**DAUGAVPILS UNIVERSITĀTES**

**STUDIJU KURSA APRAKSTS**

|  |  |
| --- | --- |
| Studiju kursa nosaukums | ***Saskarsmes psiholoģija*** |
| Studiju kursa kods (DUIS) | Psih1016 |
| Zinātnes nozare | Psiholoģija |
| Kursa līmenis | 6 |
| Kredītpunkti | 2 |
| ECTS kredītpunkti | 3 |
| Kopējais kontaktstundu skaits | 32 |
| Lekciju stundu skaits | 16 |
| Semināru stundu skaits | 16 |
| Praktisko darbu stundu skaits |  |
| Laboratorijas darbu stundu skaits |  |
| Studējošā patstāvīgā darba stundu skaits | 48 |
| Kursa autors(-i) | |
| Dr. psych.., doc. Valērijs Makarevičs | |
| Kursa docētājs(-i) | |
| Dr. psych.., doc. Valērijs Makarevičs | |
| Priekšzināšanas | |
| Nav | |
| Studiju kursa anotācija | |
| Studiju kursa mērķis – iepazīstināt studējošos ar semiotikas pamatiem un attīstīt prasmi pielietot semiotisko peeju dažādu mākslu veidu alīzei  Kursa uzdevumi:  - Iepazīstināt studentus ar komunikācijas psiholoģijas teorētiskajiem pamatiem.  -Attīstīt spēju saprast ķermeņa valodu.  -Attīstīt spēju risināt konfliktsituācijas.  -Apgūt kompetenci izprast sarunu biedra emocionālo stāvokli un personiskās īpašības | |
| Studiju kursa kalendārais plāns | |
| Kursa struktūra: lekcijas – 16 stundas, semināri un praktiskās nodarbības 16 stundas.  ***Lekciju tēmas:***   1. Saskarsmes jēdziens un būtība. Saskarsmes loma cilvēka dzīvē. Saskarsmes funkcijas. Mijiedarbība saskarsmē. Saskarsmes struktūra. 2 st. 2. Cilvēku savstarpējās uztveres psiholoģiskās likumsakarības. Saskarsmi traucējošie ārējie un iekšējie faktori. 2 st. 3. Komunikācija, interakcija. Interakcijas psiholoģiskās barjeras. 2 st. 4. Verbālie un neverbālie saskarsmes kanāli. Neverbālās saskarsmes komponenti. Neverbālās saskarsmes funkcijas. 2 st. 5. Aktīvā klausīšanās. Aktīvās klausīšanās paņēmieni.Refleksīvā klausīšanās. 2 st. 6. Konflikta jēdziens. Konflikta tipi un veidi. Konflikta attīstības dinamika. F.Glasa teorija par konflikta attīstības stadijām. Konflikta struktūra. Starppersonu konflikti. Indivīdu un grupu uzvedības stratēģijas un taktikas konfliktu situācijās, to plusi un mīnusi. 2 st. 7. Personības iekšējie konflikti. Neirotiskie konflikti, neirotiskās vajadzības un mēģinājumi tās apmierināt. Neirotiskie kompleksi kā pašizpausmes neadekvātie veidi. Tiekšanās pie un no cilvēkiem. Sasprindzinājuma mazināšanas paņēmieni saskarsmē. 2 st. 8. Publiska uzstāšanās. Publiskās uzstāšanās veidu raksturojums. Psiholoģisko prasību ievērošana uzstāšanās laikā. 2 st.   ***Semināru un praktisko darbu tēmas:***   1. Psiholoģiskās lomas un pozīcijas saskarsmē. Savstarpējo attiecību dinamika. Partnera iespaidošanas paņēmieni. Argumentācija un kontrargumentācija. 2 st. 2. Saskarsmes lietisķie aspekti. Saskarsmes stili uzvedībā. Kritika kā efektīvs cilvēka ietekmēšanas līdzeklis. Konstruktīvā un nekonstruktīva kritika. Neveiksmīgas kritikas galvenie cēloņi. 2 st. 3. Situāciju vērtējums, izmantojot ķermeņa valodu. Neverbālās saskarsmes saistība ar cilvēka zemapziņu. Komunikatīvo prasmju attīstība. Komunikatīvo žestu analīze. 