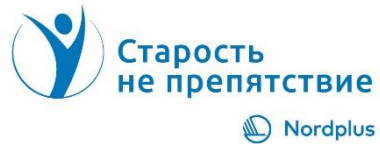


SARUNAS VADĪŠANAS TEHNIKAS

Mārtiņš Valters



Uz partneri orientēta uzvedība sarunas laikā

- Lai konstruktīvi novadītu sarunu, sarunas partnerim ir jāievēro zināmi pamatnosacījumi un noteiktas uzvedības nostādnes. Šajā kontekstā sarunas vadīšanas psiholoģija sniedz iespēju vadītājiem attīstīt savu personību.
- Jēdziens “uz partneri orientēta uzvedība sarunas laikā” ir atvasināts no amerikāņu jēdziena “uz klientu orientēta uzvedība”, kuru ir ieviesis pazīstamais sarunas vadīšanas psihoterapeits Karls Rodžers
- “Uz partneri orientēta” komunikācija paredz pilnīgu koncentrāciju uz sarunas partneri. Nevis es runāju visvairāk un lieku risināt savas problēmas, un spēlēju galveno lomu, bet gan partneris ar savu personību atrodas uzmanības viduspunktā.

Uz partneri orientētas uzvedības pazīmes

- Pozitīvs partnera novērtējums, nevis noraidījums vai nicinoša attieksme.
- Empātija, nevis neizpratne un vēlēšanās pamācīt.
- Saskaņa ar sevi, nevis noslēgtība un maskēšanās.

Pozitīvs partnera novērtējums

- “Es cenšos pieņemt savu sarunas partneri un cienu viņu.”
- Tikai pēc tam, kad sarunas partneris ir sapratis, ka ir atzīts un cienīts kā personība, viņš var izmantot iespēju attīstīt savu pašcieņu.
- Tikai ar tādu nosacījumu var iegūt atmosfēru, kurā samazinās bailes un spriedze.
- Darbiniekam, piemēram, kļūst vieglāk atklāties priekšniecībai un noformulēt savas problēmas.

Empātija

- Empātija – iejušanās partnera «ādā»
- Es mēģinu iejusties sava sarunas partnera lomā un izteikt vārdos (verbalizēt) viņa personīgos emocionālos pārdzīvojumus, un dot viņam iespēju pārbaudīt un palabot manis izprasto.

Saskaņa ar sevi

- Es necenšos izlikties attiecībās pret savu partneri, es mēģinu būt pats par sevi.
- Ar saskaņu vai “īstumu” tiek domāta secīga uzvedība bez pretrunām.
- Tas nozīmē, ka arī negatīvas emocijas, tādas kā garlaicība, dusmas vai antipātija, būtu jāizrāda.
- Šādas rīcības priekšnoteikums, protams, ir savu izjūtu, emociju un attieksmes uztvere, pieņemšana un komunicēšanas prasme.

Speciālas tehnikas šo pamatnostādņu īstenošanai

- Ar šo tehniku palīdzību sarunā ir iespējams īstenot iepriekš minētās pamatnostādnes, efektīvi vadīt sarunas un veidot ar saviem sarunu partneriem atklātas un uzticamas attiecības.
 - sūtīt „es-ziņojumus”;
 - aktīvi klausīties;
 - pielietot jautājumu tehniku;
 - prasīt atgriezenisko saikni.

„Es–ziņojumi”

- Daudzos gadījumos sarunas veiksmē vai neveiksmē ir atkarīga no izteikuma formulējuma.
- Tomēr komunikācija starp diviem cilvēkiem notiek ne tikai saturiskajā līmenī, bet arī personīgās savstarpējās attiecības līmenī, komunikācija ietver sevī arī personīgo emociju informāciju (psiholoģiskais modelis)
- Informācija par personīgajām emocijām notiek „es-ziņojumu” veidā.

