

# KOMUNIKĀCIJAS PRASMĒS DAŽĀDĀS KULTŪRSOCIĀLĀS VIDĒS

## Komunikācijas prasmes

Pasniedzēja: Gražina Aperavičiene

5. modulis

Panevėžas biznesa konsultāciju centrs

Projekts „Nodarbinātība un uzņēmējdarbība bez robežām  
(BEE)” Nr. LLI-138

Eksistenciālā pozīcija	Šādu attieksmi raksturo:
<p><b><i>ES +, JŪS +</i></b>  <b><i>Es esmu labs un veiksmīgs, jūs esat labi un veiksmīgi</i></b>  Tā ir veselīga nostāja, veselīgas personības nostāja. Cilvēki ar šo nostāju spēj mīlēt, pieņemt sevi un citus cilvēkus.</p>	<p>Pašpaļāvība  Labvēlīgums  Labas attiecības ar apkārtējiem  Atklātība, radošums, emocionālā stabilitāte</p>
<p><b><i>ES +, JŪS –</i></b>  <b><i>Es esmu labs un veiksmīgs, jūs neesat labi un veiksmīgi</i></b>  Tā ir uzsvērtā šķietama pārākuma nostāja. Šādi cilvēki tiecas apvienoties grupās un nodarbojas ar to, ka meklē trūkumus citos</p>	<p>Pārmērīga pašpaļāvība  Grūta komunikācija  Pārākuma pār citiem demonstrēšana  Savas lomas darbā pārvērtēšana</p>

Eksistenciālā pozīcija	Šādas attieksmes cilvēku raksturo:
<p><i>ES –, JŪS +</i>  <i>Es neesmu labs un veiksmīgs, jūs esat labi un veiksmīgi</i>  Tā ir nepilnvērtības nostāja.</p>	<p>Nepietiekami uzticas sev  Ar noslieci atkāpties  Nav pietiekami pārlicināts  Nav pietiekami iniciatīvs  Nepietiekami novērtē savu lomu darbā  Ar noslieci uz stresu</p>
<p><i>ES –, JŪS –</i>  <i>Es neesmu labs un veiksmīgs, jūs neesat labi un veiksmīgi</i>  Tā ir bezcerīguma nostāja, kura raksturīga cilvēkiem, kuri bērnībā nesaņēma uzmanību un siltumu. Viņi uzskata, ka dzīve ir bezjēdzīga un vilšanās pilna. Tāds cilvēks jūtas bezspēcīgs un jūtas tā, ka citi nespēj palīdzēt. Viņš atstumj citus cilvēkus, un citi atstumj viņu.</p>	<p>Nepietiekami enerģiski  Ar noslieci uz pesimismu  Trūkst apņēmības  Nav pietiekami radoši  Izraisa negatīvas savstarpējās attiecības</p>

