

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

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	УК-3.1 Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия. УК-3.2 Предвидит и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия УК-3.3 Владеет техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах УК-3.4 Понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде УК-3.5 Проявляет готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	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. УК-4.2 Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами УК-4.4 Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском, родном и иностранном (-ых) языке (ах).

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.	ПК-5.1. Ведет просветительскую деятельность среди населения, используя разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы. 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. 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.
-------------	---	---

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		
	-социально-психологические закономерности общения и взаимодействия людей; -приемы и техники убеждающего воздействия на партнера в процессе общения, -психологические основы делового общения; - виды, структуру конфликта; -знает и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия -знает и понимает основные принципы	-выстраивать социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия; -проявлять готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды. -выбирать оптимальный стиль общения и взаимодействия в профессиональной деятельности, -применять технологии	-техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах; -техникой профессионального общения и межличностных контактов, -навыками бесконфликтного взаимодействия с людьми; -навыками эффективных вербальных и невербальных

	распределения и разграничения ролей в команде -психологические характеристики малой группы и положения индивида в группе, внутригрупповые и межгрупповые отношения, динамические процессы в малой социальной группе и способы управления ими; -особенности и принципы распределения ролей в команде.	убеждающего воздействия, -предвидеть и предупредить конфликт; -выявлять лидера в группе и определять реализуемый тип лидерства; -самостоятельно разрабатывать рекомендации по обеспечению психологической совместимости членов учебных и профессиональных коллективов, снижению конфликтности, формированию здорового социально-психологического климата, решению проблем руководства и лидерства; - распределять и исполнять различные роли в команде.	коммуникаций; -навыками выделения и анализа социально-психологической проблематики в профессиональных ситуациях и процессах; -техниками распределения ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.
Код компетенции	УК-4		
	-систему норм русского литературного языка; -психологические особенности процесса общения, его структуру; -закономерности, регулирующие процесс межличностного восприятия, коммуникации и взаимодействия; -традиционные методы и технологии оказания индивиду, группе, организации психологической помощи, способы повышения	-логически и грамматически верно строить устную и письменную речь; -грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации; -использовать коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами; -способствовать созданию деловой атмосферы сотрудничества и партнёрства;	-системой норм русского литературного языка, способен логически и грамматически верно строить устную и письменную речь; -набором использования различных видов социально-психологического воздействия в процессе общения; -набором коммуникативных приёмов и техник установления контакта с собеседником,

	эффективности взаимодействия в различных ситуациях, способы предупреждения проблем взаимодействия в межличностном и профессиональном общении.	-преодолевать коммуникативные барьеры, пользоваться знанием невербальных и вербальных средств общения; -анализировать конкретные ситуации общения и поведение партнеров, оценивать перспективы взаимодействия, предупреждать проблемы взаимодействия в межличностном и профессиональном общении, предупреждать возникновение коммуникативных барьеров общения и конфликтных ситуаций.	создания атмосферы доверительного общения, организации обратной связи и т.д. с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности, -приемам предупреждения проблем взаимодействия в межличностном и профессиональном общении.
Код компетенции	ПК -5		
	- приемы повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры коммуникации.	- повышать психолого-педагогическую компетентность родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - преодолевать коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры в проведении психологического просвещения.	- приемами повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - технологиями преодоления коммуникативных, этнических, конфессиональных и других барьеров коммуникации.

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология общения» 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.

4. 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 с оценкой	0,15	0,15	0,1
Самостоятельная работа (СРС)	27,85	59,85	59,9

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						Само стоя- тельн ая работ а
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекци и	Иные учебны е занятия	Практ ическ ие занят ия	Семи нары	Лабор аторн ые раб.	Иные занят ия	
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологические 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)						
		Контактная работа						Сам ос- тоят ельн ая рабо та
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекци и	Иные учебн ые занят ия	Практ ически е заняти я	Семин ары	Лабор аторн ые работ ы	Иные	
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 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)						Самос тояте льная работ а
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекци и	Иные учебн ые занят ия	Практ ически е заняти я	Сем и нар ы	Лаб орато рные раб.	Иные занятия	
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общеметодологическое исследование общения	2			1			8
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			9,9
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	1			1			8
	Промежуточная аттестация	0,1						
	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	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. 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. 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.
3.	Коммуникативный аспект общения	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.
4.		Специфика социальной перцепции. Эффекты социальной перцепции. Понятие социальной

