

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

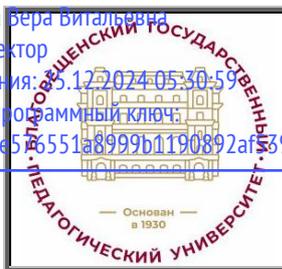
ФИО: Щёкина Вера Витальевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.12.2024 05:30:59

Уникальный программный ключ:

a2232a55157e516551a8999b1190892af3989420420336ffbf573a434e57789



**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Благовещенский государственный педагогический университет»**

**ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
Рабочая программа дисциплины**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Декан факультета педагогики и  
психологии ФГБОУ ВО «БГПУ»**

**А.А. Клёцкина  
«30» мая 2024 г.**

**Рабочая программа дисциплины  
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**Направление подготовки  
44.03.02 ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

**Профиль  
«ПСИХОЛОГИЯ В ОБРАЗОВАНИИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ»**

**Уровень высшего образования  
БАКАЛАВРИАТ**

**Принята на заседании кафедры  
педагогики и психологии  
(протокол № 8 от 23 мая 2024 г.)**

**Благовещенск 2024**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ .....</b>	<b>5</b>
<b>3 СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ (РАЗДЕЛОВ) .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>7</b>
<b>5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>8</b>
<b>6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ) УСВОЕННОГО МАТЕРИАЛА.....</b>	<b>17</b>
<b>7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ .....</b>	<b>25</b>
<b>В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ .....</b>	<b>.....</b>
<b>8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....</b>	<b>25</b>
<b>9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ .....</b>	<b>26</b>
<b>10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА .....</b>	<b>26</b>
<b>11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ .....</b>	<b>27</b>

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

**1.1 Перечень планируемых результатов обучения:** в рамках дисциплины изучаются и анализируются основные приемы, центральные методы и принципы психологии общения. Изучается история становления и развития данной дисциплины, зарубежные и отечественные теории, рассматривающие вопросы психологии общения людей.

**1.2. Требования к результатам освоения дисциплины:** процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие **компетенций**:

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде, индикатором достижения которой является:

УК-3.1 Демонстрирует способность работать в команде, проявляет лидерские качества и умения.

ОПК-3 Способен организовывать совместную и индивидуальную учебную и воспитательную деятельность обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями, в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов, индикатором достижения которой является:

ОПК-3.3 Формирует позитивный психологический климат в группе и условия для доброжелательных отношений между обучающимися с учетом их принадлежности к разным этнокультурным, религиозным общностям и социальным слоям, а также различных (в том числе ограниченных) возможностей здоровья.

ПК-1 Способен проводить консультирование обучающихся по проблемам самопознания, профессионального самоопределения, личностным проблемам, вопросам взаимоотношений в коллективе и другим вопросам, а также осуществлять психологическое просвещение педагогов, преподавателей, администрации образовательной организации и родителей (законных представителей) по вопросам психического развития детей и обучающихся, индикатором достижения которой является:

ПК 1.2. Использует приёмы организации совместной и индивидуальной деятельности обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития.

ПК-2 Способен планировать и проводить диагностическое исследование с использованием стандартизированного инструментария, организовывать работу по предупреждению возможного неблагополучия в психическом и личностном развитии, а также разрабатывать программы коррекционно-развивающей работы и проводить коррекционно-развивающие занятия с обучающимися и воспитанниками, индикатором достижения которой является:

ПК 2.10. Проводит мероприятия по формированию у обучающихся навыков общения в разновозрастной среде и в среде сверстников, развитию навыков общения в поликультурной среде.

В процессе изучения дисциплины студент должен:

**Знать:** базовые понятия психологии общения, основные подходы в изучении проблемы общения, специфику сторон общения, механизмы понимания и познания в общении, основные стратегии межличностного взаимодействия, причины и факторы затрудненного общения.

**Уметь:** анализировать ситуации общения, быть способным к диалогу, выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающе воздействовать при общении.

**Владеть:** планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий и других форм взаимодействия, оценкой степени применимости конкретных методик, выбора наиболее адекватных методик, анализа и разрешения проблем в общении, социокультурной и межкультурной коммуникацией.

**1.3 Место дисциплины в структуре ООП:** Дисциплина «Психология общения» относится к модулю Дисциплины по выбору Б1.В.03 (Б1.В.03.ДВ.01.02).

Курс по выбору «Психология общения» является самостоятельной дисциплиной, рассматривающей специфику и особенности общения как социально-психологического явления. Студенты, обучающиеся по данной программе, должны владеть знаниями и умениями, полученными при изучении базовых курсов «Общая психология», «Социальная психология».

**1.4 Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа).**

Программа предусматривает изучение материала на лекциях и практических занятиях. Предусмотрена самостоятельная работа студентов по темам и разделам. Проверка знаний осуществляется фронтально, индивидуально.

**ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ**

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры 3
Общая трудоемкость	72	72
Аудиторные занятия	36	36
Лекции	14	14
Практические занятия	22	22
Самостоятельная работа	36	36
Вид итогового контроля:		зачет

**ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ для ОЗО**

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры 4
Общая трудоемкость	72	72
Аудиторные занятия	14	14
Лекции	4	4
Практические занятия	6	6
Самостоятельная работа	58	58
Вид итогового контроля:	4 зачет	4 зачет

## 2. 2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем	Всего часов	Контактные занятия		Сам. работа
			лекции	практич.	
1.	Феномен общения. Речевой коммуникативный акт.	12	2	4	6
2.	Видовая типология общения как процесса взаимодействия людей. Социально-психологическая структура общения. Деловое общение.	20	4	6	10
3.	Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения.	16	4	4	8
4.	Психологические приемы в общении.	12	2	4	6
5.	Коммуникативная компетентность. Совместимость в общении.	12	2	4	6
		<b>72</b>	<b>14</b>	<b>22</b>	<b>36</b>

## УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН (ОЗО)

№ п/п	Наименование тем	Всего часов	Контактные занятия		Сам. работа
			лекции	практич.	
1.	Феномен общения. Речевой коммуникативный акт.	14	2		12
2.	Видовая типология общения как процесса взаимодействия людей. Социально-психологическая структура общения. Деловое общение.	12		2	10
3.	Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения.	16		2	14
4.	Психологические приемы в общении.	16	2	2	12
5.	Коммуникативная компетентность. Совместимость в общении.	10			10
	Зачет	4			
		<b>72</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>58</b>

## Интерактивное обучение (очная форма обучения)

№	Тема	Вид занятия	Форма интерактивного занятия	Кол-во часов
1	Тема. Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения.	ПР	Работа в малых группах. Анализ и оценка работы в упражнениях	4 ч.
2	Тема. Психологические приемы в общении.	ЛК	Работа в малых группах.	4 ч.
	Всего			8 ч.

### Интерактивное обучение (ОЗО)

№	Тема	Вид занятия	Форма интерактивного занятия	Кол-во часов
2	Тема. Психологические приемы в общении.	ЛК	Работа в малых группах.	2 ч.
	Всего			2 Ч.

### 3. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ (РАЗДЕЛОВ)

#### **Тема 1. Феномен общения. Речевой коммуникативный акт.**

Системный подход к феномену общению. Общение и психология общения. Общение и деятельность. Общение и отношение. Разновидности общения. Функции общения. Детерминация общения мотивами. Стратегии общения. Структурное содержание речевой коммуникации по К. Шеннону в модификации Р. Якобсона. Кодирование информации.

#### **Тема 2. Видовая типология общения как процесса взаимодействия людей. Социально-психологическая структура общения. Деловое общение.**

Классификации общения: по его содержательной составляющей; по его результативной составляющей; по базовому результату общения; по его качественной составляющей; по средствам осуществления общения. Типовые социальные классы общения. Формальное общение. Формально-ролевое общение. Примитивное общение. Манипулятивное общение. Светское общение. Духовное, межличностное общение друзей. Деловое общение, кодекс делового общения. Основы деловой риторики. Принципы речевого воздействия. Культура речи в деловом общении. Средства выразительности деловой речи.

#### **Тема 3. Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения.**

Особенности речевого кодирования информации. Системы невербального общения: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная. Основные невербальные средства общения: кинесические, просодические, экстралингвистические, такесические. Визуальный контакт. Проксемические особенности невербального общения.

#### **Тема 4. Психологические приемы в общении.**

Техники активного слушания, подстройка к собеседнику, возможности использования открытых, закрытых и альтернативных вопросов. Опора эмпатического высказывания на безоценочную обратную связь. Психологическая тактика и техника общения.

#### **Тема 5. Коммуникативная компетентность. Совместимость в общении.**

Понятие «коммуникативная компетентность». Факторы, влияющие на интерпретацию сообщения: общая, социально «заданная» ситуация общения; индивидуальные особенности проявления (выражения) своих психических состояний каждым из участников общения; пол; возраст; степень личностной и/или социальной значимости партнёров по общению друг для друга; культурные нормы выражения индивидуальных особенностей личности. Причины контрпродуктивной коммуникации. Типы и критерии совместимости партнеров по общению.

### 4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Психология общения» направлена на создание условий для формирования профессионального мировоззрения, профессиональной позиции будущего специалиста, освоение им основ системного подхода в реализации профессиональной деятельности.

Для успешного освоения учебной дисциплины студентам необходимо изучить лекционный материал и рекомендуемую литературу, отработать изученный материал на практических занятиях.

Подготовка к семинарским занятиям, а также выполнение заданий для самостоятельной работы требует от студента навыков работы с литературными источниками: умение выделять главное в тексте; умение составлять опорную схему изученного материала, тезисный и развернутый план-конспект; а также свободно владения проработанным материалом; способности передать своими словами суть проблемы; умения объяснить и дать определение встречающимся в тексте новым научным терминам; умения находить в жизни ситуации общения, которые могут служить иллюстрацией теоретического материала, обсуждаемого на занятиях.

Важной является готовность студента к анализу контекста социальной жизни, выделению причин, способствующих формированию определенного социально-психологического феномена, умение подбирать примеры, иллюстрирующие социально-психологические явления общения.

#### **Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов по дисциплине**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование темы дисциплины</b>	<b>Формы/виды самостоятельной работы</b>	<b>Количество часов, в соответствии с учебным планом по очной/заочной форме обучения</b>	<b>Формы контроля СРС</b>
1	Феномен общения. Речевой коммуникативный акт.	1. Анализ различных взглядов на феномен общения в психологии. Работа над письменным отчетом	6/12	Проверка выполнения письменного задания.
2	Видовая типология общения как процесса взаимодействия людей. Социально-психологическая структура общения. Деловое общение.	1. Продумывание ситуации для деловой игры в рамках делового общения и основных маркеров, отличающих деловое общение от личного	10/10	Деловая игра
3	Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения.	1. Подготовка презентации по одному из вопросов занятия.	8/14	Проверка выполнения письменного задания.
4	Психологические приемы в общении.	1. Мониторинг представленных в Интернете и СМИ психологических приемов в общении	6/12	Индивидуальное собеседование.

