

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Психологии»



Рабочая программа учебной дисциплины

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ
образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата

44.03.05 – Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль):

Русский язык и литература

Формы обучения: заочная

Курган 2020

Рабочая программа дисциплины «Психология делового общения» составлена в соответствии с учебным планом по программе бакалавриата Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки) (Русский язык и литература), утвержденным заочной формы обучения «28» августа 2020 года.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры «Психология» «28» августа 2020 года, протокол № 1.

Рабочую программу составил
доцент, канд. биол. наук



С.А. Хвостова

Согласовано:

Заведующий кафедрой «Психология»



М.В. Чумаков

Заведующий кафедрой «Русский язык
и литература»



И.М. Жукова

Специалист по
учебно-методической работе



И. В. Тарасова

Начальник управления
образовательной деятельности



С. Н. Сеницын

1. Аннотация к рабочей **ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ**

Всего: 2 зачетных единицы трудоемкости (72 академических часов)

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		4
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов в том числе:	4	4
Лекции	2	2
Практические занятия	2	2
Самостоятельная работа, всего часов в том числе:	68	68
Подготовка к зачету	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	32	32
Подготовка контрольной работы	18	18
Вид промежуточной аттестации	Зачет	Зачет
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	72	72

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Психология делового общения» относится к обязательной части блока Б 1 «Дисциплины (модули)». Изучение дисциплины базируется на результатах обучения, сформированных при изучении следующих дисциплин: философия, общая психология, психология личности, история психологии, основы консультативной психологии. Дисциплина «Психология делового общения» направлена на изучение психологии общения, его основных характеристик, процесса межличностного общения и межличностного взаимодействия, методов разрешения конфликтных ситуаций.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Целью освоения дисциплины «Психология делового общения» является повышение общей и психологической культуры делового общения.

Задачами освоения дисциплины являются:

1. Изучение особенностей психологии делового общения.
2. Освоение методов убеждения.
3. Приобретение навыков поведения в конфликтных ситуациях, ведения дискуссии, собрания, деловых переговоров.
4. Знакомство с этикой и этикетом делового общения.
5. Развитие рефлексивных способностей студентов.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

- Знать: формы и методы работы в команде (УК-3).
- Уметь: организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели (УК-3).
- Владеть: методами и приемами работы в команде (УК-3).

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-тематический план

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, Темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
		Лекции	Практич. занятия
1	Психология как наука	2	-
2	Психология общения	-	-
3	Предмет психологии делового общения. Понятие «общение» и трудность его дефиниций.	-	2
4	Общение как коммуникация. Типология и модели общения.	-	-
5	Общение как взаимодействие. Перцептивная и эмоциональная стороны делового общения.	-	-
6	Психологические основы деловых отношений. Механизмы воздействия в процессе делового общения	-	-
7	Формы делового общения и психологические аспекты переговорного процесса	-	-
8	Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения	-	-
Всего:		2	2

4.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Психология как наука

Особенности психологии как науки. Научная и житейская психология. Проблема предмета психологии. Психические явления и психологические факты. Определение психологии как науки. Понятие о психике. Основные отрасли психологии. Методы исследования в психологии.

Тема 2. Психология общения

Понятие об общении. Общение как обмен информацией (коммуникация). Общение как взаимодействие (интеракция). Общение как восприятие человека человеком (социальная перцепция). Структура и функции общения. Содержание и эффекты межличностного восприятия. Компоненты техники общения.

Тема 3. Предмет психологии делового общения. Понятие «общение» и трудность его дефиниций

Понятие, виды, функции и цели делового общения. Место делового общения среди других видов общения. Стороны процесса общения. Определение делового общения с точки зрения специфики протекания в различных аспектах. Риторика как наука о содержании деловой коммуникации. Виды и уровни общения. Деловое общение как прагматическая необходимость и как самоцель. Стратегии общения.

Деловое общение как социально-психологическая проблема. Виды делового взаимодействия, специфика ролей в деловом общении, особенности коллективных субъектов делового общения. Виды и уровни общения. Современные представления о деловом общении: акцент на изучение механизмов воздействия. Суггестия и контрсуггестия, виды контрсуггестии и приемы ее преодоления (Б.Ф. Поршнев).

