

ALBERTA KOLEDŽA

**Retorika un
prezentēšanas prasme**

Lekciju konspekts

Mg. philol. Inga Milēviča

RĪGA – 2010

SATURS

Studiju kursa mērķi, struktūra un prasības gala pārbaudījumam.....	3
Tēmas diskusijām, runām un esejām	5
Literatūra	7
Kursa pamatdaļa	8
1. Retorika: jēdzieni, aspekti, problēmas.....	8
1.1. Retorika kā zinātne: vakar un šodien.....	8
1.2. Saziņa no retorikas viedokļa	12
1.3. Divdesmit piecas runas, kas izmainīja pasauli	15
2. Retorika šodien.	16
2.1. Orators un tā tikumi.....	16
2.2. Integrāls oratora tēls	18
2.3. Oratora tēls dažādās sfērās.....	21
2.4. Bailes, baisma, stress, uztraukums: kā atšķirt un kā pārvarēt	254
3. Runas stils. Runas veidi. Metafora.....	28
3.1. Runas stili un žanri	28
3.2. Runas tipi un formas.....	29
3.3. Runas tēlainas izteiksmes līdzekļi. Runas figūras un tropi.....	30
3.4. Metafora	32
3.5. Metaforas priekšmeti	36
4. Runas plānošana.....	38
4.1. Runas posmi un to plānošana	387
4.2. Klausīšanās.....	48
4.3. Jautājumi	50
5. Komunikatīvas stratēģijas un taktikas	54
5.1. Komunikācijas koncepcija, tēma un taktikas	54
5.2. Efektīvas loģiskās un psiholoģiskās taktikas	55
5.3. Komunikatīvā (ne)veiksme; fiasko.....	57
5.4. Neirolingvistiskās programēšanas stratēģijas	59
5.5. Konflikts	66
6. Argumentācija. Argumentu tipi. Loģiskās kļūdas.....	69
6.1. Argumentācija. Argumentu tipi.....	69
6.2. Argumentācijas struktūra un efektīvākās tehnikas	81
6.3. Paradoksu argumentācija	Error! Bookmark not defined.
6.4. Diskusijas organizācija	80
6.5. Argumentācijas un pretargumentācijas uzdevumi	74
6.6. Loģikas likumi. Kļūdas spriedumos	86
6.7. Loģikas līmeņu nediferencēšana	909
7. Prezentācija: tipi, veidi.	954
7.1. Prezentācijas tipoloģijas	95
7.2. Prezentācijas efektīvākās tehnikas	96
7.3. Prezentāciju tehnisko līdzekļu priekšrocības un trūkumi	99
7.4. Prezentācijas un starpkultūru komunikācija	101
7.5. Starpkultūru komunikācijas īpatnības.....	102
IZMANTOTĀ LITERATŪRA	104
PIELIKUMI.....	105
Pielikums 1. Runas / raksta retoriskas analīzes plāns	105
Pielikums 2. Diskusijas vērtēšanas kritēriji.....	1065
Pielikums 3. Kopsavilkumi: Laba runa un labs teksts	107
Pielikums 4. Teksti analīzei.....	109

Studiju kursa mērķi, struktūra un prasības gala pārbaudījumam

Priekšmeta mērķi

- ✓ Sniegt zināšanas par retorikas galveniem jēdzieniem, principiem un aspektiem.
- ✓ Veidot prasmes runu / tekstu izveidē attiecīgi komunikācijas mērķiem, auditorijas tipam un situācijai.
- ✓ Izkopt izteiksmīgas runas iemaņas.
- ✓ Attīstīt prasmes analizēt tekstus no (ne)veiksmīgu retorisko paņēmienu izmantošanas viedokļa.

Prasības ieskaitei

- 4 uzstāšanās (nepilna laika studentiem – 3) un dalība 3 diskusijās (nepilna laika studentiem – 2). Diskusijas vērtēšanas kritēriji skat. 2.pielikumā.
- 4 raksti / esejas (nepilna laika studentiem – 2), izmantot 3.pielikuma kopsavilkumu.
- Gala pārbaude: vienas runas vai raksta retoriska analīze. 1.pielikumā skat. analīzes plānu un 4.pielikumā iespējamās tekstus analīzei.

Novērtējums

Tiek veikts atbilstoši Latvijas IZM pieņemtajām prasībām 10 ballu sistēmā, iekļaujot teorētisko zināšanu un patstāvīgo darbu izvērtējumu. Kopējais vērtējums veidojas no patstāvīgo darbu atzīmes 50% un ieskaites 50%.

<i>Atzīme</i>	<i>Vērtēšanas kritēriji</i>
10 (izcili)	Students patstāvīgi veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstīti 5 (2) raksti / esejas: patstāvīgi, pilnā apjomā, lietojot daudzveidīgu argumentāciju. Ieskaites darbā pilni un argumentēti analizēta viena runa (raksts) pēc visiem kritērijiem. Analīzē parādīta patstāvīga domāšana un retorikas principu zināšana.
9 (teicami)	Students patstāvīgi veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstītas 5 (2) raksti / esejas patstāvīgi, pilnā apjomā, lietojot daudzveidīgu argumentāciju. Pieļautas 1-2 faktiskas argumentācijas vai loģikas kļūdas. Ieskaites darbā argumentēti analizēta viena runa (raksts) pēc visiem kritērijiem. Analīzē parādīta patstāvīga domāšana un retorikas principu zināšana. Pieļauta viena argumentācijas vai loģikas kļūda.
8 (ļoti labi)	Students veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstīti 5 (2) raksti / esejas patstāvīgi, lietojot dažādus argumentus, taču nesistemātiski. Pieļautas 2-4 faktiskas

	argumentācijas vai loģikas kļūdas. Ieskaite darbā analizēta viena runa (raksts) pēc visiem kritērijiem. Analīzē pieļautas 2-3 argumentācijas vai loģikas kļūdas.
7 (labi)	Students veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstīti 5 (2) raksti / esejas, kurās vērojams fragmentārisms argumentu izvēlē. Pieļautas 5-6 faktiskas argumentācijas vai loģikas kļūdas. Ieskaite darbā analizēta viena runa (raksts) pēc dažiem kritērijiem. Analīzē pieļautas 4-5 argumentācijas un loģikas kļūdas.
6 (g. labi)	Students veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstītas 5 (2) raksti / esejas, kurās vērojams fragmentārisms. Pieļautas 7-8 faktiskas argumentācijas vai loģikas kļūdas. Ieskaite darbā analizēta viena runa (raksts) pēc dažiem kritērijiem. Analīzē pieļautas 5-6 argumentācijas un loģikas kļūdas.
5 (viduvēji)	Students veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstītas 5 (2) raksti / esejas, kurās vērojams fragmentārisms. Pieļautas 8-9 faktiskas argumentācijas vai loģikas kļūdas. Ieskaite darbā analizēta viena runa (raksts) pēc dažiem kritērijiem, pavirši. Analīzē pieļautas 6-7 argumentācijas un loģikas kļūdas.
4 (g. viduvēji)	Students veido runas un uzstājas nodarbību laikā. Ir uzrakstītas 5 (2) raksti / esejas, kuras ir kompilētas no dažādiem avotiem, argumentācija sastāv no 1 argumenta. Ieskaite darbā analizēta viena runa (raksts) pēc neskaidriem kritērijiem, pavirši un haotiski. Analīzē pieļautas 7-8 argumentācijas un loģikas kļūdas.

Studiju kursa tematiskais plāns

Nr.	Tēma
1.	Retorika: jēdzieni, aspekti, problēmas. Retorika vēsturiskajā retrospektīvā.
2.	Retorika šodien. Oratora tēls. Runātāja un klausītāja savstarpējās attiecības. Uztraukums, tā pārvarēšanas un novēršanas veidi.
3.	Runas stils. Runas veidi. Valodas līdzekļi.
4.	Runas plānošana. Runas sagatavošana. Runas struktūra. Atgriezeniskā saite. Klausīšanās.
5.	Komunikatīvas stratēģijas un taktikas. Komunikatīvā veiksmē un neveiksmē. Komunikatīvais fiasko. Efektīvas runas paņēmieni. Konflikts.
6.	Argumentācija. Argumentu tipi. Loģiskās kļūdas.
7.	Prezentācija: tipi un veidi. Prezentēšanas tehnikas. Tehniskie līdzekļi: to priekšrocības un trūkumi. Starpkultūru komunikācijas īpatnības prezentācijas procesā.

Tēmas diskusijām, runām un esejām

- Kas ir „grūts” klients no retorikas viedokļa?
- Polemika mūsdienu masu kultūrā
- Emocionalitāte prezentācijā: traucēklis vai resurss?
- Epatāža tekstā: kā un kam?
- Zināšanas – bonuss vai garantija?
- Reklāma ir naudas izšķērdēšana?
- Ekumēniskā baznīca: par un pret
- Blondīņu prāts – ažiotažas iemesli
- Brīvības paradokss
- Prostitūcijas paradokss
- Dvēsele pēc dabas ir kristiete (Tertuliāns)
- Cinisms kā inteligences kolektīvā mentalitāte (P.Slopendaiks)
- Šķiru narcisisms
- Agresīvā viesmīlība
- Upura morālās priekšrocības
- Pasaule kā lielveikals, un lielveikals kā pasaule
- Pilsētas tēls: kā tas veidojas?
- Vai latviešu valodā ir vajadzīgi *vakaroni*?
- Romeo un Džuljeta: romantika vai pubertātes neirozes?
- Tūrisms – etnoimitācija?
- Logoterapija: jēga kā medicaments
- Kurš izgudrojums ir izcilākais pasaules vēsturē?
- Reklāmas personāžu imidžs – spogulis vai instrukcija?
- Vai noziedznieks var būt ģeniāls / labsirdīgs?
- Ģimene: kino un realitāte
- Kevina Smita „Dogma”: kā smieties par D(d)ievu
- Vess Andersons – jaunā amerikāņu (sir)realitāte?
- Divas Venēcijas: „Nāve Venēcijā” (L.Viskonti) un „Kazanova” (F.Fellini)
- Dzīve bez datora: iespēju robežas
- Hobijs – sērga, sublimācija vai šizofrēnijas pazīme?
- Kāpēc cilvēkam ir vajadzīgi sliktie ieradumi?

- Kad masu mediju kļūdas pārvēršas par noziegumiem?
- Vai tautai ir tiesības uz dumpi?
- Liktenis ir D(d)ieva dāvana vai lāsts?
- Gastronomiskā pasaules karte
- *Vampīrmānijas* iemesli

Fotogrāfu saraksts

Photo Icons: Adams Ansel, Avedon Richard, Bayer Herbert, Brassai, Carter-Bresson Henry, Edgerton Harold E., Eisenstaedt Alfred, Fontana Franco, Halsman Philippe, Helnwein Gottfried, Horst P.Horst, Karsh Yousuf, Keetman Peter, Lange Dorothea, List Herbert, Newton Helmut, Shinoyama Kishin.

National Geographic Icons: Abell Sam, Allard William Albert, Branderburg Jim, Burcham John, Dickman Jay, Evans David, Norfolk Simon, Reza, Tessman Barry, Turner Tyrone, Webb Alex.

Fashion Icons: Avedon Richard, Knight Nick, Lachapelle David, Leibovitz Annie, Meisel Steven, Penn Irving, Sims David., Tillman Wolfgang, Teller Juergen, Testino Mario, Unwerth Elena Von.

Literatūra

Ieteicamā literatūra:

1. Gandapass, R. Kāmasūtra oratoram: desmit nodaļas par to, kā gūt un sagādāt maksimālu prieku un baudu, uzstājoties publiski / R. Gandapass. – [tulk. no krievu valodas.] – Rīga: Latvijas Ekoloģiskās Izglītības Apgāds, 2008. – 272 lpp.
2. Keigels, T. Dž. Uzstāšanās māksla: droši paņēmieni, kā pārliecināt auditoriju un patikt klausītājiem / T. Dž. Keigels. – tulk. no angļu val. – Rīga: apgāds „Atēna”, 2008. – 215 lpp.
3. Kramiņš, E. Runas prasme saziņā / E. Kramiņš. – Rīga: Biznesa augstskola “Turība”, 2005. – 685 lpp.
4. Mencels, V. Retorika / V. Mencels. – Rīga: DeNovo, 2002. – 125 lpp.

Papildliteratūra:

1. Bredberijs, Endrū. Izcilas prezentācijas prasmes: ko teikt un kā izturēties prezentācijā, lai panāktu vēlamu rezultātu / Endrū Bredberijs; no angļu val. tulk. Liliāna Rodžere; red. Iveta Kondrāte. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2008. – 139 lpp.
2. Brēdemeiers, Karstens. Melnā retorika: valodas spēks un maģija / no vācu val. tulk. Anita Kulačkovska. – Rīga: Zvaigzne ABC, [2008]. – 167 lpp. – (Business un karjera).
3. Denijs, Ričards. Prasme sazināties un uzstāties / no angl. val. tulk. I.Teibe. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 2002. – 124 lpp.
4. Edeirs, Džons. Efektīva komunikācija: vissvarīgākā vadības mākslas metode / no angļu val. tulk. Nikolajs Pētersons. – Rīga: Asja, 1999. – 259 lpp.
5. Egidess, Arkādijs. Saskarsmes labirinti: kā iemācīties sadzīvot ar cilvēkiem. – R.:Jumava, 2006. – 406 lpp.
6. Hodžsone, D. Līdzvērtīgs sarunu partneris / D. Hodžsone. – Rīga: Biznesa augstskola „Turība”, 2001. – 256 lpp.
7. Hofmanis, K.D. Prezentācija un moderācija: efektīva komunikācija un mērķtiecīga tehnisko līdzekļu lietošana / K.D. Hofmanis. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2005. – 124 lpp.
8. Nelke, K. Prezentēšana / K. Nelke. – Rīga: DeNovo, 2003. – 120 lpp.
9. Prokofjeva, N. Lietišķo sarunu māksla / N. Prokofjeva. – Rīga: Jumava, 2006. – 156 lpp.
10. Prezentēšana (CD –ROM). – Rīga: Biznesa augstskola „Turība”, [b.g.].

Kursa pamatdaļa

1. RETORIKA: JĒDZIENI, ASPEKTI, PROBLĒMAS. RETORIKA VĒSTURISKAJĀ RETROSPEKTĪVĀ

1.1. Retorika kā zinātne: vakar un šodien

Retorika ir “filoloģijas disciplīna, kas pēta mākslinieciski izteiksmīgas un iedarbīgas runas izveides paņēmienus”. [10, 326.lpp.] Retorika ir integrāla zinātne: lingvistika + psiholoģija, masu komunikāciju teorija, reklāma, socioloģija, etnogrāfija, konfliktoloģija. Šāds integrāls retorikas raksturs radies pateicoties daiļrunības veidu dažādībai.

Daiļrunības veidi:

- politiskā runa: *propaganda, agitācija, politiskā diskusija, saukļi;*
- diplomātiskā saziņa: *diplomātiskā runas etiķete, pārrunas, juridiskie dokumenti;*
- lietišķā runa: *akti, kontrakti, protokoli, plāni, programmas;*
- militārā daiļrunība: *nolikumi, memoāri, vēstules, zvēresti;*
- akadēmiskā daiļrunība: *lekcijas, semināri, referāti, konferences, diskusijas;*
- pedagoģiskā saziņa: *skolotāja stāsti un skaidrojumi;*
- tieslietu sfēra: *likumu teksti, kodeksi, juridiskās konsultācijas, tiesu diskusijas;*
- garīgi morālā daiļrunība: *runas baznīcās, misionāru teksti, sarunas ar ticīgajiem;*
- sadzīves saziņa: *sarunas neoficiālās situācijās, vēstules, īsziņas;*
- dialogi ar sevi: *gatavošanās runai, lasīšana pie sevis, atmiņas, pārdomas.*

Retorikas pamatjēdzieni

- *Komunikācijas mērķis un uzdevumi* nosaka runas struktūru, līdzekļu izvēli un izvietojumu.
- *Komunikatīvā loma* ir runātāja izvēlētais tēls saziņas mērķu sasniegšanai: prasītājs, bezpalīdzīgais, prastais, eksperts, asais, apķērīgais u.c.
- *Komunikatīvā veiksmē / neveiksmē* parasti raksturo saziņas galarezultāta sasniegšanu / nesasniegšanu, vai pat saziņas izgāšanos (*komunikatīvais fiasko*).
- *Komunikatīvā situācija* nosaka komunikatīvās lomas izvēli, veicina saziņas veiksmi: *laiks, vieta, sarunas biedru pieredze, vecums, dzimums, izglītība* u.c.

- Argumentācija, *argumenti*, *stratēģijas* un *taktikas* pieder pie stratēģiskiem retorikas jēdzieniem, kuru zināšana un ievērošana veicina komunikatīvās veiksmes sasniegšanu.

Retorikā aktīvi izmanto **modusa** (no lat. *modus* – mērs, veids, paņēmiens) jēdzienu: pastāv trīs runas **pārliecināšanas modusi (veidi)**. **Etoss** ir runas saskaņošana ar klausītāja tikumiskām gaidām (kas nozīmē cīņu ar klausītājiem); *pārliecināšana ar morāliem principiem*. **Patoss** ir runas veidotāja iecere, ko attīsta klausītāju priekšā (kas nozīmē, ka tēzē ir koncentrēta runātāja pozīcija, viņa pārliecība); *pārliecināšana ar emocijām* (prieks, naidis, cerība, bailes, bēdas, entuziasms, lepnums u.c.). **Logoss** ir valodas līdzekļi, kā arī loģika, ko orators izmanto mērķa sasniegšanai, sarunas biedra pārliecināšanai; *pārliecināšana ar saprātu, ar loģiskiem argumentiem*.

No retorikas vēstures. Retorika kā praktiska zinātne parādās Senajā Grieķijā, un tad terminu **retorika** izmantoja vārda tiešajā nozīmē – oratora māksla, publiskās uzstāšanās māksla. Senā retorika iekļāva sevī ētisko un morālo komponentu: retorika bija ne tikai labas runas zinātne, bet arī zinātne un māksla darīt labu un pārliecināt par to ar runas palīdzību.

Tieši no Senās Grieķijas nāk divi uzskati par to, ko dēvēt par **labu runu**: 1) *loģisks virziens*: laba runa ir **pārliecinājoša**, efektīva **runa** (Aristotelis); 2) *literārs virziens*: laba runa ir dekorēta, krāšņa, estētiski **grezna runa** (Isokrats).

Senajā Romā ellinisma laikposmā literārais virziens bija izplatītāks sakarā ar to, ka mazinājās politiskās daiļrunības loma (situācija saglabājās arī Viduslaikos). Viduslaikos retorika savienojas ar **homilētiku** – mācību par kristietības baznīcas sprediķošanu. Homilētikas speciālisti izmantoja retoriku kā instrumentu sprediķu veidošanā. Līdz 18.gs. retorika attālinājās no loģiskā virziena, tādējādi zaudējot pārliecināšanas argumentācijas aspektu, kas nevarēja nebeigties ar retorikas krīzi. 20.gs. retorika attīstīja loģisko virzienu, un zinātnieki sāk runāt par jaunas retorikas (**neoretorikas**) izveidi. 20.gs. retorikas izveidē liela loma pieder loģikai, tāpēc aktīvi attīstījās **argumentācijas teorija**. Taču šodien arī literārais virziens nepazudis pilnībā, tas reducējies līdz runas estētiskām īprasībām. Mūsdienu retorika atvēl lielu lomu politiskai un darījumu runas mākslai, kā arī masu informācijas retorikai, kuru pētīšana kļuva iespējama pateicoties attīstītai retorikas teorijai un praksei.

Retorikas vēstures gaitā notika asa konkurence starp trim tās veidiem: **eristika, dialektika, sofistika**. **Eristika** kā strīda māksla paredz uzvaru neatkarīgi no tā, kādus līdzekļus izmanto. Eristikas paņēmienu ir daudz, taču to principi ir viendabīgi: nedot sarunas biedram sakarīgi un secīgi attīstīt domu, lai noskaidrotu lietas būtību. Tādējādi, eristika ir dialogs ārpus dialektikas noteikumiem. **Dialektikas** noteikumi ir pretstatīti eristikas likumiem. Te galvenais ir kopīgi

meklēt objektīvu patiesību. Dialektika prasa: *Pieturēties vienai termina nozīmei visa strīda laikā. Nemainīt diskusijas formu. Neizlaist faktus, kas attiecas uz tēmu. Visi fakti ir jāizskata. Emocionāli nepresot oponentu. Neskatīt lietu aizspriedumaini.* Starp dialektikas un eristikas pretējām prasībām atrodas **sofistika**. Tās uzdevums ir sekot dialektikai, bet ar eristikas mērķiem sasniegt uzvaru strīdā. Novešana pie absurda ir raksturīgākā sofistikas iezīme.

1.1. tabula

Etosa veidi eristikā, dialektikā un sofistikā

Runas darbību veidi	Etosa veidi		
	Lemt sev par labu	Pierādīt patiesību	Pierādot patiesību, risināt strīdus sev par labu
<i>eristika</i>	+	-	-
<i>dialektika</i>	-	+	-
<i>sofistika</i>	-	-	+

Sal., Karstens Brēdemeiers savā grāmatā “Melnā retorika” raksta: “Melnā retorika ir manipulatīva un sarunas gaitu noteicoša iespēja izmantot visus nepieciešamos retorikas, dialektikas, eristikas ...mākslinieciskos līdzekļus, lai ne tikai risinātu sarunu, bet arī lai to mērķtiecīgi ievirzītu vēlamajās sliedēs un vienlaikus tuvinātu sarunas partneri vai publiku iecerētajam rezultātam”. [2, 26.lpp.] Ja lietot šādu metaforisku apzīmējumu, varam izveidot opozīciju **melnā retorika – baltā retorika**. *Kādiem retorikas veidiem atbilstu baltā retorika un kādiem – melnā?*

Runas retoriskajā izstrādē eksistē šādi **posmi**: *inventio, dispositio, elocutio, memoria u actio*, kurus dēvē arī par **retoriskiem kanoniem**. Tie tika izstrādāti jau antīkajos laikos, un to sastāvs mūsdienās praktiski nav mainījies.

Inventio jeb *runas (teksta) materiāla piemeklēšana vai izgudrošana*. Runas autors definē (pēc vajadzības precīzē) tēmu, izvēlas veidus, kā to iztirzāt, meklē argumentus galvenajai tēzei u.c. Galvenie kritēriji ir komunikatīvais nodoms un topošās / potenciālās auditorijas īpatnības. Tādējādi, *inventio* ir attiecināms uz runas plānošanas procesu. Veiksmīgai komunikācijai rekomendē aktivizēt visus trīs pārliecināšanas modusus (*ethos, pathos, logos*), kā arī runas izstrādāšanas procesā izmantot t.sauc. *toposus* jeb *retoriskās vietas* (arī *jēdzieniskie modeļi, tēmas*), katrs no kuriem veido saturisko sfēru:

- 1) *Kas? Ko?* Priekšmeta definēšana, daļa un veselais, kopējais un atšķirīgais. Piem., priekšmets (kas?) – portrets; auditorija (kam?) – topošajiem sabiedrisko attiecību

speciālistiem; portreta definējums, tā sastāvdaļas, veidi; salīdzinājums: portrets un fotogrāfija, portrets un apcerējums.

- 2) *Kā? Ar kā palīdzību / dalību?* Metodes, darbības veidi, savstarpēji saistīti objekti / subjekti, instrumenti u.c. Piem., kā glezno portretus, kādas krāsas izmanto u.c.
- 3) *Kur? Kad?* Ģeogrāfiskā (arī sociālā) vieta, attālums (tuvu-tālu); laiks, laikposms u.c. Portreta vēsture: kur parādījies, attīstījies kā žanrs, kādas transformācijas vērojamas 21.gs.
- 4) *Kāpēc? Priekš kam?* Iemesli, mērķi, sekas u.c. Piem., kāpēc radušies portreti, kādi ir / bija mākslinieku nodomi u.c.

Izmantojot šos toposus, jāņem vērā, ka to struktūra nav identiska runas struktūrai. Toposi palīdz precīzāk piepildīt runas saturu.

Dispositio jeb *materiāla izvietošana vai kompozīcija*, kas māca, kā veidot runas / teksta daļas, kā veidot struktūru. Galvenās struktūras daļas: **ievads – pamatdaļa – nobeigums**. Dažreiz struktūru iedala sīkāk: **nosaukums – ievads – tēmas definēšana – izklāsts – atkāpe (digresija, ekskurss) – argumentācija – noliegums – nobeigums**.

Elocutio jeb *verbāla izteiksme vai dikcija*, kas ir konkrēta valodas materiāla organizācija, sākot ar vārdu izvēli un līdz pat teikumu struktūras izveidei. Eksistē daži kritēriji verbālo līdzekļu izvēlē: pareizums (gramatikas un pareizrunas likumu ievērošana), precizitāte (saprotami vārdi pieņemamās konstrukcijās, pēc iespējas BEZ abstraktas, internacionālas leksikas), daiļums (verbālo līdzekļu estētiska izvēle) un piemērotība (verbālo līdzekļu un tēmas savstarpējā atbilstība). Lielu lomu šajā aspektā spēlē stilistiskās figūras un tropi.

Memoria jeb *atmiņa, iegaumēšana*. Kanons ir domāts tam, lai oratori iegaumētu savas runas. Kanons piedāvā dažādus veidus, kā iegaumēt tekstu. Viens no tādiem veidiem ir vizualizācija, jeb kompleksu vizuālu tēlu izmantošana. Par palīglīdzekļiem tiek uzskatīti konspekti, plāni, tēzes, kas palīdz runātājam saglabāt savas runas domas / idejas / tēzes.

Actio jeb *izpildīšana, runāšana. Āriene*. Kanonā aplūko tās iemaņas, kas pārsvarā pieder pie aktiermākslas: balss pārvaldīšana, akcentēšana un intonēšana, mīmika, pozas un žestu māksla. Kopumā tiek piedāvātas šādas rekomendācijas: demonstrē auditorijai pārliecību sevī, draudzīgumu, ieinteresētību, objektivitāti, artistismu.

1.2. Saziņa no retorikas viedokļa

Saziņā pastāv daži **likumi**, kuri pieder pie retorikas universālajām veiksmes stratēģijām:

1) *spoguļa likums* _____

2) *saziņas rezultāta atkarība no komunikatīvo piepūļu apjoma* _____

3) *klausītāju progresējošas nepacietības likums* _____

4) *auditorijas intelekta kritums* _____

5) *jaunas idejas pirmatnējā nepieņemšana* _____

6) *saziņas ritma likums* _____

7) *runas pašietekmēšanas likums* _____

8) *publiskas kritikas nepieņemšana* _____

9) *ticība vienkāršiem vārdiem (komunikatīvs vienkāršums)* _____

10) *kritikas pievilkšanas likums* _____

11) *komunikatīvu iebildumu likums* _____

12) *negatīvas informācijas ātrāka izplatīšana* _____

13) *informācijas transformācija tās izplatīšanā* _____

14) *publiskas kritikas ne-analogija* _____

15) *detalizēta sīkumu apspriede* _____

Neskaitot saziņas likumu zināšanas komunikatīvo veiksmi sekmē arī **runas ietekmes faktori**.

1.2. tabula

Runas ietekmes faktori

<i>Galvenie runas ietekmes faktori</i>	<i>Kāpēc?</i>
komunikatora āriene	
komunikatīvās normas (valoda)	
kontakts ar klausītāju	
fiziskā uzvedība (poza, žesti, skatieni)	
runas manieres faktors	
telpas izvietojums, izvietojums telpā	
runas ilgums un izvietojums laikā	
adresāta/u factors (skaits, sagatavotības pakāpe)	
runas satura faktors	
runas apjoms	
faktu, argumentu, ideju izvietojums	

Uzdevums. Izlasiet slavenākās Oskara laureātu pateicības runas un to fragmentus. Kādi faktori padarīja šīs runas par spilgtākajām runām Oskara pasniegšanas ceremonijas vēsturē?

Es netaisos nevienam pateikties, es vienkārši gribu pateikt, ka esmu vairāk nekā pelnījis šo. – Hamfrijs Bogarts. (“Āfrikas karaliene”. 1952.g.)

Šodien es nožēloju, ka nepīpēju un nedzeru. – Greisa Kellija. (“Lauku meitene”. 1955.g.)

Ja jūs jokojat, es tūlīt piecelšos un nogalināšu – lai kur jūs nebūtu! – Anna Manjāni, kuru pamodināja Itālijā ar zvanu, paziņojot, ka viņai ticis Oskars par lomu filmā “Tatuētā roze”. 1956.g.

Es nolēmu, ka labāk būs zaudēt samaņu mājās. – Sofija Lorēna, skaidrojot savu prombūtni 1962.g. ceremonijā. Oskars par lomu filmā “Divas sievietes”.

Paldies. – pilna Alfrēda Hičkoka pateicības runa viņa vienīgajā Oskara saņemšanā.

Sveiks, skaistulīt! – Barbra Streisande savam Oskaram par labāko lomu filmā “Smieklīgā meitene” 1969.g.

Es domāju, tas pierāda, ka akadēmiķu vidū ir tik pat daudz jukušu, kā citās vietās. – Džeks Nikolsons, saņemot Oskaru par lomu filmā “Lidojot pāri dzeguzes ligzdai” 1975.g.

Oskars izmaina dzīvi kā viss, kas spējīgs mainīt jūsu dzīvi. – no intervijas ar Robertu de Niro pēc Oskara saņemšanas par otro “Krusttēvu” 1975.g.

Visas pasaules Rokiji, es jūs mīlu! – Silvestrs Stalone, saņemot Oskaru par “Rokiju” 1977.g.

Paldies akadēmijas locekļiem par to, ka viņiem ir laba gaume. – Jorns Bonners, Ingmara Bergmana producers, saņemot Oskaru par filmu “Fannija un Aleksandrs” (4 Oskari. 1984.g.)

Es jums patīku! Es patiešām, patiešām jums patīku! – Sallija Fīlda, saņemot Oskaru par lomu filmā “Vieta sirdī” (1985.g.). Desmit gadus vēlāk Šons Pens, saņemot “Zelta globusu” par lomu filmā “Mironis iet”, teica: *Jūs mani ciešat. Jūs mani patiešām ciešat!*

Mani sauc Konerijs. Šons Konerijs. – Šons Konerijs. Oskars par labāko otrā plāna lomu “Nepieskaramajos” 1988.g.

Ko, tiešām? Nu, man laimējies, – Džesika Tendija (“Miss Deizijas šoferis”), 1990.g. atbildot uz paziņojumu, ka viņa ir vecākā aktrise, kas saņēma Oskaru.

Kad es saņemu prēmijas, es nevaru tikt galā ar šo idiotisko ieradumu – nevaru pārstāt smieties. – Džodija Fostere, labākā šieviešu loma (“Jēru klusēšana”. 1992.g.)

Beidz raudāt, Džuljet! – Federiko Fellīni savai sievai Mazīnai, saņemot Goda Oskaru 1993.g.

Domāju, es no tiem iztaisīšu auskarus. – Dajāna Vista, saņemot savu otro Oskaru par labāko otrā plāna lomu “Lodes virs Brodveja” (1994.g.).

Es nezinu, kāpēc man to iedeva. Es neesmu vainīga. – Žiljeta Binoša, saņemot Oskaru par labāko otrā plāna lomu “Angļu pacientā” (1997.g.).

Ārprāts. Sāku saprast, ka jaunas iespējas rodās tad, kad velc mugurā kleitu, kura maksā vairāk, nekā tava filma. – Džesika Ju. Oskars par labāko īsmetrāžas dokumentālo filmu. 1998.g.

Kaunaties, mister Buš, kaunaties! – Maikls Mūrs, labākā dokumentālā filma “Boulungs Kolmbainam”. 2003.g.

Paldies. Paldies. Paldies. Paldies. Paldies. Rik. Paldies. Paldies. Paldies. Paldies. Paldies. Lūdzu, lūdzu, Paldies. Paldies. Vai jūs nevarētu pārbaudīt, aploksnē tiešām ir mans vārds? – Mārtins Skorsēze, labākis režisors (“Atkritēji” 2007.g.).

1.3. Divdesmit piecas runas, kas izmainīja pasauli

ASV žurnāls *Vital Speeches of the Day* 2007.g. publicēja runu sarakstu, kas ietekmējušas cilvēces vēsturi. Šo sarakstu sastādīja pētnieks Tomass Dēlijs, pamatojoties uz 17 000 runu analīzi. Lielākā runu daļa pieder ASV prezidentiem, piem., 1941.g. Franklina D.Rusvelta runa, kurā tika paziņots par ASV iesaistīšanos Otrajā Pasaules karā, Dž.Buša 2001.g. runa par teroristu uzbrukumu Ņujorkai un Vašingtonai, pēc kā sākusies globālā cīņa ar terorismu. Sarakstā pārstāvēti arī citu valstu politiskie oratori – V.Čerčils, Mao Cze-duns, Golda Meira, L.Brežņevs; un tikai 5 oratori, kas nekad nav vadījuši valstis: fiziķis Alberts Einšteins, ASV Komunikāciju Feredālās Komisijas priekšsēdētājs Ņūtons Minovs, FBI vadītājs Edgars Hūvers, ASV ģenerālis Duglass MakArtūrs un ASV sūtnis ANO Adlajs Stivensons.

1. Franklin D. Roosevelt — The President's War Address
2. George W. Bush — A Nation Stunned
3. Adolf Hitler — The Position of Government
4. George W. Bush — The War in Iraq
5. Franklin D. Roosevelt — Good Start Toward Lasting Peace
6. Winston Churchill — The Retreat from Flanders
7. Adlai Stevenson/V. A. Zorin — Has the USSR Missiles in Cuba?
8. Harry S. Truman — Warning to Japan
9. Lyndon B. Johnson — United States Vietnam Policy
10. Dwight D. Eisenhower — Liberty is at Stake
11. Harry S. Truman — Communist Attack on Korea: A Violation of UN Charter
12. Mao Tse-tung — People's Democratic Dictatorship
13. Douglas MacArthur — Don't Scuttle the Pacific
14. John F. Kennedy — For the Freedom of Man
15. George H. Bush — War With Iraq
16. Winston Churchill Alliance of English-Speaking People
17. J. Edgar Hoover — Our Achilles' Heel
18. Jimmy Carter/A. Sadat/M. — Begin Israeli Egyptian Peace Treaty
19. John F. Kennedy — Freedom's Cause
20. Golda Meir — Political Problems of the Middle East
21. Leonid Brezhnev — Peaceful Coexistence
22. Newton Minow — Program Control
23. Richard M. Nixon — Presidential Resignation
24. Ronald Reagan — President's Farewell Address to the American People
25. Albert Einstein — Peace in the Atomic Era

VITAL
SPEECHES
— OF THE DAY —

2. RETORIKA ŠODIEN. ORATORA INTEGRĀLS TĒLS. RUNĀTĀJA UN KLAUSĪTĀJA SAVSTARPĒJĀS ATTIECĪBAS. UZTRAUKUMS, TĀ PĀRVARĒŠANAS UN NOVĒRŠANAS VEIDI

2.1. Orators un tā tikumi

Orators [lat. *orator* < *orare* runāt, lūgt] „1. runātājs sanāksmē, sapulcē u.tml.; 2. cilvēks, kas pārvalda runas mākslu, daiļrunīgs cilvēks”. [4, 525.lpp.] Izsakoties tēlaini, oratora tēlu veido pozīciju nemainība jaunu domu kontekstā.

Par oratora labajām īpašībām (**tikumiem**) tika runāts jau kopš seniem laikiem. Antīkajās retorikās tika minētas šādas oratora **īpašības**: *taisnīgums, dāsnums, cēlsirdība, nesavtība, rāmums, saprātība, gudrība* (Aristotelis „Retorika”). Demosfēna **principi**: *par oratoru var kļūt praktiski jebkurš, kas atvēlēs tam pietiekami laiku un darbu*. Cicerons nosaucis trīs oratora **uzdevumus**: *1) pierādīt savu tēzi; 2) dāvēt estētisku baudu; 3) ietekmēt cilvēku gribu, mudināt aktīvai darbībai*. Kristietība prasījusi no cilvēka kopā ar *ticību* arī: *pazemību, rāmumu, pieticību, pacietību, strādīgumu, žēlsirdību, paklausību, uzmanību pret citu cilvēku bēdām, spēju pieņemt citu cilvēku kā pašu sevi*. 17.gs. franču diplomāts Ferdinands de Kaljērs norāda šādas **diplomāta īpašības**:

- 1) uzmanīgs un cītīgs prāts, kas neļauj novērsties izpriecām un frivoliem priekiem (uzmanība un cītīgums veido ne tikai īpašu personības tipu, bet arī runas īpatnības);
- 2) veselais saprāts, kas precīzi uztver lietas tādas, kādas tās ir (prasme klausīties un pareizi vērtēt sarunas biedrus, apkārtējo vidi ir dialoģiskās runas pamats), kas sasniedz mērķi īsākajos un dabiskajos ceļos, neiedziļinoties smalkumos un nevajadzīgās viltībās, kas parasti novērš tos, ar kuriem tev ir pārrunas (optimālā mērķu sasniegšana runā);
- 3) vērtīgums, kas ļauj minēt, kas notiek cilvēku sejās, un prasme ņemt vērā to kustības un citas kaislību pazīmes, kas rodas pat visnoslēgtākajiem cilvēkiem (tradicionāls padoms oratoriem – būt uzmanīgam pret auditoriju, pārvaldīt savas kaislības);
- 4) ātrs prāts spējīgs tikt galā ar grūtībām un samierināt dažādas intereses, kas sastāda pārrunu priekšmetu;
- 5) gars, kas nepieciešams, lai atbildētu uz neparedzamiem jautājumiem un ar piesardzīgām replikām izvairīties no riskantiem soļiem (oratora prasme pārvaldīt sevi, psihofiziska sagatavotība);

6) mierīgs, pacietīgs raksturs, pastāvīga gatavība uzmanīgi uz klausīt to, ar ko ir darīšanas (nosvērtība, mierīgums un pacietība veido uzmanīgas, konsekventas runas tipu);

7) maigums, pieklājība, patīkama saziņa, nepiespiesta maniere, kura palīdz panākt sarunas biedra labvēlību;

8) īpaši nepieciešams, lai diplomāts pietiekami labi pārvaldītu savas jūtas un prastu pretoties grūti pārvaramai vēlmei ierunāties, pirms viņš rūpīgi nepārdomās to, ko grib pateikt; lai viņš nesteigtos atbildēt uzreiz.

F. Kaljera prasības var salīdzināt ar vēsturiski vēlākām retorikas prasībām: *uzmanība, cītība, veselais saprāts, vērīgums, atjautība, pacietība, gatavība un prasme uz klausīt, atvērtība, pieklājīgums, patīkamas manieres, patīkama saziņa, jūtu pārvaldīšana, pārdomāta runa.*

Kopumā mūsdienu **laba oratora** īpašības retorikā ir šādas:

- izcila pareizība vārdu lietošanā un frāzes veidošanā;
- vispusēja sarunas priekšmeta zināšana;
- prasme loģiski saistīt apspriežamo problēmu ar reāliem uzdevumiem un cilvēku interesēm;
- prasmīga jautājumu nostādīšana, ar kuru palīdzību sarunas biedri tiek iesaistīti problēmas apdomāšanas un risināšanas procesā;
- prasme ar savu kaislību aizraut auditoriju;
- prasme dziļi un līdz ar to vienkārši izskaidrot savas domas;
- labvēlīgs tonis saziņā ar auditoriju.

Šo plašo **labu īpašību** klāstu retorikā nereti papildina ar izcilu domātāju, filozofu, filologu sastādītiem sarakstiem:

*P. Graisa **Kooperācijas** principa Maksimas:*

- maksimums pilnas informācijas (Runā par nepieciešamo!);
- maksimums kvantitātes (Runā patiesību!)
- maksimums relevances (Nenovirzies no tēmas!)
- maksimums manieres (Runā skaidri, īsi, konsekventi!)

*Dž. Līča **Laipnības** principa Maksimas:*

- maksimums takta (Ievēro cita intereses, nepārkāp viņa personiskās sfēras robežas!)
- maksimums atzinības (Nenoņēmu citu!)
- maksimums pieklājības (Izvairies no sevis slavēšanas!)
- maksimums piekrišanas (Izvairies no iebildumiem!)
- maksimums simpātijas (Izrādi labvēlību!)

Mahatmas Gandija 10 nevarmācīgas mijiedarbības noteikumi:

1. Neizvairies no konfrontācijas.
2. Esi atklāts saziņai un paškritikai.
3. Atrodi risinājumu un ātri virzies tam.
4. Attiecies pret savu oponentu kā pret potenciālo sabiedroto.
5. Izvēlies atbilstošu mērķim taktiku.
6. Esi elastīgs.
7. Prati uzvarēt laiku.
8. Esi nosvērts savās rīcībās.
9. Esi disciplinēts.
10. Zini, kad jāapstājas.

