

Частное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский юридический университет»
(СибЮУ)

ОДОБРЕНО

на заседании кафедры
общепрофессиональных дисциплин,
протокол от 4 октября 2021 г. № 2
Зав. кафедрой общепрофессиональных
дисциплин

_____ М. Н. Никонова
4 октября 2021 г.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании методического совета,
протокол 29 октября 2021 г. № 2
Председатель методического совета,
проректор по учебной работе – начальник
учебного управления

_____ Ю. А. Бурдельная
29 октября 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Психология общения

Специальность	37.05.02 Психология служебной деятельности
Квалификация выпускника	психолог
Специализация	Психология безопасности
Форма обучения	Очная
Срок обучения	5 лет
Год набора	2022

Рабочая программа дисциплины «Психология общения»

Программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – специалитет по специальности 37.05.02 Психология служебной деятельности, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 31 августа 2020 г. № 1137.

Программу составил:

Рогозина Т. И., доцент кафедры общепрофессиональных дисциплин ЧОУ ВО «Сибирский юридический университет», кандидат психологических наук, доцент;

Посашкова М. А., руководитель социально-психологической службы Омского юридического колледжа.

1. Цели освоения дисциплины, планируемые результаты обучения по дисциплине

Дисциплина «Психология общения» направлена на достижение планируемых результатов основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы специалитета по специальности 37.05.02 Психология служебной деятельности, специализация «Психология безопасности» (далее соответственно – дисциплина, образовательная программа).

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции, установленные образовательной программой:

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции, установленные образовательной программой	Индикаторы достижения компетенций по дисциплине
УК-4.	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИУК-4.1. Знает нормы официально-делового стиля коммуникации, правила составления и оформления текстов деловых бумаг, формулы речевого этикета; ИУК-4.2. Знает профессиональную лексику психолога; ИУК-4.3. Знает лексический минимум, достаточный для осуществления профессионального взаимодействия на иностранном(ых) языке(ах); ИУК-4.4. Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, публично представлять на русском языке результаты профессиональной деятельности;	ИУК-4.1. Знает нормы официально-делового стиля коммуникации, правила составления и оформления текстов деловых бумаг, формулы речевого этикета; ИУК-4.2. Знает профессиональную лексику психолога; ИУК-4.3. Знает лексический минимум, достаточный для осуществления профессионального взаимодействия на иностранном(ых) языке(ах); ИУК-4.4. Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, публично представлять на русском языке результаты профессиональной деятельности;

		<p>ИУК-4.5. Умеет применять понятия с четко определенным содержанием, использовать приемы логического построения суждений, распознавания логических ошибок в материалах профессионально-служебной деятельности, корректно употреблять профессиональную лексику психолога;</p> <p>ИУК-4.6. Умеет составлять тексты деловых бумаг и служебных документов в соответствии с нормами русского языка и установленными правилами;</p> <p>ИУК-4.7. Умеет осуществлять устную и письменную коммуникацию в основных ситуациях профессиональной деятельности на иностранном(ых) языке(ах) в объеме лексического минимума;</p> <p>ИУК-4.8. Владеет способностью осуществлять профессиональную коммуникацию в соответствии с нормами официально-делового стиля и с</p>	<p>ИУК-4.5. Умеет применять понятия с четко определенным содержанием, использовать приемы логического построения суждений, распознавания логических ошибок в материалах профессионально-служебной деятельности, корректно употреблять профессиональную лексику психолога;</p> <p>ИУК-4.6. Умеет составлять тексты деловых бумаг и служебных документов в соответствии с нормами русского языка и установленными правилами;</p> <p>ИУК-4.7. Умеет осуществлять устную и письменную коммуникацию в основных ситуациях профессиональной деятельности на иностранном(ых) языке(ах) в объеме лексического минимума;</p> <p>ИУК-4.8. Владеет способностью осуществлять профессиональную коммуникацию в соответствии с нормами официально-</p>
--	--	---	---

		использованием профессиональной лексики психолога	делового стиля и с использованием профессиональной лексики психолога
ПК-3.	ПК-3. Способен к оказанию психологической помощи работникам органам и организациям социальной сферы (клиентам)	ИПК-3.1. Знает теоретические основы оказания индивидуальной и групповой психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам); психологические основы ведения переговоров; ИПК-3.2. Знает требования к документообороту в области межведомственного взаимодействия, к документированию оказания услуг, к конфиденциальности информации; ИПК-3.3. Умеет анализировать заявки и обращения органов и организаций социальной сферы на получение психологических услуг; вести переговоры и составлять документацию на оказание психологических услуг; ИПК-3.4. Умеет проводить психологический анализ и оценку эффективности оказания	ИПК-3.1. Знает теоретические основы оказания индивидуальной и групповой психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам); психологические основы ведения переговоров; ИПК-3.2. Знает требования к документообороту в области межведомственного взаимодействия, к документированию оказания услуг, к конфиденциальности информации; ИПК-3.3. Умеет анализировать заявки и обращения органов и организаций социальной сферы на получение психологических услуг; вести переговоры и составлять документацию на оказание психологических услуг; ИПК-3.4. Умеет проводить психологический анализ и оценку эффективности

		<p>психологической помощи, а также оценку результативности деятельности клиентов в соответствии со стандартами и регламентами в социальной сфере; ИПК-3.5. Умеет работать с информационными сетями; разрабатывать новые формы и методы оказания психологической помощи клиентам; ИПК-3.6. Владеет приемами оказания психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам): проведения психологических тренингов, консультирования по вопросам выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом</p>	<p>оказания психологической помощи, а также оценку результативности деятельности клиентов в соответствии со стандартами и регламентами в социальной сфере; ИПК-3.5. Умеет работать с информационными сетями; разрабатывать новые формы и методы оказания психологической помощи клиентам; ИПК-3.6. Владеет приемами оказания психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам): проведения психологических тренингов, консультирования по вопросам выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом</p>
--	--	---	--

2. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 144 часа, 4 зачетных единиц.

