

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.05.2024 15:29:06
Уникальный программный идентификатор:
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО
ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Кафедра общей и организационной психологии



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

В.Д. Серяков

«27» августа 2021 г.

**Рабочая программа учебной дисциплины
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**Направление подготовки
37.03.01 Психология**

профиль подготовки: организационная психология

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Москва – 2021

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 37.03.01 Психология.

Разработчик: преподаватель кафедры общей и организационной психологии Соколовская И.Э.

Программа одобрена на заседании кафедры общей и организационной психологии от «17» августа 2021 г., протокол № 001-2021/22

Заведующий кафедрой
общей и организационной психологии



Петров В.Е.

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Лист изменений
в рабочей программе

Дата внесенных изменений	Содержание изменений	Подпись

1. Наименование дисциплины.

Психология общения

1.1. Цели освоения дисциплины

Цель курса «Психология общения» состоит в актуализации навыков общения, получении возможности осмысленно подходить к оценке поступков и действий как своих, так и других людей, подготовки себя к профессиональной деятельности и овладением тонкостями общения.

1.2. Задачи дисциплины:

- развить умение анализировать свои личностные особенности и особенности других в процессе общения;
- развить умение в повышении адекватности представления о себе и окружающих;
- совершенствовать умение устанавливать продуктивные контакты;
- совершенствовать умения и навыки вербального и невербального общения;
- способствовать развитию умений самоподдачи, самопрезентации в процессе общения.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

В результате обучения по дисциплине, обучающиеся должны овладеть следующими компетенциями:

ОК-5 - способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

ПК-13 - способностью к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса.

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
	<u>знать</u>	<u>уметь</u>	<u>владеть</u>
способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. ОК-5	психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия З-(ОК-5)	пользоваться современными методами коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия У-(ОК-5)	навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. В-(ОК-5)
способность к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса ПК-13	понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров З-(ПК-13)	осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров; реализовывать психологические технологии работы с персоналом У-(ПК-13)	технологиями работы с персоналом организации; техниками по улучшению психологического климата организации; навыками делового общения В-(ПК-13)

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Б1.В.08 Психология общения является дисциплиной вариативной части Блока 1 учебного плана и изучается студентами первого курса в первом и втором семестрах очной формы обучения (полный срок обучения).

Психология общения изучает закономерности обучения и воспитания человека. В рамках дисциплины изучаются проблемы управления процессом общения в различных ситуациях профессиональной деятельности. Учебная дисциплина «Психология общения» интегрирует знания, умения и навыки обучаемых для формирования у них комплекса компетенций, обеспечивающих готовность специалиста эффективно осуществлять деятельность.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы (144 часа).

Дисциплина предполагает изучение 5 тем.

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	вид контроля
			в з.е.	в часах	всего	лекции	семинары, ПЗ	кур.раб/контр. раб		
1	Очная	1	2	72	36	14	22		36	зачет
		2	2	72	30	10	20		15	экзамен
2	Очно-заочная	3	2	72	26	10	16		46	зачет
		4	2	72	20	6	14		25	экзамен
3	Заочная	2	3	108	12	4	8		96	
		3	1	36	9				27	экзамен

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)				контроль	Самостоятельная работа (час)	Формируемые компетенции
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
1 семестр								
Раздел 1. Теоретические основания и современное состояние проблемы общения в психологии	22	12	6	6			10	З-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) З-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 2. Коммуникативный аспект общения	20	10	4	6			10	З-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) З-(ПК-13)

								У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 3. Перцептивный аспект общения	20	10	4	6			10	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Зачет	10	4					4	6
Всего в семестре	72	36	14	18			4	36
2 семестр								
Раздел 4. Интерактивный аспект общения	20	10	4	6			10	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 5. Прикладные и практические аспекты психологии общения	25	20	6	14			5	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Экзамен	27						27	
Всего в семестре	72	30	10	20			27	15
Итого	144	66	24	38			31	51

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)				контроль	Самостоятельная работа (час)	Формируемые компетенции
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
3 семестр								
Раздел 1. Теоретические основания и современное состояние проблемы общения в психологии	22	6	2	4			16	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 2. Коммуникативный аспект общения	20	8	4	4			12	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 3. Перцептивный аспект общения	20	8	4	4			12	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Зачет	10	4					4	6
Всего в семестре	72	26	10	12			4	46
4 семестр								

Раздел 4. Интерактивный аспект общения	20	10	2	8			10	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 5. Прикладные и практические аспекты психологии общения	25	10	4	6			15	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Экзамен	27						27	
Всего в семестре	72	20	6	14			27	25
Итого	144	46	16	26			31	71

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)				контроль	Самостоятельная работа (час)	Формируемые компетенции
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
2 семестр								
Раздел 1. Теоретические основания и современное состояние проблемы общения в психологии	108	12	4	8			96	3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 2. Коммуникативный аспект общения								3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 3. Перцептивный аспект общения								3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 4. Интерактивный аспект общения								3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Раздел 5. Прикладные и практические аспекты психологии общения								3-(ОК-5) У-(ОК-5) В-(ОК-5) 3-(ПК-13) У-(ПК-13) В-(ПК-13)
Всего в семестре	108	12	4	8			96	
3 семестр								
Экзамен	36	9					9	27

Всего в семестре	36	9				9	27	
Итого	144	21	4	8		9	123	

5.1. Краткое содержание учебной дисциплины

Раздел 1. Теоретические основания и современное состояние проблемы общения в психологии

Тема 1.1. Понятие общения. Предмет психологии общения. Основные аспекты общения: содержание, цель-средство. Виды общения по содержанию, целям и средствам. Основные подходы к определению понятия «общение». Значение общения для развития индивида. Качественное отличие общения человека от общения животных. Историческое развитие форм общения в человеческом обществе. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Функции общения.

Тема 1.2. Межличностное общение и массовая коммуникация. Непосредственное, опосредованное, межличностное и массовое общение. Место и природа межличностных отношений. Эмоциональная основа как специфическая черта межличностного общения.

Тема 1.3. Функции общения. Виды общения. Функции общения с точки зрения развития личности (Н.В Гришина, Е.И Рогов). Функции человека как субъекта общения (В.Н Панфёров). Императивное, манипулятивное и диалогическое общение. Правила диалогического общения. Уровни общения.

Тема 1.4. Разработка проблем общения в отечественной психологии. Некоторые теоретические подходы к разработке проблемы общения в отечественной психологии и культуре. Первые отечественные разработки по проблеме общения в 20-е г. (М.М. Бахтин). Анализ и экспериментальное исследование общения в коллективной рефлексологии В.М. Бехтерева. Трехкомпонентная структура общения в "психологии отношений личности" В.Н. Мясищева. Онтопсихологический подход к общению Б.Г. Ананьева. Анализ общения в контексте культурно-исторического подхода Л.С. Выготского. Концепция сценического общения К.С. Станиславского.

Раздел 2. Коммуникативный аспект общения

Тема 2.1. Понятие социальной коммуникации. Средства коммуникации: вербальная и невербальная коммуникации. Схема коммуникации. Признаки и виды коммуникации. Виды информации. Вербальная коммуникация: кодирование и декодирование информации, функции языка и речи (индивидуально-языковые, социально-языковые, индивидуально-речевые, социально-речевые); нормы речевого общения. Невербальная коммуникация: биологически наследуемые и социально обусловленные невербальные знаки. Основные знаковые системы (оптико-кинетическая, пара- и экстралингвистическая, организация пространства и времени), функции невербальных средств общения. Исследования Ч. Дарвина, М. Аргайла, Э. Холла, В.А. Лабунской и др.

