

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра социальной психологии



УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета гуманитарных и социальных наук
Н.Б. Шебаршова
(подпись, расшифровка подписи)

"17" января 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«С.1.Б.33 Психология общения и переговоров»

Уровень высшего образования

СПЕЦИАЛИТЕТ

Специальность

37.05.02 Психология служебной деятельности
(код и наименование специальности)

Психологическое обеспечение служебной деятельности сотрудников правоохранительных органов
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Квалификация

Психолог

Форма обучения

Очная

Оренбург 2014

**Рабочая программа дисциплины «С.1.Б.33 Психология общения и переговоров» /сост.
Е.В.Логутова - Оренбург: ОГУ, 2014**

Рабочая программа предназначена студентам очной формы обучения по специальности
37.05.02 Психология служебной деятельности

© Логутова Е.В., 2014
© ОГУ, 2014

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины	4
2 Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3 Требования к результатам обучения по дисциплине	6
4 Структура и содержание дисциплины	7
4.1 Структура дисциплины	7
4.2 Содержание разделов дисциплины	8
4.3 Лабораторные работы	11
4.4 Практические занятия (семинары)	11
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины	12
5.1 Основная литература	12
5.2 Дополнительная литература	12
5.3 Периодические издания	12
5.4 Интернет-ресурсы	12
5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий	13
6 Материально-техническое обеспечение дисциплины	13
Лист согласования рабочей программы дисциплины	14
Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины	
Приложения:	
Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	
Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цели освоения дисциплины:

ознакомление студентов с данной отраслью психологического знания, повышение компетентности в области психологии делового общения; формирование теоретических знаний и практических навыков по психологии общения.

Задачи освоения дисциплины:

- овладение студентами категориальным аппаратом психологии делового общения, спецификой и особенностью делового общения как социально-психологического явления;
- ознакомление студентов с развитием проблем психологии общения в отечественной и зарубежной науке ее связь с развитием различных гуманитарных дисциплин и самой психологической науки;
- овладение студентами современными технологиями делового общения, ознакомление с особенностями межличностного восприятия коммуникации и взаимодействия в общении;
- овладение студентами литературной и деловой письменной устной речи на русском языке и навыками публичной и научной речи;
- продемонстрировать значимость выявленных закономерностей для понимания и решения психологических проблем общения, организации его различных форм, для развития и коррекции общения.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к базовой части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *С.1.Б.15 Общая психология, С.1.Б.26 Социальная психология, С.1.Б.28 Клиническая психология*

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
<u>Знать:</u> требования к способности находить организационно-управленческие решения и готовности нести за них ответственность. <u>Уметь:</u> применять оценочные процедуры в процессе принятия организационно- управленческого решения и нести за них ответственность. <u>Владеть:</u> современными средствами и методами принятия организационно- управленческого решения и нести за них ответственность.	ОК-8 способностью принимать оптимальные организационно-управленческие решения
<u>Знать:</u> -основные правила планирования психологического эксперимента; - о функциях, методах работы и взаимодействии государственных служб, научных центров, профессиональных и образовательных объединений специалистов в данной области науки; - содержательную характеристику психологической типологии нарушений психической деятельности.	ПК-7 способностью изучать психические свойства и состояния человека в норме и патологии, характеризовать психические процессы и проявления в различных видах деятельности личного состава, индивидов и групп,

