

Trening Životnih Vještina

Program promocije zdravlja i osobnog razvoja

Priručnik za učenike - 5. razred

Šibenik, 2020.

Nakladnik:

ZAVOD ZA JAVNO ZDRAVSTVO ŠIBENSKO-KNINSKE ŽUPANIJE

22 000 ŠIBENIK, Ul. Matije Gupca 74

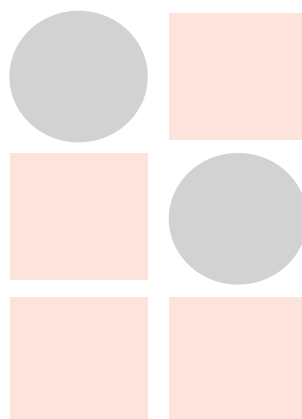
Odjel za zaštitu mentalnog zdravlja, prevencije i izvanbolničkog liječenja ovisnosti

Pripremili:

Andrea Mataija Redžović, prof.

Ksenija Petrović Ljubotina, dipl. učitelj

Darko Roviš, prof.



**ZAVOD ZA JAVNO
ZDRAVSTVO**
ŠIBENSKO-KNINSKE ŽUPANIJE

URL: www.zzjz-sibenik.hr

Tiskano uz potporu Ministarstva zdravstva



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo
zdravstva

Kazalo

UVOD	4
JA ODLUČUJEM	6
U OBLAKU DIMA.....	10
RAZBIJAČI REKLAMA.....	14
PRED TEŠKOM SITUACIJOM.....	18
NE GUBI GLAVU	20
NA ISTOJ VALNOJ DULJINI	22
ČOVJEK JE DRUŠTVENO BIĆE.....	26
RAME UZ RAME	30

Uvod

Važnost životnih vještina

Dok su djeca mlađa, o njima se brinu i za njih odlučuju odrasli. Što su starija, to su samostalnija. No, i okolnosti u kojima žive postupno postaju složenije. Drugim riječima, veće su mogućnosti i prava, ali i obveze. Da bismo se razvili u sretne i zdrave osobe te se uspješno snalazili u različitim, nekada vrlo složenim, životnim situacijama, potrebno je da savladamo određene vještine. Nazivamo ih „životnim vještinama“. Ovaj priručnik pomaže djeci da, uz podršku učitelja, usvoje i unaprijede upravo životne vještine.

Svrha ovog programa

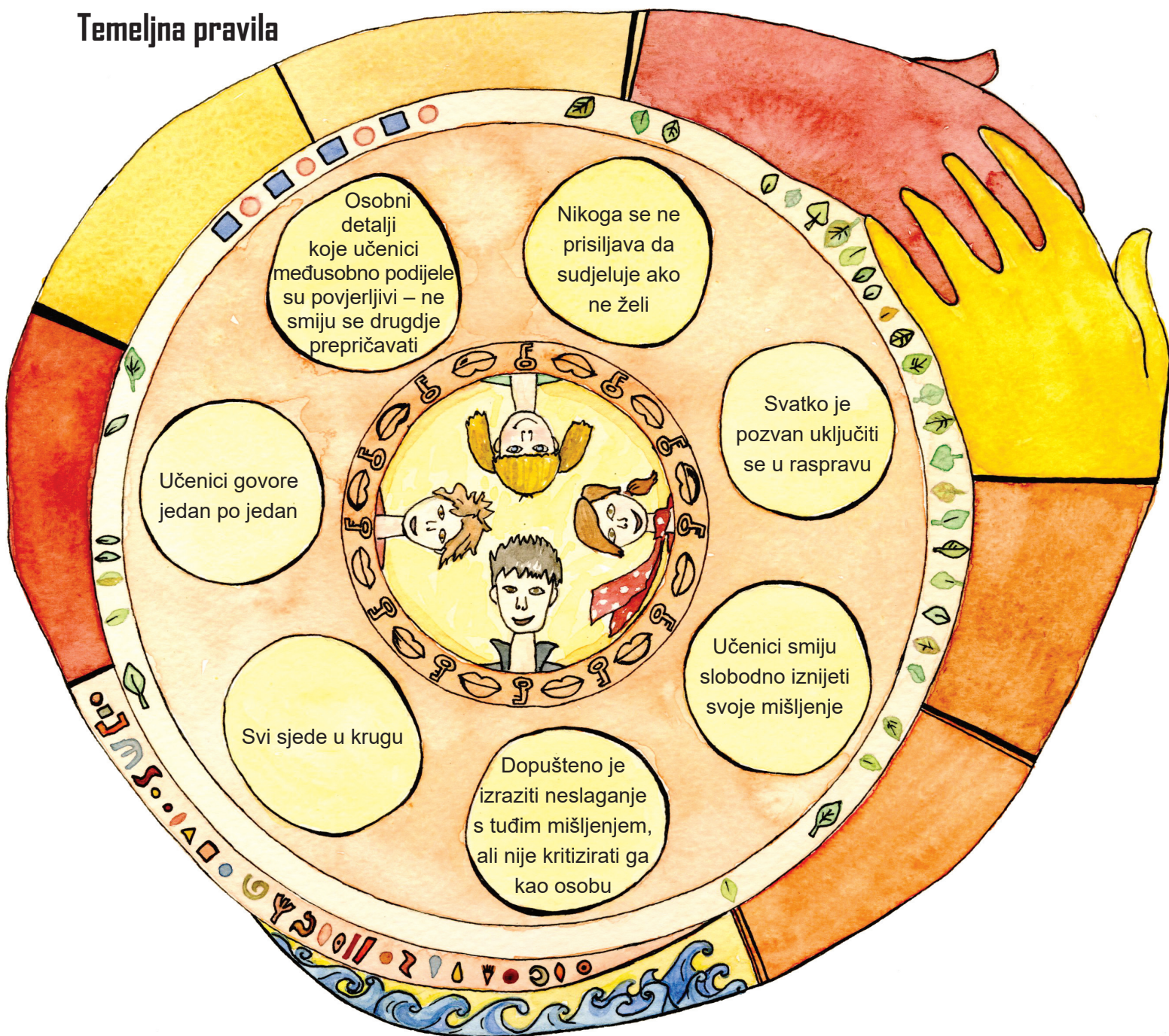
Učenici koji aktivno sudjeluju u programu „Trening životnih vještina“ bolje su pripremljeni za uspješno rješavanje životnih izazova. Oni stječu znanja i vještine pomoću kojih mogu:

- Razviti zdravu sliku o sebi
- Samostalno odlučivati i rješavati probleme
- Dobro komunicirati s drugima
- Izbjegavati nesporazume
- Suočavati se s neugodnim osjećajima
- Stjecati nove prijatelje
- Zauzimati se za svoja prava
- Odbijati nepravedne zahtjeve
- Odupirati se pritiscima i nagovorima

Tvoj priručnik

Priručnik sadrži niz podataka, zatim uputa kako razviti i usavršiti životne vještine te zadataka za vježbu. Većinu sadržaja obradit će učitelj na satu, a na tebi je izazov da naučeno pokušaš primijeniti u svakodnevnom životu. Ako ti se neke vještine čine složenima, sjeti se da si sigurno već savladao/la nešto što je u početku izgledalo komplicirano; možda je to bilo čitanje, sviranje instrumenta, vožnja bicikla ili nešto slično. Vjeruj da uz malo truda i ponavljanja možeš savladati nove životne vještine. Samo hrabro!

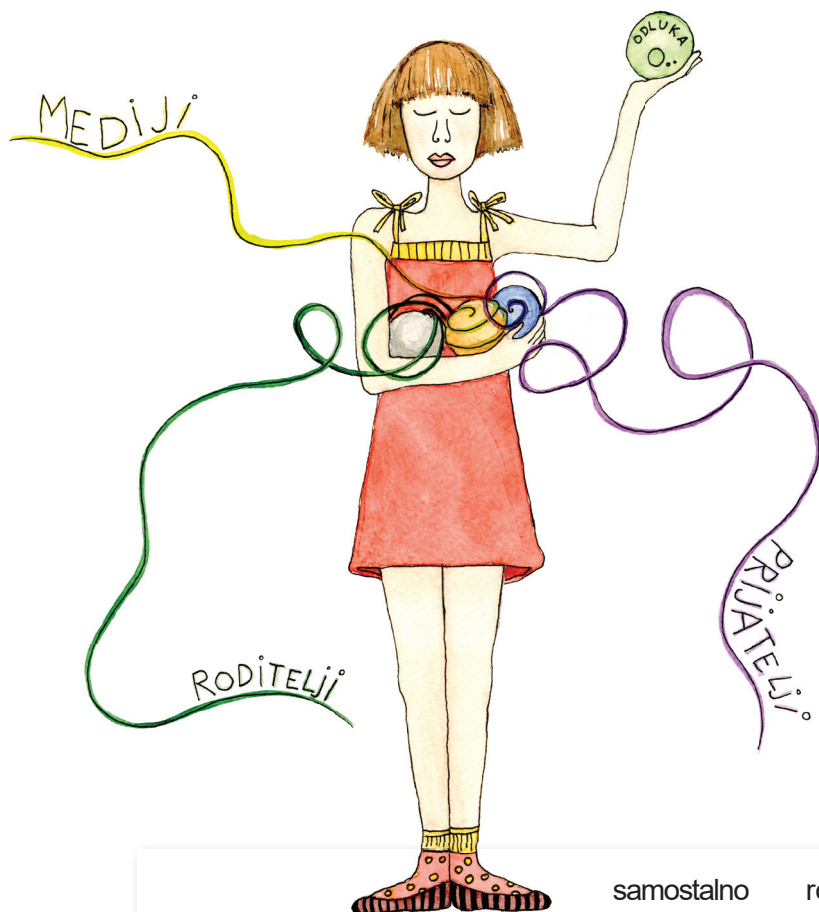
Temeljna pravila



Ispod možeš zapisati dodatna pravila koja zajednički odredite u razredu:

Ja odlučujem

Kako odrastaš, moraš sve više odluka donositi samostalno. Neke od njih mogu biti vrlo teške. Da bi najbolje odlučio/la, moraš biti svjestan ljudi ili stvari koje mogu na tebe utjecati i znati dobar način odlučivanja.



