

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

Психология общения

<i>Направление подготовки</i>	Психология
<i>Код</i>	37.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Психологическое консультирование
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

**Москва
2021**

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Универсальные	Командная работа и лидерство	УК-3
Универсальные	Коммуникация	УК-4
Профессиональные компетенции		ПК-5

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<p>УК-3.1 Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия.</p> <p>УК-3.2 Предвидит и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия</p> <p>УК-3.3 Владеет техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах</p> <p>УК-3.4 Понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде</p> <p>УК-3.5 Проявляет готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.</p>
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	<p>УК-4.1 Владеет системой норм русского литературного языка и нормами иностранного (-ых) языка (-ов); способен логически и грамматически верно строить устную и письменную речь.</p> <p>УК-4.2 Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами</p> <p>УК-4.3 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.</p> <p>УК-4.4 Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском, родном и иностранном (-ых) языке (ах).</p> <p>УК-4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод текстов иностранного (-ых) на государственный язык,</p>

		а также с государственного на иностранный (-ые) язык (-и).
ПК-5.	Способен к организации и проведению психологического просвещения с учетом категории населения, включая просветительскую работу с родителями (законными представителями) по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей детей.	<p>ПК-5.1. Ведет просветительскую деятельность среди населения, используя разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы.</p> <p>ПК-5.2. Осуществляет психологическое просвещение субъектов образовательной организации и родителей (законных представителей) по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей детей.</p> <p>ПК-5.3. Осуществляет психологическое просвещение субъектов образовательной организации и родителей (законных представителей) по вопросам психического развития детей и обучающихся.) по вопросам психического развития лиц с ограниченными возможностями здоровья, испытывающих трудности в социальной адаптации.</p> <p>ПК-5.4. Владеет приемами повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; преодолевает коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры в проведении психологического просвещения.</p>

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	УК-3		
	-Знает и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия -Знает и понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде	-Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия - Проявляет готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.	- Владеет техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах
Код компетенции	УК-4		

	<p>- Знает и владеет системой норм русского литературного языка и нормами иностранного (-ых) языка (-ов); способен логически и грамматически верно строить устную и письменную речь.</p>	<p>-Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами</p>	<p>-Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках. - Демонстрирует умение выполнять перевод текстов иностранного (-ых) на государственный язык, а также с государственного на иностранный (-ые) язык (-и).</p>
Код компетенции	ПК -5		
	<p>- Знает и осуществляет психологическое просвещение субъектов образовательной организации и родителей (законных представителей) по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей детей. - Осуществляет психологическое просвещение субъектов образовательной организации и родителей (законных представителей) по вопросам психического развития детей и обучающихся.) по вопросам психического развития</p>	<p>- Ведет просветительскую деятельность среди населения, используя разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы</p>	<p>- Владеет приемами повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; преодолевает коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры в проведении психологического просвещения.</p>

	лиц с ограниченными возможностями здоровья, испытывающих трудности в социальной адаптации.		
--	--	--	--

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части учебного плана ОПОП.

Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Общая психология», «Социальная психология», «Психология личности», «Психодиагностика», «Практикум по психодиагностике», «Профессиональная этика психолога», «Психосемиотика».

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: консультационный, научно-исследовательский.

Профиль (направленность) программы установлена путем ее ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Психологическое консультирование.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Формы обучения</i>		
	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>	<i>Очно-заочная с применением ДОТ</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	3/108	3/108	3/108
Контактная работа:			
Занятия лекционного типа	40	16	16
Занятия семинарского типа	40	32	32
Промежуточная аттестация: зачет/ зачет с оценкой/экзамен/	0,15	0,15	0,15
Самостоятельная работа (СРС)	27,85	59,85	59,85

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

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)		
		Контактная работа		Самостоя-
		Занятия	Занятия семинарского типа	

		лекционного типа						тельная работа
		Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные раб.	Иные занятия	
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общесметодологические аспекты исследования общения	2			1			6
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	2			1			6
3.	Коммуникативный аспект общения	2			2			6
4.	Перцептивный аспект общения	2			2			6
5.	Интерактивный аспект общения	2			2			6
6.	Основы эффективного общения	2			2			8
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	2			2			6
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	2			2			8
9.	Психологические особенности делового общения	2			4			9,85
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	2			2			6
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого	108						

6.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные работы	Иные			
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общесметодологические	2			1			8

	аспекты исследования общения							
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	1			1			8
3.	Коммуникативный аспект общения	1			1			8
4.	Перцептивный аспект общения	1			1			8
5.	Интерактивный аспект общения	1			1			8
6.	Основы эффективного общения	2			1			8
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	1			2			8
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	1			1			10
9.	Психологические особенности делового общения	1			2			9,85
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	1			1			8
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого	108						

6.1.3 Очно-заочная форма обучения с применением ДОТ

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		<i>Лекции</i>	<i>Иные учебные занятия</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Семинары</i>	<i>Лабораторные работы</i>	<i>Иные занятия</i>	
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологические аспекты исследования общения	2			1			8
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	1			1			8
3.	Коммуникативный аспект общения	1			1			8
4.	Перцептивный аспект	1			1			8

	общения							
5.	Интерактивный аспект общения	1			1			8
6.	Основы эффективного общения	2			1			8
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	1			2			8
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	1			1			10
9.	Психологические особенности делового общения	1			2			9,85
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	1			1			8
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого	108						

6.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1 Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологические аспекты исследования общения.	Предмет изучения психологии общения. Цели и задачи психологии общения как отрасли психологической науки. Понятие общения. Становление психологической теории общения в отечественной психологии. Общение как механизм совместной деятельности и формирования ее коллективного субъекта (В. Бехтерев). Представления о диалогической природе общения (М.М. Бахтин). Общение как воплощенное в системе знаков: межсубъектное взаимодействие (Л.С. Выготский). Многоуровневая и иерархическая организации общения (Б.Г. Ананьев). Общение как трехсторонний процесс: отражения, отношения, обращения (В.Н. Мясищев). Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности (А.А. Бодалев, Г.М. Андреева, А.А. Леонтьев, В.Н. Панферов). Субъект-объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения. Подход к общению как к творческой деятельности (М.С. Коган, А.М. Эткинд и др.).

2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	<p>Сущность общения и факторы, его определяющие. Проблема активности в общении. Критерии активности в общении. Уровни общения. Функции общения. Функции общения с точки зрения развития личности (Н.В. Гришина, Е.И. Рогов). Функции человека как субъекта общения (В.Н. Панферов). Виды общения. Фазы и этапы общения. Стадии общения как психологической деятельности. Императивное, манипулятивное и диалогическое общение. Правила диалогического общения.</p> <p>Межличностное общение и межличностные отношения. Критерии межличностного общения. Роль эмоций в межличностных отношениях. Функции межличностного общения. Факторы, определяющие особенности межличностных отношений. Факторы, способствующие или препятствующие сближению людей.</p> <p>Межличностная аттракция. Стили межличностного общения. Измерение психологической близости в межличностном общении. Непосредственное, опосредованное, межличностное и массовое общение. Место и природа межличностных отношений. Эмоциональная основа как специфическая черта межличностного общения. Когнитивные модели межличностного общения (теория структурного баланса; теория конгруэнтности; теория каузальной атрибуции). Модель межличностного общения в гуманистической психологии. «Трехсторонняя» модель общения (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев и др.). Личностный подход к общению. Стили общения (конформный стиль; рефлексивно-манипулятивный стиль; авторитарно-монологический стиль; конфликтный стиль и др.). Проблемы современного интернет-общения.</p>
3.	Коммуникативный аспект общения	<p>Общение как обмен информацией. Понятие социальной коммуникации. Средства коммуникации. Вербальная и невербальная коммуникация. Схема коммуникации. Признаки и виды коммуникации. Виды информации.</p> <p>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.</p>

		Аргайла, Э. Холла, В.А. Лабунской и др. Верификация ложной информации по голосу, пластике, мимике, пантомимике. Информационные возможности лица по передаче различных оттенков эмоциональных переживаний. Социокультурные различия правил контроля мимических реакций.
4.	Перцептивный аспект общения	Специфика социальной перцепции. Эффекты социальной перцепции. Понятие социальной перцепции. Социальная перцепция как познание другого человека. Развитие представлений и основные направления исследования социальной перцепции. Роль установки в процессе восприятия человека человеком. Эффект ореола. Эффект первичности и новизны. Исследования А.А. Бодалева, П. Уилсона. Факторы, влияющие на социальную перцепцию. Исследования А.А. Леонтьева, А. Миллера. Механизмы восприятия. Механизмы познания и понимания других людей. Причины и последствия стереотипизации. Механизмы самопознания, коммуникативная (социальная) рефлексия. Механизмы прогнозирования поведения партнера по общению. Каузальная атрибуция. Фундаментальные ошибки атрибуции. Факторы, влияющие на выбор атрибуции. Фундаментальные ошибки каузальной атрибуции. Типы атрибуций. Исследования Г. Келли, С.Л. Рубинштейна, Г.М. Андреевой, К. Муздыбаева.
5.	Интерактивный аспект общения	Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия. Сущность интеракции. Психологическая совместимость. Уровни совместимости. Структура взаимодействия. Психологические эффекты взаимодействия людей: социальная фасилитация, социальная ингибция, эффект Рингельмана. Признаки совместной деятельности. Стили поведения по отношению к партнерам. Типы взаимодействий. Альтруизм и агрессия. 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. Бейлз). Теория кооперации А.Н. Леонтьева. Теория транзактного анализа Э. Берна, виды транзакций.
6.	Основы эффективного	Понятие коммуникативной компетентности. Коммуникативные способности, знания и умения.