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
<u>Уметь:</u> -определять методологию психологического исследования на основе накопленных теоретических знаний, навыков исследовательской работы и информационного поиска, провести диагностическое обследование; - проводить патопсихологическое исследование; - ориентироваться в современных научных концепциях, грамотно ставить и решать исследовательские и практические задачи <u>Владеть:</u> -самостоятельной организации исследовательской деятельности при решении профессиональных задач; - применения адекватных методов психологического исследования.	составлять психодиагностические заключения и рекомендации по их использованию
<u>Знать:</u> -функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях; - о возможностях практического применения знаний в области психологического консультирования при норме и при психических отклонениях; - традиционных и инновационных методов и технологий. <u>Уметь:</u> на основе накопленных теоретических знаний, навыков исследовательской работы и информационного поиска уметь ориентироваться в современных научных концепциях. <u>Владеть:</u> -прогнозировать изменения, комплексно воздействовать на уровень развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях с целью гармонизации психического функционирования человека; - осуществлять психологическое вмешательство с целью оказания индивиду, группе психологической помощи с использованием традиционных и инновационных методов и технологий.	ПК-9 способностью прогнозировать изменения, комплексно воздействовать на уровень развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях с целью гармонизации психического функционирования человека, осуществлять психологическое вмешательство с целью оказания индивиду, группе психологической помощи с использованием традиционных и инновационных методов и технологий
<u>Знать:</u> -основные направления и методы в области практической психологии и прикладной социальной психологии, практические приложения социальной психологии, неклинической психотерапии, современные психологические техники, направленные на помощь в решении социально-психологических проблем; - методы социально- психологического исследования и особенности их применения; - основные понятия социальной психологии, а также прикладных дисциплин, развивающихся на теоретической базе социальной психологии: политической психологии, этнопсихологии,	ПК-11 способностью изучать психологический климат, анализировать формы организации взаимодействия в служебных коллективах, проводить работу с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
организационной психологии, психологии семьи, массовых коммуникаций, неклинической психотерапии. Уметь: -проводить социально-психологическое исследование психологического климата коллектива; - выделять социальные и социально- психологические причины, факторы и механизмы отклонений; - применять на практике методы социально- психологического исследования, социально- психологической диагностики. Владеть: самостоятельной организации исследовательской деятельности при решении задач по оптимизации производственного процесса.	

Постреквизиты дисциплины: *С.1.Б.33 Психология кадрового менеджмента, С.2.Б.П.2 Преддипломная практика*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: как проявлять психологическую устойчивость в сложных и экстремальных условиях, применять методы эмоциональной и когнитивной регуляции для оптимизации собственной деятельности и психического состояния. Уметь: проявлять психологическую устойчивость в сложных и экстремальных условиях, применять методы эмоциональной и когнитивной регуляции для оптимизации собственной деятельности и психического состояния. Владеть: приемами, позволяющими проявлять психологическую устойчивость в сложных и экстремальных условиях, применять методы эмоциональной и когнитивной регуляции для оптимизации собственной деятельности и психического состояния.	ОК-6 способностью проявлять психологическую устойчивость в сложных и экстремальных условиях, применять методы эмоциональной и когнитивной регуляции для оптимизации собственной деятельности и психического состояния
Знать: содержание деятельности психолога обеспечивающее эффективное сопровождение профессиональной деятельности. Уметь: оценивать эффективность деятельности, в том числе в экстремальных условиях. Владеть: знаниями, позволяющими исследовать, анализировать и корректировать психологические компоненты, влияющие на эффективность деятельности служебной деятельности, в том числе в экстремальных условиях.	ПК-1 способностью осуществлять психологическое обеспечение служебной деятельности личного состава в экстремальных условиях
Знать: -психологические закономерности организации взаимодействия частей и служб органов, а также внешнего взаимодействия в целях	ПК-16 способностью эффективно взаимодействовать с

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
обеспечения эффективной совместной деятельности, в т.ч. в экстремальных ситуациях; -психологические приемы, способы мобилизации сотрудников на решение служебных задач в экстремальных условиях служебной деятельности. Уметь: -анализировать экстремальные ситуации, возникающие в профессиональной деятельности сотрудников; -организовывать взаимодействие с другими частями службами органов; -реализовывать навыки коммуникативной компетенции. Владеть: владеть специальными психологическими умениями и навыками, необходимыми для успешных действий и обеспечения личной безопасности сотрудников в экстремальной ситуации.	сотрудниками правоохранительных органов, военными специалистами по вопросам организации психологического обеспечения оперативно-служебной деятельности, в том числе в условиях террористических актов, массовых беспорядков, чрезвычайных ситуаций, стихийных бедствий, катастроф и боевой деятельности

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	6 семестр	всего
Общая трудоёмкость	108	108
Контактная работа:	50,25	50,25
Лекции (Л)	18	18
Практические занятия (ПЗ)	16	16
Лабораторные работы (ЛР)	16	16
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: - написание реферата (Р); - самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий; - подготовка к практическим занятиям; - подготовка к рубежному контролю и т.п.)	57,75	57,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	зачет	

Разделы дисциплины, изучаемые в 6 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Общение как социально-психологическая проблема.		4	4	4	14
2	Специфика общения в различных группах и ситуациях.		4	4	4	14
3	Деловой этикет как составная часть культуры общения.		4	2	2	16
4	Трудности и проблемы в общении.		2	2	2	14
	Итого:	108	18	16	16	58
	Всего:	108	18	16	16	58

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел №1. Общение как социально-психологическая проблема.

Определение понятия "общение". Структура и средства общения.