Ko ietver sevī „es-ziņojumi”? (I)

- Ar „es-ziņojumiem” viens sarunas partneris tiek informēts par to, kas notiek ar otru sarunas partneri. Viņš pastāsta par to, kādas emocijas, sajūtas un domas viņā rodas otra sarunas partnera ietekmē. Šīs emocijas var būt gan pozitīvas, gan negatīvas.
- Tādi ziņojumi kā *“es esmu sadusmots!”* samulsina un atsvešina. Bieži vien uz šādu izteikumu sarunas partnerim ir reakcija: *“Ko es esmu izdarījis?”*.
- „Es-ziņojumu” raksturo ne tikai partnera informēšana par izjūtām, bet arī to cēloņa norādīšana. Piemērs: *“es esmu sadusmots par to, ka jūs neesat ieradies laikā uz tikšanos”*.

Ko ietver sevī „es-ziņojumi”? (II)

- Papildus emociju un rīcības raksturojumam „es-ziņojumā” ir jāiekļauj arī iedarbības ietekmes apraksts. Citiem vārdiem sakot, ir jāpasaka savam sarunas partnerim, kāda ietekme ir viņa rīcībai un kāpēc viņam tā būtu jāmaina. Attiecinot teikto uz augstākminēto piemēru, pilnīgs „es-ziņojums” būtu šāds: *“Es esmu sadusmots par to, ka jūs neesat ieradies laikā uz tikšanos, jo tādēļ ir izjaukta visa mana dienas kārtība!”*
- Ar šādu „es-ziņojumu” sarunas partnerim tiek dota iespēja atzīt un izprast savas rīcības iedarbību uz citiem un to nākotnē arī izmainīt.

„Tu-ziņojums”

- „Es-ziņojuma” pretstats ir „tu-ziņojums”.
- Ar „tu-izteikumiem” mēs paziņojam savam sarunas partnerim, ko mēs par viņu domājam un kā mēs pret viņu izturamies.
- Jau minētajā piemērā „tu-ziņojums” būtu šāds: *“Uz jums nekad nevar paļauties. Jūs nemaz neņemat vērā citus!”*
- Saruna, kas sastāv no „tu-ziņojumiem”, varētu neizdoties un kļūt kaitinoša, sastāvēt no daudzveidīgiem pārmetumiem un aktīvas aizstāvēšanās.

Kāpēc neder «tu-ziņojumi»?

- tie tiek uztverti kā kritika un pazemojums;
- tie rada vainas sajūtu;
- tie ieved sarunas partneri strupceļā un provocē agresiju;
- tie ātri aizskar sarunas partneri personīgi.

«Es-ziņojumu» priekšrocības (I)

- „Es-izteikumi” neaizskar citus personīgi.
Runātājs pauž savas izjūtas un emocijas un neizaicina tik lielu personīgas aizstāvēšanās vēlmi otrā sarunas partnerī;
- „Es-ziņojumi” ir cieņas izrādīšana;
- „Es-ziņojumi” dod iespēju tuvāk iepazīt otru sarunas partneri;
- Ar „es-ziņojumiem» atbildība par rīcības izmainīšanu tiek uzlikta otram sarunas partnerim;

«Es-ziņojumu» priekšrocības (II)

- Ja „es-ziņojumi” ir patiesi, tie veicina sarunas partnera gatavību arī sniegt „es-ziņojumus”;
- Ar „es-ziņojumiem” uzlabojas sarunas partneru attiecības;
- Ar „es-ziņojumiem” priekšnieks signalizē saviem darbiniekiem sekojošo: es esmu ne tikai priekšnieks, bet tāds pats cilvēks kā jūs ar savām emocijām, izjūtām, utt. Tādā veidā tiek radīta atklātības un uzticības atmosfēra, kurā ir iespējams konstruktīvi risināt problēmas.

Kurās situācijās „es-ziņojumi” ir īpaši piemēroti?

- Sarunās, kad nākas kritizēt;
- Darbinieku novērtēšanas sarunās;
- Situācijās, kurās noteikta rīcība tiek ir jāizskaidro kā nepieņemama

Praktiskais vingrinājums 1

- Atcerieties, kad jūs kādu sarunā aizvainojāt ar «tu»-ziņojumu
- Pārfrāzējiet šo «tu»-ziņojumu «es»-ziņojumā
- Kā ir labāk?