	общения	<p>Восприятие и передача коммуникативных сигналов. Коммуникативные драмы. Коммуникативные техники. Психологические сигналы при вступлении в контакт. Техники активного слушания, задачи активного слушания. Активное и пассивное слушание. Техники постановки вопросов. Техники регуляции напряжения. Основные методы и методики изучения потребностей общения. Эффективное общение: уподобление (присоединение), подстройка (закрепление), ведение за собой, конгруэнтность.</p>
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	<p>Трудности общения и дефицитное общение. Понятие о психологическом барьере в межличностном общении. Коммуникативные барьеры. Барьеры непонимания (фонетический, семантический, стилистический, логический); барьеры социокультурных различий, барьеры отношений. Анализ барьеров: ситуативные барьеры; контрсугестивные барьеры; тезаурусные барьеры; интеракционные барьеры. Понятие психологического влияния. Виды влияния и противостояния влиянию. Причины влияния. Понятие конструктивного психологического влияния. Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения. Социальная неуверенность, робость и застенчивость. Теория нейролингвистического программирования: модальная (репрезентативная) система; перцептивная карта реальности («субъективный мир»). Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения.</p> <p>Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии. Причины манипуляции. Личностные особенности манипулятора. Макиавеллизм в зарубежных концепциях. Психодиагностика макиавеллизма. Техники преодоления манипулятивного воздействия.</p>
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	<p>Понятие конфликта. Типология конфликтов. Стратегии и алгоритм разрешения конфликтов. Психологическая коррекция конфликтного общения. Способы предъявления претензий сотрудникам и критики подчиненных. Соотношение моделей затрудненного и незатрудненного общения с эффективным и оптимальным межличностным общением. Феномен конфликтного общения. Роль защитных механизмов личности в провоцировании конфликтных ситуаций. Преодоление межличностных конфликтов. Методы и техники преодоления конфликтных ситуаций в повседневной жизни и профессиональной</p>

		деятельности.
9.	Психологические особенности делового общения	Деловое общение, его виды и формы. Психологические приемы влияния на партнера. Основные характеристики и правила ведения переговоров. Создание благоприятного психологического климата во время ведения переговоров. Формирование ведения переговоров. Техника и тактика аргументирования. Психологические особенности публичного выступления Количественная и качественная специфика аудитории. Основные этапы работы над публичным выступлением. Базовые технологии публичного выступления. Основные психологические трудности, возникающие в процессе публичного выступления. Техники работы со страхом и тревогой перед публичным выступлением. Невербальные особенности в процессе делового общения. Межнациональные различия невербального общения. Имидж делового человека.
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	Понятие делового конфликта и его социальная роль. Психологические особенности спора, полемики, дискуссии. Основные стратегии и этапы проведения дискуссии. Психологические трудности проведения дискуссии. Психологические ошибки участников дискуссии. Некоторые представления о конфликте, лежащие в основе «четырёхшагового» метода ведения переговоров (Д. Дан). Причины затруднений при переходе от конфронтации к соглашению. Влияние внутриличностного конфликта на возникновение межличностных конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в деловом общении.

6.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общесметодологические аспекты исследования общения	1. Предмет изучения психологии общения. 2. Основные цели и задачи психологии общения. 3. Развитие общения в филогенезе и онтогенезе. 4. Общение и деятельность. 5. Исследование проблемы общения в отечественной психологии.
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	1. Понятие «общение», его характеристика. 2. Уровни анализа общения (макроуровень, мезоуровень, микроуровень). 3. Основные функции общения. 4. Понятие межличностного общения в психологической науке. 5. Характеристика стилей общения.
	Коммуникативный аспект	1. Общение как обмен информацией.

3.	общения	<p>2. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия) в коммуникативном процессе.</p> <p>3. Вербальные и невербальные средства коммуникации.</p> <p>4. Основные функции невербальных средств общения.</p>
4.	Перцептивный аспект общения	<p>1. Понятие социальной перцепции и основные направления исследования социальной перцепции.</p> <p>2. Факторы, влияющие на социальную перцепцию.</p> <p>3. Механизмы познания и понимания других людей: идентификация, эмпатия, аттракция, процесс стереотипизации.</p> <p>4. Самопознание в процессе общения.</p> <p>5. Рефлексия как компонент самосознания и самопознания в коммуникативном процессе.</p>
5.	Интерактивный аспект общения	<p>1. Психологическое взаимодействие в общении.</p> <p>2. Теории взаимодействия.</p> <p>3. Психологические феномены взаимодействия людей.</p> <p>4. Стратегии поведения по отношению к другим людям.</p> <p>5. Стили и типы взаимодействий.</p>
6.	Основы эффективного общения	<p>1. Эффективность общения с точки зрения различных теоретических подходов.</p> <p>2. Невербальные сигналы, располагающие к контакту.</p> <p>3. Техники активного и пассивного слушания.</p> <p>4. Приемы правильного слушания.</p> <p>5. Основные трудности эффективного слушания.</p>
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	<p>1. Понятие «коммуникативный барьер», его характеристика.</p> <p>2. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию.</p> <p>3. Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии.</p> <p>4. Преодоление манипулятивного воздействия.</p>
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	<p>1. Социально-психологическая характеристика конфликтов.</p> <p>2. Управление конфликтной ситуацией.</p> <p>3. Характеристика защитных механизмов личности в провоцировании конфликтных ситуаций.</p> <p>4. Способы преодоления конфликтных ситуаций в повседневной жизни и профессиональной деятельности.</p>
9.	Психологические особенности делового общения	<p>1. Деловая беседа как основная форма делового общения.</p> <p>2. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.</p> <p>3. Основные характеристики и правила ведения переговоров.</p>