Реализация дисциплины обеспечивается посредством проведения учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) и промежуточной аттестации обучающихся.

Образовательная деятельность в рамках изучения дисциплины проводится в следующих формах:

- контактная работа обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (далее - контактная работа);
- самостоятельная работа обучающихся;
- практическая подготовка, предусматривающая участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью во время проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа.

При проведении учебных занятий по дисциплине у обучающихся обеспечивается развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств, включая проведение:

- интерактивных лекций (лекций-бесед);
- работы в малых группах.

2.1. Содержание дисциплины

Модуль 1. «Общая характеристика содержания и структуры общения».

Тема 1. Общий теоретический анализ общения как социально-психологического феномена.

Роль общения в жизни человека и общества. Реализация в общении общественных и межличностных (психологических) отношений. Коммуникативная сфера как предмет деятельности психолога. Общение как инструмент реализации основных функций практического психолога.

Проблема дефиниции общения. Подходы к определению общения в зарубежной психологии: неопрейдизм, необихевиоризм, когнитивизм, интеракционизм, транзактный анализ. Понимание сущности общения с позиций деятельностного подхода в отечественной психологии. Принцип единства деятельности и общения, его значение для деятельности практического психолога.

Характеристика структуры общения. Составляющие ситуации общения. Импрессивная сторона ситуации общения: потребности, мотивы и цели взаимодействующих субъектов. Экспрессивная сторона ситуации общения: коммуникационные средства и приемы, содержание общения, продукт общения, стиль общения. Фазы процесса общения. Уровни общения.

Классификация форм и видов общения по разным основаниям. По средствам общения: непосредственное и опосредованное, прямое и косвенное. По содержанию общения: материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное. По длительности: кратковременное, длительное. По степени завершенности контакта: законченное, прерванное. По контингенту участников и количеству каналов двусторонней связи: внутриличностное, межличностное, личностно-групповое, межгрупповое, массовое. По характеру отношений: монологическое (императивное и манипулятивное), диалогическое.

Значение общения для общества в целом: социальная функция, инструментальная функция, общепсихологическая функция. Основные функции и/или стороны процесса общения (Г.М. Андреева): коммуникативная, интерактивная, перцептивная. Информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная функции общения (Б.Ф. Ломов).

Рабочие функции общения (А.А. Брудный): инструментальная, синдикативная, трансляционная, функция самовыражения. Функции по «цели общения» (Л.А. Карпенко): контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, установление отношений, оказания влияния.

Тема 2. Восприятие человека человеком (перцептивный аспект общения).

Понятие и значение социальной перцепции. Основные функции социальной перцепции: познание себя, познание партнера, организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, установление эмоциональных отношений. Социально-перцептивные действия: восприятие внешнего облика и поведения человека; реконструкция внутреннего облика себя и партнера по общению. Условия социальной перцепции: уровень собственного самосознания, «Я-концепция», «Ты-концепция», «Мы-концепция».

Механизмы социальной перцепции. Рефлексия как механизм самопознания в процессе общения. Механизмы познания и понимания людьми друг друга: идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация. Каузальная атрибуция как механизм прогнозирования поведения партнеров по общению: личностная, объектная, обстоятельственная.

Характеристика процесса социальной перцепции. Восприятие человеческого лица. Значение элементов лица и его экспрессии в узнавании и понимании партнера. Понимание мотивов партнера по общению. Значение невербальных средств общения для познания. Отражение личностных качеств партнера. Эталоны внешности (антропологические, социальные, эмоционально-эстетические) как факторы, детерминирующие процесс формирования представлений о личности партнера по общению. Значение стереотипов в общении. Эффекты восприятия человека человеком: эффект ореола, эффект снисходительности, эффект последовательности и др. Эмпатийное переживание в отношении партнера. Понимание чувств партнера. Проблема точности межличностного восприятия.

Формирование первого впечатления о незнакомом человеке. Роль установки в процессе восприятия человека человеком. Эффект «ореола» как механизм формирования первого впечатления о человеке. Типичные источники «ореола», факторы, запускающие схему восприятия: фактор превосходства, фактор привлекательности, фактор отношения к наблюдателю. Возможности организации первого впечатления в ситуациях профессионального общения.

Тема 3. Общение как процесс обмена информацией (коммуникативный аспект общения).

Понятие и значение коммуникации. Коммуникация как интерсубъективный процесс. Средства коммуникации: речевые, неречевые. Условия коммуникации: единая система кодификации – декодификации, одинаковое понимание ситуации общения. Взаимовлияние и трудности эффективной коммуникации.

Коммуникативные барьеры как защита от нежелательного влияния: барьер избегания, барьер авторитета, барьеры непонимания (фонетический, семантический, стилистический, логический). Способы преодоления барьеров: управление вниманием (приемы привлечения и удержания внимания), формирование привлекательности позиции коммуникатора, подбор оптимальных параметров речи, структурирование информации в сообщении (правило «рамки», правило «цепи»), построение аргументации (восходящий и нисходящий способы).

Речевая коммуникация. Значение вербальной знаковой системы в общении.

Коммуникативные роли: коммуникатор, реципиент. Формы вербальной коммуникации: монолог, диалог. Включенность в совместную деятельность и смена коммуникативных ролей как условия точности понимания сообщения. Модели речевого коммуникативного процесса (Ховланд, Лассуэл) и их значение для эффективной коммуникации.