2.2. Integrāls oratora tēls

Retorikā plaši izmanto jēdzienus **komunikatīvā personība**, ar kuru apzīmē personību, kuras individuālās pazīmes tiek rekonstruētas pēc tās valodas / runas pazīmēm, no vienas puses, un kuras nosaka viņa veidoto (verbālo un neverbālo) tekstu specifiku, no otras; un **runas uzvedība** – „verbālo un neverbālo pazīmju komplekss, kas ietver runātāja izturēšanos runas laikā, mīmiku, žestus, kinētikas signālus un lingvistiskā varianta izvēli”. [10, 330.lpp.] Oratoram kā **komunikatīvajai personībai** tās runas uzvedībā izvirza virkni komunikatīvu prasību. Aplūkosim šīs prasības.

2.1. tabula

Orators ir korekts (pēc J.Zareckas)

<i>Nekorekta sarunas biedra uzvedība</i>	<i>Neitralizējoša sarunas biedra uzvedība</i>
Pārspīlē problēmas, iziet no diskusijas tēmas robežām.	Atgādina par diskusijas mērķi. Lūdz konkretizēt mērķi, atgriež sarunu iepriekšējā gultnē.
Izrauj vienu faktu, kas neskar galveno tēzi, detaļas no konteksta.	Apjautājas par diskusijas mērķi, par ideju, ko orators attīstīja.
Mēģina pārtvert iniciatīvu.	Paredz iebildumus, izpētot oponenta motīvus, pozīciju utt.
Maina principiālu tēzi pret detaļu; izvirza jautājumu, kas neskar lietas būtību; izvirzot pretargumentu, ignorē argumentāciju.	Norāda sarunas biedram uz to, ka viņš novirzījies; apjautājas, kādu tēzi viņš pierāda; lūdz izteikt viedokli par argumentāciju.

Orators ir pārliecināts. Pārliecības pamats ir klausītāja uzticēšanās. Mēs ticam:

- 1) *speciālistam* (informatīvā autoritāšu grupa);
- 2) cilvēkam no *mersedesa* (etalona autoritāšu grupa).

Klausītājus veiksmīgāk pārliecina: cilvēki, ar kuriem mēs *bieži satiekamies* patīkamā gaisotnē; cilvēki, kas *mūs slavē*; cilvēki, kas *līdzinās mums*; cilvēki, kurus *mēs zinām* un *mīlam*; cilvēki ar *patīkamu ārieni*.

2.2. tabula

Cilvēku vajadzības un pārliecināšana

<i>Cilvēka vajadzības</i>	<i>Kāpēc vieglāk pārliecināt?</i>
personiskais spēks	
<i>ego</i> apmierināšana	
savas nozīmības izjūta	
lepnums	
zinātkāre	
mīlestība	
emocionālā drošība	
piederība grupai	
pateicība	
atzīšana no grupas locekļu puses	
iespēja radīt / veidot / gatavot (ko)	
brīvība un nepieskarāmība	
materiālā labklājība	
augsts pašvērtējums	
pašcieņa	
veiksme	

2.3. tabula

Orators prot piesaistīt klausītājus. Kāpēc cilvēki neklausās viens otru?

<i>Neklausīšanas faktori</i>	<i>Kāpēc?</i>
zems intereses līmenis	
uzmanību novirzošie ārējie faktori	
saruna ar sevi	
oratora runas maniere	
oratora ķermeņa valoda	
vājš acu kontakts	
vēlme izteikties	
ieradumi un stereotipi	
aizsardzības mehānisms	

Oratoram ir spēcīga enerģētika. Kā to izmērīt? Retorikas speciālists Sergejs Šipunovs piedāvā vērtēt oratora enerģētiku pēc noteiktiem parametriem. *Parametri un punkti:*

Pārvietošanās: Ja orators nevis stāv, bet kustas, staigā, pārvietojas, viņa enerģētika pieaug par 1-2 punktiem. Vērtējums: 1 balle (orators stāv uz vienas vietas) līdz 3 ballēm (orators pārvietojas runas laikā).

Distance: Katrs solis no klausītājiem – mīnuss 1 balle, katrs solis pie klausītājiem plus 1 balle. Vērtējums: 1 balle (orators izvairās tuvināties auditorijai) līdz 3 ballēm (orators tuvojas auditorijai, saskaņojot savu distanci ar runas saturu).

Žesti: Aktīva un plata žestikulācija aktivizē publiku. Padarot žestus retākus, lēnākus, enerģētika pazeminās. Vērtējums: no 1 balles (vienveidīgi žesti, žestu trūkums) līdz 3 ballēm (daudzveidīgi žesti).

Balss skaļums, spēks: Parasti jo skaļāka balss, jo stiprāka ir enerģētika, jo klusāka balss, jo zemāka. Kaut gan var runāt čukstus, bet ar žestikulācijas un pārvietošanu palīdzību panākt augstu enerģētikas līmeni. Vērtējums: no 1 balles (balss ļoti klusa, vāja) līdz 3 ballēm (spēcīga, skaļa balss).

Emocionalitāte (intonāciju bagātība): Jo vairāk emociju runā, jo spēcīgāka ir enerģētika. Viens no svarīgākajiem parametriem: var stāvēt bez žestiem, runāt klusi, bet ar emociju palīdzību panākt vēlamo rezultātu. Vērtējums: no 1 balles (bez emocijām) līdz 3 ballēm (emocionāla runa).

Auditorijas uzruna: Ja skatīties uz griestiem vai mušām, enerģētika krīt; pieaug, skatoties klausītājiem acīs. Vērtējums: no 1 balles (nav kontakta vai minimāls kontakts) līdz 3 ballēm (teicams kontakts ar auditoriju).

Daudzveidība: Šis parametrs attiecas uz visiem augstāk minētiem parametriem. Ja balss ir monotona, tad klausītāji pierod pie tās un zaudē interesi. Ja emocija ir tikai viena, tā apnīkst. Ja žesti pieder pie viena tipa, tie arī nogurdina. Vērtējums: no 1 balles (tembrs, skaļums, žesti, pozas, mīmika, emocijas monotonas, vienveidīgas) līdz 3 ballēm (tembrs, skaļums, žesti, pozas, mīmika, emocijas daudzveidīgas).

Augsta enerģētika. TRIBĪNE. Der, kad vajag pārliecināt cilvēku, iedvesmot, motivēt, pastāstīt par jūtām. 14-21 punkti.

Vidēja enerģētika. PREZENTĀCIJA. Der, lai informatīvi un loģiski kontaktēt ar auditoriju, kad nepieciešams sniegt kādu informāciju, parādīt loģiku (ciparos, faktos). 16-14 punkti.

Zema enerģētika. ŠŪPUĻDZIESMA. Piemērots transa stāvokļa izraisīšanai; mierīga, atslābināta stāvokļa sasniegšanai, klausītāju iekšējās pasaules atklāšanai. 10- punkti.

Oratora enerģētika: piemēri

<i>Persona</i>	<i>O.</i>	<i>J.</i>	<i>G.</i>	<i>L.</i>
pārvietošanās	+++	+++	++	-
distance	+	+++	-	+++
žesti	+	++	+++	++
skaļums	-	++	++	+++
emocionalitāte	-	++	++	-
auditorijas uzruna	++	+++	+++	+++
daudzveidība	+	+++	+	+
enerģētika	8-2	18	13-1	12-2

* maksimālais punktu skaits katrā parametrā – 3

Uzdevums. *Atrodiet masu kultūrā (kino, animācija, mūzika, teātris) un publicistikā piemērus.*

Augsta enerģētika

Vidēja enerģētika

Zema enerģētika

2.3. Oratora tēls dažādās sfērās

Oratora tēls aizņem retorikā ļoti lielu vietu, tāpēc tas tiek aplūkots dažādās sfērās. Aplūkosim pasaku (mītu) oratoru.

2.3.1. Orators tautas pasakās. Pasakas demonstrē ļoti īpatnēju veiksmīga oratora tēlu. Tā, viens no veiksmīgākajiem komunikatoriem ir *blēdis, viltnieks* kā dzīvnieku vidū, tā arī cilvēku vidū, proti, eristikas vai sofistikas piekritējs. Viltnieki dzīvnieku vidū – lapsa un mazākais dzīvnieks (zaķis parasti apmāna vilku, rupucis apskrien zirgu utt.) Cilvēki – Abunuvass (Ziemeļamerikas un Austrumamerikas tautu pasakas), Aleu (khmeriešu pasakas), Ahmets Ahajs no Ozenbašas (Krimas pasakas), Jokdaris Balakirs (krievu pasakas), Bao-Guns (ķīniešu pasakas), Birbals (indiešu pasakas), Budamšu (Burjatu pasakas), Čilbiks (avāru folklorā), Denba (tibetiešu pasakas), Ero (Hercegovinas pasakas), Geršele Ostropolers (ebreju pasakas),

Nikojiti (japāņu pasakas), Kemine (turkmeņu pasakas), Kins Sons Dals (korejiešu pasakas), Kuojs (Vjetnamas tautu pasakas), Nasredins (Āzijas un Kaukāza tautu pasakas un anekdotes). **Latviešu tautas pasaka. Lapsa ar vilku sacenšas skaitīšanā.** Reiz Lapsa ar Vilku nodomājuši iet skaitīties, kurš pirmais aizskaitīs līdz desmit. Vilks skaitījis: “Viens, divi, trīs, četri...” Bet Lapsa pa to laiku noskaitījusi: “Viens pieci, div’ pieci, man jau desmit”. Tā Lapsa pārspējusi Vilku skaitīšanā.

Hercegovinas pasakas par Ero. Nāves spriedums. Ero salīga kalpot pie sultāna; viņi vienojās par algu un norunāja, ja Ero kādreiz iedrošināsies apmānīt sultānu, viņš atmaksās par to ar savu galvu. Reiz kalpi nosūdzēja sultānam, ka Ero esot paslēpšus dārzā ēdis vīģes. Sultāns atsauc Ero un sacīja viņam: “Es tev, Ero, ticēju, bet nu esmu vīlies! Tu mani apmānīji un tālab esi pelnījis nāvi. Vaino pats sevi. Bet par to, ka līdz šim man labi kalpoji un biji uzticīgs, es parādīšu tev želaslību un ļaušu izvēlēties, kādā nāvē tev mirt!” – “Bet vai tu turēsi savu vārdu, augsti godājamais sultān?” vaicā Ero. – “Zvēru tev, ka vārdu turēšu!” Tad Ero teica: “Tādā gadījumā, augsti godājamais padišah, es vēlētos mirt aiz vecuma, tāpāt kā mans nelaiķa tēvs!” Sultāns sāka smieties un apžēloja Ero.

Ebreju pasakas par Geršele. Melo nedomādams. Reiz kāds bagātnieks griezies pie Geršeles Ostropolera: “Samelo man kaut ko labi ātri, un es tev iedošu rubli”. “Bet pirms minūtes tu taču man solīji divus!” Geršele nevilcinoties atbildēja.

Uigru pasakas par Hodžu Nasiru Afandi. Zilās krelles. Afandi patika divas meitenes reizē. Kādu dienu viņš nopirka divas zilu krellu virtenes un uzdāvāja daiļavām. Gadījās, ka meitenes padzirdēja viena par otru. Viņas atnāca pie Afandi un jautāja: “Kuru īsti no mums tu mīli?” – “To, kurai es uzdāvāju zilas krelles,” viltnieks atbildēja.

Bulgāru anekdotes par gabroviešiem. Droša pazīme. “Dod man piecas melnās vistas olas!” gabrovietis lūdz pārdevējai. Sieviete izbrīnījusies atsaka: “Ja tu vari tās atšķirt, tad ņem”. Gabrovietis izlasīja pašas lielākās olas, samaksāja un aizgāja.

Uzdevums. Raksturojiet pasaku viltnieku no retorikas un ētikas viedokļiem.

2.3.2. Orators dažādās sfērās. Dažādās sfērās oratoram ir sava specifika. Tā, politiķi bieži vien kļūst par neveiksmīga oratora paraugu.

Uzdevums. Raksturojiet kādu studentu oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Raksturojiet kādu mākslinieku oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Raksturojiet kādu SA speciālistu oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Raksturojiet kādu ārstu oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Raksturojiet kādu pārdevēju oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Raksturojiet kādu politiķi oratoru no retorikas un ētikas viedokļiem.

Uzdevums. Izvēlēties kādu politiķi un, izmantojot 2.5. tabulā piedāvātos kritērijus, veiciet viņa otratora spēju vērtējumu!

Kritēriji	Politīķa runā
<p>1. Runas tēma un struktūra:</p> <p>-Vai runa atbilst izvēlētai tēmai?</p> <p>-Vai runa ir haotiski veidota? Vai konsekventi?</p> <p>-Vai politiķis novirzās no tēmas? Vai pamatoti?</p>	
<p>2. Verbālie līdzekļi:</p> <p>-Vai vārdu izvēle ir adekvāta runas tēmai?</p> <p>-Vai tika lietoti žargonismi, vulgārismi, profesionāla vai speciāla leksika? Vai attaisnoti?</p> <p>-Vai tika lietota liekvārdība? Atkārtojumi? Vārdi parazīti?</p> <p>-Cik emocionāla bija runa? Vai pamatoti?</p>	
<p>3. Neverbālie līdzekļi:</p> <p>-Vai intonācija un dikcija atbilst situācijai?</p> <p>-Vai bija pietikams acu kontakts?</p> <p>-Kāda bija ķermeņa valoda (žesti, mīmika, stāja)?</p>	
<p>3. Argumentācija un loģika:</p> <p>-Vai tēma pamatota ar argumentiem?</p> <p>-Vai argumentu izvēle ir korekta?</p> <p>-Vai argumenti ir daudzveidīgi?</p> <p>-Vai argumenti neatkārtojās?</p> <p>-Vai atbildes uz jautājumiem tika sniegtas precīzi, bez izvairīšanās?</p>	

2.4. Bailes, baisma, stress, uztraukums: kā atšķirt un kā pārvarēt

Bailes „1. Psihisks stāvoklis, kam raksturīgs satraukums, nemiers un nospiestība sakarā ar iespējamām vai paredzamām briesmām, nelaimi”. [7, 117.lpp.] **Baisma** „jeb beziemesla bažas (angliski *anxiety* un arī *angst* no vācu *Angst*) ir nepatīkams, mokošs pārdzīvojums, kas līdzīgs **bailēm**, bet ko parasti neuzlūko par bailēm. Bailes uznāk, cilvēkam sajūtot reālas vai draudošas briesmas. Baisma uznāk, kad briesmas reāli nepastāv, kad tās ir iedomātas vai arī nav konstatējamās un skaidri uztveramas un to iznākums nav zināms. Stresa situācijā tā ir normāla reakcija, taču tā bieži vērojama arī daudzu psihisku traucējumu gadījumos un pat ir raksturīga šo traucējumu pazīme”. [3, 48.lpp.] Bailes parādās mūsu ķermenī: sastingst žesti, pozas, elpošana. Kad mēs baidāmies, mūsu *elpošana* kļūst ātra, pavirša, aiztrūkstosa, ar krūts augšējo daļu, ar biežiem apklusumiem frāzes vidū. Tādējādi, izmainot *pareizu* elpošanu, var justies pārliecinošāk.

Baiļu pārvarēšanai ieteicams izmantot A.Streļņikovas (skat., piem., E.Kramiņa grāmatā *Runas prasme saziņā*) elpošanas vingrinājumu kompleksu. Pamatā **elpošanas vingrinājumi baiļu pārvarēšanai** ir šādi:

- Dziļa ieelpa un strauja izelpa.
- Dibultieelpa – dubultizelpa.
- Ieelpa, pauze, ieelpa, pauze, ieelpa, pauze, ieelpa... un tā līdz pietiek spēka.
- *Kvadrātel*elpošana: ieelpa 2 sek., pauze 2 sek., izelpa 2 sek., pauze 2 sek.

„**Stress**, psiholoģijā, ir jebkura notikuma vai situācijas izraisīta spriedze, kas pārslogo cilvēka intelektuālos vai emocionālos resursus. Stresu var radīt pārpūle, raizes par eksāmeniem, naudu vai darba drošību, bezdarbs, bēdas, saspīlētas attiecības, laulības izjaukšana, seksuālas grūtības, slikti dzīves vai darba apstākļi un nepārtraukts skaļš troksnis. Stresa cēlonis var būt arī daudzas tādas pārmaiņas, kurām, šķiet, vajadzētu „nākt par labu”, piemēram, paaugstināšana darbā, pāriešana uz jaunu skolu, dzīvesvietas maiņa, precēšanās, stress var izraisīt vai saasināt tādas fiziskas slimības kā psoriāze, ekzēma, astma vai kuņģa un mutes čūla. Labākie līdzekļi pret stresu – līdzās tā cēloņu novēršanai – ir prasme pār to valdīt un māka atpūsties, kad vien iespējams”. [3, 500.lpp.]

Minēsim vēl vienu definīciju: „**stress** [angļu *stress* spriegums] spriedze – med. Paaugstināts psiholoģisks un fizioloģisks sasprindzinājums, kas var rasties kā cilvēka vai dzīvnieka organisma un psihe kompleksveidīga reakcija uz stresoriem – dažādiem ārējiem vai iekšējiem faktoriem (aukstumu, badu, psihiskām un fiziskām traumām, starojumu, noasiņošanu, infekciju utt.). Stress mobilizē organisma enerģētiskās rezerves, spēcīgi aktivizē

fizioloģiskās un psihiskās norises; ilgstošs un spēcīgs stress var rasties krasu audu enerģētisko rezervju un aizsardzības spēju samazināšanos un veselības traucējumus”. [4, 751.lpp.]

Z.Freids šādi skaidro atšķirības starp tuviem psihiskiem stāvokļiem: *baidīšanās* – noteikts draudu gaidīšanas (ekspektācijas) stāvoklis un gatavošanās tām, pat ja tie nav zināmi; *bailes* paredz noteiktu objektu, kuru baidās, *izbīlis* ir stāvoklis, kas rodas draudos par to, ka subjekts izrādīsies nesagatavots, viņš akcentē pēkšņuma momentu.

Stresa izraisītās sekas tiek pētītas dažādos aspektos. Piem., amerikāņu psihologu pētījumos tiek šķirtas septiņas ASV prezidentu galvenās **specifiskās reakcijas uz stresu**, kas negatīvi ietekmē lēmuma pieņemšanu:

- 1) uzmanības fiksācija tikai vienai alternatīvai;
- 2) pretnieka pozīcijas vienkāršošana;
- 3) ilgstošs nogurums, kas noved pie aizdomīguma, naidīguma un pat paranoidālām reakcijām;
- 4) laika norobežošana lēmuma pieņemšanai, kas spēj novest pie uzmanības pavājināšanas (vai pat zudumam), iespējamo seku noliegšana vai nenovērtēšana;
- 5) tendence uztvert kādu situāciju un vēsturiskās analogijas kā identas;
- 6) stresam pieaugot, līderis ar mērķi saglabāt pašvērtējumu mēģina vai nu izkļūt no kādas situācijas, vai nu mazināt atbildību par to;
- 7) tieksme konsultēties tikai ar tiem, kas atbalsta viņa personisko pozīciju, kas reducē nepieciešamo informāciju optimālai lēmuma pieņemšanai.

Uztraukums rodas kā pirms runas, tā runas laikā, retāk – pēc tās. Viens no pirmsrunas uztraukuma rezultātiem ir pārdegšana (parasti ar *putru mutē*).

Uztraukuma pārvarēšanai rekomendē izmantot **pašiedvesmas tehnikas**. Par populārākajām tiek uzskatītas: pašiedvesma (*es to varu! esmu malacis / labs runātājs*), „pieredze” (*nav taču pirmā reize!*), emocionālā modelēšana (*šī būs mana labākā runa / auditorija / atbilde uz jautājumiem!*), izlādēšanās pirms runas (fiziska – staigāšana, neliela vingrošana; psiholoģiska – jokošana, tērzēšana). Uztraukuma novēršanai rekomendē arī sākt runāt ar klausītājiem pirms runas, kā arī pārbaudīt tehniskos līdzekļus, jo nereti bailes rodas aiz bažām par tehniku. Eksistē arī dažādas **emocionālās manipulācijas, individuālie aizsardzības veidi**:

Šausmu filma. Iztēlojaties šādu sižetu: jūs auditorijas priekšā, cilvēki sarunājas savā starpā, nepievēršot jums uzmanību. Runas laikā uzdod muļķīgus jautājumus, mēģina jūs iegāzt, smejas, stāsta anekdotes, dažreiz var dzirdēt: *vai varētu īsāk?*.. Jūs pūlaties ieviest kārtību zālē, aicinot uzmanīgi klausīties, taču jums skaidri dod saptrast, ka neesat gaidīts viesis. Šo filmu rādiet sev 10-20-30 reizes. *Kāpēc tas iedarbojas?*

Pozitīvā filma. Iztēlojaties vislabāko jūsu prezentācijas scenāriju – filmu, kurā viss izdodas, auditorija sagaida jūs ar aplausiem, jūs jūtaties atslābināti un ērti, viegli kontaktējaties ar zāli, jūsu balss skan skaļi un pārliecinoši. Arī šo filmu rādiet sev 10-20-30 reizes.

Spridzeklītis. Iekšēji jāsāk uz sevi kliegt: *Uz priekšu!!! Negaidi!!! Sāk runāt!! Tu to izdarīsi!!! Dažreiz to var darīt arī ne tik laipnā formā: Tu! Kropli!! No kā tu baidies!! Sāc taču runāt!! Mīkstčauli!!* Svarīgi ir nevis runāt, bet tieši kliegt, tādējādi ielādējot sevi ar emocijām, enerģiju, spēku. Bailes no auditorijas kļūs mazas un nenozīmīgas, salīdzinot ar šādu savas „otrās” personības niknumu.

Uzmundrinošs žests. Pievērsiet uzmanību saviem žestiem. Bieži, kad cilvēks uztraucas, viņš ir sakumpis, galva uz leju, lūpas saspīestas. Tāda poza nekādi neatgādina uzvarētāja pozu. Emocijas fizioloģiski ir atkarīgas no formas, ko iegūst ķermenis. Tāpēc atrodi savu žestu, kas palīdz iejusties oratora lomā. Vai arī mēģiniet izvēlēties to no šiem:

Iztaisnojiet plecus, rokas uz augšu, galva pacelta, smaids.

Paberziet rokas, it kā gaidot ko pārsteidzošu vai vēlamu.

Ar kreisās rokas dūri iesitiet pa labo roku.

Strauji saspiediet elkonī labo roku un nolaidiet to uz leju.

Fizisks trieciens. Bailes ir adrenalīna pārāk liels daudzums. Ja šīs enerģijas ir pārāk daudz, tad pārpalikumu labāk izmest, lai nerastos avārijas situācija. Un izdarīt to vieglāk, noslogojot savu ķermeni ar vienkāršiem fiziskiem vingrinājumiem: pietupieni, lēkāšana, skriešana/iešana uz 10. stāvu, arī žāvāšanās.

Brīnumvārdi. Tibetas mūki noskaņo sevi uz meditāciju, dziedot noteiktu mantru AOUM! Katram cilvēkam ir savs frāžu komplekts, kas maina stāvokli (gan mentālo, gan fizisko). Taču viena un tā pati frāze spēj izraisīt dažādas emocijas dažādiem cilvēkiem. Nav obligāti šīs frāzes izrunāt skaļi. Tiem būs efekts arī, ja tās izrunāt pie sevis. Ja savu brīnumvārdu izrunāt dažas reizes pēc kārtas, tas darbosies kā sūklis – ar katru reizi spēcīgāk piepildot vajadzīgu stāvokli. Ir noderīgi paturēt galvā dažādas frāzes: ja viena frāze nedarbojas – cita palīdzēs. *Es to varu! Yes! We will rock you! Uz priekšu, pakaļ dakterim! Tu esi vai neesi čalis? Uz kāp!*

Uzdevums. Turpiniet šo frāžu kolekciju:

3. RUNAS STILS. RUNAS VEIDI. METAFORA

3.1. Runas stili un žanri

„Stils ir laika gaitā un dažādu sociālo un profesionālo slāņu lietojumā konkrētās situācijas mainīgs valodas paveids, ko raksturo noteikta valodas līdzekļu atlase un kombinēšana atbilstoši saziņas mērķim un saziņas situācijai”. [10, 376.lpp.] Valodniecībā parasti izmanto terminu **funkcionālais stils**. “Funkcionālais stils ir vēsturiski izveidojies valodas paveids, ko raksturo noteikta funkcionēšanas sfēra un ar to saistīta valodas līdzekļu atlase. Latviešu valodniecībā tradicionāli šķir piecus valodas funkcionālos paveidus jeb stilus: zinātniskais stils, lietišķo rakstu stils, publicistiskais stils, sarunvalodas stils, daiļliteratūras stils. Valodas funkcionālo stilu raksturo ne tikai specifisks valodas līdzekļu lietojums, bet arī stilistiski ekspresīvu un vispārlietojamu valodas līdzekļu lietojuma biežums”. [10, 126.lpp.]

3.1. tabula

Stilu klasifikācija

<i>Rakstveida stili</i>	<i>Mutvārdu stili</i>
Zinātniskais stils Publicistiskais stils Darījumu valodas stils (Daiļliteratūras stils)	Sarunvalodas stils

Attiecīgi katram stilam atbilst **runas žanrs**. Žanrs [fr. *genre* veids, šķira, stila] – „1. vēsturiski izveidojies noturīgs mākslas darba paveids; piem., glezniecībā – portrets, ainava, klusā daba; mūzikā – simfonija, kantāte, dziesma, opera; literatūrā – romāns, stāsts, poēma. 2. žanra glezniecība jeb sadzīves ainu attēlojums”. [4, 861.lpp.] Pastāv vesela virkne žanru, kas īsti neiederas nevienā stilā; tie ir *virtuālie žanri*: surogātpasts, čatošana, blogs, virtuāla dienasgrāmata. *Atkārtojumam: turpiniet aizpildiet tabulu 3.2.*

3.2. tabula

Stili un žanri

<i>stili</i>	<i>žanri</i>
Zinātniskais stils	Zinātnisks raksts, ...
Lietišķais stils	Iesniegums, ...
Publicistiskais stils	Raksts, ...
Sarunvalodas stils	Strīds, ...
(Daiļliteratūras) stils	Poēma, ...

3.2. Runas tipi un formas

Runu **orientieru tipi** (Klintons Garders):

- *imperatīvā runa* ir pamudinoša, kas cilvēkus orientē uz nākotni, jābūtību – reliģiskie baušļi, morālās normas un principi, politiskās deklarācijas;
- *subjektīvā runa* orientē uz iekšējo pasauli, iekšējo runu – monologu, uz atbildību, sirdsapziņu, lūgšanu;
- *vēstošā jeb trajektorijas runa* ir orientēta uz pagātnes saglabāšanu;
- *objektīvā runa* orientēta uz ārējās pasaules pilnīgāku, patiesāku atklāsmi neatkarīgi no runātāja subjektīvām izjūtām un interesēm.

Runas **formas**:

Reproducētā runa – runātājs lasa vai arī runā no galvas.

Improvizētā runa – runa tiek sacerēta uzstāšanās laikā.

Dažādiem runas veidiem ir atšķirīga efektivitāte – skat. tabulu 3.3.

3.3. tabula

Runas veidu efektivitāte (pēc J.Roždestvenska)

<i>Runas veidi</i>	<i>Runas efektivitātes sfēras</i>					
	<i>emocija</i>	<i>uzmanība</i>	<i>zināšanas</i>	<i>iepaņas</i>	<i>nolūki</i>	<i>rīcības</i>
dialogs	+	+	+	+	+	+
baumas	+	+	–	–	–	–
folklorā	+	–	+	+	–	–
tiesu runa	+	–	–	–	+	–
apspriežu runa	+	–	–	–	+	–
demonstratīvā runa	+	+	+	–	–	–
sprediķis	+	+	+	+	–	–
mācību runa	+	+	+	+	–	–
propaganda	+	+	+	+	–	–
vēstules	+	+	+	+	+	+
dokumenti	+	+	+	+	+	+
sacerējums	+	+	+	+	–	–
daiļliteratūra	+	+	–	–	–	–
zinātniskā literatūra	–	+	+	+	–	–
žurnālistika	+	+	+	+	+	–
masu informācija	+	+	–	–	+	+
informātika	–	–	+	+	+	+
reklāma	+	+	–	–	+	+

3.3. Runas tēlainas izteiksmes līdzekļi. Runas figūras un tropi

Tēlainas izteiksmes līdzekļi ir valodas līdzekļu sistēma, intonatīvi, leksiski, sintaktiski veidota runa (parasti daiļliteratūra), kuru nosaka konkrēta teksta stils, žanrs, autora nolūks. Izteiksmes līdzekļi spēj veidot teksta pamatu, akcentēt vissīkākās nianšes, atklāt komunikatīvās personības īpatnības, tās sociāli psiholoģisko būtību.

3.4. tabula

Runas izteiksmības līdzekļi

Līdzeklis	Būtība	Piemērs
Epitets	Tēlainš, bieži ekspresīvs un emocionāli iedarbīgs apzīmējums	<i>Akla mīlestība, dzelzs griba, zīmīgs notikums, smags skatiens, sabraukāts ezītis</i> <i>Janvāra putenim spīšanas balss (O.Vācietis)</i>
Salīdzinājums	Divu priekšmetu vai parādību salīdzināšana, lai spilgtāk raksturotu kādu no tiem ar otras īpašības palīdzību	<i>Gudrs kā Skudru Juris: pārdod govī, nopērk zosi.</i> <i>Vējš, kā govš pie bada, īd (O.Vācietis)</i>
Metafora	Viena priekšmeta vai parādības īpašību pārnesums uz otru, divu parādību satuvīnājums pēc līdzības vai kontrasta principa	<i>Gaiša galva</i> <i>Es tinu ap sevi laiku (O.Vācietis); jāplēš pašam no sevis gabals (O.Vācietis)</i> <i>Man reizē sirds un Visums sāp (Klāvs Elsbergs)</i>
Hiperbola	Tēlainš izteiciens, kurā pārspīlē parādības spēku, nozīmi un apjomu	<i>Man ir tūkstotis jautājumu!</i> <i>Es dāvāšu tev visu!</i>
Litota	Tēlainš izteiciens, kurā pārspīlēti samazina parādības spēku, nozīmi un apjomu	<i>Istaba suņa būdas lielumā.</i> <i>Dzīve ir tikai mirklis.</i>
Personifikācija	Dzīvnieku, priekšmetu, dabas parādību apveltīšana ar cilvēciskām īpašībām	<i>Sienas sarkst. Onkulis Sems</i> <i>Bērzs no lauzta zara raud (O.Vācietis)</i>
Gradācija	Vārdu emocionālās un jēdzieniskās nozīmības pieaugums; kāpinājums	<i>Proza = vārdi labākajā kārtībā, dzeja = labākie vārdi labākajā kārtībā (S.T. Kolridžs)</i>
Inversija	Atšķirīgs no pierastā domu un izteicienu gājiens	<i>Pirmais nāc tu!</i> <i>Cerību graus vājums.</i>
Antitēze	Divu parādību, faktu utt. pretī nostādīšana	<i>Psihologijai ir gara pagātne, bet pavisam īsa vēsture. (Hermanis Ebinghauss)</i>
Perifrāze	Aprakstošs, netiešs apzīmējums, izteikums ar citiem vārdiem	<i>Modes Mekka (Milāna)</i> <i>Darba autors (es). Nelabais (velns)</i>
Eifēmisms	Vārds (izteiciens), ko lieto nevēlama (nepieklājīga) vārda (izteiciena) vietā	<i>Šķirties no dzīves, doties citos medību laukos, aiziet mūžībā, nolikt karoti.</i>
Oksimorons	Izteiciens, kura daļas nav loģiski savienojamas	<i>Dzīvs mironis. Saldās sāpes.</i> <i>Acis plaši aizvērtas.</i>

Uzdevums. Atklājiet ģeogrāfiskus objektus, kurus masu medijos apzīmē ar perifrāzēm:

Pilsētas:

Āzijas Venēcija –

Ziemeļu Venēcija –

Karaļu pilsēta –

Lietus pilsēta –

Eņģeļu pilsēta –

Ūdens pilsēta –

Mūžīgā pilsēta –

Lauvas pilsēta –

Vēju pilsēta –

Valstis:

Vikingu zeme –

Tulpju zeme –

Piramīdu zeme –

Baltā kolonija –

Smaragdu zeme –

Geizeru zeme –

Acteku zeme –

Āfrikas Šveice –

Baltā ziloņa zeme –

Uzdevums. Izlasiet fragmentus no romāniem un noskaidrojiet to izteiksmes līdzekļus!

Hermans Hese „Stikla pērlīšu spēle”: Pienāca diena, kad Knehts saņēma vēsti par vecā Maģistra nāvi, viņš steidzās turp un ieraudzīja mūža miegā klusi aizmigušo dusam savā gultā – šaurā seja pavisam sarukusi, sakritusies, sastingusi, pārvērtusies par mēmu rūnu, par arabesku vai maģisku formulu, kas vairs nav izlasāma, tomēr vēstī par skaidru un pilnīgu laimi.

Edvarts Virza „Straumēni”: Atmiņa arī nav vairāk nekas cits kā pagājušās dzīves atspīdums mūsu prātā. Tāpēc iešana pa atmiņu pēdām ir iešana pa miroņu valstību. Apkārt mums izplešas daba vai nu savā zaļā varenumā, vai baltā sastingumā, cilvēks darbojas, raud vai smejas, bet Dievs ir atņēmis balsis visām šīm kustībām. Tikai dzejnieks, kas pastāvīgi ar viņu sarunājās, var atmodināt aizmigušo valodu. Viņš nolaiž trepes no debesīm taisni kādu māju pagalmā, un pa tām nokāpj zemē viņu senie iemītnieki. Bet, pirms mēs iepazīstamies ar viņiem, mums jāpiepazīstas ar ceļu, kas ved uz šīm mājām, un sevišķi ar viņām pašām. Un tas ir nepieciešami vajadzīgs. Mājas gan cilvēks ceļ pēc sava ģimja un līdzības, bet uzceltas tās sāk dzīvot pašas savu dzīvi. Ikviens, kas tajās dzīvo, veidojas pēc tam. Jo vecākas tās ir, jo lielāks viņu iespaids no iemītniekiem. Aizgājēju veļi, kas mīt istabas kaktos un sarunājas, naktīs sēdot pie pavarda plēnošām oglēm, novērš ar savu neredzamo un nejutamo smagumu jaunos saimniekus no viņu patvaļīgām gaitām. Neskaitāmiem pavedieniem viņi tos piesaista pie mājas senām nelaimēm un seniem priekiem. Un, kad jūs redzat jauno saimnieci tekājam no istabas uz klēti vai kūti un pašu saimnieku dodamies uz stalli, kā viņas noliektā galvā un

mudīgā gaitā vai viņa muguras līkumā atkārtojas mājas bijušo īpašnieku kustības! Kā no svešuma pārstādīts koks pārveido zarus pēc savas jaunās dzimtenes saules un vējiem, tā katras mājas pagājības vara izliec un pārveido cilvēkus. Mēs visi, saistīti pie rokām un kājām, paši pat savu gribu velkam sev līdz sen pagājušo dienu cēlās važas.

Pāvils Rozītis „Ceplis”: *Pār Rīgu sildījās pavasara saule, un visos ielu stūros pārdeva spilgtrāsainos gaisa balonus, kas saules vizmā zaigoja kā kārdinoši āboli. Ielas bija ļaužu un bērnu piena, jo ikvienam gribējās uzņemt sevī marta svētdienas priekus. Ielu dubļi nevienu neatbaidīju no agra pavasara prieka, jo dārzos pa zilganbalta sniegu vijās mazas urdziņas, bezbēdīgi čalodamas. Bastejkalns izskatījās kā pūpoliem nopērts samiegoties rūķis, kas nevar un nevar lāga atmosties.*

3.4. Metafora

Antīkās retorikas skolotāji mācīja stāstīt šādi: „Pastāsti man tā, lai es to ieraudzītu!” **Metafora** ir viens no tēlainās izteiksmes līdzekļiem, kas palīdz „ieraudzīt” tēlus, domas, idejas. „Metafora ir tropu veids, nosaukuma pārnese uz līdzības pamata, resp., kādas reālijas nosaukuma izmantojams citas, līdzīgas reālijas nosaukšanai, piemēram, runas plūdi, mākoņu palagi, ledains skatiens. Vairums vārdu pārnesto nozīmju ir metaforiskas, piemēram, salds ar nozīmi ‘patīkams’”. [10, 231.lpp.] Taču metafora ir arī viens no kognitīviem (angļ. *cognitive* – izzināšanas, lat. *cognitio* – zināšanas, izzināšana) mehānismiem, proti, specifisks domāšanas veids. Sal. metaforu pamatojumus (motivācijas): angļu *to table something* – izvīzīt kaut ko diskusijai, paņemt vārdu; īru sarunvalodā *a soft day* – raksturīgākie laika apstākļi – starp miglu un lietu; angļu *red tipe* (britu sarunvalodā) – birokrātisms (Lielbritānijā ministru un departamentu dokumentu pakas pārsien ar sarkanu lentīti). Metaforai pievērš lielu uzmanību, analizējot dažādu veidu diskursus (politisko, ikdienas, daiļliteratūras). Kvantitatīva un kvalitatīva metaforas analīze spēj atklāt vadošos kognitīvos modeļus, autora domāšanas īpatnības, slēptās asociācijas un zemtekstus.

Metaforu grupas

<i>Metaforas grupas</i>	<i>Metaforas elementi</i>	<i>Piemērs</i>
<i>Antropomorfās metaforas</i>		
Anatomija, fizioloģija	<i>Sirds, rokas, acis, āda; rīt, barot, dzemdēt</i>	Galda kājiņa, ...
Slimība	<i>Murģi, mironis, slimnieks; novārdzis, aptaukošanās, narkoze, injekcija, sazāļots</i>	Inficēt datoru, ...
Ģimene	<i>Tēvs, pamāte, meita, piedzimt, mantinieki, radu būšana, atraitne</i>	Meitas uzņēmums, ...
<i>Dabas metaforas</i>		
Dzīvnieki	<i>Lāči, vilki, krokodili, cūkas; brēkt; bars, būris, sīle</i>	Datoru pele, ...
Augi	<i>Nezāles, planktons, roze, puģene</i>	Ofisa planktoni, ...
<i>Sociomorfās metaforas</i>		
Māksla, teātris	<i>Skatuve, maska, loma, komēdija, režisors, farss, fiasko; šovs, cirks</i>	Politiskā skatuve, ...
Armija	<i>Ģenerālis, pulkvedis, izlūki, karš, karot, uzbrukt</i>	Cenu kari, ...
Kriminālā pasaule	<i>Rekets, bandīti, tīrīšana, lohs, mafija; zagt, nogalināt</i>	Valsts rekets, ...
Sports	<i>Raunds, treneris, līderis, autsaideri, komanda, otrais raunds, maratons</i>	Pārrunu maratons, ...
Reliģija	<i>Priesteris, ticība, baušļi, indulģence, lūgšana, pielūgt, lasīt spediķus</i>	Autobraucēja baušļi, ...
<i>Artefaktu metaforas</i>		
Celtnes, to daļas	<i>Jumts, durvis, logs, celt, būvēt</i>	Cenu griesti, ...
Mehānismi, to daļas	<i>Cietais disks, pārlādēt, instalēt</i>	Pārinstalēšu smadzenes, ...
Instrumenti, darbarīki, sadzīves priekšmeti	<i>Āmurs, bremze, ziepes, nagla</i>	Vakara nagla, ...

Domātājs, rakstnieks un filozofs Leons Feichtvangers (*Lion Feuchtwanger*) teicis, ka *nav starp mums neviena, cik viņš nebūtu saprātīgs, kurš, pats to neapjēdzot, neglabātu sevī tūkstošiem māņticīgu priekšstatu*. Un tieši izlēmīgos dzīves momentos mūs vada nevis saprāts, bet maģiskie priekšstati, kurus mantojām no mūsu senčiem. Instinkts (pirmās signālsistēmas līmenī) norāda uz cilvēka sakariem ar dabu (dzīvniekiem un augiem). Atmiņa ir struktūra, kas pamatojas uz asociācijām, un metafora ir kāda tēla asociatīva kompozīcija, situatīvs asociācijas analogs. Sekojoši, metafora ir viens no mūsu instinktīvās domāšanas un pasaules uztveres instrumentiem un arī spoguļiem. Loģiku, kas pēta domāšanas formas un likumsakarības, neinteresē emocijas un gribas aspekti. Taču, kad runa iet par metaforu, pat loģika var piekāpties. Sal., teiciens *Itālija ir zābaks* ārpus konteksta ir nepatiess spriedums, taču kontekstā (ģeogrāfiska karte) šis metaforisks spriedums ir patiess.

