

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)
ВГЭУ (РИНХ)
Голобородько А.Ю.
«30» августа 2021 г.



**Рабочая программа дисциплины
Психология общения**

направление 44.03.02 Психолого-педагогическое образование
направленность (профиль) 44.03.02.01 Психология и социальная педагогика

Для набора 2020-2021 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА

ПСИХОЛОГИИ

| | | | | |
|--|---------|----|-------|----|
| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 4 (2.2) | | Итого | |
| Неделя | 13 3/6 | | | |
| Вид занятий | уп | рп | уп | рп |
| Лекции | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Практические | 26 | 26 | 26 | 26 |
| Итого ауд. | 38 | 38 | 38 | 38 |
| Контактная работа | 38 | 38 | 38 | 38 |
| Сам. работа | 34 | 34 | 34 | 34 |
| Итого | 72 | 72 | 72 | 72 |

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.



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-5.1: Анализирует социокультурное разнообразие общества, используя знание о моделях взаимодействия людей на исторических этапах и в современном мире, об основных философских, религиозных и этических учениях |
| УК-5.2: Выявляет этнокультурные и конфессиональные особенности социальных субъектов и учитывает их в профессиональной деятельности |
| УК-4.1: Осуществляет выбор языковых средств в соответствии с поставленными коммуникативными задачами и демонстрирует владение грамотной, логически верно и аргументированно построенной устной и письменной речью на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах) |
| УК-4.2: Выстраивает стратегию устного и письменного общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке (ах) в рамках деловой профессиональной коммуникации |
| УК-3.1: соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат |
| УК-3.2: использует в практической деятельности технологии взаимодействия членами команды и социальными партнерами |

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 | Компетенции | Литература |
|-------------|---|----------------|-------|-------------|------------|
|-------------|---|----------------|-------|-------------|------------|

| | | | | | |
|-----|--|---|---|---|--|
| | Раздел 1. Общие вопросы психологии общения | | | | |
| 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 |
| 1.9 | Социокультурные модели жестикюляций 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 |
| | Раздел 2. Практика делового общения | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|---|----|---|--|
| 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/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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/ | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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 поддержание 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/ | 4 | 30 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.10 |
| 2.4 | Зачет /Зачёт/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-5.1 УК-5.2 | 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 |

| | 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 разработки | | | | |
| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |

| | 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.