Невербальная коммуникация. Функции невербального общения: опережающая манифестация психологического содержания общения, установление и поддержание оптимального уровня психологической близости между общающимися, маскировка некоторых черт личности и ее состояний, отражение статусно-ролевых отношений, индикация эмоциональных состояний личности, экономия речевого сообщения, уточнение содержания высказывания, усиление эмоциональной насыщенности сказанного, регуляция процесс возбуждения, отражение общей психомоторной активности субъекта. Классификация невербальных средств общения по анализаторным системам (В.А. Лабунская). Оптическая система средств: мимика, пантомимика, одежда, косметика, контакт глаз. Акустическая система средств: темп речи, тембр голоса, высота и громкость голоса, паузы, интонация. Тактильно-кинестезическая система средств: прикосновение, рукопожатие, поцелуй. Ольфакторная система средств: запахи тела и косметики. Пространственно-временная система средств: расстояние между общающимися, положение в пространстве, длительность контакта, степень временной пунктуальности. Проблема точности понимания неречевой информации.

Тема 4. Общение как взаимодействие (интерактивный аспект общения).

Понятие и значение интеракции. Проблема соотношения интеракции и коммуникации. Традиции изучения межличностного взаимодействия в зарубежной социальной психологии: теория обмена (Д. Хоманс), символический интеракционизм (Д. Мид, Г. Блумер), теория управления впечатлениями (Э. Гофман).

Структура взаимодействия. Социологический подход к определению компонентов взаимодействия (Т. Парсон, Я. Щепанский). Транзактный анализ (Э.Берн). Исследования совместной деятельности в отечественной психологии.

Типы взаимодействия. Дихотомические виды взаимодействия: кооперация и конкуренция, согласие и конфликт, ассоциация и диссоциация. Типология взаимодействия Р.Бейлза. Стратегии поведения во взаимодействии в зависимости от отношения к мотивам партнеров по общению: сотрудничество, соперничество, приспособление, избегание, компромисс.

Психологические механизмы воздействия. Эмоциональное (психическое) заражение. Внушение. Убеждение. Подражание.

Тема 5. Затруднения в общении и их преодоление.

Причины трудностей в общении: патология или акцентуация характера коммуникатора или реципиента, внутриличностные конфликты, прежний негативный опыт общения, отсутствие эффективных коммуникативных умений, наличие неконструктивных привычек социального взаимодействия. Застенчивость. Дефицитарное общение. Аутичность, отчужденность. Одиночество. Деструктивные формы общения: обман, конфликтное взаимодействие.

Способы преодоления трудностей в общении и развитие социально-коммуникативной компетентности. Технология беспроблемного общения Т. Гордона. Технология подлинного общения Э. Берна. Технология моделирования

успеха в общении Р. Бендлера и Дж. Гриндера. Технология идеального общения Ч. Тойча и Дж. Тойч.

Социально-психологический, коммуникативный, поведенческий тренинги и группы встреч как способы повышения эффективности общения.

Тема 6. Основы эффективного общения.

Понятие, критерии эффективного общения. Факторы эффективного общения. Общительность, коммуникативная совместимость, коммуникативная компетентность. Стилль общения как фактор успешности. Мужской и женский стили общения.

Принципы установления помогающих отношений. Доверительные отношения как условие эффективной коммуникации. Понятие и значение психологического контакта для эффективной коммуникации. Стадии установления психологического контакта. Взаимное оценивание. Роль первого впечатления в начальной фазе установления психологического контакта. Правило трех плюсов. Психологическое переключение. Обособление в диаду.

Техники установления психологического контакта. Приемы, связанные с эффективной самопрезентацией коммуникатора. Приемы, способствующие привлечению партнера к общению. Приемы создания и использования оптимальной обстановки в общении. Приемы мотивирования партнера. Способы оказания эмоционального влияния на партнера. Организация взаимопонимания.

Уверенное поведение в общении: ассертивная просьба, ассертивный отказ и пр. Эффективная конфронтация: принятие и передача обратной связи в общении. Конструктивная критика.

Модуль 2. «Переговоры как средство профессионального общения».

Тема 7. Понятие, виды и организация переговорного процесса.

Переговоры как разновидность общения. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии. Понятие и функции переговорного процесса. Конструктивные функции переговоров: информационно-коммуникативная, функция регуляции и координации действий, функция контроля. Манипулятивные функции: отвлечения внимания, рекламно-пропагандистская, функция проволочек. Содержание переговорного процесса.

Стратегии ведения переговоров и динамика переговоров. Позиционный торг: мягкий и жесткий стиль. Переговоры на основе взаимного учета интересов. Этапы переговоров. Подготовка к переговорам: организационный и содержательные аспекты.

Ведение переговоров: уточнение интересов и позиций сторон; убеждение предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы; достижение соглашений. Приемы формирования благоприятного психологического климата в процессе ведения переговоров. Методы аргументации. Приемы убеждения оппонента. Роль творческого мышления в поиске решения. Достижение соглашения: переговорное пространство, типы решений, работа над соглашением, закрепление решений.

Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей. Критерии оценки успешности переговоров.

Тактические приемы ведения переговоров. Приемы позиционного торга. Приемы, используемые при переговорах на основе учета интересов. Приемы, носящие двойственный характер.

Тема 8. Особенности организации делового общения. Переговоры в профессиональном взаимодействии.

Специфика делового общения. Общие этические принципы и характер делового общения. Этика делового общения «сверху – вниз», «снизу – вверх», «по горизонтали, правила выбора форм взаимодействия и стиля общения.

Этика и психология деловых бесед и переговоров. Правила вербального этикета, стереотипы речевого обращения, использование психологических приемов: прием «поглаживаний», комплименты, игры по правилам и т.д.

