

Studiju kursa nosaukums		SASKARSMES PSIHOLOĢIJA	
Apjoms kredītpunktos/ ECTS)	2/3	Apjoms (stundās)	80
Priekšzināšanas	-		
Zinātņu nozare	Psiholoģija		
Zinātņu apakšnozare	Sociālā psiholoģija		
Akadēmisko stundu kopsavilkums		Apjoms (akadēmiskās stundas)	
Tālmācības nodarbības		40	
Kontaktstundas / video lekcijas		8	
Vingrinājumi, pašpārbaudes jautājumi un testi		14	
Patstāvīgie darbi/attālinātās diskusijas		16	
Eksāmena/Ieskaites darbs		2	
1. līmeņa profesionālās studiju programmas	Iestāžu darba organizācija un vadība. Komercedarbība. Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība. Grāmatvedība un finanšu plānošana. Tiesību zinātnes. Tūrisma un viesnīcu serviss. Personāla psiholoģija un cilvēkresursu vadība.		
Studiju kursa autors(i)	Dr. psych. Anita Lasmane		
Studiju kursa pasniedzējs(i)	Dr. psych. Anita Lasmane		
Studiju kursa mērķis:	Padziļināt izpratni par saskarsmes likumsakarībām, starppersonu mijiedarbību ietekmējošiem faktoriem, pilnveidot zināšanas par efektīvu saskarsmi profesionālās darbības jomā.		
Prasības kredītpunktu iegūšanai (kurša novērtējuma struktūra):	<p><u>Gala vērtējums</u> tiek aprēķināts: Moodle diskusija/uzdevums –50% Eksāmens – 50% <i>Lai izliktu gala vērtējumu, abās aktivitātēs jāuzrāda sekmīgs vērtējums – ne zemāks kā 4 balles.</i> <i>Gala vērtējums ir vidējā atzīme 10 baļļu sistēmā, proporcionāli abu minēto aktivitāšu procentuālajam sadalījumam.</i></p>		
Studiju rezultāti			
<p>1. <i>Zināšanas:</i></p> <p>1.1. Studenti izprot saskarsmes likumsakarības, starppersonu mijiedarbību darba vidē ietekmējošos individuālos un organizācijas faktoros.</p> <p>1.2. Studenti izprot indivīda personības pašefektivātes nozīmi efektīvas saskarsmes darba vidē veicināšanā.</p> <p>2. <i>Prasmes:</i></p> <p>2.1. Studenti apzinās individuālos saskarsmi ietekmējošos faktoros (vajadzības, mērķus, vērtības, stereotipus) un prot tos analizēt saistībā ar starppersonu attiecības ietekmējošiem organizācijas faktoriem.</p> <p>2.2. Studenti prot klausīties un adekvāti uztvert informāciju, elastīgi izmantojot kritisko domāšanu.</p> <p>3. <i>Kompetence:</i></p> <p>3.1. Studenti spēj efektīvi izmantot individuālos personības resursus un zināšanas par saskarsmes faktoriem organizācijā, lai risinātu problemātiskas saskarsmes situācijas, ievērojot tiesiskās un ētiskās normas.</p>			

3.2. Studenti spēj veidot efektīvu atgriezenisko saiti komunikācijā ar saskarsmes partneriem: darba vadītājiem, kolēģiem, klientiem, tā nodrošinot sekmīgu darba uzdevumu izpildi un izvirzīto mērķu sasniegšanu.

Studiju kursa saturs

N.p.k.	Temati	Kontaktstundas / video, audio nodarbības	Tālmācības nodarbības	Vingrinājumi, pašpārbaudes jautājumi un testi	Patstāvīgie darbi/ attālinātās diskusijas	Eksāmens/ieskaite darbs
1.	Saskarsmes un komunikācijas definīcija; saskarsmes funkcijas un cilvēku vajadzības; komunikācijas tiesiskās un ētiskās normas.	8	2	1	1	2
2.	Saskarsmes modeļi; maldīgie priekšstati par saskarsmi; paradoksālā komunikācija.		4	2	1	
3.	Saskarsmi ietekmējošie individuālie un organizācijas faktori; apzinātie un neapzinātie individuālie faktori: tieksmes, vajadzības, vērtības, intereses, mērķi, pašefektivitāte, personības iezīmes, subjektīvās labklājības (<i>well-being</i>) izjūta.		8	2	2	
4.	Valodas raksturojums, valoda un cilvēka uztvere, attieksme; vārds kā saskarsmes elements; vārda spēks, situācijai atbilstošs valodas lietojums.		4	2	1	
5.	Klausīšanās būtība un elementi; klausīšanās prasmes un to nozīme pozitīvu attiecību veidošanā darba vidē;		8	2	1	

	atgriezeniskā saite un kritiskā domāšana.					
6.	Klausīšanās veidi: nedalītā (vienvirziena), dalītā (divvirzienu); efektīvas klausīšanās nosacījumi.		6	2	2	
7.	Maldīgie priekšstati par klausīšanos, neatbilstošas klausīšanās veidi; neklausīšanās iemesli.		4	2	2	
8.	Problemātisku saskarsmes situāciju pārveidošanas lietderīgā saskarsmes situācijā nosacījumi		4	1	6	
KOPĀ:		8	40	14	16	2
80						

