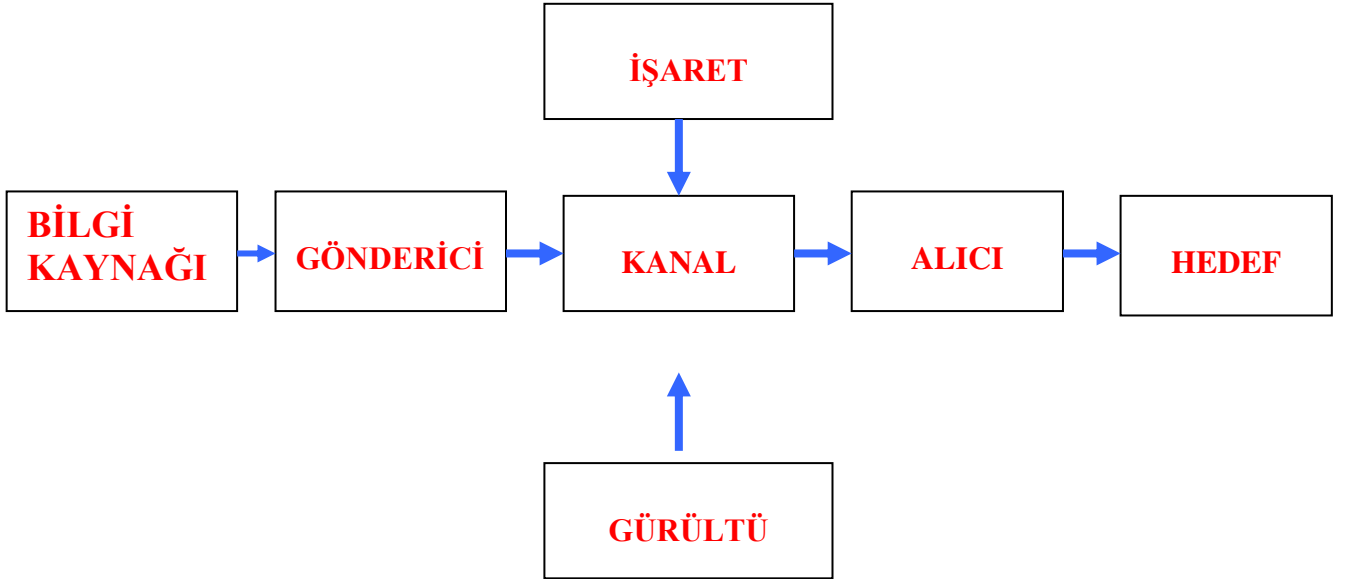


İLETİŞİM MODELLERİ



ŞEKİL:Shannon ve Weaver'inİletişim Modeli, 1966

KİŞİLERARASI
SAĞLIKLI İLETİŞİMİN
KOŞULLARI

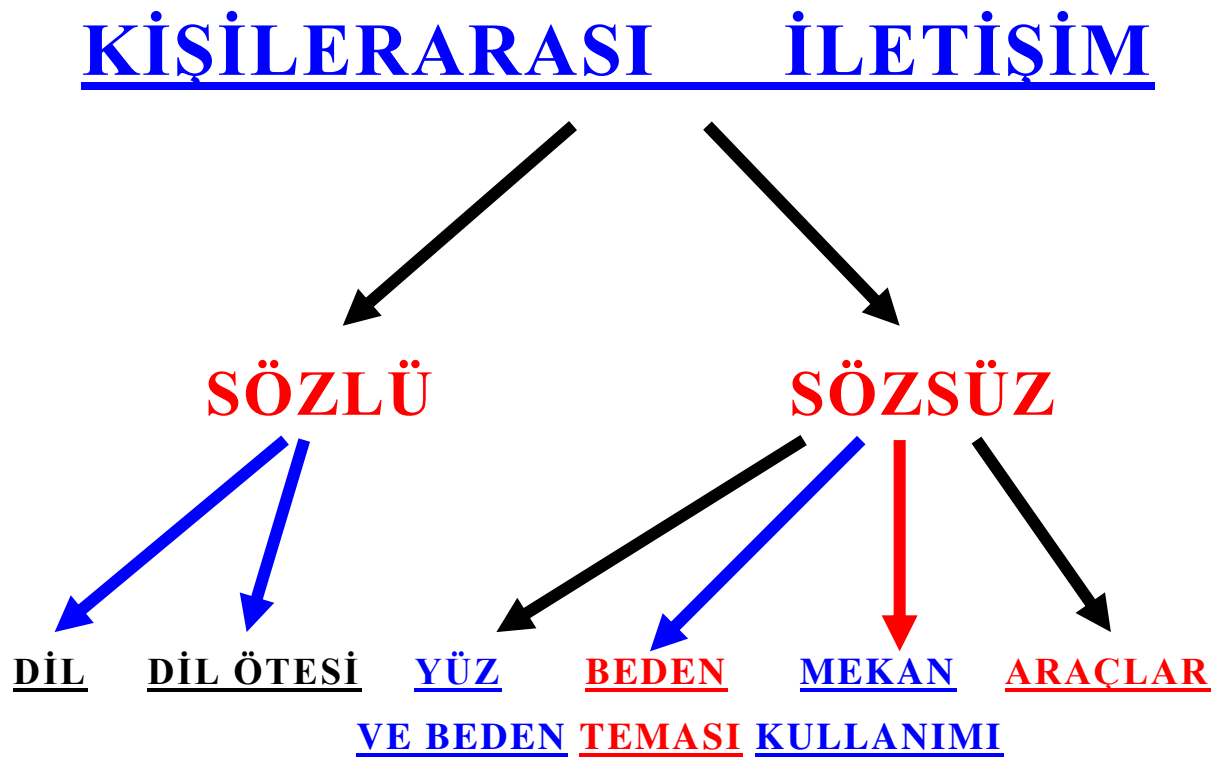
♣ BİREYSEL AYRILIKLAR VARDIR

♣ GÖNÜLLÜLÜK ESASTIR

**♣ HER BİREY KARAR VERME GÜCÜNE
VE HAKKINA SAHİPTİR**

♣ TÜM İNSANLAR SAYGIDEĞERDİR

♣ GİZLİLİK ESASTIR



KİŞİLERARASI İLETİŞİM

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 TİPİDİR**

♣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 HİÇBİR AÇIKLAMA YAPMADAN
DEĞİŞTİRMEK**

♣**DEĞİŞTİRİLEMEYECEK TÜRDEN 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