Aktīva klausīšanās (I)

- Nozīmīga veiksmīgas sarunas vadīšanas sastāvdaļa ir “klausīšanās”.
- Parasti šim sarunas vadīšanas aspektam tiek piešķirta ļoti maza uzmanība. Tiek piedāvāta vesela virkne retorikas kursu, bet “klausīšanās” kursu nav.
- To pašu var teikt arī par izplatīto un zināmo vadītāja tēla raksturojumu – tā ir persona, kas spēj virzīt notikumus, ietekmēt un īstenot pasākumus, utt. “Klausīties” īpašību šādos uzskaitījumos atrast izdodas ārkārtīgi reti.

Aktīva klausīšanās (II)

- Cilvēki minūtē izrunā 100 līdz 200 vārdu; uztvert ir iespējams pat vēl lielāku to apjomu.
- Neizmantotais laiks tiek pavadīts pārdomās, pretargumentu un iebildumu sagatavošanās darbā. Tas, savukārt, novērš klausītāja uzmanību no sarunas partnera teiktā.
- **Klausīties sarunas gaitā nozīmē “runājot, klausīties”. Citādi to var pateikt arī tā – “aktīvi klausīties”**

Aktīvas klausīšanās pazīmes

- Aktīva klausīšanās ir viss, kas partnerim norāda uz:
 - es cenšos saprast un uztvert būtiskāko;
 - es uztveru tevi (un tavu problēmu) nopietni;
 - es domāju par to, ko tu runā.
- Klausītājs mēģina iejusties sava sarunas partnera domu pasaulē. Tādā veidā ir iespējams radīt sarunas klimatu, kurā valda izpratne un uzticība. Saruna nav vispusīga, tā aptver būtiskāko.
- Aktīvu klausīšanos nevar uzskatīt par “tehniku”, tā ir pamatnostādne. Es esmu sevi orientējis uz to, ko sarunas partneris man vēlas pateikt.

Svarīgākais (I)

- Lai aktīvi klausītos, ir jābūt laikam. Laika trūkums izslēdz aktīvas klausīšanās iespēju;
- Ir jāpieņem fakts, ka sarunas partnerim ir savs viedoklis, savs izteiksmes veids un savs skatījums uz problēmām;
- Ir jāmēģina pārformulēt vai pārfrāzēt partnera teikto ar “Jūs tikko teicāt, ka...”;
- Ir jāuzrunā sarunas partnera emocijas, piemēram, “citiem vārdiem sakot, jūs esat sadusmots par kļūdām, kuras atradāt...”;

Svarīgākais (II)

- Sarunas partneris ir jāuzmundrina uz runāšanu ar laipniem pretjautājumiem;
- Ar neverbāliem izteiksmes veidiem ir jārāda aktīva klausīšanās un jācenšas izrādīt izpratne (piemēram, acu kontakts, galvas mājieni). Turklāt ķermeņa valoda nedrīkst būt pretrunā ar verbālo izteiksmi;
- Klausīšanās ir spēja izturēt klusumu, klusēšanu un pauzes. Klausīšanās pazīme ir nebaidīties klusuma;
- Uzticības atmosfēru nedrīkst ļaunprātīgi izmantot – sākotnēji radīt uzticības un atklātības atmosfēru, bet rezultātā izmantot sarunas partnera izteikumus pret viņu pašu.

Kurās situācijās aktīva klausīšanās ir īpaši piemērota?

- Iepazīšanās sarunās, kurās jārada uzticības atmosfēra;
- Ja sarunas partnerim ir personīgas problēmas;
- Visās situācijās, kurās saruna ir nonākusi strupceļā

Praktiskais vingrinājums 2

- Sadalieties pa pāriem un pastāstiet viens otram par kādu no savām problēmām, izmantojot aktīvo klausīšanos
- 5 minūtes vienam, 5 minūtes otram

Jautājumu tehnika

- Jau Sokrāts (469-399 pirms m.ē.) atzīmēja jautājumu tehnikas lielo nozīmi. Jautājumu tehnika tiek saukta par retorikas karalieni.
- Tas, kurš jautā, dod iespēju sarunas partnerim aktīvi piedalīties sarunā.
- No otras puses jautājumi var tikt uztverti kā iejaukšanās vai pārāk uzspiesta sarunas vadība.
- Ar jautājumu palīdzību vadīt sarunu, ir paties izaicinājums