	Коммуникативная компетентность. Совместимость в общении.	1. Подготовка презентации на тему: «Совместимость партнеров по общению».	6/10	Проверка выполнения задания.
			36/58	

## 5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### Практическое занятие № 1-2 (4 ч.)

#### Тема 1. Феномен общения. Речевой коммуникативный акт

##### Вопросы для обсуждения:

1. Системное понятие «общение».
2. Стратегии общения.
3. Структурное поэлементное содержание речевой коммуникации.
4. Схема и компоненты речевого коммуникативного акта по К. Шеннону в модификации Р. Якобсона
5. Поведение дискуссии по темам:
  - Стратегии общения.
  - Структурное поэлементное содержание речевой коммуникации.

### Практическое занятия № 3-5 (6 ч.)

#### Тема. Видовая типология общения как процесса взаимодействия людей. Социально-психологическая структура общения. Деловое общение

##### Вопросы для обсуждения:

1. Психосоциальные параметры общения как комплексного процесса.
2. Понятие «отношение». Социальные отношения.
3. Особенности закономерностей общения, связанные с его развитием (возрастной аспект).
4. Основные теории отношений:
  - А) концепция отношений личности А.Ф. Лазурского, В.Н. Мясищева. Понятие «порочного круга отношений»;
  - Б) психология эмоциональных отношений Л.Я. Гозмана;
  - В) психология значимых отношений А. Кроник, Е. Кроник;
  - Г) «Структурная» теория эмоциональных отношений В.В. Столина;
  - Д) Теория фильтров S.Duck, A. Kerckoff, K.Davis и «Парадоксальная» теория отношений К. Витакера.
5. Проведение письменного анализа основных видов контекста общения

### Практическое занятие № 6-9 (8 часов, 4 часа интерактив)

#### Тема: Вербальное и невербальное общение. Пространственные зоны общения

##### Вопросы для обсуждения:

1. Особенности речевого кодирования информации.
2. Системы невербального общения: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.
3. Основные невербальные средства общения: кинесические, просодические, экстралингвистические, такесические.
4. Визуальный контакт.

5. Проведение деловой игры «Слова-конфликтогены».
6. Проксемические особенности невербального общения.
7. Освоение следующих методик: определение способности педагога к эмпатии при помощи методики И.М. Юсупова; оценка уровня общительности при помощи теста В.Ф. Ряховского.
8. Освоение деловых игр.

Цель: тренировка умения слышать и слушать; способствовать развитию и закреплению коммуникативных навыков с помощью эффективного игрового взаимодействия.

Ход работы:

Деловая игра № 1 «Сито»

Цель: потренироваться в отборе необходимого материала из потока информации, в умении сконцентрироваться на партнере; развить память и аудиальные возможности восприятия.

Деловая игра № 2 «В три касания»

Цель: тренировать находчивость и быстроту отбора необходимого материала из потока информации; стремиться к интеграции группы за счет необходимости постоянной включенности в совместную деятельность; способствовать развитию и закреплению коммуникативных навыков с помощью эффективного игрового взаимодействия; обеспечить каждому из игроков многообразие личных контактов с различными участниками тренинга.

Деловая игра Тренировочное упражнение № 3 «Цепочка речи»

Цель: тренировка умения слышать и слушать; потренироваться в умении сконцентрироваться на партнере; развить память и аудиальные возможности восприятия.

Деловая игра № 4 «Зеркало»

Цель: научиться концентрировать внимание на партнере и на его невербальном языке; убедиться в том, что телесная подстройка ведет к повышению взаимопонимания между партнерами; развить эмпатические возможности участников тренинга.

Деловая игра № 5 «Эстафета чувств»

Цель: развить умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации и передачи переживаемых эмоций; обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения; способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации внимания на партнере.

Деловая игра № 6 «Я и анти-Я»

Цель: развить умение эффективной вербальной коммуникации и передачи переживаемых эмоций; обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе конфликта или при решении проблемной ситуации, дилеммы; способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере.

Деловая игра № 7 «Изобрази животное»

Цель: продемонстрировать эффективное владение мимикой и жестом в невербальной коммуникации, потренироваться в передаче информации; способствовать преодолению психологических барьеров, препятствующих общению, путем развития спонтанности участников тренинга.

### **Практическое занятие № 10-13 (8 ч.)**

**Тема: «Психологические приемы в общении»**

Цель: освоить основные игры и упражнения на интеграцию группы, партнерское взаимодействие

Ход работы:

Деловая игра № 1 «Поиск сходства»

Цель: сплочение группы, поиск сходства

Деловая игра № 2 «Вавилонская башня»

Цель: повышение групповой сплоченности, развитие способности выдвигать и отстаивать свои идеи

Деловая игра № 3 «Дистанция общения»

Цель: возможность попрактиковаться в определении комфортной дистанции общения с разными собеседниками.

Деловая игра № 4 «Бункер»

Цель: отработка умения отстаивать свои интересы, прибегая к различным способам влияния, а также навыков группового взаимодействия. Кроме того, игра побуждает участников задуматься над своими ценностными ориентациями.

Деловая игра № 5 «Красное или голубое»

Цель: способность вести интересную беседу, при этом сохраняя внимательность и удерживая в памяти собственную задачу.

Деловая игра № 6 «Бартерная торговля»

Цель: научить устанавливать взаимоотношения с группами на основе сотрудничества

Деловая игра № 7 «Каракули по Винникотту»

Цель: развитие воображения

Деловая игра № 8 «Совместный рассказ»

Цель: развитие навыков взаимодействия, умения слушать

Деловая игра № 9 «Семь или одиннадцать»

Цель: игра-разминка

Деловая игра № 10 «Кораблекрушение»

Цель: формирование умения работать в группе, принимать коллективные решения.

