



Moteryų įgalinimas prieš seksistinį priekabiavimą viešojoje erdvėje
Projektas Nr. 2022-1-LT01-KA220-ADU-000086398



Aktyvus klausymas

Klausimų uždavimas





Įvadas

FPS projektu siekiama skatinti mokymąsi ir ugdyti požiūrį, skatinantį įtrauktį ir pagarbą įvairovei. Aktyviai kvestionuodami lyčių stereotipus, mes padedame asmenims įgyti pagrindinių įgūdžių, padedančių naikinti diskriminaciją, nelygybę ir atskirtį, kurią moterys patiria ES dėl nusistovėjusių lyčių vaidmenų ir stereotipų.



Pagrindiniai tikslai

1. **Stiprinti** moterų įgalėjimo jausmą, kad jos galėtų atsiskleisti įvairiose situacijose.
2. **Mokyti** veiksmingų strategijų, padedančių įveikti vyrų priekabiavimo atvejus viešosiose erdvėse.
3. **Kovoti** su lyčių stereotipais, siekiant panaikinti diskriminaciją, nelygybę ir atskirtį, su kuria ES susiduria moterys.
4. **Padėti** įgyti ir **tobulinti** esminius įgūdžius, kurių reikia kovojant su diskriminacija lyties pagrindu.



PUHU tyrimai ir konsultacijos



- Socialinių inovacijų srityje veikianti mokslinių tyrimų ir švietimo organizacija. Vadovaudamasi principu „iš apačios į viršų“ ir dalyvavimo principu, vykdo mokslinių tyrimų, švietimo ir ataskaitų rengimo veiklą, siekdama išsiaiškinti tikslinių bendruomenių poreikius ir prie jų priderinti siūlomus sprendimus.
- Specializuojasi rengiant projektus nuo idėjos iki įgyvendinimo ES remiamiems projektams, daugiausia dėmesio skirdama tokioms sritims kaip jaunimas, migracija, švietimas ir neuroįvairovė. Jų pagrindu rengia pasiūlymus socialinėms problemoms spręsti.
- Taikydama kokybinius tyrimų metodus, tokius kaip lauko stebėjimai ir klausymasis, koučingas, filosofija su vaikais (P4C) ir filosofinis konsultavimas, kuria pagalbinį teorinį turinį ir rengia ugdymo planus.



Turinys

01

Išvadas

- Būdas ką nors suprasti

02

Bendravimas ir klausymas

- Intraasmeninis ir tarpasmeninis bendravimas
- Kalbėjimas ir klausymas

03

Supratimas

- Supratimas kaip klausymo rezultatas

04

Klausimų uždavimas siekiant suprasti

- Etnografinis požiūris
- Koučingo požiūris



01

Ivadas

Būdas kā nors
suprasti



Aktyvus klausymas



- Šiame modulyje gilinamasi į **komunikacijos esmę**, pabrėžiant jos svarbiausią vaidmenį vienijant žmones i darnias grupes ir bendruomenes.
- Modulyje pabrėžiama klausymo svarba, nagrinėjami jo etapai ir rezultatai, pristatomos vertingos strategijos pavyzdžiui, etnografinis požiūris ir koučingo pozicija, siekiant **pagerinti veiksmingą bendravimą ir supratimą**.



02

Bendravimas ir klausymas





Bendravimas



- Bendravimas, apibrėžiamas kaip keitimasis informacija naudojant simbolius ar elgesį, yra gyvybiškai svarbus žmonėms kuriant grupes ir bendruomenes.

- Žodinė kalba buvo mūsų evoliucijos pagrindas, lėmęs sudėtingų visuomenių

Bendravimo formos



Intraasmeninis

kalbėjimas su savimi ir
reflektyvus mąstymas



Tarpasmeninis

sąveika tarp asmenų



Grupinis

trijų ar daugiau
asmenų sąveika



Viešas

vienas asmuo,
perteikiantis
informaciją auditorijai



Māsinis

pranešimų perdavimas
didelei auditorijai
įvairiais žiniasklaidos
kanalais



Kalbėjimas ir klausymas



Kalbėjimas

Minčių, nuomonių ar
jausmų reiškimas žodžiu

Klausymas

Procesas, kurio metu aktyviai priimama ir
interpretuojama garsinė ir vaizdinė informacija.



