Ուղղությունը. Տնտեսագիտություն, բակալավրիատ, առկա ուսուցում

Առարկա Б1.Б.02. Տնտեսական հոգեբանություն

<u>Անոտացիա</u>

Տնտեսական հոգեբանության տեսական հիմքերը զբոսաշրջության ոլորտում գործարար հաղորդակցության տեխնիկան և տեխնոլոգիաներ են:

Բանակցությունները հաղորդակցության այնպիսի տեսակ են, որոնցում կողմերը փորձում են համոզել միմյանց հասնել իրենց կարճաժամկետ կամ երկարաժամկետ նպատակներին, օրինակ՝ փոխզիջման գնալով կամ մեղմացնելով իրենց բանակցային դիրքերը: Բանակցությունների տեսությունների և ռազմավարությունների շարքում կան երկու հիմնական ռազմավարություններ, որոնք կարող են խմբավորվել բաշխիչ և ինտեգրացիոն: Բաշխման բանակցությունները մոտեցում են բանակցություններին, որոնցում կողմերը փորձում են ինչ-որ բան կիսել (հաղթող-պարտվող մոտեցում), մինչդեռ ինտեգրացիոն բանակցային մոտեցումն այն մոտեցումն է, որով կողմերը համաձայն են և բանակցությունների ընթացքում գտնում են փոխշահավետ լուծում (շահում-հաղթանակ մոտեցում): Բաշխիչ բանակցությունները տեսականորեն սահմանվում են որպես ավելի մրցունակ, որոնցում կողմերը պայքարում են հաղթելու համար, մինչդեռ ինտեգրացիոն մոտեցումը ավելի սերտ համագործակցության մոտեցում է:

Այս դասընթացի նպատակն է՝ զարգացնել ուսանողների հիմնական գիտելիքները բանակցությունների ոլորտում, ծանոթանալ բանակցությունների հոգեբանությանը՝ որպես գիտական կարգապահության և դրա տեղը բանակցությունների տեսության մեջ: Բանակցությունների հոգեբանության հոգեբանական մոտեցումների տեսական գիտելիքներով և հմտություններով զարգացում ապահովել ուսանողներին:

Կապը այլ առարկաների հետ: Այս դասընթացը սերտորեն կապված է այնպիսի ոլորտների հետ, ինչպիսիք են «Կառավարում», «Ռազմավարական կառավարում», «Հաղորդակցություններ», «Գործարար էթիկա և հաղորդակցություններ», որոնք ներառում են բանակցային գործընթացում լայնորեն կիրառվող տարրեր:

Ուսանողների գիտելիքների և հմտությունների նախնական մակարդակներին ներկայացվող պահանջները

Դասընթացը ուսումնասիրելիս մասնակիցները պետք է ունենան հիմնական գիտելիքներ հոգեբանության և կառավարման ոլորտում: