUNUNU DİLE GETİRDİĞİ İÇİN,
ÇÖZÜM YOLLARINI DA DAHA
RAHAT DÜŞÜNEBİLİR**

B-KONUŞANIN TEŞVİK EDİLMESİ

♣**KONUŞAN KİŞİNİN ANLATTIĞI ANAHTAR
SÖZCÜKLERİN TEKRARLANMASI İLE,
(...YEMEK, ...GÖRDÜN.)**

♣**TEK SÖZCÜKLÜ DEVAM ETTİRİCİLERLE,
(..HI, ..EEE, ..SONRA,..BAŞKA.)**

♣**KONUŞMANIN SÜRMESİNE YARAYACAK KISA
SORULARIN SORULMASI İLE GERÇEKLEŞEBİLİR.
(...NASIL OLDU?)**

C-DUYGULARIN KİŞİSELLEŞTİRİLMESİ

♣KAYGI HİSSEDİYORSUN,
ÇÜNKÜ SINAVIN SONUCUNU BEKLİYORSUN

♣SINAVIN SONUCUNU BEKLEDİĞİN İÇİN
KAYGILISIN

.....DUYGU.....HİSSEDİYORSUN, ÇÜNKÜ.....

.....OLAY/DURUM.....İÇİN.....DUYGU.....

İYİ SORU SORABİLME BECERİSİ
VE SORU SORMANIN AMAÇLARI

♣ **BİLGİ ALMAK**

♣ **BİLGİ VERMEK**

♣ **ANLAYIP ANLAMADIĞINI SINAMAK**

♣ **KARARA ULAŞMAK**

♣ **KONUYA DİKKAT ÇEKMEK**

NASIL SORU SORULMALIDIR?

♣ÇOK ÖZENLE

♣FAZLA OLMAYACAK ŞEKİLDE

♣YARGILAYICI, HESAP SORUCU İZLENİM BIRAKACAK

“NEDEN, NİÇİN, NİYE”

SORU SÖZCÜKLERİNDEN KAÇINILMALI

♣”NE” VE “NASIL” SORU SÖZCÜKLERİ KULLANARAK

♣”AÇIK UÇLU” SORULAR SORULMALI

AÇIK UÇLU SORU

♣ **YÖNLENDİRİCİ OLMAYAN,
KONUŞMAYI SÜRDÜREN SORU TİPIDİR**

♣ **DAHA FAZLA BİLGİ ALMAYI SAĞLAR**

♣ **KONUŞANIN KEŞİF YAPMASINA YARAR**

♣ **DİNLEYENİN DİKKATLİ DİNLEDİĞİNİ GÖSTERİR.**

♣ **"NASIL" VE "NE " GİBİ SORU KÖKLERİ UZUN
AÇIKLAMALAR YAPMAYI SAĞLAYABİLİR.**

KAPALI UÇLU SORULAR

♣EVET –HAYIR GİBİ KISA YANITLANIR.

♣YANITLAYICI AZ DÜŞÜNÜR

**♣BELLİ GERÇEKLERİN ELDE EDİLMESİNDE
YARARLIDIR**

**♣İSTENİLEN ALANLA İLGİLİ KONUŞMAYI
YÖNLENDİRİR**

**♣OLUMLU İFADELERİ PEKİŞTİRMEK İÇİN
KULLANILIR.**

İLETİŞİMDE SEN DİLİ

♣ **KİŞİYİ SUÇLAYICIDIR**

♣ **DAVRANIŞTAN ÇOK KİŞİLİĞE YÖNELİKTİR**

♣ **YENİDEN KONUŞMA İSTEĞİNİ ENGELLEYİCİDİR**

♣ **KİŞİ KENDİNİ SUÇLANMIŞ**

VE ANLAŞILMAMIŞ HİSSEDER

♣ **NEYE KIZILDIĞININ ANLAŞILAMAMASINA**

NEDEN OLUR

♣ **KİŞİYİ GÜCENDİRİR, KIRAR**

♣ **KİŞİNİN DİRENMESİNE NEDEN OLUR**

ETKİLİ BİR İLETİŞİM BECERİSİ;
BEN DİLİ

♣**ÖZELLİKLE OLUMSUZ DUYGULARIN YAŞANDIĞI**
DURUMLARDA

♣**OLUMSUZ DUYGULARIN YAŞANDIĞI KİŞİYE,**
ÖNCE DAVRANIŞ YADA DURUM TANIMLANARAK

♣**BU DAVRANIŞ VEYA DURUMDAN NASIL**
ETKİLENDİĞİ BELİRTİLDİKTEN SONRA

NE HİSSEDİLDİĞİNİN SÖYLENMESİNE
DAYALIDIR...

