

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.Б.40.02 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ

Автор: Панкратова Е.В.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 37.05.02 «Психология служебной деятельности» (специализация «Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности»)

Квалификация (степень) выпускника: психолог

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции: ПК -16 - способность эффективно взаимодействовать с сотрудниками правоохранительных органов, военными специалистами по вопросам организации психологического обеспечения оперативно-служебной деятельности, в том числе в условиях терактов, массовых беспорядков, чрезвычайных ситуациях, стихийных бедствиях, катастроф и боевой деятельности; ПСК – 3 - способность преподавать дисциплины (модули) в области психологии в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, проектировать, реализовывать, контролировать и оценивать результаты учебно-воспитательного процесса, организовывать коммуникации и взаимодействия обучающихся.

План курса:

Тема 1.

Предмет дисциплины «Психология общения и переговоров».

Понятие «общение», трудность его дефиниций. Основные аспекты общения: содержание, цель, средство. Виды общения. Функции общения. Основные подходы к определению понятия «общение». Значение общения для развития индивида. Историческое развитие форм общения. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Общение в группе. Социально – психологические проблемы делового общения

Тема 2.

Общение как коммуникация.

Общение как коммуникативный процесс. Различные точки зрения на коммуникативную сторону общения. Специфика и структура процесса обмена информацией. Модели коммуникации: линейная, интерактивная, транзакционная модели. Понятие коммуникативной ситуации. Основные позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса.

Тема 3.

Перцептивная сторона делового общения.

Понятие социальной перцепции. Специфика процесса межличностной перцепции: структура, признаки. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, эмпатия, социальная рефлексия, Эффекты межличностного восприятия: эффект ореола, эффект первичности, эффект новизны, эффект проекции.

Тема 4.

Общение как взаимодействие.

Понятие общения как взаимодействия. Структура процесса взаимодействия: субъект взаимодействия, объект взаимодействия, средства или орудия действия, способ использования средств, результат действия. Виды взаимодействия. Теории взаимодействия. Проблема кооперации и конфликта. Основные стратегии взаимодействия по Томасу-Киллмену: избегание, соперничество, приспособление, компромисс, сотрудничество.

Тема 5

Психологические основы деловых отношений.

Механизмы воздействия и влияния в процессе межличностного общения. Цели и виды влияния. Эмпатия и рефлексия в процессе общения. Способы и механизмы воздействия. Человеческая психика и социально-психологическое влияние. Переговоры как способ делового взаимодействия с целью достижения совместных решений.

Тема 6

Использование знаковых систем в процессе коммуникации.

Вербальная коммуникация. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Публичное выступление. Критерии эффективности публичного выступления. Невербальная коммуникация Место и роль невербальной коммуникации в процессе общения. Позы и жесты: доминирования и подчинения, открытости и закрытости, ложного поведения, уверенности и неуверенности, агрессии, симпатии и внимания и т.д.. Правила понимания и интерпретации невербальной информации. Факторы успешной невербальной коммуникации.

Тема7

Особенности делового общения.

Формы делового общения. Технология делового общения. Этика делового общения Понятие делового общения, его специфика. Виды переговоров. Деловые переговоры. Переговоры в бизнесе, дипломатии, межгосударственных взаимоотношениях. Различия по характеру взаимодействия. Классификация переговоров по направленности и по степени заинтересованности. Особенности делового общения по сравнению с другими видами. Этапы организации и ведения деловых переговоров. Тактика приемов и уловок в переговорах. Способы защиты. Деловая беседа. Структура эффективной деловой беседы.

Тема8

Барьеры и конфликты в деловом общении.

Понятие конфликта. Структура конфликта. Типы и виды конфликтов. Способы разрешения конфликтов. Понятие барьеров коммуникации, различные основания их классификации: с точки зрения характера осознания препятствий, по сфере возникновения. Барьеры в деловом общении. Барьеры в сфере массовой коммуникации. Способы преодоления барьеров

Тема9

Манипуляции в деловом общении

Механизмы воздействия в процессе делового общения. Понятие психологической манипуляции. Подходы к изучению манипулятивного поведения. Основные признаки манипуляции. Виды манипуляции. Проявление манипулирования в общении. Способы защиты от манипуляции в межличностном общении.

Тема10

Компетентность в общении.

Проблемы адекватного приема и передачи информации. Обратная связь и ее роль в общении людей. Методы развития коммуникативных способностей. Содержание понятия "компетентность в общении". Проблема точности межличностного восприятия. Эффективное слушание как составляющая коммуникативной компетентности. Способы развития коммуникативной компетентности. Приемы эффективного слушания. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Структура коммуникативной компетентности. Социально-психологические факторы формирования коммуникативной компетентности личности.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины Б1.Б.40.2 Психология общения и переговоров используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся: опрос, проектная работа, тестирование, реферат.

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения

ПСК-16.3	<p>Верно определяет и применяет на практике адекватные средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения; точно определяет специфику делового общения в зависимости от субъекта и ситуации взаимодействия.</p> <p>Устанавливает психологический контакт в учебных ситуациях.</p> <p>Разработал правильные программы с применением различных видов и методов индивидуального, группового психологического консультирования в соответствии с полом, возрастом и особенностями жизненной ситуации.</p> <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проявляет комплекс практических навыков, позволяющих успешно взаимодействовать в различных ситуациях с представителями различных групп, в том числе, в экстремальных ситуациях. - владеет техниками установления психологического контакта. - владеет техниками анализа невербальных компонентов общения.
ПСК-3.3	<p>Точно определяет и описывает социально-психологические законы формирования и развития различных групп и специфику общения в этих группах; особенности и психологические требования, предъявляемые к различным видам делового взаимодействия.</p> <p>Владеет базовым: комплексом практических навыков, позволяющих успешно взаимодействовать в различных ситуациях с представителями различных групп; техниками установления психологического контакта; техниками анализа невербальных компонентов общения.</p> <p>Правильно планирует, разрабатывает и проводит методики, техники, приемы организации управленческих деловых игр</p>

Основная литература:

1. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/431323>
2. Психология делового общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Лавриненко [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 350 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00604-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433662>