

Studiju kursa nosaukums	KOMUNIKATĪVO PRASMJU TRENINŠ		
Apjoms kredītpunktos/ ECTS	2/3	Apjoms (stundās)	80
Priekšzināšanas	Psiholoģijas pamati, saskarsmes psiholoģija		
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		13	
Patstāvīgie darbi/attālinātās diskusijas		16	
Eksāmena/Ieskautes darbs		3	
1. līmeņa profesionālās studiju programmas	Biznesa loģistika		
Studiju kursa autors(i)	Mg.psych. Dace Bērziņa		
Studiju kursa pasniedzējs(i)	Mg.psych. Dace Bērziņa		
Studiju kursa mērķis:	Izprast praktiskā mijiedarbībā sociālp psiholoģiskos fenomenus savstarpējās saskarsmes procesos, prast izmantot šo fenomenu izpratni, lai uzlabotu profesionālās komunikācijas un mijiedarbības kvalitāti.		
Prasības kredītpunktu iegūšanai (kursa novērtējuma struktūra):	Gala vērtējums tiek aprēķināts: Moodle diskusija/patstāvīgie darbi – 50 % Ieskaite – 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>		
Studiju rezultāti			
1. Zināšanas: 1.1. Studenti teorētiski zina un izprot sociālp psiholoģisko fenomenu izpausmes saskarsmē. 1.2. Zina jēdzienus <i>verbālā, neverbālā komunikācija, pašprezentācija un pašefektivitāte saskarsmē, komunikācijas kļūdas un barjeras; pozīcijas saskarsmē; atgriezeniskā saite komunikācijā un tās loma saskarsmes efektivitātē; komunikācijas racionālā un emocionālā komponentes; paštēls kā saskarsmi ietekmējošs faktors.</i> 2. Prasmes: 2.1. Studenti prot saskatīt teorētiskos saskarsmes un komunikācijas aspektus praktiskās dzīves situācijās. 2.2. Prot analizēt komunikācijas kļūdas un barjeras reālajos saskarsmes apstākļos. 2.3. Prot apzināti regulēt savas komunikācijas efektivitāti gan ikdienā, gan profesionālajā darbībā. 2.4. Prot veidot emocionāli labvēlīgu komunikāciju. 3. Kompetence: 3.1. Apzinās savu individuālo komunikācijas stilu, elastīgi to pielāgo saskarsmes un komunikācijas partneru stilam. 3.2. Apzināti veido uz mērķi orientētu saskarsmes stilu profesionālajā darbībā, izmantojot savus			

individuālos un saskarsmes partneru resursus; komunikāciju veido, orientējoties uz sadarbību, nevis uz konkurenci.

Studiju kursa saturs

N.p.k.	Temati	Kontaktstundas, video, audio nodarbības	Tālmācības nodarbības	Vingrinājumi, pārspārbaudes jautājumi un testi	Patstāvīgie darbi - attālinātās diskusijas. Patstāvīgā darba apraksts pieejams e- studiju vidē	Ieskaite
1.	Ievads: kas ir sociālpsiholoģiskie treniņi, to jēga un mērķis. Grupas noteikumi. Iepazīšanās aplis.	8	40	13	16	3
2.	Prasme prezentēt sevi.					
3.	Komunikācijas pozīcijas un barjeras.					
4.	Neverbālā komunikācija un savstarpējā sapratne; kopdarbība komandā.					
5.	Prasme uzdot jautājumus, lai iegūtu sev nepieciešamo informāciju.					
6.	Prasme izteikt savu domu vārdos tā, lai otrs saprastu.					
7.	Sava potenciāla apzināšanās.					
8.	Reālo iespēju un resursu izvērtēšana.					
9.	Pozitīvas atgriezeniskās saites sniegšanas un saņemšanas pieredze.					
10.	Sveicināšanās un sarunu etiķete.					
11.	Ģērbšanās etiķete.					
12.	Grupās emocionālā klimata nostiprināšana.					
13.	Noslēguma aplis.					
KOPĀ:		8	40	13	16	6
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	Pārzin komunikāciju stilus, izprot sociālpсихолоģisko fenomenu izpausmes	Definē un atpazīst komunikācijas stilus, nosaka saskarsmi ietekmējošos faktorus	Izprot komunikācijas racionālās un emocionālās komponentes, raksturo to ietekmi saskarsmes procesā
Prasmes	Noteikt teorētiskos saskarsmes un komunikācijas aspektus dažādās situācijās	Analizēt saskarsmi ietekmējošos faktorus un novērtēt to efektiviti	Veidot emocionāli labvēlīgu komunikāciju un atgriezenisko saiti
Kompetences	Spēj pielāgot savu komunikācijas un saskarsmes stilu partnera stilam	Spēj kontrolēt un virzīt komunikācijas procesu	Veidot uz mērķi orientētu saskarsmes stilu profesionālajā darbībā un ikdienā

