

STUDIJU KURSA APRAKSTS

| | | | | | | | |
|--|---|------------------------------|---------------|-----------|----------------|---------------|-----------|
| Studiju kursa nosaukums | Lietiškā saskarsme | | | | | | |
| Programma | Grāmatvedība un finanses | | | | | | |
| Studiju gads | 1. | | | | | | |
| Studiju līmenis | Īsā cikla studiju programma | | | | | | |
| Studiju kursa kods | PG006 | | | | | | |
| Studiju kursa docētājs/i | Inese Veinberga un Reinis Druvietis | | | | | | |
| Kursa apjoms | 3 KP | | | | | | |
| Studiju īstenošanas valoda | Latviešu | | | | | | |
| Studiju kursa veids (obligātais, izvēles) | Obligātais | | | | | | |
| Semestris, kad kurss tiek īstenots | 1. | | | | | | |
| Studiju kursa īstenošanas veids | Docētāju klātbūtne | | | | | | |
| Kursa īstenošanas mērķis | Personības galveno raksturojošo īpašību noteikšana un izvērtēšana, lai apgūtu un pilnveidotu efektīvu saskarsmi un lai noteiktu šo īpašību piemērotību un atbilstību bakalaura grādam ar kvalifikāciju Finanses. Sniegt studentiem teorētiskās zināšanas un praktiskās saskarsmes un komunikācijas prasmes vietējā un multikulturālajā lietišķajā vidē. | | | | | | |
| Prasības studiju kursa apguves uzsākšanai | Vidējā izglītība | | | | | | |
| Studiju kursa saturs | <p><i>I daļa Ievads psiholoģijā</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ievads psiholoģijas zinātnē, tās attīstības posmi. 2. Personības jautājums psiholoģijā, personības pētīšanas metodes. 3. Personības iezīmes un izzīņas procesi. 4. Personības veidošanās un attīstība, vadošās teorijas. 5. Stresa menedžments. 6. Konflikts, tā būtība. 7. Socializācijas process. <p><i>II daļa Saskarsme</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Saskarsmes būtība un komunikācija. 2. Verbālā un neverbālā komunikācija. 3. Satura pasniegšanas veidi, retorika 4. Publiskā uzstāšanās un prezentēšanas māka. 5. Lietišķu sarunu vešana. Savstarpējs labums 6. Lietišķā etiķete. | | | | | | |
| Studējošo patstāvīgā darba organizācija un uzdevumi | Students apmeklē lekcijas, piedalās semināros, prezentē individuālos darbus. Kopīgo vērtējumu studiju kursa apguvei veido: 20% aktīva līdzdalība diskusijās un semināros; 40% patstāvīgā darba sagatavošana un prezentācija; 40% eksāmens kursa noslēgumā. | | | | | | |
| Plānotās studiju formas un mācīšanas metodes | Studiju metodes | Studenta darba apjoms | | | | | |
| | | <i>I daļa</i> | | | <i>II daļa</i> | | |
| | | pilns laiks | nepilns laiks | tālmācība | pilns laiks | nepilns laiks | tālmācība |
| | Lekcijas | 15% | 10% | 10% | 15% | 10% | 10% |
| | Rakstveida grupas darbs | 10% | 10% | - | 10% | 10% | - |
| | Rakstveida individuāls darbs | - | - | 10% | - | - | 10% |
| Semināri | 15% | 10% | - | 15% | 10% | - | |
| Patstāvīgā darba/prezentācijas sagatavošana | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | |

| | | | | | | | |
|---|---|------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| | Darbs bibliotēka, patstāvīgas studijas | 30% | 40% | 50% | 30% | 40% | 50% |
| | | Kopā 100% | | | | | |
| Plānotie studiju rezultāti (zināšanas, prasmes, kompetences) | <ol style="list-style-type: none"> Spēj argumentēti prezentēt savu nostāju un konstruktīvi diskutēt par profesionāliem jautājumiem, nodrošinot korektas, saprotamas un literārās valodas normām-atbilstošas informācijas sniegšanu. Izprot personību raksturojošo psiholoģisko īpašību ietekmi uz komunikāciju, izprot profesionālo ētisko atbildību. Spēj analizēt, novērtēt personiskās kompetences. Spēj demonstrēt komunikatīvās un prezentācijas kompetences profesionālajā darbībā. | | | | | | |
| Studiju rezultātu vērtēšanas metodes un kritēriji | Studiju rezultāti | 1. | 2. | 3. | | | |
| | Pārbaudes forma | | | | | | |
| | Rakstisks darbs auditorijā | ● | ● | | | | |
| | Patstāvīgais darbs un tā prezentācija | ● | ● | ● | | | |
| | Eksāmens | ● | | | ● | | |
| Obligātā un papildliteratūra | <p>Pamata literatūra :</p> <ol style="list-style-type: none"> Mārtinsone K., Miltuze A. Psiholoģija 1. Pamatjautājumi – teorijas un pētījumi. Rīga, Zvaigzne ABC, 2015. Mārtinsone K., Miltuze A. Psiholoģija 2. Personība, grupa, sabiedrība, kultūra. Rīga, Zvaigzne ABC, 2015. HBR Guide to Persuasive Presentations - Nancy Duarte Public Speaking Success - Mantesh The Public Speaking Bible - Marcus Alexander <p>Papildu literatūra:</p> <ol style="list-style-type: none"> Communication - Upper Saddle River : Pearson Education : Prentice Hall, 2007. Garleja R. Cilvēkpotenciāls sociālā vidē. Rīga: RaKa, 2010. Lewicki Roy J., Bruce Barry, David M. Saunders, Essentials of Negotiation - Boston : McGraw Hill, 2007. | | | | | | |
| Rekomendējamie izvēles kursa elementi | Tiek saskaņots uzsākot studiju kursu | | | | | | |