

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Дисциплина Б3. В.ДВ.5 ПСИХОЛОГИЯ ДИАЛОГА

**Семестр: 4,7**

**Количество часов: 108**

**Количество зачетных единиц: 3**

**Промежуточная аттестация: зачет**

**Место дисциплины в структуре ООП:**

Дисциплина «Психология диалога» относится к вариативной части направления 42.03.01 *Реклама и связи с общественностью*, профиль «Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере», обеспечивающего подготовку бакалавра. Место этого курса в системе образования определяет его назначение – обеспечить практическое овладение основами психологии ведения диалога в своей профессии на основе преемственности в обучении: вуз – послевузовское обучение (повышение квалификации, самообразование).

Изучение дисциплины «Психология диалога» строится таким образом, чтобы обеспечить преемственность с такими предметами как «Психология», «Психология делового общения»

#### **Цель и задачи освоения дисциплины:**

**Цель** изучения дисциплины «Психология диалога» - является усвоение и понимание студентами основ психологии ведения диалога и выработка навыков культуры взаимодействия с учетом индивидуальных особенностей человека и профессиональной деятельности.

Основными **задачами** при изучении дисциплины являются:

- освоение студентами материала и глубокое понимание теоретических проблем психологии общения;
- выработка навыков самостоятельной работы с источниками и литературой по проблемам психологии общения;
- свободная ориентация в вопросах личностного общения;
- понимание значения знаний психологии общения для профессиональной деятельности.

#### **Содержание дисциплины:**

Общение: основные виды, субъекты и цели. Виды общения. Формальное общение. Формально-ролевое общение. Светское общение. Манипулятивное общение. Духовное общение. Деловое общение. Основные составляющие процесса общения. Основные цели общения. Стороны общения: коммуникативная, перцептивная, коммуникативная. Психологические механизмы коммуникации. Невербальные средства общения. Классификация невербальных средств общения: кинестетические средства; просодика и экстралингвистика; такесика; проксемика. Кинестетические средства общения: взгляд; позы – открытые, закрытые. Основные разновидности жестов: коммуникативные; модальные; описательные. Просодические и экстралингвистические средства общения. Такесические средства общения. Типы рукопожатий: доминирующее; покорное; равноправное. Похлопывание. Проксемические средства общения. Расстояния при общении: интимное; персональное; социальное, публичное.

Ориентация и угол общения. Возможности невербального поведения личности.

Вербальные средства общения. Барьеры общения. Формы вербального общения: монолог, диалог. Классификация функций психологии диалога: перцептивная; информационная; интерактивная. Разновидности функций общения: перцептивная эффективно-коммуникативная; информационно-коммуникативная; интерактивная регуляционно-коммуникативная. Процесс восприятия собеседника. Социальный стереотип. Факторы, влияющие на ошибочное восприятие собеседника; фактор превосходства; фактор привлекенности; фактор отношения. Переговоры и их особенности. Переговоры как форма социального взаимодействия. История переговоров. Условия, предопределяющие успех переговоров. Особенности переговоров. Переговоры в деловом общении. Основные стадии переговоров. Стратегии ведения переговоров. Позиционный торг и его особенности. Два стиля позиционного торга. Достоинства и недостатки позиционного торга. Стратегия ведения переговоров на основе взаимного учета интересов: достоинства и недостатки. Подготовка к переговорам. Содержательный аспект в процессе подготовки к переговорам. Альтернативы переговорному соглашению. Определение переговорной позиции. Проведение переговоров и его основные этапы. Критерии успешности переговоров. Тактические приемы проведения переговоров. Основные элементы переговорного процесса. Техники убеждения, аргументации, контраргументации. Понятие сильных, слабых, несостоятельных аргументов. Законы аргументации и убеждения: закон встраивания, закон минимализации, закон объективности и доказательности, закон диалектичности, закон авторитета, закон рефрейминга, закон этичности и др. Правила убеждения: правило Сократа, правило Паскаля и др. Тактика убеждения. Эмоционально-рациональный баланс речевого обращения. Техники коммуникации: подходы к формулированию. Психотехнологии речевой коммуникации без обратной связи. Психотехнологии речевой коммуникации с обратной связью. Интралингвистические особенности текста. Приемы речевого воздействия: языковое манипулирование, имплицитная информация и якорение. Психологические основы деловых отношений. Особенности поведения и общения человека в организации. Психологические типы людей и их проявления в работе. Слагаемые делового имиджа. Техники общения при проведении деловых переговоров, совещаний, дискуссий. Слушание как составляющая процесса диалога. Техники правильного слушания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями: ОК-1 владением культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; ОК-2 умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь; ОК-3 готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе; ОК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и готов нести за них ответственность; ОК-6 стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;

ПК-13 владением навыками работы в отделе рекламы, маркетинговом отделе, отделе по связям с общественностью, в рекламном агентстве; ПК-22 способностью участвовать в формировании эффективных внутренних коммуникаций, нацелен на создание и поддержание благоприятного психологического климата в коллективе, мотивацию сотрудников на активную деятельность и развитие организации; осуществление работы по повышению квалификации и общего культурного и профессионального уровня сотрудников; ПК-26 способностью участвовать в создании эффективной коммуникационной инфраструктуры организации, обеспечении внутренней и внешней коммуникации, в том числе с государственными учреждениями, общественными организациями, коммерческими структурами, средствами массовой информации; участвовать в формировании и поддержании корпоративной культуры.

**Образовательные технологии:** в преподавании дисциплины «Психология диалога» применяются разнообразные интерактивные образовательные технологии в зависимости от вида и цели учебного занятия (ситуативно-ролевые игры, проектная технология, видеопрезентации и т.д.).

Составитель: Новолодская С.Л., кафедра гуманитарных дисциплин