Правила делового общения по телефону: подготовка к деловой беседе, проявление экспрессии, корректировка общения, пресыщение общением. Правила деловой переписки. Деловой завтрак, обед, ужин. Особенности общения через переводчика. Деловые беседы и рабочие совещания.

Имидж делового человека. Понятие имиджа, функции, внешняя и внутренняя составляющие имиджа. Правила формирования имиджа. Формирование имиджа профессионала.

Правила организации и прохождения собеседования при приеме на работу.

Особенности составления резюме.

Публичное выступление. Основные этапы подготовки к выступлению. Структура выступления. Организация пространства выступления. Невербальная сторона публичного выступления. Приемы управления вниманием аудитории. Оценка культуры речи оратора.

Тема 9. Технологии переговорного процесса в критических ситуациях.

Специфические функции переговоров в экстремальных условиях. Волевая и эмоциональная саморегуляция: основные приемы самоуправления.

Основные характеристики переговорной деятельности. Цель переговоров. Задачи, решаемые в ходе ведения переговоров. Предмет переговоров. Стратегия и тактика переговорного процесса. Этапы переговорного процесса.

Особенности установления и удержания контакта в условиях затрудненного общения. Коммуникативные возможности для снижения психологической напряженности в ходе переговоров. Распознавание эмоционально окрашенных высказываний. Коммуникативные приемы, снижающие эмоциональное напряжение.

Понятие, цели, виды и средства психологического влияния. Рациональное и эмоциональное воздействие. Ошибки при коммуникативном взаимодействии.

2.2.1. Тематический план¹ (очная форма обучения)

№ п/ п	Наименование модуля / темы занятия	Объем и формы образовательной деятельности				СРС	Всего	Интеракт ивные формы работы	Оценочные средства текущего контроля / Форма промежуточной аттестации
		Контактная работа		в том числе в ЭИОС ²	в том числе практическая подготовка				
		аудиторная							
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа						
Модуль 1. Общая характеристика содержания и структуры общения									
1	Тема 1. Общий теоретический анализ общения как социально-психологического феномена	4	2			10	16		Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ
2	Тема 2. Восприятие человека человеком (перцептивный аспект общения)	4	2			10	16	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ
3	Тема 3. Общение как процесс обмена информацией (коммуникативный аспект общения)	4	2			10	16	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ
4	Тема 4. Общение как взаимодействие (интерактивный аспект общения)	2	4			11	17	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ.
5	Тема 5. Затруднения в	2	4			11	17	Лекция-беседа;	Презентационные проекты,

¹ Суммируются и сверяются с учебным планом часы, отраженные в столбцах: Занятия лекционного типа, Занятия семинарского типа, СРС, Всего.

² Если предусмотрена работа в СДО университета

	общении и их преодоление							работа в малых группах	составленные обучающимися; устный ответ
6	Тема 6. Основы эффективного общения	2	4			11	17	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ Диктант по основным понятиям
Модуль 2. Переговоры как средство профессионального общения									
7	Тема 7. Понятие, виды и организация переговорного процесса	2	2			11	15	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ
8	Тема 8. Особенности организации делового общения. Переговоры в профессиональном взаимодействии	2	2			11	15	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ
9	Тема 9. Технологии переговорного процесса в критических ситуациях	2	2			11	15	Лекция-беседа; работа в малых группах	Презентационные проекты, составленные обучающимися; устный ответ Диктант по основным понятиям
	Промежуточная аттестация								Зачет
	ИТОГО	24	24			96	144		

2.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Рекомендации по выполнению самостоятельной работы по модулям дисциплины приведены в таблице:

Вид работы	Содержание (перечень вопросов)	Рекомендации
Модуль 1. «Теоретико-методологическое основание использования методов в психологическом исследовании»		
Подготовка к занятиям семинарского типа	Занятие семинарского типа 1 по теме 1. Общий теоретический анализ общения как социально-психологического феномена. Обсуждение теоретических вопросов: 1. Роль общения в жизни человека и	Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом)

<p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>общества.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Коммуникативная сфера как предмет деятельности психолога. 3. Общение как инструмент реализации основных функций практического психолога. 4. Подходы к определению общения в зарубежной психологии. 5. Понимание сущности общения с позиций деятельностного подхода в отечественной психологии. 6. Характеристика структуры общения. 7. Классификация форм и видов общения по разным основаниям. 8. Основные функции и/или стороны процесса общения 	<p>по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах</p>
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятие семинарского типа 2 по теме 2. Восприятие человека человеком (перцептивный аспект общения)</p> <p>Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и значение социальной перцепции. Основные функции социальной перцепции. 2. Социально-перцептивные действия. 3. Условия социальной перцепции. 4. Механизмы социальной перцепции. 5. Значение невербальных средств общения для познания. 6. Эффекты восприятия человека человеком. 7. Проблема точности межличностного восприятия. 8. Возможности организации первого впечатления в ситуациях профессионального общения 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах</p>
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятия семинарского типа 3 по теме 3. Общение как процесс обмена информацией (коммуникативный аспект общения).</p> <p>Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и значение коммуникации. 2. Средства коммуникации: речевые, неречевые. 3. Условия коммуникации. 4. Взаимовлияние и трудности эффективной коммуникации. 5. Коммуникативные барьеры как защита от нежелательного влияния. 6. Способы преодоления барьеров. 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в</p>