Структура речевой коммуникации: коммуникатор (адресант), сообщение, адресат (получатель), код, каналы передачи, обратная связь. Психологические структурные компоненты речевой коммуникации: коммуникативное намерение, замысел сообщения, цели сообщения (ближайшая, долговременная, интеллектуальная, связанная с установлением характера отношений), понимание сообщения. Социально-структурные компоненты речевой коммуникации: статусные роли участников; ситуативные роли участников; стилевые приемы, используемые участниками. Речевое общение и взаимопонимание: денотация и коннотация; полисемия; синонимия; факты и оценки. Принципы социально-ориентированного общения (кооперации, вежливости); ролевые стереотипы; правила, стратегии и тактики речевой коммуникации. Речь как средство утверждения социального статуса (социально-символические, выбор формы обращения, намеренная имитация произношения, выбор стиля речевого поведения). Отличие социально-ориентированного общения от повседневного. Психотехнические приемы разговорного стиля: воображаемая диалогизация, вопросно-ответный ход, эмоциональные восклицания, эвфемизмы, инверсия, аффинити.

Особенности невербальной коммуникации: ситуативность; синтетичность; произвольность; усвоение приемов без специального обучения. Функции невербальных сообщений: а) получение информации (о коммуникаторе, об отношении участников коммуникации друг к другу и к ситуации); б) взаимодействие с вербальными сообщениями (дополнение, опровержение, замещение, регулирование). Каналы невербальной коммуникации: 1) акустические (экстралингвистика, просодика); 2) оптические (кинесика: мимика, жесты, контакт глазами, проксемика); 3) тактильно-кинестезические (такесика); 4) ольфакторные (запахи). Интерпретация невербального поведения.

Личность и переговорный процесс.

Личностный подход к переговорам как интеграция идей личностной парадигмы в психологии общения. (К. Абульханова - Славская, Б.Г. Ананьев, А.А. Бодалев, Б.Ф.Ломов и др.). Роль потребностей, мотивов и направленности личности в организации переговорного процесса. Фрустрация социальных потребностей личности в ситуации переговоров. Понятие о мотивационном кризисе.

Коммуникативная компетентность. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия). Феномен "обмена значимыми личностными качествами" в процессе переговоров.

Стили общения личности и стили ведения переговоров: доверительно - диалогический стиль; альтруистический стиль; конформный стиль; пассивно - индифферентный стиль; рефлексивно - манипулятивный стиль; авторитарно - монологический стиль; конфликтный стиль.

Роль индивидуально - личностных характеристик в протекании переговорного процесса: эмоциональная устойчивость и толерантность к стрессогенным факторам; активность; креативность, общительность, локус контроля, эмпатия и т.д.

Феномен личного влияния в психологии переговоров. Понятие о личном влиянии. Коммуникативно - личностный потенциал влияния. Типы личного влияния в деловом общении и переговорах. "Компенсаторные" типы влияния: "манипулятивная адаптивность"; "ответственность и компетентность", "воинствующая добродетель".

Раздел №2. Специфика общения в различных группах и ситуациях.

Деловое общение в организациях. Разработка теорий, которые связаны с деловым общением: диадический подход - общение лидера с последователем; концепция харизматического лидерства; ошибки атрибуции при восприятии харизматического героя; трансформационное лидерство (способность лидера создавать долговременные отношения с последователями и мотивировать их на сверхусилия по отношению к работе); гуманистический подход: амицития (дружба, симпатия) - сочетание дружбы с деловыми обязательствами; воспитание новых лидеров; создание команды последователей.

Правила деловой коммуникации: деловые качества личности; уважение к партнеру, релевантность ситуации, корректное использование информации, языковая нормативность, соблюдение писаного и неписаного регламента и этикета. Коммуникативные барьеры. Слушание в деловой коммуникации. Вопросы и ответы на них в деловой коммуникации. Невербальные средства в деловой коммуникации. Коммуникативные роли в организации: "сторож", "связной", "лидер мнений", "космополит". Коммуникативные типы деловых партнеров: "мыслитель", "собеседник", "практик".

Формы деловой коммуникации: деловой разговор, беседа по телефону, совещание, пресс-конференция, деловые переговоры, торги, дискуссия, публичная речь, презентация, самопрезентация. Критика и комплименты в деловой коммуникации.

Факторы успешного общения: достижение целей, удовлетворенность партнеров, отсутствие трудностей в общении. Общительность, контактность, коммуникативная совместимость партнеров, адаптивность. Стиль общения: гибкий, негибкий, партнерский, непартнерский. Влияние культуры на стиль общения. Стиль общения в семье. Мужской и женский стили общения. Вербальное и невербальное поведение женщин и мужчин на переговорах.