BEN DİLİNİN YARARLARI

♣ SEN DİLİNDEKİ GİBİ KİŞİLER

SAVUNMAYA GEÇMEZLER

♣ BİREY KARŞISINDAKİNİ SUÇLU HİSSETTİRMEZ

♣ DİLİ KULLANAN KİŞİNİN,

**NEDEN O DUYGUYU YAŞADIĞI ANLAŞILDIĞI İÇİN
İLETİŞİM SAĞLIKLI OLUR.**

♣ BEN MESAJI ALAN KİŞİ

BAŞKALARINI DÜŞÜNMEYİ DE ÖĞRENİR

♣ YAKINLIĞI ARTIRICIDIR

♣ ANLAŞMAZLIKLARI AZALTIR

♣ KONUŞAN KİŞİYİ,

**DUYGULARINI BİRİKTİMEDİĞİ, ETKİLİ OLARAK
DİLE GETİRDİĞİ İÇİN RAHATLATIR.**

İLETİŞİMDE GÜVEN OLUŞTURMA

♣TEPKİSİZ DEĞİL, SESSİZCE DİKKATLE DİNLEME

**♣KARŞIMIZDAKİNİN SÖYLEDİKLERİNİ
ANLAYIP-ANLAMADIĞINI SINAMAK**

**♣DAHA İYİ ANLAMAK İÇİN,
EK BİLGİ İSTEYEN UYGUN SORULAR SORMAK**

♣DUYGULARI DOĞRUDAN İFADE ETMEK

GİBİ DAVRANIŞLARLA GERÇEKLEŞİR.

İLETİŞİMDE GÜVEN AZALTMA

**♣KONUYU HIÇBİR AÇIKLAMA YAPMADAN
DEĞİŞTİRMEK**

**♣DEĞİŞTİRİLEMEYECEK TÜRDE KONULARA
ODAKLAŞMAK**

**♣GEREKSİZ VE YIKICI ELEŞTİRİLERDE
BULUNMAK**

♣ÖĞÜT VERMEK VE İKNA ETMEYE ÇALIŞMAK

♣ŞİDDETLE KARŞI ÇIKMAK

♣HEMFİKİRMİŞ GİBİ GÖRÜNMEK

♣YORUM YAPMA

DİNLEME
(NEDEN DİNLERİZ?)

♣ **BİLGİ ALMAK İÇİN**

♣ **ZEVK İÇİN**

♣ **GERİ BİLDİRİM VERMEK İÇİN**

♣ **ANLAMAK İÇİN**

♣ **KİŞİSEL ÇIKAR İÇİN**

♣ **GÜÇ ELDE ETMEK İÇİN**

İYİ BİR DİNLEYİCİNİN ÖZELLİKLERİ

♣SÖZ KESMEZ

♣YARGILAMAZ

♣KARŞILIK VERMEDEN ÖNCE DÜŞÜNÜR

♣YÜZÜ KONUŞANA DÖNÜKTÜR

♣KONUŞANI İŞİTEBİLECEĞİ UZAKLIKTA DURUR

♣SÖZEL OLMAYAN MESAJLARI GÖZLER

♣NE DENDİĞİNE ODAKLAŞIR

♣DİNLERKEN NE DİYECEĞİNİN PROVASINI

YAPMAZ

♣SON SÖZÜ SÖYLEME ÇABASINA GİRMEZ

İLETİŞİMİN ENGELLERİNDEN SORUNA ÇÖZÜM ÖNERMEK

♣EMİR VERMEK, YÖNLENDİRMEK

♣UYARMAK, GÖZDAĞI VERMEK

♣AHLAK DERSİ VERMEK

♣ÖĞÜT VERMEK, ÇÖZÜM YADA ÖNERİ
GETİRMEK

♣ÖĞRETMEK, NUTUK ÇEKMEK, MANTIKLI
DÜŞÜNCELER ÜRETMEK

İLETİŞİM ENGELLERİNDEN
YARGILAMAK, DEĞERLENDİRMEK,
BASTIRMAK

♣ YARGILAMAK, ELEŞTİRMEK, SUÇLAMAK

♣ AD TAKMAK, ALAY ETMEK

♣ YORUMLAMAK, ANALİZ ETMEK

İLETİŞİM ENGELLERİNDEN,
KİŞİNİN KENDİSİNİ İYİ HİSSETMESİNİ
SAĞLAMAK, SORUNU YADSIMAK

♣ÖVMEK, AYNİ DÜŞÜNCEDE OLMAK,
OLUMLU DEĞERLENDİRMELER YAPMAK

♣GÜVEN VERMEK, DESTEKLEMEK, AVUTMAK

İLETİŞİM ENGELLERİNDEN
SINAMAK VE SORGUYA ÇEKMEK İÇİN
SORU SORMAK

♣SORU SORMAK, SINAMAK, SORGUYA ÇEKMEK

İLETİŞİM ENGELLERİNDEN
İLGİLENMEMEK, DİKKATİ BAŞKA YÖNE
ÇEKMEK

**♣SÖZÜNDEN DÖNMEK, ALAY ETMEK,
OYALAMAK, ŞAKAYA BOĞMAK,
KONUYU SAPTIRMAK**