

Pozityvumas

Apžvalginė pratinimų lentelė

Pavadinimas	Tikslai	Apžvalga	Įvertinimas ir refleksija
Šeši paprasti būdai padaryti išpūdį	<ul style="list-style-type: none"> • Prisistatymas • Komunikacija • Derybų įgūdžiai • Savimonė • Savireguliacija <p><u>Sudėtingumo lygis</u>: pažengęs</p>	Šis pratimas pagrįstas Dale Carnegie teorinėmis išvargomis. Šiuo pratimu siekiama išmokyti dalyvius kaip geriau save pristatyti įvairiose situacijose pozityviu ir patraukliu būdu pasitelkus tik šešis paprastus žingsnius.	Po šio pratimo dalyviai įsisąmonins šešis svarbiausius dalykus, kurie leis prasmingiau ir efektyviau sąveikauti (bendrauti) ir taip sustiprins žmogaus savivertę, bendravimo įgūdžius, o šitai leis pasiekti asmeninės ir profesinės sėkmės..

Pozityvumo pratimai

Pratimo pavadinimas:	Šeši paprasti būdai padaryti gerą įspūdį (45minutės)
Trukmė:	
Pratimo tipas:	Grupinis
Sudėtingumo lygis:	Pažengęs
Tikslai (įskaitant įgūdžius, kuriuos tikimasi sustiprinti):	<ul style="list-style-type: none"> • Šio pratimo tikslas padėti žmonėms save pateikti pozityviai ir patraukliai bet kokioje situacijoje, naudojant 6 paprastus žingsnius. • Vadovaujantis šiais paminėtais žingsniais, žmonės įgyja pozityvius santykius ir laimesnę asmeninį gyvenimą. • Pratimas gali būti naudojamas tiek asmeninėje, tiek profesinėje aplinkoje. Šie 6 žingsniai padės žmonėms įsijungti į reikšmingas ir funkcionalias sąveikas. Tai padidins jų savivertę ir skatins tobulinti gebėjimą komunikuoti efektyviai bei siekti asmeninės ir profesinės sėkmės. • Pratimo tikslas stiprinti savęs pristatymą, komunikacinius įgūdžius bei derybinius įgūdžius ir savimonę bei savireguliaciją.
Instrukcija:	<p><u>Medžiaga:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Rašiklis • Popieriaus lapas • Atspausdinti scenarijai <p><u>Atlikimo procedūra:</u></p> <p>Supažindinkite dalyvius su pagrindine Dale Carnegie knygos „Kaip įsigyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ idėja, kuri padeda žmonėms, naudojant paprastus įgūdžius sėkmingai komunikuoti įvairiose situacijose (asmeninėse ir profesinėse), save pristatyti geriausiu būdu ir stiprinti savo produktyvumą, efektyvumą, populiarumą ir savivertę. Šie šeši žingsniai gali būti labai naudingi ieškant darbo –Interviu su darbdaviu, darbo pozicijose,</p>

kurios reikalauja komunikavimo įgūdžių (prekybos sfera, paslaugų sfera, mokymas, socialiniai mokslai ir t.t.). Ir žinoma, kad šie įgūdžiai pravers siekiant prisitaikyti prie naujos aplinkos.

Supažindinkite dalyvius su sąrašu „**6 paprasti būdai padaryti gerą įspūdį**“ ir su trumpa kiekvieno būdo charakteristika.

Pradėk nuoširdžiai domėtis kitais žmonėmis. Jūs susidraugausite su daugeliu naujų draugų per dvi savaites, jeigu domėsitės jais, o neversite juos du metus domėtis jumis. Vienintelis kelias kokybiškos draugystės nuoširdžiai domėtis savo draugais.

Šypsokitės. Būti laimingu dažniau priklauso nuo vidinių nuostatų, o ne nuo aplinkos sąlygų. Todėl kai šypsotės, jūs atrodote labiau nuoširdus, atviras ir draugiškas.

Pakartokite 2-3 kartus kito asmens vardą. Atminkite, kad savo vardo girdėjimas yra labai malonus tam asmeniui jausmas, nesvarbu kokioje kalboje jis būtų ištartas. Mes galime sukurti aplinką, kai žmonės jausis labai vertingi ir svarbūs, vien tik įsimindami jų vardus.

Būk geru klausytoju. Paskatinkite kitus kalbėti apie save. Lengviausias būdas tapti geriausiu pašnekovu yra tapti geru klausytoju. Dažniausiai žmonės nenori girdėti patarimų ar nuomonių. Jie nori būti išklaustyti.

Kalbėkite apie temas, kurios domina kitus. Jei kalbame apie tai kas domina kitus, žmonės jaučiasi esą vertingi ir tą vertę gražina jums.