Тема 2.2. Коммуникативные барьеры. Понятие «коммуникативный барьер». Барьеры непонимания (фонетический, семантический, стилистический, логический), барьеры социокультурных различий, барьеры отношений.

Тема 2.3. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию. Понятие психологического влияния. Виды влияния и противостояния влиянию. Причины влияния. Понятие конструктивного психологического влияния. Критерии конструктивного психологического влияния.

Тема 2.4. Каналы восприятия и передачи информации. Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения. Теория нейро-лингвистического программирования: модальная (репрезентативная) система; перцептивная карта реальности («субъективный мир»); эффективное общение: уподобление (присоединение), подстройка (закрепление), ведение за собой, конгруэнтность. Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения – хронотип.

Раздел 3. Перцептивный аспект общения

Тема 3.1. Специфика социальной перцепции. Эффекты социальной перцепции.

Понятие социальной перцепции; социальная перцепция как познание другого человека. Роль установки в процессе восприятия человека человеком. Эффект ореола. Эффект первичности и новизны. Исследования А.А. Бодалева, П. Уилсона. Факторы, влияющие на социальную перцепцию: превосходства, отношения к нам, привлекательности. Исследования А.А. Леонтьева, А. Миллера.

Тема 3.2. Механизмы восприятия. Механизмы познания и понимания других людей: идентификация, эмпатия и аттракция (факторы, способствующие аттракции), процесс стереотипизации, причины и последствия стереотипизации. Механизмы познания самих себя: коммуникативная (социальная) рефлексия. Механизмы прогнозирования поведения партнера по общению: каузальная атрибуция.

Тема 3.3. Каузальная атрибуция. Фундаментальные ошибки атрибуции. Каузальная атрибуция. Факторы, влияющие на выбор атрибуции. Типы атрибуций. Фундаментальные ошибки каузальной атрибуции. Исследования Г. Келли, С.Л. Рубинштейна, Г.М. Андреевой, К. Муздыбаева.

Раздел 4. Интерактивный аспект общения

Тема 4.1. Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия людей. Сущность интеракции. Психологическая совместимость. Уровни совместимости. Структура взаимодействия. Психологические эффекты взаимодействия людей: социальная фацилитация, социальная ингибция, эффект Рингельмана. Признаки совместной деятельности. Стили поведения по отношению к партнёрам. Типы взаимодействий. Альтруизм и агрессия.

Тема 4.2. Теории взаимодействия. Теория действия (М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсон). Теория обмена Дж. Хоманса. Теория социальной связи Я. Щепаньского. Психоаналитическая теория взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни, Г. Салливан). Теория управления впечатлением Э. Гоффмана. Интеракционистская теория (символический интеракционизм, ролевые теории). Теория динамики межличностных отношений У. Шутца. Экспериментальные схемы регистрации взаимодействий (Р. Бейлс). Теория кооперации А.Н. Леонтьева Теория транзактного анализа Э. Берна, виды транзакций.

Тема 4.3. Феномен манипулирования в общении. Понятие психологической манипуляции. Подходы к изучению манипулятивного поведения. Макиавеллизм и психологические составляющие макиавеллизма как черты личности. Основные признаки манипуляции. Виды манипуляции. Проявление манипулирования в общении. Манипулятивные приемы: целенаправленное преобразование информации, воздействие на чувства других людей, подмена одного чувства другим, переживания чувств по поводу отсроченных реакций, притворная неосведомленность по поводу наличия у партнера по общению неких чувств, отождествление чувств с фактами. Способы защиты от манипуляции в межличностном общении.

Раздел 5. Прикладные и практические аспекты психологии общения

Тема 5.1. Основы эффективного общения Понятие коммуникативной компетентности. Коммуникативные способности, знания и умения. Восприятие и передача коммуникативных сигналов. Коммуникативные драмы. Компетентность в общении.

Тема 5.2. Коммуникативные техники. Психологические сигналы при вступлении в контакт. Техники активного слушания, задачи активного слушания, активное и пассивное слушание. Техники постановки вопросов. Техники регуляции напряжения. Параметры конструктивного общения: неоценочность, неинтерпретативность, специфичность, аргументированность, дескрептивность, оценка чувств. Эффективное слушание как составляющая коммуникативной компетентности. Пути и способы развития коммуникативной компетентности. Приемы эффективного слушания. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Пути и способы развития компетентности в общении.

Тема 5.3 Специфика делового общения. Понятие делового общения, его специфика. Деловые переговоры. Особенности делового общения по сравнению с другими видами.

Этапы организации и ведения деловых переговоров. Тактика приемов и уловок в переговорах. Способы защиты. Деловая беседа. Структура деловой беседы при ориентации на успех. Аргументация и контраргументация.

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

Самостоятельная работа студентов рассматривается как одна из важнейших форм творческой деятельности студентов по преобразованию информации в знания, навыки и умения. Овладение умениями и навыками грамотного общения предполагает обязательную самостоятельную работу обучающихся.

Организации самостоятельной работы студентов следует уделить особое внимание, она должна быть системной и целенаправленной. Необходимость самостоятельной работы вызвана тем, что аудиторное время крайне ограничено, и его целесообразно посвятить тем видам работы, в которых обязательно участие преподавателя (введение и объяснение нового материала, ответы на вопросы студентов, организация и ведение дискуссии и интерактивных форм занятий для активизации знаний и т.д.).

Самостоятельная работа может быть аудиторной (во время практических занятий под контролем преподавателя) и внеаудиторной (дома, в библиотеке, компьютерном классе). Использование технических средств обучения и массовой информации, в том числе, Интернета, позволяет добиться большей эффективности и индивидуализирует обучение с учетом интересов, уровня подготовки, способностей и особенностей восприятия учебного материала. Компьютерная техника значительно расширяет возможности организации самостоятельной работы и разнообразит формы и методы обучения.

Таким образом, в структуру самостоятельной работы входит работа студентов над текстом лекции после нее, в частности, при подготовке к семинару или тестовому заданию; подготовка к семинарским занятиям (подбор литературы по определенной проблеме, работа над источниками, составление реферативного сообщения или доклада и пр.), а также работа на семинарских занятиях, проведение которых развивает навыки самостоятельного мышления и умения убедительной аргументации собственной позиции. В качестве самостоятельной работы студентов на семинаре рассматривается также участие студентов в подведении итогов семинара и оценка ими выступлений участников семинара. Самостоятельная работа оформляется в форме рефератов и сообщений на семинарах.

6.1. Общие рекомендации по изучению литературы.

1) Всю учебную литературу желательно изучать «под конспект». Чтение литературы, не сопровождаемое конспектированием, даже пусть самым кратким – бесполезная работа. Цель написания конспекта по дисциплине – сформировать навыки по поиску, отбору, анализу и формулированию учебного материала.

2) Написание конспекта должно быть творческим – нужно не переписывать текст из источников, но пытаться кратко излагать своими словами содержание ответа, при этом максимально его структурируя и используя символы и условные обозначения. Копирование и заучивание неосмысленного текста трудоемко и, по большому счету, не имеет большой познавательной и практической ценности.

