



# Komunikācijas prasme



SABIEDRĪBAS INTEGRĀCIJAS FONDS



**Kas ir komunikācija**

**Saskarsme, arī komunikācija, sazināšanās, saziņa un savstarpēji sakari, ir informācijas (domu, jūtu u.c.) apmaiņa starp diviem vai vairākiem cilvēkiem gan runas, gan žestu veidā. Tā ir ļaužu vai sociālu grupu savstarpēja mijiedarbība. Cilvēku savstarpējam attiecībām ir ļoti nozīmīga loma mūsu dzīvē. Mēs esam saistīti ar citiem cilvēkiem un atkarīgi no viņiem tāpat kā viņi ir atkarīgi no mums. Savstarpējās attiecībās mēs veidojamies par cilvēkiem, jo caur tam tiek apmierinātas mūsu pamatvajadzības. Saskarsmē gandrīz nekas nav mazsvarīgs gan vārdi ,gan darbība ,garastāvoklis, izturēšanās veids, pat mīmika vai klusēšana sniedz informāciju par mums, tomēr mēs nevaram paredzēt kā šo informāciju uztvers citi.**

Vārdu, komunikācija, mūsdienās ir pierasts dzirdēt ļoti bieži, pat nedomājot par tā jēgu. Vārdam, komunikācija, ir tik plaša nozīme, ka tas ir tikpat neaizvietojams, kā vārds ceļasoma vai lietussargs. Šis vārds ietver sevī gan klausīšanos gan runāšanu, gan ļoti daudz ko citu. Šī vārda izcelsme meklējama latīņu darbības vārdā *communicaris*: sarunāties, dalīties domās, sazināties, sadarboties. Bet tas, savukārt, varbūt izcēlies no vārda *communis*, no kā arī radies angļu vārds *common*. Piemēram Anglijā pastāv koplietošanas zemes, tās ir tādas, kas pieder visiem. Tā nozīme iekļāva sevī arī materiālu labumu došanu vai dāvināšanu. Tagad var spriest, cik daudznozīmīgs ir šis vārds — komunikācija.

**1. Saskarsme ir cilvēku mijiedarbība, kurā notiek apmaiņa ar informāciju, darbību un jūtām, ir iedarbības process, ir psihiskas iedarbības faktors, domu, kontaktu dibināšanas process starp cilvēkiem, kurā pamatā ir kopdarbības vajadzības. Saskarsme rodas visas psihiskas funkcija un uzvedības īpatnības. Savas vajadzības cilvēks var apmierināt ar citu cilvēku.**

**Mērķtiecīga mijiedarbība starp diviem vai vairākiem cilvēkiem laikā un telpā.**

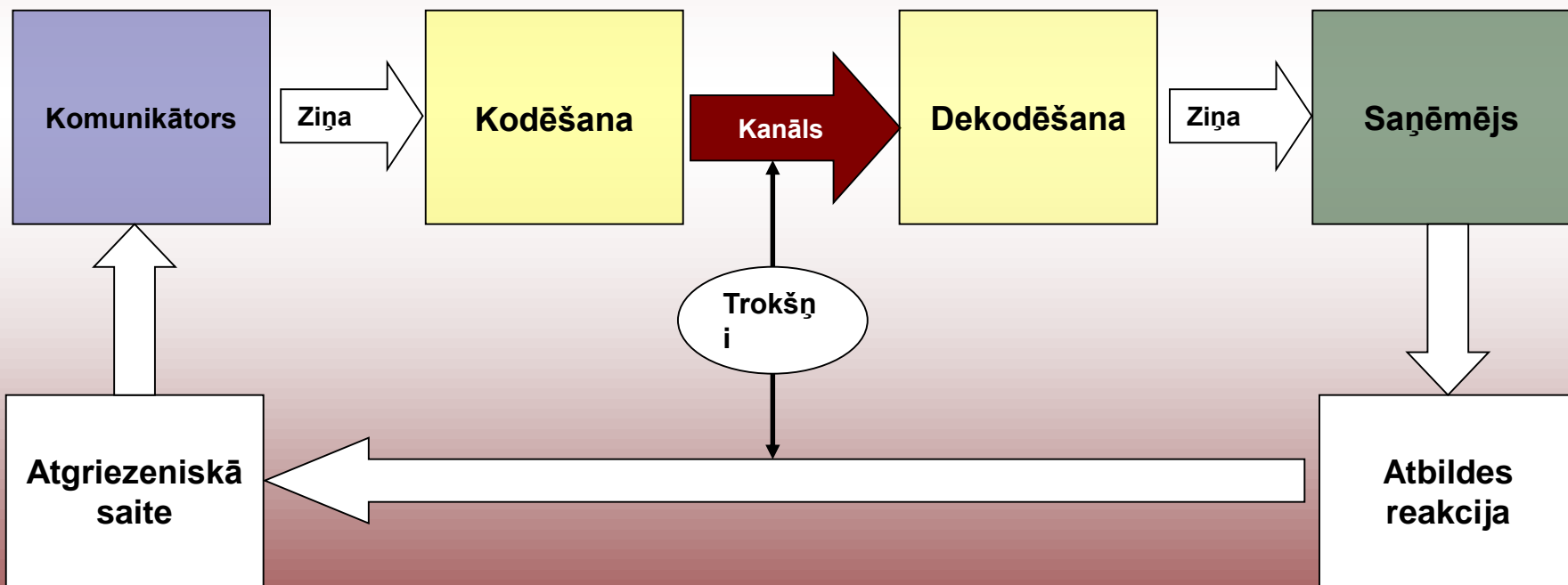
**Savstarpēju attiecību pamats visas dzīves garumā.**

