

A photograph showing two men in a meeting. One man is seen from the back, wearing a light-colored shirt, while the other man, a young Black man, is seated and looking towards him. The background is a bright, modern office space with large windows.

# 4. Áhrifaríkar samskiptaleiðir



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DISCLAIMER: The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





# Markmið

---

## 4.1 Áhrifaríkar samskiptaleiðir

---

2. Mikilvægi þess að  
hlusta á undirliggjandi  
áhugamál

---

3. Komdu auga á  
uppbyggjandi þætti

# Dæmi 1

---

## Hindranir og aðferðir í samskiptum

# Hindranir í hlustun

- Persónuleg dagskrá
- Tilfinningalegur skaði
- Gagnrýni
- Ytri hávaði
- Tilfinningalegur hávaði
- Tilfinningaleg ofhleðsla
- Líkamlegir erfiðleikar

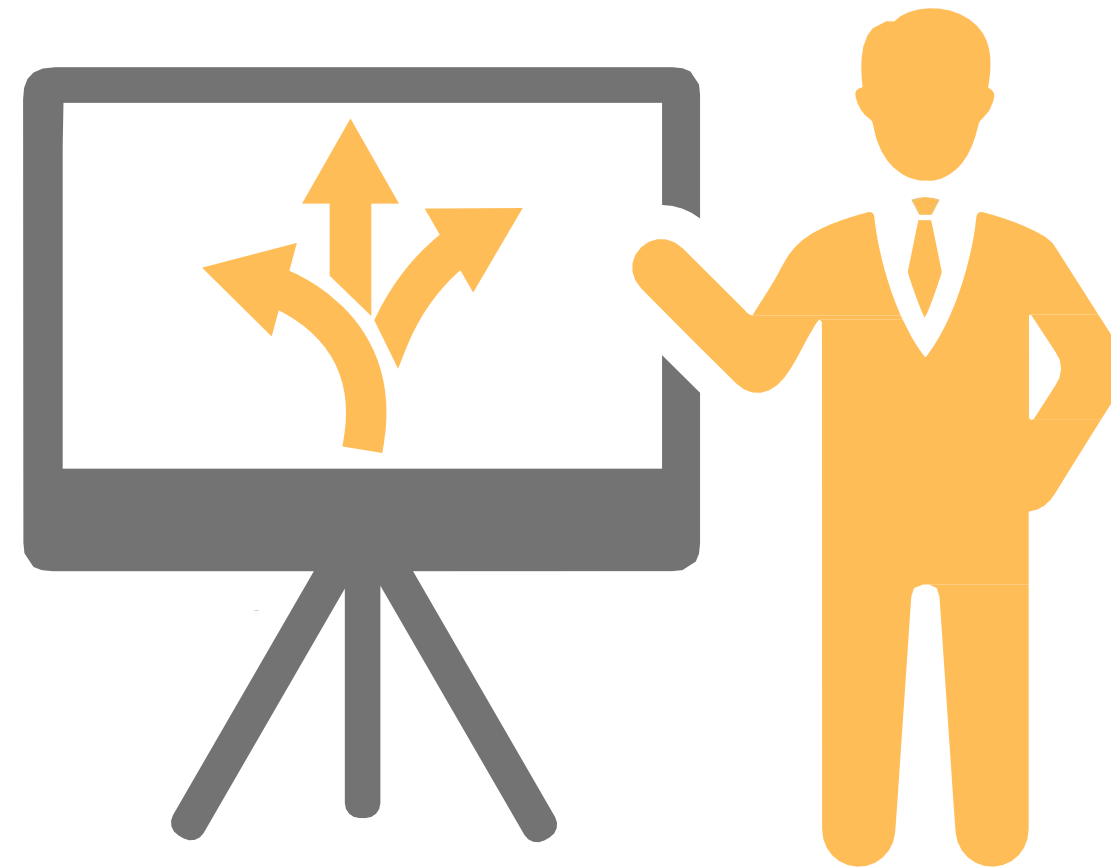
# Aðferðir við virka hlustun

- Horfa
- Stöðva
- Sýna samkennd
- Hlusta
- Spurna spurninga
- Umorða

# Hindranir í skynjun



# Aðferðir í skynjun



# Hindranir í áhrifaríkum munnlegum samskiptum





# Aðferðir í áhrifaríkum munnlegum samskiptum



# Spurningar á netinu

Þú veist að þú hefur skilning á efninu... þegar... svaraðu spurningunum hér að neðan.