3) При написании конспекта используется тетрадь, поля в которой обязательны. Страницы нумеруются, каждый новый вопрос начинается с нового листа, для каждого экзаменационного вопроса отводится 1-2 страницы конспекта. На полях размещается вся вспомогательная информация – ссылки, вопросы, условные обозначения и т.д.

4) В идеале должен получиться полный конспект по программе дисциплины, с выделенными определениями, узловыми пунктами, примерами, неясными моментами, проставленными на полях вопросами.

5) При работе над конспектом обязательно выявляются и отмечаются трудные для самостоятельного изучения вопросы, с которыми уместно обратиться к преподавателю при посещении установочных лекций и консультаций, либо в индивидуальном порядке.

6) При чтении учебной и научной литературы всегда следить за точным и полным пониманием значения терминов и содержания понятий, используемых в тексте. Всегда следует уточнять значения по словарям или энциклопедиям, при необходимости записывать.

7) При написании учебного конспекта обязательно указывать все прорабатываемые источники, автора, название, дату и место издания, с указанием использованных страниц.

6.2. Темы, выносимые на самостоятельную работу.

1. Дайте определение понятия «Психология общения».
2. Основные цели общения. Охарактеризуйте непосредственное и опосредованное общение.
3. Социально-психологическая характеристика общения: сущность, структура, функции и виды.
4. Какие стороны входят в структуру общения? Их характеристика
5. Психологические механизмы восприятия. Раскройте их сущность.
6. Что входит в понятие «перцептивная сторона общения»?
7. Что такое невербальная коммуникация? Психологические механизмы взаимовлияния военнослужащих в процессе общения.
8. Назовите виды и раскройте содержание понятия коммуникативный барьер.
9. Формы эффективного слушания.
10. Сущность социальной перцепции. Эффекты восприятия.
11. Что такое вербальная коммуникация?
12. Основные формы межличностного общения
13. Функции общения и их характеристика.
14. Типичные искажения при восприятии информации.
15. Основные техники повышения эффективности общения.
16. Характеристика интерактивной стороны общения
17. Структура коммуникационного канала и его характеристика.
18. Стереотипы и их влияние на успешность общения.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

Паспорт фонда оценочных средств

№	Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	ФОС для текущего контроля	ФОС для промежуточной аттестации
1.	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. ОК-5	Владеть: навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.	Практическое задание	Вопросы к зачету и экзамену
		Уметь: пользоваться современными методами коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и	Реферат/Доклад	

		межкультурного взаимодействия У-(ОК)-5		
		Знать: психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия З-(ОК-5)	Тест/Контрольная работа	
2.	способность к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса ПК-13	Владеть: технологиями работы с персоналом организации; техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения В-(ПК-13)	Практическое задание	Вопросы к зачету и экзамену
Уметь: осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров; реализовывать психологические технологии работы с персоналом У-(ПК-13)		Реферат/Эссе		
Знать: понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров З-(ПК-13)		Тест/Коллоквиум/ Контрольная работа		

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. ОК-5	Владеть: навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. В-(ОК-5)	Не владеет навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.	Частично владеет навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.	Владеет навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Свободно владеет навыками эффективного общения и техниками к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.
	Уметь: пользоваться современными методами коммуникации в	Не умеет пользоваться современными методами коммуникации в	Частично умеет пользоваться современными методами коммуникации в	Умеет пользоваться современными методами коммуникации в	Свободно умеет пользоваться современными методами коммуникации в

	устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия У-(ОК)-5	устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
	Знать: психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия З-(ОК)-5	Не знает психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Частично знает психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Знает понятие психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Отлично знает психологические факторы эффективной коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
способность к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса ПК-13	Владеть: технологиями работы с персоналом организации, техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения В-(ПК-13)	Не владеет технологиями работы с персоналом организации, техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения	Частично владеет технологиями работы с персоналом организации, техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения	Владеет технологиями работы с персоналом организации, техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения	Свободно владеет технологиями работы с персоналом организации, техниками по улучшению психологического климата организации, навыками делового общения
	Уметь: осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров, реализовывать психологические технологии работы с персоналом У-(ПК-13)	Не умеет осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров, реализовывать психологические технологии работы с персоналом	Частично умеет осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров, реализовывать психологические технологии работы с персоналом	Умеет осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров, реализовывать психологические технологии работы с персоналом	Свободно умеет осуществлять формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров, реализовывать психологические технологии работы с персоналом

	Знать: понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров З-(ПК-13)	Не знает понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров	Частично знает понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров	Знает понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров	Отлично знает понятие «психологический климат», формы, методы и техники работы с персоналом, методы отбора кадров
--	--	--	--	---	---

7.1 ФОС для проведения текущего контроля.

7.1.1. Задания для оценки знаний

Примеры тестовых заданий

З-(ОК-5), З-(ПК-13)

- Различные функции, которые человек выполняет в соответствии со своим положением в группе, называются:
 - маска;
 - статус;
 - роль;
 - репертуарная решетка.
- Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:
 - жесты, мимику, пантомимику;
 - тональность, диапазон голоса;
 - контакт глаз;
 - социальную и индивидуальную дистанцию.
- «Эффект ореола» означает:
 - влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности;
 - щедрую, излишнюю благожелательность при восприятии другого человека;
 - перенесение качеств группы на личность;
 - повышенную внушаемость.
- Автор, выделивший основные дистанции взаимодействия:
 - К. Роджерс;
 - А.А. Бодалев;
 - К. Левин;
 - Э. Холл.
- Коммуникативная рефлексия – это:
 - способ понимания человека через осознанное или бессознательное уподобление его самому себе;
 - умение «встать на место другого человека»;
 - осмысление индивидом, как он воспринимается партнёром по взаимодействию;
 - способность переживать те чувства, которые испытывает другая личность.
- Изучением субъективных каналов восприятия и передачи информации занимается такое направление в психологии как:
 - символический интеракционизм;

- б) нейролингвистическое программирование;
- в) бихевиоризм;
- г) психоанализ.

7. Для стратегии «избегание» характерно:

- а) стремление человека добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому человеку;
- б) жертвование собственными интересами ради интересов другого человека;
- в) как отсутствие стремления к удовлетворению интересов другого человека, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- г) стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки.

8. То, как индивид объясняет поведение людей (или своё собственное), обозначается термином:

- а) локус контроля;
- б) каузальная атрибуция;
- в) аттракция;
- г) проекция.

9. Автором теории социального обмена является:

- а) Дж. Хоманс;
- б) У. Шутц;
- в) А. Бандура;
- г) К. Хорни.

10. Внушение – это:

- а) воздействие методом логически выстроенных доказательств;
- б) целенаправленное, неаргументированное воздействие одного индивида на другого;
- в) передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне;
- г) привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

11. При любом подходе к категории общения в отечественной психологии принципиально важным является вопрос о связи общения с:

- а) речью;
- б) личностью;
- в) деятельностью;
- г) мотивами.

