

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### «Психология делового общения»

Дисциплина «Психология делового общения» является частью программы бакалавриата «Социология (общий профиль, СУОС)» по направлению «39.03.01 Социология».

#### Цели и задачи дисциплины

Цели дисциплины – обеспечение студентов знаниями основ социальной психологии общения и возможностями их практического приложения в своей будущей профессиональной деятельности; - развитие коммуникативной компетенции. Задачи дисциплины: – изучение основ теоретических знаний психологии общения; – формирование умения применять технологические приемы и методы (технологии) общения в межличностном и деловом общении; – формирование навыков понимания других людей, себя, а также взаимопонимания между людьми, самопознания и самоактуализации личности..

#### Изучаемые объекты дисциплины

- основные стороны компетентности в общении (адекватность ориентации субъекта в себе, в собеседнике, в проблеме, в ситуации); - основные элементы технологии достижения коммуникативной компетенции..

#### Объем и виды учебной работы

| Вид учебной работы   | Всего часов | Распределение по семестрам в часах |
|--|-------------|------------------------------------|
|  |             | Номер семестра                     |
|  |             | 2                                  |
| 1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме: | 72          | 72                                 |
| 1.1. Контактная аудиторная работа, из них:   |             |                                    |
| - лекции (Л)   |             |                                    |
| - лабораторные работы (ЛР)   | 70          | 70                                 |
| - практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)        |             |                                    |
| - контроль самостоятельной работы (КСР)  | 2           | 2                                  |
| - контрольная работа   |             |                                    |
| 1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)  | 72          | 72                                 |
| 2. Промежуточная аттестация  |             |                                    |
| Экзамен  |             |                                    |
| Дифференцированный зачет   | 9           | 9                                  |
| Зачет  |             |                                    |
| Курсовой проект (КП)   |             |                                    |
| Курсовая работа (КР)   |             |                                    |
| Общая трудоемкость дисциплины  | 144         | 144                                |

#### Краткое содержание дисциплины

| Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием  | Объем аудиторных занятий по видам в часах |    |    | Объем внеаудиторных занятий по видам в часах |
|---|---|----|----|--|
|   | Л   | ЛР | ПЗ | СРС  |
| 2-й семестр   |   |    |    |  |
| Аргументация своей точки зрения в споре   | 0   | 9  | 0  | 6  |
| Базовые принципы аргументации своей точки зрения в споре, дискуссии. Основные приемы аргументации своей точки зрения в беседе: инверсия, выявления противоречий и «расчленение».<br>Анкетирование «Обратная связь».   |   |    |    |  |
| Личностная положительная обратная связь   | 0   | 9  | 0  | 6  |
| Виды обратной связи. Способы эффективной обратной связи. Функции обратной связи.<br>Анкетирование «Обратная связь».   |   |    |    |  |
| Теоретические основы социально-психологического тренинга  | 0   | 5  | 0  | 6  |
| Социально-психологический тренинг как разновидность активных форм обучения. Компетентность в общении как система знаний, умений, навыков. Основные элементы технологии эффективного общения. Понятие и сущность социально-психологического тренинга (СПТ). Цели, задачи СПТ. Типы СПТ. Эффекты тренинга и их оценка. Средства СПТ. Этапы СПТ. Роль психолога- консультанта в СПТ. |   |    |    |  |
| Основные этапы общения и их особенности   | 0   | 6  | 0  | 9  |
| Базовые этапы межличностного общения. Основы создания благоприятного климата отношений. Этап анализа информации. Этап поиска и перебора вариантов решения проблемы. Этап принятия решения и его психологические особенности.<br>Анкетирование «Обратная связь».   |   |    |    |  |
| Деловое общение как предмет изучения  | 0   | 5  | 0  | 6  |
| Понятие общения. Стороны общения. Виды общения. Условия, в которых протекает деловое общение.<br>Значения умения общаться для профессиональной карьеры. Коммуникативная компетентность. Понятие эффективного общения.   |   |    |    |  |

| Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием   | Объем аудиторных занятий по видам в часах |    |    | Объем внеаудиторных занятий по видам в часах |
|--|---|----|----|--|
|  | Л   | ЛР | ПЗ | СРС  |
| Умение слушать   | 0   | 9  | 0  | 9  |
| Структура умения слушать. Внимание и его роль в умении слушать. Память. Позитивная установка. Невербальные средства общения. Виды невербальной коммуникации. Интерпретация невербальных сигналов. Пассивное слушание. Активное слушание. Анкетирование «Обратная связь».   |   |    |    |  |
| Закрепление коммуникативных навыков и умений   | 0   | 6  | 0  | 9  |
| Развитие прогностических возможностей, основанных на понимании друг друга. Итоговое занятие «Прощание», «Чемодан» и т.п. Анкетирование «Обратная связь». Завершение работы.  |   |    |    |  |
| Создание работоспособности тренинговой группы  | 0   | 6  | 0  | 9  |
| Цели и задачи тренинга. Правила поведения в группе СПТ. Самооценка коммуникативных навыков. Знакомство. Формирование благоприятного климата межличностных отношений в группе. Выявление сильных и слабых сторон коммуникативных умений участников занятий как основа повышения мотивации обучения основам эффективного общения. Тест «Кто Я?». Анкетирование «Обратная связь». |   |    |    |  |
| Умение снимать излишнее напряжение в общении   | 0   | 6  | 0  | 6  |
| Базовые принципы снятия ненужного напряжения в межличностном общении. «Открытое» и «закрытое» вербальное описание восприятия своего и чужого эмоционального состояния. Приемы (технология) снижения напряженности в споре, дискуссии. Анкетирование «Обратная связь».  |   |    |    |  |
| «Сонастройка» как элемент эффективного общения   | 0   | 9  | 0  | 6  |
| Умение выбирать адекватный способ общения по отношению к партнеру («сонастройка») как элемент эффективного общения. Виды «сонастройки». Транзактный анализ Э. Берна. Индивидуальные особенности «сонастройки»  |   |    |    |  |

| Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием | Объем аудиторных занятий по видам в часах |    |    | Объем внеаудиторных занятий по видам в часах |
|--|---|----|----|--|
|  | Л   | ЛР | ПЗ | СРС  |
| партнеров по общению. Анкетирование «Обратная связь».  |   |    |    |  |
| ИТОГО по 2-му семестру                                 | 0   | 70 | 0  | 72   |
| ИТОГО по дисциплине                                    | 0   | 70 | 0  | 72   |