

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

Целью освоения учебной дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» является ознакомление 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.

Учебная дисциплина «Основы межличностного и делового взаимодействия» относится к базовой части Блока 1.

Задачи освоения учебной дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия».

Изучение дисциплины «Основы межличностного и делового взаимодействия» позволит бакалаврам по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент организации») развить профессиональные компетенции, связанные с умением осуществлять эффективное межличностное общение, выявлять и преодолевать проблемные ситуации в общении, организовывать и управлять процессом делового общения, применяя многообразные психологические и коммуникативные средства для решения конкретных деловых задач. Названные компетенции являются неотъемлемыми компонентами высокого уровня квалификации специалистов.

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.