

Аннотация рабочей программы дисциплины/практики
Б1.О.06 Социальное взаимодействие в отрасли
Специальность/направление подготовки: 08.03.01 Строительство
Специализация/профиль: Промышленное и гражданское строительство

1. Цели освоения дисциплины(модуля)/практики

Целью дисциплины «Социальное взаимодействие в отрасли» является расширение и углубление подготовки в составе других базовых дисциплин образовательной программы, в соответствии с требованиями, установленными федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования для формирования у выпускника профессиональных, дополнительных профессиональных компетенций, способствующих решению профессиональных задач в соответствии с видами профессиональной деятельности, предусмотренными учебным планом и профилем подготовки.

2. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) практики

УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

Индикатор	УК-3.1 Восприятие целей и функций команды
Индикатор	УК-3.2 Восприятие функций и ролей членов команды, осознание собственной роли в команде
Индикатор	УК-3.3 Установление контакта в процессе межличностного взаимодействия
Индикатор	УК-3.4 Выбор стратегии поведения в команде в зависимости от условий
Индикатор	УК-3.5 Самопрезентация, составление автобиографии

УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

Индикатор	УК-5.1 Выявление общего и особенного в историческом развитии России
Индикатор	УК-5.2 Выявление ценностных оснований межкультурного взаимодействия и его места в формировании общечеловеческих культурных универсалий
Индикатор	УК-5.3 Выявление влияния взаимодействия культур и социального разнообразия на процессы развития мировой цивилизации
Индикатор	УК-5.4 Выбор способа решения конфликтных ситуаций в процессе профессиональной деятельности
Индикатор	УК-5.5 Выявление влияния исторического наследия и социокультурных традиций различных социальных групп, этносов и конфессий на процессы межкультурного взаимодействия
Индикатор	УК-5.6 Выбор способа взаимодействия при личном и групповом общении при выполнении профессиональных задач

УК-6: Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Индикатор	УК-6.1 Формулирование целей личного и профессионального развития, условий их достижения.
Индикатор	УК-6.2 Оценка личностных, ситуативных и временных ресурсов.
Индикатор	УК-6.3 Самооценка, оценка уровня саморазвития в различных сферах жизнедеятельности, определение путей саморазвития.
Индикатор	УК-6.4 Выбор приоритетов профессионального роста, выбор направлений и способов совершенствования собственной деятельности.

3. В результате освоения дисциплины (модуля)/практики обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- специфику социального взаимодействия в строительной сфере;
3.1.2	- методы формирования команд в строительной отрасли;
3.1.3	- способы выхода из конфликтной ситуации между участниками спора в строительной отрасли;
3.1.4	- методы таймменеджмента и способы его использования в строительной отрасли;
3.1.5	- способы и техники работы над своей самооценкой;
3.1.6	- способы оценки различных видов интеллекта;
3.1.7	- специфику формирования и развития строительной отрасли как сферы социального взаимодействия;
3.1.8	- влияние исторических реалий на формирование современной строительной отрасли и специфики социального взаимодействия в ней;
3.1.9	- специфику современной культуры, мировоззрения относительно восприятия строительства и строительной отрасли;
3.1.10	
3.2	Уметь:

3.2.1	- формировать ролевую специфику в командной работе;
3.2.2	- устанавливать контакты в процессе взаимодействия с подрядчиком;
3.2.3	- создавать гармоничную социальную среду в строительной сфере.
3.2.4	- выявлять и предупреждать конфликтные ситуации, связанные с этническими и мировоззренческими отличиями участников спора между членами социального взаимодействия в строительной отрасли;
3.2.5	- определять специфику конфликта;
3.2.6	- выявлять конфликтные личности и работать с конфликтом как с точкой социального роста.
3.2.7	- формировать клиентоориентированность у персонала строительной отрасли;
3.2.8	- выявлять модели эффективного поведения персонала, позволяющие развивать строительную отрасль;
3.2.9	- ставить цели и достигать их;
3.3	Владеть:
3.3.1	- техниками выбора стратегий эффективного управления командой в строительной отрасли;
3.3.2	- самопрезентацией лидера в строительной сфере.
3.3.3	- возможностью установления контактов с подрядчиком и другими участниками социального взаимодействия.
3.3.4	- специфику формирования и развития строительной отрасли как сферы социального взаимодействия;
3.3.5	- влияние исторических реалий на формирование современной строительной отрасли и специфики социального взаимодействия в ней;
3.3.6	- специфику современной культуры, мировоззрения относительно восприятия строительства и строительной отрасли;
3.3.7	- способностью оценки свои личностные, ситуативные и временные ресурсы, а также ситуативных и временных ресурсов персонала строительной организации;
3.3.8	- способностью выбора приоритетов профессионального роста, выбора направлений и способов совершенствования собственной деятельности в строительной сфере.
4. Структура и содержание дисциплины (модуля)/практики	
Наименование разделов	
Раздел 1. Базовые представления о социальных связях.	
Базовые представления о социальных связях. Понятие и структура социальных связей. М.Вебер и понятие «социального действия» как простейшей единицы социальной деятельности. Признаки социального действия. Переход от социального действия к социальному взаимодействию. Структура социальной связи: субъекты, предмет и механизмы социальной связи. Виды социальных связей: социальный контакт, социальное взаимодействие, социальные отношения. /Лек/	
Раздел 2. Социальное взаимодействие как разновидность социальных	
Социальное взаимодействие как разновидность социальных связей /Лек/ Формы социального взаимодействия: кооперация (сотрудничество) и соперничество. Конкуренция и конфликт – формы соперничества. Первичная форма социального взаимодействия: семья, друзья, группы сверстников. Вторичная форма социального взаимодействия: сфера деловых отношений. /Пр/	
Раздел 3. Базовые представления о деятельности и общении в психологии	
Базовые представления о деятельности и общении в психологии /Лек/ Понятие общения. Виды общения. Функции общения. Значение общения. Общение как процесс установления и развития контактов между людьми, обусловленный потребностями совместной деятельности. Классификации видов общения по целям и средствам. Функции общения: информационно-коммуникативная, побудительная, интегративная, координационная и др. Общение как важнейший фактор психического развития. Общение как триединый акт коммуникации, интеракции и перцепции. Общение как многоуровневый социальный и психологический феномен. /Пр/	
Раздел 4. Стили общения	
Стили общения. /Лек/ Стиль общения как проявление индивидуально-типологических особенностей социально-психологического взаимодействия. Авторитарный, демократический, попустительский стили общения. Контекстная обусловленность процесса общения и его базовых переменных. Зависимость стиля общения от культурного, социального, профессионального, полоролевого контекста и индивидуальной жизненной истории субъекта. /Пр/	
Раздел 5. Перцептивная сторона общения.	
Перцептивная сторона общения. /Лек/ Механизмы межличностного восприятия: стереотипизация, аттракция, каузальная атрибуция. Виды стереотипов. Фундаментальное атрибутивное заблуждение. Эффекты межличностного восприятия: эффект ореола, первичности, эффект бумеранга, идиосинкразический кредит, эффект социального контекста /Пр/	
Раздел 6. Интерактивная сторона общения. Виды психологического влияния.	
Интерактивная сторона общения. Виды психологического влияния /Лек/	