Психологическое присоединение к партнеру и его приемы: "ведение", "якорь", "переход", "трюизм", "переформирование", "выбор без выбора", "право выбора", "вопросы-ярлыки", "номинализация". Психометрические характеристики личности: типы людей и особенности их общения (квадратный, треугольный, круговой, зигзаговый, прямоугольный); достоинства и ограничения указанной классификации.

Защита от манипулирования со стороны партнера по общению. Типологии манипуляторов: 1) Э.Шострома (диктатор, тряпка, калькулятор, прилипала, хулиган, славный парень, судья, защитник; активный, пассивный, соревнующийся, безразличный); 2) В.Сатир (обвинитель, угодник, разрушитель, компьютер); 3) Э.Берна (родитель, взрослый, дитя).

Культура общения в конфликтной ситуации. Сущность конфликта. Причины возникновения конфликтов. Конфликтогены. Правила эффективного разрешения конфликтов. Мероприятия по профилактике конфликтов. Правила бесконфликтного общения.

Раздел №3. Психологические особенности ведения переговоров

Основные характеристики переговорного процесса

Переговоры как эффективный метод разрешения конфликтной ситуации. Переговорный процесс как решение проблем. Самоанализ ведения переговоров. Основные принципы организации деловых переговоров. Этапы подготовки переговоров. Методики для определения характера протекания переговоров. Этапы проведения переговоров. Методы принятия решений. Тактические приемы на переговорах. Методы аргументации. Тактика аргументации. Психология манипулирования и обмана на переговорах. Психологические основы медиации (посредничества)

в переговорном процессе. Учет межкультурных различий в международном переговорном процессе.

Применение техники «4-х шагового» метода ведения переговоров в ситуациях конфликтного межличностного и делового взаимодействия.

Представления о конфликте, лежащие в основе "Четырех шагового" метода ведения переговоров. Причины затруднений при переходе от конфронтации к соглашению. (Д. Дан). Условия применения «4-х шагового» метода ведения переговоров. Общие правила применения «4-х шагового» метода ведения переговоров. Понятие об «инициаторе» переговорного процесса.

Этапы «4-х шагового» метода ведения переговоров. Технология организации «встречи». Цель первого этапа – договориться о проведении переговоров. Условия завершения первого этапа позитивным результатом. Тактика работы с возражениями партнера. Основные результаты первого этапа проведения переговоров.

Технология второго этапа переговоров – определение места «встречи». Цель второго этапа – пространственная организация взаимодействия. Правила проксемической организации места «встречи». Психологические аспекты времени «встречи». Выбор территории «встречи».

Технология третьего этапа - «встречи». Особенности подготовки к третьему этапу «встречи». Главные правила подготовки к «встрече». Предварительные действия, облегчающие ведение переговоров. Анализ интересов и потребностей участников переговорного процесса. Разработка вариантов решения проблемы. Убеждения и переживания, затрудняющие разработку альтернатив решения. Основные «шаги» на этапе «встречи».

Необходимые умения и навыки проведения «встречи»: умение слушать; умение задавать вопросы; умение «говорить нет»; умение вербализовать чувства и отношения; умение постоянно вовлекать партнера в переговорный процесс; умение напоминать о сути «встречи» в доброжелательной форме; умение придерживаться тактики «примирительных жестов»; умение выдержать эмоциональные выпады партнера; умение предлагать взаимоприемлемые варианты решения проблемы и уточнять их по ходу переговоров; умение искать объективные критерии эффективности отрабатываемого соглашения.

Социально-психологические показатели развития выше перечисленных умений в процессе переговоров. Диагностика «вовлеченности-отвлеченности» в переговорный процесс. Виды "примирительных" жестов.

Четвертый этап переговоров – разработка соглашения. Изменение позиции «я против тебя» и переход на позицию «мы против проблемы» как показатель перехода на четвертый этап ведения переговоров. Необходимые пункты соглашения. Проблема доверия и разграничения ответственности в процессе создания договора. «Деятельностный» характер соглашений. Проблема описания в «соглашении» действий, указывающих на его выполнение.

Раздел №4. Трудности и проблемы в общении.

