



#### 4. temats. Dievs tev devis divas ausis un vienu muti. Kāpēc gan tu tās neizmanto šajā secībā? (Plūtarhs)

##### 1. uzdevums.

Izlasiet, lūdzu, tekstu.

Pļāpīgs jauneklis reiz lūdza Sokrātam: „Iemāci man retorikas prasmi!” Sokrāts pieprasīja dubultsamaksu, paskaidrojot: „Man būs jāiemāca tev divas prasmes: māka runāt un māka klausīties”.



1. Pārveidojiet otro tiešās runas teikumu netiešajā runā un uzrakstiet to.

---

---

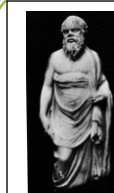
---

2. Sokrāts uzskatīja, ka klausīšanās ir māksla. Argumentējiet filozofa viedokli.  
*Klausīšanās ir māksla, jo* \_\_\_\_\_

##### 2.uzdevums. Pārrunāsim!

Izlasiet spriedumus.

- Ja vēlaties būt labs sarunu biedrs, vispirms kļūstiet par labu klausītāju. *Deils Kārnegi.*
- Vissvarīgāk sarunā ir saklausīt to, kas netika pateikts. *Pīters Drakers.*
- Klausīšanās ir laipnība, ko prātīgs cilvēks dāvā muļķim, kurš uz to nekad neatbild ar to pašu. *Adrians Dekursels.*
- Daba, kas mums devusi tikai vienu mēli, ir devusi divas ausis, lai mēs vairāk klausītos nekā runātu. *Arābu sakāmvārds.*
- Ir trīs oratoru kategorijas: vienus ir iespējams klausīties, otrs – nē, bet trešos nav iespējams neklausīties. *Arhibīskaps Medži.*
- Iemācies ne tikai klausīties, bet arī sadzirdēt. *Deils Kārnegi.*
- Iemācies klausīties, un tu gūsi labumu pat no tiem, kuri runā slikti. *Plutarhs.*



**Sokrāts** (Σωκράτης) (p.m.ē. 469-399) - sengrieķu filozofs, dzimis Atēnās.

*Ir tikai viens dievs - zināšanas, ir tikai viens dēmons - neziņa – tā teica Sokrāts – cilvēks, kas bija mīkla saviem laikabiedriem.*

##### Tas ir interesanti!

Klausīties ir daudz grūtāk nekā runāt. Runāšanas ātrums ir 4 reizes mazāks nekā domāšanas ātrums. Tāpēc klausoties  $\frac{3}{4}$  smadzeņu nav nodarbinātas un meklē „darbu”. Parasti arī atrod – tajās sāk rosīties citas domas.

- Kur auša runā, tur gudrais cieš klusu. *Latviešu sakāmvārds.*
- Kas runā - sēj, kas klausās – pļauj. *Latviešu sakāmvārds.*



1. Kuram no šiem izteikumiem Jūs visvairāk piekrītat un kāpēc tieši tam?
2. Kā Jūs domājat, kādēļ cilvēki klausās cits citā? Turpiniet izteikumu:

*Es klausos citos cilvēkos tāpēc (tādēļ), lai*

- a) \_\_\_\_\_,
- b) \_\_\_\_\_,
- c) \_\_\_\_\_,
- d) \_\_\_\_\_.

3. Ar ko, Jūsprāt, prasme klausīties atšķiras no prasmes saklausīt? Ko nozīmē vārdi *klausās, bet nedzird?*
4. Vai Jūs pazīstat cilvēkus, kuros Jūs labprāt klausāties? Pastāstiet, lūdzu, ar ko šie cilvēki Jūs piesaista kā klausītāju?
5. Ko, Jūsprāt, nozīmē *būt labam klausītājam?* Vai Jūs esat labs/-a klausītājs/-a?

### 3. uzdevums.

Paskaidrojiet, kāpēc šajos teikumos izmantota domuzīme.

Kā Jūs domājat, vārdi *klausītājs, klausīties, klausīgs* pieder pie vienas vai dažādām vārdšķirām? Pierādiet sava viedokļa pareizību.

1. Ir trīs oratoru kategorijas: vienus ir iespējams klausīties, otru – nē, bet trešo nav iespējams neklausīties.
2. Kas runā – sēj, kas klausās – pļauj.
3. Iekodīsim mēlē, ja prātā rosās kāda nesmalkjūtīga piezīme vai nelūgts padoms – īpaši tie, kas sākas ar *Es tavā vietā..* vai tamlīdzīgiem vārdiem.
4. Tāpēc liela vērtība jāveltī savai stājai, izskatam, apģērbam, balsi skaļumam un tembram – visam, kas var ietekmēt klausītājus.
5. Runāt emocionāli – tas nozīmē skart cilvēka sirdi.

### 4. uzdevums. Pārbaudiet savu spēju klausīties!

Noklausieties vienreiz tekstu un pēc iespējas ātrāk novērtējiet (x), vai piedāvātie apgalvojumi ir patiesi vai kļūdaini.

#### Tas ir interesanti!

Runas vidējais ātrums ir 120-150 vārdu minūtē, savukārt klausītājs spēj uztvert 300-500 vārdu minūtē. Labam klausītājam jāizmanto šis laiks, lai analizētu runātāja minētos faktus un izteiktās idejas.

Filatēlists Kalns aizvēra biezo marku albumu, atvadījās no klausītājiem un devās prom. Piecas vērtīgākās markas viņš ielika mēteļa iekškabatā. Lēnā solī viņš gāja caur parku. Pēkšņi viņam pieskrēja klāt kāds cilvēks un pieprasīja naudu. Kalns izvilka no kabatas maku un atdeva to laupītājam, kurš nekavējoties pazuda parka tumsā.

Filatēlists tūlīt zvanīja policijai.

	<b>Apgalvojums</b>	<b>Patiess</b>	<b>Nepatiess</b>
1.	Cilvēks pieskrēja klāt tūlīt pēc tam, kad filatēlists izgāja no kluba.		
2.	Laupītājs pieprasīja atdot to, kas kabatās.		
3.	Filatēlists izvilka no mēteļa kabatas naudas maku un markas.		
4.	Makā bija nauda, bet nav norādīts, cik liela summa.		
5.	Piecas vērtīgākās markas tika ieliktas mēteļa iekškabatā.		
6.	Laupītājs uzbruka Kalnam parkā.		
7.	Policists palīdzēja notvert laupītāju.		

### **5. uzdevums.**

Prasme klausīties sarunas partneros ir viena no sarežģītākajām runas prasmēm. Kā Jums šķiet, kāpēc? Formulējiet četrus argumentus par labu šim viedoklim. Salīdziniet savus argumentus ar klasesbiedru argumentiem. Vai Jūsu viedokļi sakrīt?

***Tēze: Prasme klausīties sarunas partnerī ir viena no sarežģītākajām prasmēm.***

1. arguments: \_\_\_\_\_.
2. arguments: \_\_\_\_\_.
3. arguments: \_\_\_\_\_.
4. arguments: \_\_\_\_\_.

### **6. uzdevums.**

Uzrakstiet tekstu. Ierakstiet nepieciešamās pieturzīmes un novērsiet ortogrāfijas kļūdas.

Vai gribat zināt kā panākt to, lai cilvēki vairītos no jūsu sabiedrības, aiz muguras smietos par jums un pat nicinātu jūs? Lūdzu te būs lielisks padoms – nekad ilgi ne klausaties ko otrs stāsta. Jums taču jau no pirmajiem vārdiem skaidrs, ka tur nekā prātīga nebūs. Tad jau labāk palasīt avīzi

vai kaut vai pasnaust. Un vispār – lai klausās jūsos. Stāstiet par sevi pēc iespējas vairāk! Ja iešaujās prātā kāda doma, droši pārtrauciet runātāju – nav ko tērēt laiku gaidot kamēr viņš pabeigs. Nu ko tik īpašu viņš var pateikt? Kāpēc jums būtu jātērē laiks klausoties viņa pļāpāšanā? Lai sēž un ieklausās jūsu teiktajā – tas viņam nāks tikai par labu. Tāpēc pārtrauciet viņu pusvārdā...

?

1. Izmantojot lasīto tekstu, uzrakstiet, lūdzu, nepareizas klausīšanās noteikumus.

Vai, sarunājoties ar cilvēkiem, Jūs rīkojaties atbilstoši kādam no tiem?

Ko vēl nevajadzētu darīt, klausoties saziņas partnerī?

2. Kā cilvēki klausās cits citā? Uzrakstiet pēc iespējas vairāk apstākļa vārdus, ar kuriem iespējams raksturot klausīšanos.

**Klausīties** (kā?) – uzmanīgi, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 7. uzdevums.

Psihologi uzskata, ka ir seši klausīšanās līmeņi. Raksturojiet katru no tiem. Kuru klausīšanās līmeni parasti izmantojat Jūs?

Klausīšanās līmeņi	Klausītāja uzvedība
1. Vienaldzīgs skatiens.	
2. Automātiska reakcija.	
3. Dažu pēdējo vārdu atkārtošana.	
4. Spēja atbildēt uz jautājumiem.	
5. Spēja atstāstīt dzirdēto.	
6. Spēja kādam iemācīt kaut ko no tā, kas dzirdēts.	

## 8. uzdevums.

Klausieties tekstu un vienlaicīgi aizpildiet tabulu.

### Kādi mēdz būt klausītāji?

Kad cilvēki klausās, viņu uzmanība parasti atbilst kādam no iepriekš nosauktajiem līmeņiem. Atkarībā no apstākļiem vai situācijas, kurā atrodas klausītājs, šīs pazīmes var secīgi mainīties vai arī pāriet cita citā.

Mēdz būt „**nedzirdīgi**“ klausītāji. Viņi pat necenšas saklausīt, ko otrs saka. Šādu saziņas partneri nodod viņa vienaldzīgais skatiens, nervozā uzvedība un žesti. Viņi tēlo klausītāju, bet tai pašā laikā domā pavisam par ko citu. Viņi ir pārāk aizņemti ar sevi, jo apsver, kā pašiem labāk formulēt domu, tāpēc nespēj ieklausīties, ko citi tajā mirklī viņam stāsta. „Nedzirdīgais“ ir noskaņojies uz to, lai tiktu uzklausīts tikai viņš. Tāds klausītājs parasti mēdz pārtraukt citus, reti interesējas par to, kas un ko vēl gribētu sacīt, turklāt viņam jābūt noteikti tam, kurš teiks pēdējo vārdu. Parasti viņu uzskata par apnicīgu viszini, vienaldzīgu cilvēku, kas nespēj neko saprast. Lielākoties šādi cilvēki sabiedrībā raisa dziļu nepatiku un kā saziņas partneri tiek tikai pieciesti.

Ir arī tā saucamie **marginālie klausītāji**. Viņi dzird skaņas un vārdus, bet tomēr tā īsti neklausās. Marginālais klausītājs ir paviršs klausītājs. Viņš neiedziļinās apspriežamās problēmas būtībā, jo nevēlas tajā iedziļināties. Marginālie klausītāji ļoti ātri pārslēdzas uz personīgajām domām vai ko citu, kas vairāk saista viņu uzmanību. Viņi parasti cenšas izvairīties no sarežģītas sarunas. Ja šī tipa cilvēki tomēr klausās, tad viņi pievērš uzmanību tikai faktiem, idejas viņus neinteresē. Marginālā klausīšanās ir ārkārtīgi bīstama parādība, jo šāds cilvēks necenšas koncentrēties, tādēļ lielākoties arī nesaprot, ko viņam saka.

Var sastapt arī **vērtējošos klausītājus**. Tie aktīvi cenšas saklausīt, ko viņiem saka, taču neuzskata par vajadzīgu iedziļināties teiktā saturā. Šie cilvēki parasti sarunas laikā neizrāda emocijas. Tāds klausītājs lieliski prot atbildēt sarunas partnerim kā papagailis, izmantojot viņa izteiktās frāzes, tajā pašā laikā pilnīgi ignorējot to vēstījumu, kas izpaužas runas intonācijās, žestos un sejas izteiksmē. Viņš brīnišķīgi pārzina valodas līdzekļu semantiku, kā arī faktus un statistiku, bet ir diezgan nejūtīgs, nespēj līdzpārdzīvot un izprast sarunas partneri. Vērtējošais klausītājs ir pārliecināts, ka viņš saprot savus saziņas partnerus, tomēr tie šo sapratni nespēj pamanīt. Šādam klausītājam viedoklis par sarunas partneri ir skaidrs jau krietni pirms tam, kad tas beidz runāt, tāpēc pilnīgi iespējams, ka saziņa būs neveiksmīga, jo teiktā īsto jēgu šāds klausītājs tā arī nesapratīs. Tas var radīt spriedzi runas uzvedībā un sagraut uzticību starppersonu attiecībās.

Visbeidzot – **aktīvie klausītāji**. Tas neapšaubāmi ir pats augstākais un efektīvākais klausīšanās līmenis. Ja spējat būt pacietīgs un atturēties no sarunas partnera vārdu vērtēšanas, mēģināt paraudzīties uz lietām no viņa skatpunkta, jūs esat sasniedzis ceturto, visefektīvāko klausīšanās līmeni – aktīvās klausīšanās līmeni. Jūs ne tikai uzmanīgi klausāties, bet arī cenšaties saprast sarunas partnera spriedumus, domu gaitu. Lai to spētu, jums ir jānovēršas no savām domām un jūtām un visa uzmanība jāveltī tam, lai vērtīgi klausītos. Aktīva klausīšanās nozīmē to, ka jūs ne tikai ieklausāties runas saturā, bet arī, kas jo svarīgāk, cenšaties uztvert un izprast to jēgu, jūtas un izjūtas, kas tiek paustas.

### Kādi mēdz būt klausītāji?

Klausītāju tipi	Iezīmes
1.	
2.	
3.	
4.	



1. Pastāstiet, kādās situācijās jūs mēdzat būt *kurli*, *margināli*, *vērtējoši* vai *aktīvi* klausītāji.
2. Uzrakstiet teikumu, pasvītrojiet tajā teikuma locekļus. Atrodiet teikumā nelokāmos divdabjus. Pārveidojiet teikumu tā, lai tajā nebūtu divdabja teiciena. Vai teikums kļuva labāks? (Jā. Nē. Kāpēc?)

Tāds klausītājs lieliski prot atbildēt sarunas partnerim kā papagailis, izmantojot viņa izteiktās frāzes, tajā pašā laikā pilnīgi ignorējot to vēstījumu, kas izpaužas runas intonācijās, žestos un sejas izteiksmē.

## 9. uzdevums.

Izlasiet tekstu. Kā Jūs domājat, pie kura klausītāju tipa pieder šāda veida sarunas partneri?

### Klausieties, lai saprastu otru, nevis lai paši tiktu saprasti

Jums taču ne vienreiz vien ir gadījies nonākt šādā situācijā: jums ir kāds stāsts vai ideja, ko ļoti vēlaties pārrunāt ar citiem, bet, līdzko rodas izdevība to darīt, sarunas partneris jūs pārtrauc: „Bet es!..“, „Bet man!..“? Jūs cenšaties pārņemt sarunas pavedienu savās rokās. Nu visi runā, bet otrā neviens neklausās. Tā vietā, lai pārdomātu dzirdēto, sarunas partneri vienkārši gaida, kad varēs izteikties. Tāda veida saziņa nevienam nav tīkama, tā neko labu nedod. Šādas sarunas droši var uzskatīt par kaitīgu ieradumu.



