

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ
Декан социально-гуманитарного
факультета

 Якунина Ю.Е.

« 10 » 09 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(с изменениями и дополнениями от 2017 г.)

Б1.В. ДВ.13.2 «Основы делового общения»

Направление подготовки

39.03.01 «Социология»

Профиль подготовки

«Социология маркетинга и рекламы»

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Магадан, 2018 г.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры социологии и философии, протокол от «22» сентября 2017 г. № 1.

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы делового общения» является формирование у студентов правил современной деловой коммуникации.

Задачи курса:

- ознакомить студентов с общими закономерностями делового общения;
- овладение студентами теоретических основ делового взаимодействия (историческими и этико - психологическими);
- приобретение навыков грамотного делового общения, формирование соответствующих нравственных и психологических качеств;
- воспитание у студентов толерантности в процессе деловой коммуникации;
- раскрыть особенности формирования индивидуальной стрессоустойчивости.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП ВО ФГОС

Дисциплина относится к циклу Б1.В.ДВ.13.2 ОПОП ВО по направлению подготовки 39.03.01 «Социология», профилю «Социология маркетинга и рекламы». Предшествующие дисциплины (изучаемые в средней школе): обществознание, история. Взаимосвязь с дисциплинами ОПОП: изучение дисциплины «Основы делового общения» базируется и требует «входных» знаний и умений по таким дисциплинам, как — обществознание, история, социология коммуникаций, социология организации, социология общественного мнения и др.

К деловым отношениям предъявляются достаточно высокие требования. Наиболее востребованными становятся гибкие специалисты, которые не только хорошо владеют своей специальностью, но и способны быстро адаптироваться к новым тенденциям, умеют работать в стрессовой ситуации, проводить переговоры, представлять широкой публике свой продукт, услугу.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) «Основы делового общения»

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- общие закономерности структуры и процесса общения;
- особенности коммуникативных процессов в управленческой деятельности;
- особенности протекания конфликтов в организации;
- критерии психологических приемов искажения информации;
- особенности формирования индивидуальной стрессоустойчивости;

уметь:

- применять приёмы конструктивной критики; конструктивно вести себя в конфликтной и стрессовой ситуации;
- отличать манипулятивное поведение от неманипулятивного;
- составить резюме и сопроводительное письмо;
- применять тактические приёмы против искажения информации;
- обладать навыками рефлексивного слушания.

Дисциплина «Основы делового общения» способствует формированию следующих компетенций, предусмотренных ФГОС-3 ОПОП ВО по направлению подготовки 39.03.01 «Социология», профилю подготовки «Социология маркетинга и рекламы».

а) общекультурные компетенции (ОК):

- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);
- способность работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6).

б) общепрофессиональные компетенции (ОПК):

- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1).

в) профессиональные компетенции (ПК):

- способность составлять и представлять проекты научно-исследовательских и аналитических разработок в соответствии с нормативными документами (ПК-3).

4. Структура и содержание учебной дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы в объеме 72 часов.

Объем (в часах) контактной работы занятий лекционного типа, семинарского типа (практические занятия) определяется расчетом аудиторной учебной нагрузки по данной дисциплине и составляет 24 часов (из них: 12 часов – лекционные занятия, 12 часов – семинарские занятия), 48 часов – самостоятельная работа.

Контактная работа при проведении промежуточной аттестации включает в себя индивидуальную сдачу зачета.

Объем (в часах) для индивидуальной сдачи зачета определяется нормами времени для расчета объема учебной нагрузки, выполняемой профессорско-преподавательским составом, и составляет 0,25 часа на одного обучающегося.

Виды учебной работы: лекции, семинарские занятия.

Формы промежуточного контроля по семестрам: в 8-м семестре – зачет.

4.1 Структура и содержание учебной дисциплины

Таблица 1

	Наименование модулей, разделов, тем	Количество часов/Зачетных единиц				Общая трудоемкость с учетом зачетов и экзаменов (часов/зачет.ед.)
		Аудиторные занятия			СР	
		ЛЗ	СЗ	ЛЗ		
1	2	3	4	5	6	7
	6 семестр	12	12	-	48	72/2
1.	Первый модуль: Основы делового общения как учебная дисциплина	6	6		16	28/0,5
	Теоретические основы делового общения.	2	2		4	
	Организационные формы делового общения.	2	2		4	
	Особенности делового общения	2			4	
	Профессиональная этика		2		4	
2.	Второй модуль: Социально-психологические основы делового общения	4	2		14	20/0,5
	Социальные основы делового общения.	2			4	