Stenkitės parodyti, kad kiti žmonės yra vertingi, bet darykite tai nuoširdžiai. Auksinė taisyklė yra ta, kad reikia su kitais žmonėmis elgtis taip, kaip norėtumėte kad būtų elgiamasi su jumis. Mes norime, kad mus vertintų. To nori ir kiti.

**Įvertinimas ir
refleksija:**

„6 paprastų būdų“ pratimo efektyvumas parodomas, naudojant vaidmenų žaidimą. Pasiūlomas yra scenarijus, kuris yra tam tikras vadovas, demonstruojant 6 svarbiausius būdus. Naudojant vaidmenų žaidimą, inicijuojama diskusija tarp dalyvių ir, jeigu yra, žiūrovų.

Siūlomi klausimai diskusijai:

- Ką jums reiškia šis pratimas?
- Kaip jūs jautėtės pokalbio metu?
- Kuriuos iš šešių būdų jūs mėgstate labiausiai?
- Kurį iš šių būdų galvojate panaudoti komunikuojant su kitais?
- Ar turite kitus komunikavimo įgūdžius, kuriuos norite naudoti arba jau naudojate?

Jūs galite parodyti sąrašą video, kuriuose pateikiamo Dale Carnegie teorinės išvalgos:

How to Make a Good First Impression | How to Win Friends & Influence People Animated Book Summary #5

<https://www.youtube.com/watch?v=pzWWc8Nad88>

Dale Carnegie – A Simple Way to Make a Good First Impression – Audiobook:

<https://www.youtube.com/watch?v=QFyt6WCZ2i8>

How to Win Friends and Influence People by Dale Carnegie | Animated Book Review:

<https://www.youtube.com/watch?v=0uMZi1gc0Nc>

Jūs galite pasiūlyti dalyviams pabandyti pritaikyti tai ką išmoko realioje situacijoje ir patiems įvertinti rezultatus arba parašyti ataskaitą apie rezultatus ir aptarti su konsultantu.

Nuoroda:

Dale Carnegie (2017). Kaip įsigyti draugų ir daryti įtaką žmonėms. Leidėjas Eugrimas, p.280.

PRIEDAS:

Aprašas konsultantui

6 paprasti būdai padaryti gerą įspūdį

Pradėk nuoširdžiai domėtis kitais žmonėmis

Šypsokitės Pakatokite 2-3 kartus kito asmens vardą

Pakatokite 2-3 kartus kito asmens vardą

Būk geru klausytoju.

Kalbėkite apie temas, kurios domina kitus

Stenkitės parodyti, kad kiti žmonės yra vertingi, bet darykite tai nuoširdžiai.

Vaidmenų žaidimo scenarijus

Mokinė ateina į jūsų biurą pirmą kartą. Ji užsirašė susitikimui pas jūsų sekretorę/ telefonu ar per kitą mokytoją.

Jos vardas Sara, ji yra 16 metų ir ji užsirašė pas konsultantą norėdama aptarti kai kuriuos savo asmeninius reikalus. Ji nerimauja, nes galvoja, kad tai gali negatyviai paveikti jos bakalauro studijų programos pasirinkimą.

Jūsų pagrindinis tikslas kaip konsultanto yra sudaryti komfortiškas ir saugias sąlygas, kad mokinė jaustųsi svarbi ir galėtų atvirai aptarti jai rūpimus klausimus.

Konsultantas: Labas rytas, mano vardas yra Janas

paspauskite ranką ir plačiai nusišypsokite)

Pastaba konsultantui: Negalvokite, kad mokiniai žino jūsų vardą ir pavardę. Jūs jiems esate tik konsultantas, todėl svarbu prisistatyti (tai padės įveikti susikaustymą) ir parodyti mokiniams, kad esate lygūs ir kad neužimate jėgos pozicijos ar esate didelis autoritetas.

Sara: Labas rytas, mano vardas Sara

Konsultantas: Malonu jus matyti

(nepamirškite šypsotis)

Konsultantas : Taigi, Sara, papasakok truputį apie save? Kokius dalykus labiausiai mėgsti mokykloje?

(Atsiminkite, kad reikia kreiptis vardu, kai tik yra tinkama)

Sara. Man labiausiai patinka Menas ir patinka Istorija, Biologija, ir Anglų literatūra.

Konsultantas. Puiku! Menas, istorija, biologija ir anglų literatūra skamba kaip smagi kombinacija.

(Pakartojimas yra svarbu parodant klientui, kad atidžiai klausot kas yra sakoma)

Sara. Taip, ir aš taip galvoju. Visų jų reikia daug mokytis, nes yra teorinės disciplinos, bet man tai patinka.

Konsultantas Tikrai. Visada yra protinga rinktis dalykus, kurie yra įdomūs. Koks yra jūsų hobi? Kam dar skiriate laiko, jeigu jo turite?

Sara. Taip, aš turiu meno, istorijos ir teniso pamokas penkis kartus per savaitę. Laisvu laiku aš einu apsipirkti, tapyti ir modeliuoti. Taip pat, skaitau knygas ir madų žurnalus.

*Pastaba konsultantui. Nepamirškite praktikuoti „ **Aktyvaus klausymo**“, kai kalbatės su mokiniais. Atlikite tai tokia forma, kad mokiniai suprastų, jog jie yra viso jūsų dėmesio centre.*

Aktyvaus klausymo patarimai:

- **Klausykitės visu kūnu. Neverbalinės užuominos, kurios rodo supratimą: akių kontaktas/linktelėjimas/ šypsena/ palinkimas į kitą asmenį.**
- **Būkite tikri dėl jūsų kūno kalbos: atviros kūno pozos/ atsipalaidavę pečiai/nesisukinėti**
- **Paklauskite, jeigu reikia patikslinti arba naudokite gestus,parodydami, kad esate įsitraukę į pokalbį./Pakartokite arba perfrazuokite atsaką, rodydami supratimą linktelėkite, naudokite akių kontaktą, būkite palinkę į klientą.**
- **”Trumpas žodinis patvirtinimas, kaip pav.: „supratau“, „ačiū“, „tikrai“, „žinau“, „aišku“ ir pan.**

Kažkas pasibeldžia į duris. Įpykusi mokytoja įsiveržia teigdama, kad nutvėrė du mokinius besikalbančius, juokiantis vienas iš kito ir keliančius triukšmą, kai ji klasėje ruošė mokinius kitos savaitės kontroliniam darbui. Ji yra pikta ir reikalauja, kad konsultantas tuojau pat kalbėtųsi su jais, nes jie pastoviai trukdo klasės darbą ir mokytojai nieko negali padaryti.

Mokytoja Suzana. Janai, jūs turite tuojau pat susitikti su Džošu ir Keite. Aš jus atsivedžiau. Direktorė yra susirinkime ir aš nenoriu visko taip palikti dabar. Aš ruošu mokinius tarpiniam atsiskaitymui. Man svarbūs ir kitų mokinių klausimai bei poreikiai, todėl noriu, kad Džošas ir Keitė nustotų trukšmauti.

Konsultantas. Suzana, suprantu, kad tai sudėtinga situacija. Aš skirsiu visą savo laiką ir dėmesį šiam atvejui, kai tik galėsiu. Deja, šiuo momentu aš turiu konsultaciją su kitu mokiniu. Prašau atsiusti Džošą ir Keitę į mano kabinetą po 35 minučių. Aš būsiu baigęs konsultaciją.

Suzana. Supratau. Gerai, aš tai padarysiu. Pasimatysime.

Konsultantas: Ačiū

Konsultantas: Taigi, Sara, sakėte, kad patinka menas, mada ir istorija. Atrodo, kad turite gebėjimų kūrybinei ir meninei veiklai. Ar tai tiesa?

Sara. Taip. Kai buvau maža, aš mėgau ryškias spalvas, daryti rankdarbius ir eksperimentuoti su įvairiomis medžiagomis.

Konsultantas. Supratau. Taip pat atrodo, kad esate energinga ir aktyvi būtybė, Sara. Ar turite problemų bandydama suderinti namų darbus, mokymąsi ir laiką savo interesams?

Sara. Aš stengiuos ir tai yra pagrindinė priežastis dėl ko norėjau su jumis pasikalbėti. Aš stengiuos sutvarkyti visus dalykus, bet jaučiuosi įsitempusi.

Konsultantas. Aš supratau. Kai sakote „įsitempusi“, „apimta streso“, ką tai reiškia? Ar galėtumėt pateikti pavyzdžių?

Aprašas mokiniams

6 paprasti būdai padaryti gerą įspūdį

Pradėk nuoširdžiai domėtis kitais žmonėmis

Šypsokitės Pakatokite 2-3 kartus kito asmens vardą

Pakatokite 2-3 kartus kito asmens vardą

Būk geru klausytoju.

Kalbėkite apie temas, kurios domina kitus

Stenkitės parodyti, kad kiti žmonės yra vertingi, bet darykite tai nuoširdžiai.

Vaidmenų žaidimo scenarijus

Denisė ateina interviu (dėl būsimo darbo ar dėl stojimo į universitetą)

Jos pagrindinis tikslas kaip kandidatės yra pristatyti save pozityviai ir parodyti , kad ji labai domisi šia pozicija. Ji įsitraukusi į interviu ir ji vertina laiką ir pastangas skirtas šiam interviu.

