

**СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)  
федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»  
(РУДН)  
ИСТОРИКО-ФИЛОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**АННОТАЦИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Основная профессиональная образовательная программа  
высшего образования  
Направление 46.03.01 «История»  
Профиль «Историко-культурный туризм»**

<b>Наименование дисциплины</b>	<b>Психология общения</b>
<b>Объем дисциплины</b>	<b>2 ЗЕ (72 час.)</b>
<b>Краткое содержание дисциплины</b>	
<b>Название разделов (тем) дисциплины:</b>	<b>Краткое содержание разделов (тем) дисциплины:</b>
Психология общения. Введение.	Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека
Общение – основа человеческого бытия	Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. Единство общения и деятельности.
Перцептивная сторона общения.	Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.
Интерактивная сторона общения.	Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности
Коммуникативная сторона общения .	Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры.
Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.	Понятие конфликта. Понятия «конфликт», «медиация». Функции конфликта. Источники и виды конфликтов. Причины возникновения конфликтов. Динамика межличностного конфликта и его последствия. Влияние типа коммуникации на развитие конфликта. Влияние стилей поведения на конфликтные ситуации. Способы разрешения конфликтов. Переговоры как способ снижения напряженности. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция. Значение долга в деловом общении. Отношение восточной традиции к понятию общения. Понимание «общения» западноевропейской этической традицией. Моральный закон общения» сформулированный Э. Кантом. Принцип «цель оправдывает средства». Моральные дилеммы, возникающие перед субъектами деловых отношений.
Социально-психологические процессы делового общения.	Специфика перцептивной фазы делового общения. Понятие перцептивных барьеров. Барьер превосходства, барьер привлекательности, барьер ореола, барьер предрасположенности, барьер первого впечатления, барьер стереотопизации. Специфика когнитивной фазы делового общения. Специфика аффективной фазы делового общения.

	Особенность информационно-коммуникативной фазы делового общения. Проблема взаимоотношений между руководителями и подчиненными. Общие сведения об этической культуре. Деловой этикет в профессиональной деятельности
--	---

**Разработчик:**  
ст. преподаватель

  
(подпись)

/Минасян А.А./

**Заведующий кафедрой  
русского языка и  
методики его преподавания  
к.ф.н.,**

  
(подпись)

/Н.Н. Векуа/