Vienu no veidiem, kā pārbaudīt metaforas kvalitāti, piedāvājis Aristotelis: *metaforai, kuras pamatā ir analogija, jābūt pārlicinošai arī gadījumā, ja to apvērst*. Tā, mēs runājam, ka *vecums ir (dzīves) ziema*. Apvēršot metaforu, teiksim, ka *ziema ir (gada) vecums*, un tā skanēs tikpat pārlicinoši. Sal., B.Šovs: *Labāk briesmīgas beigas, nekā briesmas bez beigām*. Pārbaudīsim dažu metaforu kvalitāti:

- *Sprīdīša sindroms*
- *Enerģētiskais vampīrs*
- *Korporatīvais nūdisms*
- *Politiskā eitanāzija*
- *Algas atkausēt, ministrus iesaldēt!*
- *Ainava biežāk ir dzeja; portrets – proza; dažreiz pat feļetons, tenkas; klusā daba – filozofija, metafizika. (Fotogrāfs Aleksandrs Nikiporcs par fotogrāfiju)*
- *Ceļojums ir veiksmīgākā dzīves metafora. (Džims Džarmušs)*
- *Pieņemsim, ka patiesība ir sievietē. (Fridrihs Nīče)*
- *Ja vīrs grēkoja, sieva to spīdzināja. Ja viņš dzēra, meloja, bieži vien bija zaķapastala, dažreiz nelietis – sieva bez žēlastības vēzēja kritikas pātagu. (Deivids Herberts Lorens. Dēli un mīļākie)*
- *Gulošs cilvēks virknē ap sevi lokā stundas, kārto gadus un pasaules. (Marsels Prusts. Svana pusē)*

Lietojot metaforu, uzmanība jāpievērš metaforiska tēla veselumam: tēls nedrīkst izjukt. Izjukušu metaforu piemēri: *Laika zobš jau atdzēsējis daudz asaru. Mākslinieks ar vienu kāju vēl bija viduslaikos, taču ar otru jau sveicinājis jaunus laikus. Lietas apstākļus apgaismo ar aso kritikas nazi*.

Cilvēks: metaforu un salīdzinājumu antoloģija

Katrs cilvēks ir tikai cilvēks. *Autors nezināms*

Cilvēks – pats bīstamākais plēsoņa uz pasaules, jo tikai cilvēkam ir raksturīgs medīt sev līdzīgos. *Autors nezināms*

Cilvēki ir sabiedriskākas būtnes par bitēm un jebkuriem bara dzīvniekiem. *Aristotelis*

Cilvēks – dzīvnieks, kas savu uzturu pagatavo vārītā vai ceptā veidā. *Edmunds Bērks*

Lielākais mākslas darbs ir un paliek dzīvais cilvēks. *Zenta Mauriņa*

Cilvēks nav akmens, kas guļot ceļmalā pats sevi piepilda, cilvēks ir un top, aug un nobriest mijiedarbībā ar līdzcilvēkiem, ar darbu, ar Dievu... *Zenta Mauriņa*

Cilvēks ir dzīvnieks, galvenokārt radošs dzīvnieks, kuram lemts tikt uz mērķi apzināti un nodarboties ar inženiera mākslu, proti, mūžīgi un nemītīgi laužt sev ceļu – lai vai uz kurieni. *Fjodors Dostojevskis*

Cilvēks ir stiprāks par akmeni, bet maigāks par rozi. *Azerbaidžāņu sakāmvārds*

Cilvēks – vienīgais dzīvnieks, kas var nosarkt un kuram tam ir iemesls. *Marks Tvens*

Cilvēks savā būtībā ir mežonīgs plēsīgs dzīvnieks. Mums viņš ir pazīstams tikai dresētā un pieradinātā stāvoklī, ko sauc par civilizāciju: tapēc mūs šausmina viņa dabas nejaušas izlaušanās izpausmes. Bet tad, kad nokrīt likumīgās varas uzliktie aizbīdņi un ķēdes, un sāk valdīt anarhija, tad top redzams, kas viņš tāds ir. *Arturs Šopenhauers*

Cilvēks – īpašs dzīvnieks, kura iespējas ir ierobežotas, bet, savukārt, vēlmes ir bezgalīgas. *Viljams Hezlitis*

Cilvēki līdzinās dzīvniekiem: lielie ēd mazos, bet mazie kož lieliem. *Voltērs*

Būt dabas kronim vēl nenozīmē kāpt tai uz galvas. *Francis Usāns*

Cilvēks ir tikai rotaļlieta likteņa rokās. *Autors nezināms*

Cilvēks pēc dabas ir sabiedrīgs dzīvnieks. *Aristotelis*

Cilvēkam vajag būt ka dārgam, mirdzošam akmenim, kas nezina savu vērtību, bet tikai mirdz. *Reinis Kaudzīte*

Cilvēks – vienīgā būtne, kas nevēlas būt par cilvēku. *Albert Camus*

Kāds meistardarbs ir cilvēks! Cik dižens prātā!

Cik bezgalīgs spējās! Cik izteiksmīgs un brīnišķīgs veidā un kustībās!

Cik savos darbos līdzīgs eņģelim! Cik saprātā līdzīgs dievībai!

Pasaules daiļums! Visas dzīvās dvasas paraugs! *Hamlets, Viljams Šekspīrs*

Kas cilvēks, ja viņa dzīves satvars – ēst un gulēt. *Hamlets, Viljams Šekspīrs*

Cilvēks pats ir savs spēks. Avots un zvaigzne. *Alberts Bells*

Daži cilvēki ir kā nulles, tiem jāliek priekšā kāds cipars, un tad viņu niecība iegūst desmitkārtīgu vērtību. *Onorē de Balzaks*

Cilvēks ir kā puķe vai kā koks; jo vairāk atver ziedlapiņas saulei, jo krāšņāks tiek. *Jānis Jaunsudrabiņš*

Cilvēks ir kā unikāla šūna Visumā... *Kaspars Bikše*

B. Verbers: cilvēks ir 70% ūdens, 18% oglekļa, 4% slāpekļa, 2% kalcija, 2% fosfora, 1% kālija, 0,5% sēra, 0,5% nātrija, 0,4% hlora. Un vēl mikroelementu ēdamkarote: magnijs, cinks, mangāns, varš, jods, niķelis, broms, fluors, silīcijs. Un vēl drusku kobalta, alumīnija, molibdēna, vakādija, svina, alvas, titāna, bora. Lūk, jūsu dzīves recepte.

User: Cilvēks lidmašīna. Lidmašīna nelido, ja nav pilots, kas var viņu pacelt, skaistas stjuartes, kas rada lidojumu ērtu un patīkamu, lidmašīna nespēj lidot bez degvielas. Ja nav mērķa, lidmašīna lido bezmērķīgi, ja lidmašīna lido autopilotā, tai ir vienalga, kur tā nonāks. Ja lidmašīna nav spējīga lidot, tā nevienam nav

vajadzīga, tā stāv kaut kur nolikta maliņā un lēnām sarūsē, kopā vai atsevišķi ar citām nevajadzīgajām lidmašīnām. Lidmašīna ir vajadzīga, lai ātrāk nonāktu galamērķī – patiesībā bez tās arī var gluži labi iztikt un braukt ar autobusu. Lidmašīnas ir dārgas un patērē daudz degvielas. Ja kāds ir izturējies un izlasījis līdz galam, apsveicu, varbūt jums kaut kas kļuva skaidrāks, man nē – es esmu helikopters.

Uzdevums. *Hermana Hesses romāna „Stikla pērlīšu spēle” fragmentā atrodi metaforas elementus, noskaidrojiet metaforas lietošanas iemeslus.*

Spēles likumi, zīmju valoda un gramatika atgādina sīki izstrādātu slepenrakstu, kura radīšanai izmantotas vairākas zinātnes un mākslas nozares un tajā var izteikt un attīstīt citus pret citiem turpat visu zinātnes nozaru saturus un atzinumus. Stikla pērlīšu spēle tāpat ir rotaļa ar visas mūsu kultūras saturu un vērtībām; prasmīgs spēlētājs lieto šos dotumus tikpat virtuozī kā mākslas plauksmes dienās gleznotājs, iespējams, lietoja savu paleti. Visu, ko cilvēce radoša pacēluma gadsimtos paveikusi atziņas, cildenu domu un mākslas sfērās, visu, kas turpmākajos gadsimtos ietverts zinātniskos jēdzienos un intelektuāli apgūts, – visu šo garīgo vērtību milzumu Spēles pratējs pārvalda kā ērgelnieks savas ērģeles; šo ērģeļu pilnību grūti pat iztēloties, to manuālu un pedāļu aptver visu gara pasauli, tām ir neskaitāmi reģistri, un teorētiski uz šā instrumenta var atskaņot visas pasaules garīgo satvaru. Manuālu, pedāļu un reģistru skaits ir reglamentēts, mēģinājumi grozīt to skaitu vai izvietojumu, pilnveidojot tos, šķiet, iespējami tikai nosacīti. Augstākā Spēles vadība stingri kontrolē Spēles valodas bagātināšanu ar jauniem jēdzieniem. Toties šā negrozāmā karkasa var, turpinot mūsu salīdzinājumu, milzu ērģeļu komplicētā mehānisma ietvaros katram spēlētājam paveras neierobežotas kombināciju iespējas – tūkstoš partiju vidū, kas spēlētas, stingri ievērojot noteikumus, neizdotos atrast ne divas, kas kaut ārēji līdzinātos viena otrai. Pat tad, ja divi spēlētāji nejauši izraudzītos savām partijām vienu un to pašu šauru tēmu, abas partijas krasi atšķirtos domu gaitas, rakstura, nokrāsas, prasmes ziņā, un noritētu katra citādi. Visbeidzot, Stikla pērlīšu spēles aizsākums un priekšvēsturi vēsturnieks pēc paša ieskatiem var attiecināt uz jebkuru laikmetu. Tāpat kā visām lielajām idejām, tai sākuma būtībā nav, tās ideja pati par sevi ir mūžīga.

3.5. Metaforas priekšmeti

Spēcīgs oratora paņēmiens ir tādu priekšmetu izmantošana, kas metaforiski ilustrē runas ideju. Priekšmets uzreiz pievērš uzmanību, kā arī vizuāls tēls aktivizē klausītāju smadzeņu darbību. Par šāda veida metaforu var izmantot arī smaržas un skaņas.

Piemēri metaforām priekšmetiem

<i>Runas tēmas / paziņojumi</i>	<i>Metafora priekšmets</i>
<i>Nē narkotikām!</i>	<i>Roze</i>
<i>Veselīgs uzturs</i>	<i>Atkritumu maiss ar produktiem</i>
<i>Priecājies par katru dienu</i>	<i>Vīnogu ķekars</i>
<i>Ģimenes scenārijs</i>	<i>Lelles un maza laiviņa</i>
<i>Ekonomiskā krīze</i>	<i>?</i>
<i>Studentu dzīve</i>	<i>?</i>
<i>The Beatles</i>	<i>?</i>
<i>?</i>	<i>Pildspalva</i>
<i>?</i>	<i>Mobilais telefons</i>
<i>?</i>	<i>Bērnu klucīši</i>

Uzdevums. Kādu metaforu priekšmetu var izmantot, lai ilustrētu:

- 1) gripas slimnieku
- 2) sofismu
- 3) sociofobu
- 4) alkoholiķi
- 5) skaudību
- 6) zināšanas
- 7) ģēniju
- 8) cilvēku grupu
- 9) valodu
- 10) metaforu

4. RUNAS PLĀNOŠANA. RUNAS SAGATAVOŠANA. RUNAS STRUKTŪRA. ATGRIEZENISKĀ SAITE. KLAUSĪŠANĀS

4.1. Runas posmi un to plānošana

4.1. tabula

Runas posmi

<i>Pirmskomunikatīvais posms</i>	<i>Komunikatīvais posms</i>	<i>Postkomunikatīvais posms</i>
Psiholoģiskā gatavošanās (āriene, telpa, aksesuāri) Auditorijas izvērtēšana	Runa, paziņojums Atgriezeniskā saite: atbildes uz jautājumiem, replikām; polemika	Runas analīze
Intelektuālā gatavošanās (materiāla atlase, leksikas apguve (“tematiskais slengs”))		
Runas plānošana (runas ievads, galvenā daļa, nobeigums). Mēģinājumi		

4.1.1. Pirmskomunikatīvais posms

Psiholoģisko gatavošanos apskatījām otrajā nodarbībā. Neaizmirsim, ka auditorijai patīk: operatīva reakcija (uz jautājumiem, replikām, aktualitātēm); problēmas risināšanas hipotēze; koncentrēšanās dienas aktualitātēm; precīza tēzes / prioritāšu apzīmēšana; saskaņas ar oponentu demonstrēšana; pateicība par saprašanos un intelektuālo sadarbību.

Intelektuālā gatavošanās paredz, ka runa tiek sagatavota saskaņā ar izvēlēto tēmu, auditorijas specifiku, problēmas aktualitāti. Taču jebkurā gadījumā **runas struktūru** piedāvāts izmantot vienu un to pašu:

- ievads (dinamisks sākums);
- pamatdaļa (spēcīgs, argumentēts vidus);
- kulminācija (mudinājums darbībai);
- nobeigums (izeja no kontakta).

Faktiska materiāla noformēšana

<i>pilns teksts</i>	<i>konspekts</i>	<i>tēzes</i>	<i>plāns</i>
<p>Obligāts oratoriem iesācējiem.</p> <p>Tā rakstīšanas laikā notiek darbs ar leksiku, frāzes tiek slīpētas.</p> <p>Doma „konstruējas” un atrod savu vietu sistēmā.</p> <p>Viegli paredzēt laiku.</p> <p>Teksts saglabājas un to var izmantot vēlāk.</p> <p>BET: prasa laiku, saturs iestingst tekstā, un gatavu tekstu gribas lasīt neatraujoties.</p>	<p>3 elementi: plāns, tēzes, palīgmateriāls.</p> <p>Īss referāta, paziņojuma apskats.</p> <p>Pārskatāmi argumenti.</p> <p>Vairāk brīvības.</p> <p>BET: vajadzīga prasme veidot runu, pamatojoties uz savām īsām piezīmēm.</p>	<p>Īss stāsts (drīzāk galveno jautājumu izklāsts).</p> <p>Nav argumentu, piemēru un ilustrāciju.</p> <p>Tikai secīgi nostādīti jautājumi un ļoti īsas atbildes.</p> <p>Prasa labu sagatavotību, labas oratora iemaņas domu izklāstīšanā.</p>	<p>Ļauj izdalīt tā struktūru (jautājumi un apakšjautājumi), izcelt nozīmīgāko runā, izveidot saikni starp veseluma daļām.</p>

Galvenās prasības runu plānošanā:

- Svarīgas ir ievada un nobeiguma daļas, jo tās veido rāmja struktūru.
- Pēc iespējas ātrāk un precīzāk formulēt tēzi – galveno domu, kuras pierādīšanai pakļauta visa runa. Nereti tēze tiek formulēta jau ievadā, galvenajā daļā tā tiek atklāta un pierādīta. Tēzei jābūt nemainīgai visā pierādījumu procesā!
- Atklāt tikai tos faktus, kas tieši raksturo tēmu un pierādāmo tēzi.
- Argumentu atlases procesā rūpēties par to kvalitāti, nevis kvantitāti.
- Argumentiem jābūt patiesiem un pietiekamiem; to patiesīgums jāpierāda neatkarīgi no konkrētās tēzes.
- Neaizvietot argumentus ar personisko viedokli. Pilnīgi atteikties no personiskā viedokļa arī nav vēlams. Klausītājus interesē runātāja domas par izvirzīto tēzi.
- Izvairīties no lejupslīdošas argumentu izklāsta kārtības, bet izmantot tā saucamās “Homēra rindas”. Tas nozīmē, ka argumentācijas procesā runātājs sāk ar nozīmīgu argumentu, tad izvēlas spēcīgu, bet visspēcīgāko, neapstrīdamo argumentu patur beigu daļai. Tad runas galvenajā daļā jūtama savdabīga dramaturģija, domas virzība no vienkāršākā uz sarežģīto, no mazāk svarīga uz vissvarīgāko.
- Izvēloties galveno izklāsta metodi (deduktīvo vai induktīvo), ievērot ne tikai tēmas specifiku, konkrēta materiāla raksturu, bet arī konkrētas auditorijas, kurai runa domāta, īpatnības.
- Atcerēties, ka aksiomas tiek uztvertas sliktāk kā teorēmas.

Mēģinājums. Vingrinājumi pirms runas – izlocīšanās:

Lūpas, mēle, žokļi: lūpas gatavas bučai uz augšu, uz leju, pa labi, pa kresi; mēli kost no sāniem ar zobiem; ar mēli zīmēt aplus mutē; zirga zviegšanas imitācija.

Mīmika: ar sejas vaibstu palīdzību atveidot 5-6 pazīstamas pasaulē personas; dažādas emocijas, dažādus vecumus.

Artikulācija: pildspalvu zobos un izrunāt 10-15 vārdu frāzi, pēc tam to pašu frāzi bez pildspalvas.

Balss. A-E-I-O-U patskaņu dungošana, kas noskaņo artikulāro aparātu uz pilnu skanējumu. Katru skaņu dungot (dūkt, dziedāt) trīs reizes. Atslābināt muskuļus (īpaši plecus, kaklu, muguru, vēderu), fokusēt uzmanību tam, kur rodas skaņa, kā tā virzās. Pēc dungošanas / dūkšanas izrunāt dažas frāzes – skanējumam jāmainās. Ja nav iespējams dungot skaļi, to var darīt arī klusi: 95% strādā tie paši muskuļi.

Dziedāšana nezināmā valodā (piem., elfu valodā, prusaku valodā vai marsiešu valodā). Elfu valodā uzdod jautājumus un atbildēt uz tiem ar dažādām emocijām. Izdomājiet to un dziediet nepazīstamus vārdus: *abala daza kumatoras baratimulisa ilo ksi vainetikati...* Vingrinājums palīdz atslābināt balss saites. Cilvēkam runājot, iekšējais kontrolieris seko runas semantikai un gramatikai, taču, kad mēs runājam tādā valodā, kontrolieris nav spējīgs to pārbaudīt, un tad paliek tikai skanējums. Šādā valodā ir iespējams nodziedāt daudzas stundas bez balss saspringuma, un reālajā sarunā arī varēsiet runāt ilgas stundas bez noguruma. Vingrojuma laikā atceramies, ka ieelpot vajadzētu tikai tad, kad pēc teiktā jēgas ir pieņemama pauze.

4.1.2. Komunikatīvais posms

Posms paredz sagatavotās runas realizāciju – runāšanu, ko pavada arī ķermeņa „runāšana”. Neverbālā valoda ir svarīga jebkurā runā. Estētiskākus un patīkamākus **žestus** iespējams iegūt, zinot dažas likumsakarības:

- **Simetrija.** Ja cilvēks žestikulē tikai ar vienu roku, tas izskatās nedabiski. Izmantojiet abas rokas vai nu vienlaikus, vai nu pamīšus (bet tad ritmiski).
- **Platums.** Lielas auditorijas priekšā sīki žesti nebūs redzami, mazas auditorijas priekšā plati žesti arī izskatīties nedabiski. Parasti plati žesti liecina par to, ka esat pārlicināts savos vārdos, sīki žesti varētu signalizēt par nedrošību, visbiežāk tie ir piespiesti pie sāniem elkoņi un nekustīgas rokas no elkoņiem līdz pleciem.

- **Pabeigtība.** Bieži žesti sākas, bet nebeidzas, piem., roka atraujas no sāna, taču tā arī neizveido nekādu zīmējumu. Vai arī kustība it kā parādās, taču apstājas pusceļā, kas neizskatās pievilcīgi. Ja žests rodas, tam jābūt pabeigtam!
- **Atvērtība.** Bieži žesti it kā ir, taču tie ir aizklāti – delnas virzītas pret runātāju, nevis pret klausītājiem. Tādus žestus neapzināti uztver kā nepatiesības, ne-atklātības zīmi. Mierīgi veikt atklātus žestus auditorijas virzienā!
- **Žesti parazīti.** Bieži rodas žesti, kas atkārtojas pārāk bieži un kam nav nekādas nozīmes runas kontekstā: deguna berzēšana, pieskaršanās matiem vai brillēm utt. Nepārslogojiet savu neverbālo tekstu ar neinformatīviem žestiem!

Veiksmīgākie žesti:

- rokas mierīgi nolaistas gar ķermeni;
- plaukstas jumta formā vēdera apvidū: šeit viegli startēt jebkuru žestu;
- pārvīti pirksti vēdera apvidū;
- viena plauksta atrodas uz otras vēdera apvidū, taču rokām nevajadzētu pārāk stipri saspiest vienai otru.

Galvenie oratora kinēzikas **noteikumi**:

- 30% – 70%. Kustēties ir noderīgi, taču nevajadzētu trakot. Tāpēc optimāli ir, ja jūs tikai 30% laika atrodaties kustībā un 70% mierīgi un stabili stāvat.
- Ja nav nepieciešamības asināt uzmanību, izvairīties no uztraukuma, tad arī nav vajadzības daudz staigāt – tad pietiks ar 5% kustībām, 95% – mierīga stāvēšana.
- Liela kļūda ir sākt kustēties ar muguru pret auditoriju. Sejai jābūt vienmēr pagrieztai pret klausītājiem!
- Trajektoriju un ātruma daudzveidība: kustēties uz labo un kreiso pusi, bet arī tuvoties auditorijai, dažreiz arī attālināties.
- Galapunktu fiksācija. Svarīgi, lai orators precīzi fiksētu galapunktu (oratora pamatpozu, apskates punktu) – vietu, no kuras orators ir vislabāk redzams un dzirdams.
- Nekāpties atpakaļ. Ja cilvēks runā un pie tam kāpj atpakaļ, tas izskatās nepārliciecināms. Tāpēc labāk kustēties paužu laikā, bet galvenās tēzes runāt, tuvojoties auditorijai.
- Rokas aiz muguras neļauj ātri veidot žestus. Tā orators sev atņem žestu daudzveidību.

- Rokas kabatās. Sīkas kustības kabatā izraisīs nepareizu reakciju (ko viņš tur dara?), un arī šī poza neļaus runātājam pilnīgi izmantot kustību daudzveidību.
- Futbolista poza izskatās stabili, bet saspringti.

Tas, ka jāskatās uz auditoriju, ir oratora aksioma. Daži noteikumi (**skatīšanās tehnikas**):

- Ja auditorija ir maza, mēģināt ielūkoties katra klausītāja sejā.
- Ja auditorija ir liela, izvēlēties Z veida skatienu.
- Paņēmiens „viena mīļa seja” (skatīties tikai kādā vienā sejā) būs nepatīkams vienam cilvēkam, un (!) šai nepatīkai ir tendence izplatīties.
- Paņēmiens „Rodēna domātājs” (lūkoties vienā punktā – durvīs, logā, papīros) arī neveicinās kontaktu un radīs iespaidu vai nu par nepārliecinātu oratoru, vai nu par vīzdegunīgu runātāju.

4.3. tabula

Attālumi un distances

<i>Attālumi starp cilvēkiem</i>	<i>Distance</i>
0-45 cm	Intīmā
45/60-120 cm	Personīgā
120-210-360 cm	Sociālā
360-750 cm un vairāk	Publiskā

4.4. tabula

Izvēlēties pareizu izvietojumu

<i>Auditorijas izvietojums</i>	<i>Funkcija</i>
Konference	Oficiāli. Pēc subordinācijas. Var izraisīt konfrontāciju.
Pakavs	Veicina mijiedarbību. Labs vizuālais kontakts, labas kontroles iespējas.
V izvietojums	Ļauj izveidot sadarbību starp locekļiem ar vadošu oratora lomu.
Apaļais galds	Apvieno cilvēkus, demokratizē problēmas apspriedes apstākļus.
Kabarē	Darbam ar mazām grupām. Iespējamās grūtības ar uzmanības fokusēšanu.

Runātāja galvenie **traucēkļi**:

- Runātājs neapzinās, kāds uzdevums veicams, vai arī neprot apzinātu uzdevumu izlietot par stimulu runai.
- Runātāju reizumis nelabvēlīgi ietekmē oficiālie apstākļi.

- Pašsajūta, it īpaši pārdzīvojumi – rampas drudzis – bailes, kautrība vai neveiklības sajūta.
- Deklamācijas, lugas vai lekcijas teksta aprakstīto apstākļu nereālums: tie ir iztēles produkts un tāpēc izraisa daudz vājākus domāšanas, gribas, jūtu procesus nekā reālie apstākļi.
- Nepieciešamība rūpīgāk nekā ikdienas sarunās izstrādāt runas tekstu, lai tā saturs būtu viegli uztverams, kā arī runāt pietiekami spēcīgi, lai runa būtu dzirdama lielā telpā.
- Oratora mērķis būt uzmanības centrā: jāklūst par centrālo figūru, nevis fonu. Šī apziņa nereti kļūst par stresa izraisītāju. Tādā gadījumā labāk sevi pozicionējiet nevis kā centru, bet kā konkrētu, interesantu faktu pārzinēju.
- Neskaitot uzmanību, pareiza pārvietošanās ļaus sasniegt papildu mērķus: izvairīties no uztraukuma (sākot staigāt), tikt galā ar grūtu klausītāju (tuvoties viņam tuvāk).
- Izdevīgas pozīcijas iegūšana. Ja pirms jums uzstājies garlaicīgs lektors, tad, nostājoties viņa vietā, jūs asociēsities ar šo personu. Tādā gadījumā noteikti jāmaina vieta. Ja pirms jums uzstājies spilgts, veiksmīgs orators, var izmantot viņa slavu, nostājoties viņa vietā. Uzņēmumu direktori parasti izvēlas vienu un to pašu vietu savām runām (arī sprediķotāji baznīcā to dara no vienas un tās pašas vietas).

Uzdevums. Runā (prezentācijā) var būt izmantoti arī šova paņēmieni. Parādiet, kādi paņēmieni varētu būt efektīvi prezentācijā. Aizpildod tabulu 4.5., izmantojiet masu kultūru (kino, teātris, flešmobi, performances utt.)!

4.5. tabula

Šova elementi runā

<i>Šova elements</i>	<i>Kāpēc?</i>

Uzmanības pievilināšanas paņēmieni runā

<i>Paņēmiens</i>	<i>Kāpēc?</i>
Pārsteigums vai provokācija	
Humors	
Jautājumi	
Tempa un tonalitātes maiņa, pauze	
Runas pavēles	
Ekspresija un empātija	
Apelācija (autoritātes izmantošana)	
Telpas jauna organizācija	
Uzvedības modeļa izmaiņa	

Ko nedrīkst darīt oratoram

<i>“Ne-paņēmiens”</i>	<i>Kāpēc?</i>
Atvainoties	
Izmantot amorfu, nenoteiktu ievadu	
Lietot standartus teicienus, patosu	
Tieši vai netieši norādīt uz savu pārākumu / autoritāti	
Lietot neprecīzas, “mīklainas” atsauces uz avotu	

Efektīvai sadarbībai ar auditoriju lietderīgi zināt kā **klausītāju tipoloģiju**, tā paņēmienus, kā strādāt ar katra tipa pārstāvjiem.

Klausītāju tipi:

- *Kāpēcītis*: jautājumu uzdošana ir viņa vienīgais stils. **Galējība**: *nihilists*: nepaliek tēmas rāmjos, nepacietīgs, nesavaldīgs. Ar savu pozīciju mulšina sarunas biedrus, neapzināti provocē, lai pārējie nepiekrītu viņa pozīcijai. **Efektīva stratēģija**: *atzīt viņa pieredzi, zināšanas*.
- *Vērtētājs*: pastāvīgi vērtē teikto atkarībā no personālām interesēm. **Galējība**: *Diagnosts*: tendēts diktātam un pavēlēm, taču ar augstprātīgu labvēlību uzklausa. **Efektīva stratēģija**: *mieru, tikai mieru! Piedāvāt auditorijai atspēkot viņa argumentus, viedokli*.
- *Pozitīvs klausītājs*: labsirdīgs, cītīgs, tiecas kooperēties diskusijās. **Galējība**: *Līdzcietīgais*: pārāk jūtīgs, visam piekrītošs klausītājs. **Efektīva stratēģija**: *piedāvāt veidot secinājumus pēc prezentācijas, pēc prezentācijas bloka*.
- *Skaidroitājs*: viņam svarīgi nav tas, kas pateikts, bet kāpēc pateikts. **Galējība**: *Viszinis*: pārliecināts savās zināšanās, savā pārkumā. Ir viedoklis par jebkuru tēmu, pastāvīgi tiecas izteikties. **Efektīva stratēģija**: *ja uzdod jautājumus, pāradresēt publikai*.
- *Saprotošais*: klausās tieši to, ko saka, saprot jūtas un iekšējo pasauli. **Galējība**: *Pļāpa*: izrāda interesi par teikto, bieži vien netaktiski un bez iemesla pārtrauc sarunas gaitu. Nepievērš uzmanību laikam, ko tērē pārējie, uzklausot viņa viedokli. **Efektīva stratēģija**: *takstiski pārtaukt, atgādināt par reglamentu. Piedāvāt grupai vērtēt viņa pozīciju*.
- *Piesardzīgais*: nogaida citu komentārus un tad iesaistās sarunā, parasti piebiedrojoties jau izteiktam viedoklim. **Galējība**: *Zaķpastala*: nav pārliecināts savos spēkos. Labprātīgāk klusās, nekā runā: viņam liekas, ka viņa vārdi kādam liksies smieklīgi vai muļķīgi. **Efektīva stratēģija**: *uzdot vieglus jautājumus, palūgt dalīties savā pieredzē, stāstīt par to, kas pieder viņa interešu sfērai*.
- *Nepieejamais*: noslēgts, izturas atsvešināti, neiekļaujas sarunā, veido sajūtu, ka runa nav vērtā, lai tai veltītu uzmanību. **Galējība**: *VIP*: nepacieš kritiku, uzvedas kā personība, kas ir augstāka par pārējām. **Efektīva stratēģija**: *izvairīties to tiešas kritikas, lietot tehniku „jā, bet”*. Piedāvāt veidot secinājumus diskusijas beigās.

Efektīva izmantošanā ir Larija Barkera un Kitijas Vatsones **klausītāju klasifikācija**:

1. *Klausītāji, kas orientēti uz cilvēkiem*. Šī tipa klausītājus uztrauc tas, kā klausīšanās ietekmēs viņu attiecības ar apkārtējiem. Viņi klausās, lai saptastu sarunas biedru emocionālu stāvokli, un parasti saziņas laikā izvairās no secinājumiem. Būdami pārāk atklāti un pieejami,

tādi cilvēki dažreiz pārāk daudz pārdzīvo citu problēmas. Gadās, ka zaudē objektivitāti – kād pārāk aizraujas ar procesu un sāk ticēt visam, ko viņiem saka.

2. *Klausītāji, kas orientēti uz darbību.* Šī tipa klausītāji aktīvi koncentrē visas pūles pildīt kādu uzdevumu. Parasti viņi grib klausīties ātri, un viņiem grūti uzklaut haotiskus sarunas biedrus. Šī tipa klausītājus augsti ciena, jo viņi palīdz pārējiem nenovirzīties no pamattēmas un apmainīties ar informāciju ātri un produktīvi.

3. *Klausītāji, kas orientēti uz saturu.* Šī tipa klausītājiem raksturīgi rūpīgi pārdomāt un pārbaudīt visu, ko viņi dzird. Viņiem patīk uzzināt detaļas, lai visu noskaidrotu par apspriežamo tēmu. Parasti viņi mēdz vērsties pie ekspertiem, saņemot informāciju no pārbaudītiem un autoritatīviem avotiem. Šī tipa klausītāji spēj saskatīt problēmas visas puses un viņiem ir izteikta tieksme pētīt sarežģītas tēmas.

4. *Klausītāji, kas orientēti uz laiku.* Šī tipa klausītāji pastāvīgi skatās pulksteni un piespiež pārējos darīt to pašu. Viņi ciena laiku un bieži izrāda savu attieksmi pret tiem, kas to nedara. Neskatoties uz to, ka viņi veicina darba optimālo laika izmantošanu, gandrīz maniakāla punktualitāte liedz viņiem kreatīvi domāt un radīt.

Uzdevums. *Piedāvājjiet stratēģijas, kuras varētu izmantot šāda tipa auditorijās:*

Nesagatavota auditorija ar vienu „vizīni”: _____

Sieviešu auditorija ar „zaķpastalām”: _____

Pozitīvi noskaņota auditorija ar dažiem “piesardzīgiem”: _____

Vecāka gadu gājuma auditorija ar dažiem neieinteresētiem: _____

Profesionāla auditorija ar „nihilistiem” un „diagnostiem”: _____

4.1.3. Poskomunikatīvais posms

Postkomunikatīvais posms paredz, ka orators retrospektīvi analizē savu runu, tās līdzekļus, efektus, un komunikatīvo veiksmi / neveiksmi. Šādai analīzei no sākuma labi izmantot savas runas ierakstus (video un audio), kā arī aptaujāt klausītājus (gan neformāli pēc runas, gan runas beigās ar mutisku vai rakstisku atsauksmi), mēģināt pilnībā atsaukt atmiņā runu (tās struktūru, pauzes, jokus, pozas, žestus, mīmiku).

Analizējot savu uzstāšanos, uzdodiet sev šādus jautājumus:

- Vai nenotika nesaskaņa starp runas saturu un formu (piemēri, ķermeņa valoda)?
- Vai tēmai tika izvēlēta atbilstoša kompozīcija? Vai runas daļas bija samērīgas?
- Vai galvenā doma bija skaidra? Vai tās atkārtošana bija pamatota?
- Vai nobeigums nebija sasteigts? Vai auditorija to uztvēra?
- Vai bija attaisnošanās un / vai atvainošanos (Es ilgi Jūs neaizkavēšu)?
- Kāda bija runas verbālā puse (vai vārdi bija precīzi izvēlēti, vai tie bija skaidri izrunāti, vai nebija pārāk daudz terminu, vai runa nebija pārāk monotona, vai humors bija *savās vietās*)?
- Kāda bija neverbālā puse (vai žesti nebija pārāk drudžaini, vai sejas izteiksmes nebija pārāk dusmīga, vai bija pietiekoši daudz paužu)?
- Vai piemēri bija piemēroti šai auditorijai, vai bija “vietējais materiāls”? Vai to nebija pārāk daudz / maz? Vai ar atbildēm esat apmierināti?
- Vai faktu un piemēru atlase nekļuva tendencioza?
- Vai argumentācija bija pietiekoša? Vai nebija pārāk daudz kritikas?
- Vai vizuālais kontakts bija pietiekošs?
- Vai klausītāji pierakstījuši kādas tēzes? Kuras? Kāpēc tieši tās?
- Vai atgriezeniskā saite bija tāda, kāda bija nepieciešama šīs tēmas izklāstīšanai?
- Vai gribētos uzstāties vēlreiz šajā auditorijā? Par šo pašu tēmu? Šajā telpā?

4.2. Klausīšanās

Klausīšanās **tipi**:

- neitrālā klausīšanās
-
-

- aizsardzības klausīšanās
-
-

- uzbrukuma klausīšanās
-
-

- “pieklājīgā” klausīšanās
-
-

- selektīvā klausīšanās
-
-

- aktīvā klausīšanās
-
-

Aktīva klausīšanās nozīmē:

- ievērot pareizu proporciju – *divas ausis / viena mute*;
- skatīties sarunas biedram acīs;
- rakstīt piezīmes;
- nepabeigt teikumus cita cilvēka vietā;
- izvairīties no ātriem secinājumiem;
- atbildēt;
- izvairīties no asiem spriedumiem;
- uzdot jautājumus;
- uzdot jautājumus pēc būtības;
- pauzēt pirms jautājuma.

Aktīvās klausīšanas tehnikas [8, 95.-97.lpp.]

<i>Tehnika</i>	<i>Kādā nolūkā to dara</i>	<i>Kā to dara</i>	<i>Runas paraugformulas</i>
Atklātu jautājumu formulēšana	Maksimāla informācijas apjoma iegūšana; ieinteresētība.	Uzdod atklātus jautājumus, kas paredz izvērstu atbildi.	<i>Kā jūs domājat?..</i> <i>Ko jūs plānojat iesākt?..</i>
Precizēšana	Izvērsta informācijas iegūšana atsevišķos jautājumos. Ieinteresētības paušana.	Sarunbiedra pēdējā vārda atkārtošana ar jautājuma intonāciju. Precizējoši jautājumi. Jautājums-lūgums.	<i>Jūs ieminējāties, ka...</i> <i>Vai jūs nevarētu pastāstīt</i> <i>par to sīkāk?</i>
Pārfrazēšana	Uzmanības un cieņas demonstrēšana pret sarunbiedra vārdiem. Dzirdētā pareizības pārbaude	Īsi izklāstīt sarunbiedra teiktā jēgu saviem vārdiem. Atkārtot dzirdēto ne gluži skaidri, lai runātājs turpinātu skaidrošanu.	<i>Ja sapratu jūs pareizi?..</i> <i>Nupat izskanēja, ka?..</i> <i>Tātad jūs uzskatāt, ka ir</i> <i>svarīgi?..</i>
Pievienošānās	Sarunbiedram komfortablu un ērtu apstākļu radīšana saskarsmei un savstarpējai saprātnai.	Nepiekrīti uzreiz, bet arī nestrīdieties. Izmantojiet tuvu intonāciju, žestus, pozu, runas tempu.	<i>Man arī tā šķiet... Jūs</i> <i>taču mani saprotat?</i>
Empātija	Līdzcievības demonstrēšana. Parādīt, ka saprot otra cilvēka jūtas. Atzīt nozīmīgumu un izteikt cieņu pret cilvēka pašcieņas jūtām.	Uztvert sarunbiedra emociju. Uzdot tādas jautājumus, kas to pastiprina vai slāpē. Atzīt sarunbiedra problēmu un jūtu nozīmīgumu. Izteikt savu atzinību par viņa pūlēm un rīcību.	<i>Jums, jādūmā, nav visai</i> <i>patīkami?..</i> <i>Es redzu, ka esat</i> <i>satraukti...</i> <i>Man šķiet, ka šī ziņa ir jūsu</i> <i>ieinteresējusi...</i>
Atspoguļošana (citēšana)	Vēlreiz demonstrēt uzmanību un cieņu pret sarunbiedra vārdiem. Akcentēt svarīgāko. Palīdzēt runātājam ieraudzīt citus aspektus.	Atkārtot jums visnozīmīgākos runas fragmentus. Runāt “sarunbiedra valodā”. Partnera teiktā atkārtošana vārds vārdā.	<i>Vēlreiz uzskaitīsim</i> <i>svarīgās lietas, kuras mēs</i> <i>ar jums noskaidrojām...</i>
Summēšana	Akcentēt uzmanību uz galvenajiem momentiem. Novadīt sarunu līdz konstruktīvam noslēgumam.	Īsi uzskaitīt svarīgus faktus, kas noskaidrojušies sarunas gaitā. Strukturēt un apstiprināt panāktās vienošanās.	<i>Lai mēs varētu rezumēt,</i> <i>uzskaitīšu svarīgus mūsu</i> <i>vienošānās punktus...</i>
Rezumēšana	Norādīt, ka ir panākts progress. Apvienot svarīgus faktus un idejas. Radīt pamatus tālākai apspriešanai.	No jauna formulēt galvenās idejas un izjūtas. Izdarīt kopsavilkumu, secinājumus. Iekļaut priekšlikumus, kompromisus uz summēšanas.	<i>Tātad, lai šodien pabeigtu</i> <i>mūsu apspriešanu,</i> <i>ierosinu saskaņot...</i> <i>Varam vienoties par to,</i> <i>ka līdz nākamajai kārtai</i> <i>gan jūs, gan mēs...</i>

4.3. Jautājumi

Jautājumi ļauj mums:

- aktivizēt klausītāju uzmanību;
- dibināt kontaktu ar auditoriju;
- atklāt jautātāja motivāciju;
- atpūsties;
- koriģēt tempu.

Tests. Lai izvairītos no nepiedienīgas uzvedības, reaģējot uz jautājumiem, atbildiet:

Vai es izjūtu dusmas, kad man uzdod elementāru, vieglu jautājumu?

Vai es dusmojos, ja jautātājs manu domu grib izkropļot un grib izskatīties gudrāks par mani?

Vai man ir viegli atbildēt „nezinu”?

Vai es no jautājumiem saņemu jaunu informāciju, interesantu viedokli par problēmu?

Vai es pētu sava stāsta veiksmi, tā loģiskumu, pieejamību, izteiksmību, pamatojoties uz uzdoto jautājumu analīzes?

Pozitīvas atbildes nozīmē, ka esat labs jautājumu atbildētājs.

Kļūdas jautājumos:

- Nepareizs tonis
- Atbildes ignorēšana
- Manipulatīvs jautājums
- Jautājums monologs
- Nevajadzīgs jautājums
- Neuzdots jautājums

Prognozēt jautājumus var, zinot to **tipus**: par ko tad īsti jautā?

