

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

1. Цель освоения дисциплины

Формирование психологической грамотности бакалавра по направлению подготовки «Менеджмент» в деловом общении.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Психология делового общения» относится к вариативной части блока дисциплин и является дисциплиной по выбору.

Для освоения дисциплины «Психология делового общения» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Психология», «Математическое моделирование», «Теория игр».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

– способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-5).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать

– основные категории и понятия психологии делового общения; основные направления и современные тенденции развития психологии делового общения;
– психологические закономерности общения и взаимодействия людей в малой социальной группе;

уметь

– выделять различные контексты (социальные, культурные, национальные), в которых протекают процессы общения;
– учитывать различные контексты (социальные, культурные, национальные), в которых протекают процессы общения;

владеть

– навыками анализировать и учитывать психологические особенности эффективной организации делового общения в собственной профессиональной деятельности;
– способностью организовывать общение людей, в том числе в малых социальных группах.

4. Общая трудоёмкость дисциплины и её распределение

количество зачётных единиц – 3,

общая трудоёмкость дисциплины в часах – 108 ч. (в т. ч. аудиторных часов – 10 ч., СРС – 94 ч.),

распределение по семестрам – 3 курс, зима,

форма и место отчётности – зачёт (3 курс, зима).

5. Краткое содержание дисциплины

Психология межличностного общения.

Понятие общения. Три стороны общения: Коммуникативная, интерактивная и перцептивная.

Виды общения. Функции общения. Специфика информационного процесса между людьми с

учетом их отношений между собой, их установок, целей, намерений. Средства коммуникативного процесса: вербальные и невербальные знаковые системы. Речь, как проявление активности воли и сознания говорящего. Роль невербальных знаков в общении в разных культурах. Понятия влияния, воздействия и манипуляции; виды влияния и противостояния влиянию, самопрезентация как средство воздействия, манипуляция, корни манипуляции, средства и механизмы манипулятивного воздействия, распознавание манипуляции и защита от нее. Особенности процесса убеждения. Организация межличностного взаимодействия, позволяющего партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Действие – главное содержание общения. Транзактный анализ Э. Берна. Понятие и виды критики. Механизмы социального восприятия.

Общение в малой социальной группе.

Классификация групп, понятие малой социальной группы, социально-психологическая структура группы, социометрическая структура группы, групповая динамика, возможности влияния на групповую динамику, лидерство и руководство группой. Понятие и виды публичных выступлений. Структура публичного выступления. Этапы подготовки публичного выступления. Специфические виды спора: дискуссия, диспут, полемика, дебаты. Деловое совещание. Деловые переговоры. Подготовка к переговорам. Техника ведения переговоров.

6. Разработчик

Передельская Светлана Александровна, к.псих.н. доцент кафедры психологии профессиональной деятельности ФГБОУ ВО «ВГСПУ».