# Pabeidziet teikumu

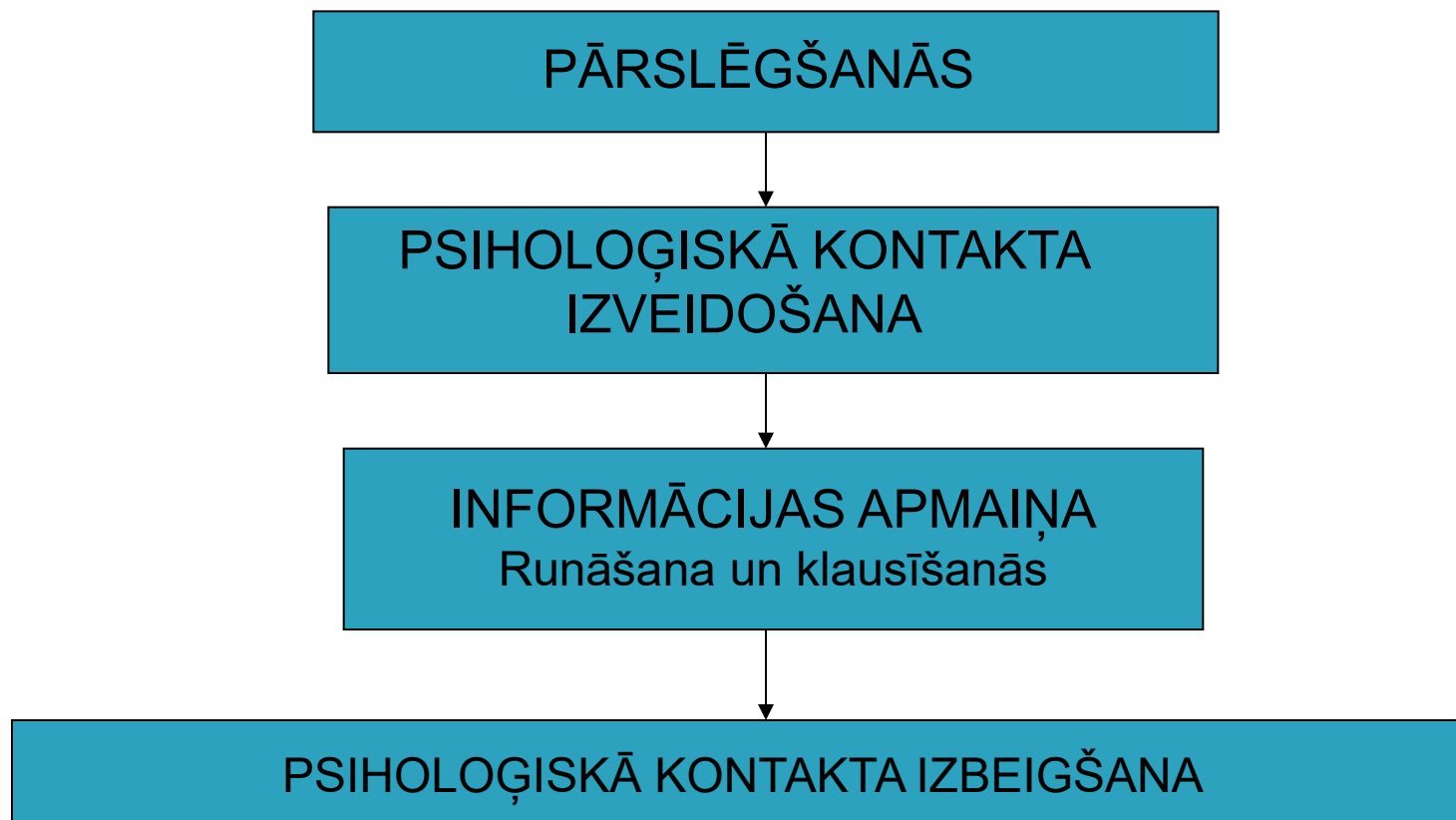
## Komunikācija – tā ir...

# Kāpēc cilvēki komunicē?

Lai varētu veiksmīgāk apmierināt lielāko daļu savu vajadzību:

- ▶ **fiziskās.** Komunikācija ir tik svarīga, ka tās traucējumi vai pilnīga neesamība kaitē cilvēka fiziskajai veselībai;
- ▶ **identitātes.** Tas ir veids, kā mēs uzzinām, kas mēs esam, sniedz iespēju labāk iepazīt un izprast sevi pašu.
- ▶ **sociālās** (kopības, kontroles, cieņas, piederības). Komunicējot mēs varam dalīties ar mūsu domām un jūtām, atklāt citiem savu individualitāti, ietekmēt citus u. tml.
- ▶ **praktiskās.** Komunicējot mēs apmaināmies ar informāciju, kura ir nepieciešama mūsu ikdienas darbībā.

# Komunikācijas posmi



# Sociālā uztvere

Sākotnējai komunikācijai ir ļoti liela ietekme uz veiksmi.

Pirmajam iespaidam nav otrās iespējas.

Ja jūs paslīdēsiet uz pirmā pakāpiena, pēc tam būs ļoti grūti atgūt zaudēto.

Pirmais iespaids izveidojas 4 minūtēs.

Saprotot vidi un citus, mēs balstāmies uz dažādiem informācijas saņemšanas kanāliem:

**80 % – ar redzi**

**15 % – ar dzirdi**

**5 % – ar citām sajūtām  
(tauste, oža, garša)**



# Sociālās uztveres kļūdas:

- ▶ Primārais efekts.
- ▶ Oreola efekts (halo efekts).
- ▶ Iepriekšējs pieņēmums.
- ▶ Simpātijas efekts.
- ▶ Projekcijas efekts.
- ▶ Pašpiepildošais pareģojums.
- ▶ Etiķetes.
- ▶ Stereotipi.