Тема 4. Общение как коммуникация. Типология и модели общения

Понятия «коммуникация», «коммуникативная компетентность», «коммуникативный процесс», «коммуникативные сети», «мостик Файоля». Структура, основные функции и виды коммуникаций. Значение и необходимость коммуникативных ролей. Основные элементы коммуникации. Коммуникативные барьеры (профессиональные, смысловые, организационные, личностно-психологические и др.). Типология модели общения. Синтоническая модель общения. Соотношение и особенности вербальной и невербальной сторон коммуникации, их специфика в деловом общении.

Тема 5. Общение как взаимодействие. Перцептивная и эмоциональная стороны делового общения

Принципы и типы деловых взаимодействий. Ролевое поведение личности в общении. Социально-психологическая роль как идеальная модель поведения (гендерные роли, ролевая структура группы, групповые взаимодействия). Анализ классификации типов взаимодействия Р. Бейлса, Т. Парсонса, Я. Щепаньского). Концепция Дж. Кейнса о мотивах экономического поведения. Техника самопрезентации и виды распределения ролей. Пространство межличностного взаимодействия. Общение как взаимодействие (трансактный анализ Э. Берна, Т. Харриса и т.д.). Трансакция – как единица взаимодействия, ее виды и структура, этапы общения. Перцептивные механизмы делового общения: каузальная атрибуция, идентификация, рефлексия, эмпатия. Роль эффекта восприятия в деловом общении. Эффекты и ошибки межличностного восприятия. Предрассудки и предубеждения, их психологические источники. Понятие межличностного восприятия в общении. Роль эмоций в общении. Феномены аттракции и их значение в деловом общении.

Тема 6. Психологические основы деловых отношений. Механизмы воздействия в процессе делового общения

Поведение человека в организации и типы сотрудников. Детерминация поведения. Психологические типы людей и их проявления в работе и общении. Общая характеристика основных механизмов воздействия в общении. Феномен личного влияния. Феномен обратной связи в межличностном общении. Трудности межличностного общения.

Основные характеристики коллектива, его формирования и стиля управления. Мышление руководителя и принятие решения. Теории и типы лидерства.

Тема 7. Формы делового общения и психологические аспекты переговорного процесса

Понятие этики, морали, этикета в деловом общении. Понятие менталитета делового общения. Разнообразие национальных моделей общения. Формы делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, деловые дискуссии, публичная (ораторская) речь)) и их характеристики. Культура делового общения по телефону. Работа с деловой корреспонденцией. Деловая дискуссия, полемика, спор и их психологические особенности. Психологическая техника, парирование замечаний и вопросов.

Тема 8. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения

Понятие конфликта и барьера в общении, их структура и причины возникновения. Типология конфликтов и управление конфликтной ситуацией. Предпосылки возникновения конфликтов в процессе делового общения. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

4.3. Практические занятия

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Наименование практического занятия	Норматив времени, час.
			Заочная форма обучения
1	Психология как наука	Психология как наука	-
2	Психология общения	Психология общения	-
3	Предмет психологии делового общения	Понятие «общение» и трудность его дефиниций	2
4	Общение как коммуникация	Типология и модели общения	-
5	Общение как взаимодействие.	Перцептивная и эмоциональная стороны делового общения	-
6	Психологические основы деловых отношений.	Механизмы воздействия в процессе делового общения	-
7	Формы делового общения и психологические аспекты переговорного процесса	Переговорный процесс	-
8	Барьеры и конфликты в деловом общении.	Способы предупреждения конфликтов и их разрешения	-
Всего:			2

4.4. Контрольная работа

(для обучающихся заочной формы)

Требования к выполнению контрольной работы. Контрольная работа сдается в письменном виде. Объем контрольной работы 10-15 листов. Текст работы не должен вызывать затруднений при чтении. Студенты выполняют контрольные задания согласно учебным планам по соответствующей дисциплине, сдают работу на кафедру, не позднее 10 дней до начала экзаменационной сессии, определяемой графиком текущего учебного года. Контрольная работа оценивается преподавателем «зачтено/не зачтено».