		<p>4. Виды публичного выступления: сообщение, доклад, лекция, презентация и др.</p> <p>5. Общая характеристика имиджа делового человека.</p>
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	<p>1. Особенности конфликтных ситуаций в деловом общении.</p> <p>2. Модели поведения партнеров по переговорам при переходе от конфронтации к соглашению.</p> <p>3. Стрессы и стрессовые ситуации в деловом общении.</p> <p>4. Условия разрешения конфликтов в деловом общении.</p>

6.2.3 Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологические аспекты исследования общения.	<p>Предмет изучения психологии общения. Цели и задачи психологии общения как отрасли психологической науки. Понятие общения. Становление психологической теории общения в отечественной психологии. Общение как механизм совместной деятельности и формирования ее коллективного субъекта (В. Бехтерев). Представления о диалогической природе общения (М.М. Бахтин). Общение как воплощенное в системе знаков: межсубъектное взаимодействие (Л.С. Выготский). Многоуровневая и иерархическая организации общения (Б.Г. Ананьев). Общение как трехсторонний процесс: отражения, отношения, обращения (В.Н. Мясищев). Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности (А.А. Бодалев, Г.М. Андреева, А.А. Леонтьев, В.Н. Панферов). Субъект-объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения. Подход к общению как к творческой деятельности (М.С. Коган, А.М. Эткинд и др.).</p>
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	<p>Сущность общения и факторы, его определяющие. Проблема активности в общении. Критерии активности в общении. Уровни общения. Функции общения. Функции общения с точки зрения развития личности (Н.В. Гришина, Е.И. Рогов). Функции человека как субъекта общения (В.Н. Панферов). Виды общения. Фазы и этапы общения. Стадии общения как психологической деятельности. Императивное, манипулятивное и диалогическое общение. Правила диалогического общения.</p> <p>Межличностное общение и межличностные отношения. Критерии межличностного общения. Роль эмоций в межличностных отношениях.</p>

		<p>Функции межличностного общения. Факторы, определяющие особенности межличностных отношений. Факторы, способствующие или препятствующие сближению людей. Межличностная аттракция. Стили межличностного общения. Измерение психологической близости в межличностном общении. Непосредственное, опосредованное, межличностное и массовое общение. Место и природа межличностных отношений. Эмоциональная основа как специфическая черта межличностного общения. Когнитивные модели межличностного общения (теория структурного баланса; теория конгруэнтности; теория каузальной атрибуции). Модель межличностного общения в гуманистической психологии. «Трехсторонняя» модель общения (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев и др.). Личностный подход к общению. Стили общения (конформный стиль; рефлексивно-манипулятивный стиль; авторитарно-монологический стиль; конфликтный стиль и др.). Проблемы современного интернет-общения.</p>
3.	Коммуникативный аспект общения	<p>Общение как обмен информацией. Понятие социальной коммуникации. Средства коммуникации. Вербальная и невербальная коммуникация. 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. Верификация ложной информации по голосу, пластике, мимике, пантомимике. Информационные возможности лица по передаче различных оттенков эмоциональных переживаний. Социокультурные различия правил контроля мимических реакций.</p>
4.	Перцептивный аспект общения	<p>Специфика социальной перцепции. Эффекты социальной перцепции. Понятие социальной перцепции. Социальная перцепция как познание другого человека. Развитие представлений и основные направления исследования социальной перцепции. Роль установки в процессе восприятия человека человеком. Эффект ореола. Эффект первичности и новизны. Исследования А.А.</p>

		<p>Бодалева, П. Уилсона. Факторы, влияющие на социальную перцепцию. Исследования А.А. Леонтьева, А. Миллера. Механизмы восприятия. Механизмы познания и понимания других людей. Причины и последствия стереотипизации. Механизмы самопознания, коммуникативная (социальная) рефлексия. Механизмы прогнозирования поведения партнера по общению. Каузальная атрибуция. Фундаментальные ошибки атрибуции. Факторы, влияющие на выбор атрибуции. Фундаментальные ошибки каузальной атрибуции. Типы атрибуций. Исследования Г. Келли, С.Л. Рубинштейна, Г.М. Андреевой, К. Муздыбаева.</p>
5.	Интерактивный аспект общения	<p>Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия. Сущность интеракции. Психологическая совместимость. Уровни совместимости. Структура взаимодействия. Психологические эффекты взаимодействия людей: социальная фасилитация, социальная ингибция, эффект Рингельмана. Признаки совместной деятельности. Стили поведения по отношению к партнерам. Типы взаимодействий. Альтруизм и агрессия. 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. Бейлз). Теория кооперации А.Н. Леонтьева. Теория транзактного анализа Э. Берна, виды транзакций.</p>
6.	Основы эффективного общения	<p>Понятие коммуникативной компетентности. Коммуникативные способности, знания и умения. Восприятие и передача коммуникативных сигналов. Коммуникативные драмы. Коммуникативные техники. Психологические сигналы при вступлении в контакт. Техники активного слушания, задачи активного слушания. Активное и пассивное слушание. Техники постановки вопросов. Техники регуляции напряжения. Основные методы и методики изучения потребностей общения. Эффективное общение: уподобление (присоединение), подстройка (закрепление), ведение за собой, конгруэнтность.</p>
7.	Трудности общения.	<p>Трудности общения и дефицитное общение. Понятие о психологическом барьере в</p>