Iegūto studiju rezultātu apliecinājums

Studiju rezultāti Novērtēšanas metode	1.	2.	3.
Moodle diskusija/uzdevums	daļēja sava viedokļa izteikšana atsaucoties uz citiem diskusijas dalībniekiem	sava viedokļa izteikšana un oponentu citiem diskusijas dalībniekiem	sava viedokļa izteikšana balstoties uz teoriju un reālu pieredzi klientu apkalpošanas procesā.
Ieskaite	atbildot tiek izmantots tikai mācību materiāls un tajā atrodamās atbildes	atbildot tiek izmantots mācību materiāls un sava viedoklis	atbildot tiek izmantots mācību materiāls, sava viedoklis un atbildes uz konkrētiem jautājumiem.

Pamatliteratūra

1.	Omārova S. (1996) Cilvēks runā ar cilvēku. Saskarsmes psiholoģija. – R., Kamene, 126 lpp.
2.	Kupčs J. (1997) Saskarsmes būtība. – R., Zvaigzne ABC, 71 lpp., ISBN10: 9984041239; ISBN13: 9789984041230
3.	Reņģe V. (2002) Sociālā psiholoģija. – R., Zvaigzne ABC, ISBN10: 9984225364, ISBN13: 9789984225364
4.	Vorobjovs A. (2002) Sociālā psiholoģija. – R., Izglītības soļi, ISBN10: 9984712338, ISBN13: 9789984712338
5.	Fosters D. Lietišķā etiķete Eiropā. – R., Zvaigzne ABC, 400 lpp., ISBN: 978-9984-36-908-2

Vispārējai lietošanai	Spēkā ar 01.03.2021.	Versija 3	lpp 3 no 4
-----------------------	----------------------	-----------	------------

6.	Fekseuss, Henriks (2019). Smalki! Izcilas sociālās prasmes – Rīga, Zvaigzne ABC, 2019 ISBN: 978-9934-0-8130-9; 318 lpp.
Papildliteratūra	
1.	Hadnagy C. Social Engineering: The Art of Human Hacking (1st Edition). - ISBN-13: 978-0470639535; ISBN-10: 0470639539
2.	Brown N. W. (2004) Psychoeducational Groups: Process and Practice. – N.Y., Brunner - Routledge, 275 p.
3.	Benson J.F. (2001) Working More Creatively With Groups. – London, Routledge, 334 p.
4.	Ķestere I. (2007) Lietišķā etiķete. – R., LUMA, 166 lpp., ISBN10: 9984708667, ISBN13: 9789984708669
5.	Leigh David (2006). The Group Trainer's Handbook: Designing and Delivering Training for Groups. 3 rd Edition. – GB, USA, Kogan Page Ltd, ISBN 0-7494-4744-3; 196 p.
Ieteicamā periodika	
1.	http://mentor.lv/media/filer_public/1d/d7/1dd7318c-96af-4afe-884c-673f87c8ee4b/etiketes_pamatprincipi.pdf
2.	http://betolli.com/blog/ielugumu-etikete-lietiskais-stils/
3.	https://www.officeday.lv/Lietis-a-eti-ete-Sasveicinasanas-un-iepazisanas.html