1. Raksturojiet, lūdzu, pieturzīmes 1.teikumā.
2. Nosakiet, kāda loma šajā tekstā ir personu vietniekvārdiem.
3. **Kuram taisnība?**

Izlasiet, kā Inese un Ivars raksturoja nākamo teikumu.. Kā Jūs domājat, kuram no viņiem ir taisnība? Pierādiet, ka Jūsu viedoklis ir pareizs.

*Tā vietā, lai pārdomātu dzirdēto, sarunas partneri vienkārši gaida, kad varēs izteikties.*

*Inese:* Tas ir salikts sakārtots teikums, kurā ir trīs daļas.

*Ivars:* Tas ir salikts pakārtots teikums, kurā ir divi palīgteikumi.

## 10. uzdevums.

Izlasiet tekstu.

Kāda jauna sieviete nolēma pārbaudīt, vai tiešām cilvēki ir tik slikti klausītāji. Drīz vien šāda izdevība arī radās. Ballītes laikā viņa moži sarunājās ar kādu paziņu un izmeta arī šādu frāzi: „Jā, starp citu, pirms došanās uz šejieni es nošāvu vīru“. „Burvīgi! Tev nu gan veicas, mīļā!“ sekoja atbilde.



1. Kā Jūs domājat, pie kura klausītāju tipa pieder jaunās sievietes sarunas partnere? Argumentējiet savu atbildi.
2. Izrakstiet no teksta pirmo teikumu, pasvītrojiet teikuma locekļus. Kuram salikto teikumu veidam tas pieder? Pierādiet sava viedokļa pareizību.

## 11. uzdevums.

**Izlasiet piedāvāto informāciju. Izmantojiet to un uzrakstiet atgādni sev „Vēlies kļūt par labu sarunu biedru/biedreni? Iemācies klausīties!”.**

### Ja vēlaties būt labs sarunu biedrs

Psihologs Īstvuds Atvaters piedāvā paņēmienus, lai jūsu sarunas ar mīļajiem, draugiem un kolēģiem kļūtu efektīvākas un lietderīgākas. Iemācīties uzklaut sarunu biedru jums palīdzēs šādi noteikumi.

1. Noskaidrojiet savus klausīšanās paradumus, to plusus, mīnus un kļūdas.

Vai Jūs nespriežat par cilvēkiem pārāk ātri? Vai Jums nav izveidojies paradums bieži pārtraukt sarunas biedru?

Vai protat uztvert būtiskāko tekstā?

2. Neizvairieties no atbildības par sarunas rezultātu – katrs sarunas dalībnieks ir vienlīdz atbildīgs par tās norisi un rezultātu. Jums jāpierāda, ka saprotat savu sarunas biedru. Vēlams uzdot precizējošus jautājumus (Kāpēc jūs tā domājat? Vai tiešām tā ir? Ja pareizi sapratu, tad...?) un nevairīties paust emocijas, kādas jūtos raisa saruna.

3. Esiet uzmanīgs klausītājs, uzturiet arī vizuālu kontaktu ar sarunas biedru – skatieties uz viņu, palieciet uz viņa pusi, atbalstiet viņu ar žestiem un atbilstošu mīmiku.

4. Koncentrējieties uz to, ko stāsta sarunas partneris, neaujiet domām aizklīst citur, novērsiet iespējamās sarunas traucēkļus – telefona zvanus, citu cilvēku iejaukšanos.

5. Centieties izprast ne tikai partnera teikto vārdu jēgu, bet arī uztvert viņa jūtas un emocijas, kas saistītas ar sarunas tematu. Svarīgi ir izvērtēt to, kāda ir sarunas biedra attieksme pret tematu, kāds ir tāds pamats.

6. Mēģiniet būt labi novērotāji, sekojiet līdz sarunas biedra žestiem, pozai, mīmikai, novērtējiet, vai cilvēka vārdos paustā attieksme saskan ar viņa patieso attieksmi pret sarunas tematu.

7. Atzinīgi reaģējiet uz sava sarunas biedra teikto. Tas nenozīmē, ka jums visam jāpiekrīt, taču atzinīgi jānovērtē jau tas, ka cilvēks ar jums runā. Ja izturēsieties noliedzīgi, sarunas partneris var pārtraukt sarunu un var gadīties, ka neuzzināsiet informāciju, kas var būt jums noderīga.

8. Ieklausieties arī sevī. Jūs nevarat būt labs sarunas partneris, ja jums trūkst pašpaļāvības vai esat pārāk uztraucies. Ja sarunas biedra teiktais jūs aizskar, nevajadzētu savas emocijas pilnībā slēpt, jo tas attiecības padara vieglākas un skaidrākas.

9. Atcerieties, ka cilvēki, kuri pie jums vērsas, ir vēlējušies kaut ko panākt ar šo sarunu, piemēram, pamudināt jūs uz kādu rīcību vai rosināt mainīt viedokli. Tātad ideālā variantā sarunas rezultātam arī vajadzētu būt kaut kam reālam.

Izmantojot kaut vai tikai dažus no šiem padomiem, jūsu kontaktēšanās ar citiem cilvēkiem būs vieglāka un brīvāka. Padomājiet par to un atļaujiet sev šo prieku – padarīt dzīvi vienkāršāku.



## 12. uzdevums.

Norakstiet tekstu, ielieciet nepieciešamās pieturzīmes.