- Jautājums par faktiem (informatīvs jautājums)
-
-
-

- Jautājums par viedokli
-
-
-

- Jautājums par piekrišanu

- Jautājums izskaidrojums

- Uzvedinošs jautājums

- Nomierinošs jautājums

- Jautājums diversija (provokācija)

- Jautājums uzmanība

- Klusēšanas aizpildīšanas jautājums

- Problēmjaautājums (jautājums replika)

Jautājumu tipi [8, 101.lpp.]

Jautājuma tips	Situācija	Piemērs
Atklāts Ko? Kā? Kur? Kāpēc? Kad? Ar ko?	Informācijas vākšana un labvēlīgas saskarsmes situācija <i>Ja jums ir nepieciešams uzzināt klientam subjektīvi svarīgas lietas un iegūt vairāk informācijas, ir jāuzdod atklāti jautājumi.</i>	<i>Ar ko pamatota jūsu pozīcija? Kas, jūsuprāt, jādara? Kāpēc jūs izvēlējāties šo preci? Kas bija par iemeslu tādai izvēlei?</i>
Aizklāts Paredz skaidru atbildi (datums, nosaukums, precīzs skaitlis) vai atbildi JA vai NĒ	Situācija, kas prasa iniciatīvas pārņemšanu <i>Ja jums ir nepieciešams iegūt precīzu informāciju, kas ir subjektīvi nozīmīga jums, vai pārņemt iniciatīvu, ir jāuzdod aizklāti jautājumi.</i>	<i>Vai esat jau pieņēmuši lēmumu? Vai varat atbildēt uz manu jautājumu? Cik ilgi jūs strādājat?..</i>
Alternatīvs Paredz izvēli no divām iespējām	Situācija, kad nepieciešams maigi paskubināt klientu pieņemt lēmumu, piedāvājot izvēles variantus <i>Ja jums ir nepieciešams pavērst viņa domas jums izdevīgā virzienā, ir jāuzdod alternatīvu jautājumu.</i>	<i>Vai jums ērtāk tikties rīt vai parīt? Vai jūs izmantojāt iekārtas birojā vai ražošanā?</i>
Bloķējošs Vispārīna, precīzē, konkretizē	Pretenzijas, neapmierinātība, apvainojumi <i>Ja jums ir nepieciešams ievadīt sarunu konstruktīvā gultnē konfliktsituācijā, kad izskan mājieni un apvainojumi, ir jāuzdod bloķējoši jautājumi.</i>	<i>Sakiet – kurš tieši?.. Kad konkrēti?</i>
Retorisks Neprasa atbildi vai paredz jums izdevīgu atbildi	Ieinteresētības paaugstināšana <i>Ja jums ir nepieciešams ieinteresēt klientu un radīt labvēlīgu atmosfēru, ir jāuzdod retoriski jautājumi.</i>	<i>Vai jūs gribētu panākt uzvaru? Vai jums nepieciešama peļņa?</i>

Vēl daži **atgriezeniskās saites garantiju** veidojošie faktori:

- Atšķiriet jautājumu no ierosinājuma / replikas / iebilduma. *Ierosinājums* nozīmē kādu priekšlikumu, pamudinājumu izteikšanu; *replika* ir īsa piezīme (komentārs); *iebildums* ir izteikšanās pret ko, nepieņemšana, apšaubīšana.
- Padomājiet, kādi ir tie jautājumi, uz kuriem jāatbild pirms runas.
- Jautājumi liecina par to, ka runa ieinteresēja (gadās, ka jautājumi liecina par klausītāja pilnīgu nekompetenci, par vēlmi „iegāzt” oratoru, bet tas tikai gadās).
- Pārdomājiet, kuras tieši idejas un priekšlikumi varētu izraisīt papildinājumus, precizējumus, un kurš cilvēks varētu uzdot šos jautājumus, lai jau runas laikā varētu izmantot viņa viedokli.
- Pēc iespējas īsi un pilni atbildēt. Tas nebūs iespējams, ja jautājums nav skaidrs. Palūdziet pārformulēt jautājumu!
- Ja gatavas atbildes nav vai nav nekādas atbildes, tad atrunāšanās, ka tas bija ļoti labs jautājums derēs tikai gadījumā, ja jautājums tiešām bija labs. Atbildi „nezinu” (kas pats par sevi liecina par oratora patiesumu) labāk „ietērt” pozitīvismos, piem., *uz doto momentu grūti pateikt, tam ir vajadzīga papildus pētīšana, problēma ir pārāk sarežģīta, lai varētu viennozīmīgi atbildēt* u.c.
- Dažreiz gadās jautājumi, kuru mērķis ir pieņemt oratoru pie neprecizitātēm un nekompetences. „Provokatīvu” jautājumu nebūs, ja orators ir gatavs. Taču ja tā gadījies, turēt laipnu toni, jo tieši sabrukums / niknums / agresija būtu labākā dāvana tādām komunikantam.
- Cenšaties atklāt manipulācijas. Atklājot to, varat norādīt uz neētisku uzvedību: šajā gadījumā pieļaujamas nelielas atkāpes no etiķetes.
- Starp komunikantiem gadās diversanti: *kritiķis, provokators, palīgs, stulbenis*; to neitralizācija: iesaistīšana savā lauciņā (oratora palīgs), laipnība, darbs grupās, „es arī nevisai labi saprotu, taču...”.
- Spēcīgas pozīcijas pamati: oratora pārliecība, kā arī oratora un auditorijas mijiedarbības noteikumi. Pārliecību veido sagatavotība, mijiedarbību – jautājumi auditorijai.
- Izmantojiet novērsušos dalībnieku iesaistīšanas paņēmienus: pauzes, pozas maiņa, aktīva neverbāla komunikācija, „personiskā pieredze”, klusēšana.
- Izmantojiet papildresursus: darbs pārtraukumos; līdzdalībnieku vervēšana; dažos gadījumos arī viltus dalībnieku sagatavošana. *Kad tas varētu būt ētisks, kad – neētisks?*

5. KOMUNIKATĪVĀS STRATĒGIJAS UN TAKTIKAS. KOMUNIKATĪVĀ VEIKSME UN NEVEIKSME. EFEKTĪVAS RUNAS PAŅĒMIENI. KONFLIKTS

5.1. Komunikācijas koncepcija, tēma un taktikas

Argumentētai runai jābūt veidotai šādā shēmā: **koncepcija – tēma – taktika.**

1. **Tēma.** Pols Sopers (*Pol Sopper*): lai tēma būtu svarīga un aizraujoša, nepieciešams, lai tā būtu saistīta ar a) auditorijas pamatinteresēm (dzīves un nāves jautājumi; veselība, nauda un īpašums, profesija un sociālais prestižs); b) grupas interesēm; c) aktuālām interesēm; d) konkrētām interesēm; e) tēmas novitāti; f) tēmas konflikta elementiem.

2. Retorikas bāzes likums ir **konceptuāls (stratēģisks)**. Koncepcija ir zināšanu sistēma par priekšmetu, izteikšanos īsā, aforistiskā formā. **Koncepcija** [lat. *conceptio* kopums; formulējums] “1. sistematizēti sakopoti uzskati par kādu parādību, procesu; veids, kādā aplūko dažādas parādības; 2. mākslinieka, literāta, zinātnieka vispārīgā iecere, pamatideja”. [4, 377.lpp.] Retorikā koncepcija realizējas kā uzksatu sistēma, kas atspoguļo parādību un procesu izprašanu, proti, ar koncepcijas palīdzību realizējas oratora viedoklis.

3. **Taktiskais likums. Taktika** [gr. *taktika*] “1. mērķa sasniegšanas metožu, principu, darbību kopums; 2. mil. kara mākslas nozare, kas pētī kaujas sagatavošanu, plānošanu, īstenošanu; kaujas plānošana un īstenošana”. [4, 776.lpp.] Nepieciešams atklāt tēzi un tās argumentāciju, atklāt auditorijā domubiedrus, neitralizēt pretiniekus, pārliecināt tos, kas šaubās. **Runas taktika** ir tie paņēmieni, ar kuru palīdzību var konkrētā situācijā sasniegt taktisko mērķi.

Koncepciju izstrādes posmi:

- tēmas izvēle un precīzs formulējums;
- tēmas (vai tās daļas) koncentrācija koncepcijā;
- pozīcijas veidošanai – avotu (zinātniskā literatūrā, publicistika, eksperimenti utt.) izpēte;
- taktiku plāna izveide un realizācija korektos argumentos.

Uzdevums. Izstrādājiet tēmu un taktiku plānu šādām “Limuzīna...” koncepcijām:

1) *Kultūra, sievasmāt, sākas no mazmājiņas!*

2) *Rīdzinieki vispār nav nekādi cilvēki! Gari mati, paskaties, kas tev kājās – vai tad tās ir bikses?*

5.2. Efektīvas loģiskās un psiholoģiskās taktikas

Loģiskās taktikas (paņēmienu):

- *spirālveida paņēmiens* (vienas un tās pašas domas daudzkārtējā atkārtošana, katru reizi bagātināta ar jaunu informāciju) efektīvs nesagatavotā, konflikta auditorijā.
- *pakāpenisks paņēmiens* (domas pasolu virzība no kopējā uz konkrēto un otrādi) ir domāts nesagatavotai auditorijai;
- *punktēts paņēmiens* (tēzes izklāstīšana, sadalot tēmu vienādās daļās) izmanto auditorijai, kas spēj patstāvīgi apvienot visas daļas, rast saites starp tām;
- *kontrasta paņēmiens* (tēzes izklāstīšana, pretstatot dažādus viedokļus) izmanto jebkurā auditorijā;
- *asociatīvs paņēmiens* (apvieno cilvēka apziņā dažādus tēlus) izmanto auditorijā, kur dominē cilvēki ar tēlainu domāšanu (bērni, jaunas sievietes).

Saskaņā ar šiem paņēmienu ir runas veidošanas principi:

- **induktīvais**: faktisks materiāls – klausītāju pieredze – aktuāla teorija – praktiski secinājumi – konkrētas rekomendācijas;
- **deduktīvais**: teorētiskas tēzes – problēma zinātnē šodien – faktisks materiāls – klausītāju pieredze – secinājumi klausītāju praktiskajai pieredzei;
- **koncentriskais**: viena jautājuma izklāsts – pāreja – otra jautājuma izklāsts – secinājumi / apkopojums;
- **pakāpeniskais**: problēmas nostādīšana – argumenti – problēmas precizēšana – argumenti – problēmas aktualizēšana – argumenti – secinājumi;
- **problēmprincips**: problēmas noskaidrošana / aktualizāšana ar publikas palīdzību – debates – jautājumi – debates – problēmas risināšana ar publikas piesaistīšanu – secinājumi.

Psiholoģiskās taktikas (paņēmienu):

- *“Cita loma”*: runātājs it kā mākslīgi veido pārrāvumu zināšanās, pārtopot par „nezinīti”, „provinciāli”, „diletantu” vai pat „muļķīti”. Runas formulas: *Es nezinu, palīdziet man. Nesaprotu! Tikai viens ļoti vienkāršs (banāls, stulbs) jautājums.*
- *„Apkopošana” (vispārinājums)*: izmanto, lai parādītu, ka piedāvātā informācija ir tipiska. Runas formulas: *Un tā vienmēr. Ar to nākas saskarties katru dienu.*
- *“Piemērs”*: rāda, ka kopējais veidojas uz konkrētiem faktiem (pieredzes). Runas formulas: *Piemēram, pagājušajā nedēļā...*

- „*Pārsteigums*”: izmanto nepierastu vai nepazīstamu klausītājam informāciju. Piem., *Vai zinājāt, ka Saūda Arābijā nav nevienas upes?*
- *Provokācija*: uz īsu laiku tiek panākta nepieņemšanas reakcija, lai izmantot šo laika posmu klausītāju sagatavošanai secinājumiem, detalizējumiem un precīzākai savas pozīcijas definēšanai. Piem., *Tēmu, par kuru stāstīšu, sapratīs tikai daži no jums...*
- „*Neformalitātes elements*”: stāsta savam klausītājam par saviem aizspriedumiem, kļūdām un to sekām, lai parādītu, kā izdevās izvairīties no vienpusīguma. Tas ļauj pārvarēt kūtrumu un aizspriedumus un izmainīt sarunas biedra viedokli savā labā. Piem., *Vai zināt, ka vēl pāris gadu atpakaļ, kad jūs mani satiktu “Vēja brāļu biedrībā”, es jums ne par ko nenoticētu...*
- *Tieša pieslēgšanās*: taktika, kas ļauj atteikties no izplūduša ievada, it īpaši, ja partneri jau ir pazīstami ar runas tēmu un viņiem ir noteikts zināšanu krājums. Tādējādi, vairs nevajag skaidrot visu no paša sākuma, kas paaugstina runas informativitāti un ļauj taupīt laiku problēmas apspriešanai.
- *Taktika „jā-jā-jā”*: partnerim uzdod 3-4 jautājumus, uz kuriem viņš spiests atbildēt „jā”. Tad, drīzāk, arī uz pamatjautājumu viņš atbildēs pozitīvi.
- *Melais oponents*: partnerim uzdod dažus jautājumus tā, lai uz vienu viņš nevarētu atbildēt. Tad nekavējoties tiek izmantota formula *Lūk, jautājums nav sagatavots*. Jautājumiem jābūt nevairāk par trim, pretējā gadījumā taktika izjūk un rodas aizspriedumaina attiecība pret partneri; jautājumiem jābūt pietiekami sarežģītiem, (dažos gadījumos neatrisināmiem); nedrīkst sarunas biedram ļaut attīstīt savu atbildi vai (it īpaši!) pārņemt runas iniciatīvu.
- „*Argumenta pielāgošana*”: vājš arguments (viegli atspēkot), kuru pavada kompliments partnerim. Dažreiz sarunas biedram dod mājienu, ka viņu personīgi ciena – prātu, sasniegumus utt. Runas formulas: *Jūs, kā gudrs cilvēks, piekritīsiet... Visiem labi zināms jūsu godīgums un principialitāte, tāpēc jūs...*
- „*Taktika „manis pēc”*”: pretēji formulai „tu vienmēr, mūžīgi”, ar kuru sarunas biedri it kā tiek programmēti uz šo darbību izpildi arī turpmāk, psihologi rekomendē mainīt taktiku un runāt nevis „cita vārdā” (*tu*), bet par sevi, ziņojot sarunas biedram par savām jūtām un pārdzīvojumiem. Runas formulas: nevis *Tu mūžīgi kavējies* – bet *Kad tu pārnāc vēlu, es nervozēju*.

5.3. Komunikatīvā (ne)veiksme; fiasko

Komunikatīvās neveiksmes ir saziņas iniciatora komunikatīvā mērķa nesasniedzšana un – plašāk – pragmatisko mērķu nesasniedzšana, kā arī mijiedarbības, savstarpējās saprašanas un saskaņas starp saziņas dalībniekiem trūkums. Iemesli meklējami dažādās sfērās – lingvistiskie procesi, komunikantu stereotipi, viņu fona zināšanas, kompetence, dzimuma un vecuma psiholoģija. Negatīvi var iespaidot distance starp dalībniekiem, trešo personu piedalīšanās (vai klātbūtne), saziņas veids (zīmītes, vēstules, tālrunis), arī komunikantu garastāvoklis. Pilnīgu komunikatīvo neveiksmi parasti dēvē par komunikatīvo fiasko. **Fiasko** “[it. *fiasko*] – galīga neveiksme, neizdošanās”. [4, 225.lpp.]

Par galvenajiem **komunikatīvo neveiksmju faktoriem** var atzīt sekojošus:

- *sveša komunikatīva vide* (tautība, izglītība, morāle, intereses, viedokļi, vērtējumi, zināšanas);
- *saziņas paritātes pārkāpumi* (pārkāpti solidaritātes un kooperācijas noteikumi, proti, viena dalībnieka dominēšana);
- *ritualizēta saziņa* (klišētas konstrukcijas, banālas frāzes sašaurina vārdu / domu lietošanas sfēru);
- *klausītāja piezīme nevietā* par runātāja darbībām, personiskām īpatnībām, ko var interpretēt kā nelabvēlīgu attieksmi pret runātāju; klausītājs nav spējīgs izvērtēt sarunas biedra garastāvokli, noteikt domu gājienu;
- *teksta izveides principu neizpratne*, piem., ātra tempa dēļ, semantisko tukšumu dēļ: *problēma saistīta nu ar to pašu, kas jau bijis... tas tā kā jau bija izrunāts...*

Komunikatīvās neveiksmes parasti aplūko divos aspektos: **psiholoģiskajā** un **psiholoģiski komunikatīvajā**.

5.3.1. Psiholoģiskais aspekts

Psiholoģiskajā aspekta komunikatīvo neveiksmju specifiku atklāj terminos **komforts** – **diskomforts**. Saziņa ir daudzfunkcionāla; efektīva komunikatīva mijiedarbība iespējama tikai tad, ja abiem dalībniekiem ir kopējā bāze, proti, komunikators, kas adresē informāciju, un komunikants, kas to saņem, izmanto vienu un to pašu jēdzienu, priekšstatu, vēlmju sistēmu, tātad, runā vienā valodā ar kopēju vērtību sistēmu. Taču tas ne vienmēr ir tā – komunikācijas apstākļos rodas specifiskas **barjeras**. Psiholoģiskās barjeras izpaužas neadekvātumā, pasivitātē vai pat agresijā. Psiholoģiskās barjeras emocionālais mehānisms ir negatīvo

pārdzīvojumu un nostādņu pastiprināšana – kauns, vainas izjūta, bailes, trauksme, zems pašvērtējums.

Uzdevums. *Veidojiet verbālo un neverbālo šāda komunikatora portretu!*

Komunikatīvās **barjeras** un to **pārvarēšanas** ceļi:

- *Negatīvās nostādnes barjera:* neapzināta gatavība uztvert apkārtējos no negatīvā viedokļa. Negatīvā nostādne ir vienlaicīgi gan gatavība reaģēt noteiktā, agrāk izvēlēta veidā, bez jebkādas situācijas analīzes. Piem., *Ieraugot īsos svārciņus, viņa nodomāja: Nu re, vēl viena spindzele!* **Kā pārvarēt?** *Negatīvās nostādnes* barjeras parādīšanas iemesls ir optimistiska garastāvokļa trūkums; jācenšas “tikt galā” ar personību, salīdzinot personisko iespaidu ar saņemtu no citiem cilvēkiem informāciju; ja rodas negatīvas attiecības, noskaidrot reakcijas motīvus un mēģināt pārvarēt tos.
- *Bailes no kontakta:* parasti raksturīgs cilvēkiem, kas izjūt problēmas saziņā (zems komunikabilitātes līmenis). Piem., *Nu, protams, kaut kā tā, viss ir brīnišķīgi, bet ka tik neaizietu greizi...* **Kā pārvarēt?** *Bailes no kontakta* var mēģināt mierīgi, bez emocijām analizēt, kas kļuva par bremsējošo faktoru saziņā (bieži subjektivitātes faktors). Analizējot sarunu, akcentēt, ka „nekas briesmīgs nav noticis”.
- *Nesaprašanas gaidīšanas barjera:* rodas gadījumā, kad cilvēku uztrauc jautājums: Vai mani pareizi sapratīs partneris? Cilvēks prognozē neparīzas saprašanas sekas, paredz nepatīkamus efektus, kuri iztēlē pāraug neizbēgamībā. **Kā pārvarēt?** Mierīgi un pamatīgi analizēt plānoto sarunas saturu; nepieciešams izvairīties no tām plāna daļām, kurās emocionālie akcenti var izraisīt neadekvātu interpretāciju.
- *Vecuma barjera:* rodas visdažādākās sfērās starp dažādu paaudžu cilvēkiem. Piem., *Man vienalga, kas būs rakstīts testamentā, es vispār atsakos no tā! – Nerunā tā ar tēvu, nelieti!* **Kā pārvarēt?** Vecuma barjera liecina par to, ka komunikants ir cilvēks, kas pilnīgi atšķirīgi skatās uz pasauli. Pieņemiet to!
- *Komunikācijas atbalsta neesamība:* rodas, kad viens no dalībniekiem neizrāda nekādu ieinteresētību pret runātāju (runu), vai nu demonstrē nevēlmi piedalīties komunikācijā. Piem., (visai noteiktā tonī) *Ko jūs vēlaties?* **Kā pārvarēt?** Cits sarunas biedrs / cita loma.

- *Garastāvokļa barjera*: ir saistīta ar viena komunikācijas subjekta psiholoģisko pesimismu, komunikatīvo pasivitāti vai negatavību. Piem., *Vīrietis mēģina sākt runu ar sievieti, kas viņam patīk, taču viņa... Kā pārvarēt?* Cits sarunas biedrs / cita loma.

5.3.2. Psiholoģiski komunikatīvais aspekts

Dažādu **iemeslu** dēļ komunikācija var kļūt neveiksmīga:

- orators nevar sākt komunikāciju (piem., balss vai dikcijas traucējumu dēļ);
- orators izmanto komunikatīvi riskantus vārdus (terminus, aizguvumus, žargonu, neoloģismus) vai pārslogo sintaksi;
- orators izvēlas kļūdīgu taktiku (piem., gribēja mierināt, taču tikai saraudināja);
- orators nerasniedzis vēlamo atgriezenisko saiti (piem., kļūdu un deformāciju, liela skaita banalitāšu, tēmas izvēles dēļ par atgriezenisko saiti kļūst dzelīgas piezīmes, protesti, parodēšana, izvairīšanās no sarunas);
- orators komunikācijā palika “vientuļš” (piem., klausītājs neklausās runā – sapulcē, lekcijā, televīzijas ziņās);
- orators pieļauj komunikatīvās kļūmes (klausītājam nav skaidra vārda nozīme vai lietošana).

5.4. Neirolingvistiskās programmēšanas stratēģijas

***Uzdevums.** Izpētiet neirolingvistiskās programmēšanas (NLP) paternus (pēc NLP speciālista Roberta Dilta) un noskaidrojiet, vai ētiski ir paņēmieni, kādām loģiskām un psiholoģiskām taktikām tie atbilst!*

Paterns ir standartizētās, atkārtojošās verbālo vai neverbālo darbību secības. 14 paterni: Pārdefinēšana, Sekas, Nolūks, Detalizācija, Palielināšana, Pretpiemērs, Cits rezultāts, Metafora, Rekursija, Vērtību hierarhija, Konteksta izmaiņa, Metarāmis, Pasaules modelis, Realitātes stratēģija.

1. **Pārdefinēšana (Redefine)**: iemesla, seku vai kritērija (pazīmes) pārdefinēšana: “tas nav A, kas novedis pie B. B izraisīja citi iemesli”.

Man nav laika personiskai dzīvei, jo es daudz strādāju. – Realitātē jums nav laika personiskai dzīvei, jo jūs tā organizējat savu darbu. Vai: Nu ja jūs daudz strādājat, tad jūsu dzīvei jāuzlabojas, vai ne?

Šim cilvēkam ir daudz naudas, tātad viņš ir zaglis. Pārdefinēšana: Ja viņam ir daudz naudas, tātad viņš tās kaut kādā veidā saņēmis. Vai jūs zināt kādus veidus saņemt naudu, neskaitot zagšanu?

Vēzis noved pie nāves. Pārdefinēšana:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Pārdefinēšana:

2. **Sekas** (*Consequence*). Sekas, kuras kļūst par apgalvojumiem, tieši nosaka uzvedību: “Ja notiek A, tas nozīmē, ka notiks B, C”. Paterns norāda, ka sekas var būt dažādas: “Ja notiek A, tas nozīmē, ka var notikt gan B un C, gan arī D un F”. *Otrā vieta ir pats kas pēdējā. – Tā domājot, jūs atņemat sev to balvu, ko pelnījuši godam, tādējādi, neapzināti atņemat sev pašpilnveidošanās stimulu, kas palīdzētu vinnēt nākamreiz.*

Vēzis noved pie nāves. Sekas:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Sekas:

3. **Nolūks** (*Intention*). Katrai uzvedībai ir pozitīvs nolūks – viena no vadošām NLP tēzēm. Šajā paternā tiek iesaistīta cilvēka uzmanība pie nolūka, kas slēpjas aiz viņa apgalvojuma. *Mani sarūgtina viņa uzvedība. – Atvaino, bet ja tu gribi, lai viņš izmainītu savu uzvedību, tad tev pavisam nav obligāti sarūgtināties.*

Vēzis noved pie nāves. Nolūks:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Nolūks:

4.5. **Detalizācija** un **Palielināšana** (*Chunk down / Chunk up*). Jebkurš objekts, jebkura parādība var būt parādīta no tas daļu aspekta. Piem., dators sastāv no monitora, tastatūras, sistēmas bloka utt., kuri savukārt sastāv no korpusa, detaļām. Tādu dalīšanu dēvē par **detalizāciju**, jeb lejupvirzīšanu pa loģiskiem līmeņiem. Tai pat laikā katrs objekts ir daļa no kāda cita lielāka objekta (sistēmas). Datoru var skatīt kā telpas elementu, kopā ar mēbelēm, telpa pieder ēkai utt. Tādu procesu dēvē par **palielināšanu** jeb augšupvirzīšanu pa loģiskiem līmeņiem.

Detalizācijas paternā ņem pamatapgalvojuma komponentus, detalizē tos un noskaidro, kādas detaļas ir pietiekamas tam, lai izmainītu pamatapgalvojumu.

Man nav laika personiskai dzīvei, jo es daudz strādāju. – Kuri tieši no jūsu profesionālajiem pienākumiem atņem laiku personiskai dzīvei? Aizmirst mūsu kāzu datumu ir tas pats, kas aizmirst mūsu mīlu. – Vai mūsu mīlai bija tikai viena diena?

Palielināšanas paternā mēs tieši otrādi pievēršam uzmanību tam, kādai lielākai sistēmai pieder pamatapgalvojuma komponenti un kas to ietekmē. *Jūs bieži skatāties grāmatā, tātad slikti zināt priekšmetu. – Bet man nepieciešams zināt ne tikai šo šauru jautājumu, bet arī dažus citus saistītus ar to jautājumus.*

Vēzis noved pie nāves. Detalizācija:

Palielināšana:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Detalizācija:

Palielināšana:

5. **Pretpiemērs** (*Counter-Example*). Šajā paternā sarunabiedram tiek piedāvāta situācija, kurā eksistē abi pamatapgalvojuma komponenti, bet iekļauti citās attiecībās. Iespējamās sekojošas situācijas: 1) Ir iemesls A, bet nav B parādības (A un ne-B) un 2) Nav A iemesla, bet ir B parādība (ne-A un B).

Mani sarūgtina tas, ka viņš tā uzvedas. – Es domāju, jūs varat atcerēties daudz gadījumu, kad jūs sarūgtināja kaut kas, neatkarīgi no viņa uzvedības un, iespējams, gadījumi, kad jūs nejutāt sarūgtinājumu, kaut viņš uzvedies tieši tāpat.

Šim cilvēkam ir daudz naudas, tas nozīmē: viņš ir zaglis. – Pasaulē dzīvo daudz nabagu zagļu un godīgu bagātnieku. Anglijas karaliene ir bagātākā sieviete pasaulē, bet vai jūs viņu nosauksit par zagli?

Vēzis noved pie nāves. Pretpiemērs:

Tu rausti pieri – tā tad es tevi tracinu! Pretpiemērs:

6. **Cits rezultāts** (*Another Outcome*). Izmantojot cita rezultāta paternu, apgalvojums nevis tiek tieši atspēkots vai neitralizēts, bet uzmanība tiek pievērsta citiem (pozitīviem) iespējamiem rezultātiem, kas izriet no situācijas. *Es nevaru brīvi sarunāties ar nepazīstamiem cilvēkiem, jo mani tā audzināja. – Tas nozīmē, pirms sākt runāt, jūms rūpīgi jākrāj informācija, tas padarīs runu efektīvāku.*

Vēzis noved pie nāves. Cits rezultāts:

Tu rausti pieri – tā tad es tevi tracinu! Cits rezultāts:

7. **Metafora jeb analogija** (*Analogy*), kura izmanto alegorijas efektu, kāds piemīt anekdotei, pastāstam, pasakai, fantastiskai situācijai, kuras elementi sākumposmā būtu ekvivalenti apgalvojuma elementiem. Pēc tam, mainoties stāstam, izmainiet attieksmi starp tās elementiem. Parasti to sāk šādi: *Zini šo pasaku... Es atcerējos savu kaimiņu, ar kuru notika...*

Vēzis noved pie nāves. Metafora:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Metafora:

8. **Rekursija** (*Apply To Self*). Šajā paternā ņem nosacījumu vai kritēriju, ko formulēja pamatapgalvojumā, un pielieto to savam apgalvojumam. Tādējādi, veidojas „īssavienojums” – apgalvojums saduras pats ar sevi. *Man nav laika personiskai dzīvei, tāpēc ka es daudz strādāju. – Cik jums laika vajadzētu tērēt, lai pārlicinātos, ka jums nav laika?*

Vēzis noved pie nāves. Rekursija:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Rekursija:

9. **Vērtību hierarhija** (*Hierarchy of Criteria*). Jebkuram cilvēkam ir noteiktu kritēriju izvēle, ar kuru palīdzību viņš izvērtē sevi, savas rīcības, citu cilvēku rīcības. Svarīgs ir tas apstāklis, ka vērtības parasti ir hierarhiskas. Zinot šo hierarhiju, var pielietot vienam no tās komponentiem augstāku kritēriju. *Mani sarūgtina tas, kā viņš uzvedās. – Vai tava paša pašsajūta nav svarīgāka? Aizmirst mūsu kāzu datumu ir tas pats, kas aizmirst mūsu mīlu. – Kas ir svarīgāks – laba atmiņa vai patiesa mīla?*

Vēzis noved pie nāves. Vērtību hierarhija:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Vērtību hierarhija:

10. **Konteksta izmaiņa** (*Change Frame*). Apgalvojumam ir jēga, tikai ja tas atrodas noteiktā kontekstā. Ievietojot apgalvojumu citā kontekstā, ir iespējams transformēt tā jēgu. Var mainīt šādus kontekstus:

a) laika rāmis:

Es nevaru brīvi sākt runāt ar nepazīstamiem cilvēkiem, tāpēc ka mani tā audzināja. – Audzināšanai bija nozīme tad, kad jūs bijāt bērns. Tagad iemesli jāmeklē citur.

b) paplašināts / sašaurināts konteksts:

Šim cilvēkam ir daudz naudas, tas nozīmē: viņš ir zaglis. – Var būt, viņam ir daudz naudas, salīdzinot ar jums vai mani, taču, salīdzinot ar vairākumu šīs grupas cilvēkiem, viņa bagātība nav tik liela.

c) runātāja personība:

Otrā vieta ir tas pats, kas pēdējā. – Jūs domātu tāpat, ja būtu tas, kurš ieņēmis trešo vietu?

Vēzis noved pie nāves. Konteksta izmaiņa:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Konteksta izmaiņa:

11. **Metarāmis** (*Meta Frame*). Šajā paternā tiek izmantots NLP jēdziens **uztveres pozīcija**. Izdala trīs pozīcijas:

- Individuāla situācijas uztvere.
- Situācijas uztvere ar cita cilvēka viedokļa palīdzību.
- Metapozīcija ir sevis uztvere no malas. *Ko jūs izjūtat pret savām jūtām?* Lai atbildētu uz tādu jautājumu, jāieņem metapozīcija. Analogiski rīkojas, izmantojot metarāmjus.

Mani sarūgtina tas, kā viņš uzvedas. – Vai jūs sarūgtina tas, ka jūs ietekmē citu cilvēku uzvedība? Šim cilvēkam ir daudz naudas, tātad viņš ir zaglis. – Jūs uzskatāt, ka labi apvainot cilvēku noziegumā tikai tāpēc, ka viņam ir daudz naudas?

Vēzis noved pie nāves. Metarāmis:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Metarāmis:

12. **Pasaules modelis** (*Model of the World*). Cilvēkiem atšķiras pasaules uztvere, kam arī izmanto pasaules modeļa paternu. Ir noderīgi iztēloties, kā uztvertu apgalvojumu cilvēks ar citu modeli.

Jūs bieži ieskatāties grāmatā, tātad slikti zināt priekšmetu. – Bet Einšteins uzskatījis, ka nav nepieciešamības atcerēties informāciju, kuru var viegli atrast uzziņas literatūrā.

Vēzis noved pie nāves. Pasaules modelis:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Pasaules modelis:

13. **Realitātes stratēģija** (*Reality Strategy*). Kā cilvēks nonāk pie secinājuma, ka viņa apgalvojums ir pareizs? (lasīja? dzirdēja TV? no paziņas? kas nosaka, kurš avots ir patiess?)

Es nevaru brīvi runāt ar cilvēkiem, jo mani tā audzināja. – Kā tieši jūs izlēmāt, ka nevarat brīvi sarunāties ar nepazīstamiem cilvēkiem jūsu audzināšanas dēļ?

Vēzis noved pie nāves. Realitātes stratēģija:

Tu rausti pieri – tātad es tevi tracinu! Realitātes stratēģija:

5.5. Konflikts

Konflikts [lat. *conflictus* sadursme] – “1. pretēju interešu, spēku, uzskatu, tieksmju sadursme; nopietnas nesaskaņas, strīds; sarežģījumi, asas domstarpības, arī militāra sadursme. 2. cilvēka dzīves pretrunu mākslinieciskās atklāsmes forma literatūrā un mākslā”. [4, 380.lpp.]

Konflikts rodas tur, kur ir pretrunas, kur krustojas dažādu cilvēku vai sociālo grupu mērķi, vērtības, intereses un to noteiktas pozīcijas. Atšķirīgu mērķu sasniegšanai motivēti cilvēki jau ir **potenciālā konfliktsituācijā**. Gadījumā, kad cilvēks (vai sociāla grupa) nolemj sasniegt savu mērķi, neraugoties uz objektīviem ārējiem faktoriem, un viņa izturēšanās traucē sasniegt mērķi citam cilvēkam (vai cilvēku grupai), veidojas *aktuāls konflikts*. Konflikts ir arīdzan pretrunu un ierobežojumu pārvarēšanas paņēmieni, tātad objektīva un normāla parādība.

Varianti **izejai** no konflikta:

- *cīņa* (vienas puses uzvara, otras puses kapitulācija; pastiprina spriedzi, nogurdina, izraisa vienas puses neapmierinātību un tādējādi rada sadursmi, pat pretinieka fizisku iznīcināšanu);
- *aiziešana* (konflikta ignorēšana (strausa taktika), vēršanās tiesību instancēs (pārceļšana formālajā līmenī); abas izejas “iesaldē” situāciju, kas tiek palaista pašplūsmā, pretrunas neatrisinās, krājas un agri vai vēlu realizēsies kā ass recidīvs);
- *dialogs* (paredz divpusējus, ar pretējo pusi kopīgus konflikta noregulēšanas soļus – abām pusēm pieņemama risinājuma meklējumus, apspriežot intereses).

5.1. tabula

Konflikta funkcijas [8, 129.-130.lpp.]

<i>Pozitīvās funkcijas</i>	<i>Negatīvās funkcijas</i>
Spēja novērst aktivitātes sastingumu	Veicina sistēmas destabilizāciju un sabrukumu
Veicina konflikta dalībnieka attīstību un virzību uz priekšu	Kavē ātru pārmaiņu īstenošanu
Paātrina pašizziņas procesu	Noved pie dalībnieku tūlītējas reaģēšanas nevis rūpīgi apsvērtas un pārdomātas rīcības
Ir personības pašatklāšanas un pašnostiprināšanas līdzeklis	Iedragā cilvēku uzticību
Atklāj domstarpību avotu un līdz ar to ļauj to likvidēt	Izšķir konflikta dalībniekus
Kalpo par emociju izvadkanālu	Provocē dalībnieku stresa rašanos
Ir varas sadalīšanas līdzeklis	

Konflikta **noregulēšana** (amerikāņu konfliktologa Džimija G. Skota rekomendācijas):

- Emociju atvēršana

- Apšlēptu iemeslu noskaidrošana
- Analīze (*pašanalīze*)
- Neizpratnes pārvarēšana
- Sadarbība
- Kompromiss
- Atbildības zonu sadalīšana. Salabšana

Konflikta **profilakse**:

- Korekta saskarsme
- Pašpārliecinātība, noteiktība savu uzskatu paušanā
- Cieņa pret citu cilvēku
- „Pretinieka” tiesību atzīšana
- Tolerance
- Humora izmantošana
- Optimāla sociālā distance
- Emociju kļiedēšana

Kopējas **rekomendācijas konflikta situācijas izskaušanai**:

- Dot cilvēkam iespēju izrunāties līdz galam; pārtraukšana ir manipulācija ar apziņu.
- Labāk atrast un uzsvērt kopīgo, nekā nostāties opozīcijā un balstīties uz pretējiem viedokļiem / viedokļu punktiem.
- Svarīgi ir izrādīt interesi par partnera problēmām.
- Akcentēts partnera, viņu domu nozīmīgums jūsu acīs palīdzēs viņam saprast, ka ir cienījams, viņā ieklausās, no viņa daudz kas ir atkarīgs.
- Ja jums nav bijusi taisnība un jums ir aizrādīts, nekavējoties atzīstiet to, neielaižoties strīdos un diskusijās.
- Piedāvājiet konkrētu risinājumu attiecīgajai situācijai.
- Pēkšņs runas tempa paātrinājums ietekmē sarunas biedra lielāku iesaistīšanu, lielāku uzmanību, tātad arī lielāku enerģijas patēriņu.
- Ievērojiet optimālu distanci! Nestrīdieties!

Uzdevums. Rekomendāciju sarakstu varētu turpināt. Dariet to!

5.2. tabula

Kā iegūt cilvēku labvēlību [6, 175.lpp.]

<i>Konfliktogēna komunikatīva uzvedība</i>	<i>Neitrāla komunikatīva uzvedība</i>	<i>Sintona komunikatīva uzvedība</i>
Ir pienākums, bet neizdarīja	Ir pienākums – izdarīja	Nav pienākuma, bez izdarīja
Vajadzēja, bet neizdarīja	Vajadzēja un izdarīja	Nevajadzēja, bet izdarīja
Vajadzēja pēc norunas starp personām, bet neizdarīja	Vajadzēja pēc norunas starp personām un izdarīja	Nevajadzēja bez norunas, bet izdarīja papildus
Labdarības vērtības mazināšana, gaidot patiecību	Pasīva pateicība	Aktīva pateicības izpausme, kaut arī to negaida
Negatīvs novērtējums	Vērtējuma nav vai apvienots negatīvais vērtējums	Pozitīvs vērtējums saskaņā ar vēlamo piebūvi
Apsūdzība	Vainas apvienošana vai attiešanās no apsūdzības	Vainas noņemšana no partnera, pašapsūdzība
Uz partneri vērsts humors	Uz sevi un partneri vērsts humors, attiešanās no humora	Humors bez adreses, uz sevi vērsts humors
Kategoriskums	Nav kategoriskuma, ir noteiktība	Aicinājums apspriest
Autoritārisms	Attiešanās no autoritārisma	Aicinājums kopīgai lēmumu pieņemšanai
Netīksmes signāli	Nav netīksmes un patikas signālu	Patikas signāli
Pārtraukt	Nepārtraukt	Ļauj sevi pārtraukt, aktīvi klausās
Noslēpumainība atklātības vietā	Atteikšanās no noslēpumainības	Aktīva atklātība
Uz sevi vērsta uzmanība	Ne šis ne tas	Fokusēt uz partneri viņam vajadzīgo cilvēku uzmanību
Rupja atteikšanās no partnerim nepieciešamas saskarsmes	Delikāta aiziešana no saskarsmes, pasīva saskarsme	Dāsni dāvāt savu saskarsmi
Negatīvais aizmuguriski	Ne šis, ne tas	Pozitīvais aizmuguriski

Uzdevums. Veidojiet trīs oratoru tēlus, kas atbilstu šiem trim komunikatīvajiem modeļiem.

6. ARGUMENTĀCIJA. ARGUMENTU TIPI.

LOĢISKĀS KĻŪDAS

6.1. Argumentācija. Argumentu tipi

“**Argumentācija** [lat. *argumentatio*] – argumentu kopums; pamatojums; argumentu minēšana; izteikšana (argumentēšana)”. [4, 67.lpp.] “**Arguments** [fr. *argument* < lat. *argumētum*] – 1. spriedums vai vairāki spriedumi, ar kuriem cenšas pierādīt kādu citu spriedumu vai teoriju; 2. mat. viens no funkcionālā sakarībā saistītiem mainīgiem lielumiem, pēc kura atrod citu mainīgo lielumu; neatkarīgs mainīgs lielums”. [4, 67.lpp.]

