

# 7.1. Saskarsme

Saskarsme – cilvēka paštēla veidošana, kuru rezultātā tiek attīstīta viņa pašapziņa, pašvērtējums.

Saskarsme :

- 1) *socioloģiskā pieeja* – saskarsme ir viena no patstāvīgām darbības formām - mijiedarbība, kur norisinās cilvēciski sakari.
- 2) *sociālpsiholoģiskā pieeja* – saskarsmes tiešs vai netiešs kontaktēšanās process, kura mērķis ir ietekmēt partnera emocijas, uzvedību, darbību.

# Saskarsmes struktūra

Saskarsme sākas ar savstarpēju uztveri.

- • Sociālā percepcija mēģina uztvert otra cilvēka priekšstatus, domas, spējas, emocijas, vēlmes, darbību.
- • Komunikācija – informācijas apmaiņa, ko nodod sekojošos veidos – ar vārdiem, pozām, žestiem, sejas izteiksmi, balss intonāciju, ķermeņa komunikāciju.
- • Interakcija – mijiedarbība vērsta uz rīcības regulāciju.
- - mijiedarbība var izpausties kā sadarbība vai konkurence.

# Saskarsmes funkcijas

- 1. Pragmatiskā jeb regulatīvā funkcija – saskarsmes procesā realizējas cilvēku mijiedarbība.
- 2. Apstiprinājuma un sociālās kontroles funkcija – saprast – kāds es esmu? (saukšana vārdos, sasveicināšanās, apsveikšana, apdāvināšanās);
- Kontrole -saskarsmē var apstiprināties :
  - a) pozitīva veidā – uzslava, cildinājums;
  - b) negatīvā veidā – kritika, nopēlums.

3. Veidojošā jeb socializācijas funkcija- saskarsme veidojas un mainas cilvēka psiholoģiskais tēls. Tikai saskarsme mēs mācāmies – kā veidot attiecības , kā uzvesties u.t.t.

4. Savstarpējo attiecību organizācija un uzturēšana jeb ekspresīvā funkcija:

- a) Palīdz paust emocijas, attieksmi;
- pozitīva veidā – uzslava, cildinājums;
- b) Dažāda līmeņa attiecības palīdz veidot citu cilvēku tēlu caur emocijām.

5. saskarsme pašam ar sevi jeb izziņas funkcija – caur savām domām, pārdzīvojumiem, izjūtām mēs spējam labāk sevi izprast, veidot iekšējo dialogu pašam ar sevi.

# Saskarsmes tipi

- 1. *Imperatīvā saskarsme* – direktīva attiecību forma
- -mērķis kontrolēt partnera domas, lēmumus, uzskatus;
- -saskarsmes partneris tiek uztverts kā objekts, kam kaut ko var pavēlēt, pieprasīt, fiziski iespaidot.

- 2. *Manipulācija* – attiecību forma, kur arī ir mērķis iespaidot personu, lai gūtu sev labumu, bet tikai apslēptā veidā;
- manipulācija iederās – reklāmās, propogandās, aģitācijās;
- ja apzināti manipulē ar tuviem cilvēkiem, tas noved pie attiecību sagraušanas;
- manipulators ar laiku pats kļūst par manipulāciju upuri (rodas cinisms, pārmērīga paškontrole).
- Imperatīvā un manipulatīvā saskarsme – morfoloģiskā saskarsme.

3. *Dialogiskā saskarsme* – divu vai vairāku personu mijiedarbība;

- Mērķis – gūt abpusēju saskarsmi.

- Priekšnoteikumi :

a) svarīgi ievērot savu un partnera psiholoģisko stāvokli;

b) svarīga uzticēšanās un nevērtēšana;

c) jārespektē otra cilvēka domas kā sevis paša.

# Saskarsmes dziļuma līmeņi

**Vaļširdīga pašatklāsme** – prasa dziļu harmoniju un sapratni

**Domu un jūtu atklāšana** – emocionāli dziļāka – prasa pašatklāšanos; Pozitīvi – paaugstina pašvērtējumu; negatīvi – jūtas nepieņemti, lieki, nenozīmīgi

**Faktu atstāstīšana un apspriešana**- pozitīvi- ir labsajūta, možums; negatīvi – jūtas atraidīti, vientuļi, atstumti

**Rituālā jeb klišejas saskarsme** – sekla, nenozīmīga; attiecības nepilnveidojas, jo saskarsme tālāk nepilnveidojas