Jautājumu tehnikas priekšrocības

- Tas, kurš jautā, izrāda savu ieinteresētību par sarunas partnera teikto;
- Tam, kurš jautā, ir iespēja vadīt sarunu noteiktā virzienā;
- Tas, kurš jautā, iegūst informāciju;
- Tas, kurš jautā, veicina kreativitāti gan savā sarunas partnerī, gan sevī;
- Tas, kurš jautā, izrāda cieņu pret sarunas partneri un rada uzticības atmosfēru;
- Tas, kurš jautā, var novērst sarunas gaitā radušos agresiju

Jautājumu tipi

- atklātie jautājumi;
- slēgtie jautājumi;
- reflektējošie jautājumi (jautājumi, kas pieprasa atgriezenisko saikni)

Atklātie jautājumi

Pazīme	Iedarbība	Piemērs
<ul style="list-style-type: none"> - iesākas ar jautājumiem vārdiem: Kāds? Kas? Kāpēc? Uz kuriem? utt. - uz tiem nav iespējams atbildēt ar "Jā" vai "Nē". 	<ul style="list-style-type: none"> - aktivizē partnera līdzdalību; - veicina partneru savstarpēju komunikāciju; - netiek uztverti kā sarunas virzienu ietekmējoši, jo pieļauj atbildētāja interpretāciju. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kā Jūs novērtējat? - Kādam nolūkam ir nepieciešama...? - Kas notiktu, ja...?

Tiem ir informatīvs un informējošs raksturs. Tie aicina sarunas partneri uz sarunu, uztur sarunu, aktivizē partneri darboties līdzīgi un tādā veidā veicina savstarpējo komunikāciju. Tā kā šādi jautājumi ļauj sarunas partnerim iespēju izvērst atbildi un interpretēt, tie var būt arī noslogojoši (nepietiekama izglītība, formulēšanas problēmas utt.).

Slēgtie jautājumi (I)

Pazīme	Iedarbība	Piemērs
<ul style="list-style-type: none">- iesākas ar jautājamo vārdu "Vai";- biežāk prasa atbildi "Jā" vai "Nē"	<ul style="list-style-type: none">- Patstāvīga domāšana un pašiniciatīva nav iespējamās;- Tiek uztverti kā sarunas virzienu ietekmējoši;- Ātri noved pie zināmas skaidrības;- Sugestijas iespējamība ir lielāka nekā atklātajos jautājumos.	<ul style="list-style-type: none">- "Vai jūs varētu...?"- "Vai jums ir...?"- "Vai jūs zināt...?"

Slēgtie jautājumi (II)

- Parasti slēgtos jautājumus uztver kā instrumentu sarunas virzīšanai jautātājam vēlamā virzienā, jo tie neļauj atbildētājam izvērstu un paplašinātu atbildi. Ar slēgtajiem jautājumiem sarunas partnerim tiek liegta iespēja patstāvīgi domāt un izrādīt iniciatīvu.
- Slēgtie jautājumi palīdz saīsināt sarunu un salīdzinoši ātri nonākt līdz “galvenajam” aspektam, taču bieži vien tos uztver kā nopratināšanu. Tiek radīta noslēgtība, nevis atklātība.
- Sugestijas iespēja šajā gadījumā ir daudz lielāka nekā atklāto jautājumu gadījumā (“Vai jūs arī domājat, ka...?”) Ar sugestīvajiem jautājumiem ir iespējams manipulēt un nomainīt sarunas virzienu. Šajā gadījumā sarunas partnera patiesais viedoklis maz interesē

Atklātus jautājumus vai slēgtus?

- Atkarībā no tā, kāda ir konkrētā situācija vai attiecīgās sarunas stadija, ir izmantojams atklātais vai slēgtais jautājums.
- Attiecību veidošanos veicina atklātie jautājumi, bet ja svarīga uz problēmu centrēta saruna, tad informācijas iegūšanai problēmas risināšanas procesā lietderīgāka ir slēgto jautājumu uzdošana

Reflektējošie jautājumi (I)

Pazīme	Iedarbība	Piemērs
<ul style="list-style-type: none">- Iepriekšējais sarunas tematu saturs tiek atkārtots.	<ul style="list-style-type: none">- Novērš sarunas gaitu “dažādās valodās”;- signalizē vēlēšanos izprast partnera teikto;- virza sarunu konstruktīvā virzienā.	<ul style="list-style-type: none">- “Jūs vēlaties ar to teikt, ka...?”- Jūs uzskatāt, ka tas ir pilnīgi iespējams, ka...?”- “Ja es jūs pareizi sapratu....”