	Психологические основы делового общения.		2		4	
	Профессионально-значимые качества работающих	2			6	
3.	Третий модуль: Механизмы воздействия в процессе общения	2	4		18	24/1
	Трудности межличностного общения		2		10	
	Формы делового общения и их характеристика	2			4	
	Этическое значение критики, ее типы и способы реагирования на нее		2		4	
	ИТОГО:	12	12	-	48	72/2
	ВСЕГО по учебному плану аудиторные+сам. работа	12	12	-	48	72

5. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины используются традиционные и интерактивные образовательные технологии: лекции (лекция-информация, лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-конференция); семинарские занятия (традиционный семинар, семинар-беседа, семинар-дискуссия, семинар исследовательского типа), имитационные технологии (ситуация-проблема и ситуация-оценка), проектная деятельность.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет не менее 20 % аудиторных занятий. Занятия лекционного типа составляют 60 % аудиторных занятий.

6. Примерный перечень тем для самостоятельной работы студентов

Изложен в виде списка тем для подготовки рефератов и находится в Фонде оценочных средств. Студенты могут разрабатывать содержание данных тем (вопросов), представляя результаты преподавателю как в устном, так и в письменном виде.

Литература для самостоятельной работы

1. Казуо Инамори. Страсть к успеху. Японское чудо – Ростов н/Д., 1998.
2. Курбатов В.И. Искусство управлять общением. – Ростов н/Д., 1997.
3. Литвин А.Н. Деловой этикет – Ростов н/Д., 2003.
4. Панкратов В.Н. Искусство доверительных отношений. – М., 2004.
5. Технология делового общения / Авт.-сост.И.Н.Кузнецов. – Минск, 1999.
6. Этикет. Энциклопедия – М.,1999.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 2001.
2. Деловое общение. Деловой этикет / Авт.-сост. Кузнецов И.Н. – М., 2005.
3. Ребус В.М. Психологические основы делового общения. – М., 2001.
4. Сидоров П.И. Деловое общение. – М., 2004.
5. Тимофеев М.И. Деловое общение: Учебное пособие – М., 2004.
6. Зарецкая Е.Н. Деловое общение. – М., 2002.
7. Кузнецов И.Н. Современный этикет – М., 2004.
8. Панкратов В.Н. Культура делового общения и успех. – М., 2008.

б) Дополнительная литература:

1. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений. – М. Финансы и статистика, 2002.
2. Зазыкин В.Г. Психологическое воздействие в деловом общении – М., 1999.
3. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме – М., 1997.

4. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб., 2001.
5. Мальханова И.А. Деловое общение. – М., 2005.
6. Мамонтов С.Ю. Тактика ведения переговоров. – СПб.: Питер, 2002.
7. Михненко П.А. Как я учился деловому общению. Практическое руководство по преодолению коммуникативных барьеров – М., 2005.
8. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб., 2001.
9. Пиз А. Язык телодвижений: как читать мысли других по их жестам. – М., 1995.
10. Сорокина А.В. Основы делового общения: конспект лекций. – М., 2004.
11. Станкин С.С. Психология делового человека – М., 2003.
12. Таранов В.Н. Приемы влияния на людей – М., 2000.
13. Травин В.В. Деловое общение. – М., 2004.
14. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта. – Минск, 1996.
15. Шепель В.М. Управленческая антропология. – М., 2000.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины «Основы делового общения»

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся.

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. 1304, 1318, 1320, 1313, 1324), а также помещения для самостоятельной работы (библиотека). Специальные помещения (ауд. 1304) укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации (в виде мультимедиа-презентаций, разрабатываемых ведущим лектором).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета. Состав необходимого лицензионного обеспечения: Windows, Microsoft Office.

9. РЕЙТИНГ-ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ (Ф СВГУ 7.3 – 08 Рейтинг-план)**Б1.В.ДВ.13.2 «Основы делового общения»**

Социально-гуманитарный факультет

Курс 4, группа СМиР семестр 8 20__ / 20__ учебного года

Преподаватель: Чепенко Людмила Васильевна

Кафедра: Социологии и философии

Аттестационный период	Номер модуля	Название модуля	Виды работ, подлежащие оценке	Количество баллов
1	1	Основы делового общения как учебная дисциплина	Устный опрос (оценка ответа, сообщения, доклада). Активность студента (участие в дискуссии, оппонирование, анализ ответов, дополнения).	10 5
2	2	Социально-психологические основы делового общения	Устный опрос (оценка ответа, сообщения, доклада). Активность студента (участие в дискуссии, оппонирование, анализ ответов, дополнения).	10 5
3	3	Механизмы воздействия в процессе общения	Устный опрос (оценка ответа, сообщения, доклада). Активность студента (участие в дискуссии, оппонирование, анализ ответов, дополнения).	10 5

Рейтинг план выдан

(дата, подпись преподавателя)

Рейтинг план получен

(дата, подпись старосты группы)

10. Протокол согласования программы с другими дисциплинами направления подготовки (Приложение 2).

