Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Карпов Евгений Борисович
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.03.2022 23:04:51
Уникальный программный ключ:
34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e3bff5ea8f9d7bcf1d2f098d273e86a810b1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИЦЕЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВПА
Автономная некоммерческая организация высшего образования
АНО ВО МПА ВПА

Этика и психология деловых отношений

Аннотация дисциплины (модуля)

Учебный план	37.03.01 Психология
Квалификация	**бакалавр**
Форма обучения	**очно-заочная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**9 (5.1)**		Итого	
Недель	17 4/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	38	38	38	38
Часы на контроль	2	2	2	2
Итого	72	72	72	72

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	является формирование у студентов научного представления о роли этики и психологии деловых отношений в системе наук о человеке, о воздействии такого рода информации на выбор ценностных ориентации и моделей поведения в практическом труде. Овладение основами этики и психологии деловых отношений позволит студентам эффективно взаимодействовать с деловыми партнерами, демонстрируя комфортно-психологическое общение и разнообразные стратегии и тактики, ориентированные на достижение компромисса и сотрудничества.
1.2	Задача курса: через знакомство со средствами вербальной и невербальной коммуникации, ведущими репрезентативными системами, техниками, приемами, методиками, включаемыми в коммуникативные программы, оснастить «ключами доступа» к каждому конкретному деловому партнеру, развить специальные коммуникативные умения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.02
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Учебная практика (по получению первичных профессиональных умений и навыков)
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Русский язык и культура делового общения
2.2.2	Методологические основы психологии
2.2.3	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
2.2.4	Имиджелогия
2.2.5	Производственная практика (преддипломная практика)
2.2.6	Подготовка и сдача государственного экзамена
2.2.7	Производственная практика (научно-исследовательская работа)

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ПК-5: Способен осуществлять про фессиональную деятельность в соста ве межведомственных команд по оказанию психологической помощи со циальным группам и отдельным лицам
ПК-5.1: Знает социально-психологические за кономерности и технологии, а также этические принципы обмена профессиональной информацией, межличностного взаимодействия, внутригрупповых процессов и осуществления своей профессиональной деятельности в составе межведомственных команд по оказанию психологической помощи.
ПК-5.2: Умеет использовать знание социально- психологических и организационных закономерностей, технологий и приемов в осуществлении эффективного межличностного и внутригруппового взаимодействия и профессиональной деятельности в составе команд по оказанию психологической помощи социальным группам и отдельным лицам.
ПК-5.3: Владеет психологическими методами, приемами и способами организации, осуществления и координации профессионального общения и взаимодействия внутри групп специалистов, а также навыками эффективной реализации своих профессиональных функций в межведомственных командах, осуществляющих психологическую помощь и сопровождение различных социальных групп и отдельных лиц.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	получить знания правил и норм этики и психологии деловых отношений; вербальных и невербальных средств воздействия на партнера; специфики форм делового общения (деловых совещаний, бесед, переговоров, дискуссий, презентаций «круглых столов», пресс-конференций»); консультирования; механизмов взаимодействия в деловом общении; специфики коммуникативных типов субъектов общения; моделей дискомфортно-психологического и конструктивного общения; ведущих репрезентативных систем: развить умения - выражать мысли, эффективно слышать и
3.1.2	слушать партнера, устанавливать контакт, использовать эффективные стратегии взаимодействия; находить «ключи доступа» к сенсорному
3.1.3	каналу партнера по общению; диагностировать психотипы, разрабатывать и применять коммуникативные сценарии поведения; преодолевать коммуникативные и психологические барьеры.
3.2	**Уметь:**
3.2.1	Практическими приемами по формированию привлекательного имиджа специалиста; осуществлению самопрезентации; по развитию навыков эффективного слушания; по использованию языка интонации,дистанцирования, мимики и жестов в диагностике искренности или лжи делового партнера; по ведению бесед и переговоров; по освоению техники психологической защиты при общении с деструктивным партнером или клиентом.

3.3	**Владеть:**
3.3.1	Демонстрировать комфортно-психологическое общение и разнообразные стратегии и тактики, ориентированные на достижение компромисса и сотрудничества.
3.3.2	Владедеть техниками, приемами, методиками, включаемыми в коммуникативные программы, оснастить «ключами доступа» к каждому конкретному деловому партнеру, навыками коммуникативных умений.