

Министерство здравоохранения Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИКО-СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.И. ЕВДОКИМОВА»  
ФГБОУ ВО МГМСУ им. А.И. Евдокимова Минздрава России

Факультет Экономический

Кафедра(ы) Психологии и технологии педагогической деятельности

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Этика и психология делового общения**

*Наименование дисциплины и Модуля (при наличии)*

**38.03.02 Менеджмент**

*Код и Наименование специальности/Направления подготовки/Направленность*

**Бакалавриат**

*Уровень образования*

**Бакалавр**

*Квалификация выпускника*

**Очная**

*Форма обучения*

**2 зачетные единицы, 72 академ. часа**

*Трудоемкость дисциплины и Модуля*

**Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)**

Цель:

Формирование коммуникативной компетентности для последующей профессиональной деятельности: обучение основным навыкам профессиональной коммуникации и делового взаимодействия.

Задачи:

Научить толерантному поведению по отношению к любому человеку, который нуждается в медицинской помощи

Развить навыки самопрезентации, создания деловой репутации

Развить навыки конструктивного общения, умения разрешать конфликтные ситуации

Развить навыки распознавания и предотвращения ситуаций межличностной манипуляции

**Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина Этика и психология делового общения относится к вариативной части учебного плана подготовки бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент очной формы обучения.

Дисциплина (модуль) изучается на первом курсе в первом семестре.

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)**

ОК-5 Способность к коммуникации в устной и письменной форме на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

ОК-6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОПК-4 Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

ПК-2 Владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

**Содержание дисциплины (модуля)**

**Раздел 1. Коммуникативная компетентность менеджера**

Тема 1. Правила коммуникативной компетентности. Понятие эмпатического и активного слушания; техника открытых и закрытых вопросов. Пассивное и нереплексивное слушание. Техника отражения чувств. Невербальная коммуникация. Основные виды невербальной коммуникации: сенсорика, тактильное поведение, проксемика.

Тема 2. Этика делового общения. Нормы и правила поведения, ведения переговоров, взаимоотношений с коллегами, партнерами, руководством. Этические принципы делового общения. Деловое общение и его специфика. Правила выражения несогласия.

**Раздел 2. Психология конфликта**

Тема 3. Психология конфликта. Правила конструктивного взаимодействия. Причины межличностных конфликтов; алгоритмы и стратегии их разрешения. Стратегии психологического давления, ухода, компромисса, уступок, сотрудничества. Индивидуальный стиль поведения в межличностном конфликте.

Лекция 4. Коммуникативные приемы и техники. Техника постановки вопросов, эмпатических ответов, пассивного и активного слушания; техники невербальной коммуникации.

**Раздел 3. Психология манипуляции**

Тема 5. Психология манипуляции. Приемы межличностной манипуляции: положительное и отрицательное подкрепление, избирательное невнимание, запугивание, ложь и т.д. Распознавание ситуаций манипуляции. Цивилизованное противостояние манипуляции в общении: техника внешнего согласия, уточняющих вопросов, вопросов по существу дела и т.д.

Тема 6. Психология влияния. Внушение, заражение, убеждение. Основные виды убеждения. Техника постановки вопросов и инициации сотрудничества. Личностная харизма, ее создание и продвижение. Стратегии и техника самопродвижения и самопрезентации

**Раздел 4. Психология контакта**

Тема 7. Психология контакта. Психологические механизмы возникновения отношений симпатии. Общность интересов, представлений, жизненных ценностей. Совместная деятельность и установление отношений сотрудничества. Общность жизненного опыта как механизм возникновения контакта. Взаимодополнение как механизм возникновения отношений доверия.

Тема 8. Учет индивидуальных особенностей в общении Понятие «личностная акцентуация». Виды акцентуации: лабильная, демонстративная, астеническая, тревожно-мнительная, инертно-импульсивная. Поддержка личности при акцентуации. Понятие экстраверсии, интроверсии, типов нервной системы, индивидуального стиля деятельности, темперамента. Роль индивидуально-типических особенностей в поведении в стандартных и экстремальных жизненных ситуациях.

**Вид промежуточной аттестации**

Зачет

Заведующий кафедрой



А.С. Молчанов

Подпись

ФИО

7 04 2017

Дата