Требования к оформлению контрольной работы:

1. Титульный лист, на котором необходимо указать следующее:

- реквизиты учреждения (вуза);
 - институт;
 - название кафедры, за которой закреплена учебная дисциплина;
 - название дисциплины (без сокращений в соответствии с учебным планом);
 - номер (вариант) контрольной работы и тема;
 - форма обучения: заочная;
 - группа;
 - фамилия и инициалы студента и преподавателя;
2. Вторая страница контрольной работы - план (содержание) темы.
 3. Последующие страницы раскрывают содержание вопросов темы.
 4. Последняя страница отражает список используемых источников.

Вопросы для контрольной работы

1. Приведите пример деловой беседы по опыту вашей работы (учебы). Определите причины ее эффективности (неэффективности).
2. Выберите в СМИ публичное выступление, которое вас заинтересовало. Выделите в нем структуру (композиционные части речи) и укажите приемы ораторского мастерства.
3. Какой из трех переговорных методов (мягкий, жесткий или принципиальный) вам удастся легче всего при необходимости переговоров. Обоснуйте свой ответ. Приведите пример.
4. Какие виды аргументов в споре вы знаете? Запишите утверждение, с которым часто спорят ваши коллеги на работе (учебе). Сформулируйте все виды аргументов в защиту вашего утверждения и укажите вид каждого аргумента.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При прослушивании лекций в конспекте рекомендуется отмечать все важные моменты, на которых заостряет внимание преподаватель, в частности те, которые направлены на качественную подготовку к практическим занятиям.

В целях качественной подготовки к практическим занятиям необходима самостоятельная работа студентов, направленная на повторение материалов лекций, анализ дополнительной литературы по теме практического занятия. Рекомендуется подготовить вопросы, вызывающие затруднения и обсудить их с преподавателем перед проведением практического занятия.

Преподавателем запланировано применение на практических занятиях технологий коллективного взаимодействия, разбора конкретных ситуаций. Поэтому рекомендуется использовать групповой метод выполнения работы и защиты отчетов, а также самооценку и обсуждение результатов выполнения практических работ.

Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение разделов дисциплины, подготовку к практическим занятиям, выполнение контрольной работы (для заочной формы обучения), подготовку к зачету.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:

Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.
Самостоятельное изучение тем дисциплины:	31
Психология как наука	4
Психология общения	4

Предмет психологии делового общения	4
Общение как коммуникация	4
Общение как взаимодействие.	4
Психологические основы деловых отношений.	4
Формы делового общения и психологические аспекты переговорного процесса	4
Барьеры и конфликты в деловом общении.	3
Подготовка к практическим занятиям (по 1 часу на каждое занятие)	1
Выполнение контрольной работы	18
Подготовка к зачету	18
Всего:	68

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Перечень оценочных средств

1. Контрольная работа (для заочной формы обучения).
2. Банк тестовых заданий.
3. Вопросы к зачету.

6.2. Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Зачет проводится в устной форме, либо в виде тестовых заданий.

Результаты зачета заносятся преподавателем в зачетную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день зачета, а также выставляются в зачетную книжку студента.

6.3. Примеры оценочных средств для зачета

Примерные тестовые задания для зачета

1. В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю (1), Взрослому (2) и Ребенку (3).

- а) скептицизм,
- б) жизнерадостность,
- в) бедность фантазии,
- г) недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней,
- д) авторитетный тон,
- е) импульсивность,
- ж) контроль над своими действиями,
- з) покровительство,
- и) безапелляционность,
- к) богатая фантазия,
- л) пугливость,
- м) скованность,
- н) догматизм,
- о) сознание собственного превосходства и права «качать»,
- п) неуверенность,
- р) любопытство,
- с) беспомощность,

- т) доверчивость,
- у) уверенность в своей правоте,
- ф) расчет действий,
- х) трезвость в оценках,
- ц) понимание относительности догм,
- ч) несдержанность.

2. Как называется посредник, обладающий специальными знаниями, обеспечивающий конструктивное разрешение конфликта при самостоятельном конечном выборе варианта оппонентами?

- а) помощник
- б) посредник
- в) третейский судья
- г) наблюдатель

3. Одной из основных и эффективных форм участия третьего лица в разрешении конфликтов является:

- а) переговорный процесс;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) соперничество.

