

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1. В.ДВ.9 НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ОБЩЕНИЯ

Семестр: 1-3

Количество часов: 72

Количество зачетных единиц: 2

Промежуточная аттестация: зачет

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Невербальные формы общения» включена в вариативную часть профессионального цикла направления 43.03.02 *Туризм* направленность «Технология и организация развлечений» и базируется на таких дисциплинах, как: «Психология», «Национальные особенности делового общения в туризме», «Конфликтология».

Цель и задачи освоения дисциплины:

Целью изучения дисциплины «Невербальные формы общения» является усвоение и понимание у студентов основ психологии невербального общения и выработка навыков культуры взаимодействия с учетом индивидуальных особенностей человека и туристской деятельности.

Задачами курса является:

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

Содержание дисциплины:

Понятие общения в психологии. Сущность общения. Значение общения в жизни человека; общение как базовая потребность личности. Функции общения: прагматическая, формирующая, подтверждающая, внутриличностная. Основные составляющие процесса общения.

Основные формы общения: личностное, формально-ролевое, светское, манипулятивное, духовное, директивное, персоналистическое.

Стороны общения: перцептивная, коммуникативная, интерактивная. Средства коммуникации. Коммуникативные барьеры. Механизмы восприятия, эффекты перцепции. Типы взаимодействий. Общественные механизмы интеракции.

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. Сущность делового общения. Определение понятия «Деловое общение». Содержание делового общения. Цель делового общения. Личные цели делового общения. Этико-психологические принципы делового общения.

Классификация функций делового общения: перцептивная; информационная; интерактивная. Разновидности функций делового 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.

Психологические механизмы восприятия и понимания. 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.

Особенности западного и восточного менталитета. Отличительные психологические черты европейцев и азиатов. Открытые и закрытые нации. Особенности межкультурной коммуникации. Особенности невербального общения в межкультурной коммуникации. Жесты – иностранцы.

Понятие гендерности. Невербальное общение в гендерной коммуникации.

Психологические основы деловых отношений. Невербальное поведение человека в организации. Психологические типы людей и их невербальные проявления в работе. Слагаемые делового имиджа. Техники невербального общения при проведении деловых переговоров, совещаний, дискуссий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями: ОК-8 – стремлением к постоянному саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства; может критически оценить свои достоинства и недостатки, наметить пути и выбрать средства их развития или устранения, способен к бесконфликтной профессиональной деятельности; ПК-8 – способностью организовывать работу исполнителей, принимать управленческие решения в организации туристской деятельности, в том числе, с учетом социальной политики государства; ПК-11 – способность к эффективному общению с потребителями туристского продукта.

Образовательные технологии: в преподавании дисциплины «Психология влияния» 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