Jūsu ķermeņa valoda ļauj sarunas partnerim saprast cik vērīgi jūs klausāties. Ja sēžat salīcis jūsu rokas ir sakrustotas bet skatiens vērsts tālumā skaidrs ka jums ir garlaicīgi. Centieties uzturēt acu kontaktu neknošieties neko nekņibiniet neplūkājiet necentieties ik pa brīdim kārtot matus vai kasīties. Visas šīs darbības liecina ka jums ir garlaicīgi un ne visai ērti. Klausieties uzmanīgi paliecieties uz sarunas partnera pusi ja tas nepieciešams ieņemiet atvērtu pozu dažbrīd varat arī pamāt ar galvu.



1. Formulējiet teksta galveno domu. Uzrakstiet virsrakstu.
2. Veiciet 2. teikuma sintaktisko analīzi.

Izvēlieties pareizo atbildi (x): Tas ir

salikts sakārtots teikums;  salikts pakārtots teikums, jo

---

---

3. Izmantojot lasītos tekstus un personīgo pieredzi, formulējiet neverbālās uzvedības normas (žesti, mīmika, poza), kas jāievēro klausītājam. Papildiniet šo tabulu, kad iegūsit jaunu informāciju.

### Klausītāja neverbālās uzvedības noteikumi

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
- ..

### **Tas Jums var noderēt!**

Cilvēka poza ir tikpat daiļrunīga kā žesti vai mīmika un liecina par attieksmi pret partneri un paša runātāja vai klausītāja emocionālo stāvokli.

Psihologijā pozas pieņemts iedalīt *atvērtajās* un *slēgtajās*.

Jau pats vārds – atvērtās pozas – liecina par uzticēšanos, piekrišanu un labvēlīgu attieksmi. Pie atvērtajām pozām pieskaitāmas visas pozas, kurās indivīds atklāj plaukstas un neaizsargātos orgānus – sirds, plaušas u.c., lieto ieinteresētības žestus. Atklātas plaukstas saistās ar patiesumu, godīgumu, atklātību un padevību. Ja cilvēki vēlas būt absolūti atklāti un godīgi, viņi tur vienu vai abas plaukstas pret otru cilvēku un it kā saka: „Ļaujiet man būt pilnīgi atklātam!”. Šis ir neapzināts žests, kas signalizē, ka sarunu biedrs saka patiesību. Kad bērns melo vai kaut ko slēpj, viņa plaukstas ir paslēptas aiz muguras. Bieži vien gadās, ka, uzstājoties auditorijas priekšā, runātājs negūst publikas atzinību, kaut arī uzstāšanās ir lieliska. Tā notiek tāpēc, ka runātājs maz vai neprasmīgi lieto uzticēšanās žestus un pozu, kas liecina par atklātību un godīgumu. Piemēram, neizpogāta žakete rada godīguma iespaidu. Arī ķermeņa noliekšana uz priekšu pauž labvēlīgu attieksmi. Šī poza kontekstā ar brīvi saliktām rokām un kājām, atklātu sejas izteiksmi pauž pozitīvu attieksmi un piekrišanu.

Bieži vien cilvēki cenšas aizsargāties, slēpjoties aiz priekšmetiem, piemēram, mēdz nostāties aiz galda, durvīm, vārtiņiem, apsēsties jāteniski uz krēsla u.tml. Tiek uzskatīts, ka lielākā daļa no tiem, kuri mēdz jāteniski sēdēt uz krēsla, ir valdonīgi cilvēki, kuri tad, kad viņiem sāk apnikt saruna, mēģina pārņemt savās rokās vadības grožus, un krēsla atzveltnē kalpo kā labs aizsargs pret jebkuru “uzbrukumu” no pārējiem grupas locekļiem.

Roku vai kāju sakrustošana norāda, ka pastāv negatīva attieksme, tas pats attiecas arī uz elkoņu sakrampēšanu.

(Plašāk sk. A. Pīza u.c. autoru darbus.)

### **13. uzdevums.**

Izlasiet tekstus.

1. Markam Tvenam reiz tā iepatīkās sprediķotājs, ka viņš nolēma ziedot tam dolāru. Misionārs sprediķoja veselu stundu, tādēļ rakstnieks nolēma dot viņam tikai pusi dolāra. Vēl pēc pusstundas Tvens teica sev, ka nedos neko. Kad pēc divām stundām garīdznieks sprediķi beidza, rakstnieks no ziedojumu trauka paņēma dolāru, lai kompensētu to laiku, ko viņš bija zaudējis.

2. Iemācies klausīties, un tu varēsi mācīties pat no tā, kas runā slikti. *Plūtarhs*.

3. Mēs bieži uzdodam jautājumus nevis tādēļ, ka mums būtu nepieciešama atbilde, bet gan tiecoti tā labvēlību, cenšoties to iesaistīt sarunā... *Plūtarhs*.

4. Apsteigt citus ar atbildēm, cenšoties sev piesaistīt citu dzirdi un uztipt savas domas, ir tas pats, kas uzmākties ar saviem skūpstiem cilvēkam, kas alkst pavisam pēc cita cilvēka skūpsta vai raugās citā cilvēkā, cenšoties pievērst tā uzmanību.

?

Kāda, Jūsaprāt, ir atšķirība starp Marka Tvena un Plūtarha attieksmi pret klausītāju un klausīšanos?

Kā Jūs domājat, kā vēl varētu noderēt prasme klausīties?