# KAS VIENO ŠOS CILVĒKUS?

- ▶ A. Kristi
- ▶ Bēthovens
- ▶ J. Cēzars
- ▶ J. Mačukevičus
- ▶ L. Brails
- ▶ T. Krūzs
- ▶ Napoleons
- ▶ A. Einšteins
- ▶ S. Stalone
- ▶ M. K. Čurļonis
- ▶ A. Bočelli
- ▶ H. K. Andersens
- ▶ V. van Gogs
- ▶ A. Linkolns



**Interreg**  
Latvija-Lietuva



EUROPEAN UNION



EMPLOYMENT AND  
ENTREPRENEURSHIP  
WITHOUT BORDERS



PIUAC  
DOBELES



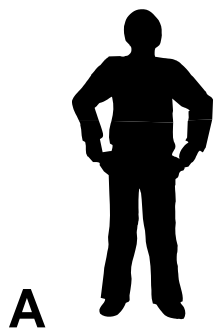
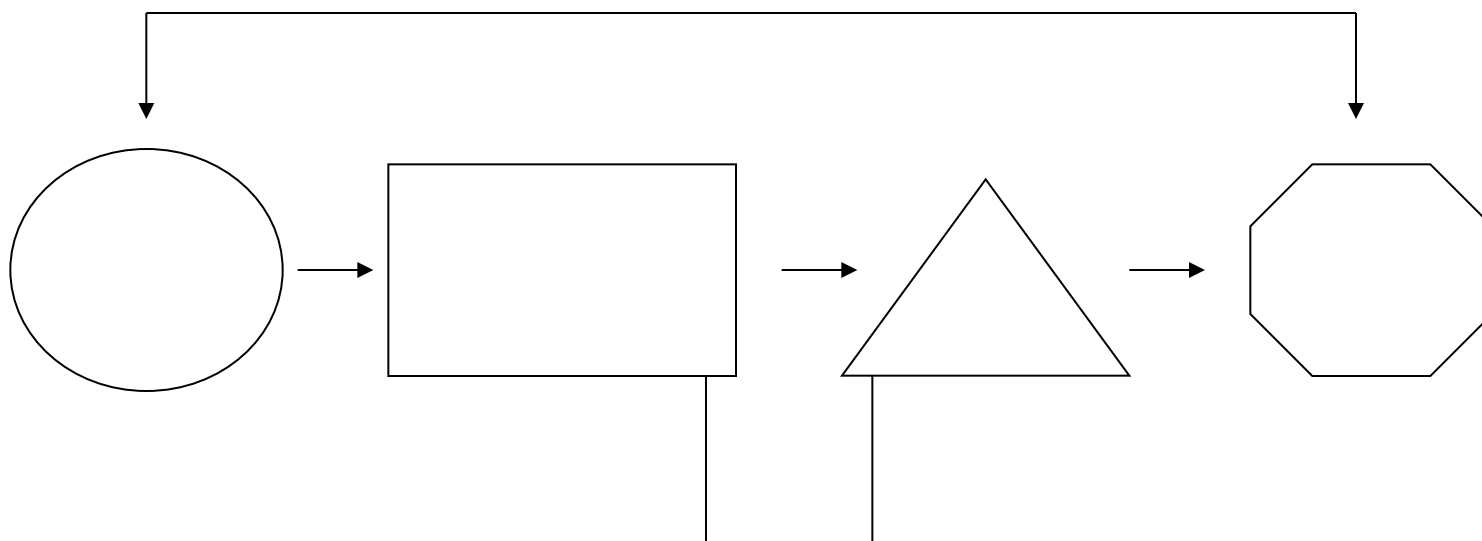
AMI  
Mācību  
Inkubatorus



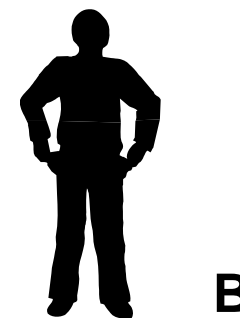
PANEVĒŽIO VERSLO  
KONSULTACINIS  
CENTRAS

- ▶ **Komunikācija** tā ir informācijas apmaiņa, izmantojot kādu zīmju sistēmu, starp diviem un vairāk cilvēkiem, tiecoties pēc kopējas sapratnes. Tā ir sūtītāja (runātāja) un saņēmēja (klausītāja) informācijas apmaiņa ar dažādiem komunikācijas līdzekļiem, darbojoties objektīvam un subjektīvam troksnim.
- ▶ Tas ir nepārtraukts, bezgalīgs un būtisks process.

