|  |  |
| --- | --- |
| Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» | |
|  | УТВЕРЖДАЮ  Директор Таганрогского института имени А.П. Чехова (филиала)  РГЭУ (РИНХ)  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Голобородько А.Ю.  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г. |
|  |
|  |  |
| **Рабочая программа дисциплины**  **Психология общения в профессиональной деятельности** | |
|  |  |
| направление 37.04.01 Психология  направленность (профиль) 37.04.01.01 Юридическая психология | |
|  |  |
| Для набора \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ года | |
|  |  |
| Квалификация  Магистр | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | | | | | | |  |  |  | стр. 2 | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| КАФЕДРА |  | **психологии** | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** | | | | | | | | |  |  |  |
| Семестр  (<Курс>.<Семестр на курсе>) | | | **1 (1.1)** | | Итого | | | |  |  |  |
| Недель | | | 17 5/6 | |  |  |  |
| Вид занятий | | | УП | РП | УП | РП | | |  |  |  |
| Лекции | | | 16 | 16 | 16 | 16 | | |  |  |  |
| Практические | | | 16 | 16 | 16 | 16 | | |  |  |  |
| Итого ауд. | | | 32 | 32 | 32 | 32 | | |  |  |  |
| Кoнтактная рабoта | | | 32 | 32 | 32 | 32 | | |  |  |  |
| Сам. работа | | | 76 | 76 | 76 | 76 | | |  |  |  |
| Часы на контроль | | | 36 | 36 | 36 | 36 | | |  |  |  |
| Итого | | | 144 | 144 | 144 | 144 | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ОСНОВАНИЕ** | | | | | | | |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1.      Программу составил(и): Доц., Мищенко В.И. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_    Зав. кафедрой: Холина О. А. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | | |  |  |  |  |  | стр. 3 |
| **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | |
| 1.1 | приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в области психологии профессиональных отношений; подготовка студентов к использованию приобретенных ими навыков в будущей трудовой деятельности; формирование системы представлений о психологических механизмах и закономерностях межличностного общения людей в условиях профессиональной деятельности. | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | |
| **УК-4.1:Анализирует современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия** | | | | | | | | |
| **УК-4.2:Применяет современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия** | | | | | | | | |
| **УК-3.1:Понимает принципы работы команды и командную стратегию для достижения поставленной цели** | | | | | | | | |
| **УК-3.2:Организовывает и руководит работой команды, вырабатывает командную стратегию для достижения поставленной цели** | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **В результате освоения дисциплины обучающийся должен:** | | | | | | | | |
| **Знать:** | | | | | | | | |
| границы профессиональной компетенции и поддержки эффективного межведомственного и междисциплинарного взаимодействия;  как организовывать и проводить просветительскую деятельность среди населения с целью повышения уровня психологической культуры общества;  как ставить профессиональные задачи в области научно-исследовательской и практической деятельности;  психологические свойства личности, их роль в профессиональной деятельности; психологию коллектива и руководства, причины возникновения и способы решения конфликтных ситуаций; основные положения дисциплины: психологические закономерности общения, обмена информацией, взаимодействия людей в процессе; профессиональной деятельности; типичные причины конфликта в межличностных отношениях и профессиональной деятельности; функции, структуру и динамику конфликта в коллективе; современные технологии разрешения конфликтов. | | | | | | | | |
| **Уметь:** | | | | | | | | |
| соблюдать границы профессиональной компетенции и поддержки эффективного межведомственного и междисциплинарного взаимодействия;  организовывать и проводить просветительскую деятельность среди населения с целью повышения уровня психологической культуры общества;  ставить профессиональные задачи в области научно-исследовательской и практической деятельности;  предотвращать и регулировать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности, психологически правильно ставить беседу; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; соблюдать этические нормы поведения; анализировать взаимоотношения в коллективе; организовывать межличностное и межгрупповое взаимодействие людей; пользоваться широким набором коммуникативных приемов и техник. | | | | | | | | |
| **Владеть:** | | | | | | | | |