	Проблема манипуляции в общении	<p>межличностном общении. Коммуникативные барьеры. Барьеры непонимания (фонетический, семантический, стилистический, логический); барьеры социокультурных различий, барьеры отношений. Анализ барьеров: ситуативные барьеры; контрсугестивные барьеры; тезаурусные барьеры; интеракционные барьеры. Понятие психологического влияния. Виды влияния и противостояния влиянию. Причины влияния. Понятие конструктивного психологического влияния. Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения. Социальная неуверенность, робость и застенчивость. Теория нейролингвистического программирования: модальная (репрезентативная) система; перцептивная карта реальности («субъективный мир»). Влияние пространства и времени на уровень и глубину общения.</p> <p>Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии. Причины манипуляции. Личностные особенности манипулятора. Макиавеллизм в зарубежных концепциях. Психодиагностика макиавеллизма. Техники преодоления манипулятивного воздействия.</p>
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	<p>Понятие конфликта. Типология конфликтов. Стратегии и алгоритм разрешения конфликтов. Психологическая коррекция конфликтного общения. Способы предъявления претензий сотрудникам и критики подчиненных. Соотношение моделей затрудненного и незатрудненного общения с эффективным и оптимальным межличностным общением. Феномен конфликтного общения. Роль защитных механизмов личности в провоцировании конфликтных ситуаций. Преодоление межличностных конфликтов. Методы и техники преодоления конфликтных ситуаций в повседневной жизни и профессиональной деятельности.</p>
9.	Психологические особенности делового общения	<p>Деловое общение, его виды и формы. Психологические приемы влияния на партнера. Основные характеристики и правила ведения переговоров. Создание благоприятного психологического климата во время ведения переговоров. Формирование ведения переговоров. Техника и тактика аргументирования. Психологические особенности публичного выступления Количественная и качественная специфика аудитории. Основные этапы работы над публичным выступлением. Базовые технологии публичного выступления. Основные психологические трудности, возникающие в</p>

		процессе публичного выступления. Техники работы со страхом и тревогой перед публичным выступлением. Невербальные особенности в процессе делового общения. Межнациональные различия невербального общения. Имидж делового человека.
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	Понятие делового конфликта и его социальная роль. Психологические особенности спора, полемики, дискуссии. Основные стратегии и этапы проведения дискуссии. Психологические трудности проведения дискуссии. Психологические ошибки участников дискуссии. Некоторые представления о конфликте, лежащие в основе «четырёхшагового» метода ведения переговоров (Д. Дан). Причины затруднений при переходе от конфронтации к соглашению. Влияние внутриличностного конфликта на возникновение межличностных конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в деловом общении.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости;
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

7.1.Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологические аспекты исследования общения	Опрос, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, исследовательский проект, информационный проект, дискуссионные процедуры
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	Типовые вопросы, творческие задания, интерактивные задания, комплексное проблемно-аналитическое задание, информационный проект, дискуссионные процедуры

3.	Коммуникативный аспект общения	Опрос, интерактивные задания, комплексное проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект, информационный проект, дискуссионные процедуры
4.	Перцептивный аспект общения	Опрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), информационный проект, дискуссионные процедуры, тестирование
5.	Интерактивный аспект общения	Опрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, комплексное проблемно-аналитическое задание, тестирование
6.	Основы эффективного общения	Опрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, комплексное проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект, информационный проект, дискуссионные процедуры, тестирование
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	Опрос, творческие задания с элементами эссе, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, комплексное проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект, информационный проект, дискуссионные процедуры, тестирование
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	Типовые вопрос, творческие задания с элементами эссе, комплексное проблемно-аналитическое задание, дискуссионные процедуры, тестирование
9.	Психологические особенности делового общения	Опрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, исследовательский проект, дискуссионные процедуры, подготовка исследовательского проекта
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	Типовые вопрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), сравнительный анализ в форме обсуждения, комплексное проблемно-аналитическое задание, дискуссионные процедуры, тестирование

7.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы

1. Основные цели и задачи психологии общения.
2. Исследование проблемы общения в отечественной психологии.
3. Понятие межличностного общения в психологической науке.
4. Вербальные и невербальные средства коммуникации.
5. Понятие социальной перцепции и основные направления исследования социальной перцепции.
6. Механизмы познания и понимания других людей: идентификация, эмпатия, аттракция, процесс стереотипизации.
7. Психологическое взаимодействие в общении.
8. Стили и типы взаимодействий.
9. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию.
10. Модели поведения партнеров по переговорам при переходе от конфронтации к соглашению.