12. Что из ниже перечисленного не является фундаментальной ошибкой каузальной атрибуции:

- а) тенденция переоценивать роль ситуативных факторов и недооценивать влияние личностных факторов;
- б) ошибка «ложного согласия»;
- в) ошибка неравных возможностей ролевого поведения;
- г) игнорирование информационной ценности неслучившегося.

13. Аттракция – это:

- а) постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств;
- б) особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства;
- в) приписывание причин поведению другого человека;
- г) процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте.

14. Какой вид транзакции может указывать на конфликт:

- а) дополнительная;
- б) двойная;
- в) пересекающаяся;
- г) угловая.

15. Проецирование – это:

- а) процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми при помощи языка;
- б) приписывание другому человеку собственных качеств;
- в) вербальные и невербальные сообщения, которые человек намеренно или ненамеренно посылает в ответ на сообщение другого человека;
- г) положительное эмоциональное отношение к объекту общения, сосредоточение внимания на нём.

16. Вставьте пропущенное слово.

Социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях трансляции общественного опыта, культурного наследия и организации совместной деятельности ...

17. Вставьте пропущенное слово.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны: ... сторона общения состоит в обмене информацией между людьми; ... сторона заключается в организации взаимодействия между людьми; ... сторона общения включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

18. Установите порядок этапов в общении:

1. Планирование содержания своего общения
2. Потребность в общении
3. Корректировка направления, стиля, методов общения.
4. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
5. Ориентировка в личности собеседника.
6. Выбор конкретных средств, фраз
7. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.

19. Выберите правильный вариант ответа.

Взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной учебной деятельности соответствует цели общения:

- а) информационной;
- б) координационной;
- в) амотивной;
- г) побудительной.

20. Установите соответствие между уровнями общения и его характеристиками

Уровни общения	Характеристики
----------------	----------------

1.макроуровень	а) общение в учебных и трудовых коллективах между подразделениями.
2.мезоуровень	б) массовые контакты незнакомых людей в достаточно больших группах – в толпе, на митингах и шествиях, на региональном, национальном уровне.
3.микроуровень	в) общение межличностное, подразумевающее психологическую близость.

21. Вставьте пропущенное слово.

Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми ...

22. Вставьте пропущенное слово.

Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонента или субъектов взаимодействия...

23. Выберите правильный вариант ответа.

К монологическому виду межличностного общения относится:

- а) кооперативное общение;
- б) манипулятивное общение;
- в) ролевое общение;
- г) ритуальное общение.

24. Выберите правильный вариант ответа.

Способность поставить себя на место другого субъекта или объекта, сопереживание, вчувствование:

- а) симпатия;
- б) суггестия;
- в) эгоцентризм;
- г) эмпатия.

25. Выберите правильный вариант ответа.

Жесты, мимика и пантомимика – это средства общения:

- а) оптико-кинетические;
- б) паралингвистические;
- в) экстралингвистические;
- г) пространственно-временные.

26. Выберите правильный вариант ответа.

Образом невербальной коммуникации служит:

- а) учебник;
- б) симфония;
- в) телефонный звонок;
- г) сообщение, переданное по факсу.

27. Выберите правильный вариант ответа.

Плач, кашель, смех, вздох – это средства общения:

- а) оптико-кинетические;
- б) паралингвистические;
- в) экстралингвистические;
- г) пространственно-временные.

28. Выберите правильный вариант ответа.

Открытым вопросом является:

- а) «Чем я вам понравился?»
- б) «Я опоздал?»
- в) «Вы довольны?»
- г) «Вы пьете кофе?»

29. Выберите правильный вариант ответа.

К механизмам воздействия относится:

- а) обратная связь в процессе общения;
- б) активное слушание;
- в) внушение и подражание;
- г) внутригрупповой фаворитизм.

30. Выберите правильный вариант ответа.

Зона психологической дистанции, соблюдаемая во времени официальных встреч в служебных помещениях с теми, кого не очень знают:

- а) персональная;
- б) интимная;
- в) публичная;
- г) социальная.

31. Исключите один неверный ответ.

К средствам общения относятся:

- а) язык, интонация;
- б) самооценка, уровень притязаний;
- в) мимика, поза, взгляд;
- г) жесты, расстояние.

32. Вставьте пропущенное слово.

Подход к анализу ситуации общения от позиций, занимаемых партнерами, представленного именами Э. Берна, Т. Харриса, Д. Джонджевилла развивается в русле ...

33. Вставьте пропущенное слово.

Термин "социальная перцепция" впервые был введен ...

34. Выберите правильный вариант ответа.

Процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений.

- а) аттракция;
- б) первичности;
- в) ореола;
- г) Пигмалиона.

35. Установите соответствие между видами общения и его характеристиками

Виды общения	Характеристики
--------------	----------------

1. манипулятивное 2. светское 3. формально-ролевое 4. духовное, межличностное	а) полное представление образа собеседника; б) извлечение выгоды из собеседника в) регламентация содержания и средств общения г) беспредметность общения
---	---

36. Установите соответствие.

Позиции	Характерные слова и выражения
1. Ребенок	А) Как? Что? Когда? Где? Почему? Возможно... Вероятно..
2. Взрослый	Б) Все знают, что... Ты не должен... Ты всегда должен... Я не понимаю, как это допускают... и т.д.
3. Родитель	В) Я сердит на тебя! Вот здорово! Отлично! Отвратительно!

37. Выберите правильный вариант ответа.

Другой человек рассматривается как равноправный партнер в общении, как коллега в совместном поиске знаний при стиле деятельности:

- а) демократическом;
- б) авторитарном;
- в) либеральном;
- г) попустительском.

38. Выберите правильный вариант ответа.

Механизм интерпретации мотивов и причин поступков другого человека:

- а) каузальная атрибуция;
- б) инерционность;
- в) стереотипизация.

39. Выберите правильный вариант ответа.

Психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению:

- а) конфликты;
- б) инциденты;
- в) коммуникативные барьеры.

40. Выберите правильный вариант ответа.

Один из механизмов межличностного восприятия в общении, характеризующийся пониманием и интерпретацией другого человека путем отождествления себя с ним, трактуется как:

- а) социально-психологическая рефлексия;
- б) стереотипизация;
- в) эмпатия;
- г) идентификация.

41. Выберите правильный вариант ответа.

При общении необходимо учитывать следующие психофизиологические аспекты:

- а) потребность в самореализации;
- б) особенности человеческого восприятия и памяти;
- в) тип нервной системы;

г) особенности мыслительной деятельности и воображения.

42. Исключите один неверный ответ.

Причинами неэффективной коммуникации могут быть:

- а) стереотипы, предвзятое представление;
- б) негативное отношение между людьми;
- в) отсутствие внимания и интереса к собеседнику;
- г) высокая эмпатийность.

Критерии оценки теста

Количество ошибок	Оценка
0-1	Отлично
1-3	Хорошо
3-7	Удовлетворительно
более 7-ми ошибок	Неудовлетворительно

Комплект заданий для контрольной работы по дисциплине

Контрольная работа № 1.