	Перцептивный аспект общения	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 общения	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.
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	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; контрсуггестивные 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. Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии. Причины манипуляции. Личностные особенности манипулятора. Макиавеллизм в зарубежных концепциях. Психодиагностика макиавеллизма. Техники преодоления манипулятивного воздействия.
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	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.
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.
3.	Коммуникативный аспект общения	1. Общение как обмен информацией. 2. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия) в коммуникативном процессе. 3. Вербальные и невербальные средства коммуникации. 4. Основные функции невербальных средств общения.
4.	Перцептивный аспект общения	1. Понятие социальной перцепции и основные направления исследования социальной перцепции. 2. Факторы, влияющие на социальную перцепцию. 3. Механизмы познания и понимания других людей: идентификация, эмпатия, аттракция, процесс стереотипизации. 4. Самопознание в процессе общения.

		5. Рефлексия как компонент самосознания и самопознания в коммуникативном процессе.
5.	Интерактивный аспект общения	1. Психологическое взаимодействие в общении. 2. Теории взаимодействия. 3. Психологические феномены взаимодействия людей. 4. Стратегии поведения по отношению к другим людям. 5. Стили и типы взаимодействий.
6.	Основы эффективного общения	1. Эффективность общения с точки зрения различных теоретических подходов. 2. Невербальные сигналы, располагающие к контакту. 3. Техники активного и пассивного слушания. 4. Приемы правильного слушания. 5. Основные трудности эффективного слушания.
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	1. Понятие «коммуникативный барьер», его характеристика. 2. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию. 3. Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии. 4. Преодоление манипулятивного воздействия.
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	1. Социально-психологическая характеристика конфликтов. 2. Управление конфликтной ситуацией. 3. Характеристика защитных механизмов личности в провоцировании конфликтных ситуаций. 4. Способы преодоления конфликтных ситуаций в повседневной жизни и профессиональной деятельности.
9.	Психологические особенности делового общения	1. Деловая беседа как основная форма делового общения. 2. Вопросы собеседников и их психологическая сущность. 3. Основные характеристики и правила ведения переговоров. 4. Виды публичного выступления: сообщение, доклад, лекция, презентация и др. 5. Общая характеристика имиджа делового человека.
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	1. Особенности конфликтных ситуаций в деловом общении. 2. Модели поведения партнеров по переговорам при переходе от конфронтации к соглашению. 3. Стрессы и стрессовые ситуации в деловом общении. 4. Условия разрешения конфликтов в деловом общении.

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Предмет и задачи психологии общения. Общесметодологические 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	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. 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. 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.
3.	Коммуникативный аспект общения	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.
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 общения	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.
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	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; контрсуггестивные 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. Проблема манипуляции в отечественной и зарубежной психологии. Причины манипуляции. Личностные особенности манипулятора. Макиавеллизм в зарубежных концепциях. Психодиагностика макиавеллизма. Техники преодоления манипулятивного воздействия.
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	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.
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 «четырехшагового» 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. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия:

№ 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 вопросы, 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 вопросы, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), сравнительный анализ в форме обсуждения, комплексное проблемно-аналитическое задание, дискуссионные процедуры, тестирование

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

8.1 Основная учебная литература

1. Киберкультура и коммуникация (практикум по адаптационной дисциплине «Психология общения») / . — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 141 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111372.html>
2. 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>
3. 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>
6. 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>

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. 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>

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. Microsoft Windows Server;

2. Семейство ОС Microsoft Windows;
 3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом;
 4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс);
 5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (Система ГАРАНТ);
 6. Электронная информационно-образовательная система ММУ: <https://elearn.mmu.ru/>
- Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

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

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows 10, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows Server 2016, Windows 10, Microsoft Office, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom, Gimp, Paint.net, AnyLogic, Inkscape.