Деловая игра № 11 «Правило для победителя»

Цель: творческое решение проблемы

Деловая игра № 12 «Лингвистическая проблема» (Не говори сразу название)

Цель: совместное решение творческой задачи

### **Практическое занятие № 14-16 (6 ч.)**

**Тема: Коммуникативная компетентность. Совместимость в общении.**

1. Освоение деловых игр по формированию совместимости в общении.

2. Проведение контролирующего тестирования.

Цель: освоить основные упражнения по формированию совместимости в общении.

Ход работы:

Деловая игра № 1 «Бип» («Чужие коленки»)

Цели: развить навыки социальной перцепции; передать и получить обратную связь, которая касается типичных невербальных проявлений в общении.

Деловая игра № 2 «Дискуссия в ролях друг друга»

Цели: через поведенческие проявления обогатить представления о себе, в частности о своем физическом Я.

Деловая игра № 3 «Ответы за другого»

Цели: расширить представлений о себе в ценностно-ориентационном плане.

Деловая игра № 4 «Молчащее и говорящее зеркало»

Цели: интенсифицировать внимание на партнере; дать возможность посмотреть на себя со стороны, глазами товарищей, скорректировать привычное отношение к самому себе.

Деловая игра № 5 «Разговор начистоту»

Цели: помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении; способствовать созданию в группе атмосферы доверия и открытости; дать возможность каждому члену группы потренироваться в ответственном отношении к другим людям, их словам и поступкам, чертам их личности.

Деловая игра № 6 «Психологическая дистанция»

Цели: экспериментальным путем проверить и показать участникам тренинга субъективное значение термина «психологическая дистанция» и его важность в коммуникации.

Деловая игра № 12 «От сумы да от тюрьмы...»

Цель: развить умение давать и получать обратную связь.

Деловая игра № 13 «Ассоциации»

Цель: организация активной обратной связи каждому участнику от группы в форме ассоциаций.

Деловая игра № 14 «Волшебная чайная»

Цели: передать и получить обратную связь, которая касается типологических черт, посредством ассоциативного ряда.

Деловая игра № 15 «Теремок»

Цели: развитие умения распознавать фальшь в поведении человека, замечать изменения в особенностях поведения; тренировка умения находить нестандартные решения в сложных ситуациях; формирование навыков убеждающего воздействия, поиск приемов, наиболее подходящих каждому.

Деловая игра № 1 «Неожиданные ассоциации»

Цели: развить спонтанность, творческий подход и одновременно умение понять и почувствовать «чужой материал»; развить рефлексивные умения.

Деловая игра № 2 «Портрет»

Цели: расширить представления о себе путем проработки «субличностей», «субперсоналий», «архетипов»

Деловая игра упражнение № 3 «Круг субличностей»

Информационный блок о субличностях

Ведущий. Для многих людей их сознание является полем боя, на котором борются за власть различные части Я. Так, например, одна часть говорит: «Ты должен сегодня позаниматься, для того чтобы интересно провести занятие». Другая часть возражает: «Еще один вечер потратить на занятие. Ты так давно не отдыхал, почему бы тебе не съездить на природу?» А третья утверждает: «Нет, пожалуй, будет лучше просто посмотреть телевизор и никуда не ездить». Многие психологи, создавая свои теории, учитывают эти различные стороны личности. Недостаток этих систем состоит в том, что в них все люди оказываются носителями одной и той же универсальной структуры личности, где есть «-» и «+».

В системе Роберто Ассаджоли внутренние части были названы субличностями. Если личность – это целое, то субличность – это одна из частиц, из которых складывается человеческая личность. Субличность строится на основе каждого желания целостной личности. Число субличностей в каждом человеке весьма велико. Есть субличности и для тех ролей, которые мы играем в жизни: Родитель, Ребенок, Жена, Муж, Начальник, Подчиненный, Учитель, Ученик и т.д.

У каждого человека есть большой набор субличностей, отличающихся от субличностей других людей. Надо уметь эти субличности идентифицировать, чтобы не получилось так, как в случае с домкратом, когда одна субличность с именем «Расстроенный» овладела истинным «Я».

Цели: проработка субличностей, актуализация желаний.

## Варианты тестовых заданий

### Тест для текущего контроля успеваемости

1. Общение как аспект совместной деятельности и как самостоятельный феномен, отличный от деятельности рассматривал (а):

- а) А.А.Бодалёв;
- б) М.С.Каган;
- в) М.И.Лисина;
- г) Л.П.Буева;

2. Проблемы социальной перцепции изучали:

- а) В.Н.Мясищев, Б.Г.Ананьев;
- б) А.А.Бодалёв, В.А.Лабунская;
- в) С.Д.Смирнов, Г.А.Берулава

3. Частным и несистематизированным осознанием явлений общения характеризуется такой уровень коммуникативных умений, как

- а) интуитивный;
- б) житейский;
- в) сознательный;
- г) научный.

и.т.д.

2й вариант

1. Интерпретация человеком причин и мотивов поведения других людей межличностного восприятия – это:

- а) перцепция;
- б) аттракция;
- в) каузальная атрибуция;
- г) апперцепция.

2. Коммуникативная, интерактивная и перцептивная стороны общения рассматриваются в подходе к общению:

- а) патопсихологическому;
- б) социально-психологическому;
- в) нейролингвистическому;
- г) психофизиологическому.

3. По Б.Ф.Ломову, общение и деятельность соотносятся как :

- а) род-вид;
- б) часть-целое;
- в) самостоятельные феномены;
- г) функциональные отношения.