Нарушения межличностного общения. Коммуникативные барьеры. Трудности общения: 1) субъективно переживаемые: социальная неуверенность, робость; 2) “объективные”: коммуникативные (психофизиологические особенности личности), коммуникабельные (сформированность психологической культуры общения); 3) первичные (обусловленные биологическими, психофизиологическими, личностными факторами); 4) вторичные: психогенные (следствие психологических травм), социогенные (следствие внешних барьеров, неудачного опыта, эмоциональной депривации в детском возрасте, просчетов в воспитании, условиях общения); 5) трудности, которые человек испытывает по вине партнера (его застенчивости, нежелания идти на контакт, враждебности и т.п.).

Застенчивость как специфическая трудность межличностного общения. Типы застенчивости: шизоидно-интровертированная, псевдошизоидная, психастеническая. Типы беззастенчивых людей: высокотемпераментные, плохо воспитанные, возбудимые психопаты, морально ущербные, неадекватно адаптированные.

Дефицитное общение: нехватка доверительного общения, одиночество как психологическое состояние. Типы одиночества: космическое, культурное, социальное, межличностное. Типология эмоционального одиночества Д. Радшелдерс: а) безнадежно одинокие; б) периодически

и временно одинокие; в) пассивно и устойчиво одинокие; г) добровольно и временно стремящиеся к уединению и не испытывающие состояния одиночества. Аутистичность и отчужденность; аномия.

Дефектное общение. Нарушения общения и акцентуации. Типы акцентуаций и особенности общения. Ригидность и тревожность как факторы дефектного общения.

Деструктивное общение. Корыстные формы общения: обман, ложь; эгоизм. Агрессивно-конфликтное взаимодействие. Криминогенное общение.

Тренинг ведения переговоров в конфликтных ситуациях.

Теоретические основы социально – психологического тренинга ведения переговоров. Синтез подходов современной психологии общения и четырех- шагового метода ведения переговоров в конфликтных ситуациях. Цель социально - психологического тренинга переговоров: развитие навыков ведения переговоров в ситуациях, осложненных столкновением целей, интересов участников переговорного процесса; развитие и формирование умений выражать свое Я адекватно культуре и ситуации взаимодействия, формирование умений конструирования переговорного процесса в соответствии с деятельностью и стратификационно-гендерным типом общения, коррекция стереотипов ведения переговоров; формирование стратегии поэтапного ведения переговоров; развитие умений выделять в процессе переговоров различные этапы и использовать тактику "примирительных жестов"; овладение навыками посреднической деятельности в процессе переговоров.

4.3 Лабораторные работы

№ ЛР	№ раздела	Наименование лабораторных работ	Кол-во часов
1	1	Психотехника речевого общения	2
2	1	Особенности невербальной коммуникации	2
3	2	Психологическое присоединение к партнеру и его приемы	2
4	2	Культура общения в конфликтной ситуации	2
5	3	Методики для определения характера протекания переговоров.	2
6	3	Тактические приемы на переговорах. Методы аргументации. Тактика аргументации	2
7	4	Нарушения межличностного общения.	2
8	4	Коммуникативные барьеры.	2
		Итого:	16

4.4 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Структура речевой коммуникации	2
2	1	Речь как средство утверждения социального статуса	2
3	2	Деловое общение в правоохранительной деятельности. Правила деловой коммуникации.	2
4	2	Переговоры в ситуации конфликта.	2
5	3	Модели ведения переговоров.	2
6	3	Культура общения в конфликтной ситуации.	2
7	4	Переговоры в ситуации захвата заложников.	2
	4	Дефицитное общение Дефектное общение. Деструктивное общение.	2
		Итого:	16

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения: учебник и практикум для бакалавров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. - Москва: Юрайт, 2014. - 464 с.: табл. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Слов: с. 454-458. - Библиогр.: с. 459-463.
2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения. [Электронный ресурс] / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ, 2013. — 232 с. — Режим доступа: biblioclub.ru/437134.
3. Психология и этика делового общения: учебник для бакалавров / под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2013. - 591 с. - (Бакалавр. Углубленный курс).

5.2 Дополнительная литература

1. Аминов, И. И. Психология делового общения: учеб. пособие / И. И. Аминов. - 7-е изд., стер. - М.: Омега - Л, 2011. - 304 с. - (Высшая школа менеджмента). - Библиогр.: с. 298-301.
2. Найдёнова, Л.И. Психология делового общения. Рабочая тетрадь. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ, 2011. — 36 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/62702>.
3. Столяренко, Л. Д. Психология делового общения: для студентов вузов / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. - 219 с.
4. Чеховских, М. И. Психология делового общения: учеб. пособие / М. И. Чеховских. - 2-е изд., стер. - Минск: Новое знание, 2008. - 235 с. - Библиогр.: с. 247-250.