## **Saskarsmes līdzekļi:**

- **Verbālie:**
- **Valoda-kultūras sastāvdaļa**
- **Runa-psihisks process, katram ir savs runas temps, ātrums u.c.**
- **Neverbālie:**
- **Vizuālie līdzekļi-žesti, acu kontakts, mīmika, pozas, distance u.c.**
- **Akustiskie līdzekļi-intonācija, pauzes, klupuss u.c.**
- **Pieskaršanās līdzekļi-rokasspiediens, apkampšana u.c.**
- **Smaržu līdzeklis-apkārtējās vides smarža u.c.**

# Komunikācija

## Komunikāciju modelis





**Informācijas apmaiņā ir 4 bāzes elementi:**

- **Nosūtītājs – cilvēks, kas pārraida informāciju**
- **Ziņojums, kas nodots ar simbolu palīdzību**
- **Kanāls – informācijas pārraides līdzeklis**
- **Saņēmējs – cilvēks, kuram domāta informācija un kurš to interpretē**

**Informācijas apmaiņas process norit  
4 posmos:**

- Idejas rašanās**
- Kodēšana un kanāla izvēle**
- Pārraide**
- Dekodēšana**

**Atgriezeniskā saite ir signāls, kuru informācijas saņēmējs nosūta informācijas nosūtītājam kā informācijas saņemšanas fakta apstiprinājumu.**

**Tas vienlaicīgi raksturo šīs informācijas saprašanu vai nesaprašanas pakāpi.**

## **Komunikācijas procesa mērķi:**

- **Pārliecināt;**
- **Saprast viņa nodomus, motīvus un mērķus;**
- **Piespiest viņu kaut ko izdarīt;**
- **Iespaidot uz kaut ko;**
- **Informēt;**
- **Iegūt informāciju;**
- **Kaut ko atteikt;**
- **Kaut ko slēpt;**
- **Izmainīt viņa emocionālo stāvokli.**

# Kā padarīt komunikāciju efektīvāku?

**Pēteris Velhēferis (Peter Wellhöfer) iesaka sekojošās rīcības, lai padarītu komunikācijas procesu efektīvāku:**

**Informācijas nodošana**

**Komunikācija būs veiksmīga, ja sniegtais saturs sasniedz informācijas saņēmējus bez lielām informācijas noplūdēm. Lai to sekmētu, noder sekojoši ieteikumi informācijas sniedzējam un informācijas uztvērējiem:**

**Informācijas sniedzējs:**

- Skaidri un saprotami prezentē savu vielu - lieto klausītājiem saprotamu valodu, izmanto vienkāršus un saprotamus piemērus, izvairās no svešvārdiem un pārprotamiem jēdzieniem;**

# **Kā padarīt komunikāciju efektīvāku?(2)**

- **viela tiek pasniegta pārskatāmā struktūrā - ievadā tiek sniegts pārskats, ir loģiska prezentējamās vielas uzbūve, tiek norādīts uz saistībām un kopsakarībām, akcentēts būtiskākais, atkārtots, apkopots;**
- **ir lakonisks - saturu prezentē īsi un kodolīgi bez liekvārdības, šādi izvairoties no garlaikošanas un klausītāju uzmanības mazināšanas;**
- **prezentē interesantā veidā - uzrunā dažādas maņas un informācijas kanālus, izrāda personisku ieinteresētību par tēmu;**
- **uztur arī neverbālu kontaktu ar klausītājiem - ir acu kontakts, tiek ņemti vērā klausītāju neverbālie ziņojumi, piemēram, žāvāšanās vai apmulsums;**
- **mudina uz jautājumiem - cenšas gūt atgriezenisko saiti, noskaidrot, kas nav skaidrs vai ir pārprasts, ar jautājumiem veicina interesi.**