и.т.д.

### **Тест для итогового контроля**

Задание 1.

Коммуникативная сторона общения – это ...

- А) организация взаимодействия между индивидами
- Б) обмен информации между партнерами
- В) процесс восприятия между партнерами по общению

Задание 2.

Перцептивная сторона общения включает в себя ...

- А) намерение участников повлиять друг на друга
- Б) процесс формирования образа другого человека
- В) процесс приобретения индивидуального опыта человека

Задание 3.

Возникновение тех или иных эффектов восприятия, подразумевает ...

- А) коммуникативная сторона общения
- Б) перцептивная сторона общения

В) интерактивная сторона общения

Задание 4.

Составляющими невербального общения являются ...

А) жесты

Б) мимика

В) речь

Г) пантомимика

Д) интонация

Е) темп речи

Задание 5.

В перцептивную сторону общения входит ...

А) стереотипизация

Б) каузальная атрибуция

В) идентификация

Г) рефлексия

Д) все перечисленные механизмы являются частью перцептивной стороны общения

Задание 6.

В вербальной коммуникации участвует ...

А) коммуникатор

Б) реципиент

В) коммуникатор и реципиент

Задание 7.

Во время вербальной коммуникации с информацией происходит ...

А) кодирование

Б) декодирование

В) передача

Г) все перечисленные процессы

Задание 8.

Примером конкуренции является ...

А) пересечение нерегулируемого перекрестка 2-мя машинами

Б) вступительный экзамен в ВУЗ

В) телевизионная викторина

Задание 9.

Укажите сторону общения, которая включает в себя построение общей стратегии взаимодействия ...

А) интерактивная

Б) коммуникативная

В) перцептивная

Задание 10.

Установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов - это ...

А) деловой этикет

Б) имидж

В) переговоры

Задание 11.

Низкий уровень заботы руководителя о производстве и о людях, где руководитель много делает сам, не делегирует своих функций, не стремится к серьезным достижениям, называется ...

А) невмешательство

Б) безответственность

В) незаинтересованность

Задание 12.

Высокий уровень заботы о людях, стремление к установлению дружеских отношений, приятной атмосферой, удобного для сотрудников темпа работы, при этом руководителя не особенно интересует, будут ли достигнуты конкретные и устойчивые результаты, называется ...

- А) золотая середина
- Б) команда
- В) теплая компания

Задание 13.

Стремление руководителя оптимально сочетать интересы дела и интересы персонала, не требовать слишком многого от сотрудников, но и не заниматься попустительством, называется ...

- А) золотая середина
- Б) команда
- В) теплая компания

Задание 14.

Наиболее предпочтительным типом взаимоотношений в рабочей группе, когда руководитель стремится максимально учитывать интересы производства и интересы коллектива, является ...

- А) команда
- Б) золотая середина
- В) теплая компания

Задание 15.

Высокий уровень профессиональной зрелости, который предполагает передачу полномочий исполнителю, что означает слабое управление и малую степень эмоциональной поддержки, называется ...

- А) приказание
- Б) делегирование
- В) невмешательство

Задание 16.

Управленческое действие, которое наиболее оптимально в случае низкого профессионализма, когда исполнитель не готов к самостоятельному выполнению задачи и не хочет брать на себя ответственность, называется ...

- А) приказанием
- Б) делегированием
- В) участием

Задание 17.

Отношение, которое рекомендуется использовать, когда подчиненные еще не способны, но уже готовы взять на себя ответственность, и здесь особенно важны как руководство, так и поддержка, называется ...

- А) участием
- Б) приказанием
- В) внушением

Задание 18.

Отношение, которое наиболее эффективно, когда сотрудник уже способен к самостоятельному выполнению задания, и в такой ситуации требуется не столько руководство, сколько психологическая поддержка, совместное обсуждение проблемы и совместное принятие решения, называется ...

- А) приказанием
- Б) делегированием
- В) участием

Задание 19.

Прежде чем куда-либо позвонить, необходимо продумать ...

- А) время беседы
- Б) цель разговора
- В) интонацию
- Г) содержание речи

Задание 20.

В начале разговора по телефону прежде всего представляется ...

- А) абонент
- Б) тот, кто звонит
- В) никто

Задание 21.

Информативными считаются отзывы ...

- А) «Слушаю»
- Б) отзыв учреждения
- В) отзыв структурного подразделения
- Г) «да»

Задание 22.

Когда Вы позвонили, следует спросить ...

- А) «Кто говорит»?
- Б) «Куда я попал»?
- В) это ... (название учреждения, организации, фамилия хозяев квартиры)?

Задание 23.

Для регулирования времени разговора необходимо ...

- А) корректировать общение репликами «Вы меня слышите?», «Не могли бы Вы повторить...?»
- Б) поинтересоваться, имеет ли возможность абонент разговаривать с вами или стоит перенести разговор на другое время
- В) говорить коротко и ясно
- Г) говорить подробно, стремиться передать все содержание задуманного разговора

Задание 24.

Во время разговора с посетителем звонит телефон Вы ...

- А) приносите извинения посетителю и начинаете телефонный разговор
- Б) переносите время беседы с посетителем
- В) переносите время разговора по телефону

Задание 25.

Абоненты сотовых телефонов должны соблюдать следующие правила ...

- А) отвечать по телефону в любое время и в любом месте
- Б) отрегулировать громкость звонка в рабочем помещении, чтобы он был слышен только абоненту
- В) отключать телефон в театре, музее и при посещении других учреждений культуры

Задание 26.

Если Вы столкнулись с телефонным грубияном, следует ...