Radni list 1: Svakodnevne odluke

U tablici je navedeno nekoliko odluka vezanih uz obiteljski život, školu i prijatelje pred kojima si se već vjerojatno našao/la. Označi donosiš li te odluke samostalno ili pod utjecajem roditelja, prijatelja, učitelja ili medija (internet, TV, filmovi, časopisi, dnevne novine, knjige i sl.). Utječe li na tebe više izvora, označi ih sve.

	samostalno	roditelji	prijatelji	učitelji	mediji
Koji ću film gledati	☐	☐	☐	☐	☐
Hoću li pomoći u kućanskim poslovima	☐	☐	☐	☐	☐
Kada ću otići na spavanje	☐	☐	☐	☐	☐
Koliko ću dugo učiti za ispit	☐	☐	☐	☐	☐
Hoću li se javiti za usmeno ispitivanje	☐	☐	☐	☐	☐
Hoću li se uključiti u neku od slobodnih aktivnosti	☐	☐	☐	☐	☐
Što ćemo prijatelji i ja raditi	☐	☐	☐	☐	☐
Kuda ćemo ići	☐	☐	☐	☐	☐
Hoću li reći prijatelju ako me kod njega/nje nešto smeta	☐	☐	☐	☐	☐

Jednostavnim načinom do boljih odluka

Svakodnevno donosimo niz odluka. Većina od njih je jednostavna. Na primjer, hoćemo li pojesti sladoled od vanilije ili od čokolade, hoćemo li gledati TV ili igrati igricu. Takve odluke možemo donijeti na temelju onoga što volimo ili trenutnog raspoloženja.

No, druge odluke, koje imaju dugoročne posljedice po zdravlje i dobrobit, treba donijeti nakon pažljivog razmišljanja. Da bi to učinio/la na najbolji mogući način, dobro će ti doći vještina odlučivanja.

Tri koraka djelotvornog donošenja odluka

STANI

Uzmi malo vremena. Duboko udahni, umiri se, razbistri glavu. Razjasni koju odluku moraš donijeti.

RAZMISLI

Koji su mogući izbori, koja su moguća rješenja?
Koje su njihove dobre i loše strane?
Utječe li netko na tebe? Što zaista želiš?

KRENI

Odaberi najbolje rješenje – ono koje donosi najviše dobrog, ono što neće ugroziti ni tebe ni druge.

Radni list 2: Uvježbavanje donošenja odluka

Tvoj se prijatelj nekoliko godina bavio košarkom. Ove mu godine termin treninga njegove grupe ne odgovara. Mogao bi nastaviti baviti se košarkom, ali u novoj grupi. Nije siguran što odlučiti: odustati od košarke, nastaviti igrati u novoj grupi ili potpuno promijeniti aktivnost.

U donjoj tablici su navedene neke od posljedica tih triju izbora. Razmisli o njima te označi smatraš li ih pozitivnim (+) ili negativnim (-). Smatraš li da postoje i druge posljedice, dopiši ih na prazna mjesta. Konačno, napiši za koji bi se izbor ti odlučio/la da si na njegovome mjestu.

ODUSTATI	NASTAVITI	NOVA AKTIVNOST
Ima više slobodnog vremena ☐	Mora se uklopiti u grupu u kojoj se svi ostali već poznaju ☐	Proširuje raspon svojih vještina ☐
Više ne provodi vrijeme baveći se onime što ga veseli ☐	Može raditi što voli ☐	Manje je vješt od drugih u grupi ☐
Ne napreduje dalje ☐	Usavršava vještine ☐	_____ ☐
_____ ☐	Proširuje krug poznanika ☐	_____ ☐
_____ ☐	_____ ☐	
	_____ ☐	

Tvoj izbor:

Razmisli o sljedećoj situaciji: učitelj je zadao vrlo opsežnu domaću zadaću koju će već sutra ocijeniti. No, danas je utakmica/predstava/koncert koji dugo čekaš i za koji si davno kupio/la ulaznice. Odeš li, nećeš stići napisati zadaću.

U tablicu napiši što bi mogli biti izbori, koje bi bile njihove pozitivne i negativne posljedice te što bi odlučio/la.

1. izbor:	Posljedica/e:
2. izbor:	Posljedica/e:
3. izbor:	Posljedica/e:

Tvoj izbor:

Radni list 3: Moj plan donošenja odluka

Ukratko opiši situaciju u kojoj se trenutno nalaziš (ili ćeš se uskoro naći), a od tebe traži odluku. Pomoću tri naučena koraka odluči što ćeš poduzeti.

Opis situacije/problema:

1. izbor:

Posljedica/e:

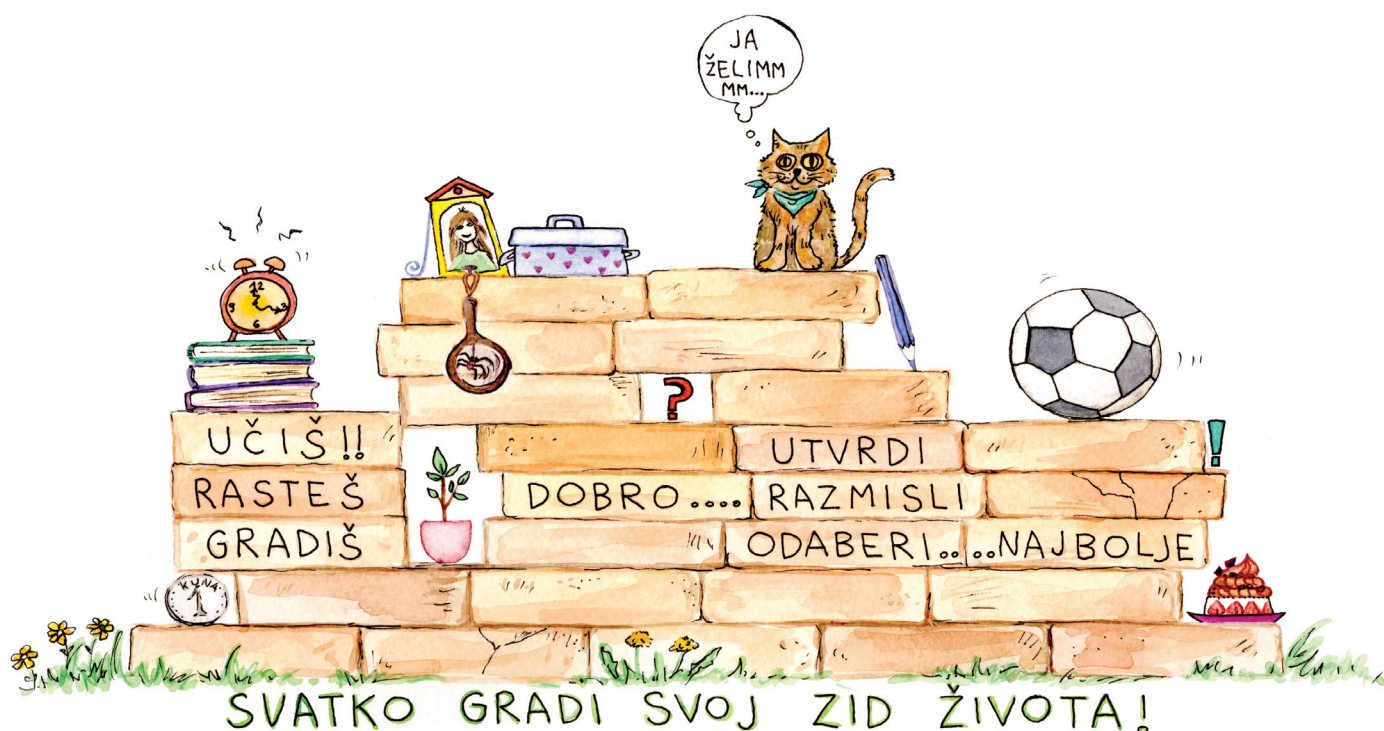
2. izbor:

Posljedica/e:

3. izbor:

Posljedica/e:

Tvoja odluka:



- Svakodnevno donosimo odluke. Neke su jednostavne, dok druge zahtijevaju više vremena i napora.
- Grupe ljudi kojima pripadamo mogu, nenamjerno ili namjerno, utjecati na naše odluke.
- Ljudi često popuste pritisku grupe jer žele biti prihvaćeni i ne žele biti drugačiji.
- Kada netko pokušava utjecati na tebe, dobro razmisli je li to ono što i ti sam/a stvarno želiš.