Klausymas

- Sudėtinga procedūra, kurios neįmanoma iki galo suprasti be holistinio požiūrio. Tai **fiziologinis, kognityvinis, socialinis ir kultūrinis procesas.**
- Svarbu suprasti klausymo pagrindus, nes tai pirmasis veiksmas, kuris sujungia žmones.



Klausymo etapai

1

Gavimas

Informacijos įsisavinimas per pojūčius, nulemtas suvokimo

Interpretavimas

Regimosios ir girdimosios informacijos gretinimas, taikant schemas ir priskiriant reikšmes

2

3

Prisiminimas

Informacijos perkėlimas į ilgalaikę atmintį

4

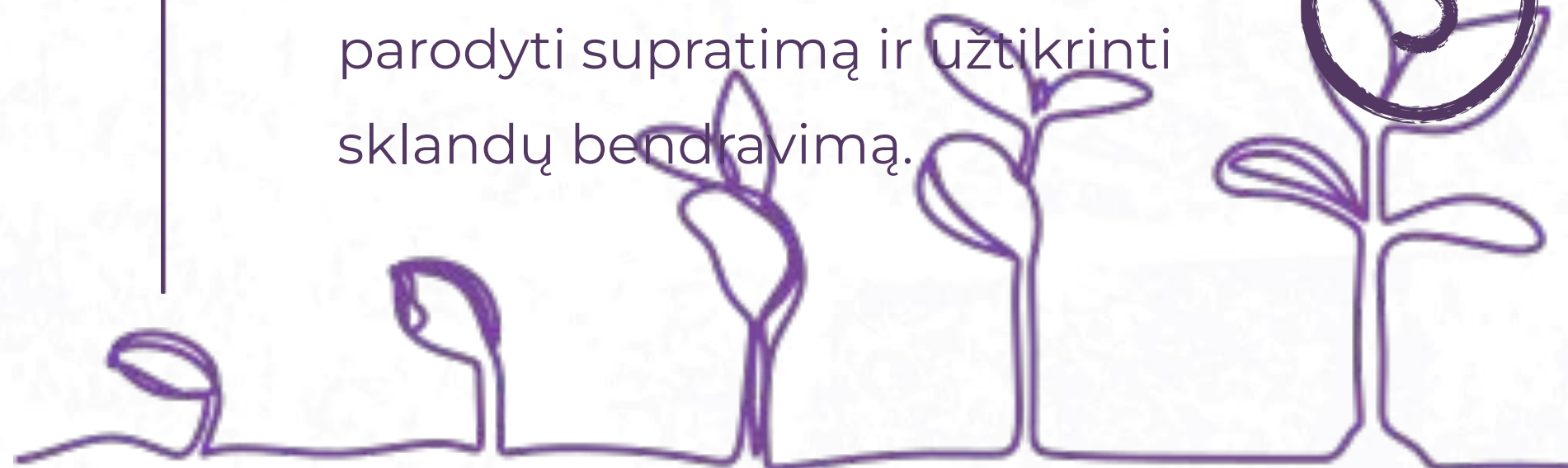
Vertinimas

Kritiškas pranešimo vertinimas

Atsakymas

Žodinių ir nežodinių užuominų vartojimas, perfrazavimas, siekiant parodyti supratimą ir užtikrinti sklandų bendravimą.