Reflektējošie jautājumi (II)

- Tie ir jautājumi, kas pieprasa atgriezeniskās saiknes sniegšanu, tie ir, piemēram: “Jūs domājat, ka...?”.
- Tie ir ļoti piemēroti sarunās, kurās ir nepieciešams iegūt atgriezenisko saikni.
- Tie nesākas ar jautājuma vārdu, bet gan atkārtoti iepriekš izrunāto saturu, ko teicis sarunas partneris.
- Reflektējošie jautājumi izslēdz iespēju, kad sarunas partneri runā “dažādās valodās”.
- Tie signalizē sarunas partnerim interesi un vēlēšanos viņu izprast. Sarunas partneris jūtas pieņemts un tas savukārt veicina labvēlīga sarunas klimata veidošanos.

Praktiskais vingrinājums 3

1. Izveidojiet grupas pa 4-5 cilvēkiem, izvēlieties grupas vadītāju
2. Katrai grupai 1 novērotājs
3. 15 minūšu diskusijā sastādiet sarakstu, kādām 5-6 īpašībām būtu jāpieņem «ideālam pasniedzējam», kurš vadītu šo tēmu pensionāru grupai. Centieties saglabāt katra grupas dalībnieka vērtīgākās idejas.
4. Diskusiju vadītāja uzdevums: nonākt pie kopīga risinājuma, saglabājot katra grupas dalībnieka vērtīgākās idejas.
5. Novērotāja uzdevums: novērot diskusijas gaitu, atzīmējot grupas vadītāja galvenās saskarsmes tehnikas, izdalot pozitīvo un negatīvo, kā arī cik lielā mērā tiek ievērotas katra grupas dalībnieka idejas.

Atgriezeniskā saikne (I)

- Katrā sarunā ir daudz dažādu paziņojumu. Katrs no šiem paziņojumiem saskaņā ar ziņojumu kvadrātu komunikācijas psiholoģiskajā modelī satur vismaz četrus aspektus. Saņēmējam ir iespēja katru ziņojumu saprast šajos četros aspektos vai arī neizprast...
- Tā kā komunikācijas process ir pakļauts traucējumiem (tehniskais modelis), nav iespējams izvairīties no pārpratumiem. Tāpēc ir nepieciešami kontroles procesi, kuros sūtītājs un saņēmējs pārlicinās par to, ka ziņojums līdz saņēmējam ir nonācis tādā pašā kvalitātē, kādā to sūtītājs ir sūtījis. Runātājs var pārbaudīt, vai otrs ir sapratis paziņojumus un ar to ir apmierināts. Šādas kontroles instrumenti ir metakomunikācija un atgriezeniskā saikne.

Metakomunikācija un atgriezeniskā saite

- Metakomunikācija ir komunikācija par komunikāciju, proti, sarunas saturs un gaita kļūst par sarunas tēmu
- Atgriezeniskā saikne attiecas uz atsevišķu sarunas epizodi. Saņēmējs paziņo sūtītājam, kā viņš uztvēra un interpretēja sava sarunas partnera rīcību.
- Metakomunikācija diskutē par visu kopējo sarunu vai lielākajām tās epizodēm.
- Atgriezeniskā saikne sistematizē mazu sarunas daļu.

Norādījumi atgriezeniskās saiknes sniegšanai (I)

- Aprakstīt, nevis interpretēt;
- Aprakstīt sava sarunas partnera rīcību ar skaidru ziņojumu par faktiem. Izvairīties no izskaidrojumiem un netaisnīgas interpretācijas. Atteikties no savu analītisko spēju izrādīšanas. Ar interpretācijas palīdzību var nepatīkami aizskart savu sarunas partneri un radīt atbilstošu aizsargreakciju;
- Informēt par savu personīgo reakciju;
- .