Tradiccionālajā retorikā argumentus pieņemt nošķirt no siloģismiem. **Siloģisms** ir slēdziens, kurā no diviem spriedumiem neseko trešais (secinājums). Slavenākie siloģismi: *Ragu siloģisms*: ko tu neesi pazaudējis, tas tev ir, tu neesi pazaudējis ragus, tātad tev ir ragi. *Sorīts* (gr.*soros* – kaudze) – “*kaudzes*” siloģisms: tā senatnē dēvēja sofistiskās loģikas slēdzienu, ar kuru šķietami pierādīja, ka viens grauds ir kaudze. Liekot graudu pie grauda, beidzot izveidojam kaudzi; pēdējais grauds, pirms kura vēl nebija kaudzes un ar kuru nu rodas kaudze, tātad pats ir kaudze. Atņemot no kaudzes pa vienam graudam, varam secināt, ka pēdējais grauds ir kaudze. “*Krokodila*” slēdziens: krokodils, nolaupot sievietei bērnu, saka: “Ja tu teiksi patiesību, es tev atdošu bērnu”. Sieviete atbild: “Tu neatdosi, tātad atdod, jo es teicu patiesību”. Krokodils rezumē: “Tieši otrādi, ja es atdošu, tu nebūsi teikusi patiesību”.

Argumentus mēdz nosaukt arī latīņu valodā. Izplatītākie latīņu valodas termini:

Argumenta ab impossibili – Pierādījumi no neiespējamā.

Argumenta a contrario – Pierādījumi no pretējā (pierādot, ka pieņēmums, kas ir pretējs pierādījumam, nav iespējams).

Argumenta ambigua (jeb communia). – Argumenti, kas izmantojami abām pusēm, abējādi.

Argumentum ad ignoratiam. – Arguments, kura pamatā ir pretējās puses nekompetence.

Argumentus ad em. – Arguments, kas balstās uz faktiem, uz patiesajiem laika apstākļiem.

Argumentum ad verecundiam. – Arguments, kas apelē pie godaprāta.

Argumentum ad veritatem. – Arguments, kas balstās uz patiesību, objektīvs arguments.

Argumentum baculum. – Nūjas arguments (t.i. varmācība).

Argumentum ex contrario. – Pierādījums, pamatojoties uz pretējo.

Argumentum es silentio. – Pierādījums, kam pamatā noklusēšana (kādas parādības neminēšana).

Argumentu klasifikācija

<i>Argumenti</i>	<i>Būtība</i>	<i>Piemērs</i>
Apliecināti fakti	Faktiskais materiāls, proti, statistiskie dati	Sabiedrībai publiskotie tirgus un sabiedriskās domas izpētes firmas "Latvijas fakti" socioloģiskās aptaujas rezultāti liecina, ka 2003. gada decembrī Latvijas dalību NATO atbalstīja 68,7% jeb vairāk nekā divas trešdaļas mūsu valsts iedzīvotāju. Kopš 2003. gada jūnija, kad tika veikta iepriekšējā aptauja, Latvijas dalības NATO atbalstītāju skaits pieaudzis par 1,3 procentpunktiem.
Definīcija	Jēdziena satura vai tā raksturīgāko pazīmju noskaidrošana	Leģenda ir patiesība par nepatiesību. Klasiķis ir tas, kuru slavē nelasot. Netaisnības te nav; te vienkārši cieņa pret cilvēces secinājumiem un gaumi. (G.Čestertons)
Aksiomas un postulāti	Aksioma ir spriedums, ko pieņem bez loģiskā pierādījuma tā pārliecības dēļ. Postulāts (no lat. pieļāvums) ir prasība, ko nav iespējams pierādīt un arī grūti atspēkot.	Aksioma: jebkuras ēkas izskats atkarīgs no pasūtītāja un arhitekta subjektivitātes. Pasūtītājs var diktēt, arhitekts arī var savā ziņā diktēt. Ja viņi ir racionāli cilvēki. Jo racionālāks cilvēks, jo racionālāka fasāde. Vai arī tā vairāk atbildīs paredzētajam mērķim. Jo viņš ir romantiskāks un fantāzijas bagātāks, jo vairāk centīsies fasādi izskaistināt. Un būs grūtāk noteikt, kas tur ir iekšā. (Ligita Liepa) Vienlīdzības princips un cilvēka dzīvības absolūta vērtība ir kļuvuši par nenoliedzamu postulātu.
Agrāk pierādīti zinātnes likumi un teorēmas	Sabiedriski akceptēti normatīvi akti un zinātniski akceptēti atzinumi.	Absolūto priekšrocību teorijas (Adams Smits 1776.g.) divi galvenie postulāti: 1) katras valsts bagātību nosaka preču un pakalpojumu apjoms, kas ir šajā valstī; 2) katra valsts specializējas tajās nozarēs, kur tai ir absolūtās priekšrocības (monopols) Vilsona teorēma: naturāls skaitlis $n > 1$ ir pirmskaitlis tad un tikai tad, kad $(n - 1)! + 1$ dalās ar n .
Analoģija	Salīdzina līdzīgo ar līdzīgo, nevis atšķirīgo. Neprasa no runātāja izdarīt slēdzienus.	Pirms 200-300 gadiem īstens kareivis mēdza nēsāt garus matus, izrotāt sevi ar auskariem un rokassprādzēm un izmantot līdzekļus, kas mūsdienās tiek dēvēti par dekoratīvo kosmētiku, - viņa ārējais izskats bija krāšņs un pamanāms. Šādi izrotājoties, kareivji uzsvēra savu vīrišķību un spēku, un nevienam ne prātā nenāca doma dēvēt viņus par

		homoseksuāļiem. Mūsdienās krāšņa āriene, rotas un gari mati parasti tiek uzskatīti par feminizācijas pazīmi. Savukārt homoseksuālists asociējās ar vājumu un vīrišķas uzvedības trūkumu. Bet... vienu no vecākajām, agresīvākajām un prasmīgākajām Senās Grieķijas armijām, kas izcīnīja simtiem uzvaru, veidoja tikai homoseksuāli pāri...
Salīdzinājums	<p>Atšķirībā no analogijas – salīdzina atšķirīgus jēdzienus, parādības, kas prasa no runātāja izdarīt secinājumu.</p> <p>Z.Freids: <i>Analogijas neko neizšķir, tas tiesa, bet tās ļauj cilvēkam justies kā mājās.</i></p> <p><i>Sal.: tas, ka Kongo platība ir 2, 3 mln kvadrātkilometru, vēl maz par ko liecina. Taču ja salīdzināt: Kongo ir desmit reizes lielāka platības ziņā, nekā Vācija, tad tēls kļūst precīzāks.</i></p>	<p><i>Falesam jautā:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ar ko atšķiras dzīve no nāves? - Ne ar ko. - Kāpēc tad tu nemirsti? - Tāpēc ka nav nekādas starpības. <p>Nācijām, tāpat kā cilvēkam ir savs bērnības laiks. (Henrijs Sentdžons Bolingbroks, vikonts Bolingbroks)</p> <p>Atšķirība starp drošu un glēvu cilvēku ir tāda, ka pirmais, apzinoties draudus, nejūt bailes, bet otrs – jūt bailes, neapzinoties draudus. (V.Kļučevskis)</p> <p>Vēsture ir tas pats, kas gaļas pastete: labāk neredzēt, kā to gatavo. (anonīms aforisms)</p>
Piemērs	Universāls arguments	Karls Poppers, pierādot „trešās pasaules” (domāšanas satura objektīvā pasaule) eksistēšanu: piemēram, lai grāmata kļūtu par grāmatu, nav nepieciešams, lai to kāds rakstītu vai lasītu.
Loģiskais pamatojums	Universāls arguments	Ja K – kolektīvs, tad 1+k ir vairāk par 1, pat ja šis 1 ir izcils cilvēks.
Tradīcija	Labprāt un bieži izmanto tādās sabiedrībās, kurās cieņā ir tradicionālās vērtības un kurās tās nereti tiek vērtētas pat augstāk par saprātu. Parasti – runājot par morālām tēmām.	Dziesmu svētki ir publisks identitātes rituāls, kas latviešiem ļauj reizi piecos gados apzināties piederību nācijai un savai kultūrai un paust to uz āru. Dziesmu svētkos saplūst folkloras mantojums, kordziedāšanas tradīcija ar vairāk nekā gadsimtu ilgu vēsturi un sava laika profesionālā mūzika. 2003.gadā Baltijas valstu dziesmu un deju svētku tradīcija un simbolisms ir iekļauti UNESCO <i>Nemateriālā kultūras mantojuma meistardarbu sarakstā</i> . (Latvijas Avīze)
Autoritāte (“ipse dixit”)	Ieteikumi izmantot autoritātes spriedumus kā argumentu	Franču aktrise: „Iedodiet man franču kosmētiku, un es parādīšu, kāda ir mana īsta ādas krāsa”.

	kāda apgalvojuma pierādīšanai.	<i>Antropomorvais dendromutants</i> Aivars Kļavis: Klausoties visas šīs nejdzības un gruzīnu „agresoriem” adresētas lamas, neviļus nāca prātā Ziedoņa atmodas laikā rakstītais par ziloņa minoritāti un skudru majoritāti. Atcerieties? Par to, kā zilonis sadusmojās, ka skudras tam sāka kost pēc tam, kad viņš bija iekāpis skudru pūznī. Jo varenā skudru majoritāte taču uzbruka nabaga ziloņa minoritātei, tāpēc, lai glābtu sevi, tam neatlika nekas cits kā uzčurāt pūznim, tādējādi to noskalojot no zemes virsas uz visiem laikiem.
Intuīcija	Pēkšņa, spontāna patiesības atskārsme, kas rodas bez prātojumiem un pierādījumiem. Intuīcija atkarīga no zināšanām un indivīda kultūras līmeņa. Subjektīvs arguments.	Man liekas; es jūtu, ka... Tāda sajūta, ka... „Pēdējā laikā ir tāda sajūta, ka pie mums ik pa laikam nolaižas marsieši un iedod paketi ar normatīvajiem aktiem, kuros mēs esam bezspēcīgi kaut ko mainīt.” (valsts kontroliere Inguna Sudraba)
Ticība	Pauž dziļu, patiesu, emocionāli piesātinātu pārlicību par kādas koncepcijas vai uzskata pareizumu. Pārliecināšanas tehnika, emocionāls arguments.	„Ticiet man, budžeta grozījumi būs smagi” (Šlesers). “Ticiet man, nekādi jūsu sasniegumi nav iespējami, ja jūs nenostājaties uz Hierarhijas pakāpiena un nepakļaujat visu savu dzīvi Lielajam Likumam, kas pastāv šajā visumā”. (Mācība par apziņas pārveidošanas alķīmiju. Iemīļotais Sen Žermēns. 24. decembris 2007. gads)
Veselais saprāts	Svarīga ir dzīves pieredze, novērošanas spējas, jo veselo saprātu nevar iemācīties. Subjektīvs arguments.	-Kā noteikt zirga vecumu? -Pēc zobiem. -Un vistas vecumu? -Arī pēc zobiem. Maniem. Var uzvilkt pingvīnam šlipsi, taču tas nepadarīs viņu par džentelmeni.
Analfabētisma arguments	sofisms	-Vai jūs varat pierādīt, ka neviens nespēj lasīt citu domas? -Nevaru. -Tātad, jums jāpiekrīt, ka kāds ir spējīgs to darīt.
Līdzjūtības arguments	sofisms	Ja tevi pametusi 24-gadīgā, atceries – vēl ir 23-gadīgās. Ādams Smits: Es dodu ubagam naudu tāpēc, ka varu iztēloties

6.1.tab.turpinājums

		sevi viņa vietā. ...Vispār mēs vairāk spējīgi just līdzī morālām ciešanām, nekā fiziskām, jo pēdējās grūtāk piemērot sev. Patiešām: kājas zaudējumu var uzskatīt par reālāku nelaimi, nekā mīļākās zaudējumu.
Tautas arguments	sofisms	Tauta negribēs izmest naudu vējā! Visi cilvēki ir vienādi...
Nūjas (varas) arguments	sofisms	Tāda ir likuma vara. Ja to prasa likums, tas ir pareizi. Ko teiks izpilddirektore?
Lielāka skaita / Vairākuma arguments	sofisms	Mani apsūdz ikvienā nāves gadījumā, izņemot Pasaules karā kritušos. (Als Kapone (1898-1974), ASV gangsteris) Viens cilvēks var šaubīties, miljoni nekad! Kas vēsturei 100-200 gadu? Nekas, nemanāms mirklis. Mušas ēd mēslus. Vairākums nevar šaubīties! Ja visi piekrīt, kāpēc lai es iebilstu?
Cilvēka arguments	sofisms	Autobiogrāfiskais arguments Katrs cilvēks ir unikāls. Variants klīniskās pieredzes arguments: <i>Ārsts, kas stājas slimnieka viedoklī, pārstāj būt ārsts, un kļūst par slimnieku.</i>
Korelāciju un iemeslu identificēšana	sofisms	Ja jūs esat tik gudrs, kāpēc jums nav naudas? Dāma uz svariem: ja ticēt tabulai, man trūkst 20 cm auguma.
Tautoloģija	sofisms	Zirgs gluži vienkārši ir zirgs. (Avicenna) Korupcija ir un paliek korupcija. (sal. tautoloģija <i>visunikālākais</i>)

Uzdevums. Vārds **polemika** cēlies no grieķu vārda **polemos** – karš. Atrodiet 3 argumentus un 3 pretargumentus tēzei: *Polemika ir karš.*

Argumenti:

Pretargumenti:

Uzdevums. Pierādiet vai atspēkojiet tēzi ar trim dažādu tipu argumentiem:

- *Japāņu paruna: Ja gribi ieskatīties cilvēka sirdī, tev ir jāsaslimst.*
- *Novaliss: Jo ilgāk cilvēks paliek par bērnu, jo ilgāks ir viņa mūžs.*
- *Luiiss de Gongora: Triju grāciju graciozitāte rodas tāpēc, ka grāciju ir trīs.*
- *Kurts Hanss: Būt mīlētam ir nepieciešams suņiem, sievietēm un mašīnām.*
- *Žils Renārs: Nedaudz naida attīra labestību.*
- *Ričards D. Bahs: Lai dzīvot brīvi un laimīgi, ir jāupurē garlaicība. Bet to upurēt nevienmēr ir viegli.*
- *Aristotelis: Kam ir draugi, tam nav drauga.*
- *Alberts Šveicers: Tīra sirdsapziņa ir sātana izgudrojums.*
- *Oskars Vailds: Precēta vīrieša laime ir atkarīga no sievietes, kuru viņš nav apprecējis.*
- *Marks Tvens: Patiesība ir lielākais dārgums, to vajag taupīt.*
- *Kurts Vonnegūts: Humors ir gandrīz fizioloģiska reakcija uz bailēm.*
- *Abrahams Linkolns: Vēlēšanu lapa ir stiprāka par lodi.*
- *Matjū Ārnolds: Kultūras cilvēki ir īstenie vienlīdzības apustuļi.*
- *Bonaventūra da Banjoredžo: Velna tēls kļūst skaists, ja tas savā neglītumā ir labi atveidots.*
- *Augustīns: Atņem sabiedrībai maucību, un viss saies nevaldāmu kaislību grīstē. Bet aizstāj krietnas sievietes ar ielenēm, un viss būs grēcīgas bezkaunības aptraipīts.*
- *Mišels de Monteņs: Ko gan dzimumakts, šis tik dabiskais, vajadzīgais un pat nepieciešamais process, ir nodarījis ļaudīm, ka viņi vairs neuzdrošinās to pieminēt nekaunēdamies un ir padzinuši no visām nopietnām un piedienīgām sarunām? Mēs nevairāmies izrunāt vārdus **nogalināt, zagāt un nodot**, bet kāpēc gan tieši šo mēs tikko izgrūžam caur zobiem?*

6.2. Argumentācijas struktūra un efektīvākās tehnikas

Argumentācija ir procedūra, kas kalpo argumentatora (subjekta, kas argumentē) viedokļa pamatošanai ar mērķi būt saprastam vai / un pieņemtam. Galamērķis – kādas pārliecības veidošana. Argumentācija šo mērķi sasniegs gadījumā, ja recipients 1) uztvēris, 2) sapratis un 3) pieņēmis argumentatora tēzi.

Pierādījumu loģiskā shēma: **tēze – arguments – pierādījums**. Tēze ir spriedums, kura patiesību nepieciešams pierādīt. **Argumenti** ir patiesie spriedumi, kurus izmanto, pierādot

tēzi. **Pierādījums** (demonstrācija) ir loģiskās saiknes veids starp tēzi un argumentu. Pierādījumu izvēršanas ceļi: **induktīvs** (no konkrēta uz kopējo) un **deduktīvs** (no kopējā uz konkrēto).

Pierādījumu veidi

1. Tiešie pierādījumi nāk no argumentu skatīšanas pie tēzes pierādīšanai, proti, pierādījuma patiesīgumu tieši pamato argumenti. Šī pierādījuma shēma: no esošajiem argumentiem (a, b, c...) seko patiesi spriedumi (k, m, l...), un no pēdējiem izriet tēze q. Šādi pierādījumus izmanto tiesas praksē, zinātnē, polemikā, skolnieku sacerējumos, skolotāju stāstos.

Piemērs no tieslietu sfēras:

Piemērs no zinātnes sfēras:

Piemērs no polemikas:

Piemērs no skolas sfēras:

2. Netiešs pierādījums ir pierādījums, kurā tēzes patiesīgumu pierāda ar antitēzes nepatiesīguma palīdzību. Parasti to izmanto, kad nav argumentu tiešam pierādījumam. Antitēze var būt realizēta vienā no formām: 1) ja tēze ir A, tas tās noliegšana būs antitēze, proti, pretējas tēzes spriedums, 2) antitēze A tēzei spriedumā A..B..C kalpo spriedumi B un C. Piem., *Ernests Toplers (Jaunība Vācijā, 1933.g.): Vai ķeizars ietu uz klozeti? Jautājums tā mani aizņem, ka es skrienu pie mātes. „Tu gan tiksi cietoksnī!” – saka māte. Tātad, viņš neiet uz klozeti.* Atkarībā no antitēzes struktūras atšķirībām netiešie pierādījumi dalās divos veidos

– **pierādījums no pretējā** (apagoģisks pierādījums) un **sadalīts pierādījums** (izslēgšanas metode).

Apagoģisks netiešais pierādījums (pierādījums no pretējā) Tas notiek, noskaidrojot pretēja tēzei sprieduma nepatiesību. Šo metodi visbiežāk izmanto matemātikā.

Sadalīts pierādījums (izslēgšanas metode) Antitēze ir viens no sadalīta sprieduma daļām, kurā obligāti jābūt uzskaitītas visas iespējamās alternatīvas, piem., *Noziegumu veicis vai nu A, vai nu B, vai nu C. Ir pierādīts, ka to neizdarīja A un B. Sekojoši, noziegumu paveica C.*

Tēzes patiesīgumu nosaka ar secīgu pierādīšanu, ka visas sadalīta sprieduma daļas, neskaitot vienu, ir nepatiesas.

Tēzes atspēkošana

Atspēkošana ir loģiskā operācija, vērsta uz pierādījuma izjaukšanu, noskaidrojot tēzes nepatiesīgumu vai nepamatotību. Spriedums, kurš jāapgāž, ir **atspēkošanas tēze**. Spriedumi, ar kuru palīdzību atspēko tēzi, sauc par apgāšanas argumentiem.

Eksistē trīs atspēkošanas veidi: 1) apgāšana (tieša un netieša); 2) argumentu kritika; 3) demonstrācijas kritika.

1. Tēzes atspēkošana (tieša un netieša).

Te ir trīs veidi: a) fakti – nosaukti reāli fakti, notikumi, parādības, statistika, eksperimenta rezultāti, zinātnes dati, kas nonāk pretrunā ar tēzi; b) izrietošo no tēzes seku nepatiesīguma noskaidrošana – tiek pierādīts, ka no dotās tēzes izriet sekas, kas nonāk pretrunā ar patiesību („novešana līdz absurdam”); c) tēzes atspēkošana ar prettēzes pierādīšanu – attiecībā pret tēzi vai nu izvirza pretēju spriedumu (ne-a) vai nu ne-a spriedumu pierāda: ja antitēze ir patiesīga, tad tēze ir nepatiesa, trešā nav dots.

2. Argumentu kritika

Kritizēti tie argumenti, ko oponents izmanto, pamatojot savu tēzi. Tiek pierādīta šo argumentu nepatiesība vai nepamatotība.

3. Demonstrācijas nepamatotības atklāšana

Šis apgāšanas veids rāda, kādas kļūdas ir pierādījuma formā. Izplatītākā kļūda ir piemeklēt argumentus, no kuriem tēzes patiesība neizriet. Pierādījumu var veidot nepareizi, ja ir pārkāpts kāds spriedums un ir izdarīts kāds ātrs vispārinājums. Atklājot kļūdas demonstrācijā, mēs apgāžam tās gaitu, bet nenoliedzam pašu tēzi. Tēzes patiesību pierāda tas, kas to izvirzīja. Kopumā iespējami **trīs argumentu kritikas** pamatvarianti:

1) var parādīt to *nepatiesīgumu* (piem., arguments *Par naudu var nopirkt visu jebkurā spriedumā nav korekts tās acīmredzama nepatiesīguma dēļ*),

- 2) var demonstrēt izmantot argumentu *nepietiekamību* (piem., minimālā inflācija vai zems līmenis vēl nav pietiekami argumenti spriedumam par to, ka *lats ir stabila valūta*);
- 3) var norādīt uz argumenta *izcelsmes apšaubāmību* (piem., baumas, tenkas, dzeltenā prese, t.sauc. konfidenciālie avoti utt.)

Rekomendācijas argumentācijā:

1. Sekot pierādījumu loģiskai shēmai: *tēze – arguments – pierādījums*.
2. Tēzei jābūt loģiskai, skaidrai un precīzai. Ļoti bieži cilvēki savā runā nevar precīzi formulēt 2-3 tēzes, lai tās pēc tam argumentēti izklāstītu.
3. Tēzei jāpaliek vienai un tai pašai visā pierādījuma vai atspēkošanas laikā. Pārkāpjot šo noteikumu, rodas kļūda „tēzes maiņa”. Piem., jāpierāda, ka uz ievas nevar augt āboli; tā vietā tiek pierādīts, ka āboli parasti aug uz ābeles un neaug uz ķirša.
4. Argumentiem jābūt patiesiem. Tāpēc labākie argumenti ir fakti – apliecināti dati.
5. Argumentiem jābūt pietiekamiem pamatojumiem tēzes pierādījumam. Argumentiem jābūt spriedumiem, kuru patiesība ir pierādīta, neatkarīgi no tēzes. Gadījumu, kad tiek lietoti nepatiesi spriedumi netīši, dēvē par **paraloģismu**. Ja šī kļūda ir tīša, tad tas ir **sofisms**, kura mērķis ir maldināt cilvēkus. Nereti maldinoši argumenti tiek formulēti ar šādu vārdu palīdzību: *visiem zināms, sen pazīstams, pilnīgi skaidrs* u.tml.
6. Tēzei jābūt ar noslēgumu, loģiski izrietošu no argumentiem pēc kopējiem noteikumiem. Dažreiz argumentus savieno ar tēzi tikai ar vārdu palīdzību (bet ne loģiku) – *tādējādi, sekojoši, kopsummā* u.tml., tādi demonstrējot šķietamo saikni starp argumentiem un tēzi. Šāda kļūda raksturīga cilvēkiem, kas pamatojas uz intuīciju un veselo saprātu.
7. Argumentiem jābūt ne vairāk kā trim! Ir psiholoģisks fenomens: 1=1, 2=2, 3=daudz. Divi argumenti ir tikai divi argumenti jūsu labā, bet trīs argumenti uztverti kā „daudz” – tāpat vairāk kā trīs. No citas puses, atcerieties par likumu 7+- 2 (pūlim 3+-2). Ja argumentu ir vairāk kā pieci, tos jauks un neatcerēties.
8. Argumentiem jābūt 1) trim, 2) spēcīgiem trim! Jūsu argumentācijas spēku vērtēs pēc vājākā argumenta: ja starp jūsu 10 stipriem argumentiem būs viens vājš, tieši šo vājo argumentus atcerēsies un pēc tā vērtēs visu jūsu argumentāciju.
9. Argumentiem jābūt viegli saskatāmiem. Ja runāt bez pauzēm, monotoni, rezultātā liekas, ka runātājs izklāstījis vienu garu argumentu 10 minūtes, un tas, ka realitātē bija 10 argumenti, klausītājiem gājis garām ausīm. Paņēmienu, kā akcentēt savus argumentus:

- uzskaitīt: *pirmkārt, otrkārt, treškārt...* (ar vai bez žestiem)
- izmantot pauzes starp argumentiem
- pārvietoties telpā tā, lai katrs punkts telpā atbilstu vienam argumentam
- izmantot ievadus: *nākošais, ko gribētos pateikt, vēl viens svarīgs moments...* utt.

10. Argumentiem jābūt īsiem. Pēc psihologu pētījumiem, pūlī cilvēka intelekts pazeminās. Ar pūli jārunā maksimāli vienkārši un īsi. Argumentu, iepakotu piecos teikumos, labāk sapratīs un iegaumēs, nekā desmit teikumos. Un arī mazākā auditorijā īsuma princips darbojas.

11. Spēcīgs sākums un spēcīgs nobeigums. Zināms, ka vislabāk paliek atmiņā pirmais un pēdējais. Taču atcerieties arī zelta griezuma likumu!

Tātad: jūs pateicāt tēzi un 3-5 spēcīgus, īsus, viegli iegaumējamus argumentus, sākot ar spēcīgu un beidzot ar spēcīgu. Atspēkojot kāda argumentus, ievērojiet arī šādus **noteikumus**:

1. ņemt vērā adresāta pasaules ainu, zināšanas, iemaņas;
2. uzrunāt adresāta stereotipus;
3. sākt ar argumentiem, kuriem adresāts jau piekritis;
4. neatkārtot vienu un to pašu argumentu vienā un tai pašā formā;
5. iesaistīt adresātu pretrunību meklējumos viņa kontrargumentos;
6. piekrist spēcīgiem argumentiem pēc shēmas „ja, bet...”;
7. atspēkot pirmām kārtām vājākos adresāta argumentus.

Argumentācijas un pretargumentācijas **efektīvākās tehnikas**:

Homēra metode

Sokrātiskā metode

Triju posmu tehnika atteikšanai

Konstruktīvā kritika

Pašprezentācija

Uzdevums. Atrodiet 3 dažādu grupu argumentus sekojošajām tēzēm:

- *Saziņā ir jāseko neverbālām zīmēm.*
- *Bērniem jāiet bērnudārzā.*
- *Jogurti ir veselīgi.*
- *Smēķēšana kaitē veselībai.*
- *Demokrātija nozīmē vārda brīvību.*
- *Epikūrs: Nevienam nav jāapskauž. Labi cilvēki nav pelnījuši skaidrību, bet slikti, jo laimīgāki kļūst, jo vairāk kaitē sev.*
- *Epiktets: Atceries vispārīgo principu – un tev nebūs vajadzīgi padomi.*
- *Gēte: Par jebkuras problēmas risinājumu kalpo jauna problēma.*
- *Gēte: Pieņemts domāt, ka starp galējiem punktiem atrodas patiesība. Nē! Starp tiem atrodas problēma.*
- *Gēte: Mīlestība ir ideāla lieta, laulība – reāla; reālā un ideālā savienojums nekad nenotiek nesodīti.*
- *Novaliss: Filozofija ir tikai ilgas pēc mājām.*
- *Rozenkreiceru padoms: Pirms palūkoties pulkstenī, mēģini noprast, kāds varētu būt laiks.*
- *M.Gandijs: Eiropiešu civilizācija nav kalngals, bet drīzāk cilvēces attīstības strupceļš.*
- *V.Terners: Mans uzdevums ir zīmēt to, ko es redzu, nevis to, ko es zinu par to.*
- *Fridrihs Nīče: Māksla un tikai māksla. Māksla mums dota, lai nenomirtu no patiesības.*
- *Fridrihs Nīče: Mēs varam izlasīt tikai to, ko jau paši zinām.*
- *Karls Jaspers: Tas, kurš baidās no kara un gatavojas tam, padara to par neizbēgamu. Tas, kas grib miera, var kļūt par bezrūpīgu un tādējādi arī veicina kara sākumu.*
- *Pols Goldbahs: Ja šajā pasaulē nebūtu ļaunuma, cilvēks nekad nedomātu par dievību.*

- *Serens Kirgegors: Pārlicība ir tikai subjektivitāte, meklēt objektivitāti nozīmē maldīties. Patiesība ir subjektivitāte.*
- *Luks Vovenargs: Sveša asprātība ātri nogurdina.*
- *K.N.Leontjevs: Patiesības uz Zemes nebija, nav, nebūs un nedrīkst būt, ar cilvēcisko patiesību cilvēki aizmirsīs dievišķo patiesību.*

6.3. Paradoksu argumentācija

Paradokss „[gr. *paradoxos* negaidīts] – kaut kas tāds (piem., apgalvojums, izteikums), kas ir pretrunā (dažkārt tikai šķietami) ar ko vispārpieņemtu, zināmu, neatbilst (dažkārt tikai ārēji) veselam saprātam. Ir neloģisks; loģikā un matemātikā – situācija, kur no šķietami patiesām premisām [priekšnoteikumiem] izriet pretrunīgs vai nepieņemams galaspriedums”. [4, 542.lpp.] Paradoksa “patiesību uzsver izteikuma pārsteidzošā forma. Bagāts paradoksu avots ir Bībele: “Mīli savu ienaidnieku”, “Tie pirmie būs tie pēdējie, un tie pēdējie būs tie pirmie”. [3, 396.lpp.] Paradokss argumentācijā ļauj asprātīgi rast izeju no problemsituācijām, ieradzīt to no jauna, kā arī veicināt draudzīgu attieksmi pret savi.

Uzdevums. *Pierādiet vai apstrīdiet sekojošos paradoksus, izmantojiet pēc iespējas dažādu veidu argumentus!*

- *Konfliktējošs cilvēks ir divi cilvēki, jo skandāls prasa partneri. (P.Taranovs)*
- *Es zinu tikai vienu lāga padomu: nekad nesniegt padomus. (M.Žvaņeckis)*
- *Mēs šaubāmies, lai nešaubītos. (M.Žvaņeckis)*
- *Precēties vai neprecēties – cietīsi jebkurā gadījumā. (Sokrāts)*
- *Kad man nekavējoties piekrīt, es jūtu, ka man nav taisnība. (O.Vailds)*
- *Zinātnieks ir sliņķis, kurš nosit laiku ar darbu. (anonīms aforisms)*
- *Veselais saprāts ir sava laika aizspriesumu summa. (anonīms aforisms)*
- *Mīts ir viena no patiesības versijām. (anonīms aforisms)*
- *Patiesība ir sievietes vīrišķība. (anonīms aforisms)*
- *Pirmdiena ir svētā tēva svētdiena. (anonīms aforisms)*
- *Snobs ir cilvēks, kurš baidas atzīties, ka viņam ir garlaicīgi, kad viņam ir garlaicīgi, un jautri, kad viņam ir jautri. (anonīms aforisms)*

6.4. Diskusijas organizācija

Diskusija „[lat. *discussio* aplūkošana, izpētīšana] – strīdīga, neskaidra jautājuma publiska apspriešana”. [4, 167.lpp.] **Disput** „[vācu *Disput* < lat. *disputare* apspriest; iztirzāt] – zinātnisks mutvārdu strīds; debates pēc publiskas lekcijas vai referāta”. [4, 168.lpp.] **Debates** „[fr. *débats*] – sanāksmē kādam jautājumam veltītas pārrunas, domu apmaiņa, dedzīgas pārrunas, arī strīds par kādu jautājumu”. [4, 140.lpp.] **Polemika** „[fr. *polémique* < gr. *polemikos* kareivīgs, naidīgs < *polemos* karš] – ass publisks strīds, kurā saduras krasi atšķirīgi uzskati par kādu jautājumu (parasti politikā, mākslā, zinātnē)”. [4, 584.lpp.] **Strīds**. „1. pārrunas, disputs, kurā izpaužas pretējas domas, pretēji uzskati un kur katrs cenšas aizstāvēt savas domas, savus uzskatus. 2. domstarpības, savstarpējas pretenzijas, ko izšķir tiesas ceļā. 3. ķilda”. [7, 771.lpp.] **Ķilda** „nesaskaņas; sadursme, kas izpaužas satrauktā, asā sarunā; strīds”. [7, 424.lpp.]

Dažādu diskusijas formu **organizācija**:

1. Diskusijas ar vairākiem dalībniekiem noritēs veiksmīgi, ja visiem dalībniekiem ir *pietiekama prāta disciplīna*, spēja ātri saprast runātā būtību vai strīda uzdevumu. Citādāk būs nepieciešams strīda vadītājs – **moderators**.
2. Diskusija var notikt **ar klausītājiem** un bez klausītājiem. Dažreiz šis apstāklis ir izlemjošs ne tikai strīda raksturam, bet arī rezultātam (sal., politiķu diskusijas publiskajā telpā). *Auditorijas klātbūtnes efekti*: lielāka oratoru uzstājība, lielāka degsme, lielāka tieksme izmantot viltības un šova elementus.
3. Augstākā forma ir diskusija, kuras mērķis ir izdibināt **patiesību**, pārbaudīt domas, to pamatotību. Tādā diskusijas veidā dalībnieks izvēlas stiprākos argumentus. Pie kam dalībnieki nav pārliecināti domas patiesīgumā vai nepatiesīgumā un mēģina izvirzīt iespējamus iebildumus pret piedāvāto tēzi. Tāda strīda gaitā svarīgi ir izturēt *patiesības izzināšanas līniju*, nevis pāriet aizsardzības pozīcijā. Oponentiem tādā strīdā jābūt aptuveni vienādiem pēc intelektuālām iespējām; neatļauts izmantot apšaubāmus paņēmienus.
4. Diskusija **pretinieka pārliecināšanai** ir zemāka forma, salīdzinot ar iepriekšējo. Vēloties *pārliecināt cilvēku* kādas domas pareizībā, vislabākos nodomos vai sava labuma dēļ (negodīgs strīds), dalībnieks izvēlas vājāku par sevi oponentu un pārliecināšanas azartā var atļauties izmantot pārspilējumus vai izdaiļojumus. Argumentus izvēlas tādus, kas varētu likties oponentam pārliecināšāki; īpaši izplatīti ir nekorekti paņēmieni, ja dalībniekam ir savtīgi mērķi (pārdot preci).

6.5. Agrumentācijas un pretargumentācijas uzdevumi

Uzdevums. Izlasiet japāņu samuraju kodeksa aforismus [11] un atrodiēt trīs argumentus vai pretargumentus tiem!

1. *No sākuma uzvari, cīnīs pēc tam.*
2. *Nostaigā ar īstu vīrieti simts soļu, un viņš tev samelos nemazāk kā septiņas reizes.*
3. *Jautāt, kad tu jau zini, – ir laipnība. Jautāt, kad tu nezini, – ir noteikums.*
4. *Pārmērība kaitē pat labajā. Pat budismā, sprediķošanā un pamācībās pārmērīgas sarunas ir kaitīgas.*
5. *Karavīram nekad nedrīkst runāt nepārliecinošā balsī, viņam viss ir jārīsina iepriekš. Pat sīkumos var ieraudzīt sirds dziļumus.*
6. *Lai pārspētu citus cilvēkus, nepieciešams tikai iesaistīt viņus sarunā par tavām darīšanām un uzklaut viņu viedokli. Vairākums cilvēku apmierinās ar savu viedokli un tāpēc nekad nepilnveidojas. Saruna ar cilvēku ir pirmais solis tam, lai pārspētu viņu... Interesējoties par citu viedokli, tu attīsties un pārspēj viņus.*
7. *Cilvēks, kuram trūkst gudrības, lamā savu laiku. Tādi rodas visādas bēdas. Cilvēks, kurš sarunā izrāda atturīgumu, būs noderīgs labos laikos un izvairīsies no soda sliktajos.*

*Uzdevums. Retorikā pastāv jēdziens: **Dāvida un Goliāta stratēģija**, kas nozīmē “izvēlies vājāko pretinieku!”. Atrodiēt masu kultūrā (kino, animācijā, mūzikā, teātrī) piemērus šai neētiskai stratēģijai!*

1. piemērs

2. piemērs

3. piemērs

4. piemērs

5. piemērs

Uzdevums. Izlasiet Žana Pola Sartra romāna "Nelabums" piecus fragmentus-tēzes, izdomājiet argumentus vai pretargumentus šīm tēzēm!

1. Rakstīt dienasgrāmatu būtu interesanti tikai vienā gadījumā – ja...

(te beidzas teksts, kas rakstīts uz lappuses bez datuma)

2. Pie sienas ir balts caurums – spogulis. Tas ir slazds.

3. Otrdien. Nekas nenotika. Eksistēju.

4. Kad cilvēks dzīvo, ar viņu nekas neatgadās. Dekorācijas mainās, ļaudis nāk iekšā un iet ārā, un tas ir viss. Nekad nav nekādu iesākumu. Dienas virknējas cita aiz citas bez kāda iemesla vai sakara, tā ir bezgalīga un vienmuļa pieskaitīšana. Laiku pa laikam tiek sarēķināta daļēja summa, cilvēks saka: nu jau pagājuši trīs gadi, kopš ceļoju, trīs gadi, kopš dzīvoju Buvilā. Nav arī nekādu beigu: cilvēks uzreiz neatstāj sievieti, draugu vai pilsētu. Un tad turpinās tas pats. Laikam, bet reti cilvēks apstājas, atskatās un pamana, ka ir sapinies ar kādu sievieti, iepiņķējies netīrā lietā. Tas ir kā zibens uzplaiksnījums. Tad gājiens turpinās, atsākas stundu un dienu pieskaitīšana. Pirmdiena, otrdiena, trešdiena. Aprīlis, maijs, jūnijs, 1924., 1925., 1926.

5. ...humānisms sagremo visas vardarbības, vislaunākos pārspilējumus, sagremo tos un pārvērš par baltu, putainu limfu. Tas ir sagremojis antiintelektuālismu, maniheismu, misticismu, pesimismu, anarhismu, egoismu; tie ir vairs tikai posmi, nepabeigtas domas, kas savu attaisnojumu rod vienīgi humānismā. Šajā koncertā sava vieta ierādīta arī mizantropijai: tā ir nepieciešama disonanse vispārējā harmonijā. Mizantrops ir cilvēks, tātad arī humānismam zināmā mērā jābūt mizantropam, taču tas ir zinātniski noskaņots mizantrops, kas prot dozēt savu naidu un tikai tāpēc sākumā nīst cilvēkus, lai pēc tam tos mīlēt jo pašaieliedzīgāk.

Uzdevums. Izlasiet fragmentu no Staņislava Lema romāna „Solaris” un atrodi argumentus, definējiet tos, izvērtējiet to veiksmīgumu un, ja nepieciešams, atspēkojiet!

Cilvēks vienlaicīgi spēj aptvert ļoti nedaudz; redzam tikai to, kas notiek mūsu priekšā, te un tagad, uzskatāmi priekšmeti savstarpēji saistīti, kaut vai abpusēji papildinošo procesu vienlaicīgo daudzveidību – tas pārsniedz viņa iespējas. To mēs izjūtam pat attiecībā uz relatīvi vienkāršām lietām. Viena cilvēka liktenis var nozīmēt daudz, vairāku simtu likteni ir grūti apjēgt, bet tūkstošu, miljonu dzīvesstāsts būtībā nenozīmē neko. Simtgade ir miljons, nē, kāpināts miljards, pati neiedomājamība; kas par to, ka, stāvot kādā simetriādes jomā – desmitkārsotā kronekera telpā – tapāt kā skudriņas elpojošas velves krokā, redzam

gigantisku, mūsu laternu gaismā pelēki opalescejošu virsmu kāpumu, to mijiedarbību, liegumu un nekļūdīgo, nevainojamo atrisinājumu, tas taču ir tikai moments (te viss plūst) – jo šis arhitektonikas saturs ir kustība, vienota un mērķtiecīga. Novērojam niecīgu procesa daļiņu, vienas stīgas vibrēšanu supermilzeņu simfoniskajā orķestrī, un arī tas ir sākums, jo zinām – gan tikai zinām, neizprotot, ka vienlaikus virs un zem mums, spraišļotos bezdibeņos, aiz redzes un iztēles robežām notiek tūkstoši un miljoni vienlaicīgu pārvērtību, kas saistās savā starpā tapāt kā noris ar matemātisko kontrapunktu. Tāpēc kāds to nosauca par ģeometrisko simfoniju, bet mēs diemžēl esam kurli tās klausītāji.