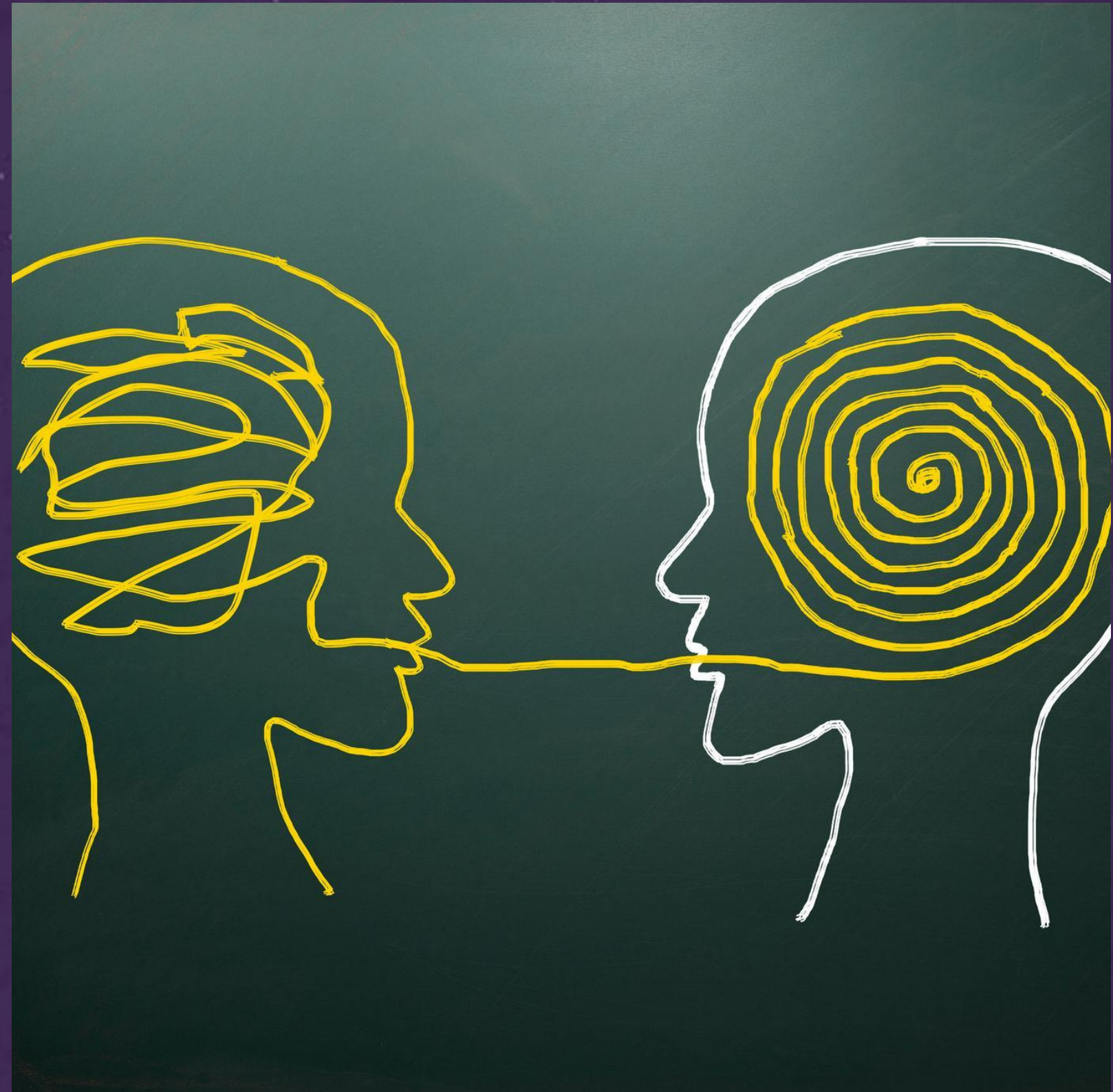
5



03

Supratimas

kaip klausymo rezultatas



Supratimas

◦ Supratimas, kaip ir santykių užmezgimas bei poveikis, yra pagrindinis klausymo rezultatas.

◦ Aktyvus klausymas, apimantis supratimo demonstravimą ir teigiamo poveikio kūrimą, lemia naudingesnį bendravimą ir didesnę pasitenkinimą idravimu.