З-(ОК-5), З-(ПК-13)

1. Общение это:

- а) передача информации;
- в) взаимодействие людей;
- г) восприятие людьми друг друга
- д) все варианты верны

Правильный ответ: «д»

2. Межличностное общение:

- а) сопровождает отношения, которые строятся на основе эмоциональной привлекательности и мало зависят от социальных ролей партнеров
- б) помогает создавать и поддерживать отношения, построенные на деловых, формально-социальных контактах

Правильный ответ: «а»

3. Монологическое общение – это:

- а) форма общения, предполагающая неравноправие партнеров
- б) равноправное субъект-субъектное общение
- в) оба ответа не верны

Правильный ответ: «а»

4. Отметьте высказывание, которое передает безоценочное восприятие личности партнера по общению:

- а) «Ты – молодец!»
- б) «Ты – грубиян!»
- в) «Ты решил задачу неправильно»

Правильный ответ: «в»

5. Коммуникативная сторона общения:

- а) состоит в обмене информацией между людьми
- б) заключается в организации взаимодействия между людьми
- в) означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления взаимопонимания

Правильный ответ: «а»

6. Ролевое общение:

- а) сопровождает отношения, которые строятся на основе эмоциональной привлекательности
- б) помогает создавать и поддерживать отношения, построенные на деловых, формально-социальных контактах

Правильный ответ: «б»

7. Диалогическое общение – это:

- а) форма общения, предполагающая неравноправие партнеров
- б) равноправное субъект-субъектное общение
- в) оба ответа не верны

Правильный ответ: «б»

8. Отметьте высказывания, которые носят персонифицированный характер общения:

- а) «Я не думала, что ты такой грубый»
- б) «Не смей разговаривать со мной в таком тоне!»
- в) «Мне не нравится, когда со мной разговаривают в таком тоне...»

Правильный ответ: «в»

9. Перцептивная сторона общения:

- а) состоит в обмене информацией между людьми
- б) заключается в организации взаимодействия между людьми
- в) означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления взаимопонимания

Правильный ответ: «в»

10. Психотерапевтическая функция общения заключается в том, что:

- а) общение играет поддерживающую роль в жизни человека
- б) благодаря общению люди передают свое эмоциональное состояние
- в) в процессе общения человек получает разнообразные знания

Правильный ответ: «а»

11. Аффективная функция общения заключается в том, что:

- а) общение играет поддерживающую роль в жизни человека
- б) благодаря общению люди передают свое эмоциональное состояние
- в) в процессе общения человек получает разнообразные знания

Правильный ответ: «а»

12. Выберите правильный ответ. К видам общения относятся:

- а) «контакт масок»;
- б) вербальное общение;
- в) ролевое общение;
- г) деловое общение;
- д) невербальное общение;
- е) светское общение;
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы неверны.

Правильный ответ: «ж»

13. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют:

- 1) общению; 2) деловому общению; 3) ролевому общению; 4) светскому общению
- а) сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга.(1)
- б) общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории. Люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.(4)
- в) общение не предусматривает понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом.(3)
- г) общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей.(2).

Контрольная работа № 2

3-(ОК-5), 3-(ПК-13)

1. Интерактивная сторона общения заключается:

- а) в восприятии партнерами по общению друг друга
- б) в организации взаимодействия между людьми

Правильный ответ: «б»

2. Малая группа:

- а) группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении.
- б) группа, в которой отсутствуют непосредственные контакты между ее членами

Правильный ответ: «а»

3. Внушение:

- а) основано на некритическом восприятии.
- б) осуществляется через рациональную сферу личности

Правильный ответ: «а»

4. Группа, нормы которой человек может не принимать:

- а) референтная группа
- б) группа членства

Правильный ответ: «б»

5. В транзактном анализе роль человека, который логически мыслит, прислушивается к собеседнику:

- а) «Взрослый»
- б) «Родитель»

Правильный ответ: «а»

6. Принятие и воспроизводство человеком демонстрируемых другими черт и образцов поведения:

- а) психическое заражение
- б) подражание

Правильный ответ: «б»

7. Убеждение:

- а) основано на некритическом восприятии.
- б) осуществляется через рациональную сферу личности

Правильный ответ: «б»

8. В транзактном анализе роль эмоционального, импульсивного, боязливого человека:

- а) «Ребенок»
- б) «Родитель»

Правильный ответ: «а»

9. Способствует организации совместной деятельности:

- а) кооперация
- б) конкуренция

Правильный ответ: «а»

10. Со стороны одного участника взаимодействия возникает намерение нанести ущерб другому в случае:

- а) соревнования
- б) конфронтации

Правильный ответ: «б»

11. Выберите наиболее полный ответ:

- а) трансакция –это единица взаимодействия партнеров
- б) трансакция –это единица взаимодействия партнеров по общению, сопровождающая заданием позиций каждого.

Правильный ответ: «б»

12. Назовите правильные формы трансакций:

- а) дополнительные
- б) пересекающиеся
- в) закрытые
- г) скрытые

правильный ответ: «а», «б», «г»

Контрольная работа № 3

3-(ОК-5), 3-(ПК-13)

1. Определите пропущенное слово, вставив верное:

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- а) личностным
- б) деловым
- в) ролевым

Правильный ответ: «в»

1. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, который состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:

- а) восприятие
- б) коммуникация
- в) взаимодействие

Правильный ответ «б»

2. Обратная связь:

- а). препятствует коммуникативному процессу
- б) способствует коммуникативному процессу
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу

Правильный ответ: «б», «в»

4. К невербальным средствам общения относится

- а) речь
- б) интонация
- в) мимика
- г) язык

Правильный ответ: «а», «г»

5. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции

- а) аффекторы
- б) эмблемы
- в) иллюстраторы
- г) регуляторы

Правильный ответ: «а»

6. Определить, что собеседник говорит неправду, позволяет

- а) характер собеседника
- б) задаваемый собеседником вопрос
- в) мимика и жесты

Правильный ответ: «в»

7. Проксемика изучает:

- а) внешние проявления человеческих чувств и эмоций
- б) прикосновения в ситуациях общения
- в) расположение людей в пространстве.

Правильный ответ: «в»

8. Сколько сторон выделяют в процессе общения?

- а) 1
- б) 2
- в) 3

Правильный ответ: «в»

9. Жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо это:

- а) аффекторы
- б) эмблемы
- в) иллюстраторы
- г) регуляторы

Правильный ответ: «г»

10. Виды слушания бывают:

- а) нереплексивное пассивное
- б) рефлексивное активное
- в) продуктивное

Правильный ответ: «а», «б»

11. Согласно утверждению психологов, лишь 7% значимости при общении люди придают

- а) словам
- б) мимике и жестам
- б) интонации.

Правильный ответ: «а»

12. Способность человека к сопереживанию и сочувствию к другим людям, к пониманию из внутреннего состояния.

- б) эмпиризм;
- б) эмпатия;
- в) эгоцентризм

Критерии оценки

Количество ошибок	Оценка
0-1	Отлично
1-3	Хорошо
3-7	Удовлетворительно
более 7-ми ошибок	Неудовлетворительно

7.1.2. Задания для оценки умений

Тематика рефератов, докладов

У-(ОК-5), У-(ПК-13)

1. Межличностное общение в диаде, общение в группе - особенности и динамика процессов коммуникации.

2. Языки общения: вербальный, невербальный. Средства, используемые в процессе передачи информации..

3. Влияние ролевого поведения на психологию общения

4. Методы развития коммуникативных способностей.