## **Informācijas saņēmējs:**

- Aktīvi klausās - attiecina teikto uz sevi, sasaista to ar savu pieredzi, mēģina ieklausīties un saprast;**
- nesāk formulēt savas domas vai atbildes pirms runātājs pabeidzis savu izklāstu;**
- meklē teiktajā interesantus aspektus;**
- neskaidrību gadījumā izvairās no savu interpretāciju veikšanas, bet uzdod precizējošus jautājumus.**

**Kā atraisīt cilvēkus un panākt, lai viņi iesaistās sarunā?**

**Būt ieinteresētam;**

- Uzdot “atvērtos” jeb “k-jautājumus” (kas, kā, par ko...?), kuri mudina uz stāstīšanu un nav atbildami ar “jā” vai “nē”;**
- atbalstīt ar komentāriem, piemēram, “jā”, “hmmm”...;**
- pieļaut pauzes (ļaut otram "strādāt");**
- aktīvi klausīties, lūgt pastāstīt vairāk, piemēram: "Jūs sākumā pieminējāt, ka... , lūdzu pastāstiet vairāk par šo...!"**
- apkopot teikto, pieļaut kļūdu labojumus un papildinājumus;**
- ar žestiem atbalstīt stāstītāju.**



# Neveikli ir

- **“Slēgtie” jautājumi, uz kuriem var atbildēt tikai ar “jā” vai “nē” (izņēmums - apkopojot informāciju vai precizējot faktus). Piemērs: “Vai tev patīk tavs darbs?”;**
- **“alternatīvu jautājumi”, kuri piedāvā atbildei izvēlēties kādu no jau gataviem variantiem. Piemērs: “Vai ir labāk braukt ar mašīnu vai iet ar kājām?”;**
- **uzvedinošie jautājumi, kas pieprasa vienu atbildi. Piemērs: “Vai šodienas lektors nav ļoti labs?”;**

**Rezultātā “kāpēc-jautājums” viegli noved otru cilvēku pārbaudījumam līdzīgā situācijā un provocē "prātīgas" atbildes. Motivāciju, kāpēc cilvēks rīkojās kādā noteiktā veidā, var izprast no informācijas, ko gūst sarunas laikā. Piemērs: Nejaudāt: “Kāpēc tu kavējies?” bet jaudāt: “Kas tev atgadījās, ka netiki laikā uz nodarbības sākumu?”;**

- pārtraukt runātāju;**
- iebilst un uzsākt diskusiju.**

## **Atgriezeniskās saites sniegšana un saņemšana**

**Atgriezeniskai saite ļauj cilvēkam uzzināt, kā citi uztver viņa rīcību. Arī atgriezeniskā saite ļauj pārbaudīt, vai uzskati, kas cilvēkam ir par līdzcilvēku, atbilst patiesībai.**

**Komandas darbība būs veiksmīga, ja tās komunikācija ir balstīta faktos, nevis aizspriedumos. Atgriezeniskā saite ir instruments, lai savlaicīgi identificētu problēmas. Dodot grupas locekļiem iespēju izteikt savus uzskatus un dalīties ar savām izjūtām, viņi kļūst līdzatbildīgi par rezultātu.**

**Atgriezeniskās saites sniegšana bieži saistīta ar kritikas izteikšanu. Kritiku iespējams viegli pārprast, slikti noformulēta kritika viegli var kļūt par konflikta cēloni, tādēļ tālāk ir minēti ieteikumi, kas palīdzēs nodrošināt atgriezenisko saiti tā, lai tā sniegtu precīzu informāciju. Tie adaptēti no psihologa Kārļa Rodžersa (Carl Rogers) darbiem.**

## Atgriezeniskās saites noteikumi

### Atgriezeniskās saites sniedzējam:

Uzsver, ka tu dalies ar savām izjūtām un saviem novērojumiem.  
Saki Es... vai Man...

