

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

## Б1.О.24 Психология общения и переговоров

**Автор:** Канд. социол. наук Сагайдак В.А.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

37.03.01 Психология

Психологическое консультирование

**Квалификация (степень) выпускника:**

Бакалавр психолог

**Форма обучения:**

очная

**Цель освоения дисциплины:** направлена на формирование способности воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.

**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, трансакционная 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.

#### **Тема 7**

##### **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.

#### **Тема 8**

##### **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

#### **Тема 9**

##### **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.

#### **Тема 10**

##### **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.

### Основная литература:

Ильин Е. П.	Психология доверия: [учеб. пособие] / Евгений Павлович Ильин. - СПб.: Питер, 2013. - 282 с. - (Мастера психологии).	Питер	2013	2		
Караяни А. Г.	Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учеб. пособие для студ. вузов / Александр Григорьевич Караяни, Вячеслав Лазаревич Цветков. - М. - 246, [1] с.	ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право	2015	6		
Столяренко Л. Д.	Психология общения. - Ростов н/Д	Феникс	2016	1		
Коноваленко М. Ю.	Деловые коммуникации : Рос. гос. торгово-эконом. ун-т. – М.	Юрайт	2013	1		
Кузнецов И. Н.	Деловое общение. - Ростов н/Д	Феникс	2014	1		
В.Ю. Дорошенко [и др.]	Психология и этика делового общения (5е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов.- М.— 419 с	ЮНИТИ ДАНА	2015		1	Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/52575">http://www.iprbookshop.ru/52575</a> .