U oblaku dima

Radni list 4: Razlozi za i protiv pušenja

U predviđena polja zapiši razloge koje ljudi navode za i protiv pušenja cigareta.

ZA

PROTIV

Zabluda: Pušenje nije jako štetno.

Istina: Većina zdravstvenih stručnjaka se slaže da je pušenje jedan od najozbiljnijih uzroka bolesti i smrti u svijetu danas.

Zabluda: Lako je prestati pušiti.

Istina: Iako polovina pušača želi prestati pušiti i barem jednom pokuša, većina ne uspije. Prestati pušiti nije lako.

Zabluda: Većina ljudi puši.

Istina: Pušači su u manjini, a s godinama se postupno smanjuje broj novih pušača.

Zabluda: O pušenju neću morati brinuti sve dok ne ostarim.

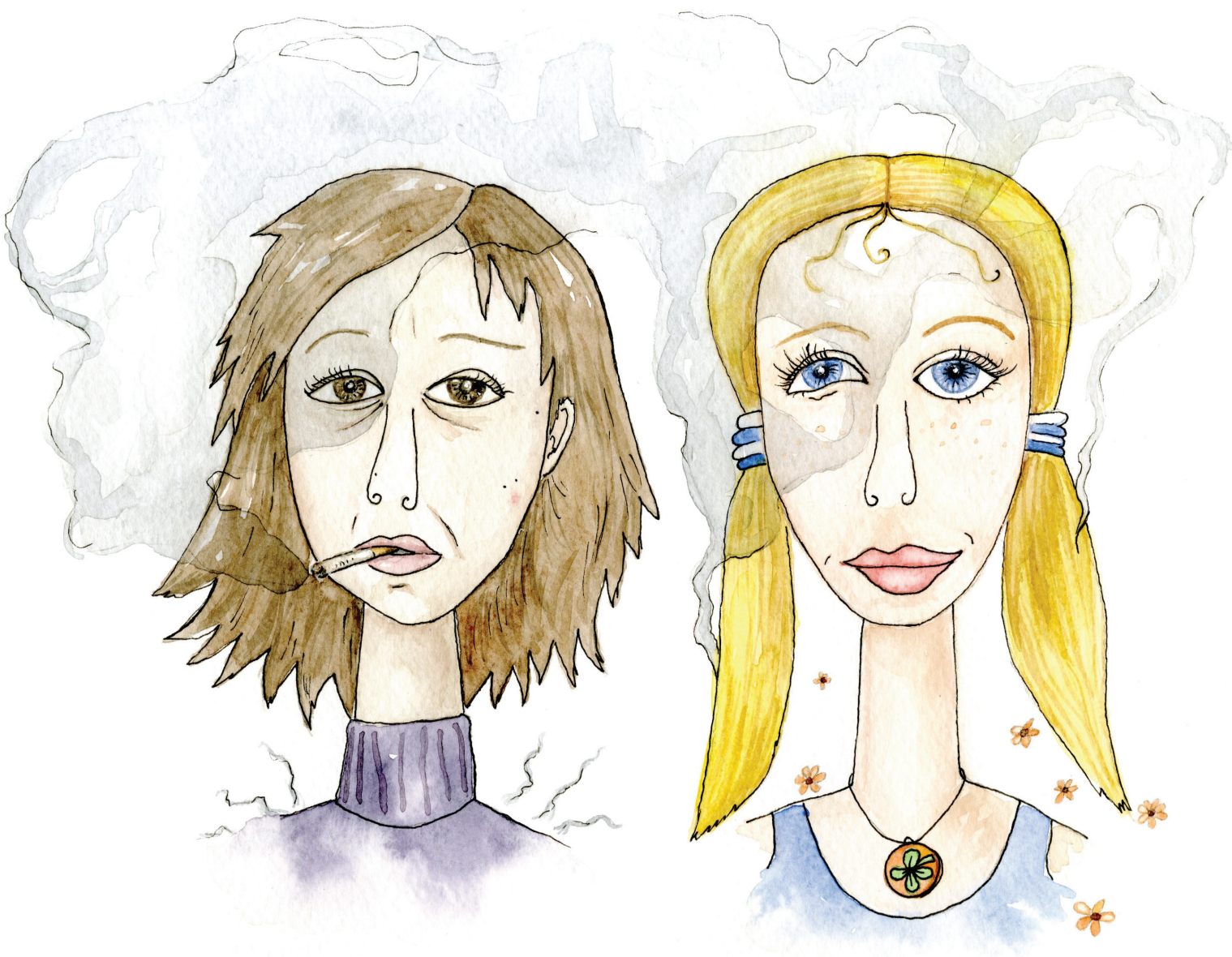
Istina: Pušenje šteti od samoga početka: smanjuje sposobnost obavljanja fizičkih aktivnosti i smanjuje izdržljivost, čini zube i prste žutima, utječe na osjetilo okusa, pušač miriše na dim i troši puno novaca na cigarete.

Zabluda: Pušenje je «cool» i profinjeno.

Istina: Pušenje se sve manje smatra društveno prihvatljivim ponašanjem, stoga ne pridonosi imidžu.

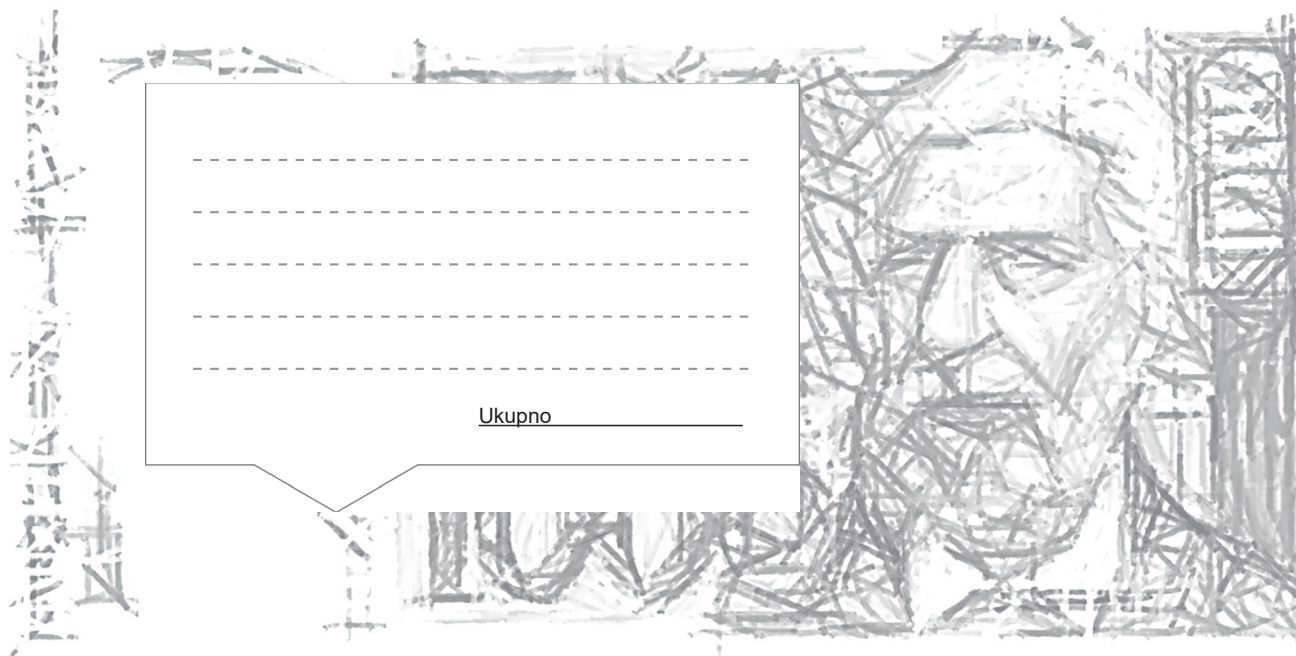
Prava nepušača

Većina ljudi ne puši. Oni se bore za svoje pravo da udišu čist zrak. Potaknuti su znanstvenim nalazima o štetnosti pasivnog pušenja. Što to zapravo znači? Kada se dim s vrška upaljene cigarete širi zrakom, udišu ga nepušači koji se nalaze u blizini. Taj dim ima veću zasićenost nekim opasnim tvarima u odnosu na dim koji izravno iz cigarete udiše pušač. Nepušači koji se nalaze u prostoriji s pušačima prisiljeni su udisati te tvari i postati, na neki način, pušači protiv svoje volje. Pasivno pušenje povećava opasnost obolijevanja od bolesti vezanih uz pušenje.