**Pamatojums:** Atgriezeniskajā saitē izsakām savu subjektīvo viedokli un novērojumus par kādu konkrētu situāciju vai procesu. Šo domu labi ilustrē Vitgenšteina (Wittgenstein) "Pīle / zaķis": atgriezeniskā saite ir instruments, lai paskaidrotu, kā redz konkrētu situāciju - vai saskata pīli, zaķi, vai vēl ko citu.

**Runā ar cilvēku, nevis par viņu. Saki “Tu darīji...”, nevis “Viņš darīja...”.**

**Pamatojums: Ja uzrunājam tieši to cilvēku, kuram sniedzam atgriezenisko saiti, teiktais kļūst personīgāks, līdz ar to vieglāk pieņemams.**

**Piemērs: Nesaki “Man likās, ka Jānis nebija līdz galam sapratis uzdevumu”, saki, “Jāni, man likās, ka tu nebiji līdz galam sapratis uzdevumu”.**

**Apraksti rīcību. Nevērtē cilvēku. Neinterpretē otra rīcību.**

**Atgriezeniskās saites uzdevums ir stāstīt par saviem novērojumiem / izjūtām kādā konkrētā situācijā. Vispārinot un interpretējot sākam domāt un izdarīt secinājumus otra cilvēka vietā. Šādu rīcību atgriezeniskās saites saņēmējs var izjust kā uzmākšanos.**

**Piemērs: Nesaki “Pēteris ir vienmēr gatavs palīdzēt citiem cilvēkiem”, saki “Pēter, kad padalījies ar savām iestrādēm, tas ļoti palīdzēja virzīties uz priekšu un izpildīt uzdevumu.”**

**Dod iespēju mācīties no pozitīvās un negatīvās rīcības. Esi patiess.**

**Pamatojums: Atgriezeniskā saite ir iespēja mācīties. Ja cilvēks nedalās ar saviem novērojumiem un izjūtām, viņš otram atņem šo iespēju. Atgriezeniskās saites sniedzējam jāņem vērā saņēmēja vajadzības. No tā izriet, ka var kritizēt tikai lietas, kuras var mainīt, atrod piemērotu laiku, kad to pateikt un ir empātisks.**

**Ja atgriezeniskā saite tiek sniegta grupā, var papildus iekļaut citu grupas locekļu iespaidus un novērojumus, lai uzzinātu, kā viņi uztvēra rīcību.**

**Katram cilvēkam patīk, ja viņu uzslavē par labi padarītu darbu, veiksmīgu rīcību vai ko citu.**

**Atgriezeniskās saites saņēmējam:**

**Klausies un ieklausies kā otrs uztvēra tavu rīcību.**

**Pamatojums:** Ja tiek izteikta kritika, mums rodas tieksme aizstāvēties un taisnoties par savu rīcību. Ir svarīgi atcerēties, ka atgriezeniskā saite mums dod iespēju uzzināt, kā citi izjuta mūsu rīcību. Ieklausoties teiktajā, mums tiek dota iespēja pārdomāt, vai iegūtā informācija ir noderīga, vai nākotnē gribam ko mainīt savā rīcībā.

**Ieteikums:** Lai apspiestu taisnošanās refleksu, vadītājs var uzstāt, lai grupas locekļi ievēro klusumu atgriezeniskās saites sniegšanas laikā; drīkst tikai uzdot precizējošus jautājumus. Atgriezeniskās saites saņēmējam jāgaida vismaz pēc pāris minūtes, pirms drīkst komentēt saņemto informāciju.

## **Termini un definīcijas**

**Korporatīvā identitāte (individualitāte) – Vizuālās un verbālās pazīmes (simboli) pēc kurām cilvēki (auditorijas ) var identificēt organizāciju.**

**Korporatīvais tēls ir sajūtu un pārliecību kopums , kuras organizācija vēlas radīt savām auditorijām ( cilvēkam (auditorijai ) vai jau ir radies par to.**

**Korporatīvā reputācija - vērtību raksturojumi un to novērtējums (autentiskums , godīgums, atbildība...) kuri cilvēkam ilgākā laikā ir radušies no korporatīvā tēla.**



**Корпоративная индивидуальность** – визуальные и вербальные признаки, по которым люди могут идентифицировать организацию (такие, как фирменное наименование, логотип, рекламный слоган, фирменный цвет и т.д.).