- А) ответить грубостью на грубость
- Б) отключить телефон на некоторое время
- В) узнать номер телефона грубияна и сделать ответный звонок
- Г) написать жалобу на телефонную станцию с требованием отключить телефон хулигана

Задание 27.

Разговор по телефону, как правило, требует ...

- А) открытости для сотрудников
- Б) наличия слушателей (на улице, в транспорте, в учреждении)
- В) конфиденциальности

Задание 28.

Поле активной социальной деятельности личности, объективная совокупность материальных и идеологических факторов, с которыми личность непосредственно взаимодействует в процессе общения с другими людьми называется ...

- А) социальная структура
- Б) стратегия жизни
- В) макросреда
- Г) микросреда

Задание 29.

Комплекс разнообразных внешних явлений, стихийно действующих на человека, называется ...

- А) микросреда личности
- Б) менталитет
- В) социальный фактор
- Г) общество

Задание 30.

Обусловленность действий личности совокупностью как биологических (наследуемых), так и социальных (биологически ненаследуемых) факторов называется ...

- А) конформизм
- Б) детерминация поведения личности
- В) стимулы
- Г) стратегия жизни

Задание 31.

На человеческое поведение активно влияют факторы микросреды ...

- А) демографический
- Б) природно-экологический
- В) научно-технический
- Г) экономический
- Д) политико-правовой
- Е) социокультурный

Задание 32.

Более или менее устойчивая конкретно-историческая общность людей, в которой личность реализует свою предметно-деятельную сущность, называется ...

- А) социальный институт
- Б) социальная группа
- В) общество

Задание 33.

Процесс отчуждения от старых ценностей, норм, ролей и правил поведения называется ...

- А) интериоризация
- Б) десоциализация
- В) ресоциализация
- Г) деиндивидуализация

Задание 34.

Общий культурно-исторический фон – это ...

- А) микросреда личности
- Б) макросреда личности
- В) культура
- Г) общество

Задание 35.

Предрасположенность личности к определенному восприятию условий деятельности и к определенному поведению в этих условиях называется ...

- А) детерминация поведения личности
- Б) деиндивидуализация

- В) диспозиция личности  
 Г) социальная дифференциация

Задание 36.

Определенная позиция, занимаемая индивидом в обществе или социальной группе, связанная с другими позициями через систему прав и обязанностей, называется ...

- А) социальная роль  
 Б) ролевая идентификация  
 В) интериоризация  
 Г) социальный статус  
 Д) социальная дифференциация .....и т.д.

#### Список основной литературы

1. Горянина, В. А. Психология общения : учеб. пособие для студ. вузов / В. А. Горянина. – М. : Академия, 2002. – 415 с. (36 экз.)
2. Леонтьев, А. А. Психология общения : учеб. пособие для студ. вузов / А.А. Леонтьев. – 3-е изд. – М. : Смысл; Академия, 2005. – 365 с. (11 экз.)

### 6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ) УСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

#### 6.1 Оценочные средства, показатели и критерии оценивания компетенций

Индекс компетенции	Оценочное средство	Показатели оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций
УК-3	Реферат	Низкий (неудовлетворительно)	Ответ студенту не зачитывается если: студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно излагает материал.
		Пороговый (удовлетворительно)	Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
		Базовый (хорошо)	1) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса; 2) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
		Высокий (отлично)	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;

			<p>2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;</p> <p>3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.</p>
ОПК-3	Деловая и/или ролевая игра	Низкий (неудовлетворительно)	<p>Ответ студенту не зачитывается если:</p> <p>1) студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно излагает материал.</p>
		Пороговый (удовлетворительно)	<p>Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но:</p> <p>1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;</p> <p>2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;</p> <p>3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.</p>
		Базовый (хорошо)	<p>3) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса;</p> <p>4) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.</p>
		Высокий (отлично)	<p>1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;</p> <p>2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;</p> <p>3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.</p>
ПК-1	Творческое задание	Низкий (неудовлетворительно)	<p>Ответ студенту не зачитывается если:</p> <p>2) студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно излагает материал.</p>

		Пороговый (удовлетворительно)	Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
		Базовый (хорошо)	5) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса; 6) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
		Высокий (отлично)	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
ПК-2	Дискуссия, круглый стол	Низкий (неудовлетворительно)	Ответ студенту не зачитывается если: 3) студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно излагает материал.
		Пороговый (удовлетворительно)	Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
		Базовый (хорошо)	7) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса;

			8) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
		Высокий (отлично)	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
		Пороговый (удовлетворительно)	Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
		Базовый (хорошо)	9) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса; 10) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
		Высокий (отлично)	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
ПК-2	Тест	Низкий (неудовлетворительно)	Ответ студенту не зачитывается если: 4) студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно излагает материал.

		Пороговый (удовлетворительно)	Студент обнаруживает знание и понимание основных положений вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
		Базовый (хорошо)	11) если в ответе допущены малозначительные ошибки и недостаточно полно раскрыто содержание вопроса; 12) если допущено 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
		Высокий (отлично)	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

## 6.2 Промежуточная аттестация студентов по дисциплине

Промежуточная аттестация является проверкой всех знаний, навыков и умений студентов, приобретённых в процессе изучения дисциплины. Формой промежуточной аттестации по дисциплине является зачет.