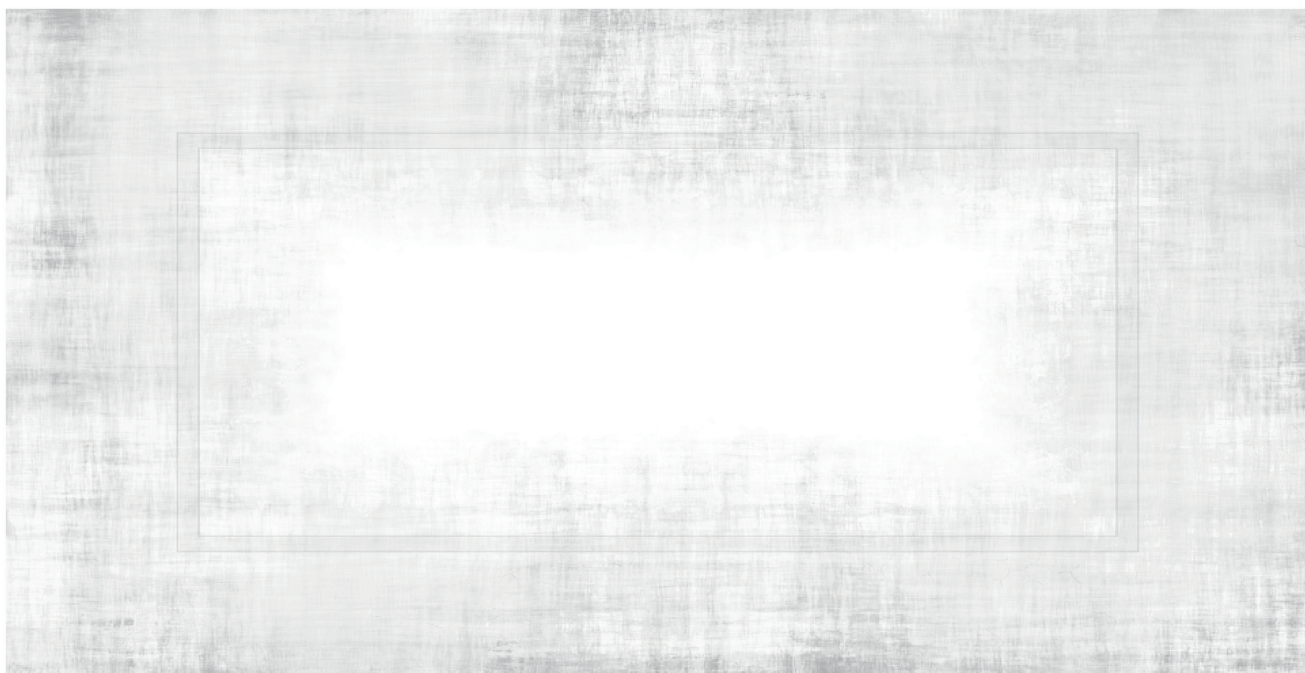
Radni list 5: Cijena pušenja

Na računu navedi proizvode ili usluge za koje pušači moraju izdvojiti više novaca od nepušača te procijeni koliko ih to košta.



Ukupno _____

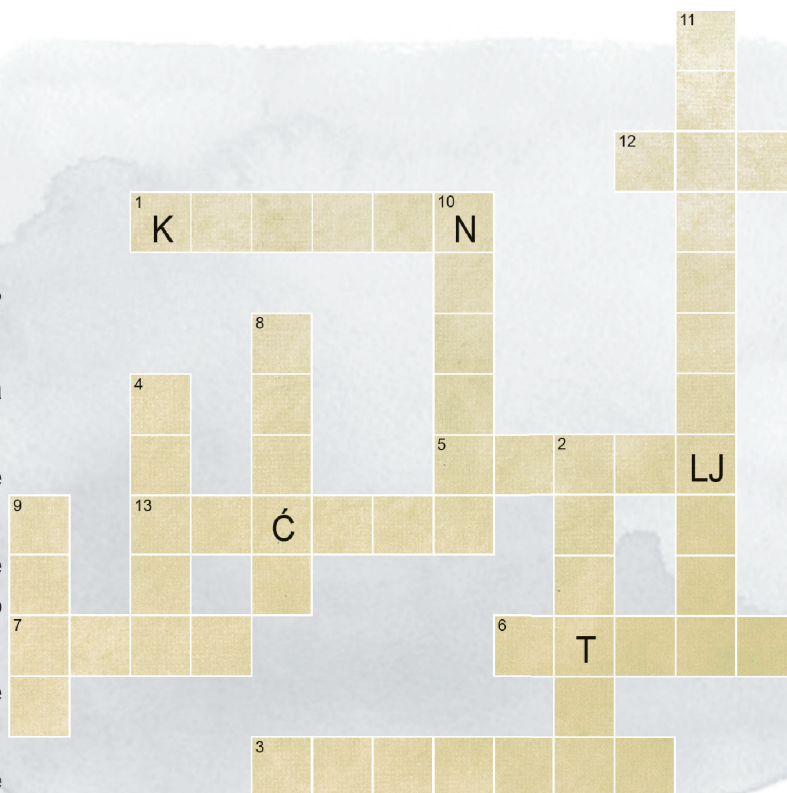
Što bi napravio/la ili kupio/la novcem koji pušači utroše u cigarete i/ili druge proizvode vezane uz cigarete?



Radni list 6: Istina o pušenju

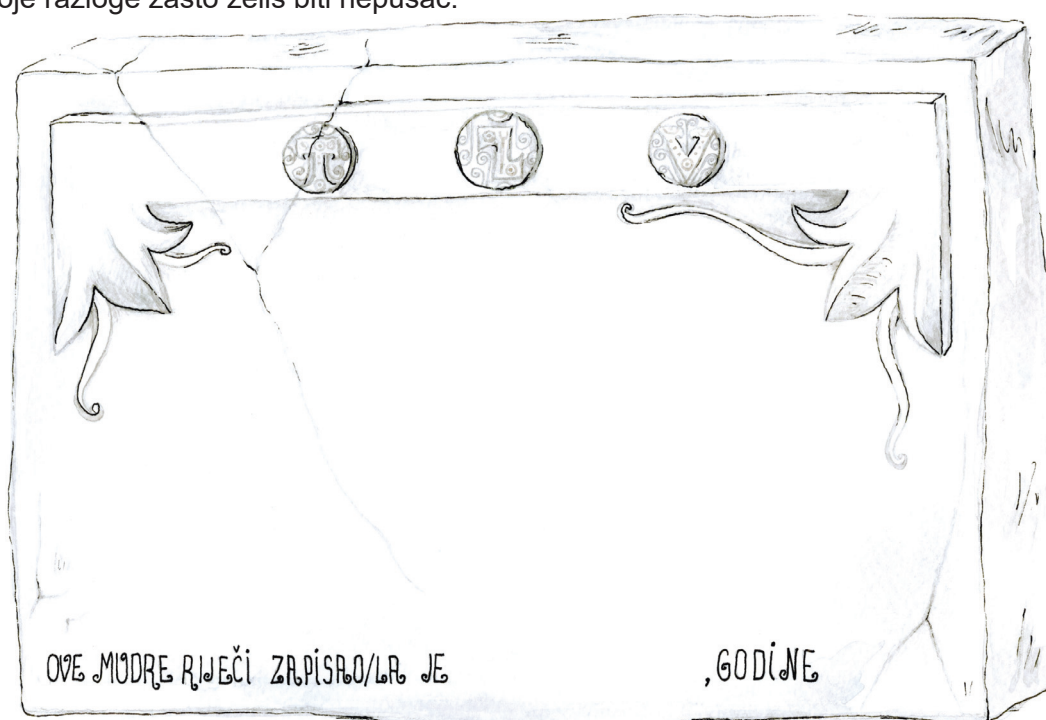
Razmisli koja bi riječ ispravno nadopunila rečenicu na mjestu upitnika pa ju upiši u križaljku na odgovarajuće mjesto:

1. Ako pušiš, tvoja pluća postaju crna jer se u njima nakuplja ?.
2. Svi znaju da je pušenje cigareta ?.
3. Pušenje povećava rizik od ? udara.
4. Pušenje cigareta skraćuje tvoj ?.
5. Možeš razviti suhi ? ako pušiš.
6. Nikotin u cigaretama je poznati ?.
7. Jedan od razloga zašto ne pušiti su ? prsti i zubi.
8. Pušenje cigareta je glavni uzrok raka ?.
9. Zbog pušenja cigareta tvoje srce kuca ?.
10. Ljudi koji svakodnevno puše cigarete uviđaju da je pušenje ? koju je teško prekinuti.
11. Pušenje cigareta je postalo manje društveno ?.
12. Znanstvenici su otkrili da ? cigarete može biti opasan i za nepušače.
13. ? mladih ne puši.



