

**Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины
«Деловые коммуникации»**

Направление подготовки – *40.03.01 Юриспруденция*

Направленность (профиль) – *«Юриспруденция»*

Уровень высшего образования – *бакалавриат*

Форма обучения – *очная, заочная*

Год начала подготовки – *2019*

Цель изучения дисциплины	подготовка бакалавров к будущей профессиональной деятельности на основе формирования навыков эффективного общения и межличностного взаимодействия
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> – изучить основы межличностных отношений и общения, выявить основные корпоративные коммуникационные каналы и средства передачи информации; – сформировать основы коммуникативной компетентности обучающихся; – развить практические навыки эффективного межличностного и группового взаимодействия. в профессиональной сфере для осуществления информационного обеспечения процессов внутренних и внешних коммуникаций; – научить взаимодействию в основных видах делового общения (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации).
Содержание тем дисциплины	<p><i>Тема 1. Введение</i> Понятие отношений. Межличностные отношения. Структурные параметры, задающие содержание отношений. Понятие общения. Многофункциональность общения. Структурные компоненты, аспекты и уровни общения. Типология общения (классификация Э.Берна). Цели и функции общения. Модель общения.</p> <p><i>Тема 2. Социально-психологические основы общения</i> Код, сообщение, канал. Механизмы воздействия в процессе общения. Содержание общения: способы воздействия партнеров друг на друга (заражение, внушение, убеждение и подражание). Роль суггестии и контрсуггестии в процессе общения. Коммуникативные барьеры: избегание, авторитет, непонимание. Внешние и внутренние барьеры. Преодоление коммуникативных барьеров: преодоление избегания (привлечение внимания, удержание внимания); преодоление непонимания (преодоление фонетического барьера, преодоление семантического барьера, преодоление стилистического барьера, преодоление логического барьера). Перцептивный аспект общения. Интерактивный аспект общения.</p> <p><i>Тема 3. Деловая коммуникация, ее сущность и характеристики</i> Понятие коммуникации. Модели коммуникации. Коммуникативный аспект общения. Роль коммуникации в современном деловом взаимодействии. Современные тенденции изменения роли коммуникации в современном деловом</p>

	<p>взаимодействии. Способы обеспечения процессов внутренних коммуникаций.</p> <p><i>Тема 4. Коммуникативная компетентность</i></p> <p>Понятие коммуникативной компетентности. Коммуникативная способность. Коммуникативное знание. Восприятие и передача коммуникативных сигналов. Коммуникативные драмы. Преодоление коммуникативных драм с помощью коммуникативных умений. Активное слушание. Теория эмоционального интеллекта. Регуляция эмоционального напряжения.</p> <p><i>Тема 5. Виды делового взаимодействия.</i></p> <p>Деловые совещания. Публичное выступление. Деловые переговоры. Переговоры как разновидность общения. Особенности переговоров. Ведение переговоров. Способы достижения соглашения. Деловые переговоры с зарубежными партнерами. Национальные и культурные особенности, традиции, привычки, деловая этика и этикет иностранных деловых партнеров. Понятие делового спора. Разновидности спора. Подходы к ведению спора. Культура делового спора. Психологические особенности ведения делового спора. Приемы спора. Психологические аспекты убеждения. Конструктивные приемы ведения дискуссии. Письменные деловые коммуникации.</p>
--	--