Skrifaðu niður svör þín og berðu svo saman við næstu glæru.

**Hvernig myndirðu leysa hindranir í hlustun. Hvernig getur þú bætt skynjun þína?**

**Hvaða helstu hindranir getur þú mætt sem koma í veg fyrir áhrifarík samskipti**



# Dæmi 2

---

Hlusta vs Heyra

Uppbyggileg  
endurgjöf

# Samantburður

## Hlusta

- Óvart
- Ósjálfráða
- Áreynslulaust

## Heyra

- Einbeitt
- Viljandi
-

# Hvað er uppbyggileg gagnrýni

Uppbyggileg gagnrýni er styðjandi endurgjöf sem er gefin einstaklingum til að hjálpa þeim að koma auga á veikleika sem þeir kunna að hafa

Uppbyggileg gagnrýni er notuð sem styðjandi samskiptatæki til að ræða ákveðin málefni eða áhyggjur.

Tilgangur uppbyggilegrar gagnrýni er að gefa einstaklingum tækifæri til bætingar eða leiðréttingar. Það er mikilvægt til að auka persónulegan og faglegan vöxt.

## **Uppbyggileg gagnrýni getur**

- Bæta starfsanda

Draga úr ruglingi vegna væntinga og núverandi frammistöðu.

Færa fram nýtt sjónarhorn og gefa aðila

Jákvæð áhrif á hegðun einstaklings

# Spurningar á netinu

Þú veist að þú hafir skilning á efninu þegar..... svaraðu spurningunum hér að neðan og berðu svörin saman við næstu glæru.

**Af hverju er mikilvægt að hlusta?**

**Hvernig myndir þú koma með uppbyggilega gagnrýni?**



# Dæmi 3

---

Ákveðni

# Ákveðni

Að vera ákveðinn er grunn samskiptahæfni. Ákveðni getur hjálpað aðilum að tjá sig og standa með viðhorfi sínu, með virðingu fyrir rétti og trú annarra. Að vera ákveðin getur aukið sjálfstraust aðila og virðingu annarra fyrir þér. Það getur hjálpað til við streitustjórnun, sérstaklega ef aðilar eiga það til að takast a við marga hluti og eiga erfitt með að segja nei.

Sumir eru ákveðnir að eðlisfari en það er þó einnig eiginleiki sem hægt er að læra.



# Kostir þess að vera ákveðin/n

Að vera ákveðinn er oft talið vera heilbrigður samskiptamáti. Ákveðni getur hjálpa í margsskonar aðstæðum, það dregur úr líkum þess að aðrir nýti sér aðila eins getur það dregið úr líkum þess að verða fyrir einelti.

## **Að vera ákveðin getur:**

Aukið sjálfsöryggi

Hjálpað aðilum að þekkja eigin

tilfinningar

Aukið virðingu annarra

Bætt samskipti

Búið til vinn - vinn aðstæður

Bætt ákvörðunahæfni

Búið til hreinskilin samskipti

Aukið starfsánægju

# Heimildarskrá

<https://hr.ou.edu/Employees/Career-Development/Resolving-Conflicts-at-Work#3935547-the-art-of-giving-feedback--compliments>

<https://uwaterloo.ca/centre-for-teaching-excellence/teaching-resources/teaching-tips/communicating-students/telling/effective-communication-barriers-and-strategies>

<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/careers/soft-skills/constructive-feedback/>

<https://www.mayoclinic.org/healthy-lifestyle/stress-management/in-depth/assertive/art-20044644>

<https://www.flaticon.com/free-icons/panic> Panic icons created by Freepik - Flaticon

[Eison, J \(1990\). Confidence in the classroom: Ten maxims for new teachers. College Teaching, 38 \(1\), 21-25](#)

[McNaughton, D., Hamlin, D., McCarthy, J., Head-Reeves, D., & Schreiner, M. \(2008\). Learning to listen: Teaching an active listening strategy to preservice education professionals. Topics in Early Childhood Special Education, 27, 223-231.](#)

[Weger, H., Jr., Castle, G. R., & Emmett, M. C. \(2010\). Active listening in peer inter-views: The influence of message paraphrasing on perceptions of listening skill. International Journal of Listening, 24, 34-49.](#)