Radni list 7: Moji razlozi zašto ne pušim

Navedi svoje razloge zašto želiš biti nepušač.



Razbijači reklama

Uobičajene reklamne tehnike

Već smo u lekciji o odlučivanju spomenuli da na naše odluke mogu utjecati drugi ljudi i mediji. Upravo kroz medije izloženi smo velikom broju reklama za proizvode i usluge. Oni koji te reklame smišljaju i stvaraju žele nas navesti da kupimo njihov proizvod. Zbog toga ciljaju na određene grupe (npr. mladi, vozači, roditelji) i njima prilagođavaju reklamne tehnike.

Reklamne tehnike su različiti načini kojima nastoje povećati naše zanimanje za proizvod, želju da ga imamo i, konačno, odluku o kupnji. One obično sadrže izravnu i skrivenu poruku. Izravna je sve ono što je u reklamama stvarno rečeno ili napisano, a skrivena ono što se može naslutiti iz izravne poruke ili iz cjelokupnog «izgleda» ili «zvuka» reklame. Oglašivači se nadaju da ćemo ugoditi i izgled reklame vezati s proizvodom, ne promišljajući pomno je li sve u njoj potpuno točno.

Kada možeš prepoznati uobičajene reklamne tehnike, spremniji/a si samostalno odlučiti što zaista želiš, umjesto da budeš pod utjecajem reklama i oglašivača.

U nastavku slijedi pregled uobičajenih reklamnih tehnika.

Preporuka poznate osobe:

Slavna osoba (npr. glumac ili sportaš) govori da je proizvod odličan ili da ga i sam/a koristi.

Primjer:

Glas stručnjaka:

Liječnik ili znanstvenik (ponekad ih zamjenjuju glumci) govori o djelotvornosti proizvoda (zubne paste ili lijeka protiv bolova).

Primjer:

Znanstveni dokazi:

Predstavljaju se podaci iz istraživanja koji dokazuju kvalitetu proizvoda.

Primjer:

Usporedbe:

Međusobno se uspoređuju slični proizvodi. Takve reklame nastoje pokazati da je neki proizvod snažniji, sigurniji, lakši, jeftiniji itd. od drugih sličnih, “bezimenih” proizvoda.

Primjer:

Demonstracije

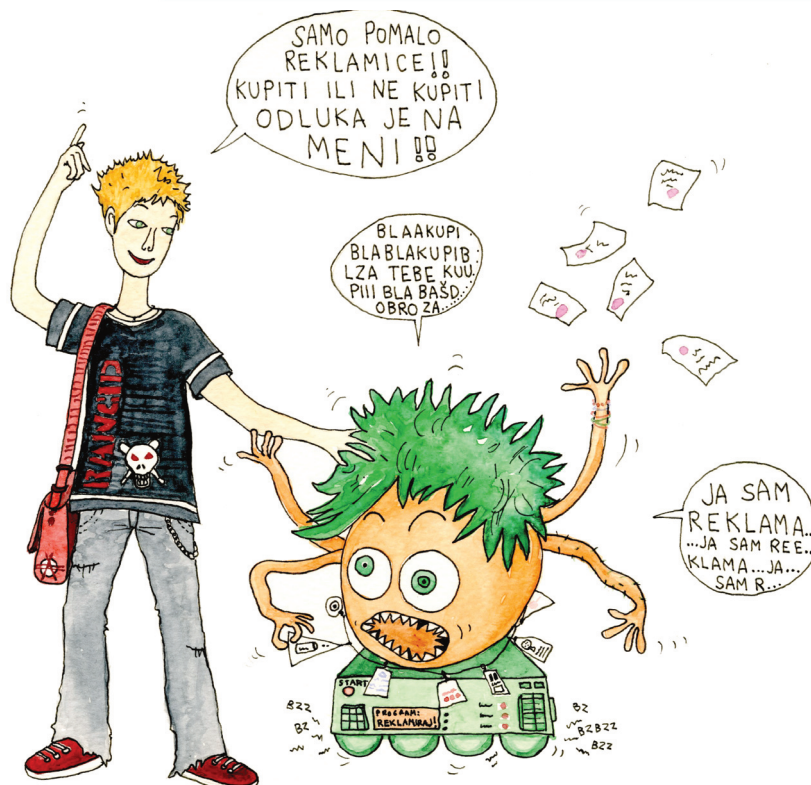
Pokazuju kako dobro proizvod djeluje. Za neke je demonstracije utvrđeno da ih oglašivači namještaju kako bi proizvod izgledao puno bolji no što stvarno jest.

Primjer:

Privlačnost:

U reklami se pojavljuju vrlo lijepi i nasmijani modeli. Na taj se način proizvod povezuje s pozitivnim stvarima; ljepotom, uspjehom, ugodom...

Primjer:



Zabava/Opuštanje pristup:

Namjera je prodati proizvod uvjeravajući da će uz njega život biti zabavniji ili opušteniji.

Primjer:

Pristup popularnosti:

Namjera je uvjeriti te da kupiš određeni proizvod jer će te njegovo korištenje učiniti popularnim u društvu.

Primjer:

Pristup «Jedinstvena prilika»:

Pokušava stvoriti osjećaj hitnoće i uzbuđenja te nagovještava da se radi o predobroj prilici da bismo je propustili.

Primjer:

Radni list 8: Proučimo reklamu

Napiši ime proizvoda ili usluge koji se reklamira, kratak opis reklame, ciljnu grupu, izrečenu poruku (poruke), skrivenu poruku (poruke) i korištenu reklamnu tehniku.



Radni list 9: Vježba korištenja reklamnih tehnika

Osmislite plakat ili reklamni spot za vrijednost ili ponašanje koje ste s učiteljem odabrali. U radnom listu kratko opišite vaš plakat/reklamu, u skladu sa zadanim točkama. Budite kreativni!

Vrijednost ili ponašanje:

Opis reklame

Ciljna grupa

Izrečena poruka

Skrivena poruka

Korištene tehnike

- Svrha je reklamiranja prodati proizvod.
- Većina proizvođača ne iznosi točne podatke o proizvodu.
- TV i radioreklame, reklame na internetu, u časopisima i dnevnim novinama te reklamni panoji uobičajeni su oblici reklamiranja.
- Mnoge reklame zavaravaju kupce naglašavanjem izgleda proizvoda koji je zapravo nevažan.
- Mnogi su oglašivači tako vješti da poželimo kupiti proizvod i ne uvidimo da su nas nagovorili.
- Ako poznamo reklamne tehnike, možemo ih upotrijebiti i u pozitivne svrhe, tj. promociju zdravog načina življenja.

Pred teškom situacijom

Radni list 10: Procjena tjeskobe

Procijeni jačinu tjeskobe koju obično osjećaš u navedenim situacijama.

ne osjećam	blaga tjeskoba	snažna tjeskoba	SITUACIJA
☐	☐	☐	Pisati kontrolni ispit
☐	☐	☐	Izlagati pred razredom
☐	☐	☐	Razgovarati s odraslom osobom
☐	☐	☐	Upoznavati nove ljude
☐	☐	☐	Započeti razgovor s nekime koga si tek upoznao/la
☐	☐	☐	Uputiti kome kompliment
☐	☐	☐	Reći roditeljima za lošu ocjenu
☐	☐	☐	Zamoliti koga za uslugu
☐	☐	☐	Natjecati se u sportu
☐	☐	☐	Nastupati na školskoj priredbi
☐	☐	☐	Donijeti neku važnu odluku
☐	☐	☐	Reći «ne» ako te netko nagovara na ono što ne želiš
☐	☐	☐	Reći prodavaču da ti je vratio premalo novaca

Radni list 11: Znakovi tjeskobe

Nelagoda u trbuhu ☐ Ubrzano kucanje srca ☐ Drhtav glas ☐ Napetost mišića ☐ Znojenje ruku ☐ Suha usta ☐ Drhtave ruke ☐ Otežano koncentriranje ☐	Nelagoda u trbuhu ☐ Ubrzano kucanje srca ☐ Drhtav glas ☐ Napetost mišića ☐ Znojenje ruku ☐ Suha usta ☐ Drhtave ruke ☐ Otežano koncentriranje ☐
--	--

Iz radnog lista br. 10 odaberi dvije situacije u kojima doživljavaš tjeskobu, prepisi ih na predviđeno mjesto (prazne crte) te za svaku označi koje tjelesne znakove kod sebe zamjećuješ.



Tjeskoba je stanje nesigurnosti, napetosti, unutrašnjeg nemira, bojazni i očekivanja nečeg negativnog. Prate je određeni tjelesni znakovi kao npr. lupanje srca, osjećaj nedostatka zraka, suhoća usta, nelagoda u trbuhu, trnci u nogama i rukama, drhtanje ruku. To je neugodno, ali prirodno stanje, koje se povremeno javlja kod gotovo svih ljudi. No, budući da ometa pažnju, kvari raspoloženje i nepovoljno utječe na zdravlje, dobro je znati kako ga razriješiti.