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 студентами-инвалидами и студентами 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.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Психология общения

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

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	УК-3.1 Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия. УК-3.2 Предвидит и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия УК-3.3 Владеет техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах УК-3.4 Понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде УК-3.5 Проявляет готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	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. УК-4.2 Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами УК-4.4 Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском, родном и иностранном (-ых) языке (ах).

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.	ПК-5.1. Ведет просветительскую деятельность среди населения, используя разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы. 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. 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.
-------------	---	---

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		
	-социально-психологические закономерности общения и взаимодействия людей; -приемы и техники убеждающего воздействия на партнера в процессе общения, -психологические основы делового общения; - виды, структуру конфликта; -знает и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия -знает и понимает основные принципы	-выстраивать социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия; -проявлять готовность к исполнению различных ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды. -выбирать оптимальный стиль общения и взаимодействия в профессиональной деятельности, -применять технологии	-техниками установления межличностных и профессиональных контактов, развития профессионального общения, в том числе в интернациональных командах; -техникой профессионального общения и межличностных контактов, -навыками бесконфликтного взаимодействия с людьми; -навыками эффективных вербальных и невербальных

	распределения и разграничения ролей в команде -психологические характеристики малой группы и положения индивида в группе, внутригрупповые и межгрупповые отношения, динамические процессы в малой социальной группе и способы управления ими; -особенности и принципы распределения ролей в команде.	убеждающего воздействия, -предвидеть и предупредить конфликт; -выявлять лидера в группе и определять реализуемый тип лидерства; -самостоятельно разрабатывать рекомендации по обеспечению психологической совместимости членов учебных и профессиональных коллективов, снижению конфликтности, формированию здорового социально-психологического климата, решению проблем руководства и лидерства; - распределять и исполнять различные роли в команде.	коммуникаций; -навыками выделения и анализа социально-психологической проблематики в профессиональных ситуациях и процессах; -техниками распределения ролей в команде для достижения максимальной эффективности команды.
Код компетенции	УК-4		
	-систему норм русского литературного языка; -психологические особенности процесса общения, его структуру; -закономерности, регулирующие процесс межличностного восприятия, коммуникации и взаимодействия; -традиционные методы и технологии оказания индивиду, группе, организации психологической помощи, способы повышения	-логически и грамматически верно строить устную и письменную речь; -грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации; -использовать коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами; -способствовать созданию деловой атмосферы сотрудничества и партнёрства;	-системой норм русского литературного языка, способен логически и грамматически верно строить устную и письменную речь; -набором использования различных видов социально-психологического воздействия в процессе общения; -набором коммуникативных приёмов и техник установления контакта с собеседником,

	эффективности взаимодействия в различных ситуациях, способы предупреждения проблем взаимодействия в межличностном и профессиональном общении.	-преодолевать коммуникативные барьеры, пользоваться знанием невербальных и вербальных средств общения; -анализировать конкретные ситуации общения и поведение партнеров, оценивать перспективы взаимодействия, предупреждать проблемы взаимодействия в межличностном и профессиональном общении, предупреждать возникновение коммуникативных барьеров общения и конфликтных ситуаций.	создания атмосферы доверительного общения, организации обратной связи и т.д. с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности, -приемам предупреждения проблем взаимодействия в межличностном и профессиональном общении.
Код компетенции	ПК -5		
	- приемы повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры коммуникации.	- повышать психолого-педагогическую компетентность родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - преодолевать коммуникативные, этнические, конфессиональные и другие барьеры в проведении психологического просвещения.	- приемами повышения психолого-педагогической компетентности родителей (законных представителей) и субъектов образовательных организаций; - технологиями преодоления коммуникативных, этнических, конфессиональных и других барьеров коммуникации.

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
------------------	-----------------------	--

ОТЛИЧНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.