Apgūstot studiju kursu un sekmīgi nokārtojot pārbaudījumus, studējošais spēj (*zināšanas, prasmes un kompetences*)

Studiju rezultāti:	Novērtēšanas kritēriji		
	(40-69%)	(70-89%)	(90-100%)
Zināšanas	Nosaukt un atpazīt saskarsmes un komunikācijas terminus	Definēt terminoloģiju un terminu mījksakarības	Atpazīt un definēt problemātisku saskarsmes situāciju cēloņus un risinājumu variantus
Prasmes	Lietot un pamatot terminu pielietojumu	Pārbaudīt terminu lietojuma precizitāti – salīdzināt terminus; diskutēt par terminu atbilstību situācijai	Modelēt problemātisku saskarsmes situāciju cēloņu variantus, kombinēt tos; modelēt situācijas risinājuma variantus un prognozēt rezultātu
Kompetences	Atbildība un iniciatīva, komunikācijas prasmes reālu saskarsmes situāciju analīzē	Atbildība, iniciatīva, radošums saskarsmes situāciju risinājumu izveidē; kritiskā domāšana risinājumu izvērtējumā	Organizēšanas un plānošanas prasmes, pašmotivācija, pašdisciplīna, sadarbības un prezentācijas prasmes saskarsmes situāciju analīzē un risinājumu izveidē

Iegūto studiju rezultātu apliecinājums

Vispārējai lietošanai	Spēkā ar 01.09.2018.	Versija 1	Ipp 3 no 4
-----------------------	----------------------	-----------	------------

Novērtēšanas metode	Studiju rezultāti	1.1.-1.2.	2.1.-2.2.	3.1.-3.2.
	Attālinātā diskusija	X	X	X
Ieskaite/ eksāmens	X	X	X	

Pamatliteratūra

1.	Apsalons, E. (2013). Komunikācijas kompetence. Rīga: Zvaigzne ABC. ISBN 9789934035395
2.	Teobalds, T., Kūpers, K. (2008). Apklusti un klausies. Patiesība par to, kādai jābūt saskarsmei darbavietā. Rīga: Lietišķās informācijas dienests. ISBN 978-9984-9952-8-1
3.	Gamble, M., Gamble, T. (2012). Communication Works. New York: McGraw-Hill Education. ISBN 978-0078036811
4.	Reņģe, V. (2004). Lekciju kurss psiholoģijā. Savstarpējo attiecību psiholoģija. Rīga: Zvaigzne ABC. ISBN 9984363341
5.	Litauere, F. (2014). Personības slēptās rezerves. Kā izprast citus, izprotot sevi. Rīga: Kolibri Grupa. ISBN 9789934142925

Papildliteratūra

1.	Argiris, K. (2007). Savstarpējo attiecību samezglojumi, kas kavē lēmumu pieņemšanu. Autoru kolektīvs. <i>Lēmumu pieņemšana</i> . Harvard Business Review on. Rīga: Lietišķās informācijas dienests. ISBN 978-9984-9914-0-5
2.	Grīns, E. (2008). Efektīva personiskā saziņa sabiedriskajās attiecībās. Rīga: Lietišķās informācijas dienests. ISBN 978-9984-826-17-2
3.	Deal, J. J., Levenson, A. (2016). What Millennials Want from Work: How to Maximize Engagement in Today's Workforce. New York: McGraw-Hill Education. ISBN 978-0071842679
4.	Prasme pārliecināt (autoru kolektīvs) (2009). Rīga: Lietišķās informācijas dienests. ISBN 978-9984-826-41-7

Ieteicamā periodika

1.	Raksti par saskarsmi, komunikāciju žurnālos: Baltic Journal of Psychology (https://www.lu.lv/bpz/home/); Psiholoģijas pasaule (www.psihologijas pasaule.lv); Biznesa psiholoģija (https://www.prakse.lv/enterprise/profile/656/biznesa-psihologija); Psiholoģija mums.
2.	Infoormācija par avotiem Latvijas nacionālajā bibliotēkā (https://www.lnb.lv/lv/nozaru-celvedis/psihologija).
3.	Free Online Library for Managers (sk. Effective Communication in the Workplace, http://www.free-management-ebooks.com/faqcm/effective-01.htm). Populāras grāmatas par komunikāciju (https://www.goodreads.com/shelf/show/communication).
4.	BVK studentiem pieejamā EBSCO zinātnisko rakstu datu bāze (sk. Academic Search Complete); atslēgas vārdi: communication in work environment, in organizations; skills for effective communication; communicative competence; dialogic feedback; communicative relations.