Kako smanjiti tjeskobu

Duboko disanje

1. Duboko udahni na nos brojeći do 4 (neka ti se pomiče trbuh, a ne podižu ramena).
2. Zadrži dah brojeći do 4.
3. Izdahni na usta brojeći do 4.
4. Ponovi 4 ili 5 puta.

Vježba opuštanja

1. Mirno sjedi, zauzmi udoban položaj.
2. Zatvori oči.
3. Polako opuštaj sve mišiće u tijelu počevši od nožnih prstiju sve do mišića vrata i glave.
4. Nakon što si opustio/la sve mišiće u tijelu, zamisli se na mirnom i opuštajućem mjestu (na primjer kako ležiš na plaži). Bez obzira na to koje mjesto odabereš, razmišljaj o tome da si potpuno opušten/a, bez ijedne brige na svijetu.
5. Zamisli se na tom mjestu što jasnije možeš, uz što više detalja.
6. Vježbaj ovaj način opuštanja što češće možeš, barem jednom dnevno desetak minuta.



Dobra priprema

- ☞ Vrijedna metoda suočavanja s tjeskobom, koju stvaraju situacije nastupa, uključuje dobru pripremu. Uključuje li situacija određenu **vještinu** ili **ponašanje**, od pomoći je neki oblik **uvježbavanja**. Sportaši, glazbenici i glumci poznaju važnost uvježbavanja.
- ☞ Uključuje li situacija radi koje osjećaš tjeskobu **znanje**, onda je **učenje** najprikladnija priprema i najbolji način smanjivanja tjeskobe i povećavanja vjerojatnosti da ćeš uspjeti.

Ne gubi glavu

Radni list 12: Istine i zablude o ljutnji

Dobro razmisli o sljedećim tvrdnjama. Kod onih koje smatraš točnima zaokruži T, a kod onih koje smatraš netočnim N.

Svi ponekad doživljavamo ljutnju.	T	N
Ljutnja je negativna.	T	N
Neki ljudi se ne znaju kontrolirati dok su ljuti.	T	N
Ljutnja automatski dovodi do agresivnosti.	T	N
Ljutnju je najbolje prikriti.	T	N
Kada smo ljuti u našem se tijelu događaju promjene.	T	N
Sve ljude ljute iste stvari.	T	N
Burno iskazivanje ljutnje pomaže da je se riješimo.	T	N
Nemoguće je naučiti načine ovladavanja ljutnjom.	T	N

Radni list 13: Što me stvarno smeta

Svakoga nešto ljuti. Navedi situacije koje su te naljutile ovaj tjedan i procijeni koliko je ljutnja bila snažna. Budi određen/a (ne “situacija u školi” nego “nenajavljeni ispit”)

SITUACIJA	niska	visoka
.....	☐	☐
.....	☐	☐
.....	☐	☐
.....	☐	☐
.....	☐	☐
.....	☐	☐

Zadržati kontrolu

Upozoravajuće svjetlo

1. Zamisli u sebi svjetlo. Ono se pali i gasi kao upozorenje kada moraš stati i razmisliti prije nego nešto kažeš ili napraviš.
2. Sjeti se provjeriti svjetlo kada si u situaciji poput nekih u kojima si već doživio/la osjećaj ljutnje.

Brojanje

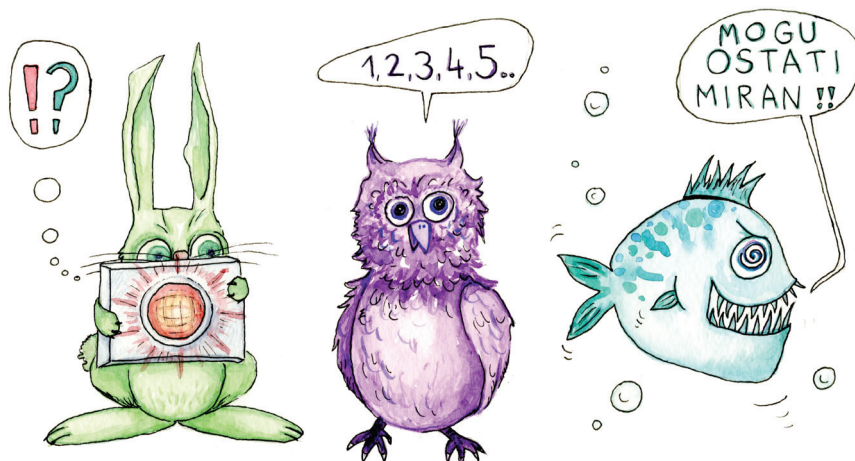
1. Duboko udahni i počni polako brojati u sebi.
2. Slušaj drugu osobu dok brojiš. Nemoj je izazvati otkrivajući što radiš.
3. Gledaj tu osobu u oči.

Unutarnji govor

Nekada možemo ostati mirni samim time što sebe potaknemo i ohrabrimo da se ne naljutimo.

Evo primjera dobrih izjava koje govorimo sami sebi:

- Ne moram dozvoliti da me to izazove.
- Ne moram se svađati oko ovoga.
- Ja to mogu savladati.
- Mogu ostati miran/a.



Radni list 14: Prepoznavaj ljutnju kod drugih

Prisjeti se situacija u kojima je tvoj prijatelj bio ljut. Opiši kako se ponašao/la, po kojim znakovima si prepoznao/la da je ljutnja preuzela kontrolu nad njegovim/njezinim ponašanjem? Sada kada poznaješ mnoge načine kontrole ljutnje, razmisli koje bi ti primijenio/la da ostaneš miran. Opiši kako bi ti reagirao/la u takvoj situaciji?

Opis situacije:

Znakovi prepoznavanja:

Tvoja reakcija:

Na istoj valnoj duljini

Zašto su komunikacijske vještine važne

Budući da većinu života provodimo s drugim ljudima, važno je naučiti kako se s njima slagati. U tome nam može pomoći dobra komunikacija.

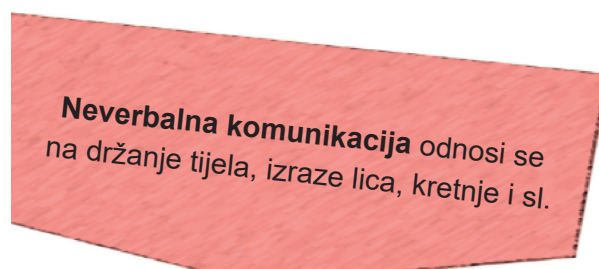
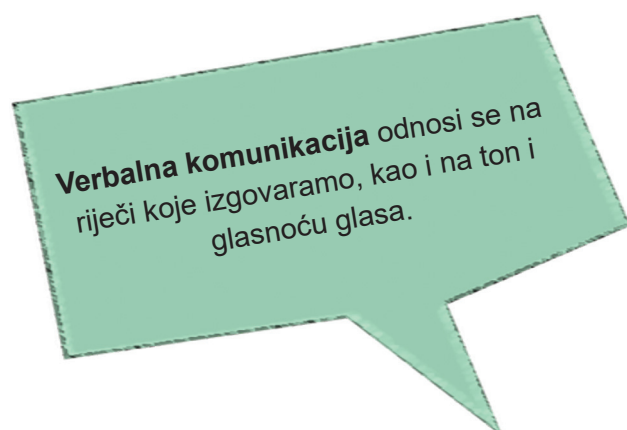
Komunikacija je proces u kojemu jedna osoba drugoj šalje poruku, da bi joj prenijela neki podatak ili od nje dobila odgovor.

Dobre komunikacijske vještine mogu nam pomoći u razvijanju zdravih i ugodnih odnosa. S druge strane, slabe komunikacijske vještine mogu stati na put stvaranju i održavanju dobrih odnosa i mogu voditi do nesporazuma i nezadovoljstva.



Vrste komunikacije

Postoje dvije vrste komunikacije: verbalna i neverbalna.



Komunikacija se može odvijati neverbalno, verbalno ili na oba načina. U slučaju da ne šaljemo dovoljno jasne poruke, može doći do zbrke ili nesporazuma.

Radni list 15: Pogled na nedavne nesporazume

Opiši nesporazum koji ti se nedavno dogodio, a posljedica je loše komunikacije. Za što je nesporazum bio vezan? S kim je došlo do nesporazuma? Kako si se osjećao/la? Kako se osjećala druga osoba? Dalje, prepoznaj uzrok nesporazuma i ono što ste mogli učiniti da ga izbjegnute.

1. Kratko opiši nesporazum:

2. Koji je bio uzrok nesporazuma?

3. Kako se nesporazum mogao izbjeći?

Vještine izbjegavanja nesporazuma

Nesporazum je posljedica nedovoljno jasne komunikacije: pošiljalac želi poslati određenu poruku, ali je primalac razumije na drugačiji način. U nastavku slijede jednostavna pravila jasnog komuniciranja. Kada ih koristimo, izbjegavamo zbunjujuću komunikaciju i nesporazume. Vježbaj te vještine i koristi ih što više.

