

# costaid

Coping Strategies Against Information Disorder

## Модул 4 Създаване на условия за диалог



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансиран от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче са само на автора(ите) и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). Нито Европейският съюз, нито EACEA могат да носят отговорност за тях.



VERWEY, <sup>Instituut</sup> JONKER

KU LEUVEN

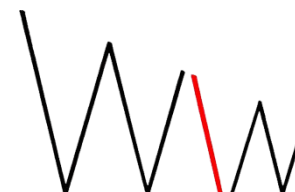
**costaid**  
Coping Strategies Against Information Disorder



**connexions**  
ICT for Education and Social Impact



Партньори



Wissenschaftsinitiative  
Niederösterreich  
Science Initiative Lower Austria

# Модули

1. Осъзнатост

2. Критично мислене

3. Разрешаване на  
конфликти

4. Диалог

5. Етика

6. Рефлексивни умения

7. Цифови умения

## Цели

- ✓ Да се създаде разбиране защо диалогът е важен, както като цяло, така и в контекста на справянето с дезинформацията
- ✓ Да обясни важните основи на диалога
- ✓ Да се изградят умения за създаване на ефективен диалог
- ✓ Да се изчистят трудностите в межкултурната комуникация



## Противодействие на вярата в информационното разстройство

Противодействието на вярата в информационното разстройство може да се окаже предизвикателство в някои случаи, тъй като **вярванията** по дефиниция са стабилни идеи, които **не се променят лесно**. Това може да се различава за всеки човек и за вяра, в зависимост от силата на вярата.

Например, някои хора просто са дезинформирани и са отворени към други гледни точки. Някои други обаче могат да имат по-радикални, затворени вярвания. Това може да се случи, когато човек е част от ехокамера например.

И в двата случая, но особено в последния, е **от решаващо значение да се участва в диалог**.

### *Ехо камера*

среда, в която човек се сблъсква само с вярвания или мнения, които съвпадат с неговите собствени, така че съществуващите му възгледи се затвърждават и не се разглеждат алтернативни идеи.



## Значението на диалога



За да „променят нечие мнение“ относно определени вярвания или идеи, те трябва да **влязат в контакт с други гледни точки, факти, прозрения и нагласи**. Разговорът с тях е много добър начин да предложите тези перспективи.

В случай на вяра в информационно разстройство, човек може да се обърне към чувства, идеи и факти на лично ниво чрез разговори, за да се надяваме да противодейства на техните нагласи, основани на лъжи.

Не всеки диалог обаче има същия ефект...

## Безопасна среда

**Диалог** мога различават широко : някои разговорите са **бойни** в природата, докато други са **уважителни** . Като вас бих могъл очаквам , борбен разговорите не го правят количество да се нещо обикновено . Поради **агресивния** характер на диалога, той ще завърши с **емоционални, затворени** спорове.

Дай уважение

Получи уважение

За да се нечие мнение да промени темата, това е от решаващо значение да се престой **почтителен** и приеман ан **открит диалог** . За да имате \_ ефективен почтителен диалог , средата , в която то се провежда Трябва бъде **безопасно** . Това създава възможности да се **предизвикателство** техен **собствен** **вярвания** и **ангажирам се с различни** **гледни точки** без осъждане .

За да създадем такава безопасна среда , има четири основни елемента:

# Основи за ефективен диалог



1. Взаимоотношенията трябва да се основават на доверие, така че младите хора да се чувстват комфортно да изразяват своите съмнения
2. Диалогът трябва да е егалитарен
3. Осигурете насоки в \_ диалог
4. Отхвърляне агресия



## 1. Връзка на доверие (1/4)

**Доверие в комуникацията** се отнася да се на генерализиран очакване че съобщение \_ получено е **вярно и надежден** и че на комуникатор демонстрира **компетентност и честност** от предаване на точна обективна и пълна информация .

# Доверие

За да има ефективен диалог относно трудни теми (напр. информационно разстройство), трябва да има отношения на доверие бъдат постигнати . Без доверие няма възможност за разговор \_ да се бъде ефективен , тъй като лицето не го прави очаквам ти или твоя думи да се бъде надежден или честен . Следователно , те ще не участват в \_ диалог .

Кога има отношения на доверие, човекът е по-мотивиран да сътрудничи в \_ разговор и бъдете по-удобни да се изразяване себе си .

## Как да постигне доверие (2/4)

Доверието не се постига лесно, но най-вече **се изгражда с времето** . Доверието се изгражда чрез **открита и бърза комуникация** помежду си. В тази комуникация ще съберете доказателства за **надеждност и достоверност** . Показването на **добра воля и интимност** често създава такава връзка.