# Komunikācijas shēma



Divi komunicējoši cilvēki viens otram  
sūta pat 800 momentānu signālu



# VERBĀLĀ UN NEVERBĀLĀ KOMUNIKĀCIJA

- ▶ Komunikācijas procesā katrs no sarunu biedriem izmanto gan verbālus, gan neverbālus informācijas nodošanas līdzekļus. Abi komunikācijas veidi ir vienlīdz svarīgi.
- ▶ **Verbālā valoda** – tas, ko mēs sakām vai nododam ar vārdiem
- ▶ **Neverbālā (ķermeņa) valoda** tā ir informācija, kuru mēs nododam ar citiem līdzekļiem. Tā ir mūsu ķermeņa pozīcija, orientācija, stāja, žesti, sejas izteiksme, balss tonis utt.
- ▶ Verbālā un neverbālā komunikācija ir savstarpēji saistīti elementi katrā komunikācijas aktā.



# Kā nevajag runāt

- ▶ **Strīds.** Vēlme strīdēties ir nenobriedušas personības pazīme.
- ▶ **Pretrunīgums.**
- ▶ **Kategoriskums.** Iesakām no sava vārdu krājuma izsvītrot šos vārdus: „acīmredzami”, „bez šaubām”, „pašsaprotami” u. tml.
- ▶ **Jokošana sarunā.** Visbiežāk sastopamais un tajā pašā laikā visbīstamākais joks ir tēmēts uz citu cilvēku.
- ▶ **Padoma sniegšana.** Sniedziet padomus, kad jūs to lūdz darīt.



# Rakstiskas komunikācijas priekšrocības

- ▶ Rakstveida informācija – ilgstošs, pastāvīgs dokuments, pēc kura iespējams vadīties arī nākotnē
- ▶ Rakstiski galīgi tiek nostiprināta verbālā informācija
- ▶ Rakstot tiek uzsvērta loģiska domas attīstība
- ▶ Rakstisku informāciju nodot un pieņemt ir ērtāk
- ▶ Tiek nodrošināta informācijas nodošana

- ▶ **Neverbālā komunikācija ( ķermeņa valoda )** – tas ir vienkāršākais veids nodot savas jūtas, emocijas, sajūtas, nostāju citam cilvēkam.
- ▶ Neverbālā komunikācija – ķermeņa komunikācijas forma, kura izpaužas ar neapzinātiem žestiem, pozām, sejas izteiksmēm, balss toni un citiem līdzekļiem.
- ▶ Ķermeņa valoda dažreiz izsaka vairāk, nekā tiek pateikts vārdos, tāpēc tā ir ļoti svarīga savstarpējā komunikācijā.
- ▶ Ķermenis ir dvēseles tulks.

Izprast ķermeņa valodas signālus – uzlabot pašu komunikāciju.



# Neverbālās komunikācijas līdzekļi

**Vizuālie** (roku, kāju, galvas, rumpja kustības; skatienu novirzīšana; acu izteiksme; sejas izteiksme; poza, ādas reakcijas; attālums līdz sarunu biedram)

**Akustiskie (skaņas):**

- a) saistīti ar valodu – intonācija (skaļums, tembrs, temps, ritms, augstums), pauzes, to atrašanās vietas tekstā;
- b) ar valodu nesaistītie – smiekli, raudas, klepus, smaga elpošana, zobu griešana, aplaudēšana u. c.