1. **Šalji istu poruku verbalno i neverbalno:** uskladi ono **što** govoriš i **način** na koji to govoriš.

Zapamti, način na koji nešto kažeš često je važniji od samog sadržaja. Tvoj ton glasa, izraz lica, stav tijela – sve to šalje važnu poruku. Ne uskladiš li sadržaj izgovorenog s izrazom lica, osoba koja te sluša bit će zbunjena. Na primjer, kažeš li da si ljut/a, a istovremeno se smiješiš, osoba kojoj govoriš neće te shvatiti ozbiljno. Možda će čak pomisliti da se šališ!

2. **Budi određen:** reci **točno** što misliš.

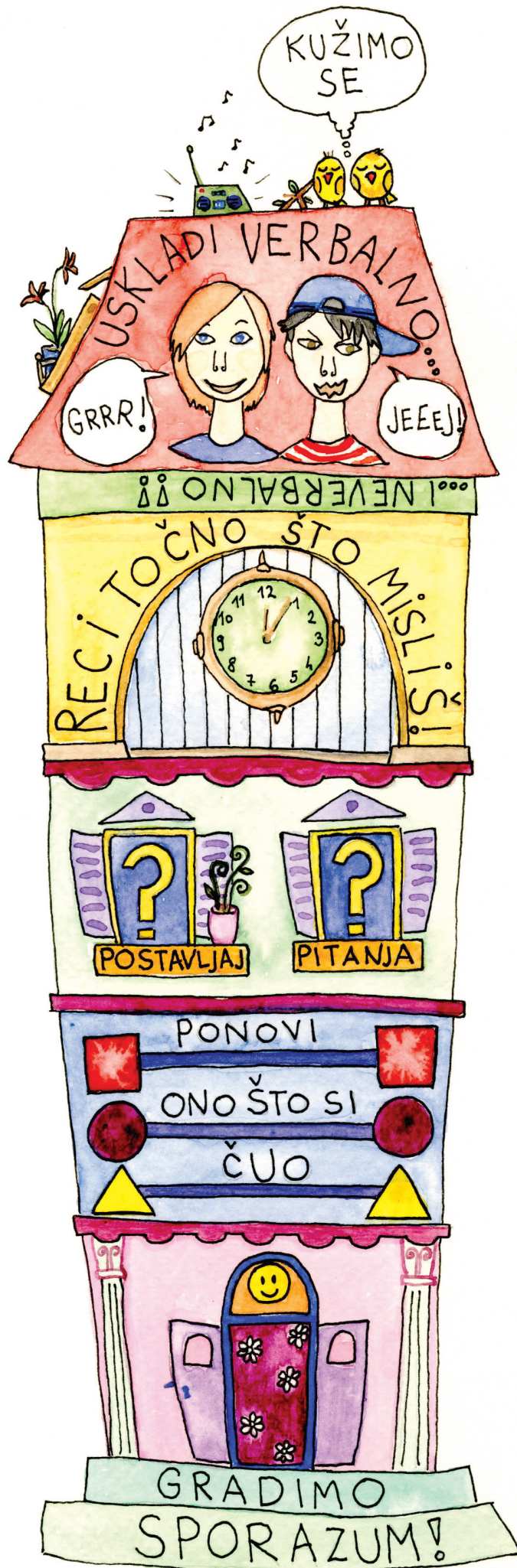
Nemoj govoriti općenito. Ako nisi određen/a, druga osoba možda neće znati što misliš i morat će nagađati. Kažeš li točno što misliš, neće morati nagađati i time neće biti mjesta za nesporazum. Na primjer, umjesto da kažeš «Vidimo se u subotu poslijepodne», točno navedi vrijeme i mjesto: «Doći ću do tebe kući u subotu u 13».

3. **Postavljaj pitanja** - čini to i kad šalješ i kad primaš poruku.

Postavljanje pitanja odlično je kod davanja uputa ili objašnjavanja. U slučaju da ne razumiješ sugovornika, možeš postaviti podpitanja da bi dobio/la detaljnije podatke. Na primjer, možeš reći: «Ne razumijem, možeš li ponovno objasniti?» ili «Želiš li reći da...?»

4. **Ponovi vlastitim riječima što si čuo/la.**

Kada želiš provjeriti jesi li dobro razumio/la sugovornika, ponovi što si čuo/la na svoj način (npr. „Želiš li reći da...“). Time možeš osigurati jasniju komunikaciju.



Radni list 16: Primjena komunikacijskih vještina

Pročitaj opisane situacije i označi komunikacijsku vještinu (ili vještine) koje bi bilo dobro upotrijebiti da se izbjegne nesporazum ili jasno prenese poruka.

Andrej je imao dogovor s prijateljem: naći će se na igralištu u petak u 17 sati na nogometu. Andrej je uzalud čekao na igralištu pored škole da se prijatelj pojavi. Budući da nije ponio mobitel, nije mogao provjeriti što se događa. Zaključio je da je prijatelj zaboravio na dogovor. U međuvremenu, prijatelj ga je čekao na igralištu pored svoje kuće. Bio je razočaran jer se Andrej nije pojavio, niti je odgovarao na njegove pozive.

Verbalno i neverbalno slati jednaku poruku

☐

Ponoviti poruku pošiljatelju

☐

Biti određen

☐

Postavljati pitanja

☐

Verbalno i neverbalno slati jednaku poruku

☐

Ponoviti poruku pošiljatelju

☐

Biti određen

☐

Postavljati pitanja

☐

Melita je provela večer u društvu obitelji i obiteljskih prijatelja. Budući da je od djece bila najstarija, mama ju je zamolila da pripazi na troje malih rođaka. Nije prošlo dobro. Djeca je nisu slušala, skrivali su joj se i radili gluposti. Bila je jako ljuta. Na kraju je roditeljima djece koju je čuvala rekla kako su se ponašali, istovremeno se smješkajući. Roditelji su stekli dojam da je svima bilo zabavno pa su čak djecu i pohvalili.

Bila je to važna utakmica za Aninu ekipu. Nisu imali dobru sezonu. Njihov trener se jako trudio smisliti dobar plan igre kako bi im pružio priliku za pobjedu. Neposredno prije utakmice svi su se sastali da dobiju točne upute za igru. Ana stvarno nije dobro razumjela svoje upute. Za vrijeme utakmice sve je pobrkala i njena ekipa je izgubila.

Verbalno i neverbalno slati jednaku poruku

☐

Ponoviti poruku pošiljatelju

☐

Biti određen

☐

Postavljati pitanja

☐

Čovjek je društveno biće...

Kako pobijediti sramežljivost

Mnogi ljudi, čak i slavne osobe s televizije i filma, mogu biti sramežljivi i ponekad se osjećati neugodno. Ako se i ti u određenim situacijama slično osjećaš, možeš pobijediti napetost, unaprijediti svoje vještine i osjećati se ugodnije. Evo nekih prijedloga kako to postići:

Odigraj ulogu

U početku, dok još nisi dovoljno siguran/a, posluži se „trikom”: probaj uvježbati željeno ponašanja, kao što glumci prije nastupa ili snimanja filma vježbaju svoju ulogu.

Počni s jednostavnim

Vježbu započni s jednostavnim situacijama pa postupno prijeđi na složenije.

Pripremi se

Napiši kratak scenarij i vježbaj kod kuće. Gledaj se u zrcalo i slušaj svoj glas. To čine glumci prije nastupa ili snimanja.

Pozdravljanje

- «Bok», «Dobar dan»
- «Kako si?», «Što ima?»
- «Drago mi je što te vidim»
- Geste (klimni glavom, nasmiješi se, mahni)

Ako je netko sramežljiv, lakše će prevladati svoju sramežljivost kada nauči kako ljude pozdravljati. U okviru je nekoliko uobičajenih pozdrava.

Stekni naviku pozdravljati ljude. Što više ljudi pozdraviš, više će ih pozdraviti tebe. Mnogi su ljudi sramežljivi. Možeš im pomoći time što ćeš ih prvi/a pozdraviti.

Upoznavanje novih ljudi

Pokušaj upoznati neke nove ljude. Započni razgovor dok čekaš u redu za kino, u knjižnici, u trgovini, na utakmici itd. Počni razgovor nečime što je tebi i osobi kojoj se obraćaš zajedničko. Već smo spomenuli, postavljanje pitanja je dobar način. Slijede primjeri.

