|  |
| --- |
|  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. |