

**Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
«Психология межличностных отношений»**

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель изучения учебной дисциплины

Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, располагать их к себе лежит в основе жизненного профессионального успеха. Дисциплина «Психология межличностных отношений» основана на знании психологических особенностей и применении психологических методов.

1.2. Задачи учебной дисциплины:

1. Вооружение теоретическими знаниями по основам психологии межличностных отношений.
2. Формирование практических умений использовать индивидуальные и социально-психологические особенности личности в своей профессиональной деятельности.
3. Формирование умения решать проблемы по выстраиванию конструктивных отношений с коллегами по работе, деловыми партнерами в разных ситуациях переговорного процесса.
4. Формирование психологической культуры, предполагающей знания основных категорий психологии, закономерностей общения и взаимодействия людей.
5. Развитие способности использовать основные техники и методы психологического влияния в профессиональной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

2.1. Цикл (раздел) ООП:

Дисциплина «Психология межличностных отношений» относится к Б1.В.ДВ вариативной части дисциплин по выбору профессионального цикла.

2.2. Взаимосвязь учебной дисциплины с другими учебными дисциплинами ООП

Дисциплина опирается на знания, умения и навыки, полученные при изучении таких дисциплин как «Философия», «Психология».

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Психология межличностных отношений», могут быть использованы для освоения компетенций, формируемых учебными дисциплинами общенаучного цикла «История и философия науки», «Педагогика высшей школы».

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенции	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-1	Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Знать: по всем видам деловой коммуникации как устанавливаются контакты, постановка цели, перевод ее в задачи, хотя каждый коммуникативный «жанр» имеет свою специфику. Уметь: формировать стратегические цели

		<p>функционирования организационных систем в ходе подготовки и проведения деловых совещаний, круглых столов, инструктажей и т.д.</p> <p>Владеть: навыками организации и координации взаимодействия между людьми; основными способами и приемами психологического воздействия на людей; эффективными способами защиты от манипулятивного воздействия.</p>
ОК-2	<p>Готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения</p>	<p>Знать: психологические основы мышления; основные характеристики делового общения; стили руководства типологии лидерства, типы и формы управления, типы совместной деятельности.</p> <p>Уметь: преодолевать барьеры общения; вести деловую беседу; деловое совещание; собрания; использовать психологические приемы влияния на партнера.</p> <p>Владеть: приемами ведения спора; основными правилами делового этикета; методами поддержания комфортного морально-психологического климата в организациях, уметь выявлять и интерпретировать наиболее острые социально-трудовые проблемы организации; находить пути их решения.</p>
ОК-3	<p>Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала</p>	<p>Знать: основную систему категорий и методов, необходимую для конструктивного взаимодействия; свои возможности и ограничения в сфере общения.</p> <p>Уметь: ориентироваться в ситуации общения; распознавать невербальное поведение партнеров по общению; анализировать коммуникационные процессы; ориентироваться в разнообразных коммуникативных технологиях.</p> <p>Владеть: навыками построения конструктивного общения и способностью к саморазвитию в области коммуникации.</p>
ОПК-4	<p>Готовность руководить коллективом в сфере своей</p>	<p>Знать: основы межличностного общения, барьеры межличностной</p>

	профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, историческое наследие государства	коммуникации и способы их преодоления; специфику делового общения в различных группах и ситуациях; правила и современные технологии эффективной коммуникации. Уметь: анализировать эффективность общения, обнаруживать оптимальные условия общения, устанавливать адекватные межличностные отношения в разных ситуациях общения; адаптироваться к разным социокультурным реальностям; проявлять толерантность к национальным, культурным и религиозным различиям. Владеть: приемами эффективного профессионального и межличностного общения в условиях современного общества.
--	---	---

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел I. Особенности межличностных отношений.

Тема 1.1. Межличностные отношения и общение.

Тема 1.2. Психология взаимодействия людей.

Тема 1.3. Межличностные взаимодействия в малой группе.

Тема 1.4. Социально-психологическая характеристика основных структурных компонентов общения.

Тема 1.5. Межличностное общение в условиях конфликта.

Раздел II. Психология деловых коммуникаций.

Тема 2.1. Перцептивная и интерактивная сторона общения.

Тема 2.2. Формы делового общения.

Тема 2.3. Этикет и культура делового общения.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При преподавании дисциплины могут использоваться традиционные и интерактивные образовательные технологии, в том числе:

- чтение лекций в форме монолога с использованием мультимедийного комплекса, а также с элементами диалога и дискуссии;
- семинарская система обучения (устный опрос, дискуссии, работа в малых группах, игровые технологии, элементы социально-психологического тренинга, выполнение творческих (проблемных) заданий, подготовка рефератов, презентаций);
- научно-исследовательская работа (подготовка научных статей по проблематике, связанной с тематической направленностью дисциплины).
- консультации преподавателей в рамках внеаудиторной работы.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Братковский М.Л., доктор наук по государственному управлению, профессор, профессор кафедры философии и психологии