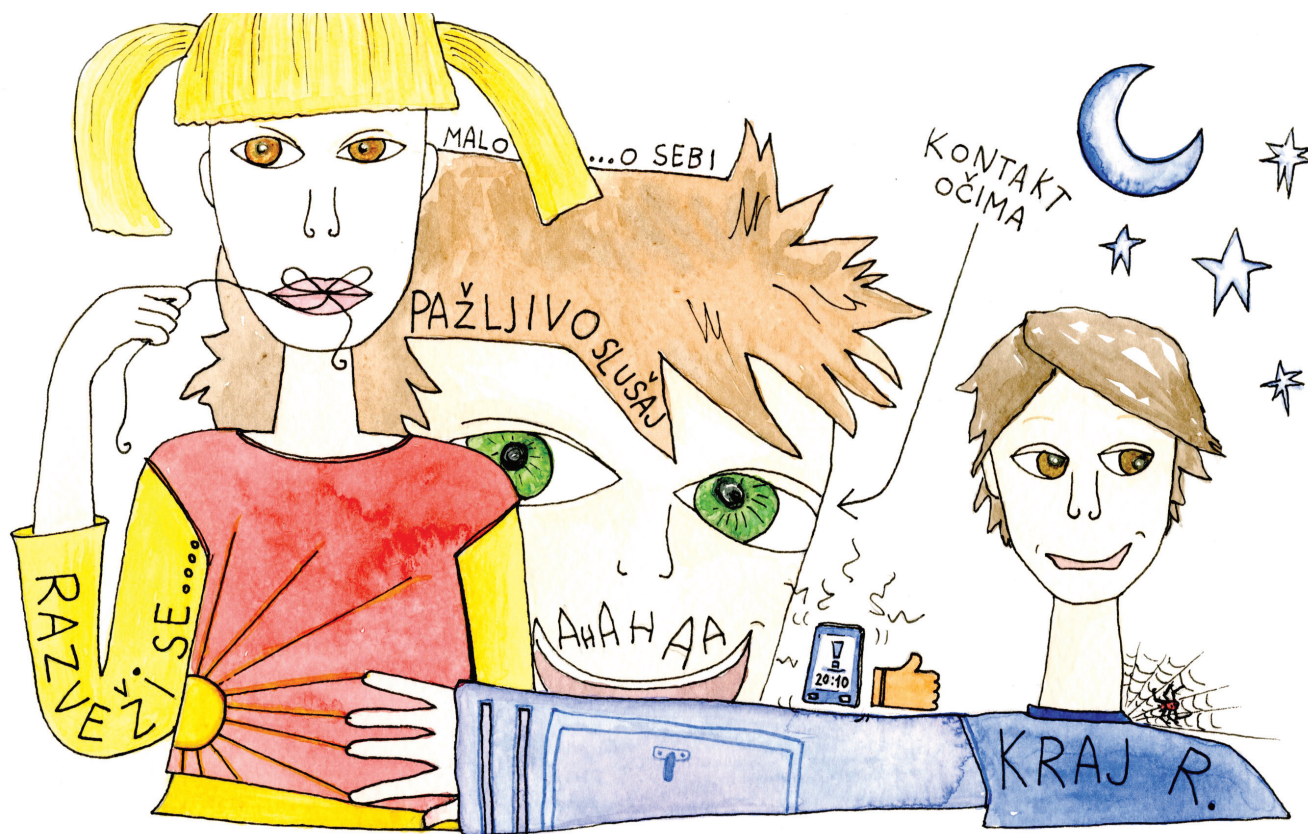
- «Ovaj red je tako dug, sigurno je film dobar. Jesi li čuo/la što o njemu?»
- «Je li to dobra knjiga? O čemu se radi?»
- «Lijepa jakna. Gdje si je kupio/la?»
- «Jesi li gledao/la utakmicu sinoć? Tko je pobijedio?»

Komplimenti

Želiš li na jednostavan način započeti razgovor i pomoći drugima da se dobro osjećaju – uputi im kompliment. Možeš se usmjeriti na:

- Odjeću (npr. «Sviđa mi se tvoja košulja»)
- Izgled (npr. «Super ti je frizura»)
- Vještinu (npr. «Stvarno ti ide nogomet!»)
- Osobnost (npr. «Imaš super smisao za humor»)
- Osobnu odliku (npr. «Imaš lijep osmijeh»)

Kada daješ kompliment, gledaj u osobu kojoj je upućen. Budi iskren/a; ne misliš li ono što se spremaš reći, to će se čuti u tvom glasu.



Kako započeti razgovor

Evo nekih prijedloga kako započeti razgovor s osobom koju još ne poznaješ.

- Odaberi nekoga tko izgleda kao da je s njim lako razgovarati (osobu koja izgleda prijateljski, koja se smiješi).
- Predstavi se. «Bok, ja sam...» Razgovarajte o tome gdje živite, u koju školu idete, koje aktivnosti volite (npr. hobiji, sport itd.).
- Daj kompliment i onda postavi pitanje. «Super si glumio u školskoj predstavi. Ideš li na satove glume?»
- Zamoli za pomoć ili je ponudi (npr. pomogni nekome nositi stvari, posudi atlas, ravnalo ili sl., daj upute osobi koja ne zna kako negdje doći...).
- Ako ne znaš što bi, možeš početi s uobičajenim temama na početku razgovora: vrijeme («Zadnjih dana je stvarno lijepo vrijeme») ili osobni podaci («Živiš li u blizini?» «Gdje ideš u školu?»)

Održavanje razgovora

Jednom kada započneš razgovor, postoji nekoliko stvari za održavanje razgovora:

1. Postavljaj pitanja
2. Ispričaj kratku priču o sebi
3. Potakni sugovornika da priča o sebi
4. Pokaži zanimanje za ono što tvoj sugovornik govori
5. Pokaži izrazom lica da si dobro raspoložen/a
6. Budi aktivan slušatelj

Koristi:

- **Verbalne znakove** («da», «aha», «razumijem», «to je stvarno zanimljivo»)
- **Neverbalne znakove** (blago se nagni prema sugovorniku, stani bliže, sjedi uspravno, klimni glavom, održavaj kontakt očima).

Završavanje razgovora

Način završavanja razgovora s nekim može olakšati ili otežati tvoj sljedeći susret s tom osobom.

Završetak razgovora trebao bi proteći glatko i što je moguće prirodnije.

- Nemoj prekinuti sugovornika u pola rečenice. Pokušaj naći prirodan trenutak za završavanje razgovora.
- Neverbalnim znakovima možeš nagovijestiti da želiš prekinuti razgovor (prekini kontakt pogledom, okreni se prema izlazu, pogledaj na sat, nasmiješi se).
- Pobrini se da sugovornik zna sljedeće:
 - ✓ Spremaš se otići (završiti razgovor)
 - ✓ Uživao/la si u razgovoru (i društvu te osobe)
 - ✓ Nadaš se da ćete se uskoro opet vidjeti.

Radni list 17: Razvijanje socijalnih vještina

Upotrijebi prostor na ovoj stranici za razvijanje «scenarija» socijalnih vještina – kako možeš uputiti kompliment, započeti i održavati razgovor. Zapiši što bi mogao/la reći i pripremi nekoliko komplimenta, načina započinjanja razgovora i tema o kojima možeš razgovarati.

Komplimenti:

Izrazi za početak razgovora:

Održavanje razgovora – teme o kojima ćeš govoriti:

Rame uz rame

U ovoj lekciji učit ćete kako riješiti sukobe da ne bi prerasli u svađe. Ponovit ćete mnoge vještine koje ste već naučili, a naučit ćete i neke nove. Te ćete vještine uvježbavati kroz probe ponašanja.

Sukobi među ljudima najčešće nastaju kada dvije osobe (ili grupe) imaju različite, suprotne, nepomirljive želje i ciljeve.

Kako ljudi reagiraju kada se nađu u sukobu

Dva prijatelja nakon škole provode vrijeme zajedno. Jedan od njih želi igrati računalnu igricu namijenjenu za dva ili više igrača, a drugi se želi posvetiti domaćoj zadaći koju moraju napraviti u paru.

Agresivno ponašanje



Popuštanje



Bijeg



Kompromis



Pregovor



Pregovor pretvara sukob u suradnju. Umjesto svađanja «licem u lice», dvoje ljudi pokušava riješiti problem «rame uz rame». Oni stvaraju situaciju u kojoj su obje strane pobjednici – obje dobivaju što žele.

Promijeniti «Ja i Ti» u «Mi»

Ostani miran/a

Duboko udahni.

Broji do deset (ili dvadeset).

Reci u sebi:
«Mogu to riješiti bez ljutnje.»

«Osjećam se dobro kad imam kontrolu.»
«Ne trebam se svađati.»

«Ohladi» svog protivnika

Reci sugovorniku:
«Ne isplati se svađati zbog ovoga.»

«Nemam ništa protiv tebe i ne želim se svađati.»
«Što bismo mogli napraviti?»

Upotrijebi smisao za humor da bi pomogao «protivniku» da se razvedri.

Slušaj sugovornika

Pogledaj njega ili nju u oči, klimni glavom i reci «razumijem».

Ponovi što je rečeno i provjeri je li tako.

Ne približavaj se previše sugovorniku.
Ne podiži glas.

Pokaži poštovanje

Nemoj reći da nešto nije u redu s tom drugom osobom.

Reci:
«Razumijem što hoćeš reći.»
«Razumijem kako se osjećaš.»

Složi se kad možeš.

Ako si napravio nešto pogrešno - ispričaj se.

Riješi problem

Predloži kompromis.

Pitaj sugovornika ima li drugi/ bolji prijedlog.

Pokušajte biti kreativni dok tražite rješenje koje vam odgovara.