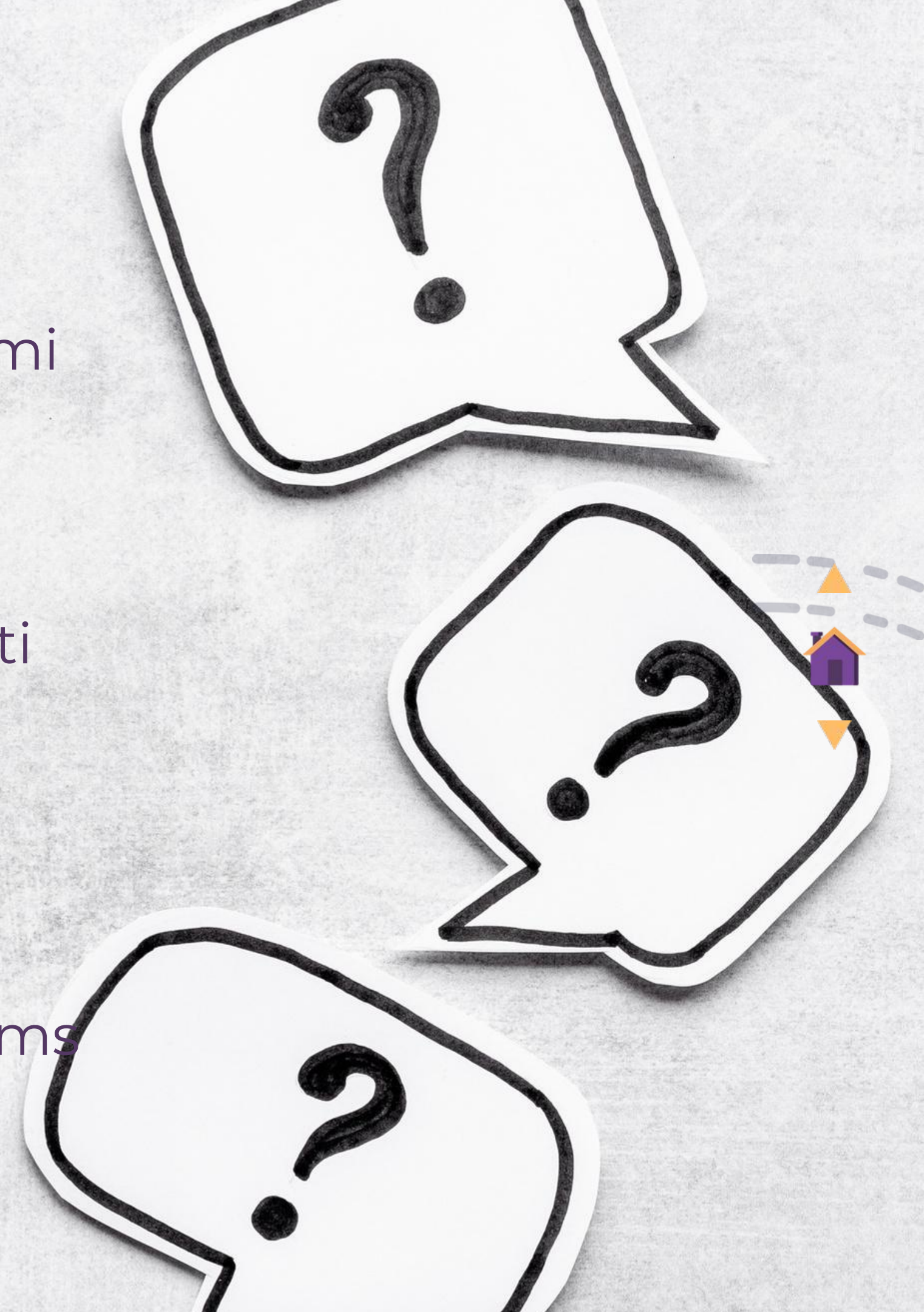
04 Klausimų uždavimas

siekiant suprasti



Klausimų uždavimas

- Klausymas ir klausimų uždavimas neatsiejami nuo efektyvaus bendravimo.
- Aktyvus klausymas reiškia, kad reikia suprasti kalbėtojo požiūrį ir parodyti jį, užduodant tinkamus klausimus.
- Šis ryšys labai svarbus prasmingiems mainams ir gilesniam supratimui.