11. Приложения

Приложение 1. Ф СВГУ 8.1.4-02 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Приложение 3. Лист изменений и дополнений.

Автор: Чепенко Людмила Васильевна, старший преподаватель кафедры социологии и философии

Подпись



Дата

08.09.18

Заведующий кафедрой социологии и философии: Леснов А.В., кандидат философских наук, доцент

Подпись



Дата

08.09.18.

10. Протокол согласования программы с другими дисциплинами направления подготовки.

Наименование дисциплин и разделов (тем), содержание которых коррелирует с данной дисциплиной	Предложения дисциплинам об изменениях в пропорциях материала, порядке изложения, введения новых тем курса
Б1.В.ДВ.1.1 «Этика в социологии и маркетинговых исследованиях»	
Тема 1. Понятие этики. История этических учений.	Соотнести материал с вопросами о природе этических принципов.
Тема 2. Основные этические категории.	Соотнести материал с содержанием темы «Профессиональная этика».

Ведущие лекторы  (Чепенко Л.В.)

Ведущие лекторы  (Бадалянц О.В.)

Приложение 3

**Лист изменений и дополнений на 20__/20__ учебный год
в рабочую программу учебной дисциплины
Б1.В.ДВ.13.2 «Основы делового общения»
Направление подготовки
39.03.01 «Социология»
Профиль
«Социология маркетинга и рекламы»**

1. В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Философия»

а) *Основная литература:*

1. Деловое общение / авт.-сост. И.Н. Кузнецов. – 7-е изд., пересм. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 524 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496102> (дата обращения: 21.11.2019). – Библиогр.: с. 467-470. – ISBN 978-5-394-02951-6. – Текст: электронный. (ЭБС)
2. Ломова, О.С. Деловое общение специалиста по рекламе / О.С. Ломова; ред. Л.М. Дмитриева. – Москва: Юнити, 2015. – 237 с.: табл. – (Азбука рекламы). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114801> (дата обращения: 21.11.2019). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01309-1. – Текст: электронный. (ЭБС)

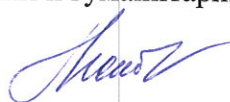
б) *Дополнительная литература:*

1. Шутая, Н.К. Теория и практика делового общения / Н.К. Шутая, О.О. Румянцева; Российский государственный университет правосудия. – Москва: РГУП, 2018. – 120 с.: табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561031> (дата обращения: 21.11.2019). – Библиогр.: с. 113-116. – ISBN 978-5-93916-695-9. – Текст: электронный. (ЭБС)
2. Храмченко, В.Е. Деловое общение с зарубежными партнёрами / В.Е. Храмченко. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2013. – 110 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=232400> (дата обращения: 21.11.2019). – ISBN 978-5-8353-1520-8. – Текст: электронный. (ЭБС)

2. В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие дополнения:

Автор: Леснов А.В., кандидат философских наук, доцент, доцент, доцент кафедры социальных и гуманитарных наук СВГУ

Подпись



Дата 21.11.2019г.

Рабочая программа учебной дисциплины пересмотрена и одобрена на заседании кафедры социальных и гуманитарных наук «22» ноября 2019 г., протокол № 4

И.о. зав. кафедрой социальных и гуманитарных наук: Якунина Ю.Е., кандидат психологических наук, доцент

Подпись



Дата 22.11.19г.

Лист изменений и дополнений на 2019/2020, 2020/2021 уч. годы

В рабочую программу учебной дисциплины (год набора: 2017 г.)

Б1.В.ДВ.13.2 «Основы делового общения»

Направления подготовки

39.03.01 «Социология»

Профиль подготовки

«Социология маркетинга и рекламы»

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

1. В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

Внести «Объем (в часах) для индивидуальной сдачи зачета определяется нормами времени для расчета объема учебной нагрузки, выполняемой профессорско-преподавательским составом, и составляет 0,15 часа на одного студента (приказ №102/общ. от 17.05.2019 г.)».

Автор:

Леснов Александр Вадимович,
кандидат философских наук, доцент



подпись

22.01.2021.

дата

Рабочая программа учебной дисциплины пересмотрена и одобрена на заседании кафедры социальных и гуманитарных наук, протокол № 6 от «29» января 2021 г.

И.о. зав. кафедрой социальных и гуманитарных наук:

Пустовойт Галина Анатольевна,
кандидат исторических наук, доцент



подпись

29.01.2021.

дата