Типовые проблемно-аналитические задания

1. Проанализируйте эффективность общения с точки зрения разных теоретических подходов. Сравните их.
2. Какие функции выполняют невербальные сообщения при взаимодействии с вербальными?
3. Назовите уровни взаимодействия, выделяемые в зависимости от целей, поставленных его участниками, и степени личностной вовлеченности.

Темы исследовательских, информационных, творческих проектов

Подготовка исследовательских проектов по темам:

1. Становление психологической теории общения в отечественной психологии.
2. Общение как механизм совместной деятельности и формирования ее коллективного субъекта.
3. Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности.
4. Субъект-объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения.
5. Функции общения с точки зрения развития личности.

Информационный проект

Подготовьте информационный проект (презентацию) по теме:

1. Цели и задачи психологии общения как отрасли психологической науки.
2. Уровни общения.
3. Функции общения.
4. Схема коммуникации.
5. Признаки и виды коммуникации.

Творческое задание (с элементами эссе)

Напишите эссе по теме:

1. Роль общения в межличностном взаимодействии.
2. Роль эмоций в межличностных отношениях.
3. Факторы, определяющие особенности межличностных отношений.
4. Факторы, способствующие или препятствующие сближению людей.
5. Проблемы современного интернет-общения.

Типовые задания к интерактивным занятиям

Сравнительный анализ в форме обсуждения

1. В чем отличие активного рефлексивного слушания от эмпатического?

2. Каковы отличительные характеристики активного и пассивного слушания?
3. Каковы особенности эмоциональных проявлений на социально-ролевом, деловом и интимно-личностном уровнях межличностного взаимодействия?
4. В чем различие между эмоциями и чувствами и что значит управлять эмоциями и чувствами в общении?
5. В чем особенности мужского и женского стиля общения?

Типовые тесты

1. Выберите правильное определение понятия общения:

- а) это обмен информацией между людьми, их взаимодействие;
- б) взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера;
- в) это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, действиями, восприятие и понимание партнерами друг другом;**
- г) процесс, направленный на реализацию цели, которая может быть определена как образ желаемого результата.

2. Выделяются следующие стороны общения:

- а) коммуникативная;**
- б) модальная;
- в) инструментальная;
- г) перцептивная;
- д) интерактивная.**

3. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

- а) жесты, мимику, пантомимику;**
- б) тональность, диапазон голоса;
- в) контакт глаз;
- г) социальную и индивидуальную дистанцию.

4. О какой функции общения В.Н. Панфёров писал, что она направлена на прием хранение информации, служит целям передачи социального наследования индивидуального и общечеловеческого опыта?

- а) конативная;
- б) креативная;
- в) коммуникативная;
- г) регуляторная;
- д) информационная.**

5. «Эффект ореола» означает:

- а) влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности;
- б) щедрую, излишнюю благожелательность при восприятии другого человека;
- в) специфическая установка на воспринимаемого человека через приписывание ему определенных качеств;**
- г) повышенную внушаемость.

6. Автор, выделивший основные дистанции взаимодействия:

- а) К. Роджерс;
- б) А.А. Бодалев;
- в) К. Левин;
- г) Э. Холл.**

7. Какой вид общения характеризуется обменом какими-либо знаниями?

- а) материальное;
- б) когнитивное;**

- в) мотивационное;
- г) деятельностное;
- д) непосредственное.

8. 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.

9. То, как индивид объясняет причины поведения людей (или своё собственное), обозначается термином:

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

10. Автором теории социального обмена является:

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

11. 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 произвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

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. Какая форма общения соответствует ребенку в возрасте 4-7 лет по исследованиям М.И. Лисиной?

- а) ситуативно–личностная;
- б) ситуативно-деловая;
- в) внеситуативно–личностная;**
- г) предметная;
- д) познавательная.

14. 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.

15. Какой вид транзакции может указывать на конфликт:

- а) дополнительная;

- б) двойная;
- в) пересекающаяся;**
- г) угловая.

КЛЮЧИ К ТЕСТОВЫМ ЗАДАНИЯМ:

1-в; 2-а,г,д; 3-а; 4-д; 5-в; 6-г; 7-б; 8-в; 9-б; 10-а; 11-б; 12-а; 13-в; 14-б; 15-в.

Реализация программы с применением ДОТ:

Типовые проблемные задачи

1. Проанализируйте эффективность общения с точки зрения разных теоретических подходов. Сравните их.
2. Какие функции выполняют невербальные сообщения при взаимодействии с вербальными?
3. Назовите уровни взаимодействия, выделяемые в зависимости от целей, поставленных его участниками, и степени личностной вовлеченности.