Turpiniet Plūtarha domu:

*Iemācies klausīties un tu varēsi*

a) \_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_

#### 14. uzdevums.

Piekritīsiet, ka jautājums, kā nodarbības laikā neaizmigt, dažādu iemeslu dēļ interesē daudzus pusaudžus. Kāda meitene, kurai agri jāceļas, lai pagūtu uz pirmo nodarbību, uzdeva šo jautājumu kādas augstskolas tērzētavā. Izlasiet, ko viņai ieteica studenti.

#### Kā lekcijas laikā neaizmigt?

**Čīks:** A tev diži vajag? Guli nost, tik nekrāc. Zvans pamodinās, nākamajā lekcijā būsī kā svaiga dille.

**Verķis:** Neguliet lekcijas laikā, jo sapņi var sajaukties ar īstenību un būs grūti atšķetināt. Kustīniet kāju pirkstus, paspaidiet auss ļipiņu.

**Rasa:** Lai neaizmigtu, apēd dažus gabaliņus melnās šokolādes. Man palīdz.

**F8:** Nu luzers! Prko kreņķi met?! Spičkas acīs ispraud! Vaj apsēdies uz kniepenem! Zviegt gribās.

**GUDRS:** Čabuk, ja sāk nākt miegs, atbalsti ar roku daiļo galviņu, aizklāj actiņas un tēlo lielu rakstītāju. Ja es tev sēdētu blakus, točna miegs ne nāktuu ☺

#### Derētu zināt



Plūtarhs ( 46.- pēc 119. g. m.ē. ) – grieķu rakstnieks.

Viņš bija aktīvs cilvēks – ieņēma dažādus amatus, draudzējās ar tā laika izcilākajiem cilvēkiem, strādāja par skolotāju. Plūtarhs rakstījis par filozofiskām un morāles tēmām, slaveniem grieķiem un romiešiem (Periklu, Dēmostenu, Maķedonijas Aleksandra u.c.), censdamies atklāt cilvēka psiholoģiju.

<http://www.aliens.lv/text.php?lang=lv&id=4>

**XPa:** Nu ko te visi cepjaties! Nāk miegs, nevelcies uz lekcijām. Vai uzliec ausis, ieslēdz musonu un lai šie tur lerkšķ. Iešauj mutē ko gremojamu, un okei.

**battery:** ja gurdums tevi maac, iepleet acis platti, atver un aizver muti, isstaipi rokas! Ja učuks iebilst, saki, lai kustinās liidz. Mieks ar reizi paaries.



### Apspriedīsim!

1. Kā jūs domājat, kad un kāpēc skolēniem nodarbības laikā nāk miegs?
2. Vērtējiet, lūdzu, studentu ieteikumus no runas uzvedības normu viedokļa. Kurā gadījumā varētu veidoties kvalitatīva saziņa, kurā – nē? Kāpēc? Argumentējiet savu viedokli.
3. Pārrunājiet ar sola biedru, kā Jūs parasti izsakāties dažādos forumos. Vai Jūsu runas maniere un rakstu kultūra atbilst pieklājības normām? Kāpēc?
4. Iesaistieties dialogā un piedāvājiet trīs savus padomus: a) uzrakstot tā, ka darāt to parasti, b) ja nepieciešams, pārveidojiet savus izteikumus atbilstoši pieklājīgas sarunas noteikumiem.
5. Pārrunājiet ar sola biedru, vai otrajā gadījumā kaut kas mainījās. Kāpēc? Seciniet, kurš sarakstes veids jums šķiet labāks.

### 15. uzdevums. Klausāmie lekciju!

Klausīšanās kultūra mums nepieciešama, gan risinot dialogu (ar vecākiem, draugiem, skolotājiem, svešiem cilvēkiem), gan arī mācību procesā, kad klausāmie, piemēram, lekciju.

Ar ko, jūsuprāt, atšķiras klausīšanās dialoga laikā no lekcijas klausīšanās? Ar daudz ko! Visvairāk jau ar to, ka, klausoties lektora runā, konspektējam to.

Prasme konspektēt lekciju – tā ir īpaša māksla!

Izlasiet tekstu.

**Konspektēt** (< lat. conspectus) – īsi pierakstīt svarīgāko saturu.

### Lekcijas konspektēšanas principi

Lielākā kļūda, ko daudzi pieļauj, konspektējot mutvārdu runu, ir vēlme sīki pierakstīt lektora teikto.

To noteikti nevajadzētu darīt, jo tādējādi tiek pazaudēts domas pavediens, tērēts laiks un spēks visa teksta pierakstam (mēs rakstām daudz lēnāk nekā tiek runāts – vidēji 60 zīmes minūtē), tāpēc nav laika domāt par lekcijas saturu.

Konspektēšanas pamatlikums ir šāds: uztvert un saprast stāstījuma kā veseluma loģiku ir daudz svarīgāk nekā pierakstīt savstarpēji maz saistītus aprautus fragmentus. Tāpēc lekcijas konspekts ir veidojams kā izvērsts plāns, kas atspoguļo dzirdētā teksta struktūru un pamatatziņas, kā arī atsevišķus plašākus citātus (piemēram, definīcijas, likumus) un konkrētus piemērus.