4. Управление конфликтами — это:

- а) целенаправленное воздействие на процесс его динамики;
- б) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на процесс его динамики в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт;
- в) целенаправленное воздействие на конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними;
- г) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на процесс формирования адекватного образа конфликтной ситуации у конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними.

5. Содержание управления конфликтами включает:

- а) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), регулирование, разрешение;
- б) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), разрешение;
- в) прогнозирование, регулирование, разрешение;
- г) прогнозирование, анализ, предупреждение, разрешение.

6. Назовите термин, характеризующий процесс рассмотрения споров профессионально подготовленными лицами, выработку рекомендаций и предложений по урегулированию разногласий.

- а) Соглашение
- б) Медиация
- в) Фасилитация
- г) Разбирательство
- д) Требование

7. Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.

- а) Внутригрупповой конфликт
- б) Межгрупповой конфликт
- в) Межличностный конфликт
- г) Внутриличностный конфликт
- д) Личностно-групповой конфликт

8. Правилами управления конфликтами, используемыми руководителем, являются:

- а) все замечания делаются наедине, без свидетелей
- б) необходимо стремиться понять точку зрения оппонента

- в) ошибки подчиненного следует признавать быстро и решительно
- г) наличие свидетелей повышает эффективность замечания

9. Какой механизм З. Фрейд объявил главным средством поддержания сплоченности группы:

- а) Объективный конфликт интересов.
- б) Внутригрупповой фаворитизм.
- в) Межгрупповая враждебность.

10. Что означает деиндивидуализация взаимного восприятия.

- а) каждая из сторон видит другую обезличенной
- б) неадекватное социальное, групповое сравнение.
- в) позитивное поведение своей группы и негативное поведение чужой группы объясняется внутренними причинами.

11. Соотнесите содержимое двух столбцов:

Вариант конфликта	Возможные причины
1. Руководство организации персонал	а) Взаимная зависимость по выполняемым задачам; распределение ресурсов; неудовлетворительные коммуникации; структурная перестройка
2. Администрация профсоюзы	б) Противоположность духовных интересов, ценностей; групповой экстремизм
3. Между подразделениями внутри организации	в) Неудовлетворительные коммуникации; нарушение правовых норм; невыносимые условия труда; низкая заработная плата и т. п.
4. Конфликт между организациями	г) Нарушение договорных обязательств; борьба за ресурсы, сферы влияния, рынки сбыта и т. п.
5. между микрогруппами внутри коллектива	д) Нарушение трудового законодательства со стороны администрации; неудовлетворительные условия труда; низкая заработная плата и т. п.
6. Между неформальными группами в обществе	е) Противоположность интересов, ценностей, целей; амбиции лидеров

12. Как называется межгрупповое взаимодействие, при котором одна группа имеет существенное преимущество в самом важном:

- а) Соперничество
- б) Столкновение
- в) Доминанция
- г) Уклонение
- д) Избегание
- е) Аккомодация
- ж) Ассимиляция

13. Назовите межгрупповое взаимодействие, в процессе осуществления которого одна группа (как правило, уступающая в могуществе, силе, богатстве и т.п. другой) стремится приспособиться к давлению более сильной социальной группы.

- а) Соперничество
- б) Столкновение
- в) Доминанция
- г) Уклонение
- д) Избегание
- е) Аккомодация
- ж) Ассимиляция

14. Соотнесите содержимое двух столбцов:

1. коммуникативная функция	а) значимость этой функции переговоров определяется тем, что невозможно прийти к взаимоприемлемому решению, не
----------------------------	--

	понимая сути проблемы, которая вызвала конфликт, не разобравшись в истинных целях, не уяснив точек зрения друг друга.
2. поиск совместного решения проблемы	б) конфликтующие стороны мало заинтересованы в совместном решении проблемы, поскольку решают совсем иные задачи.
3. «маскировочную» функцию	в) связанная с налаживанием и поддержанием связей и отношений конфликтующих сторон;
4. регулятивная	г) участники стремятся оказать влияние на общественное мнение с целью оправдания собственных действий, предъявления претензий оппонентам, привлечения на свою сторону союзников и т. п.;
5. информационная функция	д) это то, ради чего, собственно, и ведутся переговоры. Сложное переплетение интересов и неудачи в односторонних действиях могут подтолкнуть к началу переговорного процесса даже откровенных врагов, чье конфликтное противостояние насчитывает не один десяток лет
6. пропагандистская функция	е) регуляции и координации действий участников конфликта;