Типовые ситуационные задачи

Ситуация 1. Вам необходимо обсудить с партнером организационные вопросы, связанные с предстоящей деловой поездкой за рубеж. Однако ваш партнер, постоянно переносит сроки обсуждения. Используя технику изменения направления, решите ситуацию.

Ситуация 2. Ваш партнер сомневается в возможностях вашей фирмы по организации предстоящей пресс-конференции. Примените технику использования авторитета для решения ситуации.

Ситуация 3. Ваша организация не укладывается в установленные сроки по доставке товара деловому партнеру, с которым вы работаете на протяжении длительного времени. Используя технику отсрочки, решите ситуацию.

Типовые тесты

1. Общение это-

1. Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
2. Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
3. Отношение к поступающей информации.
4. Верны все варианты ответов

2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

1. Общение
2. Восприятие
3. Взаимодействие
4. Идентификация

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

1. Восприятие
2. Коммуникация
3. Взаимодействие
4. Эмпатия

4. Виды коммуникации:

1. Первичные и вторичные
2. Главные и второстепенные
3. Вербальные и речевые
4. Вербальные и невербальные

5. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

1. Мимика
2. Жесты
3. Позы
4. Интонация

6. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

1. Неформальное общение
2. Деловое общение +
3. Конфиденциальное общение
4. Нет правильного ответа

7. Невербальные средства общения являются:

1. Интерактивной стороной общения.
2. Перцептивной стороной общения.
3. Коммуникативной стороной общения.

8. Вербальные средства общения являются:

1. Коммуникативной стороной общения.
2. Интерактивной стороной общения.
3. Перцептивной стороной общения.

9. К вербальным средствам общения относят:

1. Мимика.
2. Слова.
3. Жесты.

10. Ораторское искусство предполагает:

1. Умение точно формулировать свои мысли.
2. Умение точно формулировать свои мысли, и излагать их доступным для окружающих языком.
3. Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.

11. Речь в деловом общении направлена на:

1. То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.
2. То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

12. Воображение – это

1. Отражение предметов в совокупности их свойств и частей;
2. Отражение предметов и явлений опосредованным путем при обязательном участии речи;
3. Преобразованное отражение того, что прежде воспринималось;

4. Сложный психический процесс, в котором происходит сравнение, анализ и комбинирование элементов прежнего опыта.

13. Как определяется термин «психика»?

1. Свойство самой высокоорганизованной материи;
2. Совокупность всех качеств индивида;
3. Процесс мыслительной деятельности.

14. Психологический процесс, связанный с поиском и открытием новых знаний на основе творческой действительности человека, называется:

1. Внимание
2. Этика
3. Мышление
4. Память

15. Внимание – это:

1. Ориентированный поисковый процесс.
2. Сосредоточенный процесс на чем либо.
3. Ориентированный поисковый процесс направленный сосредоточиваем сознания на определенных объектах действительности при одновременных отвлечениях от других, обуславливает старательность, информацию поступающую через органы чувств.
4. Объект действительности.

16. Способность к воспроизведению прошлого опыта, и выражающиеся способностью длительно хранить информацию и многократно вводить ее в сферу сознания и поведения:

1. Память
2. Мышление
3. Внимание
4. Самосознание;

17. Темперамент – это:

1. Врожденные устойчивые индивидуальные особенности личности, проявляющиеся в интенсивности, темпе и ритме протекания психических процессов и состояний,
2. Это качества личности, определяющие его тип нервной системы.

18. Каждый тип темперамента отличается поведенческими реакциями. Распределите примеры поведенческих реакций по типам темперамента.

1. Холерик –
2. Меланхолик –
3. Сангвиник –
4. Флегматик -

Примеры:

- а) Общителен, контактен, целеустремлен.
- б) Трудно устанавливает контакты, нерешителен, боязлив, высокая утомляемость. При новизне обстановки выбирает пассивно – оборонительное поведение.
- в) Замедленное формирование программ поведения, высокая целеустремленность и работоспособность.
- г) Холерик – высокая потребность деятельности, целеустремленность, но интересы часто меняются.

19. Понятие «темперамент» впервые ввел:

1. Гален;
2. И.П. Павлов;
3. К. Леонгард;
4. Гиппократ.

20. Понятие «акцентуация» впервые ввел:

1. А.Е. Личко;
2. И.П. Павлов;
3. К. Леонгард;
4. Гиппократ.

7.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Виды заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1. Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «*хорошо*» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; недостаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если не выполнены никакие требования.

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра, как правило, имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц, 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация)

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудиторией без пояснений.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудиторией.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

– лучше поняли усваиваемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий.

Оценка *«хорошо»* ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий.

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

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

8.1 Основная учебная литература

1. Макаров Б.В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Макаров Б.В., Непогода А.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2019.— 209 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79820.html>.— ЭБС «IPRbooks».

2. Светлов В.А. Управление конфликтом. Новые технологии принятия решений в конфликтных ситуациях [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Светлов В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019.— 136 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79819.html>.— ЭБС «IPRbooks».