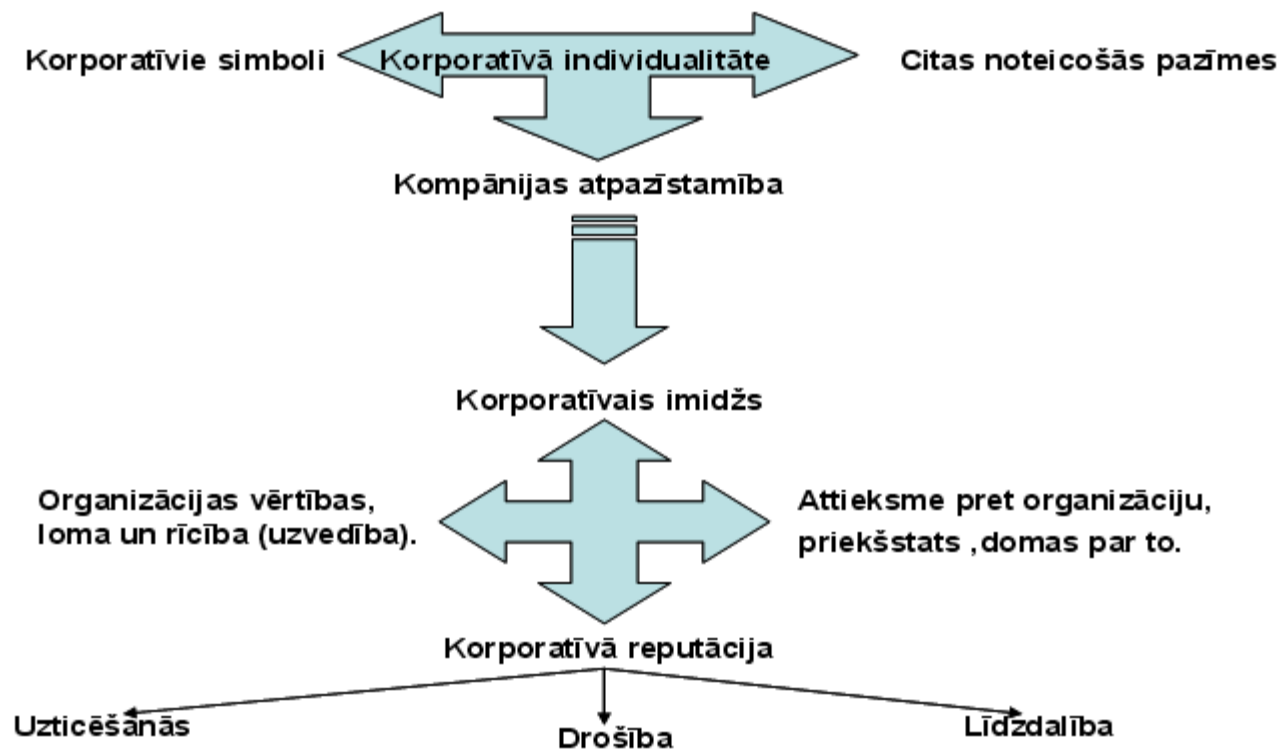
**Корпоративный имидж** – общее представление (состоящее из набора убеждений и ощущений), которые складываются у человека об организации.

**Корпоративная репутация** – ценностные характеристики (такие как аутентичность, честность, ответственность и порядочность), вызываемые корпоративным имиджем, сложившимся у человека.

**Корпоративный супербренд** – чувство доверия, надежности и сопричастности, которое возникает под воздействием корпоративной репутации, сложившейся у человека.

## **Tēla jēdziens un funkcijas.**

**Viena no galvenajām problēmām tēla un reputācijas jomā ir tas, ka nav viennozīmīgas terminoloģijas, kas noved pie terminu „tēls” un „reputāciju” jaukšanu. Ja tēls vairāk ir konstruēta (vēlama; ideāla) pozīcija, kuru persona vai organizācija ir izplānojuši un vēlās virzīt mērķa auditorijām, tad reputācija – auditorijas pieņemta (reāla) pozīcija, kura radusies laika gaitā. Reputācija ir kā „sausais atlikums” no tēla pēc kaut kāda laika perioda. Tādējādi reputācija ir kā tēla attīstības nākošā evolūcijas pakāpe. Līdzīga aina ir ar jēdzieniem „identitāte” un „tēls”, starp kuriem bieži tiek vienlīdzības zīmi. Austrāliešu zinātnieks, Grems Daulings (Grehem Douling), viens no pasaules vadošajiem teorētiķiem tēla un reputācijas vadības jomā, kā arī citi autoritatīvi zinātnieki uzskata ka tēls un reputācija attīstās pēc sekojošas shēmas.**



