

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

Направление подготовки – 38.03.03 Управление персоналом

Направленность (профиль) – «Управление персоналом организации»

Уровень высшего образования – бакалавриат

<b>Цель изучения дисциплины</b>	Подготовка <i>бакалавров</i> к будущей профессиональной деятельности на основе формирования навыков эффективного общения и межличностного взаимодействия.
<b>Задачи</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– изучить основы межличностных отношений и общения, выявить основные корпоративные коммуникационные каналы и средства передачи информации;</li> <li>– сформировать основы коммуникативной компетентности обучающихся;</li> <li>– развить практические навыки эффективного межличностного и группового взаимодействия в профессиональной сфере для осуществления информационного обеспечения процессов внутренних и внешних коммуникаций;</li> <li>– научить взаимодействию в основных видах делового общения (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации).</li> </ul>
<b>Наименование темы учебной дисциплины</b>	<b>Содержание темы</b>
<b>Тема 1. Введение</b>	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
<b>Тема 2. Социально-психологические основы общения</b>	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
<b>Тема 3. Деловая коммуникация, ее сущность и характеристики</b>	Понятие коммуникации. Модели коммуникации. Коммуникативный аспект общения. Роль коммуникации в современном деловом взаимодействии. Современные тенденции изменения роли коммуникации в современном деловом взаимодействии. Способы обеспечения процессов внутренних коммуникаций
<b>Тема 4. Коммуникативная компетентность</b>	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
<b>Тема 5. Виды делового взаимодействия</b>	<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>