3. Психология общения : энциклопедический словарь / М. М. Абдуллаева, В. В. Абраменкова, С. М. Аврамченко [и др.] ; под редакцией А. А. Бодалева. — 2-е изд. — М. : Когито-Центр, 2019. — 600 с. — ISBN 978-5-89353-335-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88339.html>

4. Пшеничникова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничникова, Г. Г. Ротарь. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88432.html>

8.2. Дополнительная учебная литература

1. Истратова, О. Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия : учебное пособие / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. — Ростов-на-Дону, Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. — 191 с. — ISBN 978-5-9275-2848-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87753.html>

2. Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Правоохранительная деятельность» / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 247 с. — ISBN 978-5-238-01608-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81553.html>

3. Кондратьев, М. Ю. Психология отношений межличностной значимости : учебное пособие / М. Ю. Кондратьев, Ю. М. Кондратьев. — 2-е изд. — Москва, Саратов : ПЕР СЭ, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-4486-0850-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88204.html>

4. Психология и этика делового общения : учебник для студентов вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко [и др.] ; под редакцией В. Н. Лавриненко. — 5-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 419 с. — ISBN 978-5-238-01050-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81834.html>

8.3. Периодические издания

1. Вестник Московского городского педагогического университета. Серия Педагогика и психология / : Московский городской педагогический университет ; учредитель и издатель Московский городской педагогический университет. — 2007 — . — Москва, 2007 — . — Ежекв. — ISSN 2076-9121. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/25613.html>

2. Вестник Московского университета. Серия 14. Психология / : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова ; учредитель и издатель Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. — 2013 — . — Москва, 2013 — . — Выходит 6 раз в год. — ISSN 0137-0936. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/56877.html>

3. Вестник Пермского университета. Серия Философия. Психология. Социология / : Пермский государственный национальный исследовательский университет ; учредитель и издатель Пермский государственный национальный исследовательский университет. — 2010 — . — Пермь, 2010 — . — Ежекв. — ISSN 2078-7898. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/14220.html>

4. Вестник Российского нового университета. Серия Проблемы социально-гуманитарных и психологических наук / : Российский новый университет ; учредитель и издатель РосНоу. — 2003 — . — Москва, 2003 — . — Ежекв. — ISSN 1998-4618. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/21398.html>

5. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Психология и педагогика / : Российский университет дружбы народов ; учредитель и издатель Российский университет дружбы народов. — 2003 — . — Москва, 2003 — . — Ежекв. — ISSN 2313-1683. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/32606.html>

6. Вестник Томского государственного педагогического университета. Серия Психология / : Томский государственный педагогический университет ; учредитель и издатель Томский государственный педагогический университет. — 1997 — . — Томск, 1997 — . — Ежемес. — ISSN 1609-624X. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/12073.html>

7. Международный журнал психологии и педагогики служебной деятельности / : ООО ЮНИТИ-ДАНА ; учредитель и издатель ЮНИТИ-ДАНА. — 2016 — . — Москва, 2016 — . — Ежекв. — ISSN 2346-8351. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/59949.html>

8. Национальный психологический журнал / : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова ; учредитель и издатель Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. — 2006 — . — Москва, 2006 — . — Ежекв. — ISSN 2079-6617. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/27429.html>

9. Педагогика и психология образования / : Московский педагогический государственный университет ; учредитель и издатель Московский педагогический государственный университет. – 2001 – . – Москва, 2001 – . – Ежекв. – ISSN 2500-297X. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/70186.html>

10. Психология обучения / : Современная гуманитарная академия ; учредитель и издатель Современная гуманитарная академия. – 1999 – . – Москва, 1999 – . – Ежемес. – ISSN 1561-2457. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/48098.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Федеральный портал «Российское образование» : сайт. – Москва, 2000 – . – URL: <http://www.edu.ru/>
2. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» : сайт. – Москва, 2006 – . – URL: <http://school-collection.edu.ru/>
3. Электронно-библиотечная система IPRbooks : сайт – Москва: ООО «Ай Пи Эр Медиа», 2010. – . – URL: <http://www.iprbookshop.ru/>
4. Электронная библиотека Гумер : сайт – Москва, 2006. – . – URL: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

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

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016.
2. Интернет-браузер Internet Explorer (аналоги).
3. Офисный пакет Microsoft Office 2016.
4. Электронная библиотечная система IPR books www.iprbookshop.ru
5. Информационно-справочные системы Консультант Плюс.
6. Информационно-правовое обеспечение Гарант.
7. Автоматизированная система управления учебным заведением собственной разработки вуза.

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

1. компьютер,
2. монитор,
3. колонки,
4. настенный экран,
5. проектор,
6. микрофон в большой аудитории,
7. пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция-конференция, лекция-консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации

слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач;
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция;
- дискуссия;
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав, разрабатываются адаптированные для инвалидов программы подготовки с учетом различных нозологий, виды и формы сопровождения обучения, используются специальные технические и программные средства обучения, дистанционные образовательные технологии, обеспечивается безбарьерная среда и прочее.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