5. Эффекты " общения. Влияние возрастных, профессиональных и личностных характеристик на восприятие людьми друг друга. влияние контекста на социальное суждение, поведение. Категоризация и социальные стереотипы

6. Техники эффективной и неэффективной коммуникации в различных ситуациях общения.

7. Основные виды, функции и психологические механизмы общения и способы их распознавания.

8. Основные психологические теории, описывающие процесс общения.

Критерии оценки учебных действий обучающихся (выступление с докладом, реферат по обсуждаемому вопросу)

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
Отлично	обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения.
Хорошо	обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения.
Удовлетворительно	тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть Обучающийся усвоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении психологических знаний; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений.
Неудовлетворительно	обучающийся не усвоил значительной части проблемы; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

7.1.3. Задания для оценки владений, навыков

Темы семинарских, практических занятий

Практическая работа № 1.

В-(ОК-5), В-(ПК-13)

Задание № 1 Тест Г. Айзенка на определение типа темперамента

Варианты ответов на вопросы: "да", "нет". Первый ответ, пришедший Вам в голову, является правильным. Ваши ответы - "да" - плюс, "нет" - минус - фиксируйте на листке бумаги.

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы испытать сильные ощущения?
2. Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, ободрить, выразить сочувствие?
3. Считаете ли Вы себя беспечным человеком?
4. Правда ли, что Вам очень трудно отвечать "нет"?
5. Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если Вам это не выгодно?
7. Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли Вы обычно действуете и говорите, и не растрчиваете ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?

11. Смущаете ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который Вам симпатичен?
12. Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
13. Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли Вас беспокоят мысли о том, что Вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?
15. Предпочитаете ли Вы чтение книг встречам с людьми?
16. Вас легко обидеть?
17. Любите ли Вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у Вас иногда такие мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других людей?
19. Верно, что иногда Вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Предпочитаете ли Вы иметь друзей поменьше, но особенно близких Вам?
21. Часто ли Вы мечтаете?
22. Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
23. Часто ли Вас тревожит чувство вины?
24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли Вы дать волю собственным чувствам и всю повеселиться в шумной компании?
26. Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли Вас человеком живым и веселым?
28. После того, как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему мысленно и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Вы обычно молчаливый и сдержанный, когда находитесь среди людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что Вам не спится оттого, что разные мысли лезут в голову?
32. Верно ли, что Вам приятнее и легче прочесть о том, что Вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?
33. Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли Вам работа, требующая постоянного внимания?
35. Бывает ли, что Вас "бросает в дрожь"?
36. Верно ли, что Вы всегда говорите о знакомых Вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?
37. Верно ли, что Вам не приятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?
38. Вы раздражительны?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что Вас не редко не дают покоя мысли о разных неприятностях и "ужасах", которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Вы ходите медленно и неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание, работу или учебу?
43. Часто ли Вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы Вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
47. Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам явно не нравятся?
49. Можете Вы сказать, что Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или Вашей работы?
51. Трудно ли получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Смели бы Вы внести оживление в скучную компанию?

54. Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
56. Любите ли Вы подшутить над другими?
57. Страдает ли Вы от бессонницы?

Обработка теста ("ключ").

Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов.

Шкала лжи.

Ответ "да" на вопросы: 6, 24, 36.

Ответ "нет" на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Сосчитайте сумму. Если результат от 4 и больше баллов, это значит, что у Вас появилась так называемая социальная желательность: Вы отвечали не так, как есть на самом деле, а так как Вам хотелось бы или так, как принято в обществе. Другими словами, Ваши ответы не достоверны. Если результат меньше 4 баллов, Ваши ответы искренни. Пожалуйста, продолжайте.

Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов.

Шкала экстраверсии.

Ответ "да" на вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 37, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Ответ "нет" на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51.

Сосчитайте сумму.

Шкала эмоциональной устойчивости.

Ответ "да" на вопросы: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Сосчитайте сумму.

Начертите оси координат: горизонтальная ось - "шкала экстраверсии", вертикальная ось - "шкала эмоциональной устойчивости". Каждая шкала от 1 до 24, пересекаются в точке 12. Отметьте свои показатели на осях. Найдите точку пересечения. Точка может лежать на оси, если одна из шкал равна 12.

Результат, который Вы получили, - Ваш преобладающий тип темперамента. По шкале экстраверсии Вы можете посмотреть тип направленности личности: экстраверт или интроверт.

Задание № 2. Диагностика коммуникативных и организаторских склонностей (КОС-2)

Шкалы: коммуникативные склонности, организаторские склонности

Методика по определению коммуникативных и организаторских склонностей содержит 40 вопросов. На каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-). Время на выполнение методики 10-15 минут.

Тестовый материал

1. Есть ли у вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненной вам кем-либо из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время за книгами или за каким-нибудь другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении ваших намерений, легко ли вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые старше вас по возрасту?

10. Любите ли вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включаться в новые для вас компании (коллективы)?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиться того, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли при решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы затруднение, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь доказать свою правоту?
29. Полагаете ли вы, что вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли вы участие в общественной работе в школе (на производстве) ?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не сразу было принято товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Ключ к тесту

Коммуникативные склонности Ответы (+) да 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 (-) нет 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39

Организаторские склонности (+) да 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 (-) нет 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

Обработка результатов теста

Определяются уровни коммуникативных и организаторских склонностей в зависимости от набранных баллов по этим параметрам. Максимальное количество баллов отдельно по каждому параметру – 20. Подсчитываются баллы отдельно по коммуникативным и отдельно по организаторским склонностям с помощью ключа для обработки данных «КОС-2».

За каждый ответ «да» или «нет» для высказываний, совпадающих с отмеченными в ключе отдельно по соответствующим склонностям, приписывается один балл. Экспериментально

установлено пять уровней коммуникативных и организаторских склонностей. Примерное распределение баллов по этим уровням показано ниже.

Уровни коммуникативных и организаторских склонностей

Сумма баллов	1-4	5-8	9-12	13-16	17-20
Уровень	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Высший

Испытуемые, получившие оценку **1-4 балла**, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Набравшие **5-8** баллов имеют коммуникативные и организаторские склонности на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, предпочитают проводить время наедине с собой. В новой компании или коллективе чувствуют себя скованно. Испытывают трудности в установлении контактов с людьми. Не отстаивают своего мнения, тяжело переживают обиды. Редко проявляют инициативу, избегают принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, набравших **9-12** баллов, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, отстаивают свое , однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Требуется дальнейшая воспитательная работа по формированию и развитию этих качеств личности.

Оценка **13-16** баллов свидетельствует о высоком уровне проявления коммуникативных и организаторских склонностей испытуемых. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, стремятся расширить круг своих знакомых, помогают близким и друзьям, проявляют инициативу в общении, способны принимать решения в трудных, нестандартных ситуациях.

Высший уровень коммуникативных и организаторских склонностей (**17-20 баллов**) у испытуемых свидетельствует о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности. Они быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе. Инициативны. Принимают самостоятельные решения. Отстаивают свое мнение и добиваются принятия своих решений. Любят организовывать игры, различные мероприятия.

Критерии оценки:

5 баллов – выполнены все 2 теста, есть четкое осознание полученных результатов, может дать четкую характеристику каждому типу темперамента и уровню способностей.

4 балла - выполнены все 2 теста, есть четкое осознание полученных результатов

3 балла – выполнен 1 тест, есть четкое осознание полученных результатов

2 балла – задания не выполнены.