Когато и да е такава връзка не е така все още на място защото на младост работник /учител не е имал много време с юношата , но ан ефективен диалог Трябва да го имаш така или иначе , има важно умение че бих могъл бъда полезно : **Афективно професионализъм** .



**Афективен професионализъм** означава, че като професионалист вие не работите основно въз основа на авторитет и когнитивно действие, а по-скоро върху **установяване на връзка и показване на съпричастност/ангажираност** към това, което засяга младия човек. Любовта към младите хора, съчувствието към тях, искреното опознаване, проявяването на интерес към тях и обръщането на внимание на положителните им аспекти са от решаващо значение.

## Ефективен инструмент за афективен професионализъм (3/4)

Един важен и полезен инструмент, който може да помогне с на афективен професионализъм умението е **саморазкриване** . В зависимост от ситуацията, помага да споделите малко за собствените си вярвания, ценности, идеали, разочарования, неудовлетвореност и гняв.

Постепенното разкриване на чувства и лични преживявания насърчава както **чувството на доверие**, така и знанието, което имате за някой друг.

Това се случва вербално, невербално и контекстуално. Така например, като буквално кажете нещо, от изражението на лицето, стойката на тялото и дори от марката и цвета на дрехите, които носите.

## Саморазкриване

Саморазкриването се счита най-вече за полезно, но **трябва да се преразгледа според контекста** . Всеки човек е сложен и различен и може да реагира различно на подобни ситуации. Има обаче някои общи насоки за прилагане на саморазкриване:

## Насоки за саморазкриване (4/4)

- **Саморазкривайте се рядко** . Силата на саморазкриването идва точно защото не е обичайна.
- **Направете го обмислено и съзнателно** . Опитайте се да разберете какво всъщност пита клиентът, преди да отговорите на въпрос, който изисква саморазкриване. Тогава човек може по-добре да обсъди основната нужда на клиента.
- **Подбирайте внимателно думите** : колко емпатичен или емоционално натоварен е разказът. Степента на интимност трябва да съответства на нуждите на пациента. Прекалено личното саморазкриване е сравнително неблагоприятно, но е необходима известна степен на интимност.
- **Бъдете отзивчиви преди, по време и след саморазкриването** . Така че не забравяйте да получите обратна връзка, чрез въпроси или наблюдение, за това как клиентът го приема, за да можете да се настроите допълнително.

## 2. Егалитарен диалог (1/2)

Егалитарен \_ диалогът е един където всичко участниците са **равни** .  
Потенциален дисбаланс на мощността между на участниците (напр. учител и ученик) трябва не играе роля . \_ Вместо това , комуникация Трябва стимулират други да се експресен техен вярвания , нагласи и мнения , за да постигат взаимно \_ разбиране .



## Създават се равни условия откритост (2/2)

Егалитарният диалог е фокусиран върху споделянето на идеи на равно ниво.

Това равенството поставя фокуса върху \_  
валидност на \_ аргументи и какво се казва  
в \_ разговор , вместо да натрапвате  
определен начин на мислене на някого .

По този начин формата на егалитарна  
диалог създава равни условия , създавайки  
среда на безопасност и откритост .

*Когато първият човек иска да  
проведе разговор с юноша , който  
показва признаци на вяра в  
информационно разстройство, това  
е от решаващо значение че първата  
линия не го прави осъждам това  
вярване.*

*Чувам ги вън, пробвай да се разбирам  
където те идват \_ от и поставете  
своя \_ собствен аргументи без  
омаловажаване техните .  
този начин те ще бъдете по-  
отворени към Вашият  
аргументация .*

### 3. Осигуряване на пътствие

Ролята на учителя е не \_\_ \_\_ само да осигури безопасно пространство за диалог, но и да участва в диалога, за да се опита да противодейства на вярата в информационния безпорядък. За да направите това, има някои важни моменти, които да се имат предвид:

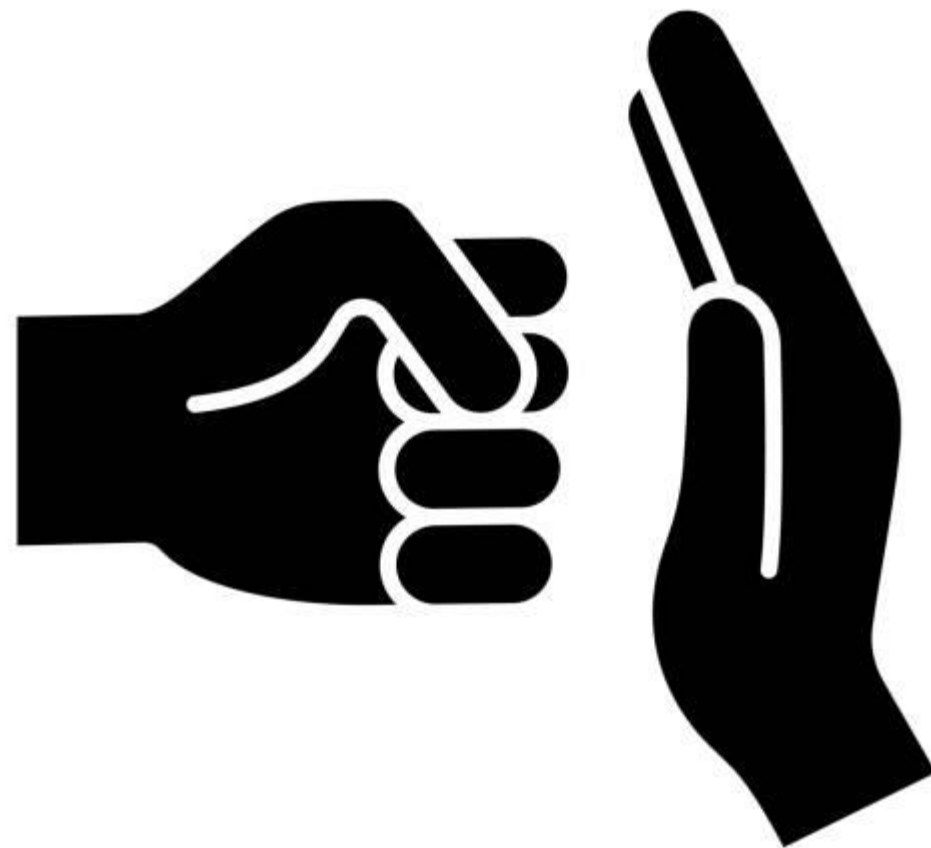


- **Запазване на фокуса.** Докато важно е да оставите младия човек да се изкаже те трябва да кажа смисъла на \_ разговор Трябва не бъдете изгубени: вие сте там да се разбирам и евентуално противодействия на вярата в информационното разстройство.
- **Осигурете разумен и почтителен предложения на въпроси към помислете ,** включително морален и етични точки. Имайте предвид да **не бъде осъждаща или осъждаща** че на диалог **Трябва остават егалитарен** обаче \_ това не става означава че един мога не **с уважение не съм съгласен** и покажете алтернатива перспективи .
- **Насърчавайте и положително подсилвам градивно ангажиране в \_ разговор .**

## 4. Отхвърлете агресия ( 1/4 )

Както беше казано по-рано, **агресията в диалога води до затвореност и емоция** и без отворен ум разговорът е обречен на провал от самото начало.

Може да се случи, че **диалогът може да предизвика агресивност** у юношата, **въпреки че диалогът се провежда с уважение** . В този случай се опитайте да **деескалирате** ситуацията, както сметнете за добре. Ако продължава, диалогът трябва да продължи друг път.





## Как да отхвърлим агресията (2/4)

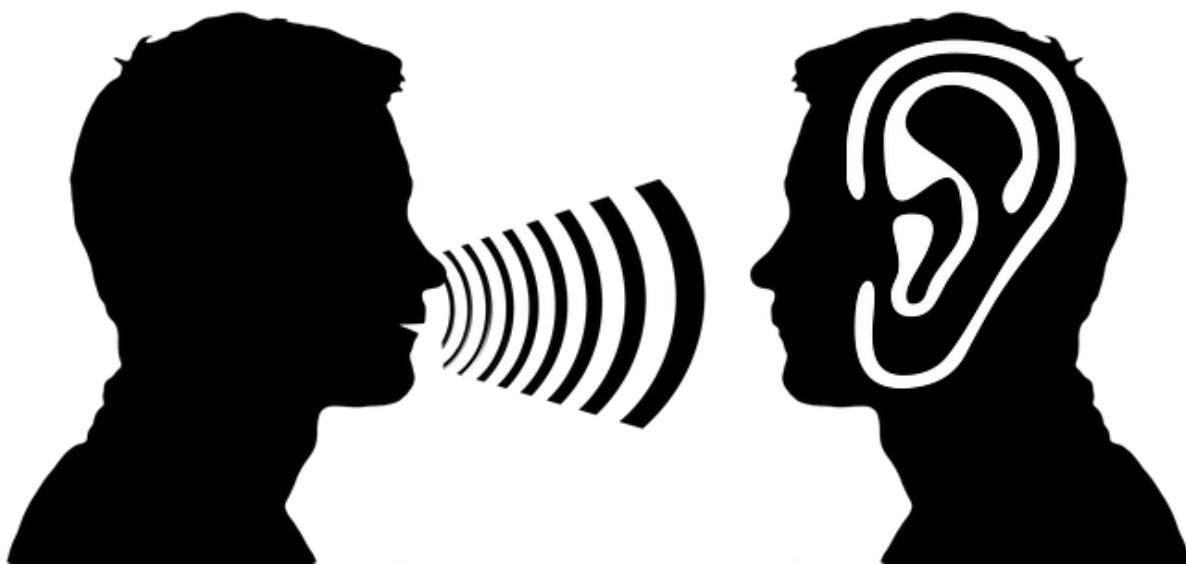
За да предотвратите агресия и да поддържате безопасен и непредубеден разговор, трябва да моделирате гражданско и уважително поведение чрез собствените си действия.