Konsultantas. Labas rytas. Mano vardas Markas.

Denisė. Labas rytas. Mano vardas Denisė.

(paspauskite ranką ir plačiai nusišypsokite)

Markas. Malonu matyti, Denise. Taigi, Denise, papasakokite truputį apie save. Kodėl pageidaujate šios pozicijos?

Denisė. Malonu matyti ir jus, p. Markai. Aš perskaičiau jūsų skelbimą internetiniame puslapyje Ineedajob.com ir nutariau pasiusti savo CV, nes norėjau parduoti savo darbo.

(atsiminkite pavadinti vardu, kai tik yra tinkama situacija)

(Pabrėžkite savo interesą šiai pozicijai, nes žinome, kad tai ir jų interesas šiai sferai ir jie nori matyti tam tikrą entuziazmą iš būsimo darbuotojo).

Markas Malonu tai girdėti. Manau, kad žmogus, kuris domisi pardavimais, galėtų užimti pardavimų vadybininko poziciją. Aš stebiuosi Denise tik tuo, kaip toks jaunas žmogus domisi pardavimais?

Denisė. Na, mane visą laiką žavėjo kaip produktas patenka specifinei vartotojų grupei ir kaip pardavėjas tampa atsakingu už prekės pristatymą tokiu būdu, kad tai būtų patrauklu vartotojui. Manau, kad pardavimų vadybininko pozicija ir suteiks man tokią galimybę matyti visą šį procesą.

(Pakartojimas yra svarbus, parodydamas kitam asmeniui, kad jūs atkreipėte dėmesį į tai ką pasakė kiti žmonės)

Markas Iš tikrųjų. Tai tikrai pardavimų vadybininko uždavinys. Aš džiaugiuosi tai girdėdamas, kad turite interesą tokiai specifinei užduočiai. Tačiau noriu informuoti jus už ką būsite atsakinga konkrečiau: skatinti pardavimą specifinių produktų pagal vyresniųjų vadybininkų nurodymą, informuoti vartotojus apie produktus ir nuolaidas, tobulinti strategijas efektyviam pardavimui ir individualiai ir kaip komandos narei.

Pastaba. *Nepamirškite praktikuoti „ Aktyvaus klausymo“, kai kalbatės su kitais žmonėmis. Atlikite tai tokia forma, kad žmonės suprastų, jog jie yra viso jūsų dėmesio centre*

Patarimai aktyviam klausymuisi:

- **Klauskite visu kūnu. Neverbalinės užuominos, kurios rodo supratimą: akių kontaktas/linktelėjimas/ šypsena/ palinkimas į kitą asmenį.**
- **Būkite tikri dėl jūsų kūno kalbos: atviros kūno pozos/ atsipalaidavę pečiai/nesisukinėti**
- **Paklauskite, jeigu reikia patikslinti arba naudokite gestus,parodydami, kad esate įsitraukę į pokalbį./Pakartokite arba perfrazuokite atsaką, rodydami supratimą linktelėkite, naudokite akių kontaktą, būkite palinkę į klientą.**
- **"Trumpas žodinis patvirtinimas, kaip pav.: „supratau“, „ačiū“, „tikrai“, „žinau“, „aišku“ ir pan.**

Markas Ar tai yra tai, apie ką jūs galvojote? Ar turite kokios nors patirties minėtų užduočių atlikimui?

Denisė. Aš neturiu jokios patirties, bet tikiuosi, kad jūsų vadovaujama bei su mano pasiryžimu sunkiai dirbti, aš sėkmingai atliksiu šias užduotis

(svarbu parodyti, kad pripažįstate, jog jie yra svarbiausia procedūros dalis ir kad jūs pasiryžę jų klausytis).

Markas. Iš tikrųjų. Mes turime specifinius mokymus ir mes pasiruošę padėti naujiems darbuotojams.

Denisė Gera tai girdėti. Ne visos kompanijos sudaro tokias sąlygas. Nėra lengva prisitaikyti naujoje vietoje, todėl man labia svarbu aptikti tokią paramą teikiančią aplinką.

(pabrėžkite, kad tai jums svarbu ir parodykite pripažinimą pozityvios ir pagalbą teikiančios pozicijos)

Markas. Ačiū, kad pastebėjote tai. Deja mūsų laikas baigiasi. Malonu buvo jus sutikti Denise. Jums išeinant mano asistentas suteiks visa būtiną informaciją antrajam interviu.

Denisė. Ačiū už jūsų sugaižtą laiką, kurį skirėte man. Iki sekančio susitikimo.