Практическая работа № 2.

В-(ОК-5), В-(ПК-13)

Задание № 1. Диагностика сенсорных каналов по тесту С. Ефремцевой на определение доминирующей перцептивной модальности аудиал, визуал, кинестетик.

Инструкция к тесту.

Прочитайте предлагаемые утверждения.

Поставьте знак "+", если Вы согласны с данным утверждением, и знак "-", если не согласны.

Тестовый материал (вопросы).

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Люблю ходить в сауну.

5. В автомашине цвет для меня имеет значение.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Люблю читать во время еды. 15. Люблю поговорить по телефону.
16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко могу отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
34. Люблю слушать, когда говорят.
35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от освещения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это интересно.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Ключ к тесту аудиал, визуал, кинестетик. •

Визуальный канал восприятия: 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

• Аудиальный канал восприятия: 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

• Кинестетический канал восприятия: 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия) :

• 13 и более – высокий;

• 8-12 – средний;

• 7 и менее – низкий.

Интерпретация результатов:

Подсчитайте, количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов "да" ("+"). Это Ваш тип ведущей модальности. Это ваш главный тип восприятия.

Критерии оценки:

5 баллов – выполнен тест, есть четкое осознание полученных результатов, может дать четкую характеристику каждому сенсорному типу, разработать для себя рекомендации.

4 балла - выполнен тест, есть четкое осознание полученных результатов

3 балла – выполнен тест.

2 балла – задания не выполнены.

7.2 ФОС для проведения промежуточной аттестации.

7.2.1. Задания для подготовки к зачету

Перечень вопросов

З-(ОК-5), У-(ОК-5), В-(ОК-5), З-(ПК-13), У-(ПК-13), В-(ПК-13)

1. Определение общения
2. Общение и личность
3. Общение и социальные отношения
4. Виды общения
5. Функции общения
6. Уровни общения
7. Межличностная аттракция
8. Развитие представлений о социальной перцепции
9. Эффекты социальной перцепции: ореола, новизны, первичности
10. Теория каузальной атрибуции
11. Фундаментальные ошибки атрибуции
12. Структура социальной перцепции по Холмсу и Ньюкому
13. Типы коммуникативных процессов
14. Структура коммуникативного действия
15. Виды коммуникаций
16. Подражание, диалог, управление
17. Функции СМИ
18. Внушение, заражение, убеждение: сходства и различия
19. Потребность в аффилиации
20. Конвенциональные и межличностные роли
21. Транзактный анализ Э. Берна
22. Общение с позиций символического интеракционизма
23. Континуум социального взаимодействия Тэшфела
24. Личностная и социальная идентичность в общении
25. Деловое и межличностное общение: общий сравнительный анализ
26. Ассертивность
27. Манипулирование сознанием
28. Типы манипуляторов
29. Конструктивный и деструктивный конфликт
30. Совместимость и срабатываемость
31. Коммуникации в организации
32. Психология имиджа
33. Континуум знаковых систем В. Налимова
34. Невербальные средства коммуникации

35. Факторы, способствующие или препятствующие сближению людей
36. "Теле", "вчувствование", "перенос" (коммуникативные аспекты теории Морено)
37. Знак, значение, индивидуальный смысл
38. Фазы делового общения
39. Функции конфликта
40. Стратегии поведения в конфликтной ситуации (по Томасу).

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7.2.2. Задания для подготовки к экзамену

Перечень вопросов

З-(ОК-5), У-(ОК-5), В-(ОК-5), З-(ПК-13), У-(ПК-13), В-(ПК-13)

1. Дайте определение понятия «Психология общения».
2. Основные цели общения. Охарактеризуйте непосредственное и опосредованное общение.
3. Социально-психологическая характеристика общения: сущность, структура, функции и виды.
4. Какие стороны входят в структуру общения? Их характеристика
5. Психологические механизмы восприятия. Раскройте их сущность.
6. Что входит в понятие «перцептивная сторона общения»?
7. Что такое невербальная коммуникация? Психологические механизмы взаимовлияния людей в процессе общения.
8. Назовите виды и раскройте содержание понятия коммуникативный барьер.
9. Формы эффективного слушания.
10. Сущность социальной перцепции. Эффекты восприятия.
11. Что такое вербальная коммуникация?
12. Основные формы межличностного общения
13. Функции общения и их характеристика.
14. Типичные искажения при восприятии информации.
15. Основные техники повышения эффективности общения.
16. Характеристика интерактивной стороны общения

17. Структура коммуникационного канала и его характеристика.
18. Каузальная атрибуция и ее роль в восприятии.
19. Трансактный анализ межличностных отношений.
20. Основные характеристики переговорного процесса.
21. Виды переговоров и их характеристика.
22. Сущность и виды манипуляции в общении.
23. Деловое общение и его виды.
24. Социально-психологический тренинг повышения коммуникативных способностей.
25. Социально-психологический тренинг восприятия в процессе общения.
26. Основные психологические приемы воздействия в процессе переговоров.
27. Стереотипы и их влияние на успешность общения.

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная учебная литература

1. Караяни, А.Г., Цветков, В.Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: Учебное пособие.-М.: Юнити-Дана, 2015. - www.biblioclub.ru
2. Барабанщиков В. А. , Жегалло А. В. , Королькова О. А. Перцептивная категоризация выражений лица. - М.: Когито-Центр, 2016. – 376 с- www.biblioclub.ru
3. Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии. – М.: Форум; ИНФРА-М, 2019.
4. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология общения: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2017.

б) дополнительная учебная литература

1. Козьяков, Р.В. Психология профессионального общения: Учебно-методические материалы. – М.: Директ-Медиа, 2014. - www.biblioclub.ru
2. Ридецкая, О.Г. Психология общения: Хрестоматия.-М.: Директ-Медиа, 2012. - www.biblioclub.ru
3. Козьяков, Р.В. Психология невербальных коммуникаций: Учебно-методические материалы. – М.: Директ-Медиа, 2014. - www.biblioclub.ru

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

http://window.edu.ru	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
https://openedu.ru	«Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)
http://www.portal.gersen.ru	Сайт Электронной библиотеки Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена «Гуманитарные технологии в социальной сфере». Раздел «Методология и наука»
http://elibrary.rsl.ru/	Сайт Российской электронной библиотеки (РЭБ)
www.gumer.info	Электронная библиотека ГУМЕР. Раздел НАУКА
http://www.filosofium.ru/	Сайт Философия науки, философия для аспирантов
http://ukrlibrary.org/	Электронный каталог научной литературы
http://www.jurnal.org/	Сайт журнала научных публикаций для аспирантов и докторантов
http://www.moluch.ru/	Сайт журнала «Молодой учёный»

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины являются лекции и семинарские занятия. Обучающийся не имеет права пропускать без уважительных причин аудиторные занятия, в противном случае он может быть не допущен к зачету.

На лекциях даются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции обучающийся должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины семинарские занятия. Они служат для контроля подготовленности обучающегося; закрепления изученного материала; развития умения и навыков подготовки докладов, сообщений по естественнонаучной проблематике; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии.

Семинару предшествует самостоятельная работа обучающегося, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках, учебных пособиях и в рекомендованной преподавателем тематической литературе. По согласованию с преподавателем или его заданию обучающийся может готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Примерные темы докладов, рефератов и вопросов для обсуждения приведены в настоящих рекомендациях.