	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ ЗАЧЕНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

При ответе на вопросы в рамках прохождения промежуточной аттестации (зачет/зачет с оценкой/ экзамен) допускается вольная формулировка ответа, по смыслу раскрывающая содержание ответа, указанного в фонде оценочных средств, в качестве верного ответа.

4. Типовые контрольные задания (закрытого, открытого и иного типа) для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

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 непроизвольного 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.

16. **Что такое предметное общение:**

- а) **это общение ребёнка со взрослыми, основным средством, которого является предмет. В процессе такого общения ребёнок начинает усваивать общественно обусловленное значение предмета;**

- б) процесс, направленный на реализацию цели, которая может быть определена как образ желаемого результата;
- в) общение посредством так называемых выразительных движений, т.е. движений, соответствующих определённому эмоциональному состоянию: поз, мимики, интонаций голоса, прикосновений, поглаживаний, прижимания к груди, отталкивания;
- г) общение, в процессе которого происходит сознательное или несознательное целенаправленное, неаргументированное воздействие одного индивида на другого или на группу людей, имеющее целью изменение их состояния, отношения к чему-либо.

17. Какому типу общения посвящено данное определение? Это такое общение ребёнка со взрослыми в процессе совместных действий с предметами, целью которого является само по себе совместное действие.

- а) фатическое;
- б) познавательное;
- в) личностное;
- г) **ситуативно-деловое**;
- д) информационное.

18. Что такое эмпатия:

- а) стресс;
- б) **сопереживание**;
- в) расслабление;
- г) спор
- д) конфликт.

19. О каком виде стереотипа в данном случае идёт речь: студентам предлагалось на глаз определить рост человека (демонстрировался один и тот же человек). В одной группе студентов он был представлен как профессор, во второй как доцент, а в третьей как лаборант.

- а) конституционально-антропологический;
- б) **статусный**;
- в) вербально-поведенческий;
- г) этно-национальный.

20. В чём заключается сущность социальной перцепции?

- а) **в образном восприятии человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира**;
- б) в сознательном целенаправленном, неаргументированном воздействии одного индивида на другого или на группу людей;
- в) в передаче эмоционального состояния на психофизиологическом уровне;
- г) в привлечении к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги;
- д) в восприятии предметов окружающего мира.

21. Что такое внутригрупповой фаворитизм?

- а) образное восприятие человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира
- б) сознательное целенаправленное, неаргументированное воздействие одного индивида на другого или на группу людей;
- в) передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне;

- г) привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги;
- д) **процесс, который заключается в тенденции благоприятствовать в социальном восприятии членам собственной группы в противовес, а иногда и в ущерб членам другой;**
- е) процесс взаимного предпочтения одних людей другими.

22. Невербальная коммуникация представляет собой:

- а) процесс одностороннего понимания определённых жестов, поз, мимики одного человека другим;
- б) это обмен информацией между людьми, их взаимодействие;
- в) это движения, которые отражаются с помощью оптической системы субъекта: жесты, позы, мимика;
- г) **обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретация.**

23. Движения рук или кистей рук называются:

- а) позы;
- б) мимика;
- в) **жесты;**
- г) пантомимика;
- д) проксемика.

24. Убеждение – это

- а) воздействие методом логически выстроенных доказательств;
- б) **сознательное аргументированное воздействие одного индивида на другого или на группу людей, имеющее целью изменение их суждения, отношения к чему-либо, намерения или решения;**
- в) передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне;
- г) привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

25. Чаще всего выделяют 3 основные репрезентативные системы:

- а) **аудиальная;**
- б) обонятельная;
- в) **визуальная;**
- г) **кинестетическая;**
- д) фрагментарная.

26. Слово интеракция с английского языка переводится как:

- а) сопереживание;
- б) прецирование;
- в) самооценка;
- г) **взаимодействие;**
- д) эмпатия.

27. О какой стратегии общения идёт речь? Участники общения стараются понять друг друга, между ними существует взаимопонимание, равноправие и уважение. При таком общении создаётся максимум возможностей для самораскрытия и саморазвития.

- а) манипулятивная;
- б) **диалогическая;**
- в) конформная;

- г) альтруистическая;
- д) авторитарная.