**Tēls mājo cilvēku galvās un ir mainīgs. Dažādām sabiedrības grupām var būt dažāds skatījums uz vienas uz tās pašas organizācijas tēlu. Piemēram, sadarbības partneriem biznesā ir svarīga konkurences spēja, sekmīga darbība tirgū; klientiem viss, kas saistīts ar produktu vai pakalpojumu un tā kvalitāti; bez visa tā ir iekšējais tēls – personāla skatījums uz organizāciju u.t.t. Tātad organizācijai ir daudzi tēli – katrai sabiedrības grupai (un pat atsevišķam cilvēkam) ir savs organizācijas novērtējums. Šo dažādo sabiedrības grupu priekšstatu sintēze par organizācijas tēlu, dod vispārīgu un apjomīgu spriedumu par organizāciju**

## **Personas tēls.**

**Tas sastāv no:**

- **ārēja, vizuālā tēla;**
- **verbālā tēla;**
- **kinētiskā tēla (pozas, žesti, kustības, mīmika);**
- **vides tēla (automobīlis, dzīvoklis, darbavieta);**
- **tēla, kurš iemiesots tā darbībā .**

**Tēls (imidžs) ir specifiska ziņas nodošana , kura var apiet daudzus katrā cilvēkā esošus filtrus.**

**Personas tēlu var uztvert kā vairāku iekšējo un ārējo faktoru sakopojumu, kuri rada:**

- **Paštēlu;**
- **Uztveramo tēlu**
- **Nepieciešamo tēlu .**

**Paštēls - izriet no iepriekšējās pieredzes un ataino pašreizējo cilvēka pašcieņas stāvokli. Lai jūs cienītu , iemācieties cienīt sevi. Bet lai to panāktu , izdariet kaut ko grūtu. Tas ir sevišķi svarīgi bērnība lai iegūtu pašcieņu. Visa psihoterapija strādā šajā līmenī - atjaunot ticību sev.**

**Uztveramais imidžs (tēls) – tas ir tas kā redz mūs citi.**

**Nepieciešamais imidžs (tēls) – daudzas profesijas un cilvēka statuss prasa noteiktas imidža raksturojumus.  
(piemēram :  
uniformas nēsāšana ....)**



# Interneta ētika.

- **Nedari zināmu savu vārdu un adresi nepazīstamiem cilvēkiem.**
- **Internetā var izmantot segvārdu vai izmantot kādas citas personas vārdu, bet ne izlikties par kādu citu ļaunos nolūkos vai, lai kādu izjokotu.**
- **Nesaki to, ko nedomā nopietni, jo tavs sarunu biedrs var tevi nesaprast, un var rasties nepatīkams pārpratums.**
- **Neizsaket citas tautas vai ādas krāsas pārstāvim aizskarošas piezīmes, jo tas ir pretlikumīgi! Neapcel citus izskata dēļ, jo tas var ļoti sāpināt.**
- **Nevērtē citus zemāk vai augstāk par sevi, neizturies atšķirīgi pret kādu, ja viņam ir citādi uzskati, nejoko par citu izskatu.**
- **Nedraudi citiem, arī ne joka pēc. Nav nemaz tik vienkārši saprast, vai tas bijis domāts nopietni vai pa jokam.**

- **Neatstum citus bez nepamatota iemesla.**
- **Atceries, ka viss, ko tu publicē forumos, savā sociālā tīkla profilā, vai “tērzētavā” var būt pieejams izlasīšanai un apskatei ikvienam! Tu nevari zināt, kurš cilvēks to izlasīs, un vai tas netiks nokopēts un izplatīts tālāk.**
- **Gadījumā, ja tu publicē ziņojumu, kas satur reklāmu, vai arī nosūti šādu ziņojumu pa e-pastu, skaidri norādi patieso ziņojuma mērķi vēstules temata lauciņā. Tādējādi cilvēki, kuri nevēlas lasīt šāda satura sūtījumus, varēs droši tos izdzēst.**
- **Lai ziņojumi nekļūtu pārāk gari, izmanto vispārpieņemtus saīsinājumus.**
- **Atceries: Padomā labi, pirms sūti e-pastu vai īsziņu - kad saņēmējs to būs izlasījis, izdzēst rakstīto vairs nevarēsi!**