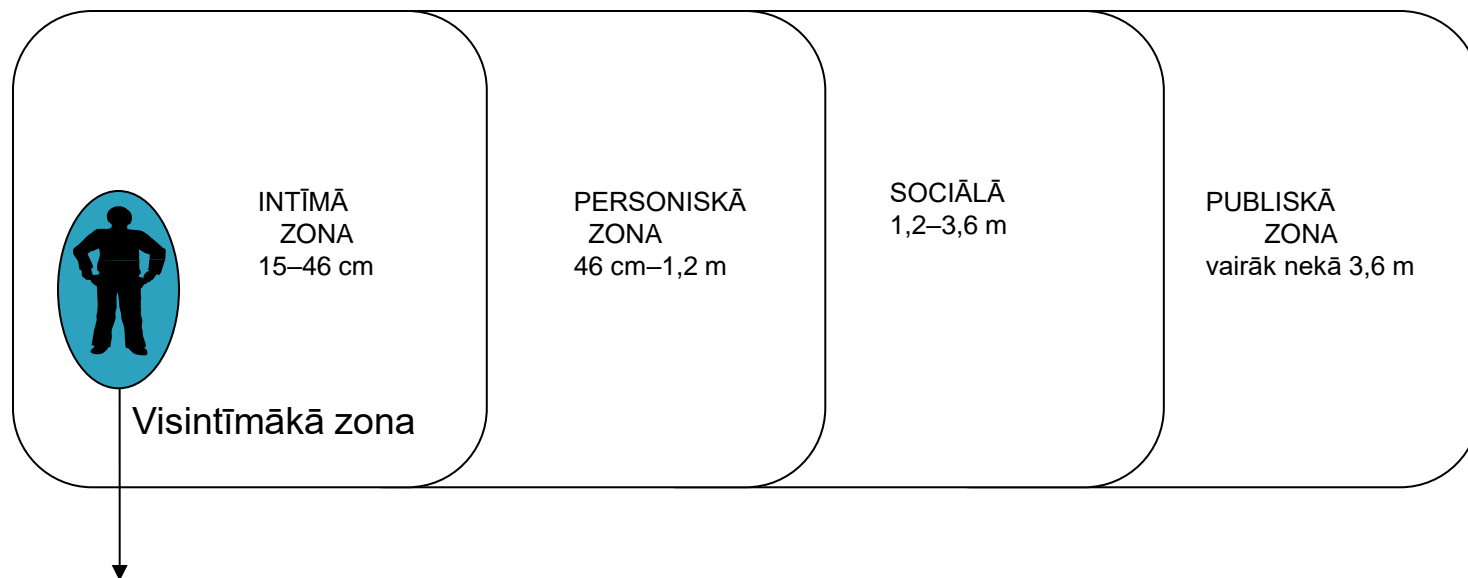
**Taktilie (saistīti ar tausti):**

- a) fiziskas iedarbības – aklā vešana aiz rokas, kontaktdejas;
- b) takezika – rokas paspiešana, uzsišana pa plecu, apskaušana, nobučošana.

**Ožas (saistītas ar smaržu):**

- a) personas individuālā smarža;
- b) mākslīgās cilvēka smaržas – smaržas, alkohola smarža;
- c) apkārtējās vides smaržas.

Proksēmika. Katrs no mums it kā nēsā līdzīgu neredzamu personiskās telpas apli. Mēs to uztveram kā personīgu, privātu telpu. Tā ir kā mūsu ķermeņa daļa.



# AKTĪVĀ KLAUSĪŠANĀS

- ▶ Dievs mums ir devis divas ausis un vienu muti, un mums vajadzētu to izmantot tādā pašā attiecībā (īru sakāmvārds).
- ▶ Nemācēšana klausīties – viens no galvenajiem neefektīvas komunikācijas cēloņiem.
- ▶ Komunikācijas procesā 35 % laika veltāmi runāšanai, 16 % – lasīšanai, 9%– rakstīšanai un pat 40 %, lai klausītos.

# Iekšējie neklausīšanās iemesli

- ▶ Mums nav interesanti
- ▶ Mēs domājam par sev svarīgākām problēmām
- ▶ Mēs esam noguruši vai satraukušies
- ▶ Vienkārši slinkojam, jo klausīšanās ir sarežģīts darbs
- ▶ Esam sagatavojuši atbildes uz visiem jautājumiem
- ▶ Vienkārši nemākam klausīties
- ▶ Mums ir negatīva attieksme pret runātāju
- ▶ Ir nosliece visu vērtēt, nepieņem kritiku
- ▶ Atbildes atkārtošana



**Interreg**  
Latvija-Lietuva



EUROPEAN UNION



EMPLOYMENT AND  
ENTREPRENEURSHIP  
WITHOUT BORDERS



PIUAC  
DOBELES



AMI  
Melnā  
Inkubatorus



PANEVĒŽIO VERSLO  
KONSULTACINIS  
CENTRAS

# Ārējie neklausīšanās iemesli

- ▶ Runātāja valodas īpatnības
- ▶ Nododamās informācijas apjoms
- ▶ Traucē apkārtējās vides radītais troksnis
- ▶ Slikta akustika
- ▶ Citi situācijas faktori
- ▶ Koncentrēties traucē sarunu biedra izskats, žesti, mīmika
- ▶ Apgrūtina neatbilstme starp runāšanas ātrumu un klausītāja prāta darbību

# Labas klausīšanās noteikumi:

- ▶ Nepārtrauksim sarunu biedru,
- ▶ Nemainīsim sarunas tēmu,
- ▶ Saglabāsim uzmanību,
- ▶ Nepratināsim sarunu biedru (neuzdosim nevajadzīgus jautājumus),
- ▶ Neuzspiedīsim savus padomus,
- ▶ Ar savu uzvedību, žestiem vai vārdiem atspoguļosim runātāja jūtas,
- ▶ Klausīsimies ... starp rindiņām.