

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/276830>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Психология

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ

1.1 Понятие межличностного восприятия в деловом общении

1.2 Механизмы межличностного восприятия в деловом общении

ГЛАВА 2. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

2.1 Анализ методов исследования

2.2 Экспериментальное исследование и анализ результатов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Восприятие предметов и явлений материального мира, их многообразных свойств и отношений занимает одно из центральных мест в психической деятельности человека. Восприятие составляет основу ориентировки человека в окружающей действительности, позволяет ему организовать деятельность, поведение в соответствии с объективными свойствами и отношениями вещей. В процессе поведения человек воспринимает также свои собственные действия и их результаты, чем обеспечиваются обратные связи, регулирующие протекание этого процесса.

Отсюда следует актуальность изучения восприятия как психического процесса, путей его становления и развития, необходимость этих знаний для правильного построения и организации любой деятельности. Сейчас уже не приходится доказывать, что межличностное общение – совершенно необходимое условие бытия людей, без него невозможно полноценное формирование у человека ни одной психической функции или психического процесса, ни одного блока психических свойств, личности в целом.

Актуальность выбранной проблемы состоит еще и в том, что деловое общение очень тесно связано с эмоциональным интеллектом. Важный вклад в изучение интеллекта сделал Дэвид Векслер, считавший интеллект «глобальной способностью человека действовать целенаправленно, рационально и эффективно взаимодействовать с окружающим миром». В 1940 году он опубликовал работу, в которой разделял способности человека на «интеллектуальные» и «неинтеллектуальные», к последним он относил аффективные, личностные и социальные. Д. Векслер пришел к выводу, что именно «неинтеллектуальные» способности являются ключевыми в прогнозировании жизненного успеха человека.

Цель исследования: проанализировать понятие межличностного восприятия в деловом общении и выявить наиболее значимые факторы межличностного восприятия, оказывающие влияние на деловое общение.

Задачи исследования:

1. Проанализировать понятие межличностного восприятия в деловом общении.
2. Изучить механизмы межличностного восприятия.
3. Выявить значимые факторы межличностного восприятия, влияющие на деловое общение.
4. Провести констатирующий эксперимент и сделать выводы.

Объект исследования – межличностное восприятие в деловом общении, предмет исследования – факторы межличностного восприятия, оказывающие влияние на деловое общение.

Гипотеза исследовани: деловое общение будет осуществляться на высоком уровне в случае высокого развития эмоционального интеллекта, как значимого фактора межличностного восприятия.

Методы исследования: теоретический анализ литературы, отражающей состояние изучаемой темы.

Структура курсовой работы: работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы.

1. Аминов И.И. Психология делового общения: учебник. – М.: Юнити- Дана, 2017.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2003. – 295с.
3. Деловое общение. Сборник практических заданий / сост. Л.В. Рудакова, А.П. Ястребов. СПб.: Санкт-

- Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения. – Изд. ГУАП, 2018. – 27 с.
4. Деловое общение: учеб. пособие для студ. вузов / авт.-сост. И.Н. Кузнецов. – М.: Дашков и К, 2018. – 528 с.
 5. Дорошенко В.Ю., Зотова Л.И., Лавриненко В.Н., Островский Э.В., Подвойская Л.Т. Психология и этика делового общения: учебник. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 420 с.
 6. Занковский А.Н. Психология деловых отношений. Учебно-методический комплекс [Электронный ресурс]. – М.: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с.
 7. Захарова Л.Н. Психология управления: учебное пособие. – М.: Логос, 2020. – 376 с.
 8. Истратова О.Н., Эксакусто Т.В. Справочник психолога-консультанта организации. – Ростов-на-Дону, Феникс, 2010. – 638 с. 159.
 9. Караяни А.Г., Цветков В.Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие – М.: Юнити-Дана, 2018. – 248 с.
 10. Ковальчук А. С. Основы делового общения; Дашков и Ко - Москва, 2010. - 300 с.
 11. Козьяков Р.В. Психология управления: учебное пособие. – М.: Директ - Медиа, 2014. – 201 с.
 12. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Деловые коммуникации; Юрайт - Москва, 2012. - 480 с.
 13. Коноваленко М.Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров. – Москва: Юрайт, 2020. – 468 с.
 14. Крысько В.Г. Социальная психология: Курс лекций. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2006. – 352 с.
 15. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2002. – 320 с.
 16. Кузнецов И. Н. Деловой этикет; Инфра-М - , 2011. - 352 с.
 17. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
 18. Лабунская В.А. Невербальное поведение: структура и функции // Социальная психология: Хрестоматия. Сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М: Аспект Пресс, 2003.– С. 84-111.
 19. Лукичева Л.И. Управление организацией: учебное пособие. – М, 2008. – 360 с.
 20. Моносова А. «Да» в ответ. Технологии конструктивного влияния. – М., 2019. – 246 с.
 21. Павлова Л.Г. Основы делового общения: Учебное пособие/Л.Г. Павлова. Под ред. Л.А. Введенской, 2008 г. – 311 с.
 22. Пиз А.Б. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2012. – 448 с.
 23. Поваляева М.А. Психология и этика делового общения/Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
 24. Практикум по социальной психологии // Под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 256 с.
 25. Самыгин С.И., А.М. Руденко. Деловое общение: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2019. – 440 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/276830>