Lai te tiešām kaut ko pa īstam ieraudzītu, vajadzētu aizskriet prom, atkāpties kaut kādā milzīgā tālē, bet simetriādē taču viss saturs ir iekšienēm, tā ir dzemdību lavīnām sastāvošā vairošanās, nepārtraukta veidošanās, turklāt tas, kas veidojas, vienlaicīgi veido kaut ko citu, un pat mimoza tā nereaģē uz pieskārienu, kā no mums jūdzēm attālināta, ar simtiem stāvu atdalītā simetriādes daļa reaģē uz izmaiņām, kas notiek tai vietā, kur mēs stāvam. Te katra konstrukcija ir monumentāna un glīta, tā īstenojas aiz redzamības robežām, konstruējot sev līdzī un diriģējot visas citas, līdzī topošās; bet tās savukārt modelējošu ietekmē viņu.

Argumenti:

Pretargumenti:

Uzdevums. *Izlasiet Deivida Herberta Lorena romāna „Dēli un mīļākie”. Formulējiet tēzi. Atrodiet tai trīs dažādu grupu argumentus un pretargumentus!*

Zēns bija iemīlojis gulēt kopā ar māti. Par spīti higiēnistiem, miegs tomēr vislabākais ir kopā ar mīļu cilvēku. Siltums, drošības sajūta un dvēseles miers, absolūtais mierinājums, ko saņem, pieskaroties otram cilvēkam, tas saaužas vienkop miegā, paņem miesu un dvēseli bez atlikuma

savā dziedināšanā. Pols gulēja, piekļāvies mātei, un viņam kļuva labāk; bet Ģertrūde, vienmēr ar cauru miegu, arī vēlāk aizmiga dziļi jo dziļi, un tas, likās, sniedza viņai ticību dzīvei.

Argumenti:

Pretargumenti:

6.6. Loģikas likumi. Kļūdas spriedumos

Loģika “1. Zinātne par pareizas domāšanas formām un likumībām. 2. pārn. Pareizība, iekšējā likumsakarība”. [7, 450.lpp.]

Uzdevums. Mēģiniet izprast Č.Dārvina padoma loģiku:

Kad vienā apvidū katastrofāli krita aboliņa raža, fermeri meklēja palīdzību pie Dārvina. Viņš rekomendēja fermeriem neprecēties.

Miniet līdzīgus gadījumus, kad izteikumos loģika ir “jāmeklē”!

Loģikas likumi ir domāšanas pamatlikumi, kuri veido loģikas fundamentu. Par loģikas pamatlikumiem atzīti četri: tāpatības likums, pretrunas likums, trešā izslēgtā likums, pietiekamā pamatojuma likums.

6.2. tabula

Formālās loģikas likumi

Likums	Būtība	Piemērs
Tāpatības likums	Katra jēgpilna doma (jēdziens, spriedums) prātojumā jālieto vienā un tajā pašā nozīmē. Šis likums aizliedz jaukt un aizvietot jēdzienus spriedumā (proti, izmantot vienu un to pašu vārdu dažādās nozīmēs vai ielikt vienu un to pašu nozīmi dažādos vārdos), veidot divdomību, novirzīties no tēmas.	<i>Kas ir labāks: mūžīga svētlaipe vai sviestmaize? Protams, ka mūžīga svētlaipe! Taču sviestmaize ir labāk, nekā nekas, sekojoši, tā ir labāka par mūžīgo svētlaimi. Grāmata ir drukāts izdevums cietos vākos. Brošūra ir grāmata mīkstos vākos. Es esmu salauzusi roku divās vietās. – Vairāk nerādies tajās vietās!</i>
Pretrunas likums	Izteikums nevar būt paties vienlaikus ar savu noliegumu. Nevar būt vienlaikus patiesi pretējas domas par vienu un to pašu priekšmetu, ņemtu vienā laika un vienā aspektā. Pretrunas likums runā par to, ka, ja viens spriedums ko apgalvo, un cits to pašu noliedz (par vienu objektu, vienā laikā un vietā aspektā), tad šie divi spriedumi vienlaikus nevar būt patiesi.	<i>Jauna meitene vecākos gados graciozi pieklibojot, gāja uz skatuvi. Šis 11.gs. dokuments ir rakstīts uz papīra. Bērnbā man nebija bērnbā.</i>
Trešā izslēgtā likums	Šis likums izriet no diviem pirmajiem: No diviem pretrunīgiem izteicieniem vienā un tai pašā laikā tikai viens obligāti ir paties.	<i>Visiem tūristiem būs atlaides, izņemot Tuvo Austrumu ieceļotājus.</i>
Pietiekamā pamatojuma likums	Tēze ir patiesa tikai tad, ja tā loģiski balstās uz pietiekamu pamatojumu – neapšaubāmi patiesu izteikumu vai to kopumu. Visādei domai jābūt pamatotai ar citām domām, kuru patiesība jau ir pierādīta.	<i>Nelieciet man divnieku, jautājiet vēlreiz, es izlasīju visu mācības grāmatu, varbūt kaut ko atbildēju. Šis cilvēks nav slims, jo viņam nav paaugstināta temperatūra.</i>

Kļūdas loģiskos spriedumos

<i>Teksts</i>	<i>Analīze</i>
<p><i>Emīla nedarbi</i></p> <p>Līna: Trakas lietas. Vārnu mājas saimnieks grib mani precēt. Mēs ēdām karameles!</p> <p>Alfrēds: Ar taviem zobiem!</p> <p>Līna: Kas maniem zobiem vainas?</p> <p>Tēvs: Tad tik precies!</p> <p>Līna: Ar šito sakārnī! Viņam jau piecdesmit, man tikai divdesmit pieci. Divtik vecāks par mani.</p> <p>Emīls: Un kas par to? Tas nav galīgi nekas.</p> <p>Līna: Nu vai zini! Tagad vēl tā, bet kad man būs piecdesmit, viņam jau būs simts. Kur es tādu kraķi likšu?</p> <p>Tēvs: Mjā... Iesim nu! Kamēr vēl tā komēta nav nokritusi.</p>	
<p><i>Pilsēta maina savu veidolu</i></p> <p>Nācis laiks pamatīgi pārbūvēt visas pirmās kārtas viesnīcas (70.gg. kā zināms, bija pabeigti pirmie korpusi). Rekonstrukcijas projekts būs sagatavots tuvākajā laikā. Celtniecības darbus pabeigs tuvu pirms pilsētas jubilejas... - <i>Vai nav maz laika?</i> - Darba apjoms ir ļoti liels. Runa iet par viesnīcas otro piedzimšanu un par tās pārvēršanu par <i>luksus</i> viesnīcu. Paradīsies, piemēram, gaisa kondicionēšana. Vecmodīgo putekļsūcēju vietā būs elastīgi šlangi. Iekšējie sakari nodrošinās ātru pasūtījumu pieņemšanu no klientiem. - <i>Spriežot pēc jūsu vārdiem, viesnīca uz dažiem gadiem izkritis no apgrozījuma, bet par jaunām viesnīcām mēs nedzirdam... Kā risināsies problēma ar pilsētas viesu izvietojumu?</i> - Situācija ar vietām pilsētā ir sarežģīta. Domāju, ka daļēji šo problēmu varētu uzlabot ar visādu semināru, simpoziju un konferenču skaita samazināšanu, ko organizē pašvaldības organizācijas. Tā varētu samazināt vairāk kā uz trešdaļu šādu pasākumu viesu skaitu. Cita rezerve ir izmantot pašvaldību viesu namus, kuri nereti paliek pustukši.</p>	

Uzdevums. Izlabojiet loģiskās kļūdas publicistikas tekstos, kā arī stila un drukas kļūdas.

1. Skolai 30! Katru gadu mūsu skolas audzēkņi veiksmīgi kārtu gala pārbaudījumus un iestājas valsts augstskolās. Mūsu skolas absolventu vidū ir vēstures profesors, simfoniskā orķestra solists, Latvijas čempione skriešanā. Neskaitot mācību darbību, skolā notiek pētnieciskais darbs, kā arī sasniegti ļoti nopietni rezultāti: katru gadu mūsu skolēni iegūst augstākās vietas republikas un reģiona konferencēs un olimpiādēs.

2. Pasākuma beigās bērniem bija dota iespēja izteikt savu viedokli par akciju, daudzi no viņiem saprot, ka eksistē daudz veidu jautri un lietderīgi pavadīt laiku, izslēdzot alkoholu un cigaretes. Un ļoti bieži kaitīgie ieradumi rodas no tā, ka „nav ko darīt”, „kompānijā”. Taču eksistē dažādi sporta klubi, jauniešu sabiedriskās organizācijas, kur var atrast draugus, kuriem absolūti nav vajadzīgs, lai draugs smēķētu vai lietotu alkoholu. Diemžēl mūsdienu jaunatne to nesaprot. Tāpēc ir svarīgi, lai brīvprātīgo kustība attīstītos un kļūtu masveida.

3. „Man patīk ģērbt varoņus Jaunajam gadam un arī citiem svētkiem”- stāsta Olga. Darba laikā kostīma mākslinieka iedzīvojas tēlā, lomā. Dažreiz notiek arī tā, ka kādu iemeslu dēļ aktieris neatnāk uz izrādi. Tad vienai no manām sarunas biedrenēm nācies tērpiņš tauriņa kostīmā. „Lūk cik neparasta, un tai pat laikā interesanta un reti ir profesija kostīmu mākslinieks.

4. Vispopulārākais vārds Madonā šogad bijis Anna. Katru sesto meitenīti mūsu pilsētā šogad nosauca tieši Anna. Šis vārds jau trīs gadus saglabā pirmo vietu topā. Nemazāk populāri ir vārdi Maija, Katrīne un Dace.

5. Ļoti svarīgi, lai sociālais darbinieks varētu atrast ar klientiem kopējo valodu, Tieši pateicoties tādiem cilvēkiem maznodrošināto dzīvē parādās jauns impulss.

6. Kas tikai neparādās pavasarī upē... Tā jau ir īsta bēda. Cik stikla, plastikāta sakrājas piekrastē...

7. Lai izvairīties no iespējamām traģēdijām ir nepieciešama savstarpēja saprašanās starp mašīnas vadītāju un kājāmgājēju, bet ceļa satiksmes noteikumu zināšanām jāklūst par vienu no sastāvdaļām, kas nosaka cilvēka intelektu.

8. – Vai ir kādi pozitīvi rezultāti jūsu rajona mērķu sasniegšanā? – Neapšaubāmi! Jo savādāk mums neatļautu nodarboties ar visādām blēņām!

9. Bērnudārza finansēšana varētu būt daudz labāka, taču arī šādos apstākļos kolektīvs domā par radošas atmosfēras izveidošanu bērnu individuālo spēju attīstīšanai, viņu fiziskās un psihiskās veselības stiprināšanu. Brīvajā no darba laikā mūsu darbinieki un pasniedzēji aktīvi atpūšas, stiprinot savu veselību.

10. Viņam drīz būs kāzas, līgava arī ir ārste. Un ļoti labi, ka mūsu valstī, kur realizējas nacionālie veselības projekti. Cerēsim, ka jaunajai ģimenei tas kļūs par labu dāvanu, kas parādīsies bērni.

11. – Laikam, bērni jums palīdz tikt galā ar tādu saimniecību? – Nevaru žēloties par saviem bērniem, - atbild Jānis. – Visiem ir augstākā izglītība, tikai dzīvo tālu. Abi dēli ir ārsti: viens strādā Rīgā, jaunākais Jelgavā. Meita Maija – Ventspili. Braukā ciemos, neaizmirs mūs. Darbs uz zemes tikai pagarina mūžu!

12. Ar statusa izmaiņu kompāniju kļuva ar SWDK filiāli – mainījās tādējādi arī tās informatīvā politika. Tomēr nemaināma paliks kompānijas komunikatīvā darbība.

13. Daudz visādu kauju notika uz šīs zemes, un visas kaujas pierāda, ka nav obligāti ar karu, bet arī saprātīgā ceļā var sarunāties par jebkuriem jautājumiem.

14. Rajona notiek semināri un kursi, kuru mērķis par paaugstināt skolas bibliotekāru kvalifikāciju. Un tas nozīmē, ka viņiem ir vēlme pilnveidot zināšanas bibliotēku apkalpošanā. Kopumā jāatzīmē skolu bibliotēku, kuru darbiniekiem ir pieredze un stāžs, koordinētu darbu.

6.7. Loģikas līmeņu nediferencēšana

Tabulā 6.4. parādīti galvenie loģikas līmeņi un frāzes, kuras raksturo šo līmeņu nediferencēšanu. *Izmantojot dažādu veidu argumentus, turpiniet aizpildīt tabulu!*

! Ja loģikas līmeņi tiek nediferencēti neapzināti, tad tā ir **loģiskā kļūda!**

! Ja loģikas līmeņi tiek nediferencēti apzināti, tad tā ir **manipulācija!**

Loģikas līmeņi

<i>Līmeņi</i>	<i>Frāzes</i>	<i>Kā reaģēt?</i>
Personība – Spējas	<i>Jums kā profesionālim tādas lietas jāpadara divās dienās!</i>	1) pretpiemērs: <i>Jūs kā profesionālim šāds darbs jāpaveic divās dienās! Jūs zināt, ka «D & T», «E & Y» speciālisti parasti tādu darbu paveic 5-6 dienās, un pie kam paliek profesionāli.</i> 2) cita definīcija <i>Varbūt tomēr profesionālis ir tas, kura darbu nevajag pārtaisīt 5 reizes?</i> 3) „svaři”: <i>Kas jums ir svarīgāks: vai rītdien saņemt atskaiti vai arī izdarīt tā, lai to pieņemtu pasūtītājs?</i>
Personība – Vērtības	<i>Kā gudram cilvēkam jums jāvērtē stabilitāte un uzticība.</i>	
Personība – Uzvedība	<i>Tu taču esi vīrietis – aizej uz veikalu.</i>	
Personība – Apkārtne	<i>Īstam profesionālim ir jābūt klēpj datoram.</i>	
Vērtības – Spējas	<i>Lai būtu skaistai un pievilcīgai, tev jāiemācās dejot vēderdejas.</i>	
Vērtības – Uzvedība	<i>Tu taču mani mīli – nopērc man kažoku.</i>	
Vērtības – Apkārtne	<i>Ja tev nebūs šī talismana, tu zaudēsi veiksmi!</i>	
Spējas – Uzvedība	<i>Tu taču proti ātri drukāt – uzdrukā man atskaiti.</i>	
Spējas – Apkārtne	<i>Tev taču ir šujmašīna – tev vienkārši jāiemācās šūt.</i>	
Uzvedība – Apkārtne	<i>Tev taču ir mašīna – atbrauksi satikt mani uz lidostu?</i>	

Uzdevums. *Izvērtējiet retoriskos paņēmienus (no žurnāla Speculative Grammarian. CXLVII 3/09) no ētikas un retorikas viedokļiem. Paņēmieni angļu valodā, lai nezaudētu to kolorītu.*

Proof by Intimidation

A: What do you think about objection X?

B: That's silly!

Proof by Loudness

A: What do you think about objection X?

B: That's *VERY SILLY!!!*

Proof by Impressiveness

A: What do you think about objection X?

B: Well, I'm very smart, very well known, and respected, and I know much more than you, and I think you are silly.

Proof by Obfuscation

A: What do you think about objection X?

B: Well, X is related to Y, Y is related to Z, and Z is often confused with W, which is considered to be very similar to Q, which is silly.

Proof by Over-Running

A: What do you think -

B: About X? Well -

A: No, Y. What about -

B: You mean X. Well -

A: No, Y and Z!

B: But X is silly. Did you have another question?

Proof by Ignoring

A: What do you think about objection X?

B: Don't be silly. That's not really related to my topic. Next question.

Proof by 'Obvious' Generalization

A: What do you think about objection X?

B: Point Y, though very small and seemingly trivial, counters X. Obviously there are many others, thus you are silly.

Proof by Bifurcation

A: What do you think about objection X?

B: There are two interpretations: one that says X is the ideal counterexample; another is that X, if we close one eye, stand on our heads and squint, it looks fine. The first option is silly.

Proof by Name Dropping

A: What do you think about objection X?

B: Well, BigName_i, BigName_j, and BigName_k agree with me. LittleName_i might agree with you, if only they were that silly.

Proof by Absentee Belittlement

A: What do you think about objection X?

B: Person C, who is not here to defend themselves, thinks that. They are silly. You are silly.

Proof by Humility

A: What do you think about objection X?

B: You state that so forcefully. I could be wrong. You seem so sure of yourself. That is silly.

Proof by Humiliation

A: What do you think about objection X?

B: Have you read *Book Z*, or *Book Y*, even *Book W*?

A: Well, no.

B: That explains why you asked such a question. Sit down silly person.

Proof by Extremeification

A: What do you think about objection X?

B: That is an extreme case. Extreme cases are silly.

Proof by Hypocritical Intuition

A: What do you think about objection X?

B: My position is intuitively obvious.

A: But what about X?

B: Can you explain X better?

A: X is intuitively obvious.

B: Intuitive obviousness is silly.

Proof by Ignorance

A: What do you think about objection X?

B: I don't understand X.

A: Let me try to explain X...

B: That doesn't make sense to me. Please explain. What is X?

A: X! X! It's very simple! X!

B: I don't understand. You must be silly. Next question.

Proof by Nit Picking

A: What do you think about objection X?

B: Could you expand on X_1 and X_2 .

A: Okay, X_1 and X_2 are like this...

B: Could you expand on X_{1a} , X_{1b} , X_{1c} , X_{2a} , and X_{2b} .

A: Okay, I'll explain...

B: Could you expand on X_{1ai} , X_{1aii} , X_{1bi} , X_{1bii} , X_{1c} , X_{1cii} , X_{2ai} , X_{2aii} , X_{2aiii} , X_{2bi} , X_{2bii} , X_{2biii} , X_{2biv} , and X_{2bv} .

A: Never mind.

B: Silly, silly.

Proof by Notation of Death

A: What do you think about objection X?

B: Well, we must first introduce seventeen special symbols and make recourse to the Cyrillic and Greek alphabets. Are you silly enough to make me do all that? I will, you know.

A: Okay, okay, I give.

Proof by Untranslatability

A: What do you think about objection X?

B: Do you know Spanish?

A: Más o menos.

B: Do you know German?

A: Jawohl.

B: Do you know French?

A: Un peu.

B: Do you know Guarani?

A: He'ẽ.

B: Do you know Hawaiian?

A: 'Ae.

B: Do you know Polish?

A: Tak.

B: Do you know Chinese?

A: 是

B: Do you know Italian?

A: Sì.

B: Do you know Esperanto?

A: Jes.

B: Do you know Portuguese?

A: Sim.

B: Do you know Arabic?

7. PREZENTĀCIJA: TIPI, VEIDI. PREZENTĒŠANAS TEHNIKAS. TEHNISKIE LĪDZEKĻI: TO PRIEKŠROCĪBAS UN TRŪKUMI

7.1. **Prezentācijas tipoloģijas**

Prezentācija (lat. *praesentatio*) ir mērķtiecīgs informatīvs (komunikatīvs) process ar saviem mērķiem un uzdevumiem. Prezentēšana ir šī komunikatīvā procesa realizēšana.

Filozofs Lourenss Stouts (*Lawrence W. Stout*) veidojis **prezentācijas izstrādes algoritmu**:

- *Noskaidrojiet mērķi*: noskaidrojiet pats sev – kāpēc šī prezentācija ir vajadzīga.
- *Izlemjiet, kā pabeigsit prezentāciju*: lai auditorijai ir viela pārdomām.
- *Pārdomājiet sākumu*: no paša sākuma iegūstiet auditorijas uzmanību.
- *Pārdomājiet pārējo prezentācijas saturu*: lai tās struktūra ir loģiska un skaidra.
- *Vairāk degsmes*: uzturiet auditorijas interesi visas prezentācijas laikā.
- *Izveidojiet vizuālos līdzekļus*: cilvēki labāk uztver dzirdzes informāciju, ko atbalsta videokanāls.
- *Orientējaties uz auditoriju*: veidojiet iespaidu, ka prezentācija bija izveidota tieši šai auditorijai.
- *Sagatavojiet špiķerus*: un cenšaties pēc iespējas retāk tajos skatīties.
- *Atkārtojiet vēlreiz*: jo vairāk atkārtojumu (mēģinājumu), jo labāka ir prezentācija un jo pārliecinātāks sevī ir tas, kurš gatavo prezentāciju.

***Uzdevums.** Veidojiet dažādu tēmu / problēmu / sfēru prezentāciju pēdējās frāzes tā, lai tās ļautu noprast visas prezentācijas galveno paziņojumu, problēmu, aktualitāti!*

Prezentācijas tipi (pēc L.Jastrebova)

<i>Prezentācijas tips</i>	<i>Būtība</i>	<i>Kā labāk noformēt?</i>
1. Oficiālā (informatīvā) prezentācija	- lakonisks dizains - precīza struktūra - lieli burti - secinājumi	
2. Oficiāli emocionāla prezentācija	- pasākumu bildes - pasākumu video - stāsts par projekta dalībniekiem	
3. Plakāts	- vienots noformēšanas šablons - tikai ilustrācijas un paraksti - lakonisks dizains	
5. Interaktīva stunda	- plašas prezentācijas - animācija - <i>mobili</i> zīmējumi - nav vienota šablona	
6. Patstāvīgā darba materiāli	- ļoti sīks materiāla izklāsts - lineāra struktūra - pāreja starp slaidiem ar speciālām bultiņām - bultiņa, kas ļauj pāriet atpakaļ	
7. Informatīvs video	- automātisks režīms - lieli burti - uzskates materiāli, kas domāti ātrai uztverei - saukļi, īsas spilgtas frāzes - pārdomāts prezentācijas scenārijs	

7.2. Prezentācijas efektīvākās tehnikas

Prezentāciju var veidot, par pamatu ņemot dažādus modeļus, kas sekmē materiāla strukturālu iegaumēšanu (tāpēc šādus modeļus nereti izmanto pārdošanas treniņos un prezentācijās).

AIDA modelis:

A – Attention (Uzmanība). *No sākuma mums jāpievērš potenciālā klienta uzmanība..*

I – Interest (Interese). *Tālāk jums jāizraisa viņa interese ar tādiem paņēmieniem..*

D – Desire (Vēlme). *Šajā posmā jums jāpanāk, lai klients sāktu vēlēties to, ko jūs piedāvājat..*

A – Action (Darbība). *Gala posmā jūs virzāt klientu pie noteiktas darbības..*

SMART modelis:

Mērķim jābūt:

Specific – konkrētam;

Measurable – izmērāmam;

Achievable – sasniedzamam;

Realistic – reālistiskam (pragmatiskam);

Timed – noteiktam laika ziņā.

Situatīvā analīze (SWOT):

Strengths – stiprās puses;

Weaknesses – vājās puses;

Opportunities – iespējas;

Threats – draudi.

Cilvēka redzes nervs 50 reizes resnāks par dzirdes nervu; iegaumējam 40% no redzētā un tikai 10% no dzirdētā. Nereti, gatavojoties prezentācijai, mēs reizi pēc reizes atceramies par to, ko teiksim, un aizmirstam par to, ko rādīsim.

Materiāla strukturālai iegaumēšanai var lietot pašu izveidotas shēmas. Tām ieteicams veidot nosaukumus (saīsinājumus), kas ir viegli artikulējamas (GARA labāk nekā GRRR). Kā arī var izmantot nevis burtu, bet zilbju saīsinājumus (piem., prezentācija no divām daļām RET-RO, prezentācija no trim daļām ZE-ME-NE). Ideālajā variantā šim vārdam vajadzētu saskanēt (tieši vai asociatīvi) ar prezentācijas tēmu (piem., prezentācija par piena produkcijas jaunumiem GAR-DI).

Tabulās 7.2., 7.3. un 7.4. apkopoti dati par krāsas uztveres specifiku.

Krāsu tēlu uztveres asums uz ahromatiska fona [Ageevs: 147]

<i>Simbolu krāsa</i>	<i>Fona krāsa</i>		
	<i>melna</i>	<i>pelēka</i>	<i>balta</i>
sarkana	slikts	teicams	labs
zila	slikts	slikts	labs
zaļa	teicams	slikts	slikts
zilganzaļa	teicams	slikts	slikts
aveņkrāsa	teicams	slikts	teicams
dzeltena	labs	teicams	slikts

7.3. tabula

Krāsu tēlu uztveres asums uz krāsaina fona [1, 148.lpp.]

<i>Simbolu krāsa</i>	<i>Fona krāsa</i>					
	<i>sarkana</i>	<i>zila</i>	<i>zaļa</i>	<i>zilganzaļa</i>	<i>aveņkrāsa</i>	<i>dzeltena</i>
sarkana	-	slikts	teicams	labs	slikts	labs
zila	slikts	-	teicams	labs	labs	labs
zaļa	slikts	teicams	-	teicams	teicams	teicams
zilganzaļa	teicams	teicams	slikts	-	teicams	teicams
aveņkrāsa	slikts	teicams	teicams	teicams	-	labs
dzeltena	teicams	labs	teicams	teicams	teicams	-

7.4. tabula

Krāsas ietekme uz telpas, temperatūras, emocionālā stāvokļa izjūtām [1, 148.lpp.]

<i>Krāsa</i>	<i>Telpas izjūta</i>	<i>Temperatūras izjūta</i>	<i>Emocionālais stāvoklis</i>
sarkana	blakus, tuvu	karsts	nemiens
oranža	ļoti tuvu	silts	iedvesma
dzeltena	tuvu	silts	mundrums
zaļa	tālu	neitrāls	miers
zila	tālu	auksts	aprimšana
violēta	ļoti tālu	auksts	nogurums, agresivitāte

Uzdevums. *Atrodiet netradicionālus šablonus špiķerus prezentācijām!*

7.3. Prezentāciju tehnisko līdzekļu priekšrocības un trūkumi

7.5. tabula

Runas tehniskie līdzekļi (TL): priekšrocības un trūkumi

<i>TL un palīgīdzekļuveids</i>	<i>priekšrocības</i>	<i>trūkumi</i>
Tāfele	Lēts veids, nevajag daudz vietas. Labi pielietojams ideju ģenerēšanas pasākumos, arī neformālajos un pusformālajos pasākumos Iespēja pierakstīt domas, uzzīmēt shēmas utt.	Pielietojams mazā auditorijā Nevienmēr salasāms teksts Uzrakstīto tekstu grūti mainīt
Projektori jeb kodoskopi	Lielas un mazas auditorijas Iespēja brīvi mainīt slaidu secību Iespēja dažādos veidos demonstrēt informāciju (pilns slaidis, daļējs, salīdzinājuma slaidi) Iespēja pierakstīt domas uz slaidiem	Nav kompakti Acu kontakts mazināts Prezentācijas „rutinizācija” Nevienmēr labi salasāms teksts
Diaprojektori	Lielākās auditorijas Ir pults (nav vajadzības griezt muguru auditorijai)	Obligāts mikrofons (tātad arī tribīne) Nevisai estētiskas plēves Nepieciešamība izslēgt gaismu Nav aktīvas sadarbības ar auditoriju
Datorlīdzekļi (reāla laika sistēmas, slaidu prezentācijas, PowerPoint)	Pieejamība Savienojamība (viens ekrāns vai individuāli) Multimediji Integrācija (skaņa, animācija, video) Kombinācijas (no sakuma, atkārtot) Izplatīšana Operativitāte (ātri ieviest izmaiņas) Informācijas dažādi kanāli veicina informācijas iegaumēšanu	Ātri neieslēgt (zūd kontakts ar publiku) Iespējams bezpersonības efekts Iespējams nenopietnības efekts (animācija, krāšņums utt.) Daļēji var zust kontakts ar auditoriju Var rasties pieradums jebkuru informāciju pasniegt PowerPoint’ā
Izdāles materiāli (galda slaidi)	Ideāli nelielām grupām, apspriedēm Paliel savs eksemplārs Piezīmes Laiks pārdomāt tēzes / jautājumus Izjūta, ka visi ir līdztiesīgi partneri sarunā Apskatīt brīvajā režīmā	Uzmanība Iespējamība, ka auditorija sāks skatīties agrāk, nekā ir vajadzīgs Jautājumi rodas agrāk par apspriedi Nav vizuālā kontakta (kontroles)
Molberts (elektroniskās tāfeles)	Idejas fiksē ar to parādīšanos Interaktivitāte Kooperācija	Spontānitāte Bez laba rokraksta – uztveres problēmas Liela laika daļa – ar muguru pret auditoriju

Kopējās **rekomendācijas** vizuālo līdzekļu izmantošanā:

- Slaidu nosaukumos attēlojiet secinājumus.
- Izmantojiet lieliem burtiem drukātus vārdus tikai īsos nosaukumos.
- Izmantojiet ne vairāk kā 5-6 rindas vienā slaidā un 5-7 vārdus rindā.
- Izmantojiet ne vairāk kā 2-3 krāsas vienā slaidā.
- Kontrasta krāsas palīdz pievērst uzmanību, akcentēt galveno.
- Vienam un tam pašam elementam dažādos slaidos jābūt vienā krāsā.
- Pēc iespējas – ievērot korporatīvās krāsas / formas u.c.
- Slaida diagrammai jāakcentē galvenā ideja.
- Slaidi ir informatīvs bloks (analoģija – rīdkopa).
- Projektoru, datoru pēc iespējas izvietoiet tā, lai tas nebūtu centrā, bet no malas.
- Tēliem, simboliem, zīmējumiem jābūt saprotamiem, saredzamiem.
- Infantilismam arī ir savas robežas. Nemēģiniet mainīt zīmējumu izmērus, lai neciestu kvalitāte.
- Rokraksti, slīpraksti, lieli burti un retināti burti grūti salasāmi.
- Tekstam jābūt pēc iespējas lakoniskam, sintaktiski vienkāršam (vienkārši teikumi labāk nekā salikti). Neizmantojiet sarežģītus teicienus, kurus var pateikt runātājs (*aplūkosim jautājumu tuvāk, sāksim ar pirmo jautājumu, literatūras sarakstā var redzēt grāmatas par problēmu u.c.*), Izvairieties arī no liekām un atkāpēm no tēmas. Sarunvalodas stilam nav ne vainas, bet normas un gaumes robežas.
- Izmantojiet dažāda garuma frāzes – tas atvieglo uztveri īpaši garu prezentāciju laikā!
- Ja izmantota skaņa, tad tai jābūt tīrai.
- Video nevajadzētu aizņemt vairāk kā 1/3 no prezentācijas.
- Tabulām jābūt ar nosaukumu! Jo vairāk materiāla tabulās, jo grūtāk to uztvert! Daudzu sarežģītu tabulu vietā labāk izmantot vienu kombinētu.
- Shēmas labāk izmantot ar loģiskām pārejām no viena bloka pie otra.
- Animācija (.gif) ir labākais veids, kā demonstrēt procesus.
- Tekstā jābūt pārejai no detaļām pie apkopojuma. Labākais veids, kā uztvert detaļas, ir secinājumi!
- Nevajag pārāk daudz informācijas, labāk pastāstiet par informācijas avotiem!
- Katra teksta tēmai jābūt skaidrai. Ideāli – prezentācijā jābūt tikai vienai tēmai.
- Neskaitoties uz tēmas svarīgumu, humors palīdzēs.

7.4. Prezentācijas un starpkultūru komunikācija

Uzstājoties citu valstu pārstāvju priekšā, jāņem vērā starpkultūru verbālās un neverbālās īpatnības. Sabiedrisko attiecību speciālistu vidū ir populārs tāds stāsts par to, kādas seikas var izraisīt starpkultūru komunikācijas specifiskas neievērošana: Kad Coca Cola nolēma Tuvo Austrumu tirgū, tās pirmā reklāmas kampaņa izgāzusies. Uz reklāmas plakāta no kreisās puses bija attēlots cilvēks, kas rāpo tuksnesī, viņam gribas dzert, viņš mokās no izsalkuma...; pēc tam plakāta centrā bija attēlots cilvēks, kas dzer Coca-Cola, un pēc tam viņš priecīgs, pilns dzīves enerģijas skrien tālāk. Kas tieši nepatika Tuvo Austrumu cilvēkiem? Reklāmas veidotāji neņēma vērā to, ka Āzijā lasa no labās puses uz kreiso, tādējādi, laika līnija vairākumam ir no labās uz kreiso, un pircēji ieraudzīja, ka, lūk, skrien vesels, stiprs vīrietis, pēc tam viņš dzer Coca-Cola, un pēc tā bez spēkiem rāpo pa tuksnesi.

Rekomendācijas:

- Koriģējiet savā runā mēra vienības: valūtu, svara un attāluma vienības, datumu. Arī telefona numurus starptautiskajā formātā (nevis 322-22-33, bet +371 322-22-33).
- Pārbaudiet metaforas. Piem., jums patīk (un izdodas veidot) metaforas no sporta sfēras – pārliecinieties, ka klausītāji ir pazīstami ar minēto sporta veidu (amerikāņu orators, kas izmanto amerikāņu futbola metaforu, negūs panākumus valstī, kur šo sportu nepārzina pilnībā, piem., Latvijā).
- Pārbaudiet slengu un parunas (ja jums pateikt, ka *līst kaķu un suņu lietus*, ne katra auditorija sapratīs, ka tas nozīmē „ļoti spēcīgs lietus”).
- Pārbaudiet vēsturiskus piemērus (vai Itālijā un Vācijā ir vērts izmantot piemērus par fašismu?).
- Pārbaudiet svētku nosaukumus un to nacionālo nozīmi (Jāņus / Helovīnu / Pateicības dienu nesvin visā pasaulē).

Ja jūs uzstājaties svešvalodā:

- Sagatavojiet labus izdales materiālus (slaidus). Pat ja jūs labi pārvaldāt svešvalodu, var rasties grūtības ar uztveri. Tāpēc, ja klausītāji nesapratīs kaut ko jūsu runā, radīsies iespēja, ka sapratīs ar materiālu palīdzību.
- Pievērsiet uzmanību laikam. Ja uzstājaties ar tulku, tad reiziniet to ar 2.5 (jūsu 10 minūšu runa latviešu valodā, svešvalodā aizņems 25 minūtes). Ja uzstājaties paši, tad, atkarībā no svešvalodas zināšanām, laiks svārstīsies (1.5-2-3 reizes).

- Pārdomājiet formu. Runājiet lēnāk, izteiksmīgāk. Labāk mazāk pateikt, bet lai jūs saprot. Izmantojiet arī paņēmienu „galvenās tēzes atkārtošana”.
- Pirms uzstāšanās savāciet pēc iespējas vairāk informācijas par to, kā pieņemts uzstāties šajā sabiedrībā. Labi būtu, ja jūs uzstātos ne pirmais, lai varētu paskatīties uz citiem oratoriem un saprast, kāds stils vairāk patīk klausītājiem. Paskatieties internetā šīs valsts oratoru runas.
- Sekojiet auditorijas reakcijai runas laikā: ja uztver joku, varat vēlreiz izmantot joku, ja nē – pārstāt. Pārbaudiet, kā uztver pārvietošanos, kā uztver jautājumus.

7.5. Starpkultūru komunikācijas īpatnības

Dažādu kultūru pārstāvji atšķiras ne tikai komunikācijas līdzekļu izvēlē, bet arī argumentu izvēlē. Sal. amerikāņu joku par Jēzus Kristus nacionalitāti:

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija ebrejs:

1. Viņš turpināja sava tēva biznesu.
2. Viņš nodzīvojis mājās līdz 33 gadiem.
3. Viņš bija pārliecināts, ka viņa māte – jauna, bet viņa māte bija pārliecināta, ka viņš ir Dievs.

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija īrs:

1. Viņš tā arī neaprecējies.
2. Viņam nekad nebija pastāvīga darba.
3. Viņa pēdējā vēlēšanās bija iedzert.

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija itālietis:

1. Viņš runājis ar žestu palīdzību.
2. Viņš dzēris vīnu katrā ēdienreizē.
3. Viņš strādājis namdara amatā.

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija melnais:

1. Viņš visus saucis par brāļiem.
2. Viņam nebija pastāvīgas dzīvesvietas.
3. Neviens neņēma viņu darbā.

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija no Puertoriko:

1. Viņu saucas Jēzus.
2. Viņam vienmēr bija problēmas ar likumu.
3. Viņa māte nezināja, kas ir viņa īstais tēvs.

Trīs pierādījumi tam, ka Jēzus bija no Kalifornijas:

- 1. Viņš nekad negriezis matus.*
- 2. Viņš vienmēr staigājis basām kājām.*
- 3. Viņš dibinājis jaunu reliģiju.*

Dažādās pasaules valstīs pastāv komunikācijas īpatnības, kas atspoguļojas arī publiskajās uzstāšanās. Apkopojiet dažu valstu specifiku tabulā 8.1.

8.1. tabula

Starpkultūru komunikācija retorikā

<i>ASV</i>	
<i>Lielbritānija</i>	
<i>Vācija</i>	
<i>Krievija</i>	
<i>Japāna</i>	
<i>Ķīna</i>	
<i>Itālija</i>	
<i>Spānija</i>	

IZMANTOTĀ LITERATŪRA

1. Ageevs, V. Semiotika. No krievu valodas tulk. Māra Poļakova. – Rīga: Jumava, 2005. – 208 lpp.
2. Brēdemeiers, Karstens. Melnā retorika: Valodas spēks un maģija. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2008. – 168 lpp.
3. Ideju vārdnīca: domātāji, teorijas un jēdzieni filozofijā, zinātnē, reliģijā, politikā, vēsturē un mākslā / Ovens Adikibi, Bernards Baleins, Elizabete Brejī ... [u.c.]: [no angļu val. tulk.: Zaiga Ikere, Jānis Markots, Normunds Pukjans ... [u.c.]; tulk., red. un papild. Aldis Lauzis]. - Rīga: Zvaigzne ABC, [2008] (Rīga: a/s "Poligrāfists"). – IX, [3], 659 lpp.
4. Ilustrētā svešvārdu vārdnīca: ap 25000 šķirkļu un 2500 attēlu / [sast. Indra Andersone, Ilze Čerņevska, Inta Kalniņa ... [u.c.]. – Rīga: Avots, 2005. – 891 lpp.
5. Čerfase, L. Latīņu spārnotie teicieni. – Rīga: Zinātne, 1992. – 294 lpp.
6. Egidess, A. Saskarsmes labirinti: Kā iemācīties sadzīvot ar cilvēkiem. No kr.val. tulkojis Ilmārs Briška. – Rīga: Jumava, b/g. – 406 lpp.
7. Latviešu valodas vārdnīca / Atbildīgā redaktore D. Guļevska.– Rīga: Avots, 1987. – 833 lpp.
8. Prokofjeva, N. Lietišķo sarunu māksla. No krievu valodas tulk. Ojārs Sarma. – Rīga: Jumava, 2006. – 156 lpp.
9. Preses lasītāja svešvārdu vārdnīca. Sast. Inta Rozenvalde. – Rīga: Nordik, 2004. – 520 lpp.
10. Valodniecības pamatterminu skaidrojošā vārdnīca. Aptuveni 2 000 terminu latviešu, angļu, vācu un krievu valodā. Sast. autoru kolektīvs V.Skujņas vadībā. – Rīga: Madonas poligrāfists, 2007. – 624 lpp.
11. Кодекс Бусидо. Хагакурэ. Сокрытое в листве. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с. – (Антология мудрости)

PIELIKUMI

Pielikums 1. Runas / raksta retoriskas analīzes plāns

I Tēma

Tēmas aktualitāte laikā un telpā. Auditorijas faktors

Tēmas atbilstība runas / raksta saturam

Tēmas atbilstība nosaukumam. Nosaukuma raksturojums

II Struktūra

Runas/raksta struktūras atbilstība tematikai / problemātikai

Saiknes starp struktūras daļām: loģika, saprotamība, emocijas

Ievads: raksturojums

Pamatdaļa: raksturojums

Nobeigums: raksturojums

III Verbālie līdzekļi

Izteiksmes līdzekļu lietošana: to dažādība, lietderība, pamatotība

Metafora: tipi, lietderība, pamatotība

IV Neverbālie līdzekļi

Kinēzika (poza, žesti, pārvietošanās, āriene)

Grafika (rakstam, prezentācijai) – fonti, piktogrammas, zīmējumi, tabulas, shēmas

V Argumenti

Argumentu tipi

Argumentu daudzveidība, pamatotība

Kļūdas argumentos / nevajadzīgi argumenti / argumentu atkārtotāšanās

VI Loģika

Loģikas likumi: dažādība, pamatotība, lietderība

Kļūdas loģikas likumos

VII Atgriezeniskā saite (reālā vai potenciālā)

Reāla – jautājumi, replikas, ierosinājumi, rīcības

Potenciālā – kāda atgriezeniskā saite paredzēta? Vai veiksmīgi?