5.3 Периодические издания

1. Психологическая наука и образование: журнал. - М.: Агентство "Роспечать"
2. Психологический журнал: журнал. - М.: Академиздатцентр "Наука" РАН
3. Психология: реферативный журнал: вып. свод. тома. - М.: ВИНТИ
4. Психология в ВУЗе: журнал. - М.: Агентство "Роспечать"

5.4 Интернет-ресурсы

<http://www.psychology-online.net>. Психологическая библиотека оригинальных текстов (история, теория, практика) по общей, возрастной и социальной психологии, методические разработки для студентов и преподавателей психологии, аннотации журналов по психологии, статьи, обзоры.

<http://www.psychol.ras.ru>. Научно-практический журнал электронных публикаций Института практической психологии и психоанализа.

<http://www.hpsy.ru>. Сайт, посвященный экзистенциальной и гуманистической психологии, является некоммерческим проектом, созданным с целью содействия формированию и поддержанию в Сети профессионального сообщества психологов.

<http://www.flogiston.ru>. Неофициальный сайт факультета психологии МГУ. Сайт содержит публикации по общей, клинической, социальной психологии, психотерапии и психологическому консультированию. Рубрика «Архив учебных материалов по психологии и смежным наукам», содержит конспекты лекций, вопросы к экзаменам, методички, ответы на вопросы.

<http://www.voppsy.ru>. Официальный сайт журнала «Вопросы психологии». Часть материалов (№№ за 1995-1999 гг.).

<http://www.vch.narod.ru>. Психологическая лаборатория. Данный сайт предназначен для студентов психологических факультетов в проведении психологического исследования. На сайте основным является раздел «Бланки». Это описания психологических методик, бланки тестов, ключи к тестам. Раздел «Литература» содержит ссылки на известные библиотеки сети, посвященные психологии.

<http://www.azps.ru>. Часть сайта для психологов профессионалов содержит:

- Тесты: описания тестов (бланки, инструкции, обработка).
- Статьи: социальная психология, психология личности, психические процессы, общая психология, психология в тезисах, психотерапия, психические состояния, детская психология, сексология, школы психологии и т.д.
- Тренинги: программы тренингов, игры, упражнения.
- Словарь: 2700 наиболее употребляемых в психологии терминов, персоналии.
- Классификации: несколько сот классификаций, перечней (классификация типов нервной системы, этапы групповой психотерапии, типы акцентуаций и т.д.).

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий не предусмотрено

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные, практические занятия по дисциплине проводятся в аудиториях факультета гуманитарных и социальных наук.

Проведение лекционных и практических занятий, отвечающее современным требованиям к организации учебного процесса, предполагает оборудование аудитории аудиовизуальными средствами обучения, позволяющими наглядно представить реальный процесс профессионального образования и овладеть приемами педагогического анализа и рефлексии профессионально-педагогической деятельности. К числу таких средств относятся: ноутбук, проектор, экран, система затемнения дневного освещения.

Подготовка раздаточного материала осуществляется с применением персонального компьютера и МФУ. Возможность использования компьютерной техники позволяет организовать деятельность студентов по освоению содержания дисциплины и работы с программно-педагогическими средствами в индивидуальном режиме, что повышает эффективность освоения программного материала дисциплины.

К рабочей программе прилагаются:

- Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине;
- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

ЛИСТ
согласования рабочей программы

Специальность: 37.05.02 Психология служебной деятельности
код и наименование

Специализация: Психологическое обеспечение служебной деятельности сотрудников правоохранительных органов

Дисциплина: С.1.Б.33 Психология общения и переговоров

Форма обучения: очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2014

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры
социальной психологии

наименование кафедры

протокол № 4 от "7" 12 2014г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой
социальной психологии

наименование кафедры

подпись

Видяников А.И.

расшифровка подписи

Исполнители:

Доцент

должность

подпись

Логутова Е.В.

расшифровка подписи

должность

подпись

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой общей психологии и психологии личности

наименование кафедры

личная подпись

Зубова Л.В.

расшифровка подписи

Председатель методической комиссии по специальности

37.05.02 Психология служебной деятельности

код наименование

личная подпись

расшифровка подписи

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

личная подпись

расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

расшифровка подписи

Рабочая программа зарегистрирована в ОИОТ ЦИТ

Начальник отдела информационных образовательных технологий ЦИТ

личная подпись

расшифровка подписи