15. Какие из перечисленных особенностей ведения переговоров относятся к 1. позиционному торгу, а какие – 2. к переговорам на основе интересов:

- а) внимание концентрируется не на позициях, а на интересах конфликтующих сторон;
- б) участники переговоров стремятся к реализации собственных целей;
- в) участники совместно анализируют проблему и совместно ищут варианты ее решения,
- г) переговоры ведутся на основе первоначально выдвинутых крайних позиций;
- д) подчеркивается различие между конфликтующими сторонами, а сходство, даже если оно имеется, отвергается;
- е) достигнутое соглашение должно максимально учитывать интересы всех участников переговоров;
- ж) действия участников направлены, прежде всего, друг на друга, а не на решение проблемы;
- з) стороны стремятся скрыть или исказить информацию о существовании проблемы, своих истинных намерениях и целях;
- и) перспектива провала переговоров может подтолкнуть стороны к определенному сближению и попыткам выработать компромиссное соглашение, что не исключает возобновление конфликтных отношений при первом удобном случае;
- к) участники переговоров ориентированы на поиск взаимовыгодных вариантов решения;
- л) если конфликтующие стороны допускают участие в переговорах третьей стороны, то предполагают использовать ее для усиления собственной позиции;
- м) конфликтующие стороны стремятся использовать объективные критерии;
- н) в процессе переговоров люди и спорные проблемы разделяются.

16. В чем суть консультационного посредничества?

- а) получение от посредника предварительного согласия на то, что в том случае, если стороны не смогут найти решение проблемы, он выскажет свое мнение по нему в порядке консультации.
- б) стороны до начала процедуры посредничества договариваются о том, что в случае, если переговоры зайдут в тупик, посредник вынесет обязательное для исполнения решение по спорному вопросу.
- в) роль посредника принимает на себя один из менеджеров организации, который может и не являться руководителем ни одной из вовлеченных в конфликт сторон, либо, наоборот, являться им.

17. Конфликт – это:

- а) борьба мнений;
- б) спор, дискуссия по острой проблеме;
- в) противоборство на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений;
- г) соперничество, направленное на достижение победы в споре;
- д) столкновение противоположных позиций.

18. Инцидент – это:

- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
- б) истинная причина конфликта;
- в) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними;
- г) то, из-за чего возникает конфликт;
- д) необходимое условие конфликта.

19. Соотнесите содержимое двух столбцов

А. Компромисс	а. сознательное уклонение от решения проблемы с надеждой на ее дальнейшее исчезновение
Б. Уход	б. процесс перевода психической энергии из неприемлемых в приемлемые формы
В. Переориентация	в. процесс наделяния объекта, вызывающего внутренний конфликт, качествами и свойствами, на самом деле ему не присущими
Г. Сублимация	г. изменение элементов Я – концепции в направлении достижения адекватного представления о себе
Д. Идеализация	д. процесс подавления неприемлемых для индивида мыслей, воспоминаний и переживаний вплоть до полного изгнания их из сознания и перевода в сферу бессознательного
Е. Вытеснение	е. изменение притязаний в отношении объекта, вызвавшего внутреннюю причину
Ж. Коррекция	ж. попытка сделать выбор в пользу какого-либо варианта и приступить к его реализации

20. Коммуникативный аспект общения отвечает за:

- а) восприятие людьми друг друга;
- б) передачу информации;
- в) взаимодействие людей друг с другом.

Вопросы к зачету

1. Особенности психологии как науки.
2. Проблема предмета психологии.
3. Основные отрасли психологии. Методы психологии.
4. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу.
5. Коммуникативный барьер
6. Сущность и процесс коммуникации.
7. Виды коммуникации.
8. Коммуникационные сети.
9. Коммуникационные стили.
10. Препятствия в межличностной коммуникации, пути совершенствования искусства общения.
11. Виды и уровни общения.
12. Специфика делового общения.
13. Понятие о конфликте: классификация, причины, функции.