| соблюдения границ профессиональной компетенции и поддержки эффективного межведомственного и междисциплинарного взаимодействия;  организации и проведения просветительской деятельности среди населения с целью повышения уровня психологической культуры общества;  постановки профессиональных задач в области научно-исследовательской и практической деятельности;  владения современными методами психологии в анализе профессионального взаимодействия и делового общения; навыками установления делового контакта с собеседником; навыками конструктивно-партнерских взаимоотношений в коллективе; навыками публичной речи, аргументации, ведения переговоров; навыками использования различных видов социально-психологического воздействия в процессе повседневного общения и взаимодействия с людьми; навыками противостояния манипуляции; методами профилактики и нейтрализации межличностных конфликтов; развитыми навыками по успешному разрешению конфликтов; методами оптимизации сотрудничества людей в организациях, повышения их активности и результативности в совместной деятельности. | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | |
| **Код занятия** | | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | | **Семестр / Курс** | **Часов** | **Компетен-**  **ции** | **Литература** | |
|  | | **Раздел 1. Общие вопросы психологии общения** | |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | |  |  |  |  |  | стр. 4 |
| 1.1 | Структура общения, уровни общения, функции общения, виды общения.  Реализация социальных отношений людей. Виды и классификации общения. Основные функции общения. Речь как средство и источник общения. Структура, зоны и дистанции речевого общения. Коммуникативная компетентность, тактики, виды общения. Вербальные и невербальные средства общения, оценка коммуникабельности.  /Лек/ | | 1 | 4 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.7 Л2.10Л3.2 | |
| 1.2 | Личность в ситуации делового общения. Виды и формы делового общения.  Учет личностных качеств в деловом общении.  Прямое и косвенное, целевое и инструментальное,  диалогическое, монологическое, ритуальное, манипулятивное, гуманистическое общение.  Стрессовое интервью.    /Лек/ | | 1 | 4 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.9 Л2.10 | |
| 1.3 | Психологические аспекты делового общения.  Механизмы взаимопонимания: идентификация, эмпатия, рефлексия.  Каузальная атрибуция как феномен «психологии здравого смысла».Понятие фундаментальной ошибки атрибуции. /Лек/ | | 1 | 4 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.8 Л2.10Л3.1 | |
| 1.4 | Эффекты межличностного восприятия: ореола, первичности, новизны, проекции, стереотипизации.  Межличностная аттракция: понятие, способы достижения.  Общение как интеракция. /Лек/ | | 1 | 4 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
| 1.5 | Психологические аспекты переговорного процесса.  Манипулятивное общение. Манипулятивные техники. Способы противостояния манипуляции в деловом общении.  Убеждающая коммуникация. Соотношение механизмов убеждения и внушения.  Конфликты и способы их предупреждения и разрешения в деловом общении. /Пр/ | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.7 Л2.8 Л2.10 | |
| 1.6 | Конфликты и способы их предупреждения и разрешения в деловом общении. /Пр/ | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
| 1.7 | Психологические аспекты делового общения.  Механизмы взаимопонимания: идентификация, эмпатия, рефлексия.  Каузальная атрибуция как феномен «психологии здравого смысла».Понятие фундаментальной ошибки атрибуции.  Эффекты межличностного восприятия: ореола, первичности, новизны, проекции, стереотипизации. /Пр/ | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
| 1.8 | Межличностная аттракция: понятие, способы достижения.  Общение как интеракция. Трансактный анализ Э. Берна.  Типы взаимодействий: кооперация и конкуренция.  Классификация невербальных средств общения  /Пр/ | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
| 1.9 | Социокультурные модели жестикуляций и табуирование жестов.  Кинесические особенности невербального общения(жесты, рукопожатие, позы, мимика).  Проксемические особенности невербального общения. Понятие пространственной зоны человека и психологической дистанции общения.  Психологические и паралингвистические особенности невербального общения. Характеристика речи.  /Пр/ | | 1 | 4 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
|  | **Раздел 2. Практика делового общения** | |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | | | |  |  |  |  |  |  | стр. 5 |
| 2.1 | | Особенности организации делового общения.  Основные элементы процесса коммуникации. Типы информации. Коммуникативные позиции. Коммуникативные барьеры. Техника говорения. Основные барьеры слушания. Правила повышения эффективности беседы. /Пр/ | | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.7 Л2.8 Л2.10 | |
| 2.2 | | Технологии делового общения.  Формы делового общения. Уровни делового общения.  Условия реализации делового общения.  Классификация деловых бесед.  Основные стили ведения переговоров.  Основные стратегии взаимодействия на переговорах  Этапы проведения переговоров.  /Пр/ | | | 1 | 2 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1 | |
| 2.3 | | Психологические приемы влияния на собеседников.  Создание и поддерживание психологического климата во время переговоров.  Конфликты и способы их предупреждения и разрешения  Типы конфликтных личностей.  Понятие технологии эффективного общения и их основное содержание.Этика деловых отношений.  /Ср/ | | | 1 | 76 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 | |