Основные орудия влияния в процессе общения. Основные орудия влияния в процессе общения. "Горячие точки" - лично значимые ситуации для человека. Использование стереотипов мышления. Правило взаимного обмена. Взаимные уступки. Стремление быть последовательным. Влияние публики. Благодарность. Влияние авторитета. Влияние дефицита ресурса, времени и т.п. Автоматизмы и стереотипы поведения в общении. Уменьшение диссонанса и рациональное поведение. Психология неадекватного оправдания. /Пр/
Раздел 7. Применение техник психологического воздействия в деловом общении
Применение техник психологического воздействия в деловом общении. Понятие о «Я-концепции», «образе Я». Психологические особенности восприятия и самовосприятия. Проблема адекватности. Создание оптимального образа («имиджа»). Диагностика и корректировка ключевых паттернов этого образа (голос, осанка, походка, мимика, жесты и др.) /Лек/
Техники привлечения к деятельности. Техники заражения. Воздействие на чувственно-эмоциональную, аффективную и бессознательную сферы делового партнера. Техники адаптации. Селективный отбор партнерами моделей поведения, которые отвечают ролевым ожиданиям в деловой ситуации /Пр/
Коммуникативные барьеры. Потеря информации. Коммуникативные барьеры и их природа. Виды коммуникативных барьеров. Лексические, логические, статусно-ролевые, собственно психологические барьеры. Способы и методы преодоления коммуникативных барьеров. Декодирование информации. Коммуникативные стили продуцирования информации. Вербальный и невербальный каналы передачи информации. Кинестика, такестика, проксемика, просодика, экстралингвистика. /Пр/
Раздел 8. Коммуникативная компетентность.
Коммуникативная компетентность. Основы самопрезентации в процессе взаимодействия. /Лек/
Техники активного слушания. Техники малого разговора: структура и технологическая ценность. Понятие «квант общения» (Курт Левин и его теория поля). Уровень коммуникативной интенсивности. Техники регулирования эмоционального напряжения. Техники вербализации эмоций и чувств: непосредственная вербализация, косвенная вербализация, метафорическая вербализация, техника вербализации общности с партнером, техника вербализации значимости партнера. /Пр/
Понятие о «Я-концепции», «образе Я». Психологические особенности восприятия и самовосприятия. Проблема адекватности. Создание оптимального образа («имиджа»). Диагностика и корректировка ключевых паттернов этого образа (голос, осанка, походка, мимика, жесты и др.) /Ср/
Раздел 9. Оптимальные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
Оптимальные стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Манипуляции в общении. Защита от манипуляции. /Лек/
Типы конфликтных личностей и основные модели конфликтного поведения. Диспозиционный и реципрокный подходы к пониманию причин конфликтов. Влияние акцентуации характера на конфликтность. Экспресс-диагностика психологической напряженности. Позы, жесты, просодические и экстралингвистические сигналы. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. /Пр/
Средства и механизмы манипулятивного поведения. Поведенческие игры, как манипулятивное поведение. Мифы как средство манипуляции. Распознавание манипуляций и защита от манипуляций. Слабости манипулятора. Желание быть принятым и манипуляция. Внутренняя уверенность как защита от манипуляции. /Ср/
Раздел 10. Самостоятельная работа
Подготовка к лекциям /Ср/
Подготовка к практическим занятиям /Ср/
Раздел 11. Контактная работа
Экзамен /КЭ/

Трудоёмкость: 4 ЗЕ.