Для оценивания результатов освоения дисциплины применяется следующие критерии оценивания

### Критерии оценивания устного ответа на зачёте

Результаты сдачи зачета оцениваются отметкой «зачтено», если студент усвоил 75% знаний по предмету, дает развернутый ответ на поставленный вопрос, раскрывает основные положения темы; в ответе прослеживается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ логичен и изложен в терминах науки. В ответе могут быть допущены недочеты, 1-2 ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

Результаты сдачи зачета оцениваются отметкой «не зачтено», если студент не дает ответы по базовым вопросам дисциплины, либо дает неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и

уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

### **Критерии оценки устного ответа на практическом занятии**

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умения применять определения, правила в конкретных случаях.

Критерии оценивания:

1. Полнота и правильность ответа.
2. Степень осознанности, понимания изученного.
3. Языковое оформление ответа.

Оценка «отлично» ставится, если студент:

- 1) полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, привести необходимые примеры не только из учебников, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

Оценка «хорошо» ставится, если студент:

1. дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

### **Критерии оценки работы студента в процессе деловой игры**

Оценка «*отлично*» выставляется обучающемуся, если он *владеет* умениями планировать и выполнять комплекс учебных и исследовательских заданий; самостоятельно конструирует знания в процессе решения практических задач и проблем; *хорошо* ориентируется в информационном пространстве; демонстрирует высокий уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.

Оценка «*хорошо*» выставляется обучающемуся, если он *в основном владеет* умениями планировать и выполнять комплекс учебных и исследовательских заданий; испытывает *небольшие затруднения* при самостоятельном конструировании знания в процессе решения практических задач и проблем; *в целом* ориентируется в информационном пространстве; демонстрирует *достаточный уровень* сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.

- Оценка «*удовлетворительно*» выставляется обучающемуся, если он *слабо владеет* умениями планировать и выполнять комплекс учебных и исследовательских заданий; испытывает *значительны затруднения* при самостоятельном конструировании знания в процессе решения практических задач и проблем; *плохо* ориентируется в информационном пространстве; демонстрирует *низкий уровень* сформированности аналитических,

исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.

- Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он *не владеет* умениями планировать и выполнять комплекс учебных и исследовательских заданий; *не умеет* самостоятельно конструировать знания в процессе решения практических задач и проблем; *не ориентируется* в информационном пространстве; *не демонстрирует* аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.

#### **Критерии оценки публичного выступления**

- Соответствие контента заданной тематике.
- Логичность рассуждений.
- Изложение основных аргументов «за» и «против».
- Грамотность речи.
- Владение специальной терминологией.
- Глубина и полнота знания теоретических основ дисциплины.
- Умение проиллюстрировать теоретический материал примерами

#### **Критерии оценки тестовых заданий**

За правильный ответ на вопрос студент получает 1 балл.

Перевод тестовых баллов в четырех балльную шкалу оценок осуществляется по следующей шкале.

- |                        |                              |
|------------------------|------------------------------|
| 1. Неудовлетворительно | до 60% баллов за тест        |
| 2. Удовлетворительно   | от 61% до 74% баллов за тест |
| 3. Хорошо              | от 75% до 84% баллов за тест |
| 4. Отлично             | более 85% баллов за тест     |

### **6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины**

#### **Примерные вопросы к самостоятельной работе и направление рефератов и тем собеседований:**

1. Актуальные задачи социальной психологии переговоров.
2. Анализ международного конфликта. Сбор необходимой информации, прогнозы развития, методы разрешения.
3. Влияние культурных различий на переговоры.
4. Информационная подготовка к переговорам.
5. Личностные и профессиональные черты исторических деятелей переговорной практики.
6. Невербальное общение в ходе переговоров.
7. Отцы - основатели института переговоров. Очерки из жизни и профессиональной деятельности.
8. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
9. Приемы манипулятивного воздействия на переговорах.
10. Стадии и фазы переговоров в трактовке различных авторов.
11. Сферы приложения психологии в посредничестве.
12. Школа переговоров в современном обществе.
13. Этические подходы к принятию решений.

#### **Примерные темы индивидуальных заданий:**

Задание 1. Подготовка дискуссии «Манипуляции в переговорном процессе», «Обозначение своей этнической, профессиональной, гендерной и т.д. идентичности в переговорном процессе»,

Задание 2. Подготовка выступления «Школа переговоров в современном обществе», «Актуальные проблемы социальной психологии переговоров», «Правила ведения деловой переписки в мировом формате».

Задание 3. Составление конспекта «Методы переговорного процесса», «Отцы - основатели института переговоров».

#### **Примерные темы творческих заданий:**

1. Опишите несколько хорошо знакомых вам ситуаций общения и проанализируйте их: выделите мотив, цель, психологические особенности партнера, способы взаимодействия. Представить видеопрезентацию задания.

2. В конкретных ситуациях общения спрогнозируйте различные варианты взаимодействия с людьми в зависимости от их индивидуальных особенностей. Представить видеопрезентацию задания.

3. Провести для своих одноклассников занятие, чтобы была решена следующая задача: Определите виды общения, актуализирующиеся в следующих ситуациях. (Вариантов ответа может быть несколько.) а) Оказавшись в скучной компании, парень рассказывает веселые истории и анекдоты. б) Не застав друга дома, мальчик оставляет ему у соседей записку с просьбой позвонить. в) Заметив знакомую, идущую по другую сторону дороги, девушка приветливо улыбнулась ей и помахала рукой. г) Подойдя к автобусной остановке, мужчина поинтересовался у окружающих, давно ли прошла «шестерка». д) Мэр города обращается по радио к горожанам с призывом принять активное участие в субботнике. е) Просматривая образцы обоев, супруги рассуждают, какие из них лучше подойдут для детской комнаты.