| 2.4 | | Экзамен /Экзамен/ | | | 1 | 36 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-4.1 УК-4.2 | | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1 Л3.2 | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** | | | | | | | | | | |
| Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины. | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | | | |
| **5.1. Основная литература** | | | | | | | | | | |
|  | Авторы, составители | | Заглавие | | Издательство, год | | | Колич-во | | |
| Л1.1 | Логутова Е., Якиманская И., Биктина Н. | | Психология делового общения: учебное пособие | | Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2013 | | | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=259249 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | | |
| Л1.2 | Кислицына И. Г. | | Психология делового общения: учебное пособие | | Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017 | | | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=477381 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | | |
| **5.2. Дополнительная литература** | | | | | | | | | | |
|  | Авторы, составители | | Заглавие | | Издательство, год | | | Колич-во | | |
| Л2.1 |  | | Вопросы психологии | | , 2014 | | | 6 | | |
| Л2.2 | Купрюшина О. М., Коробейникова Л. С. | | Деловое общение: учебное пособие для бакалавров: учебное пособие | | Воронеж: Воронежский институт экономики и социального управления, 2004 | | | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=39384 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | | |  |  |  | стр. 6 |
|  | Авторы, составители | Заглавие | | Издательство, год | Колич-во | |
| Л2.3 | Мостовая К. Т. | Влияния лидерских позиций руководителя на социально-психологический климат в коллективе | | Москва: Лаборатория книги, 2010 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=86527 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.4 | Харламова Т. М. | Психология влияния: учебное пособие | | Москва: ФЛИНТА, 2017 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=103799 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.5 | Ридецкая О. Г. | Психология общения: хрестоматия | | Москва: Директ-Медиа, 2012 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=117869 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.6 | Гуревич П. С. | Психология личности: учебное пособие | | Москва: Юнити, 2015 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=118128 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.7 | Караяни А. Г., Цветков В. Л. | Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие | | Москва: Юнити, 2015 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=118132 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.8 | Чудинов А. П., Нахимова Е. А. | Деловое общение: практикум: учебное пособие | | Екатеринбург: Уральский государственный педагогический университет, 2012 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=137760 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.9 | Болотова А. К., Мартынова А. В. | Прикладная психология в бизнес-организациях: методы фасилитации: учебное пособие | | Москва: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=227274 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.10 | Фатеева И. М. | Культура речи и деловое общение: учебное пособие | | Москва: МИРБИС|Директ -Медиа, 2016 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=441404 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л2.11 | Пичугин В. Г. | Психология влияния в управлении персоналом: учебное пособие | | Москва: Прометей, 2020 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=576136 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| **5.3. Методические разрабоки** | | | | | | |
|  | Авторы, составители | Заглавие | | Издательство, год | Колич-во | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 37.04.01.01-21-1-ПСХGOZ.plx | | |  |  |  | стр. 7 |
|  | Авторы, составители | Заглавие | | Издательство, год | Колич-во | |
| Л.1 | Мунин А. Н. | Деловое общение: курс лекций: учебное пособие | | Москва: ФЛИНТА, 2016 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=83389 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| Л.2 | Козьяков Р. В. | Психология общения: электронная презентация: видеоиздание | | Москва: Директ-Медиа, 2014 | http://biblioclub.ru/index. php? page=book&id=229235 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей | |
| **5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы** | | | | | | |
| https://psytests.org - База данных психологических тестов онлайн | | | | | | |
| **5.4. Перечень программного обеспечения** | | | | | | |
| Microsoft Office | | | | | | |
| **5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья** | | | | | | |
| При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | |
| Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. | | | | | | |
| Перечень материально-технического обеспечения, необходимого для реализации программы бакалавриата, включает в себя лаборатории, оснащенные лабораторным оборудованием, в зависимости от степени его сложности. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | |
| Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. | | | | | | |