

Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
«Основы межличностного и делового взаимодействия»
по подготовке бакалавра по направлению 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки
«Финансовый менеджмент»

Цель освоения учебной дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» состоит в ознакомлении студентов с категориальным аппаратом и базовыми психологическими подходами при решении задач в таких фундаментальных сферах человеческой деятельности, как межличностное и деловое общение, а также в развитии навыков и умений эффективного межличностного общения, выработке профессиональных компетенций по организации и ведению делового общения.

Дисциплина «Основы межличностного и делового взаимодействия» предусматривается учебным планом подготовки выпускника по направлению – 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки «Финансовый менеджмент» с квалификацией бакалавр.

Дисциплина «Основы межличностного и делового взаимодействия» основывается на знаниях студентов, полученных при изучении обществознания (в школе).

Учебная дисциплина «Основы межличностного и делового взаимодействия» относится к базовой части блока дисциплин Б 1.1.

Взаимосвязь с другими дисциплинами: для освоения дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» студенты используют знания, умения, навыки, сформированные в ходе изучения дисциплин: «Социология», «Теория менеджмента».

Последующие дисциплины: дисциплина «Основы межличностного и делового взаимодействия» является предшествующей для изучения дисциплин «Самоменеджмент», «Управление проектами», «Организация и планирование снабжения», «Экономика снабжения», в период прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной и производственной практики, а также при подготовке и защите ВКР.

Содержание учебной дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия»:

Раздел 1. Предмет и значение изучения дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия».

Тема 1.1. Предмет, объект, цель дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия».

Общение как важнейшая составляющая взаимоотношения человека с миром. Специфика психологического измерения феномена общения. Актуальность изучения дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» в социокультурных условиях современного общества.

Тема 1.2. Основные задачи дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия».

Цели и задачи курса «Основы межличностного и делового взаимодействия». Место дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» в системе других дисциплин, посвященных проблеме общения.

Раздел 2. Специфика межличностного общения.

Тема 2.1. Общение как социально-психологическая проблема.

Многообразие психологических трактовок понятия общения. Основные характеристики общения. Общение и общительность. Структура и цели общения. Виды общения. Потребности, удовлетворяемые человеком в общении. Специфика межличностного общения. Характеристики личности, способствующие успеху в общении.

Тема 2.2. Основные функции общения.

Коммуникативная сторона общения. Вербальные и невербальные средства общения. Интерактивная сторона общения. Трансактный анализ общения. Перцептивная сторона

общения. Первое впечатление. Факторы первого впечатления. Адекватные и неадекватные механизмы познания в общении. Каузальная атрибуция.

Раздел 3. Психологические аспекты делового общения.

Тема 3.1. Понятие делового общения.

Место и роль делового общения во взаимодействии людей друг с другом. Функции, цели и задачи делового общения. Виды и формы делового общения (деловая беседа, совещание, деловые переговоры, деловая переписка, публичное выступление и т.д.). Невербальная сторона делового общения (кинестическая, проксемическая, визуальный контакт и т.д.). Модели и тактика делового поведения. Психологические критерии эффективности делового общения.

Тема 3.2. Этическая сторона делового общения.

Понятие этической нормы. Коммуникативная культура. Правила культуры общения (вербальный этикет, общение по телефону, правила деловой и личной переписки и т.д.). Искусство договариваться. Социокультурная специфика этических норм и ее влияние на деловое общение.

Тема 3.3. Специфика делового общения в рабочей группе.

Рабочая группа: социально-психологические особенности. Психологические феномены группового влияния (социальная фасилитация, конформизм и др.). Групповая динамика. Коммуникативные барьеры и их виды.

Тема 3.4. Манипулятивные технологии делового общения.

Понятие психологического влияния. Цели, средства и способы влияния в процессе общения. Психологическая манипуляция как вид влияния. Манипуляция в деловом общении. Техники противостояния психологической манипуляции.

Раздел 4. Конфликты и барьеры в деловом и межличностном общении.

Тема 4.1. Понятие конфликта и конфликтной ситуации.

Конфликты в межличностном и деловом общении. Виды конфликтов. Конструктивный и деструктивный конфликт. Факторы, влияющие на развитие конфликтной ситуации. Объективные и субъективные причины возникновения конфликтов. Позитивные и негативные последствия конфликтов в межличностном и деловом общении и взаимодействии.

Тема 4.2. Способы разрешения деловых и межличностных конфликтов.

Барьеры и ошибки в деловом и межличностном общении (барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения и т.д.) и пути их преодоления. Управление конфликтом. Стили разрешения конфликтов.