	<p>7. Речевая коммуникация. Значение вербальной знаковой системы в общении.</p> <p>8. Коммуникативные роли.</p> <p>9. Формы вербальной коммуникации.</p> <p>10. Модели речевого коммуникативного процесса (Ховланд, Лассуэл) и их значение для эффективной коммуникации.</p> <p>11. Невербальная коммуникация. Функции невербального общения.</p> <p>12. Классификация невербальных средств общения по анализаторным системам</p>	<p>журнале наличие проекта и оценку в баллах</p>
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятие семинарского типа 4,5 по теме 4. Общение как взаимодействие (интерактивный аспект общения). Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и значение интеракции. Проблема соотношения интеракции и коммуникации. 2. Традиции изучения межличностного взаимодействия в зарубежной социальной психологии. 3. Социологический подход к определению компонентов взаимодействия. 4. Исследования совместной деятельности в отечественной психологии. 5. Типы взаимодействия. 6. Психологические механизмы воздействия. 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах.</p>
<p>Подготовка к диктанту на определение основных понятий</p>	<p>Лекции по теме 1. Общий теоретический анализ общения как социально-психологического феномена; по теме 2. Восприятие человека человеком (перцептивный аспект общения); по теме 3. Общение как процесс обмена информацией (коммуникативный аспект общения); по теме 4. Общение как взаимодействие (интерактивный аспект общения).</p>	<p>Основные понятия, по которым проводятся диктанты, выдаются преподавателем на лекции в форме презентаций, а также выделены черным цветом в лекциях (папка с лекциями предоставляется каждому студенту в электронном варианте). Диктант выполняется в письменном виде</p>
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p>	<p>Занятия семинарского типа 6, 7 по теме 5. Затруднения в общении и их преодоление. Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Причины трудностей в общении. 2. Деструктивные формы общения. 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом</p>

<p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Способы преодоления трудностей в общении и развитие социально-коммуникативной компетентности. 4. Технология беспроблемного общения Т. Гордона. 5. Технология подлинного общения Э. Берна. 6. Технология моделирования успеха в общении Р. Бендлера и Дж. Гриндера. 7. Технология идеального общения Ч. Тойча и Дж. Тойч. 8. Социально-психологический, коммуникативный, поведенческий тренинги и группы встреч как способы повышения эффективности общения 	<p>по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах</p>
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятия семинарского типа 8, 9 по теме 6. Основы эффективного общения. Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, критерии эффективного общения. Факторы эффективного общения. 2. Стилль общения как фактор успешности. Мужской и женский стили общения. 3. Понятие и значение психологического контакта для эффективной коммуникации. Стадии установления психологического контакта. 4. Техники установления психологического контакта. 5. Уверенное поведение в общении: асертивная просьба, асертивный отказ и пр. 6. Эффективная конфронтация: принятие и передача обратной связи в общении. 7. Конструктивная критика 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах</p>
<p>Модуль 2. «Переговоры как средство профессионального общения»</p>		
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный</p>	<p>Занятия семинарского типа 10 по теме 7. Понятие, виды и организация переговорного процесса. Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Переговоры как разновидность общения. 2. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии. 3. Понятие и функции переговорного 	<p>Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки,</p>

ответ на занятии	<p>процесса.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Конструктивные функции переговоров. 5. Стратегии ведения переговоров и динамика переговоров. 6. Приемы формирования благоприятного психологического климата в процессе ведения переговоров. 7. Критерии оценки успешности переговоров 	предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятия семинарского типа 11 по теме 8. Особенности организации делового общения. Переговоры в профессиональном взаимодействии.</p> <p>Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика делового общения. Общие этические принципы и характер делового общения. 2. Этика и психология деловых бесед и переговоров. 3. Правила делового общения по телефону. 4. Правила деловой переписки. 5. Особенности общения через переводчика. Деловые беседы и рабочие совещания. 6. Имидж делового человека. Понятие имиджа, функции, внешняя и внутренняя составляющие имиджа. 7. Правила организации и прохождения собеседования при приеме на работу. Особенности составления резюме. 8. Публичное выступление. Приемы управления вниманием аудитории. Оценка культуры речи оратора 	Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и оценку в баллах
<p>Подготовка к занятиям семинарского типа</p> <p>Выполнение презентационного проекта, на основе которого стоит устный ответ на занятии</p>	<p>Занятия семинарского типа 12 по теме 9. Технология переговорного процесса в критических ситуациях.</p> <p>Обсуждение теоретических вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специфические функции переговоров в экстремальных условиях. 2. Волевая и эмоциональная саморегуляция: основные приемы самоуправления. 3. Основные характеристики переговорной деятельности. 4. Особенности установления и удержания контакта в условиях затрудненного общения. 	Наличие презентационных проектов у каждого студента по каждой теме практического занятия (папка в электронном варианте с отдельным файлом по каждой теме на флэш-карте студента, либо на бумажном носителе). Студенты на каждом практическом занятии, используя ноутбуки, предоставляют преподавателю проекты. Проверка занимает 10-15 минут и в ходе ее преподаватель отмечает в журнале наличие проекта и

	<p>Коммуникативные возможности для снижения психологической напряженности в ходе переговоров.</p> <p>5. Понятие, цели, виды и средства психологического влияния.</p> <p>6. Рациональное и эмоциональное воздействие.</p> <p>7. Ошибки при коммуникативном взаимодействии</p> <p>8.</p>	оценку в баллах
--	--	-----------------

2.4. Рекомендации для организации контактной работы в ЭИОС

Реализация образовательной программы с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий не предусмотрена.

Для обучающихся организация контактной в ЭИОС университета возможна в следующих случаях:

– приказ ректора университета об обучении исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций);

– заявление обучающегося с приложением документов, подтверждающих наличие у него уважительной причины личного отсутствия на учебных занятиях.