**Кога водещият говори \_ с уважение и грижа, младият човек е по-вероятно да се подражава това поведение .**

За да поддържам това поведение , **активно слушането** е ключ умение да се използвайте :



## Активно слушане ( 3/4 )



**Активно слушане** : демонстриране да се на друго лице , което вие наистина ги чувате . \_ Това допринася да се избягване на конфликт в диалог .

Активното слушане може да се извърши по много начини. Може да се запомни чрез мнемоничното устройство " **СЛУШАЙТЕ**" :

- **Изглеждайте** заинтересовани, интересувайте се.
- **Включете** се, като отговорите.
- **Останете** на целта.
- **Тествайте** разбирането си.
- **Оценявайте** това, което чувате.
- **Неутрализирайте** чувствата си.

## Примери за активни слушам (4/4)

- **Мисля** относно езика на тялото ви и поза и как приличат на \_ тях ;
- **Недей** \_ прекъсвам ;
- **Използвайте тишина ефективно** , за да изчакайте за тях да кажа какво те трябва да кажа;
- **Обобщете** или **перифразирайте на емоция и съдържание** на какво Вие тълкувам те казват .  
\_ Ти не си съгласен с човекът , но просто повтаряйки Какво те казах ;
- **Потвърдете** тях кога **Вие Съгласен** с Какво те казват .



## Други умения за диалог (1/3)



- **Критичното мислене** помага да се идентифицират предположения и пристрастия и да се анализира информацията, да се разсъждава върху нейните източници и да се правят информирани и рационални преценки. Помолете юношата да обясни защо е стигнал до заключенията си и да подкрепи своите гледни точки, за да разберете тяхното пътуване. Повече за това можете да намерите в *Модул 2: Критично мислене* .

## Други умения за диалог (2/3)

- **Разпитване** е безценен в диалога : то помага да се обогатяват нашият разбиране . добре въпроси , обаче , не само дайте ни повече информация, но активирайте Вие да се създайте по - дълбоко разбиране на един преживявания и разбирам как и защо те виж на свят , както го правят. добре въпросите са въпроси за отговор ( въпроси това са реакции на информация от на диалог ); помагат за \_ задълбочават се на разбиране .



## Други умения за диалог (3/3)



- **Отражение** предимно случва се след на диалог се проведе , т.к отнема място \_ и време, за да отразяват случилото се . \_\_ Въпреки това е изключително важно да се замислите, за да разберете по-добре какво сте научили и как това може да се подобри в бъдеще.

# Междукултурна комуникация



# COMMUNICATION

designed by  freepik.com

ние от Freepik

## Межкултурен комуникация (1/4)

Важно е да се признае, че докато комуникацията е наложителна за човечеството, начините на комуникация не са напълно взаимозаменяеми в различните култури.

Културата е невероятно широко явление, което може да се открие във всичко в тяхната среда: в институциите, в предметите, които използваме ежедневно, в начина, по който хората се държат, в идеите и ценностите.



Поради това културата влияе върху възприятията, мисловните модели, преценките и действията на хората.

В социалните взаимодействия , на влиянието на културата може бъда вижда се в поздрав ритуали , облекло , мимика, език на тялото и използване на езика . Чисто \_ пример за това е това някои култури са по-директни в общуването , докато други са по-индиректни и използване тон и мълчания да се намеквам на съобщение .