Konspektējot lekciju, jāievēro šādi pamatprincipi:

1. Izmantojiet vienkāršotu teksta strukturēšanas formu ( īsas, neizvērstas rindkopas, teikumi, teikuma daļas, atsevišķi vārdi).
2. Pierakstiet domu īsi, bet salasāmi. Fiksējiet tikai svarīgāko un faktoloģisko informāciju. Pārliecinieties, ka saprotat uzrakstīto, lai tad, kad vēlāk vēlēsities izlasīt savus konspektus, varētu atšifrēt lekcijas laikā veiktos ierakstus.
3. Izstrādājiet savu saīsinājumu un simbolu sistēmu un izmantojiet tos (piemēram, vārdšķiru, teikuma locekļu apzīmējumus ar burtiem, vārdu saīsinājumus, teikuma daļu simbolus u.tml.).
4. Atzīmējiet svarīgākās atziņas, faktus (pasvītrojiet tos, marķējiet). Šāds marķējums sekmēs to, ka, pārlasot šos pierakstus, varēsiet ātrāk atrast konspektā vajadzīgās vietas, labāk atcerēties lekcijas saturu.
5. Varat izmantot arī norādi NB (< lat. nota bene! ‘iegaumē labi’), kas ļaus ātrāk atrast tās atziņas, kurām pievēršama īpaša vērība.
6. Rakstot konspektu, varat īsi uzrakstīt arī jautājumus, ja kaut ko nesaprotat, lai pēc tam vai nu pajautātu lektoram, vai arī sameklētu atbildi uzziņu literatūrā, mācību līdzekļos u.tml.



1. Kas no šī teksta par konspektēšanu Jums šķita noderīgs?
2. Izskatiet savus lekciju konspektus dažādos mācību priekšmetos. Pastāstiet,
  - kurus no tekstā minētajiem principiem Jūs ievērojat,
  - kādus saīsinājumus un simbolus parasti izmantojat, konspektējot lekcijas.

## 16. uzdevums.

Izlasiet tabulā piedāvāto informāciju. Paskaidrojiet, par ko tajā stāstīts. Sagatavojiet mutvārdu ziņojumu „Lekcijas teksta kompresija”, izmantojot tabulā piedāvāto informāciju.

### Vienkāršota lekcijas pieraksta tehnika

**Kompresija** (<lat. compressio ‘saspiešana’ –  
3. Informācijas fiziskā apjoma samazināšana, kuras gaitā var zaudēt maz-svarīgus datus.

1. Frāžu īsināšana.	<p>Saturiskā kompresija: atrodam frāzē svarīgākos, atslēgas vārdus, veidojam no tiem jēgpilnas rindas, ierakstām konspektā.</p> <p><b>Ko varam atnest, nezaudējot jēgu:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) teikuma priekšmeta grupu, ja tā atkārtojas katrā teikumā, vai aizstāt ar atbilstošu vietniekvārdu,</li> <li>2) sinonīmiskus īpašības vārdus, kas funkcionē par apzīmētājiem,</li> <li>3) intensitāti raksturojošos apstākļa vārdus (<i>loti, diezgan, pavisam, ārkārtīgi</i> u.c.),</li> </ol>
---------------------	--

	<p>4) darbības vārdus, kuru semantiskā slodze ir nenozīmīga, piemēram, darbības vārds saitiņas funkcijā,  5) papildinātāja palīgteikumus var aizstāt ar prievārda un lietvārda savienojumu u.tml.</p>
2. Vārdu īsināšana.	<p style="text-align: center;"><i>Galvenie vārdu īsināšanas paņēmieni</i></p> <p>1) atstāt vienu vai divus vārda pirmos burtus (parasti vārdiem, kuri bieži atkārtojas): <i>2000. g.</i>, <i>21. gs.</i>, <i>5. g. t. pr.Kr.</i>, <i>a/s</i> (akciju sabiedrība), <i>d. v.</i> (darbības vārds) u.c.,  2) atstāt vairākus vārda sākumburtus, piemēram, <i>piem.</i>, <i>milj.</i>, <i>zīm.</i>, <i>māc. gr.</i>, <i>lauks. darbi.</i>, <i>uzņ. vadība</i>, <i>ofic. stils</i>, <i>vēst. notikums</i>, <i>ēdk.</i> u.tml.,  3) izlaist vārda vidusdaļu, piemēram, <i>b-ka</i>, <i>pr-js</i>, <i>z-ks</i>, <i>sab-ba</i>, <i>saimn-ba</i> utt.,  4) izmantot abreviatūras (salikto nosaukumu iniciāļu īsinājumus) – gan vispārlietojamās, gan veidot savas abreviatūras, piemēram, ja tiek runāts par stilistiku, vara izmantot abreviatūras <i>PS</i> (publicistikas stils), <i>SV</i> (sarunvaloda),  5) izmantot dažādus simbolus, lai aizstātu vārdus, piemēram, +, -, =, &lt; (radies no), &gt; (pārvēršas par), ? (jautājums) u.c.</p> <p>Ieteicams izstrādāt savu īsinājumu sistēmu un izmantot to, konspektējot gan lekcijas, gan lasāmos darbus.  Sk.: Bankavs, Andrejs. (sast.) 1994. <i>Saīsinājumi</i>. Rīga: Avots.  Bankavs, Andrejs. (sast.) 2007. <i>Vienburta vārdnīca</i>. Rīga: Avots.</p>

**17. uzdevums.** Izlasiet piedāvātos izteikumus. Kā sauc šādas valodas vienības? Kas tām raksturīgs? Formulējiet definīciju.