3. Требования к условиям реализации программы дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип учебных аудиторий	Описание требований к оборудованию аудитории и техническим средствам обучения
Учебная аудитория (для проведения учебных занятий лекционного типа)	Оборудование и технические средства обучения (проектор, экран, компьютер (ноутбук, неттоп, и т.п.), беспроводной пульт-указка, микрофон, усилитель трансляционный, колонки трансляционные) с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», электронной информационно-образовательной среде университета
Учебная аудитория (для проведения учебных занятий семинарского типа ³)	Оборудование и технические средства обучения (проектор, экран, компьютер (ноутбук, неттоп и т.п.)) с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», электронной информационно-образовательной среде университета
Помещения для самостоятельной работы	Специализированная мебель; Компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета

³ Компьютерная техника устанавливается для проведения занятий семинарского типа по заявке преподавателя в информационно-технический отдел.

Помещения для самостоятельной работы	Специализированная мебель; Компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета
--------------------------------------	--

3.2. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

3.2.1. Описание комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

- Dr.Web Anti-virus;
- Microsoft Windows;
- Microsoft Office;
- Система автоматизации библиотек «ИРБИС64»;
- Образовательная платформа «ЮРАЙТ», www.uraity.ru;
- Telegram.

3.2.2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Юрайт, 2021. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03322-9. — URL: <https://uraity.ru/bcode/469164>
2. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения: учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2021. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — URL: <https://uraity.ru/bcode/470902>
3. Психология делового общения: учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко [и др.]; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Юрайт, 2021. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00604-9. — URL: <https://uraity.ru/bcode/469815>
4. Собольников, В. В. Невербальные средства коммуникации: учебное пособие для вузов / В. В. Собольников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2021. — 164 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05922-9. — URL: <https://uraity.ru/bcode/473521>
5. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров: учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2021. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — URL: <https://uraity.ru/bcode/471449>

3.2.3. Перечень используемых современных профессиональных баз данных и информационных справочных правовых систем

- Библиотека литературы по психиатрии и психологии
<http://www.psychiatry.ru/stat/239> ;

- Электронные версии изданий по психологии
<https://psyjournals.ru/catalog/index.shtml> ;
- Психологические журналы http://childpsy.ru/links_cat/57/

4. Оценка результатов освоения дисциплины

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Организация текущего контроля успеваемости

Текущий контроль успеваемости (в том числе рубежный контроль) обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины и включает в себя презентационный проект, устный ответ на занятия и диктант по основным понятиям. При освоении дисциплины в очной форме используется балльно-рейтинговая система, критерии оценивания каждого вида текущего контроля представлены в технологической карте дисциплины (приложение).

4.1.2. Организация текущего контроля в ЭИОС

Реализация образовательной программы с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий не предусмотрена.

Для обучающихся организация текущего контроля в ЭИОС университета возможна в следующих случаях:

- приказ ректора университета об обучении исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций);
- заявление обучающегося с приложением документов, подтверждающих наличие у него уважительной причины личного отсутствия на учебных занятиях.

4.2. Промежуточная аттестация обучающихся

4.2.1. Организация промежуточной аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине проводится в форме зачета и обеспечивает оценивание результатов обучения по дисциплине в соответствии с компетенциями, установленными образовательной программой.

Промежуточная аттестация обучающихся на основе билетов, включающих 2 теоретических вопроса и практическое задание.

Оценивание результатов обучения по дисциплине (уровня сформированности компетенций) проводится на основе следующих критериев:

Оценка	Код компетенции	Индикаторы достижения компетенций по дисциплине	Критерии оценивания
зачтено	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для	ИУК-4.1. Знает нормы официально-делового стиля коммуникации, правила составления и оформления текстов деловых бумаг, формулы речевого этикета; ИУК-4.2. Знает	1. Обучающийся на вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных

	<p>академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>профессиональную лексику психолога; ИУК-4.3. Знает лексический минимум, достаточный для осуществления профессионального взаимодействия на иностранном(ых) языке(ах); ИУК-4.4. Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, публично представлять на русском языке результаты профессиональной деятельности; ИУК-4.5. Умеет применять понятия с четко определенным содержанием, использовать приемы логического построения суждений, распознавания логических ошибок в материалах профессионально-служебной деятельности, корректно употреблять профессиональную лексику психолога; ИУК-4.6. Умеет составлять тексты деловых бумаг и служебных документов в соответствии с нормами русского языка и установленными правилами; ИУК-4.7. Умеет осуществлять устную и письменную коммуникацию в основных ситуациях профессиональной</p>	<p>терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры. Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика. 2. Обучающийся свободно устраняет замечания по отдельным вопросам, отвечает на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы. На вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных</p>
--	--	--	---

		<p>деятельности на иностранном(ых) языке(ах) в объеме лексического минимума; ИУК-4.8. Владеет способностью осуществлять профессиональную коммуникацию в соответствии с нормами официально-делового стиля и с использованием профессиональной лексики психолога</p>	<p>терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры. Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика</p>
	<p>ПК-3. Способен к оказанию психологической помощи работникам органам и организациям социальной сферы (клиентам)</p>	<p>ИПК-3.1. Знает теоретические основы оказания индивидуальной и групповой психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам); психологические основы ведения переговоров; ИПК-3.2. Знает требования к документообороту в области межведомственного взаимодействия, к</p>	<p>1. Обучающийся на вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует</p>