**Daži padomi kā  
iemācīties valodu.**

**Как быстро и  
эффективно  
изучить английский  
язык.**

**Самостоятельно.**

**Многое здесь зависит от условий, в которых происходит обучение языку, но главное - это все-таки вы сами. Когда человек уже немного знает язык, встает извечная дилемма fluency versus accuracy - необходимость выбирать между беглостью и правильностью речи. Если человек не стесняется своего произношения, не задумывается особенно над грамматикой и выбором слов - он говорит достаточно бегло, добивается понимания, используя мимику, жесты - и делает большое количество всякого рода ошибок. Речь его может быть ужасна на слух, но с другой стороны... Никто не сможет общаться с человеком, который мучительно долго думает над тем, какое время употребить и какой предлог поставить перед последним существительным, даже если в конце концов он выдавит из себя грамматически правильную фразу.**

Как же быть? Как и во многом другом, следует искать компромисс, нечто среднее между беглостью речи (но не бесконтрольной) и правильностью (но не такой вымученной). В нашей стране эта проблема особенно часто превращается в "или - или" из-за недостаточных реальных возможностей иноязычного общения и особо строгого, я бы сказала, прокурорского отношения к ошибкам. У нас за ошибки ругают и наказывают. Прощают редко. Эти традиции ощущаются и в преподавании иностранных языков. Ретивый учитель два и три раза остановит ученика на протяжении одной фразы, исправит, заставит повторить, иногда вместо ученика сам повторит - какая уж тут связная речь, тем более беглость!

**Ищите собственный путь, индивидуальные способы раскрытия ваших возможностей, но всегда старайтесь оптимально сочетать свои познания в языке со своими речевыми умениями. Удачи вам и успехов!**



**5 простых советов:  
как быстро выучить  
иностранн<sup>ы</sup>й язык**

**Когда дело касается иностранных языков, все мы отличаемся удивительной нетерпеливостью. Так хочется, чтобы одно мгновение и вуаля – язык уже лежал в копилке нашего подсознания! Не все так просто, но и не все так сложно! Лето – самая подходящая пора для экспресс обучения.**

**От первого лица.**

**По мнению многих ученых-лингвистов, изучение иностранных языков с помощью разговорников улучшает процесс запоминания отдельных слов и общих принципов построения предложения. Кроме того, заучивая язык готовыми фразами от первого лица, человек не просто повторяет повествование, что характерно для традиционного пересказа текстов, но и подсознательно моделирует определенную ситуацию, представляя себя в том или ином положении. Данный метод позволяет избежать обезличенности заученного материала, давая возможность «примерить» фразы, которые могут пригодиться в реальной жизни. В пользу методики «От первого лица» говорит исследование, проведенное психологами в российской общеобразовательной школе с углубленным изучением английского языка.**

**В ходе эксперимента учащимся начальных классов были предложены тексты, наполовину состоявшие из повествования от третьего лица и наполовину от первого. В результате выяснилось, что 98% школьников практически безошибочно смогли воспроизвести ту часть текста, которая состояла из прямой речи. По мнению лингвистов, плюс разговорников заключается именно в характерной особенности изложения материала от первого лица, что позволяет «вжиться» в текст и делает запоминание более эффективным.**

**Наш совет: внимательно подойдите к выбору разговорника; изучайте темы последовательно, параллельно заучивая сопутствующие слова. На каждую тему затрачивайте 2-3 дня.**

## Формула

Специалисты вывели идеальную формулу запоминания – 30 слов в день, 5 из которых составляют глаголы. Методика ориентирована на занятых людей, желающих без особых временных затрат освоить азы нового языка, научиться понимать и говорить. Согласно формуле, слова следует выбирать по первой букве, ежедневно изменяя ее на последующую – таким образом, если сегодня вы учите слова на «А», то завтра это должны быть 30 слов на букву «Б». Когда полный круг алфавита будет пройден, вы снова возвращаетесь к «А» и так далее. Эффективность данного метода заключается в том, что он позволяет создать для себя определенные правила, которые со временем войдут в привычку и трансформируются в систему.