Norādījumi atgriezeniskās saiknes sniegšanai (II)

- Izstāstiet savam sarunas partnerim ne tikai par viņa rīcību vai uzvedību, bet pastāstiet viņam arī par to, kāda ir jūsu sajūta un reakcija uz minēto rīcību vai uzvedību.
- Ievērot aktualitāti. Sniegt atgriezenisko saikni nenozīmē vienreiz izteikt visu, kas sakrājies uz sirds. Ar atgriezenisko saikni var palīdzēt sev un savam sarunas partnerim, nevis koncentrējoties uz pagātnē novēroto rīcību, bet gan uz to, kas noticis “šeit” un “tagad”.
- Izvēlēties piemērotu laiku. Atgriezeniskā saikne ir noderīga tikai tad, kad partneris to spēj uztvert. Tā nepalīdzēs, ja sarunas partneris ir aizņemts ar citām lietām vai ir ļoti uztraucies

Norādījumi atgriezeniskās saiknes saņemšanai

- Atgriezeniskā saikne ir jāsaņem ar sekojošu nostādni – tā kā manām uztveres spējām ir robežas, ar partnera sniegto atgriezenisko saikni es iegūstu iespēju objektīvāk novērtēt sevi un citus
- Ir jāņem vērā arī tas, ka vienu un to pašu rīcību dažādi komunikācijas partneri uztver pilnīgi atšķirīgi.
- Pārbaudiet dzirdēto. Signālus nevar nodot bez traucējumiem. Ir jābūt pārlicībai par to, ka Jūs esat pareizi sapratis to, ko partneris ir vēlējis pateikt. Uzdodiet jautājumus vai atkārtojiet teikto saviem vārdiem;
- Pastāstiet savam sarunas partnerim par to, kāda jums ir reakcija uz sniegto atgriezenisko saikni. Atgriezeniskās saiknes devējam arī ir svarīgi zināt, kas no tās ir palīdzējis un kas varēja izpalikt (atgriezeniskā saikne par atgriezenisko saikni);
- Neieņemiet uzreiz aizstāvības pozīciju. Izmantojiet laiku, lai pārdomātu dzirdēto. “Sagremojiet” informāciju mierīgā atmosfērā.

Nota bene

- Nepiemērota atgriezeniskā saikne var dažkārt arī aizvainot sarunas partneri un/vai sabojāt attiecības.
- Atgriezeniskās saiknes tehnikas uzdevums būtu komunikācijas veicināšana, konfliktu risināšana un attiecību noskaidrošana.
- Tas, kurš izmanto atgriezenisko saikni ar nolūku aizvainot citus, nostādīt tos neērtā stāvoklī, manipulēt, ir ļaunprātīgs šīs tehnikas lietotājs

Džohari logs (I)

	Pašam zināmas	Pašam nezināmas
Zināmas citiem	Arēna (Atklātais „es”)	Aklais laukums
Citiem nezināmas	Fasāde „es”	Nezināmais „es”

Johari ir divu autoru vārdu Joseph Luft un Harry Ingham saīsinājums. Pretējs ir Nohari tests.

Džohari logs (II)

- Parāda kā cilvēks apzinās sevi un kā citi viņu uztver
- Arēna – ir cilvēka rīcības elementi, ko viņš apzinās un kas viņam ir zināmi (piemēram, nostādne, viedoklis, emocijas, motivācija, fakti). Tos zina un apzinās arī citi.
- Fasāde – ir apzinātā “ES” elementi, kas citiem nav zināmi un no citiem apslēpti (arī viedokļi, nostādnes vai emocijas). Šajā gadījumā individuālais “ES” tiek slēpts no citiem

Džohari logs (III)

- Nezināmais – personas elementi, par kuriem nezina ne pati persona, ne arī citi tos apzinās (piemēram, vajadzības, dotības, kompleksi, aizmirstas lietas, īpatnības). Tie skar psiholoģijas dziļumus;
- Aklais laukums – personas uzvedības vai rīcības elementi, ko pati persona neapzinās, bet kuri citiem ir acīmredzami (piemēram, par apģērbu, balsi, izturēšanos, tie ir galvenokārt neverbālie izteiksmes elementi). “Aklums” attiecas uz personīgiem neapzinātiem ieradumiem (aizspriedumi, vadīšanas stils, utt.). Liels “aklais” laukums kavē produktīvu sarunas vadīšanu.