14. Понятие о конфликте: структура, динамика.
15. Переговорная практика разрешения конфликтов.
16. Этапы организации и осуществления переговоров.
17. Стратегии ведения переговоров.
18. Посредничество как форма разрешения конфликтов.
19. Стадии посредничества.
20. Управление конфликтом.
21. Формы, исходы и критерии завершения конфликтов.
22. Методы профилактики конфликтов.

6.4. Фонд оценочных средств

Полный банк заданий для промежуточной аттестации по дисциплине, показатели, критерии, шкалы оценивания компетенций, методические материалы, определяющие процедуры оценивания образовательных результатов, приведены в учебно-методическом комплексе дисциплины.

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

7.1. Основная учебная литература

1. Егидес, А. П. Психология конфликта [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А. П. Егидес.: - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. - (Университетская серия) – Доступ из ЭБС «znanium.com»
2. Методология организационной психологии [Электронный ресурс]: учебное пособие / Под ред. В. И. Жога. : - М. : Прометей, 2013. – Доступ из ЭБС «Консультант студента»
3. Общая психология: Курс лекций для первой ступени педагогического образования [Электронный ресурс] / Сост. Е.И. Рогов.: - М. : ВЛАДОС, 2007. – 447 с. – (Учебник для вузов) - Доступ из ЭБС «Консультант студента»

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Конфликтология [Электронный ресурс] : учебник / О.З. Муштук, А.Ю. Деев, О.С. Которова и др.; под общ. ред. О.З. Муштука.: - М.: МФПА, 2011. - 320 с. - (Университетская серия). - Доступ из ЭБС «znanium.com»
2. Конфликтология [Электронный ресурс] : Учебное пособие для вузов / Балан В.П., Душкин А.В., Новосельцев В.И. и др. ; Под ред. профессора В.И. Новосельцева.: - М. : Горячая линия - Телеком, 2015. – Доступ из ЭБС «Консультант студента»
3. Общая психология. Тексты: В 3 т. Т. 1: Введение. Книга 1 [Электронный ресурс] / Ю. Б. Дормашев, С. А. Капустин, В. В. Петухов.: - М. : Когито-Центр, 2013. – 640 с. – Доступ из ЭБС «Консультант студента»
4. Общая психология. Тексты: В 3 т. Т. 2: Субъект деятельности. Книга 2 [Электронный ресурс] / Ю. Б. Дормашев, С. А. Капустин, В. В. Петухов.: - М. : Когито-Центр, 2013. – 664 с. – Доступ из ЭБС «Консультант студента»
5. Общая психология. Тексты: В 3 т. Т. 3: Субъект познания. Книга 4 [Электронный ресурс] / Ю. Б. Дормашев, С. А. Капустин, В. В. Петухов.: - М. : Когито-Центр, 2013. – 640 с. – Доступ из ЭБС «Консультант студента»
6. Психология управленческого взаимодействия [Электронный ресурс] / Журавлев А.Л. : - М.: Институт психологии РАН, 2004. - Доступ из ЭБС «Консультант студента»

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Методические указания по проведению практических занятий для студентов направления 44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)»:

- Жуйкова И.В. Методические указания по проведению практических занятий по дисциплине «Психология делового общения» (для студентов направления 44.03.05 «Физическая культура и безопасность жизнедеятельности»). Курган: КГУ, 2019. – 16 с.

9. РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<http://koob.ru/>

<http://www.psylib.myword.ru/>

<http://www.library.ru/>

<http://www.mywold.ru/>

10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

При чтении лекций используются слайдовые презентации.

Минимальные требования к операционной системе и программному обеспечению компьютера, используемого при показе слайдовых презентаций: Windows XP, Foxit Reader Pro версия 1.3.

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Лекционная аудитория: мультимедийная установка МУ – 2010 Panasonic PT-L785 1 шт.

программе дисциплины
«Психология делового общения»

образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата

44.03.05 – Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль):
Русский язык и литература

Семестр: 4

Форма промежуточной аттестации: зачет

Содержание дисциплины

Психология как наука. Психология общения. Предмет психологии делового общения. Общение как коммуникация. Общение как взаимодействие. Психологические основы деловых отношений. Формы делового общения и психологические аспекты переговорного процесса. Барьеры и конфликты в деловом общении.