**Совет: чтобы добиться результатов в изучении иностранного языка данным методом, примите главное правило – слова необходимо учить ежедневно, не давая себе выходных.**

## Лирика

Пожалуй, самый приятный и эффективный метод изучения языков – заучивание иностранных песен параллельно с их переводом. Данный метод открыт нашим соотечественником, который смог за 3 месяца выучить английский, прибегая исключительно к «зубрежке» и воспроизведению англоязычных песен. Лингвисты признают, что этот способ действительно помогает освоить иностранный язык, особенно, если перевод проработан самим учеником с учетом грамматических и стилистических особенностей текста. Огромным плюсом «песенной» методики является прекрасное произношение – результат многократного повторения одного и того же текста, а также подражания исполнителю – в данном случае ученик получает своего рода мастер-класс. Стоит отметить еще одно весомое преимущество, которое приходит вместе с заучиванием песен на иностранном – это стилистическая чистота языка и красота речевых оборотов, которые характерны для лирических произведений. Изучая язык через песни, вы подсознательно принимаете стиль изложения мысли, привыкаете к нему и воспроизводите.

**Совет: начните с любимых лирических произведений, где слова идут нараспев. Например, для тех, кто собирается учить испанский прекрасной стартовой песней может стать «Besame Mucho», идеальная композиция для заучивания и произношения – «Me gustastu».**



## Черточка – точка

Психологи, изучающие проблему восприятия иностранных языков, пришли к выводу, что ошибка большинства людей, состоит в том, что они пытаются «сознательно» услышать то, что говорит диктор с экрана или голос из наушников. «Однако не стоит пытаться расслышать каждый звук – вместо этого следует ловить общую тональность, то есть слушать «бессознательно». В этом и есть секрет адекватного восприятия иностранного языка!» – считают психологи. Ученые проводят параллель с азбукой Морзе, где практически невозможно сосчитать количество точек и тире даже на предельно низких скоростях передачи – однако сама тональность различных последовательностей «оседает» в подсознании и позволяет мгновенно расшифровывать информацию. Еще один яркий пример – дети, которые в отличие от взрослых умеют слушать «бессознательно» и потому так быстро и без особых усилий усваивают иностранные языки, оказавшись в другой стране.

**Совет: остается только расслабиться и как можно чаще слушать иностранную речь. Старайтесь уловить мелодию языка, часто повторяющиеся слова и речевые связки, не вникая в детали. Параллельно учите слова и проходите классический аудио-курс с повторениями текста, заучиванием фраз и переводом.**

## **Von appetite!**

**Один из самых проверенных и эффективных способов изучения иностранного языка – знаменитый «метод погружения» Берлица. Согласно автору, говорить на языке необходимо с самого первого дня изучения, описывая все, что видишь вокруг. Таким образом, учащиеся и преподаватель «попадают» в различные типичные ситуации, например, садятся за стол и разыгрывают сцену обеда. В ходе разговора, который ведется исключительно на иностранном, участники называют и подробно описывают столовые предметы и продукты, просят друг друга что-то передать. Главная идея экспресс изучения по данной методике заключается в том, что учащийся сначала запоминает ключевые слова и фразы, и только потом осваивает грамматику. По мнению самого Берлица, при таком алгоритме действий грамматика языка приходит интуитивно, как бы «сама собой». Здесь стоит снова вернуться к феномену детского восприятия языка, когда, попадая в иностранную среду, ребенок способен за короткий промежуток времени научиться корректно и грамматически верно излагать свои мысли. Метод Берлица, по сути, заставляет взрослого оказаться в роли ребенка, который слышит иностранную речь в контексте определенной ситуации – обед, поход в магазин, прогулка и так далее, и принимает участие в диалоге, имеющем конкретный смысл.**

**Совет: если вы занимаетесь языком самостоятельно, уделяйте занятиям 30 минут ежедневно! Разделяйте слова тематически (обед, магазин, самолет) и проговаривайте все, что видите или можете увидеть вокруг. Не стесняйтесь говорить с собой!**

**Изучая языки, не забывайте о том, что вы являетесь носителем самого красивого, богатого и сложного языка! Эта мысль вдохновит и придаст уверенности, ведь лично для вас освоить любой иностранный язык в разы проще, чем иностранцу выучить русский!**

## **Практические советы по изучению иностранного языка**

**Изучение иностранного языка можно начинать двумя способами: через устную речь и через чтение. Первый путь (если у вас есть возможность выбирать) скорее подойдет людям с хорошей механической памятью, хорошим слухом и имитационными способностями (особенно - детям). Второй путь может больше понравиться людям с хорошей логической памятью, склонностью к логическому мышлению, анализу и сопоставлению.**

**Но с чего бы вы ни начинали, освоить нужно все равно все виды речевой деятельности: говорение, письмо, понимание, перевод. Попытаюсь ответить на два вопроса, которые чаще всего задают мои взрослые ученики: как учить слова и как "разговориться", переступить барьер скованности.**

**Paldies par uzmanību!**