4. Ориентируясь на психологические особенности партнера, напишите максимальное количество рекомендаций по оптимизации межличностного взаимодействия в каждой ситуации, представьте свою работу с использованием арт-терапии группе: а) В коммунальной квартире проживает множество людей, среди которых пожилая женщина, отличающаяся такими чертами как раздражительность, сварливость, недовольство окружающими. Из-за ее вспыльчивости ежедневно возникают конфликты с соседями. б) С начала семестра студент чувствует неприязнь со стороны преподавателя, который игнорирует его на семинарах, занижает оценки за ответы. Студент беспокоится о предстоящем экзамене. в) Начинаящий сотрудник формы считает, что начальник не доверяет ему серьезных дел, скептически относится к его предложениям, иногда позволяет себе грубые высказывания в его адрес.

#### **6.4 Вопросы к зачету:**

1. Комплексное определение понятия «общение».
2. Структура общения людей.
3. Коммуникация как обмен информацией.
4. Коммуникативные действия.
5. Функции коммуникативного процесса.
6. Коммуникативные барьеры.
7. Интеракция как обмен действиями.
8. Условия эффективности интеракции.
9. Типы взаимодействия людей.
10. Перцепция как восприятие и понимание партнёра по общению.
11. Механизмы познания человеком окружающего мира.
12. Социальная перцепция.
13. Классификация видов общения.
14. Понимание информационного сообщения с точки зрения сходства/различия представлений людей.
15. Классификационный критерий «по содержанию общения».
16. Классификационный критерий «по результатам общения».

17. Классификационный критерий «по средствам общения».
18. Непосредственное общение. Опосредованное общение.
19. Пантомимика.
20. Примитивное общение. Формально-ролевое общение. «Контакт масок».
21. Деловое общение. Кодекс делового общения.
22. Межличностное общение. Духовное межличностное общение.
23. Манипулятивное общение.
24. Светское общение. Кодекс светского общения.
25. Тактика и техника общения.
26. Уровни общения. Функции общения.
27. Речевая коммуникация. Речевое общение.
27. Речевой акт. Речевое поведение.
28. Код в речевой коммуникации. Каналы передачи информации. Декодирование сообщения.
29. Обратная связь в общении.
30. Значение и интонация как смысловые элементы общения.
31. Эмпатическое слушание и другие приёмы общения.
32. Психологические структурные компоненты акта речевой коммуникации.
32. Коммуникативная интенция.
34. Замысел сообщения как содержательный элемент общения.

## **7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Информационные технологии – обучение в электронной образовательной среде с целью расширения доступа к образовательным ресурсам (теоретически к неограниченному объёму и скорости доступа), увеличения контактного взаимодействия с преподавателем, построения индивидуальных траекторий подготовки и объективного контроля, и мониторинга знаний студентов.

- Университетская электронная система тестирования
- Использование Системы Электронного Обучения СЭО ФГБОУ «БГПУ».
- Портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании»
- Электронные ресурсы Научной библиотеки ФГБОУ «БГПУ».
- Мультимедийное сопровождение лекций и практических занятий.

## **8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья применяются адаптивные образовательные технологии в соответствии с условиями, изложенными в разделе «Особенности реализации образовательной программы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья» основной образовательной программы (использование специальных учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь и т. п.) с учётом индивидуальных особенностей обучающихся.

## **9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

### **9.1 Основная литература:**

1. Горянина, В. А. Психология общения : учеб. пособие для студ. вузов / В. А. Горянина. – М. : Академия, 2002. – 415 с. (36 экз.)

2. Леонтьев, А. А. Психология общения : учеб. пособие для студ. вузов / А.А. Леонтьев. – 3-е изд. – М. : Смысл; Академия, 2005. – 365 с. (11 экз.)

### 9.2 Дополнительная литература

1. Аминов, И.И. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учеб. пособие / И.И. Аминов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 288 с.. – Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/189600>

2. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. – Москва : Издательство Юрайт, 2017. – 463 с. – (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblionline.ru/bcode/399182> (дата обращения: 29.04.2019).

3. Ильин, Евгений Павлович. Психология общения и межличностных отношений // [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. П. Ильин. – СПб. : Издательство «Питер», 2010. – 576 с. – Режим доступа: <https://www.litmir.me/br/?b=172870>

### 9.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. Ресурсы Института научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН) URL: <http://elibrary.ru/>

2. soc.lib.ru – здесь можно найти разнообразные материалы по социологии, психологии и управлению;

3. Edu.ru – можно найти учебные пособия по дисциплине.

## 10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются аудитории, оснащённые учебной мебелью, аудиторной доской, компьютером с установленным лицензионным специализированным программным обеспечением, с выходом в электронно-библиотечную систему и электронную информационно-образовательную среду БГПУ, мультимедийными проекторами, экспозиционными экранами, учебно-наглядными пособиями (мультимедийные презентации).

Самостоятельная работа студентов организуется в аудиториях оснащенных компьютерной техникой с выходом в электронную информационно-образовательную среду вуза, в специализированных лабораториях по дисциплине, а также в залах доступа в локальную сеть БГПУ, в лаборатории психолого-педагогических исследований и др.

Лицензионное программное обеспечение: операционные системы семейства Windows Linux, офисные программы Microsoft office, офисные программы Libreoffice, офисные программы OpenOffice, Adobe Photoshop, Matlab, DrWeb antivirus.

Разработчик: Ефимова Л.А., доцент кафедры педагогики и психологии, к.полит.н.

## **11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ**

**Утверждение изменений и дополнений в РПД для реализации в 2024/2025 уч. г.**  
РПД обсуждена и одобрена для реализации в 2024/2025 уч. г. на заседании кафедры психологии (протокол № 8 от 23.05.2024 г.).