## Примери за погрешни тълкувания в межкултурното пространство комуникация (2/4)

- Значението на мълчанието варира в различните култури. В някои може да означава уважение, например в Китай. Обратно, в Австралия мълчанието понякога се възприема или като срамежливост, или като знак на незаинтересованост.
- Английски бизнесмен е написал писмо до японски бизнесмен, което трябва да бъде преведено. Той използва изречението *„Чудя се дали бихте подготвили дневен ред за нашата среща“*. Използването на „чудо“ в това изречение е учтиво да помолите да направите нещо. Въпреки това на японски „чудо“ може да се преведе като *„съмнение“*. Това би създадо изречението *„съмняваме се, че ще подготвите дневен ред за нашата среща“*. Добронамереното изречение се трансформира в такова, което може да се счита за грубо.

## Примери за погрешни тълкувания в межкултурното пространство комуникация (3/4)

- Подходящото разстояние за разговор с непознат е различно в различните култури и когато някой пренебрегне тези негласни норми, това често ни кара да се чувстваме неспокойни.
- Жестовите и зрителният контакт могат да предадат мощни, но различни послания в различните култури. Например: арабите, латиноамериканците и южноевропейците поддържат директен зрителен контакт със своите събеседници, докато азиатците и северноевропейците са склонни да използват периферен поглед или изобщо да избягват зрителния контакт. Ако зрителният контакт е твърде продължителен, това може дори да се тълкува като сексуален интерес.

## Как да избегнем межкултурните погрешни тълкувания (4/4)

Няма ясен начин да се отхвърлят напълно межкултурните погрешни тълкувания. Начинът, по който хората действат и мислят, се формира от тяхната култура и е трудно това да се промени.

Въпреки това, за да се опитате да ги избегнете, доколкото е възможно, трябва да предприемете две важни стъпки:

- **Увеличете знанията си** за други култури и техните навици в общуването, за да ги разберете по-добре.
- **Говори за това** . Когато обърнете внимание на факта, че може да има проблеми с превода, вие създавате възможност за тях, както и за себе си, да говорите за това. Например: Попитайте дали сте ги разбрали правилно или повторете съобщението, както сте го разбрали.



## Препратки и допълнителна литература (1/2)

- Насоките на проекта COSTAID на [costaid.eu](http://costaid.eu) , на които се основават тези слайдове .
- Engdahl , E., & Lidskog , R. (2012). Риск, комуникация и доверие: Към ан емоционален разбиране на доверието. *Обществено разбиране на науката* , 23 (6), 703–717. <https://doi.org/10.1177/0963662512460953>
- Gibson, CB, & Cohen, SG (2003). Виртуални екипи, които работят : създаване условия за ефективност на виртуалния екип . В *електронните книги на Jossey -Bass* . <https://ci.nii.ac.jp/ncid/BA62890363>
- Джеймисън , И. (2017). Основните положения на диалога : Насоки и дейности за преподаване и практикуване диалог с млад хора . В *института Тони Блеър за глобална промяна* . Институт за глобална промяна на Тони Блеър . <https://www.institute.global/insights/public-services/essentials-dialogue>
- Jones, A., & Draper , S. ( nd ). *Помощен лист Giblin Библиотека Eunson : межкултурна комуникация 2 [Публикация в онлайн форум]* . Университетът в Мелбърн: Факултет по бизнес и икономика . [https://library.unimelb.edu.au/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/1924095/Intercultural\\_Communication2.pdf](https://library.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0003/1924095/Intercultural_Communication2.pdf)

## Препратки и допълнително четене (2/2)

- Renn , O., & Levine , D. (1991). Достоверност и доверие в комуникацията на риска . В *Springer eBooks* (стр. 175–217). [https://doi.org/10.1007/978-94-009-1952-5\\_10](https://doi.org/10.1007/978-94-009-1952-5_10)
- Roca , E., Meridio , G., Gómez, A., & Rodríguez-Oramas , A. (2022). Егалитарен диалог обогатява и двете социално въздействие и изследователски методологии . *Международен журнал за качество Методи* , 21 , 160940692210744. <https://doi.org/10.1177/16094069221074442>
- Томас, А., Кинаст , Е. и Шрол-Махл , С. (2010). *Наръчник по межкултурна комуникация и сътрудничество* . <https://doi.org/10.13109/9783666403279>
- ЮНЕСКО. (2016). *Ръководство за учители относно превенцията на насилствения екстремизъм* . Организация на обединените нации за образование , наука и Културен организация . <https://doi.org/10.54675/xrjk7971>
- Уолтън , Д. (2010). Диалогичен модел на вярата. *Аргумент и изчисление* , 1 (1), 23–46. <https://doi.org/10.1080/19462160903494576>



Честито!  
Завършихте тази част



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансиран от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче са само на автора(ите) и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (ЕАСЕА). Нито Европейският съюз, нито ЕАСЕА могат да носят отговорност за тях.