Galimos prieigos



Etnografinis tyrimas (kokybinis)

Klausantysis turi būti atsiskyręs nuo objekto ir tuo pat metu į jį įsigilinęs, juo gyvenantis, niekuo akiai netikintis stebėtojas.

Koučingas

Efektyvus klausymas, skatinant įsitraukimą, empatiją ir gilų kalbėtojo požiūrio supratimą.



Etnografinis tyrimas: tarpusavio santykiai



Santykiai, kurių pobūdis yra kintantis ir kuriuos lemia vietinės normos, pereina tam tikrus etapus:

- Supratimas
- Tyrinėjimas
- Bendradarbiavimas
- Aktyvus dalyvavimas



Tokios strategijos kaip aktyvus klausymas, nuoširdūs atsakymai ir abipusis pasitikėjimas yra labai svarbios siekiant palaikyti ryšį ir gilinti kultūrinį supratimą šiuose etapuose.

Etnografinis tyrimas: klausimų pateikimas



Trys pagrindiniai klausimų pateikimo būdai, naudojami kultūros studijose:

- Klausimų užrašymas
- Klausimų pateikimas
- Informantų klausinėjimas apie kultūrinius reiškinius



Šiais metodais siekiama giliau suprasti kultūros reiškinių sistemas ir požiūrius.

Etnografinis tyrimas: klausimų pateikimas



Įvairių tipų klausimai

- Atvirieji klausimai, leidžiantys informantui reguliuoti interviu kryptį (angl. *grand tour questions*)
- Maži atvirieji klausimai (angl. *mini tour questions*) – tokie patys atvirieji klausimai, tik aprėpiantys mažesnę informanto išmanomą sritį
- Pavyzdiniai klausimai
- Klausimai apie patirtį
- Klausimai gimtąja kalba



Koučingas

Koučingo prieigai būdinga:

- Vadovavimas pokalbiui užduodant apgalvotus klausimus
- Aktyvus klausymasis
- Konstruktyvaus grįžtamojo ryšio teikimas, kad būtų lengviau bendrauti ir pasiekti abipusį supratimą.

Koučingas apjungia visus šiuos metodus, nes jie užtikrina veiksmingą klausymą, skatina įsitraukimą, empatiją ir padeda nuodugniai suprasti kalbėtojo požiūrį.



Bibliografija

- Bodie, G., Worthington, D., Imhof, M., & Cooper, L. (2008). What Would a Unified Field of Listening Look Like? A Proposal Linking Past Perspectives and Future Endeavors. *International Journal of Listening*, 2(22), 103–122.
- Castle Bell, G., Robinson, M. C., Weger Jr., H., & Minei, E. M. (2014). The Relative Effectiveness of Active Listening in Initial Interactions. *International Journal of Listening*, 28(1), 13–31.
- Dance, F., & Larson, C. (1976). *The Functions of Human Communication: A Theoretical Approach*. Holt Rinehart and Winston.
- Hargie, O. (2021). *Skilled Interpersonal Communication*. (7th ed.). Routledge.
- Spradley, J. P. (1979). *The Ethnographic Interview*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Yip, J., & Fisher, C. M. (2022). Listening in Organizations: A Synthesis and Future. *Academy of Management Annals*, 16(2), 657–679.
<https://doi.org/10.5465/annals.2020.0367>





Moterų įgalinimas kovai su seksistiniu priekabiavimu viešosiose erdvėse. Projektas Nr. 2022-1-LT01-KA220-ADU-000086398



Ačiū už dėmesį!



Europos Komisijos parama šio leidinio (darbo) kūrimui nereiškia pritarimo turiniui, kuris atspindi tik autorių požiūrį, o Komisija ir nacionalinė agentūra negali būti laikomos atsakingomis už bet kokį leidinio (kūrinio) naudojimą, joje esančią informaciją.