*aiziet (paslīdēt) gar ausīm, ar vienu ausi, atvērt ausis, ausis svilst, bāzt ausīs batonus, biezas ausis, dzirdīgas ausis, gulēt (sēdēt) uz ausīm, kasīt aiz auss, klausīties ar abām ausīm, pa ausu galam, pa vienu ausi iekšā, pa otru ārā, palaist gar ausīm, plānas (smalkas) ausis, spicēt (saspicēt) ausis, turēt ausis vaļā, uz ausīm kritis, liet medu ausī, mute līdz ausīm, no tavas mutes Dieva ausī, ausis kā pelei, ausis kā zaķim, kā Dieva ausī, acis un ausis ir vaļā*



1. Sameklējiet vienu izteikumu, kas, Jūsprāt, visprecīzāk raksturo labu klausītāju, un vienu, kas raksturo sliktu klausītāju.
2. Kuri izteikumi neattiecas uz klausīšanos?
2. Ierakstiet tabulā izteikumus, vispirms rakstot tos, ar kuriem varam precīzāk raksturot kvalitatīvu vai nekvalitatīvu klausīšanos. Uzrakstiet tabulas nosaukumu.

Kvalitatīva klausīšanās	Nekvalitatīva klausīšanās

**18. uzdevums.** Iepazīstieties ar efektīvas klausīšanās noteikumiem.

Sadalieties pāros. Izvēlieties katrs divus noteikumus un veidojiet dialogu: iepazīstiniet sarunas partneri ar izlasītajiem noteikumiem un paskaidrojiet, kā Jūs saprotat katru no tiem.

Vērojiet, kā sarunas partneris klausās Jūsu teikto, un sarunas nobeigumā raksturojiet viņu kā klausītāju. Raugieties, lai Jūsu izteikumi neaizvainotu klausītāju.

### Efektīvas klausīšanās noteikumi

1. Pozitīva attieksme un vēlēšanās saprast un iegaumēt teiktā saturu.
2. Prasme organizēt savu klausīšanos.
3. Lektora izmantotās ķermeņa valodas saprašana.
4. Klausīšanās veidu un paņēmienu pārzināšana un prasme tos izmantot.
5. ...

### Derētu zināt!

Amerikāņu statistiķi ir saskaitījuši, ka no tā laika, ko veltām kontaktiem ar citiem cilvēkiem, mēs 9% laika rakstām, 16% laika lasām, 30% - runājam, 45% - klausāmies.

Cilvēki, kuri nav iemācījušies klausīties, izmanto ne vairāk kā 30% no savām komunikatīvajām iespējām. Viens no autoritatīvākajiem amerikāņu speciālistiem lietišķo attiecību sfērā V. Jomanss apgalvo, ka "trešā daļa mūsu darba dienas pāriet situācijās, kad mums ir jāklausās, bet ir noskaidrots, ka mēs nedzirdam pat ceturto daļu no tā, kas mums bija jādzird".

**19. uzdevums.** Lasiet tekstu un papildiniet noteikumu sarakstu.

Prasme klausīties pieder pie vissvarīgākajām cilvēka

komunikatīvajām prasmēm. Kāpēc? Tāpēc ka:

- ar prasmīgu klausīšanos radām par sevi labu iespaidu partnerim,
- uzmanīgi klausoties, labāk izzinām partneri, viņa vajadzības un intereses,
- aktīvi klausoties, mēs saņemam daudz jaunas informācijas, kura var izrādīties ļoti nozīmīga nākotnē.

### **Efektīvi klausīšanās paņēmieni**

Svarīgākais paņemiens ir tā saucamā **aktīvā klausīšanās**, Kuras pamatā ir tas, ka jūs cenšaties uzminēt, ko runātājs varētu sacīt nākamajā frāzē. Tādējādi tiek lietderīgi izmantots viss smadzeņu potenciāls. Par aktīvu klausīšanos liecina, piemēram, tas, ka klausītājs pasaka priekšā runātājam atbilstošākus vārdus, kurus tas meklē. Precīza priekšā teikšana runātāju uzmundrina, jo tā liecina, ka klausītājs uzmanīgi un ar lielu interesi seko teiktajam. Tas nodrošina sapratni starp saziņas partneriem.

Otrs paņemiens – uzdot **precizējošus jautājumus**.

Tas atdzīvina klausīšanos, bet jautājumu formulēšana ir papildslodze mūsu smadzenēm, kas piespiež klausīties.

### **20. uzdevums. Uzmanību, izmēģinājums!**

Ierakstiet 15 minūšu garu videointerviju, kurā Jūs esat klausītājs. Noskatieties to un mēģiniet saskaitīt, cik reizes:

- Jūsu uzmanību novērsa ārējie faktori,
- uzmanību novērsa Jūsu domas,
- domās „apsteidzāt” runātāju,
- intervējamā runas laikā pieļāvēt subjektīvu viņa vērtēšanu,
- pārtraucāt klausīties pietiekami uzmanīgi, jo veltījāt lielāku vērību kaut kam no runātāja teiktā,
- iestājoties pauzei saziņas partnera runā, aizpildījāt to ar saviem izteikumiem.

Seciniet, vai Jums piemīt klausītāja kultūra.