2 st. 4. Konfliktu dalībnieki. Konfliktu cēloņi. Konflikta pazīmes. Konfliktsituāciju raksturojums.Vajadzību un vērtību konflikti. 2 st. 5. Harmonijas sevī sasniegšanas iespējas. Pašizpratne, pašpieņemšana, pašattīstība, pašaktualizācija. Neatrisināto konfliktu sevī sekas: bailes, bezcerība, sadistiskas tendences, personības degradēšanās tendences. 2 st. 6. Konflikta loma starppersonu attiecībās un organizāciju dzīvē. Sociālās partnerības un sadarbības atbalsts. Attiecību instuticionalizācija. Normatīvie ietekmes mehānismi. 2 st. 7. Konfliktu cēloņu novēršanas iespējas. Konfliktu risināšanas septiņu soļu metode. Konfliktu atrisināšana un to izteiktības mazināšana. Konfliktu norises profilaktiskie pasākumi. 2 st. 8. Pārrunas un konfliktrisinošā dialoga komunikatīvās īpatnības. Starpniecības konfliktā galvenās psiholoģiskās iemaņas. Nevardarbīgā pretošanās, tās būtība. Tipiskākie konfliktu risināšanas stili, to raksturojumi. 2 st.   Gala pārbaudījums: Tests un referāta prezentācija. | |
| Studiju rezultāti | |
| |  | | --- | | ZINĀŠANAS | | 1. Studējošie pārzina verbālās un neverbālās komunikācijas teorētiskos pamatus. 2. Studējošie zina starppersonu konfliktu risināšanas metodes. | | PRASMES | | 1. Prot iegūto informāciju un apgūtās zināšanas skaidri un argumentēti izmantot   dažādās situācijās, komunicējot ar saskarsmes partneriem, prot atpazīt un ievērot  viņu individuālās īpatnības.   1. Prot atpazīt konflikta cēloņus. | | KOMPETENCE | | 5. Studējošiem izveidota kompetence saprast neverbālo valodu.  6. Viņi spēj risināt konfliktsituācijas.  7. Studējošie pilnveido savas oratoriskās spējas. | | |
| Studējošo patstāvīgo darbu organizācijas un uzdevumu raksturojums | |
| Studējošo patstāvīgais darbs tiek organizēts individuāli.  1.Referāta sagatavošana un prezentācija. Referatā obligāti jāizmanto informācija no obligātas literatūras. | |
| Prasības kredītpunktu iegūšanai | |
| Studiju kursa gala vērtējums (diferencētā ieskaite) veidojas, summējot starpārbaudijumu un gala pārbaudijuma (tests) rezultātus.  STARPPĀRBAUDĪJUMI:  1. Referāta prezentācija.– 40 %  2. Darbs semināros – 10%  3. Gala pārbaudījums: Tests- 50% | |
| Kursa saturs | |
| ***Studiju kursa tēmas:***   1. Saskarsmes jēdziens un būtība. Saskarsmes loma cilvēka dzīvē. Saskarsmes funkcijas. Mijiedarbība saskarsmē. Saskarsmes struktūra. 2. Psiholoģiskās lomas un pozīcijas saskarsmē. Savstarpējo attiecību dinamika. Partnera iespaidošanas paņēmieni. Argumentācija un kontrargumentācija. 3. Saskarsmes lietisķie aspekti. Saskarsmes stili uzvedībā. Kritika kā efektīvs cilvēka ietekmēšanas līdzeklis. Konstruktīvā un nekonstruktīva kritika. Neveiksmīgas kritikas galvenie cēloņi. 4. Cilvēku savstarpējās uztveres psiholoģiskās likumsakarības. Saskarsmi traucējošie ārējie un iekšējie faktori. 5. Komunikācija, interakcija. Interakcijas psiholoģiskās barjeras. 6. Verbālie un neverbālie saskarsmes kanāli. Neverbālās saskarsmes komponenti. Neverbālās saskarsmes funkcijas. 7. Situāciju vērtējums, izmantojot ķermeņa valodu. Neverbālās saskarsmes saistība ar cilvēka zemapziņu. Komunikatīvo prasmju attīstība. Komunikatīvo žestu analīze. 