Pielikums 2. Diskusijas vērtēšanas kritēriji

Dalība diskusijās un debatēs: vērtēšanas kritēriji un balles

1. Atbilstība tēmai 1 2 3 4 5
2. Atbilstība tematiskam blokam 1 2 3 4 5
3. Argumentu precizitāte 1 2 3 4 5
4. Argumentu skaidrība 1 2 3 4 5
5. Pretargumentu precizitāte un skaidrība 1 2 3 4 5
6. Loģiskums 1 2 3 4 5
7. Veiksmīga pasniegšanas forma 1 2 3 4 5
8. Prasme saskatīt galveno (tēmā, argumentā, pretargumentā) 1 2 3 4 5
9. Prasme nošķirt faktus no subjektīvā viedokļa 1 2 3 4 5
10. Spilgtu faktu izmantošana 1 2 3 4 5
11. Problēmas būtības redzējums 1 2 3 4 5
12. Orientēšanās mainīgajā diskusijas situācijā 1 2 3 4 5
13. Runas stils un diskutanta imidžs 1 2 3 4 5

Uzvedība diskusijas laikā:

1. Atcerieties par diskusijas galveno mērķi – atklāt patiesību (atrast lēmumu, izeju)!
Neaiziet no tēmas un neļaujiet to darīt arī kolēģiem.
2. Nestrīdieties strīda dēļ! Diskusija nav sports, bet intelektuāla bauda!
3. Nekliegt! Izmantojiet draudzīgu toni, neaizvainot sarunas biedru! Oponents nav pretinieks, bet partneris patiesības meklējumos.
4. Izteikties precīzi, īsi un atbilstoši tēmai!
5. Cieniet cita cilvēka viedokli! Diskusijas laikā jebkuram viedoklim ir tiesības pastāvēt.
6. Dot iespēju izteikties ne tikai pretiniekam, bet arī „sava bloka” pārstāvim!
7. Neaiziet kāda kolēģa fonā!
8. Uzmanīgi klaisīties, lai nevajadzētu atkārtot argumentāciju!
9. Neatkārtoties argumentos un arī pretargumentos!
10. Neatkārtot arī argumentu tipus: izvēlējies dažādu tipu argumentus!
11. Neizrādīt pārāku emocionalitāti!
12. Atzīt savu nezināšanu vai netaisnību!
13. Neaizvietot personību ar tās viedokli (*tu man patīc, taču tavi argumenti nē!*)!
14. Neaizvietot cilvēka viedokli ar cilvēka statusu (vecums, dzimums, profesija, zināšanas).
15. Beigt diskusiju ar secinājumiem un apkopojumiem.

Pielikums 3. Kopsavilkumi: Laba runa un labs teksts

Retoriski laba runa

	Tēma (atbilst saturam)	
Struktūra:	Auditorijas aspekts!	<i>Visā runā:</i>
Ievads		
Pamatdaļa	Argumentu dažādība: 3-4 veidi (piem., definīcija, piemērs, analogija) Sofismu nelietošana	Ievēroti loģikas likumi - tāpatības likums - pretrunas likums - trešā izslēgtā likums - pietiekama pamatojuma likums
Nobeigums	Nobeigums neatkārtot argumentus, bet apkopo tos	Izmantoti izteiksmes līdzekļi: epitets, salīdzinājums, metafora, hiperbola, personifikācija, gradācija, inversija
Energētika	Uzmanības iegūšanas paņēmieni	(jebkurā posmā):
Pārvietošanās	<i>Empātija</i>	
Distance	<i>Pauze</i>	<i>Neformalitātes elements (slengs)</i>
Žesti	<i>Tempa un tonalitātes maiņa</i>	<i>„Tieša pieslēgšanās” (laika / telpas</i>
Skaļums	<i>Runas pavēles</i>	<i>aktualizācija)</i>
Emocionālāte	<i>Ekspresija</i>	<i>Humors</i>
Auditorijas uzruna	<i>Apelācija (speciālists)</i>	<i>Taktika „jā-jā-jā” (trīs jautājumi, uz</i>
daudzveidība	<i>Apkopošana, vispārinājumi</i>	<i>kuriem publika atbild ar jā)</i>
	<i>Piemērs</i>	<i>Argumenta pielāgošana (jūs kā gudri</i>
	<i>Pārsteigums</i>	<i>cilvēki piekritīsiet tam, ka..)</i>
	<i>Provokācija</i>	
Atgriezeniskā saite:	Jautājumi: Atklātie Aizklātie Alternatīvie Bloķējošie Retoriskie	Iebildumi, to avoti: Slikti formulēta problēma Papildus informācijas vajadzība Iebildums, kas nozīmē „nē” Pārliecinātības pārbaude Patiesas bažas
		<i>Sviestmaizes struktūra!</i>

Retoriski labs teksts

	Tēma (atbilst saturam)	
Struktūra:	Nesagatavotai publikai: spirālveida	Visā tekstā:
<i>Ievads</i>	paņēmiens (domas daudzkārtēja	ievēroti loģikas likumi,
Auditorijas aspekts!	atkārtošana), pakāpenisks (no konkrētā	izmantoti izteiksmes līdzekļi.
	pie vispārinājumiem un otrādi), kontrasta	
<i>Pamatdaļa</i>	paņēmiens (pretstatījumi),	
Argumentu dažādība:	Konflikta publikai: spirālveida	
3-4 veidi	paņēmiens, kontrasta paņēmiens;	
(piem., definīcija,	Sagatavotai publikai: punktēts paņēmiens	
piemērs, analogija)	(tēze sadalīta vienādās daļās, publika spēj	
Sofismu nelietošana	patstāvīgi rast saiknes starp tām);	
	Publika ar tēlainu domāšanu (bērni,	
<i>Nobeigums</i>	sievietes): asociatīvs paņēmiens (tēli,	
neatkārto argumentus,	pasakas, alegorijas).	
bet apkopo tos		
Fonti (8-12):	Tie izraisa uzticības izjūtu, tāpēc tie parasti	Darījumu vēstules
Fonti ar iecirtumiem:	ir tradicionālā biznesa favorīti.	
Times New Roman		
Fonti bez iecirtumiem:	Tie ir ar mazāku emocionālu lādiņu un	Personiskā sarakste
Arial	asociējas ar praktiskumu un veselo	
	saprātu.	
Rokraksta stila fonti:	<i>Tie ir mēģinājums parādīt draudzību un tuvas</i>	Agrāk šos fontus izmantoja bankas,
<i>Balloon LT TL,</i>	<i>attiecības.</i>	kad vēlējās izvaīrīties no
<i>Blackadder ITC, Bradley</i>		formālisma, imitējot vēstulēs
<i>Hand ITC, Brush Script</i>		personisko parakstu. Tagad paturiet
<i>MT, Edwardian Script ITC</i>		mīlas vēstulēm.
<i>Jarlow Solid Italic,</i>		
Atgriezeniskā saite	Jautājumi:	Atsauksmes, recenzijas,
	Kontaktu dibinošie jautājumi	rekomendācijas utt.
	Informatīvie jautājumi (par faktiem)	Kritikas centrā – rīcība, nevis rīcības
	Fokusējošie jautājumi (par viedokli)	subjekts, izvēlētās metodes, nevis
	Problēmja jautājumi (jautājumi	metodists, veidotie tēli, nevis autors.
	izskaidrojumi)	
	Jautājums, kas aizpilda klusēšanu	
	Nomierinošie jautājumi (par piekrišanu)	
	Jautājums palīdzība (uzvedinošie)	Sendviča struktūra!
	Uzmanības pārbaudes jautājumi	

Pielikums 4. Teksti analīzei

**Latvijas Ārlietu ministra Zigfrīda Annas Meierovica runa Satversmes sapulces sakarā ar Latvijas atzīšanu de iure.
[1921.gada 18.februārī]**

Prezidenta kungs, Augstā sapulce! Mans šīs dienas uzdevums ir sniegt ziņojumu par manu ceļojumu ārzemēs, kas ilga 3 mēnešus. Šī ceļojuma mērķis bija panākt Latvijas valsts tiesisko atzīšanu. Lai minēto mērķi sasniegtu, vispirms mēģinājām panākt Latvijas uzņemšanu Tautu savienībā. Kā zināms, tas mums pilnā mērā Ženēvā neizdevās. Gribu tuvāk pakavēties pie Tautu savienības pirmās kopsapulces, kura piegriezta vērību 6 galvenām darbības nozarēm. Vispirms, panāca iekšēju noorganizēšanos; otrkārt, noteica attiecības starp Tautu savienību un valstīm; treškārt, juridiskā komisija pieņēma obligātoriskus šķīrējtiesu statūtus un iecēla šķīrējtiesas institūtu, kura uzdevums izšķirt strīdus un novērst komplikācijas starp dažādām valstīm; ceturtkārt, pieņēma noteikumus par atbrūošanu, kas jāievēro visām valstīm. Ļoti redzamu vietu, piektkārt, ieņēma saimnieciskās problēmas, kas bija sagatavotas Briseles finanču konferencē. Šos lēmumus ar maziem pārgrozījumiem pieņēma Tautu ligas I. kopsapulce Ženēvā. No tiem mūsu jaunās valstis interesētu it īpaši tas, ka ir radīta iespējama uz vieglākiem noteikumiem aizņemties naudu ārzemēs, ar Tautu ligas speciālu organizāciju starpniecību. Beidzot, sestkārt, Tautu savienības pirmā kopsapulce paplašināja savu sastāvu, pieņemot jaunus biedrus.

Jāsaka, diemžēl, ka pagājušos novembra un decembra mēnešos mēs gan neesam bijuši tie, kas būtu varējuši lepoties kā tagadējie Tautu ligas locekļi, tomēr dažas jaunās valstis ir uzņemtas Tautu savienībā, piemēram: Somija, Bulgārija, Austrija un dažas citas, tā ka arī šinī virzienā Tautu liga ir mēģinājusi, kaut arī ne visai daudz, paplašināt savu sastāvu. Kopiespaids no I sapulces ir vispārēja vēlēšanās nostiprināt Tautu ligu kā starptautisku iestādi. Viņas nostiprināšanai ir darīts ļoti daudz, un pirmā sapulce nav nobeigusies, kā to Tautu ligas ienaidnieki gaidīja, ar sabrukumu, bet taisni otrādi: Tautu liga ir nostiprinājusies un noorganizējusies, un ir izjūtama vēlēšanās, lai viņa pastāvētu; nav domājams, ka viņas ienaidnieki viņu varēs satricināt.

Ženēvā nepacēlās neviena balss no kreisās puses pret Tautu savienību. Viņas ienaidnieki bija vienīgi no labās puses, uzskatīdami Tautu ligu par lielvalstu suverēno tiesību ierobežotāju. Katru mēģinājumu satricināt Tautu savienību, piem., Argentīnas pārstāvja aizbraukšanu, kas nebūt nenozīmē Argentīnas izstāšanos no Tautu ligas, uzņēma ar sašutumu, un šī demonstrācija atrada tikai tagadējā Ziemeļamerikas ārlietu ministra piekrišanu. Otrs diezgan tipisks iespaids no pirmās Tautu ligas kopsēdes ir vēlēšanās panākt un uzturēt pasaules mieru. Katrs mazākais mēģinājums traucēt mieru atrada Tautu ligas gandrīz nedalītas majoritātes ļoti asu un negatīvu izturēšanos.

Pēc šī vispārējā apskata piegriezīsimies jautājumam, ko Latvija Ženēvā ir guvusi? Kā zināms, mūsu uzņemšanas lūgumu atlika. Visas uzņemamās valstis bija sadalītas trijās kategorijās: tādās, kas tiek uzņemtas; tādās, kas tiek atraidītas, un tādās, kuru uzņemšana tiek atlikta. Pārbaudot uzņemšanas vai tā saucamās 5. komisijas atsaukumi par Latviju, jāsaka, ka šī atsauksme ir labvēlīga. Izrādījās, ka Latvija visus Tautu ligas priekšā rakstītos noteikumus izpilda: noteikumi par teritoriju ir ievēroti, robežas ir nospraustas; pastāv stabila valdība, pastāv demokrātiska iekārta; armijas, jūras un gaisa spēku ziņā Latvija nav pārkāpusi neviena Tautu ligas priekšā rakstītā noteikuma. Bija tikai viens apstāklis pret mums, un proti: mēs toreiz vēl nebijām atzīti de iure, jo Latviju bija atzinusi tikai Pad. Krievija uz miera līguma pamata. Pārējās valstis bija atzinušas mūs toreiz tikai de facto. Ievērojot to, 5. komisijas slēdziens bija, ka dažu apstākļu dēļ tanī brīdī Latvijas uzņemšana Tautu ligā nebija iespējama. Kaut gan mēs dabūjām morālisku triecienu un netikām uzņemti, t.i., netikām atzīti, jo uzņemšana līdzinājās pilntiesīgai atzīšanai, kaut ko pozitīvu Latvija Ženēvā tomēr ieguva. Pozitīvo, ko Ženēva Latvijai deva, var sadalīt trijās tēzēs. Vispirms mums deva tiesību iestāties par pilntiesīgu biedru visās starptautiskajās tehniskajās organizācijās, par ko Ženēvā ļoti pamatoti lietoja izteicienu, ka ar šo lēmumu mēs esot nogājuši pusceļu starp de facto un de iure atzīšanu. Patiesībā tā tas arī bija. Mums ir piešķirta tiesība visās starptautiskajās organizācijās ņemt dalību kā pilntiesīgam biedram. Jāpiezīmē, ka visas starptautiskās organizācijas, kas līdz Tautu savienības kopsēdei pastāvēja vairāk vai mazāk neatkarīgi, apvienoja un padeva Tautu ligai. Viņai ir padots: internacionālais Sarkanais krusts, higiēnas organizācijas, pasta ūnija, dzelzceļa ūnija un finansiālās organizācijas, kas radītas sakarā ar tagadējo saimniecisko sabrukumu visā pasaulē. Viss tas ir apvienots zem Tautu ligas. Tas bija pirmais pozitīvais panākums, kā to jau teicu iepriekš. Otrs praktiskais panākums priekš galīgas atzīšanas iegūšanas bija tas, ka uzņemšanas jautājumu izvirzīja atklātā sēdē, kurā izrādījās, ka nav nekādu pamatotu iemeslu pret

Latvijas atzīšanu, jo pati 5. komisija bija motivējusi, ka pret tūlītēju uzņemšanu runājot vienīgi kādi "apstākļi". Sakarā ar to izvirzījās jautājums: ko nozīmē apstākļi, kas tie ir par apstākļiem un kas no starptautiskā viedokļa būtu šim valstīm jāievēro, lai viņas varētu no de facto pārvērsties par de iure valstīm? Pats par sevi saprotams, ka lietas apgaismošana atklātībā radīja mums lielas simpatijas presē un sabiedrībā ne vien Ženēvā, bet arī citur. Šis panākums bija akadēmisks, un mēs to izlietojām kā ieroci de iure panākšanai no lielvalstu puses. Trešais, ko panācām Ženēvā, bij tās 5 valstis, to starpā arī Itālija, viena no Sabiedroto lielvalstīm, un Portugale, kuras nodeva savas balsis par Latvijas uzņemšanu. Ar savu balsojumu šīs 5 valstis izteica pilnīgi nepārprotami, ka viņas ir par Latvijas kā tiesiskas un neatkarīgas valsts atzīšanu de iure. Tas bija trešais panākums. Protams, tie bija relatīvi panākumi, tas bija diezgan ievērojams solis uz priekšu, bet mēs to par tādu neuzskatījām. Mēs pasvītrojām, ka mums nodarīta netaisnība, īpaši kļiedzoša tāpēc, ka citas valstis, kā, piemēram, Albānija, kurai pat robežas nav kārtīgi nospraustas, tomēr ir uzņemta. Par to pat uzbudinājās Vācijas mums ne visai draudzīgā preses daļa, nerunājot nemaz par pārējo presi, sacīdama, ka Baltijas kultūras valstu nostādīšana ārpus Tautu savienības un mazās Albānijas uzņemšana ir netaisnība.

Pēc nobalsošanas par Latvijas uzņemšanas atlikšanu mēs demonstratīvi atstājām Ženēvas reformācijas zāli un aizbraucām no Ženēvas, paziņodami, ka mūsu pamatotās prasības nav ievērotas un tāpēc mēs atstājam šo pilsētu. Jau Ženēvā mēs novērojām, ka mūsu uzņemšanas lieta atkarājas no lielvalstu izturēšanās. Sevišķi spilgti tas parādījās Armenijas jautājumā. Nepagāja neviena sēde, kur viena vai otra no redzamākām Tautu ligas figūrām neparādītos savā labvēlīgā pozā uz tribīnes un neveltītu ļoti skaistus vārdus nabaga Armenijas tautai, līdz tam, kamēr Londonas konference, kurā piedalījās 3 lielvalstis, nenolēma Armeniju neuzņemt Tautu ligā. Kaut gan pa to laiku 5. komisija un Tautu savienība jau bij izteikušās par Armenijas uzņemšanu, pēc šī Londonas lēmuma Armeniju tomēr neuzņēma; viņas uzņemšanu pat neatlika, bet atraidīja. Tas skaidri pierādīja, ka jauno valstu uzņemšana lielā mērā atkarājas no Sabiedroto lielvalstu izturēšanās šinī lietā.

Pirms es beidzu savu īso pārskatu par Tautu savienību, gribu vēl aizrādīt, ka Tautu savienība nav kompakta masa ar viengabala ieskatiem. 41 valsts, kas piedalījās pirmā Tautu savienības kopsapulcē, sadalījās trīs vairāk vai mazāk nogrupētās apakšstrāvās. Pirmā bija - Sabiedrotie, otrā - neitrālie un trešā - Dienvidamerikas valstis, skaitā apmēram 14. Sabiedrotie, protams, visur mēģināja aizstāvēt savu līniju, bet viņiem nācās stipri rēķināties ar grūtībām ne tikai savās mājās vien, bet arī ar citām valstīm, īpaši ar neitrālām, kuras Holandes pārstāvja fon Karnebeka vadībā mēģināja panākt Vācijas uzņemšanu Tautu savienībā. Pret to stingri nostājās Francija. Trešā strāva, Dienvidamerikas valstis, atšķīrās no pārējām ar to, ka viņas ir mazas valstiņas, daudzas skaitā un rada zināmu pretsvaru lielvalstīm. Dienvidamerikas valstis sargāja mazo valstu tiesības un šinī jautājumā veda cīņu ar lielvalstīm.

No Ženēvas mēs aizbraucām uz Itāliju, lai no lielvalstīm panāktu mūsu valsts atzīšanu. Mēs gribējām noskaidrot Itālijas sirsnību mūsu atzīšanas lietā.

Ja Itālija nopietni stāv par Latvijas atzīšanu, tad mums izlikās par nepieciešamu panākt, lai Itālija ņemtu šīs lietas iniciatīvu savās rokās. Itālijā mēs atradām neparastu un negaidītu sirsnību. Mūs saņēma nevis kā de facto, bet kā galīgi de iure atzītas valsts pārstāvjus. Izrādījās, ka Itālijas domas par Latvijas atzīšanu ir pilnīgi nedalītas. To apliecināja Itālijas suverēns - karalis, Itālijas valdības pārstāvji Džioliti un grāfs Sforca, parlamenta priekšsēdētājs de Nikola un citi. Mēs patiesi redzējām, ka nav divu domu par Baltijas valstu atzīšanu Itālijā. Itālija, šī valsts, kas vēl nesen bija tik ilgi karojusi par savu brīvību, cīnīdamās par savu atzīšanu 35 gadus, - vislabāk saprata mūsu vēlāšanos un tieksmes pēc tautas un nācijas augstākām tiesībām, proti, pēc valsts. Itālijai pieder pirmie lieli nopelni arī Ženēvas balsošanā. Viņa apsoliņās uzņemties iniciatīvu Latvijas un Baltijas valstu atzīšanas lietā un to arī izveda.

Mūsu tālākā darbība norisinājās Francijā. Mēs pazinām Francijas izturēšanos Baltijas valstu lietā. Mēs zinājām, ka Francijas valdība izlikās mums nedraudzīga un ka viņas politika iziet uz vecās Krievijas nodibināšanu ar intervencijas, blokādes un citu līdzekļu palīdzību. Tomēr izrādījās, ka notikumi arī uz Francijas sabiedrisko domu un valsts vadītājiem bija atstājuši tādu iespaidu, ka līdzšinējā politika ir bijusi nepareiza. Jau Ženēvas konferences laikā mums bija zināms, ka ir svārstīšanās Francijas politikā attiecībā uz mūsu atzīšanu. Mēs zinājām, ka Leona Buržuā un Vivianī ceļojums uz Parīzi stāvēja sakarā ar šo svārstīšanās politiku. Pagājušā gada decembra beigās Francija bija nonākusi pie pārliecības, ka ar intervencijas palīdzību vecā Krievija nav atjaunojama, ne arī jaunā Krievija uzbūvējama. Daudzie intervencijas mēģinājumi, ko tā bija piedzīvojusi un pabalstījusi, bija izrādījušies par nesekmīgiem, un, beidzot, piemērs ar Vrangelja armijas sabrukšanu pārliecināja Francijas

valdību, ka solījumi, ko krievu emigranti dod, nepiepildās, jo šīs emigrantu grupas stāv tālu no savas tautas un nesaprot to, kas tautā notiek. Tāpat arī blokādes politika nesasniedza mērķi. Rietumeiropa un arī Francija tagad saprot, ka no blokādes cieš vienīgi plašas tautas masas, bet ne lielniecisms, pret ko bija vērsta visa līdzšinējā Francijas politika. Francijā daudz runāja par sacelšanos sarkanā armijā, un 150 000 krievu emigrantu, kas pašlaik atrodas Parīzē, propagandēja, ka nāks kāds baltais ģenerālis, kam armija sekos un kas Krievijā nodibinās kārtību tāpat, kā tas notika Francijas revolūcijas laikā. Bet arī šī iespējamība Francijas valdībai izlikās par neizvedamu pēc tam, kad tā bija pārliecinājusies, ka režīms, kāds ir Krievijā, nav tāds, kāds bija franču revolūcijas laikā, kad armija pārgāja Napoleona pusē. Francija nāca pie pārliecības, ka sacelšanās nav gaidāma, jo visa armijas iekārta Krievijā stāv zem padomju iestāžu stingras kontroles, un visi līdzšinējie sacelšanās mēģinājumi palikuši bez sekmēm. Kad mēs iebrucaim Parīzē, Francijas valdības šaubīšanās bija nonākusi tiktāl, ka bija iespējams panākt Francijas labvēlību attiecībā uz mūsu lietu. Francija Miljerāna personā mums solīja gādāt par mūsu atzīšanu. Bet kā katrā valstī, tā arī Francijā mums ir pretinieki. Ja mūsu jautājums būtu iepriekš diskutēts Francijas parlamentā, varbūt pret mūsu atzīšanu būtu izteicies parlamenta vairākums, kaut gan senātā mums bij nodrošināts labvēlīgs iznākums. Turpretim valdība un valsts prezidents ne tikai vārdiem, bet arī ar darbiem pierādīja, ka Francija, būdama uzticama līdz beidzamam brīdim savam agrākam sabiedrotam Krievijai, beigu beigās ir sapratusi, ka Krievija šo uzticību ir laužusi, kāpēc Francijas valdība nostājās par mums. Tā bija Francijas valdība, kas 29. decembrī izsūtīja pieprasījumus citām lielvalstīm atzīt Baltijas valstis de iure. Tātad pateicoties divām latīņu tautām - Itālijai un Francijai - un pateicoties viņu enerģijai, mēs panācām to, kas mēs tagad esam.

Katrā zemē, izņemot Itāliju, kā es jau aizrādīju, mūsu lietā bija divas domas. Francijas parlamenta vairākums nebija par mums. Pret mums strādāja 150 000 krievu emigrantu un pazīstami krievu darbinieki, kas bija iebrukušī no Amerikas. Arī Anglijā bija divas strāvas: viena mums labvēlīga, otra, nevar teikt, ka nelabvēlīga, bet tāda, kas izteicās par jautājuma atlikšanu. Anglijas politika nemainās, un tāda, kāda viņa bijusi, tā palika arī līdz beidzamam brīdim. Savā laikā mums Anglija izlikās par labvēlīgāko, un savu politiku tā nebūt nav mainījusi. Ja latīņu tautas nostājās it kā pirmā vietā, tad tas izskaidrojams ar to, ka viņas savus ieskatus Latvijas lietā bija pēkšņi mainījušas mums par labu. Anglijas politika ir "lēna, bet droša" (slow, but sure), un tāda tā bij arī mūsu jautājumā.

Pēc tam, kad bijām panākuši lielvalstu labvēlību, mēs atgriezāmies uz Parīzi, kur 22. janvārī notika Lielbritānijas, Francijas, Itālijas, Japānas un Beļģijas pārstāvju konference. Parīzē mūsu jautājumu pārrunāja trīs dienas: pirmoreiz - 24. janvārī - bez panākumiem, otrreiz - 25. janvārī - tāpat bez panākumiem un beidzot 26. janvārī - pēc garākas pārrunas - ar pozitīviem panākumiem, proti, šī Sabiedroto valstu konference izteicās principā par Baltijas valstu atzīšanu.

Apstākļi, kas runāja pret Latvijas un pārējo Baltijas valstu de iure atzīšanu, bija sekošie: pirmais un pats svarīgākais iemesls, kas bija mums pretim, ir mūsu saimnieciskais stāvoklis. Ārzemēs ļoti labi to pārredz un pārzin; tāpēc viens otrs aizrādīja: jūs esat savu valsti atbrīvojuši, jūs prasāt pēc patstāvības, bet jūs tomēr vēl neesat pierādījuši savu saimniecisko neatkarību; jūsu un Igaunijas budžets šogad noslēgts ar tādu un tādu deficītu; jūsu izvedumi ir tik un tik reiz mazāki par jūsu ievadumiem; tas runā pret jūsu atzīšanu, jo kamēr jūs neesat pierādījuši savu saimniecisko patstāvību, jums nevar dot atzīšanu; un lai gan jūs esat pierādījuši savu politisko gatavību, jūs neesat gribējuši vai neesat varējuši noslēgt līgumus ar ārzemēm, kas jums sniegtu palīdzīgu roku jūsu saimnieciskās dzīves atjaunošanā un stabilāku ekonomisko apstākļu radīšanā. Tas bija viens no tiem argumentiem, ko arvienu nostādīja pret mūsu atzīšanu. Es negribu šē atkārtot, ko es uz to atbildēju - atbildes man bija, - un tās būtu bijušas katram latvietim. Otrs apstāklis, kas runāja mums pretim, bija Ziemeļamerikas tagadējā prezidenta Vilsona noteiktā opozīcija. Es nesaku - Ziemeļamerikas, bet gan - viņas tagadējā prezidenta Vilsona opozīcija. Šo opozīciju mēs esam jutuši uz katra soļa. 10. augustā ar savu slaveno notu Vilsons noteikti nostājās pret Baltijas valstu atzīšanu. Šo Vilsona izturēšanos mēs jutām arī Ženēvā. Arī tur viņš paziņoja, ka viņš savu 10. augustā ieņemto stāvokli pret Latvijas un pārējo Baltijas valstu atzīšanu negroza. Vilsona notu iesniedza Ženēvas konferencei. Uz Francijas pieprasījumu Vašingtonai par Baltijas valstu atzīšanu sekoja negatīva atbilde, kā tas arī bija gaidāms. Beidzot, Parīzes konferencei sanākot, Ziemeļamerikas ļoti cienītais prezidenta kungs bija turējies par vajadzīgu paziņot vēlreiz konferencei savu noraidīto izturēšanos pret Baltijas valstu atzīšanu. Bez šaubām, Ziemeļamerika reprezentē tik lielu faktoru, ka nerēķināties ar to nevarēja. To izlietoja mūsu pretinieki. Mūsu aizstāvji tomēr ar šo apstākli nerēķinājās gluži vienkārši tāpēc, ka viņiem bija noteikti zināms, ka šo politiku, pēc visām varbūtībām, pēc dažiem mēnešiem grozīs Baltijas valstīm par labu. Pret mūsu atzīšanu bija arī tas, ka

pastāv strīdus starp Poliju un Lietuvu. Arvienu atsaucās uz Lietuvas konfliktiem ar Poliju, un tā kā Lietuvas robežu jautājums neesot vēl izšķirts, tad sakarā ar to esot arī jāatliek pārējo valstu atzīšana. Turpmākais arguments, ko uzsvēra ļoti bieži, bija tas, ka Baltijas jautājuma atrisināšana esot saistīta cieši ar Krieviju, pie kam daži no Latvijas tūlītējas atzīšanas pretiniekiem gan domāja par nākamo Krieviju, citi par agrāko Krieviju un pārējie par tagadējo Krieviju.

Tomēr par spīti visam tam, trešā dienā, proti 26. janvārī, mēs panācām, ko vēlējāmies: mūs vienbalsīgi atzina par de iure valsti.

Augstākās Sabiedroto padomes lēmums sadalījās 3 daļās. Pirmkārt, nolēma principā atzīt visas 3 Baltijas valstis; otrkārt, atzina nekavējoties Latviju un Igauniju un atlika Lietuvas atzīšanu līdz Lietuvas - Polijas strīda izšķiršanai; treškārt, uzdeva konferējošo 5 valstu vārdā Augstākās padomes prezidentam Brianam paziņot šo lēmumu Latvijas un Igaunijas miera delegāciju priekšsēdētājiem Parīzē.

Sakarā ar notikušo izvīzās jautājums, ar kādiem noteikumiem saistās Latvijas tiesiskā atzīšana? Atrodoties Ženēvā, Romā, Parīzē un Londonā, bieži nācās dzirdēt priekšlikumus, par kādiem varētu panākt atzīšanu: runāja par dažādām koncesijām, par agrākās Krievijas parādiem un dažādām citām kombinācijām. Tomēr no 24. līdz 26. janvāra apspriedēs, kad mūsu jautājumu izšķīra, noskaidrojās, ka Latvijas de iure atzīšanu bija panākta bez jebkādiem noteikumiem, bez koncesijām un citām kombinācijām. Mēs esam panākuši de iure bez kaut kādām klauzulām, un varam tagad savu nākamību veidot kā pilntiesīgu valsts tā, kā mūsu valsts intereses to vislabāk prasa.

Par nozīmi, kāda ir tiesiskai atzīšanai, man še nav ko runāt. Augstā sapulce varbūt labāk nekā es apzinās tās sekas, kādas tai ir. Polītiskā un saimnieciskā stabilizācija, ciešākas attiecības ar ārzemēm, brīvākas rokas saimniecisku līgumu slēgšanai, uzņemšana Tautu līgā - tās ir īsumā dažos vārdos izteiktās vispārīgās līnijas, ko mums nes un arī nākotnē dos de iure.

Beidzot savu pārskatu, nevaru neatzīmēt vienu lietu: pateicību, ko esam parādā ārvalstu pārstāvjiem Rīgā, kuri ar saviem labvēlīgiem ziņojumiem ir lielā mērā sekmējuši mūsu atzīšanas darbu. Mīļš paldies viņiem! (Stipri aplausi.) Paldies arī mūsu sūtņiem, kas ārzemēs strādājuši ļoti nelabvēlīgos apstākļos. Viņi veikuši savu grūto uzdevumu ar lieliem panākumiem. Arī viņiem mīļš paldies! (Aplausi.) Ar to būtu izsmelts īsais pārskats par manu ceļojumu, viņa mērķi un taktiku, ar kādu šis mērķis tika sasniegts.

Es pāreju uz ziņojumu par Latvijas ārlietu politiku nākotnē. Mums mēdz pārmest, ka Latvijai esot tā saucamā "Sabiedroto" orientācija, kaut gan par tādu orientāciju paši Sabiedrotie, nezina, vai būs pārliecināti. Mēs līdz šim esam pieturējušies pie Latvijas orientācijas, un to darīsim arī uz priekšu. Latvijas turpmākās attiecības pret Sabiedroto lielvalstīm būs labas un sirsnīgas. Mēs nedrīkstam aizmirst, ka, pateicoties Sabiedroto uzvarai, brīvā Latvija varēja nodibināties. Ja Sabiedrotie nebūtu uzvarētāji, nebūtu bijis arī Latvijas valsts. Tie bija Sabiedrotie, kas Latviju pēc tam, kad viņa ļoti grūtos un smagos apstākļos noorganizēja savu valsti, atzina par pilntiesīgu locekli pārējo nāciju vidū. Sabiedrotie ir bijuši mūsu pirmie draugi, un ar tādu pašu draudzību, ar kādu viņi nākuši mums pretim, mēs viņiem atbildēsim.

Pārejot pie Latvijas kaimiņu valstīm, es īsi gribētu pakavēties vispirms pie Vācijas. Vācija pēc Sabiedroto atzīšanas arī atzinusi mūs kā tiesisku, patstāvīgu un neatkarīgu valsti. Tāpēc bij zināms pārsteigums visiem, kad lasījām Vācijas ārlietu valsts ministra Simonsa runu par mākslīgiem Sabiedroto radītiem barjēriem. Es turu par vajadzīgu lietas noskaidrošanas labā šo jautājumu šai tribīnē paplašināt. Sarunā ar Vācijas valsts ārlietu ministru pēdējais man apliecināja, ka viņa politika ir pret jaunām valstīm kā pret barjēru starp lielām saimnieciskām vienībām, kādas ir Vācija un Krievija. Vācija vēlētos, lai šīs valstis būtu par tiltiem starp viņu un Krieviju. Protams, šis papildinājums, ko deva Vācijas valsts ārlietu ministrs Simons, Latvijai tikai tiktāl ir pieņemams, ka mēs saimnieciskā ziņā negribam būt par barjēru starp valstīm. To mēs esam apliecinājuši diezgan skaidri un noteikti ar līgumiem, ko esam noslēguši ar Vāciju un Krieviju. Mēs esam devuši vajadzīgās garantijas tā saucamam "saimnieciskam tiltam". Mēs gribam būt par tiltu, bet ne par barjēru starp Krieviju un Vāciju, kā arī pārējām valstīm saimnieciskā ziņā. Tomēr būt par tiltu politiskā ziņā nozīmētu atsāties no Latvijas valsts idejas, ja ne tagad, tad pēc 10 vai 20 gadiem. Kamēr mēs stāvam uz valsts idejas, tikmēr mēs nevaram būt par tiltu politiskā ziņā.

Tālāk pāreju pie mūsu otrā lielā kaimiņa - Krievijas. Visiem ir labi zināms, ka beidzamā laikā mūsu attiecības ar Padomju Krieviju lielā mērā uzlabojušās, un nav nekāda iemesla domāt, ka tās nākotnē paliktu ļaunākas. Man šķiet, ka Krievijas problēmas atrisināšana tuvojās savai izšķiršanai. Mūsu atzīšana ne vien mums, bet arī Krievijas lietu nokārtošanai un visai austrumu jautājumu atrisināšanai ir liels solis uz priekšu. Tā nozīmē jaunās Krievijas republikas robežu nosprašanu. Lai

izšķirtu Krievijas jautājumu galīgi, atliek vēl tikai vienoties par viņas valstiskās pārvaldes formas atzīšanu, un arī šis jautājums evolūcijas ceļā tuvojas savai atrisināšanai. Ir pilnīgi skaidrs, ka Lielbritānija tuvākā nākotnē noslēgs tirdzniecisku līgumu ar Padomju Krieviju, līdz ar to atzīdama tagadējo režīmu Pad. Krievijā vismaz par de facto valdību. Nav ne mazāko šaubu, ka šim aktam sekos nekavējoties Itālija, un ar diezgan lielu pārliecību varētu apgalvot, ka nepaies ilgs laiks, kad to pašu darīs arī Francija. Tagadējā Francijas kabinetā ir ļoti redzami vīri, piemēram, kara ministrs Bartū (Barthou), kas jau tagad uzstājas par tūlītēju tirdzniecisku sakaru uzsākšanu ar Padomju Krieviju. No minētā redzams, ka Krievijas problēma pakāpeniski un soli pa solim tuvojas savai atrisināšanai. Loģiskas sekas no tā būs lielākas vienlīdzības radīšana pasaulē, racionālāka preču apmaiņa, bet par visām lietām - miera nodrošināšana. Tāpēc cerams, ka tās attiecības, kādas Latvija paguvusi beidzamos mēnešos ar Padomju Krieviju nodibināt, uzlabosies arī nākotnē.

Runājot par mūsu kaimiņu ziemeļos, Somiju, man nav daudz ko teikt. Mūsu attiecības ir bijušas vienmēr vislabākās un vissiltākās. Fakts, ka Somija, šī granītā kaltā ziemeļtauta, bija pirmā, kas mūs atzina de iure, paliks arvienu Latvijas tautā nedzēšams.

Attiecības ar Igauniju ir lielākā mērā uzlabojušās, kā ar pārējiem kaimiņiem. Ja pirms deviņiem mēnešiem attiecības ar Igauniju bij asas, tad tagad apstākļi jau ir tiktāl nobrieduši, ka varam konkrēti stāties pie ciešu sakaru izveidošanas dzīvē. Igaunija ir izrādījusi lielu interesi par Latviju: Igaunija ir darījusi visu, lai panāktu draudzību ar Latviju, un mūsu sirsnīgākā vēlēšanās un nepieciešamā vajadzība ir šo draudzību mīļi un ar atplestām rokām pieņemt, un to mēs darīsim.

Latvijas satversmes sapulces delegātu viesošanās Lietuvā, Lietuvas de iure atzīšana no Latvijas puses pietiekoši skaidri liecina par mūsu draudzīgo politiku pret Lietuvas valsti; mēs darīsim visu, cik mūsu vājos spēkos stāv, lai sekmētu Lietuvas de iure atzīšanu arī no Sabiedroto puses, un, es domāju, Lietuvai nevajadzēs ilgi uz to gaidīt.

Tālāk gribu runāt par Latvijas attiecībām ar otru mūsu dienvidus kaimiņu - Poliju. Bez šaubām, nevar būt domu starpības par to, ka Latvijai ir zināmas kopīgas intereses ar Poliju. Tomēr priekš politiskās vienošanās ar Poliju nevar aiztaisīt acis uz dažiem kavēkļiem, kas šo vienošanos neveicina. Vispirms Polija vēl nav noslēgusi mieru ar Padomju Krieviju; varbūt viņa drīzumā to darīs, bet, kamēr tas nav noticis fakts, tikmēr tas ir par kavēkli politiskai tuvināšanai. Mēs arī zinām, ka Polijā ir grupas, kas domā par Lietuvas iekorporēšanu Polijā. Tas ir pret mūsu interesēm, un mēs, cik tas mums būs iespējams, darīsim visu, lai to novērstu. Beidzot Lietuvas-Polijas konflikts ir nopietns šķērslis savstarpējai tuvināšanai starp piecām Baltijas valstīm. Nav iespējams stāties politiskās kombinācijās ar valstīm, kurās pastāv neapņēnināmi iksi. Tomēr mūsu attiecības pret Poliju arī nākotnē būs korektas un tikpat draudzīgas kā Polijas attiecības pret Latviju.

Tiktāl par Latvijas ārlietu politiku pret citām valstīm.

Par Ārlietu ministrijas vispārīgiem uzdevumiem nākotnē ir jāsaka daži vārdi. Mēs esam de iure panākuši, mūsu turpmākais uzdevums ir šo ieguvumu nostiprināt. Mūs ir atzinušas 13 Eiropas valstis, bet mūs vēl nav atzinusi Amerika. Tas ir apstāklis, ar ko ir ļoti nopietni jārēķinās. Mēs varam cerēt, ka tuvākā nākotnē Ziemeļamerika Latvijas de iure atzīšanai piegriezīs vajadzīgo vērību. Daudz vieglāk būs panākama de iure atzīšana Dienvidamerikas valstīs, kas ir apliecinājušas savu sirsnību Ženēvas konferencē. Esmu pārliecināts, ka panāksim de iure atzīšanu arī no Ziemeļamerikas, kad beigsies tagadējā valdība un nāks jauna. Mēs nedrīkstam atdusēties uz līdz šim gūtiem lauriem: mums jānostiprina de iure ar visiem līdzekļiem. Pirmais uzdevums ir panākt Latvijas tiesisko atzīšanu visā pasaulē, un otrs - radīt ciešākas saites ar ārvalstīm, noslēdzot ar tām starptautiskus līgumus, kas līdz šim nebija iespējams, pie kam pašu galveno vērību piegriezīsim saimnieciski-tirdznieciskiem līgumiem, jo mēs dzīvojam laikmetā, kur saimnieciskie jautājumi un ekonomiskie apstākļi noteic visu politiku. Ar to es savu pārskatu beidzu.