10.1. Работа на лекции.

Основу теоретического обучения обучающихся составляют лекции. Они дают систематизированные знания обучающимся о наиболее сложных и актуальных проблемах. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению обучающимися изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Излагаемый материал может показаться обучающимся сложным, необычным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных отраслей науки, религии, истории, практики. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающиеся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель.

Обучающимся, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

10.2. Работа с конспектом лекций.

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

10.3. Выполнение практических работ.

По наиболее сложным проблемам учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у обучающихся.

Практическое занятие проводится в соответствии с планом. В плане указываются тема, время, место, цели и задачи занятия, тема доклада и реферативного сообщения, обсуждаемые вопросы. Дается список обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к занятию.

Подготовка обучающихся к занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом занятия;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение обучающимися знаний, но и направленных на развитие у них творческого мышления, научного мировоззрения. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, обучающимся необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение, дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с INTERNET.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1-2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряется и поощряется инициативные выступления с докладами и рефератами по темам практических занятий.

10.4. Подготовка докладов, фиксированных выступлений и рефератов.

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с основной, но и дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 10-15 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

Рекомендации к выполнению реферата:

1. Работа выполняется на одной стороне листа формата А 4.
2. Размер шрифта 14, межстрочный интервал (одинарный).
3. Объём работы должен составлять от 10 до 15 листов (вместе с приложениями).
4. Оставляемые по краям листа поля имеют следующие размеры:
Слева - 30 мм; справа - 15 мм; сверху - 15 мм; снизу - 15 мм.
5. Содержание реферата:

- *Титульный лист.*
- *Содержание.*
- *Введение.*

Введение должно включать в себя краткое обоснование актуальности темы реферата. В этой части необходимо также показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и какое может иметь практическое значение.

- *Основной материал.*
- *Заключение.*

Заключение - часть реферата, в которой формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выполнение поставленных во введении задач и целей. Заключение должно быть чётким, кратким, вытекающим из основной части.

- *Список литературы.*

6. Нумерация страниц проставляется в правом нижнем углу, начиная с введения (стр. 3). На титульном листе и содержании, номер страницы не ставится.

7. Названия разделов и подразделов в тексте должны точно соответствовать названиям, приведённым в содержании.

8. Таблицы помещаются по ходу изложения, должны иметь порядковый номер. (Например: Таблица 1, Рисунок 1, Схема 1 и т.д.).

9. В таблицах и в тексте следует укрупнять единицы измерения больших чисел в зависимости от необходимой точности.

10. Графики, рисунки, таблицы, схемы следуют после ссылки на них и располагаются симметрично относительно центра страницы.

11. В списке литературы указывается полное название источника, авторов, места издания, издательство, год выпуска и количество страниц.

10.5. Разработка электронной презентации.

Распределение тем презентации между обучающимися и консультирование их по выполнению письменной работы осуществляется также как и по реферату. Приступая к подготовке письменной работы в виде электронной презентации необходимо исходить из целей презентации и условий ее прочтения, как правило, такую работу обучающиеся представляют преподавателю на проверку по электронной почте, что исключает возможность дополнительных комментариев и пояснений к представленному материалу.

По согласованию с преподавателем, материалы презентации обучающийся может представить на CD/DVD-диске (USB флэш-диске).

Электронные презентации выполняются в программе MS PowerPoint в виде слайдов в следующем порядке:

- титульный лист с заголовком темы и автором исполнения презентации;
- план презентации (5-6 пунктов -это максимум);
- основная часть (не более 10 слайдов);
- заключение (вывод);

Общие требования к стилевому оформлению презентации:

- дизайн должен быть простым и лаконичным;
- основная цель - читаемость, а не субъективная красота. При этом не надо впадать в другую крайность и писать на белых листах черными буквами – не у всех это получается стильно;
- цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов;

-всегда должно быть два типа слайдов: для титульных, планов и т.п. и для основного текста;

-размер шрифта должен быть: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);

-текст должен быть свернут до ключевых слов и фраз. Полные развернутые предложения на слайдах таких презентаций используются только при цитировании. При необходимости, в поле «Заметки к слайдам» можно привести краткие комментарии или пояснения.

-каждый слайд должен иметь заголовок;

-все слайды должны быть выдержаны в одном стиле;

-на каждом слайде должно быть не более трех иллюстраций;

-слайды должны быть пронумерованы с указанием общего количества слайдов;

-использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись.

Обычно анимация используется для привлечения внимания слушателей (например, последовательное появление элементов диаграммы).

-списки на слайдах не должны включать более 5–7 элементов. Если элементов списка все-таки больше, их лучше расположить в две колонки. В таблицах не должно быть более четырех строк и четырех столбцов – в противном случае данные в таблице будут очень мелкими и трудно различимыми.

10.6. Методика работы с обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В Институте созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в Институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте Института.

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие лифта, пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия: для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске); внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание); разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно,

короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет: использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения; регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений; обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой Института по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия: ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий; в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию Института для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается; действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений; предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

При проведении лекционных занятий по дисциплине преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения Института, а также демонстрационные (презентации) и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования Института, при необходимости – с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Лицензионное программно-информационное обеспечение	Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).
Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ 2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
Информационные справочные системы	1. Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные цифровые технологии» 2. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 3. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 4. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Учебные занятия по дисциплине проводятся в специализированной аудитории, оборудованной ПК, с возможностями показа презентаций. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, видеороликов.

Применение ТСО (аудио- и видеотехники, мультимедийных средств) обеспечивает максимальную наглядность, позволяет одновременно тренировать различные виды речевой деятельности, помогает корректировать речевые навыки, способствует развитию слуховой и зрительной памяти, а также усвоению и запоминанию образцов правильной речи, совершенствованию речевых навыков.

Перечень оборудованных учебных аудиторий и специальных помещений

№ 610 Кабинет психологии

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа

- доска
- стол преподавателя
- кресло для преподавателя
- комплекты учебной мебели
- демонстрационное оборудование – проектор и компьютер
- учебно-наглядные пособия

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 506 Кабинет делового общения

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа

- доска
- стол преподавателя
- кресло для преподавателя
- комплекты учебной мебели
- демонстрационное оборудование – проектор и компьютер
- учебно-наглядные пособия
- шкаф для хранения пособий

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 610 Кабинет психологии

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

- доска
- стол преподавателя
- кресло для преподавателя
- комплекты учебной мебели
- демонстрационное оборудование – проектор и компьютер

<p>- учебно-наглядные пособия</p> <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 404, 511</p> <p>Помещения для самостоятельной работы</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекты учебной мебели - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛ/2020 от 31 октября 2019 года).</p>
<p>№ 404</p> <p>Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекты учебной мебели; - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему. <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛ/2020 от 31 октября 2019 года).</p>
<p>№ 401</p> <p>Актовый зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий</p> <ul style="list-style-type: none"> - специализированные кресла для актовых залов - сцена - трибуна - экран - технические средства, служащие для представления информации большой аудитории - компьютер - демонстрационное оборудование и аудиосистема - микрофоны <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 515</p> <p>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования</p> <ul style="list-style-type: none"> - стеллажи - учебное оборудование