		<p>документированию оказания услуг, к конфиденциальности информации;</p> <p>ИПК-3.3. Умеет анализировать заявки и обращения органов и организаций социальной сферы на получение психологических услуг; вести переговоры и составлять документацию на оказание психологических услуг;</p> <p>ИПК-3.4. Умеет проводить психологический анализ и оценку эффективности оказания психологической помощи, а также оценку результативности деятельности клиентов в соответствии со стандартами и регламентами в социальной сфере;</p> <p>ИПК-3.5. Умеет работать с информационными сетями; разрабатывать новые формы и методы оказания психологической помощи клиентам;</p> <p>ИПК-3.6. Владеет приемами оказания психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам): проведения психологических тренингов, консультирования по вопросам выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров,</p>	<p>выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.</p> <p>Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы.</p> <p>Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации.</p> <p>Речь грамотна, используется профессиональная лексика.</p> <p>2. Обучающийся свободно устраняет замечания по отдельным вопросам, отвечает на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы.</p> <p>На вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий.</p> <p>Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует</p>
--	--	---	---

		<p>аттестации, работы с кадровым резервом.</p>	<p>выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры. Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика</p>
Незачтено	<p>УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>ИУК-4.1. Знает нормы официально-делового стиля коммуникации, правила составления и оформления текстов деловых бумаг, формулы речевого этикета; ИУК-4.2. Знает профессиональную лексику психолога; ИУК-4.3. Знает лексический минимум, достаточный для осуществления профессионального взаимодействия на иностранном(ых) языке(ах); ИУК-4.4. Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, публично представлять на</p>	<p>При условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Обучающийся проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Обучающийся обнаруживает</p>

		<p>русском языке результаты профессиональной деятельности;</p> <p>ИУК-4.5. Умеет применять понятия с четко определенным содержанием, использовать приемы логического построения суждений, распознавания логических ошибок в материалах профессионально-служебной деятельности, корректно употреблять профессиональную лексику психолога;</p> <p>ИУК-4.6. Умеет составлять тексты деловых бумаг и служебных документов в соответствии с нормами русского языка и установленными правилами;</p> <p>ИУК-4.7. Умеет осуществлять устную и письменную коммуникацию в основных ситуациях профессиональной деятельности на иностранном(ых) языке(ах) в объеме лексического минимума;</p> <p>ИУК-4.8. Владеет способностью осуществлять профессиональную коммуникацию в соответствии с нормами официально-делового стиля и с использованием профессиональной лексики психолога</p>	<p>слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий.</p> <p>Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер.</p> <p>Практическое задание выполняет с грубыми ошибками или не выполняет совсем</p>
	ПК-3. Способен к оказанию	ИПК-3.1. Знает теоретические основы	При условии недостаточного

	<p>психологической помощи работникам органам и организациям социальной сферы (клиентам)</p>	<p>оказания индивидуальной и групповой психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам); психологические основы ведения переговоров; ИПК-3.2. Знает требования к документообороту в области межведомственного взаимодействия, к документированию оказания услуг, к конфиденциальности информации; ИПК-3.3. Умеет анализировать заявки и обращения органов и организаций социальной сферы на получение психологических услуг; вести переговоры и составлять документацию на оказание психологических услуг; ИПК-3.4. Умеет проводить психологический анализ и оценку эффективности оказания психологической помощи, а также оценку результативности деятельности клиентов в соответствии со стандартами и регламентами в социальной сфере; ИПК-3.5. Умеет работать с информационными сетями; разрабатывать новые формы и методы оказания психологической помощи клиентам;</p>	<p>раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Обучающийся проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Обучающийся обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер. Практическое задание выполняет с грубыми ошибками или не выполняет совсем</p>
--	---	---	--

		ИПК-3.6. Владеет приемами оказания психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам): проведения психологических тренингов, консультирования по вопросам выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом	
--	--	--	--

4.2.2. Вопросы к зачету

1. Дайте характеристику проблемы дефиниции общения в условиях современной психологической науки и практики.
2. Опишите понятие общения в системе межличностных и общественных отношений.
3. Охарактеризуйте сущность общения с позиций зарубежных психологов.
4. Охарактеризуйте сущность общения с позиций отечественных психологов.
5. Дайте общую характеристику структуры общения.
6. Опишите процесс общения и его реализацию в деятельности психолога.
7. Проанализируйте коммуникативную ситуацию с выделением импрессивной и экспрессивной составляющих в профессиональном общении психолога.
8. Опишите классификацию уровней общения по Б.Ф. Ломову.
9. Дайте характеристику форм и видов общения (по средствам, по содержанию, по длительности, по степени завершенности).
10. Назовите и опишите основные функции (или стороны) общения (Г.А. Андреева, А.А. Брудный, Л.А. Карпенко).
11. Опишите понятие и значение социальной перцепции в общении.
12. Дайте характеристику механизмов идентификации и эмпатии.
13. Дайте характеристику механизма рефлексии и его роли в профессиональном общении.
14. Дайте характеристику механизма каузальной атрибуции.
15. Опишите особенности механизма стереотипизации.
16. Раскройте механизм формирования первого впечатления в социальной перцепции и возможности его применения в общении психолога.
17. Определите специфику обмена информацией в коммуникативном процессе.
18. Дайте общую характеристику основных коммуникативных барьеров.