Sevis pilnveidošana

- Svarīgi ir šo “aklo laukumu” padarīt redzamu.
- Transakcionālā analīze ir viena no iespējām, kas palīdz iegūt vairāk informācijas par savu neapzināto uzvedību vai rīcību, proti, aizdomāties par personīgajiem vērtību priekšstatiem un normu izpratni, jo tie ietekmē sarunas gan pozitīvi, gan negatīvi.
- Cita “aklā” laukuma atklāšanas iespēja ir atgriezeniskās saiknes tehnika. Ar atgriezenisko saikni ir iespējams apzināties atšķirību starp personīgo un citu cilvēku priekšstatu par sevi. Ar jautājumiem, piemēram, “kā es iespaidoju citus?” var atrast nepieciešamās atbildes

Mājas darbs (I)

- Izveidojiet grupu ar saviem radiniekiem, draugiem, paziņām (4-5 cilvēki)
- Izspēlējiet Džohari testu.
- Jums būs nepieciešamas:
 - Mazās līmlapiņas 37x50 mm vai 50x50 mm
 - Izdrukas ar Džohari un Nohari testos uzskatītajām īpašībām
 - A4 lapas
- Tīru A4 lapu sadaliet 4 daļās – Arēna, Fasāde, Aklais laukums un Nezināmais «Es»

Mājas darbs (II)

- Pirmajā raundā JŪS būsiet vadītājs
- Jūs un visi pārējie dalībnieki, **KLUSĒJOT** izvēlaties no Džohari īpašību saraksta **5 JUMS** visraksturīgākās īpašības un uzrakstiet katru uz vienas līmlapiņas
- Kad visi ir izvēlējušies, sāciet tās nosaukt:
 - Vispirms Jūs nosaucat savu īpašību, ko esat uzrakstījis uz lapiņas. Pārējie izskata savas lapiņas un, ja kāds arī to ir pamanījis, atdod savu lapiņu jums. Jūs savu lapiņas nolieciat laukumā «Arēna» un uz tās uzrakstiet, cik cilvēku šo Jūsu īpašību ir pamanījuši.
 - Ja Jūs nosaucat savu īpašību, bet neviens cits to nav pamanījis, nolieciat savu lapiņu laukumā «Fasāde»
 - Kad Jūs esat nosaucis visas 5 savas uzrakstītās īpašības un lapiņas ir novietotas vai nu laukumā «Arēna» vai laukumā «Fasāde», pārējie dalībnieki nosauc tās Jūsu īpašības, kuras viņi ir pamanījuši. Šīs lapiņas novietojiet «Aklajā laukumā»
- Nākamajā raundā par vadītāju kļūst cits dalībnieks un jūs visi rakstiet viņam raksturīgākās 5 īpašības

Mājas darbs (III)

Rezultātu skaidrojums

- Džohari testā ir dots tikai pozitīvu īpašību uzskatījums, kuras Jūs varētu vēlēties, lai arī citi pamana
- Tās īpašības, kuras atrodas laukumā «Arēna», Jūs izrādāt (komunicējat) pietiekami labi, jo arī citi tās ir pamanījuši
- Tās īpašības, kuras atrodas laukumā «Fasāde», jūs izrādāt nepietiekami labi, jo citi tās nav pamanījuši
- Tās īpašības, kuras atrodas «Aklajā laukumā, citi ir acīmredzami pamanījuši, bet Jūs pats tās īsti neapzināties. Jums vajadzētu padomāt, kā šīs īpašības izmantot, ja jau Jums tās piemīt 😊

Mājas darbs (IV)

- **Nohari testā** ir dots tikai slikto īpašību uzskaitījums. Tās Jūs varētu vēlēties arī no citiem noslēpt.
- Nohari tests var būt ļoti noderīgs, ja Jūs tiešām vēlaties sevi un attiecības ar apkārtējiem izmainīt. Tomēr šis tests ir arī bīstams, jo Jūs varat uzzināt daudzas nepatīkamas lietas.
- Apsveriet pats, cik aukstasinīgi un objektīvi Jūs varēsiet uztvert šo informāciju, to izanalizēt un izmantot savā labā. Varbūt drošāk ir šo testu netaisīt.