To darot, vēlos konstatēt, ka Latvija ir paveikusi divus posmus savā cīņā par valsts neatkarību, proti: Latvijas atbrīvošanu un Latvijas atzīšanu. Abas šīs cīņas ir kronētas ar uzvaru. Ja esam atbrīvoti, ja samērā tik īsā laikā - divos gados un dažos mēnešos - esam panākuši tiesisko atzīšanu, tad jāvaicā, kas mūs tik ātri pie uzvaras vedis? Tā bija tā vienprātība, kas mūs vienoja šinī cīņās laikmetā. Tiklab cīņā pret mūsu ārējo ienaidnieku, kā arī cīņā pēc Latvijas tiesiskās atzīšanas mēs bijām vienprātīgi. Mums tagad stāv priekšā ļoti sarežģīts, grūts un garš cīņas laikmets: saimnieciskās dzīves nodibināšana, nostiprināšana un izbūve. Arī te uzvaru gūsim ātrāk, ja mums netrūks vienprātības un mīlestības, kura vienoja visus Latvijas atbrīvošanas un atzīšanas darbā. Ir tomēr arī liela starpība, kas šķir Latvijas atbrīvošanas cīņas no mūsu valsts atzīšanas darba. Pirmās izkaroja ar ieročiem rokās un cilvēku upuriem, otrās neprasīja vairāk kā spalvu un smadzenes. Atzīšana nebija

iedomājama pirms Latvijas atbrīvošanas. Tāpēc iedomāsim tos, kas Latvijai atbrīvoja, iedomāsim mūsu varonīgo armiju. Dziļā nopietnībā noliecu galvu, pieminēdams tos, kas Latvijai ir upurējuši visdārgāko - savu dzīvību. Pieminēsim šinī stundā kritušos varoņus.

Avots: Grūts ir bijis šis Latvijas ceļš uz savu mūžīgu atzīšanu. Latvijas Vēstnesis. 2002., 25.janvārī.

Valsts prezidentes runa diskusijā "Valoda. Vēsture. Politika"

Latvijas Universitātē 2007.gada 29.maijā

Vispirms es gribētu sveikt Latvijas gudrākās galvas, kas šeit ir sapulcējušās un ar kurām pēdējo astoņu gadu laikā man kā Valsts prezidentei bija tas prieks un gods sastrādāties. Es tiešām ļoti augstu novērtēju šo atbalstu - gan intelektuālu, gan morālu - no jūsu puses. Valsts prezidentam ir ļoti svarīga šāda iespēja prasīt ekspertiem viņu viedokli un iepazīties ar viņu pētījumiem. Pati prezidenta institūcija mums tiek veidota pakāpeniski un pilnveidoti, mums ir tradīcijas, kas ir saglabājušās no īsa neatkarības laika, kas bija starp abiem pasaules kariem, un tagad nu jau garāka šī neatkarības laika kopš 1991. gada. Un man bijis tas prieks sastrādāties kā Valsts prezidentei ar veselām četrām komisijām, kuru darbība ir cieši saistīta ar Latvijas Valsts prezidentu.

Pirmā un vēsturiski vecākā ir Heraldikas komisija, kurā ir paveikts ļoti liels darbs. Es domāju, pēdējā manifestācija no heraldikas svarīguma ir Lančaņa kunga brīnišķīgā grāmata par heraldiku, kas pirmo reizi izdota latviešu valodā. Mums ir bijusi lieliska sadarbība ar Heraldikas komisiju. Man ir bijis tas prieks un gods parakstīt un apstiprināt kā Valsts prezidentam mūsu pilsētu un pagastu jaunus ģerboņus, kas ir bijuši komisijas apstiprināti, un tādā veidā mums veidojas jaunā vēstures atpazīstamības zīme katrai apdzīvotai vietai. Tā kļūst par viņu identitātes sastāvdaļu, tā būs atpazīšanas zīme, un katram šim pagastam tāpat arī nacionālā lepnuma zīme. Pie tam mums ir bijis praktisks darbs ar Heraldikas komisiju, lai pilnveidotu mūsu Triju Zvaigžņu ordeņa tehnisko izstrādi un palīdzētu tieši ar tehnisko zīmējumu precīzāku veidojumu, jo modernā tehnika ļauj precīzāk un labāk izveidot dažādus ordeņus. Viņi mums ir palīdzējuši tieši ar šo zīmējumu precīzējumu priekš modernām tehnikām atjaunotiem ordeņiem, kāds ir Viestura ordenis un Atzinības krusts. Paldies visiem komisijas locekļiem par šo brīnišķīgo sadarbību.

Otrā ļoti svarīga komisija ir Vēsturnieku komisija. Tā tika dibināta prezidenta Ulmaņa laikā 1998. gada rudenī, ap to laiku, kad es kā repatriante laimīgi atgriezos savā dzimtajā zemē. Pirms manas ievēlēšanas tā īsti nepaguvu savu darbību uzsākt, un tamdēļ man atkal ir prieks un gods par to, ka manas prezidentūras laikā Vēsturnieku komisija ieguva arvien lielākus, apjomīgākus līdzekļus, un es nekaunos teikt, ka prezidenta atbalsts, argumentācija šeit palīdzēja saņemt Saeimas apstiprinātajā valsts budžetā arvien lielākus līdzekļus, manuprāt, neapsveramam darbam Latvijai, jebkurai zemei, bet Latvijai jo īpaši, kas ir valsts ar tādu sarežģītu 20. gadsimta pagātnei. Un tāpat, Vēsturnieku komisija aplūko tieši okupāciju periodu.

Vēsturnieku komisija pievērsās starptautiski tik ārkārtīgi jutīgai un mums, latviešiem, jutīgai tēmai par holokaustu un latviešu kolaborantu līdzdalību un sadarbību - cik tā bijusi liela, kur tā ir notikusi un kādā veidā, - precīzējot un savācot objektīvas ziņas un informāciju. Tas, ka mēs bijām gatavi to darīt un skatīties pagātnei acīs, arī tās aspektiem, kas nav tik patīkami mums, mūsu ego un mūsu patmīlībai un pašapziņai. Tieši lai savu pašapziņu uzbūvētu, ir jāzina viss par savu pagātnei, tāpat kā katram savā ģimenē ir jāzina arī tā sauktie skeleti, kas katram kādā skapī ir paslēpti, un īsti negribas pasaulei rādīt un par to lielīties. Un starptautiski Vēsturnieku komisijas darbs ir ļoti augstu novērtēts, viņam ir bijusi politiskā nozīme, Latvijai izcīnot to, ka apstājas apvainojumi, kas mēdz izskanēt mums tepat kaimiņos, ka tieši, piemēram, no ebreju savienībām, un organizācijām Amerikā, kur tikko saņēmu no viņiem atzinības augstāko godalgu, no Izraēlas, kam tā ir vissāpīgākā un tīri oficiālā lieta, un šī holokausta lieta ir noņemta no dienaskārtības. Mēs priecīgi varēsim 4. jūnijā atklāt pieminekli Žanim Lipkem, kur mēs varēsim pasaulei parādīt, ka latvieši nebija, kā mēdza teikt, "žīdu šāvēji un fašisti", bet, ka viņi bija cilvēki, kas bija zem svešas okupācijas, un kur zināmi psihopāti, kādi ir atrodami katrā sabiedrībā, kas pakļāvās okupantiem un tiem apstākļiem. Tie nav atšķirīgi no tiem noziedzniekiem, kādi darbojas jebkurā sabiedrībā, lai cik demokrātiska tā būtu. To visu mēs esam atzinuši un par to esam saņēmuši ārkārtīgi augstu starptautisko atzinību, un sevišķi man kā prezidentei par to, ko esmu varējusi stāstīt dažādos starptautiskos saietos un konferencēs.

Vēsturnieku komisija izceļas ar to, ka tā ir starptautiska. Ir ļoti būtiski, lai tās veiktais tiktu vērtēts kā objektīvs, jo tie nav tikai latvieši, kas var teikt, ka mums pārmet patvaļīgu vēstures revīziju, ka mēs pārrakstām vēsturi tādā veidā, lai mums būtu

izdevīgi un pašiem glaimojoši. Tie ir meli, tā nav. Šī Vēsturnieku komisija strādā pēc visām objektīvākām šobrīd pasaulē eksistējošām vēstures pētniecības metodēm. Viņa darbojas, un viņas darbu kritizē, līdzdarbojas no visdažādākajām zemēm profesionāli vēsturnieki. Un šī Vēsturnieku komisija pa šiem gadiem ir tiešām sasniegusi daudz ar regulārām sēdēm, gan pašu mājās, gan divreiz gadā starptautiskām, ar milzīgu klāstu publikāciju un grāmatu. Un tās ir grāmatas, un tas ir veikums, kas mums ir palīdzējis starptautiski noņemt no dienaskārtības, izņemot vienā vienīgā zemē, šo jautājumu par sāpīgo Latvijas pagātni. Skolās tiek mācīts par holokaustu, un mūsu nākošās paaudzes uzaugs bez meliem par vienalga kādu mūsu vēstures aspektu, kas mums ir ārkārtīgi būtiski. Tas, manuprāt, ir ārkārtīgs sasniegums, un šie pētījumi ir pieejami, izdalīti visur, lai katrs Latvijā varētu redzēt un ar tiem iepazīties. Mans vēlējums ir, lai turpinās viņu tulkošana angļu un citās valodās, lai jebkuram pasaulē būtu iespējams objektīvas ziņas saņemt par mūsu vēsturi.

Mums ir arī Stratēģiskās analīzes komisija. Tā ir jaunākā šajā rindā, bet es teiktu, ka tā ir ārkārtīgi svarīga, jo tā analizē tagadni, lai varētu labāk izvērtēt un izveidot nākotnes stratēģiju, lai rīkotos efektīvi, ar lielākiem rezultātiem. Nepietiek tikai pildīt savus rutīnas pienākumus, kaut arī, protams, tas ir nepieciešams, lai katrs cilvēks Latvijā katru dienu pildītu savus pienākumus, cik vien labi tas ir iespējams. Mums ir vajadzīgi taktiski lēmumi, lai risinātu zināmus jautājumus īstermiņa perspektīvā. Bet valstij ir vajadzīga nākotnes virzība, mērķis, lai mēs to saskatītu, gadiem ejot uz priekšu. Pasaule patstāvīgi mainās. Ko mēs varam paredzēt? Kur mēs virzāties? Kā mēs sagatavojamies nākotnei, lai Latvija varētu turpināt izaugt, attīstīties un lai uzlabotos latviešu caurmēra cilvēka dzīves apstākļi un viņa ienākumu līmenis? Šeit valdība ar savām ministrijām, ar neizbēgamiem politiskiem pretstatiem, kādi ir saskaldītā Saeimā, kur ir pārstāvētas tik daudzas partijas, var izjust grūtības. Valdībai ir jāpiestrādā, lai atrastu līdzsvaru, lai atrastu virzienu. Šeit ir gudras galvas, tās īstās gudras galvas, kas veic pētījumus, kas ir universitātēs, tie, kas ir ar pieredzi daudzās jomās, tie eksperti, kas strādā un daudz ir sasnieguši katrs savā laukā, tie ir tie, kas var palīdzēt Valsts prezidentam, premjeram, ministriem, visiem, kas pieņem būtiskus lēmumus, viņiem iepazīties ar šiem dokumentiem un, cerams, no viņiem kaut ko mācīties un uzlabot savus spriedumu spējas.

Viena no būtiskākām komisijām, kas ir darījusi varbūt no tautas un publikas viedokļa vislielāko darbu, protams, ir Valsts valodas komisija, kas tika dibināta un izveidojās ļoti plaša, ar dažādiem sazarojumiem, kurā man bija tas prieks redzēt tādus agrākus kolēģus, ar kuriem ir bijusi sadarbšanās, un ka šī Valodas komisija veica ārkārtīgi būtisku un nozīmīgu darbu, kas atkal vienmēr bija ne tikai ar zinātnisku pienesumu, bet arī ar politisku rezonansi. Tādā valstī, kur sadzīvo dažādās valodās runājošie ļaudis, latviešu valodas izdzīvošana, latviešu valodas aizsardzība, tās attīstības atbalstīšana ir valstiski nozīmīgs jautājums. Un Valsts valodas komisijai manas prezidentūras laikā arīdzan palīdzēja izcīnītie līdzekļi, ko ar katru gadu mēs centāmies palielināt, tika nodibināta arī Valsts Valodas aģentūra. Manuprāt, tie ir bijuši vēsturiski notikumi, bet par to, es esmu pārliecināta, mēs runāsim vēlāk. Valodas komisija ir ļoti svarīga visā šajā komplektā.

Man kā Valsts prezidentei, kas drīz vien beigs savu darbošanos, šis ir īstais brīdis, lai pateiktu, ka es esmu lepna par Latvijas gudrām galvām, tām, kas ir domātāji, kas ir darītāji, kas ir radoši, kas ir mums milzīgs resurss. Es esmu varējusi redzēt viņu darbošanos, par to stāstīt visai pasaulei ar pilnu un sirsnīgu pārliecību, ka mēs, kaut maza tauta, esam spējīgi daudz ko sasniegt, par ko citi var priecāties mums līdzi, ko citi var apbrīnot, un mums nav jāslīkst nekādā ne pašnožēlā, ne varenības kompleksā. Mēs varam būt mazi, bet skaisti un gudri un stipri, un tas ir tas, ko es novēlu - lai Latvija tāda ir!

30. maijs (2007) PRESES RELĪZES/Prezidentūra

Latvijas Republikas Valsts prezidenta kanceleja

Prezidenta preses dienests

Pils laukums 3, Rīga - 50 LV - 1900Tālr. 7092122, fakss 7320404

ASV prezidenta Džordža Buša runa NATO galotņu sanāksmes Rīgas konferences un Jauno līderu foruma dalībniekiem Latvijas Universitātes Lielajā aulā 2006.gada 28.novembrī:

Labdien, prezidentes kundze! Paldies par jūsu laipnajiem vārdiem, paldies par jūsu vadību un paldies par jūsu draudzību!

Spīkera kungs, premjerministra kungs, senator Sešon no dižā Alabamas štata, kurš ir kopā ar mums, Mark Lēland, mans draugs jau no seniem laikiem! Es vēlos pateikties šīs ievērojamās universitātes rektoram, izcilajiem viesiem, dāmām un kungiem, par sirsnīgo uzņemšanu! Man liels prieks atkal būt Rīgā.

Es pateicos Latvijas Transatlantiskajai organizācijai, Stratēģiskās analīzes komisijai un Vācijas Māršala fondam no ASV par šīs svarīgās konferences organizēšanu.

Būdams ASV prezidents, jau trešo reizi esmu Baltijas valstīs. Un jau otro reizi esmu šai skaistajā pilsētā. Nespēju neatgriezties šurp.

Esmu laimīgs un pagodināts atgriezties šeit. Un nesu jums sveicienus un laba vēlījumus no Amerikas tautas. Netālu no tās vietas, kur tikāmies šodien, atrodas Brīvības piemineklis. Tas tika uzbūvēts 1935. gadā šīs valsts īsajā neatkarības laikā starp abiem pasaules kariem.

Drūmo padomju okupācijas gadu laikā komunistu varas iestādes par noziegumu uzskatīja vienkāršu ziedu nolikšanu šī pieminekļa pakājē. 1989. gadā šis piemineklis kļuva par aculiecinieku vienai no visneaizmirstamākajām protesta akcijām cīņā par brīvību: simtiem tūkstošu cilvēku sadevās rokās gandrīz 400 jūdžu garumā cauri visai Baltijai no Tallinas līdz Rīgai un tālāk līdz Viļņai. Sadodoties rokās, šī reģiona cilvēki izrādīja savu vienotību un apņēmību dzīvot brīvībā un skaidri parādīja padomju varas iestādēm, ka Baltijas tautas nav gatavas uz neko mazāk kā uz neatkarību. Bet tam bija vajadzīgi vēl daži cīņas gadi.

Bet šodien Baltijas tautas ieņēmušas savu pienācīgo vietu brīvo nāciju kopienā. Un Latvija ir norises vieta svarīgajam NATO samitam. Pirmo reizi mūsu alianse rīko sanākumi pie kādas no agrāk gūstā esošajām nācijām [nesadzirdami] Padomju Savienībā.

Latvijai un visām Baltijas valstīm šī ir lepna diena. Un Amerikas tautas vārdā saku jums paldies par viesmīlību, draudzību un drosmi, ko izrādāt, būdami NATO aliansē.

Jums kā NATO dalībvalstij ir vitāli svarīga loma visefektīvākajā multilaterālajā pasaules organizācijā un pasaulē vissvarīgākajā militārajā aliansē.

Kā NATO sabiedrotie jūs vairs nekad nebūsiat vieni, aizstāvēt savu brīvību, un jūs nekad vairs neiekaros sveša vara.

Katra no Baltijas valstīm izpilda šo pienākumu - stiprināt NATO, ienesot jaunu enerģiju, vitalitāti un skaidrību alianses mērķos. Jūsu brīvības alkas ir stiprinājušas NATO. Un ar jūsu palīdzību mūsu alianse risina lielos izaicinājumus un atbildību šai jaunajā gadsimtā, padarot NATO par pasaules efektīvākajiem apvienotajiem brīvības spēkiem.

Viena no svarīgajām šīs alianses atbildībām ir stiprināt un paplašināt brīvības loku šeit, Eiropā. Gandrīz 60 gados kopš NATO dibināšanas Eiropa ir piedzīvojusi nebijušu brīvības paplašināšanos. Kontinentu, ko agrāk sadalīja neglīts mūris, tagad vieno brīvība.

Tomēr darbs pie apvienotās Eiropas nav pilnībā pabeigts. Daudzas tautas, kas nometušas tirānijas važas, aizvien vēl strādā pie tā, lai veidotu brīvas institūcijas, kas ir veiksmīgas demokrātijas pamats.

NATO skubina šīs tautas iet reformu ceļu. Un, kad valdības pieņems savām tautām smagos lēmumus, tās tiks sveiktas eiroatlantisko institūciju kopienā.

Kad 2001.gadā stājos amatā, es pasludināju, ka Savienotās Valstis uzskata, ka par NATO dalībvalstīm var kļūt visas Eiropas demokrātiskās valstis, kas pēc tā tiecas un ir gatavas uzņemties to kopīgo atbildību, kādu uzliek NATO.

Gadu vēlāk Prāgā mēs uzaicinājām septiņas nācijas pievienoties mūsu aliansei: Igauniju, Latviju, Lietuvu, Rumāniju, Bulgāriju, Slovākiju un Slovēniju. Šeit, Rīgā, mēs skaidri pateiksim, ka durvis uz NATO ir joprojām atvērtas. Un nākamajā samītā 2008.gadā mēs ceram izteikt papildu uzaicinājumus tām nācijām, kas ir gatavas dalībai.

Šodien Horvātija, Maķedonija un Albānija jau piedalās NATO dalības rīcības plānā. Un ASV atbalsta to vēlmi iestāties Ziemeļatlantijas aliansē. Arī Gruzija vēlas iestāties aliansē. Un, ja tā turpinās iet reformu ceļu, mēs turpināsim atbalstīt Gruzijas vēlmi kļūt par NATO sabiedroto.

Mēs arī atbalstām Ukrainas vadītājus to vēlmē apkarot korupciju, lai veicinātu likuma varu un kalpotu miera mērķim. Mūsu pozīcija ir skaidra: ja reiz Ukrainā nostiprinās demokrātija un tās lideri apsver vitāli svarīgas reformas, tad dalība NATO būs pieejama arī Ukrainas tautai, ja tā izdarīs tādu izvēli.

Mēs strādājam arī ar Krieviju. Kas attiecas uz NATO un Krievijas padomi, mēs atzīstam, ka Krievija ir vitāli svarīga valsts un ka mūsu interesēs ir paplašināt sadarbību ar Krieviju tādās jomās kā cīņa pret terorismu un masu iznīcināšanas ieroču izplatīšanu, veidojot saites ar Krieviju un šo aliansi. Mēs stiprināsim mūsu kopīgo drošību, un mēs īstēsim miera mērķus.

Palīdzot jaunajām Eiropas demokrātiskajām valstīm pievienoties Eiropas institūcijām, mēs nedrīkstam piemirst par tiem, kas aizvien cieš no tirānijas. Tepat aiz robežas ir Baltkrievija, vieta, kur mierīgi demonstranti tiek piekauti un cietsirdīgā režīma aģenti liek nozust opozīcijas līderiem. Tādas apspiestības pastāvēšana aizskar Eiropas sirdsapziņu un Amerikas sirdsapziņu.

Mūsu vēsts Baltkrievijas tautai ir šāda: vienotas, brīvas un mierīgas Eiropas vīzija ietver arī jūs, un mēs esam kopā ar jums jūsu cīņā par brīvību.

Cits nozīmīgs šīs alianses uzdevums ir īstenot pārveides, lai risinātu jaunus izaicinājumus. Kad 1949.gadā NATO tika dibināta, galvenā misija bija aizsargāt Eiropu no padomju tanku iebrukuma. Šodien padomju draudi vairs nepastāv. Un ģenerālsēkretāra prasmīgajā vadībā NATO tiek pārveidota no statiskas alianses, kas koncentrējas uz Eiropas aizsardzību, par ekspedīciju aliansi, kas ir gatava izvietot savus spēkus ārpus Eiropas, lai aizsargātu brīvību.

Šī ir vitāla misija. Pēdējo sešu gadu laikā esam spēruši izšķirošus soļus, lai pārveidotu alianses jaudas. Esam radījuši jaunu NATO transformācijas pavēlniecību, lai nodrošinātu to, ka mūsu aliance vienmēr gatavojas nākotnes draudiem. Esam radījuši jaunu NATO bataljonu, lai apkarotu to ienaidnieku draudus, kas aprīkoti ar masu iznīcināšanas ieročiem.

Esam radījuši jaunu NATO reakcijas vienību, lai nodrošinātu alianses iespējas dislocēties ātri un efektīvi. Šeit, Rīgā, mēs spersim jaunus soļus, lai panāktu tālāku progresu šai jomā. Šajā samītā mēs iedibināsim NATO speciālo operatīvo spēku iniciatīvu, kas stiprinās NATO nāciju speciālo operatīvo spēku personāla spējas kopīgi darboties kaujas laukā.

Mēs pasludināsim jaunu stratēģisko gaisa pārvaldājumu iniciatīvu, kas nodrošinās to, ka NATO dalībvalstu rīcībā būs speciālā C-17 lidmašīnu flote. Mēs uzsāksim Rīgas globālās partnerības iniciatīvu, kas ļaus NATO veikt kopīgas mācības un kopīgus manevrus, un kopīgu aizsardzības plānošanu ar tādām valstīm kā Japāna un Austrālija, kuru vērtības ir kopīgas ar NATO un kuras vēlas sadarboties ar mūsu aliansi miera nodrošināšanas vārdā.

Mēs uzsāksim jaunu NATO apmācības sadarbības iniciatīvu, kas ļaus armijas spēkiem Tuvajos Austrumos piedalīties NATO mācībās, pretterorisma un masu iznīcināšanas ieroču neizplatīšanas un miera uzturēšanas operācijās.

Kad mēs realizēsim šos soļus, katrai NATO nācijai jāveic investīcijas aizsardzības jomā, lai nodrošinātu NATO tās spējas, kas tai vajadzīgas, lai mūsu aliance būtu gatava jebkuram izaicinājumam, kas varētu rasties turpmākajās desmitgadēs.

Galvenais šīs alianses uzdevums ir aizsargāt mūsu tautas pret jaunā gadsimta draudiem. Mēs esam iesaistījušies ilgā cīņā pret teroristiem un ekstrēmistiem, kurus vada naida kurināšanas ideoloģija un kuri tiecas nodibināt totalitāru impēriju no Spānijas līdz Indonēzijai. Mēs cīnāmies pret ekstrēmistiem, kas alkst atrast drošu patvērumu un ir gatavi nogalināt nevainīgus cilvēkus jebkurā vietā, lai īstenotu savus mērķus.

NATO apzinās šos draudus. Un pirms trim gadiem NATO spēra bezprecedenta soli, nosūtot sabiedroto spēkus, lai aizsargātu jaunu demokrātiju vairāk nekā 3000 jūdzes no Eiropas. Kopš NATO pārņēma starptautisko drošības palīdzības spēku pavēlniecību Afganistānā, NATO ir pārtapis no nelieliem spēkiem, kas darbojas tikai Kabulā, par apjomīgiem spēkiem, kas veic drošības operācijas visā Afganistānā.

NATO palīdz apmācīt Afganistānas armiju. Alianse vada 25 provinču rekonstrukcijas komandas, kas palīdz centrālajai valdībai ar savu darbību iesniegties tālākajos valsts reģionos.

Šobrīd visi 26 NATO sabiedrotie un 11 partnervalstis piedalās ar saviem spēkiem NATO misijā Afganistānā. Tie dienē drosmīgi, un tie veic vitāli svarīgu darbu, lai palīdzētu šai jaunajai demokrātiskajai valstij nostiprināt mieru.

Mēs redzējam NATO spēku efektivitāti šovasar, kad NATO pārņēma drošības operācijas vadību no Savienotajām Valstīm Afganistānas dienvidos. Talību radikāļi, kas mēģināja sagraut Afganistānas demokrātiju un atgūt varu, uztvēra amerikāņu kontroles nomaiņu ar NATO kontroli kā iespēju, lai pārbaudītu alianses gribu.

Tāpēc "Taliban" sapulcēja lielus kaujinieku spēkus netālu no Kandahāras, lai stātos pretī NATO spēkiem. Tā bija kļūda. Kopā ar Afganistānas Nacionālo armiju NATO spēki no Kanādas un Dānijas, Nīderlandes, Lielbritānijas, Austrālijas un

Savienotajām Valstīm uzsāka kauju ar ienaidniekiem ar Rumānijas, Portugāles un Igaunijas spēku operatīvu atbalstu. Pēc NATO komandieru teiktā, sabiedroto spēki cīnījās drosmīgi un radīja lielus zaudējumus "Taliban".

Generālis Deivids Ričards, NATO spēku Afganistānā britu komandieris, to raksturoja šādi: "Pastāvēja draudi par NATO un mūsu spējām veikt sarežģītas drošības operācijas. Tagad vairs nav šaubu par mūsu spējām. Mēs nogalinājām daudzus simtus "Taliban" kaujinieku, un tas izklidēja jebkādas šaubas, vai NATO spēj veikt šeit plānotos uzdevumus."

"Taliban" un "Al Quaeda" kaujinieki, narkotirgoņi, noziedzīgie elementi un vietējās militārās kliķes pārstāvji aizvien ir aktīvi un apņēmbas pilni iznīcināt demokrātiju Afganistānā. Lai viņus sakautu, nepieciešama pilnīga mūsu alianses atdeve. Lai NATO gūtu panākumus, tās komandieriem, kas darbojas uz sauszemes, ir jābūt resursiem un elastīgumam, kas nepieciešams svarīgo uzdevumu veikšanai.

Šī aliance tika dibināta pēc skaidra principa: uzbrukums vienai valstij nozīmē uzbrukumu visām valstīm. Šis princips darbojas gan tad, kad šis uzbrukums notiek pašā valstī, gan arī pret mūsu spēkiem, kas dislocēti NATO misijā ārzemēs.

Šodien Afganistāna ir vissvarīgākā NATO militārā misija. Un, darbojoties kopā Afganistānā, mēs aizsargāsim savas tautas, aizsargāsim savu brīvību un skaidri pateiksim ekstrēmistiem - brīvības un taisnīguma spēki gūs virsroku.

Ikviena sabiedrotais var lepoties ar pārmaiņām, kuras NATO palīdz nodrošināt Afganistānas tautai. Mūsu pūliņu rezultātā Afganistāna no totalitāra murga ir pārtapusi par brīvu nāciju ar vēlētu prezidentu, demokrātisku konstitūciju un drosmīgiem karavīriem un policiju, kas cīnās par savu zemi.

Vairāk nekā 4,6 miljoni afgāņu bēgļu ir atgriezušies mājās. Tas ir gandrīz lielākais mājās atgriezušos bēgļu skaits visā vēsturē. Afganistānas ekonomika pēdējo piecu gadu laikā ir palielinājusies trīskārt. Aptuveni 2 miljoni meiteņu tagad mācās skolā, salīdzinājumā ar nulli "Taliban" laikā, un 85 sievietes tikušas ievēlētas vai ieceltas Afgāņu Nacionālajā asamblejā.

Nācija, kas reiz bija teroristu patvērums, ir pārtapusi par sabiedroto karā pret terorismu, ko vada drosmīgais prezidents Hamids Karzajs.

Mūsu darbs Afganistānā nes mieru afgāņu tautai. Tas garantē drošību Eiroatlantiskajai kopienai un rada lepnuma sajūtu NATO aliansē.

NATO sabiedrotie sniedz vitāli svarīgu ieguldījumu cīņā par brīvību Irākā. Pašreiz ducis NATO sabiedroto, ieskaitot visas Baltijas valstis, dod ieguldījumu koalīcijas spēkos Irākā. Un 18 NATO valstis plus arī Ukrainas spēki sniedz savu ieguldījumu NATO apmācības misijā, kas palīdz izveidot nākamo līderu paaudzi Irākas drošības spēkiem.

Šodien NATO ir apmācījusi vairāk nekā 3000 no Irākas personāla, tai skaitā gandrīz 2000 virsnieku un civilās aizsardzības amatpersonas, kas tikuši apmācīti Irākas teritorijā, un vēl papildus 800 irākiešu, kas tikuši apmācīti ārpus valsts robežām.

NATO ir arī palīdzējusi irākiešiem izveidot jaunu militāru akadēmiju netālu no Bagdādes, lai irākieši turpmāko gadu gaitā paši varētu izglītot savus militāros līderus.

Un NATO ir veltījusi 128 miljonus dolāru irākiešu armijas aprīkojuma iegādei, ieskaitot 77 ungāru T-72 kaujas tankus.

Palīdzot ekipēt irākiešu drošības spēkus un apmācot irākiešu armijas līderu nākamo grupu, NATO palīdz Irākas tautai tās grūtajā darbā nodrošināt mieru savā valstī.

Rīt es došos uz Jordānu, kur tikšos ar Irākas premjerministru. Mēs apspriedīsim situāciju pašas valsts teritorijā, mēs runāsim par mūsu pastāvīgajiem pūliņiem vairāk atbildības nodot Irākas drošības spēku ziņā, un par citu valstu lomu, kas šajā reģionā atbalsta drošību un stabilitāti Irākā. Mēs arī turpmāk būsime elastīgi un realizēsime nepieciešamās izmaiņas, lai gūtu panākumus.

Bet vienu lietu es nedarīšu - es neizvedīšu mūsu armiju, pirms misija netiks pabeigta. Kaujas Irākā un Afganistānā ir daļa no cīņas starp mērenību un ekstrēmismu, kas norisinās visu Tuvo Austrumu teritorijā. Mūsu ienaidniekus vada naidpilna ideoloģija, kas noliedz tādas pamatbrīvības kā vārda brīvība, pulcēšanās brīvība vai brīvība pielūgt Dievu, kā katram tas liekas atbilstošāk. Tā noliedz sieviešu tiesības. Tās mērķis ir gāzt valdības un uzspiest savu totalitāro varu miljoniem cilvēku. Tiem ir stratēģija, kā sasniegt šos mērķus. Tie pūlas pārliecināt Ameriku un mūsu sabiedrotos, ka mēs to nespējam sakaut un ka mūsu vienīgā cerība ir izvākt armijas spēkus un atstāt veselu reģionu viņu kundzībai.

Karš pret terorismu, ko šodien izcīnām, ir vairāk nekā militārs konflikts. Tā ir izšķirošā 21.gadsimta kauja. Un šai kaujā mēs nesamierināsimies ne ar ko citu kā uzvaru mūsu bērnu un mazbērnu dēļ.

Mēs redzam cīņu Libānā, kur pagājušajā nedēļā bruņoti noziedznieki nogalināja tās valsts rūpniecības ministru Pjēru Gemaielu, kurš bija ievērojams tās kustības līderis, kas pagājušajā gadā nodrošināja Libānas brīvību. Viņa noslepkavošana vēlreiz mums parādīja to cilvēku ļaunumu, kas mēģina destabilizēt Libānas jauno demokrātiju.

Mēs redzam cīņu Sīrijā, kur režīms ļauj izvest valstij cauri irāņu ieročus un ievest tos Lībijā un apgādāt ar ieročiem "Habbollu".

Mēs redzam cīņu Irānā, kur reakcionārs režīms pakļauj lepno tautu, apcietina brīvo arodbiedrību līderus un izmanto Irānas resursus, lai finansētu terorisma izplatību un ražotu kodolieročus.

Mēs redzam cīņas Palestīnas teritorijās, kur ekstrēmisti pūlas nepieļaut mērenajiem līderiem sasniegt progresu viņu vīzijā par divām demokrātiskām valstīm, Izraēlu un Palestīnu, kas viena ar otru sadzīvotu mierā un drošībā.

Katrā no šīm vietām ekstrēmisti izmanto teroru, lai apturētu brīvības izplatīšanos. Daži no šītu teroristiem, daži no sunītu ekstrēmistiem. Bet tie pārstāv vienu un to pašu draudu dažādās pusēs. Un, ja tiem izdosies vājināt trauslās demokrātijas un padzīt brīvības spēkus no reģiona, tiem būs brīvas rokas savu mērķu realizēšanai.

Ikvienu vardarbīgā islāmistu radikālisma celms gūs iedrošinājumu savos pūliņos pārņemt kontroli un radīt sev jaunus drošus patvērumus. Ekstrēmisti izmanto naftas resursus, lai finansētu savus radikālos mērķus un lai sodītu industriālās valstis, lai iegūtu masu iznīcināšanas ieročus. Bruņoti ar kodolieročiem, tie varētu šantažēt brīvo pasauli, izplatīt savu naida ideoloģiju un radīt nāves draudus Eiropai, Amerikai un visai civilizētajai pasaulei.

Ja ļausim ekstrēmistiem to izdarīt, tad pēc 50 gadiem vēsture paraudzīsies atpakaļ šai laikposmā ar nepiedodamu skaidrību un pieprasīs, kāpēc mēs nerīkojamies.

Mūsu alianses pienākums ir rīkoties. Mums jāatbalsta mēreni noskaņotie un reformatori, kas darbojas visā Tuvo Austrumu reģionā. Mums jāsniedz cerības miljoniem cilvēku, nostiprinot jaunās demokrātijas no Kabulas līdz Bagdādei un līdz Beirutai. Un mums jāstiprina brīvība kā alternatīva tirānijai un teroram.

Es zinu, ka daži cilvēki manā zemē un arī Eiropā ir pesimistiski noskaņoti par demokrātijas un miera izredzēm Tuvajos Austrumos. Daži šaubās, vai reģiona iedzīvotāji ir gatavi mieram vai arī pietiekami pēc tā tiecas, lai tiem būtu drosmē pārvarēt totalitārā ekstrēmisma spēkus.

Es saprotu šīs šaubas, bet nepievienojos tām. Es ticu, ka brīvība ir universāla. Es ticu, ka Tuvo Austrumu tautas vēlas brīvību. Uz mani atstājusi lielu iespaidu to cilvēku drosmē šai reģionā, kuri cīnās par brīvību. Mēs redzam šo drosmi 8 miljonos afgāņu, kas stājās pretim teroristu draudiem un devās uz vēlēšanu iecirkņiem, lai balsotu par saviem līderiem.

Mēs redzam šo drosmi gandrīz 12 miljonos irākiešu, kas neļāva spridzinātājiem ar mašīnām un spridzinātājiem pašnāvniekiem atturēt tos no balsošanas par savas valsts nākotni. Mēs redzam šo drosmi vairāk nekā vienā miljonā libāniešu, kas balsoja par brīvu un suverēnu valdību, kas vadītu viņu zemi. Un mēs redzam šo drosmi no Damaskas līdz Teherānai, kas, līdzīgi kā Rīgas pilsoņi pirms viņiem, uztur dzīvu brīvības liesmu, kas deg tiem dziļi sirdīs, jo tie zina, ka reiz šī gaisma apspīdēs visas viņu nācijas.

Ne tik sen ir tas laiks, kad daudzi šaubījās, vai brīvība iespējama Eiropā.

Šeit, Baltijas valstīs, daudzi joprojām atceras aukstā kara sākumu, kad brīvības uzvara nešķīta acīmredzama vai iespējama.

1944. gadā padomju Sarkanā armija no jauna okupēja Latviju, Lietuvu un Igauniju, nolemjot šo reģionu gandrīz piecām komunistu valdīšanas desmitgadēm.

1947. gadā komunistu spēki apdraudēja Grieķiju un Turciju. Vācijas atjaunošana kavējās, un visā Eiropā izplatījās masveida bēdas.

1948. gadā Čehoslovākija krita komunisma rokās. Francijai un Itālijai draudēja tas pats liktenis, un Berlīne tika bloķēta pēc Josifa Staļina pavēles.

1949. gadā Padomju Savienība uzspridzināja kodollādiņu, un pēc dažām nedēļām komunistu spēki pārņēma varu Ķīnā. Un 1950. gada vasarā septiņas Ziemeļkorejas divīzijas pārgāja robežu un ienāca Dienvidkorejā, izņemot pirmo militāro sadursmi aukstā kara laikā. Tas viss notika sešus gadus pēc Otrā pasaules kara.

Un šodien, pēc 60 gadiem, aukstais karš ir beidzies, Padomju Savienība vairs nepastāv, un NATO alianse tiekas brīvās Latvijas galvaspilsētā.

Eiropa vairs nerada bruņotas ideoloģijas, kas draud citām nācijām ar agresiju, iekarošanu un okupāciju. Un kontinents, kas paaudzēm ilgi bija nestabilitātes un globālu karu avots, ir kļuvis par stabilitātes un miera avotu.

Brīvība Eiropā ir atnesusi Eiropai mieru. Un brīvība ir nesusi iespējas nest mieru visplašākajā Tuvo Austrumu reģionā.

Drīz pēc stāšanās amatā es runāju ar Varšavas universitātes studentiem. Es teicu, ka amerikāņi ir apguvuši vēstures mācību, ka nedrīkst būt vairs nekādu minheņu un nekādu jaltu. Tolaik es runāju par Eiropu. Bet Jaltas mācība ir attiecināma vienlīdz uz visu pasauli.

Jautājums, ar ko mūsu nācijas saskaras šodien, ir: vai nodosim miljonu cilvēku likteņus totalitārisma ekstrēmistu rokās un ļausim ienaidniekiem uzspiest savu naidpilno ideoloģiju visā Tuvo Austrumu reģionā? Vai paliksim kopā ar brīvības spēkiem un aizstāvēsim mēreni noskaņoto vairākumu, kas vēlas mieru nākotnē?

Mana valsts ir izdarījusi izvēli, tāpat kā NATO alianse. Mēs atsakāmies pakļauties pesimismam, kas nolemj miljoniem cilvēku Tuvajos Austrumos bezgalīgai apspiestībai. Mēs saprotam, ka galarezultātā ceļš uz ilgstošu mieru ir brīvu sabiedrību veidošanās.

Šeit, Baltijas reģionā, daudzi saprot, ka brīvība ir universāla un ka par to ir vērts cīnīties. Otrā pasaules kara laikā kādai jaunai meitenei šeit no Rīgas izdevās aizbēgt kopā ar ģimeni, kad tuvojās Sarkanā armija. Viņa devās uz rietumiem, vispirms nonāca bēgļu nometnē Vācijā, bet vēlāk Marokā, kur kopā ar ģimeni nodzīvoja piecarpus gadus.

Pavadīdama savus pusaudzes gadus musulmaņu valstī, šī latviešu meitene saprata fundamentālu patiesību par civilizāciju - mammas un tēti musulmaņu pasaulē vēlas saviem bērniem tieši to pašu, ko mammas un tēti šeit, Rīgā: mieru nākotnē, iespējas dzīvot brīvībā un iespējas veidot labāku dzīvi.

Šodien šī meitene ir brīvas valsts vadītāja, Baltijas valstu dzelzs lēdija. Latvijas prezidente. (Aplausi.)

Un mācības, ko viņa guva, dzīvodama Kasablankā, virza viņu arī tagad, atrodoties savas valsts priekšgalā.

Lūk, ko viņa sacīja šī gada sākumā kopīgajā sanāksmē Savienoto Valstu Kongresā. "Mēs zinām, kāda ir brīvības cena, un jūtam līdzciecību pret tiem, kam tā joprojām liegta. Katrai pasaules tautai ir tiesības uz brīvību," sacīja jūsu prezidente. "Mums vajadzīgs kopīgs sapnis, ka kādudien nekur uz pasaules vairs nebūs tirānijas. Mums jāstrādā pie tā, lai nodrošinātu šādu nākotni, mums visiem kopā, gan mazām, gan lielām valstīm. Tāpat kā jūsu prezidents, es uzskatu, ka šis sapnis ir sasniedzams. Un ar NATO alianses palīdzību gan lielas, gan mazas tautas darbojas kopā, lai īstenotu šo sapni."

Mēs pateicamies Latvijas tautai par jūsu ieguldījumu NATO un par iespaidīgo brīvības piemēru, ko rādāt citiem. Esmu jums pateicīgs par jūsu viesmīlību šajā samītā. Amerika ir lepna, ka var saukt jūs par draugiem un sabiedrotajiem miera un brīvības vārdā. Lai Dievs ir ar jums, un lai Dievs turpina svētīt Ameriku! Liels paldies!

Preses relīzes, 01.12.2006., Latvijas Vēstnesis 192 (3560)

PIEZĪMES