8. Aktīvā klausīšanās. Aktīvās klausīšanās paņēmieni.Refleksīvā klausīšanās. 9. Konflikta jēdziens. Konflikta tipi un veidi. Konflikta attīstības dinamika. F.Glasa teorija par konflikta attīstības stadijām. Konflikta struktūra. Starppersonu konflikti. Indivīdu un grupu uzvedības stratēģijas un taktikas konfliktu situācijās, to plusi un mīnusi. 10. Konfliktu dalībnieki. Konfliktu cēloņi. Konflikta pazīmes. Konfliktsituāciju raksturojums.Vajadzību un vērtību konflikti. 11. Harmonijas sevī sasniegšanas iespējas. Pašizpratne, pašpieņemšana, pašattīstība, pašaktualizācija. Neatrisināto konfliktu sevī sekas: bailes, bezcerība, sadistiskas tendences, personības degradēšanās tendences. 12. Konflikta loma starppersonu attiecībās un organizāciju dzīvē. Sociālās partnerības un sadarbības atbalsts. Attiecību instuticionalizācija. Normatīvie ietekmes mehānismi. 13. Konfliktu cēloņu novēršanas iespējas. Konfliktu risināšanas septiņu soļu metode. Konfliktu atrisināšana un to izteiktības mazināšana. Konfliktu norises profilaktiskie pasākumi 14. Personības iekšējie konflikti. Neirotiskie konflikti, neirotiskās vajadzības un mēģinājumi tās apmierināt. Neirotiskie kompleksi kā pašizpausmes neadekvātie veidi. Tiekšanās pie un no cilvēkiem. Sasprindzinājuma mazināšanas paņēmieni saskarsmē. 15. Pārrunas un konfliktrisinošā dialoga komunikatīvās īpatnības. Tipiskākie konfliktu risināšanas stili, to raksturojumi. 16. Publiska uzstāšanās. Publiskās uzstāšanās veidu raksturojums. Psiholoģisko prasību ievērošana uzstāšanās laikā. | |
| Obligāti izmantojamie informācijas avoti | |
| 1. Dubkēvičs L., Ķestere I.. Saskarsme. Lietišķā etiķete.: Jumava, 2003.- 306 lpp. 2. Ezera I., Graudiņa I., Dreiberga S. Lietišķā komunikācija.- R.: Kamene, 2002.- 99 lpp. 3. Garleja R. Darbs, organizācija, psiholoģija. Rīga: RaKa, 2010. 205 lpp. 4. Omārova S. Cilvēks runā ar cilvēku: saskarsmes psiholoģija. Rīga: Kamene, 2006. 125 lpp. 5. Pīzs A. Ķermeņa valoda. Rīga: Jumava, 2006. 208 lpp. | |
| Papildus informācijas avoti | |
| 1. Habbards L. Rons. Kā risināt konfliktus. Kopenhāgena, 2005. 2. Herbsts D. Komunikācija uzņēmumā. R.: Zvaigzne ABC, Tulk. no vāc.val., 2007.: 120 lpp. 3. Hofmanis K.D. Prezentācija un moderācija. Efektīva komunikācija un mērķtiecīga tehnisko līdzekļu izmantošana.- R.: Zvaigzne ABC, 2005. 4. Irigoijena M.F. Ielavīšanās dvēselē. Emocionālā pakļaušana un identitātes deformācija. Tulk. no franču val. R.: Izd. EVE, 2006.-220 lpp. ° 5. Ķestere I.Lietišķā etiķete. – Rīga : Zvaigzne ABC, 2007. 6. Kramiņš E. Runas prasme saziņā.- R.: Biznesa Augstskola Turība, SIA, 2005. 7. Reņģe V. Mūsdienu organizāciju psiholoģija. Rīga, SIA apgāds Zvaigzne ABC, 2007.- 215 lpp. | |
| Periodika un citi informācijas avoti | |
| 1. Journal of Personality and Social Psychology. American Psychological Association (APA) Print ISSN: 0022-3514. Online ISSN 1939 – 1293 2. Annas psiholoģija Rīga: Žurnāls Santa, ISSN: 2243-688X 3. Biznesa psiholoģija Ikšķile: Saules Bite, ISSN 1691-3183. Pieejams: https://biznesapsihologija.lv/ | |
| Piezīmes | |
| Studiju kurss tiek docēts PBSP "Mākslas menedžments". | |