19. Определите особенности внешних и внутренних барьеров и их роль в коммуникативном процессе.
20. Перечислите и опишите способы преодоления барьеров в общении.
21. Опишите специфику вербальной (речевой) коммуникации.
22. Назовите и опишите функции невербальных средств общения.
23. Перечислите и охарактеризуйте виды невербальных средств общения (по В.А. Лабунской).
24. Опишите понятие и значение интеракции в общении.
25. Проанализируйте процесс межличностного взаимодействия в теории обмена Дж. Хоманса.
26. Проанализируйте процесс межличностного взаимодействия в символическом интеракционизме Дж. Мида, Г. Блумера.
27. Проанализируйте процесс межличностного взаимодействия в теории управления впечатлениями в социальном взаимодействии Э. Гофмана.
28. Охарактеризуйте структуру взаимодействия с позиций разных авторов (Т. Парсон, Я. Щепанский, Э. Берн).
29. Опишите типы взаимодействия.
30. Охарактеризуйте психологические механизмы воздействия в интеракции.
31. Определите возможности технологии беспрепятственного общения Т. Гордона в практике психолога.
32. Охарактеризуйте понятие, функции и виды переговоров.
33. Опишите основные стратегии и динамику переговорного процесса.
34. Определите специфику и этику делового общения.
35. Дайте определение понятию имиджа и определите его роль в процессе общения и переговоров.
36. Опишите виды, особенности подготовки и организации публичного выступления.
37. Назовите и раскройте специфические функции переговоров в экстремальных условиях.
38. Опишите особенности установления и удержания контакта в условиях затрудненного общения.
39. Дайте определение понятию психологического влияния, опишите его цели, виды и средства, возможности применения.
40. Дайте определение понятию коммуникативной компетентности, ее компонентов и роли в процессе общения.
41. Назовите признаки обмана и опишите способы его определения в процессе коммуникации.
42. Охарактеризуйте феномен стиля общения и факторов его формирования.
43. Раскройте понятие и перечислите критерии эффективного общения.
44. Дайте определение понятию конструктивной критики и перечислите его компоненты.
45. Опишите понятие и значение психологического контакта для эффективной коммуникации, стадии и приемы установления.
46. Охарактеризуйте феномен манипуляции в общении: понятие, виды, приемы.

47. Назовите способы распознавания и защиты от манипуляции в общении.

4.2.3. Типовые задания к зачету

1. Сформулируйте конструктивное критическое сообщение на основе неконструктивной реплики «Ты должен быть во всем лучшим» и моделирования конкретной ситуации общения.

2. Определите ситуацию, в которой при приеме информации актуализируется барьер авторитета, приведите соответствующий пример. Предложите способы преодоления барьера.

3. Сформулируйте конструктивное критическое сообщение на основе неконструктивной реплики «Вы недостаточно прилежно работаете» и моделирования конкретной ситуации общения

4. Предложите наиболее эффективные приемы взаимодействия в деловых переговорах.

4.2.4. Организация промежуточной аттестация обучающихся в ЭИОС

Реализация образовательной программы с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий не предусмотрена.

Для обучающихся организация промежуточной аттестации в ЭИОС университета возможна в следующих случаях:

– приказ ректора университета об обучении исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций);

– заявление обучающегося с приложением документов, подтверждающих наличие у него уважительной причины личного отсутствия на учебных занятиях.

**Технологическая карта дисциплины
(для очной формы обучения)**

Преподаватель:	Посашкова М. А., руководитель социально-психологической службы Омского юридического колледжа	
Дисциплина:	Психология общения	
Специальность:	37.05.02 Психология служебной деятельности	
Квалификация:	психолог	
Специализация:	Психология безопасности	
Срок обучения:	5 лет	
Курс:	3	Семестр: 6
Количество часов:		
занятия лекционного типа	24	
занятия семинарского типа	24	
СРС	96	
Форма промежуточной аттестации	зачет	

Виды контроля	Максимальное количество баллов
Текущий контроль	30
в том числе посещение практических занятий	6
Рубежный контроль	30
Промежуточная аттестация	40
Итого по дисциплине:	100

Виды учебной деятельности студентов	Максимальное количество баллов
Модуль 1. «Психологическое консультирование как область науки и направление практической деятельности психолога»	
Текущий контроль (не включая посещение)	18
1. Презентационный проект	9
2. Устный ответ	9
Рубежный контроль	
Диктант по основным понятиям	15
Модуль 2. «Процесс организации и проведения консультативной встречи»	
Текущий контроль (не включая посещение)	6
1. Презентационный проект	3
2. Устный ответ	3
Рубежный контроль	
Диктант по основным понятиям	15
Промежуточная аттестация	40

Зачет	40
Дополнительные баллы за высокую культуру учебной деятельности	10

Критерии оценивания каждого вида деятельности:

1. Презентационный проект	0
Критерии	Баллы
Освещено 100% вопросов	3
Освещено 80% вопросов	2
Освещено 60% вопросов	1

2. Устный ответ	
Критерии	Баллы
Более 90% правильных ответов	3
От 70% до 90% правильных ответов	2
От 50% до 70% правильных ответов	1
3. Диктант по основным понятиям	
Критерии	Баллы
более 90% правильных ответов	15
70%-90% правильных ответов	9
50%-70% правильных ответов	5
до50%	0

4. Зачет	40
Критерии	Баллы
Обучающийся на вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры. Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика. Практическое задание выполнил полностью верно.	40
Обучающийся свободно устраняет замечания по отдельным вопросам, отвечает на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы. На вопросы билета строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры. Обнаруживает способность анализа в освещении различных концепций. Делает содержательные выводы. Демонстрирует знание	35

<p>специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика. Допускает незначительные ошибки в выполнении практического задания.</p>	
<p>Даны правильные ответы не на все поставленные вопросы. Обучающийся устраняет замечания по отдельным вопросам, отвечает на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы. На вопросы билета строит ответ логично, но не в соответствии с планом, показывает не максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает межпредметные связи. Аргументирует выдвигаемые положения, приводит примеры. Делает выводы. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебного методического комплекса и дополнительных источников информации. Речь грамотна, используется профессиональная лексика. Допускает ошибки в выполнении практического задания.</p>	<p>25</p>
<p>При условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Обучающийся проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Обучающийся обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер. Практическое задание выполняет с грубыми ошибками или не выполняет совсем.</p>	<p>0</p>