28. Конфликт – это

- а) сложившийся стереотип или способ поведения, возможность осуществления которого в определённой ситуации приобретает силу потребности.
- б) **противоречие, возникающие между людьми по значимым для них аспектам взаимодействия и нарушающее их нормальное взаимодействие, а потому вызывающее со стороны участников конфликта определённые действия по разрешению возникшей проблемы в своих интересах;**
- в) качество личности, проявляющееся в поведении, как асоциальное, неприемлемое в обществе;
- г) столкновение двух сил в процессе борьбы.

29. Какому понятию принадлежит данное определение? Это оптимальное соотношение личностных особенностей, психических качеств людей, которое соответствует требованиям оптимизации их общения и деятельности.

- а) конфликт;
- б) борьба;
- в) **психологическая совместимость;**
- г) конфликтная ситуация;
- д) инцидент.

30. Застенчивость – это:

- а) **свойство личности, которое возникает у человека, постоянно испытывающего трудности в определённых ситуациях межличностного неформального общения...**
- б) духовное образование, сложившееся в сознании людей, эмоционально окрашенный образ...
- г) динамическая характеристика психической деятельности человека; особенности поведения, обусловленные общим типом высшей нервной деятельности.
- д) тенденция человека изменять своё поведение и оценки под влиянием других людей.

31. Различные функции, которые человек выполняет в соответствии со своим положением в группе, называются:

- а) маска;
- б) статус;
- в) **роль;**
- г) репертуарная решетка.

32. «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) перенесение качеств группы на личность;
- г) повышенную внушаемость.

33. Коммуникативная рефлексия – это:

- а) способ понимания человека через осознанное или бессознательное уподобление его самому себе;
- б) умение «встать на место другого человека»;
- в) **осмысление индивидом, как он воспринимается партнёром по взаимодействию;**
- г) способность переживать те чувства, которые испытывает другая личность.

34. 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.

35. Проецирование – это:

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

36. Два специфических вида общения подражание и внушение выделял:

- а) **В.М. Бехтерев**
- б) В.Н. Мясищев
- в) А.А. Бодалев

37. Автор трехкомпонентной структуры общения как единство отражения, отношения и обращения:

- а) В.М. Бехтерев
- б) **В.Н. Мясищев**
- в) А.А. Бодалев

38.подчеркивал, что корни невротического конфликта надо искать не в самих переживаниях, а в условиях формирования отношений личности, **т. е. в индивидуальном опыте общения с наиболее значимыми людьми**

- а) В.М. Бехтерев
- б) **В.Н. Мясищев**
- в) А.А. Бодалев

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

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

40. А. А. Леонтьев выделяет три вида общения:

- а) **социально ориентированное;**
- б) **групповое предметно ориентированное общение;**
- в) **личностно ориентированное общение**
- г) внеситуативно-познавательное общение

41. Одним из первых указал на многоуровневую, иерархическую и многомерную организацию общения как явления, выделив в нем макро-, мезо- и микроуровни:

- а) **Б.Г. Ананьев**

- б) В.М. Бехтерев
- в) В.Н. Мясищев
- г) А.А. Бодалев

42. А. А. Бодалев указывал, что полнота и точность расшифровки человеком внутреннего мира другой личности, а также выбор способов обращения с этой личностью во время контактов с ней зависит

- а) от опыта познания человека,
- б) от степени его систематизации и близости к действительности содержания оценочных эталонов, на которые он опирается в своем общении с другой личностью
- в) **все ответы**

43. К монологическому виду межличностного общения относится:

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

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

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

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

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

46. Открытым вопросом является:

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

47. К механизмам воздействия относится:

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

48. Исключите один неверный ответ.

К средствам общения относятся:

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

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

- а) **транзакционного анализа;**
- б) гуманистического подхода
- в) бихевиоризма

50. Термин «социальная перцепция» впервые был введен ...

- а) А.Н. Леонтьевым
- б) **Дж. Брунером**
- в) Л.С. Выготским

51. Установите соответствие между видами общения и его характеристиками

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

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

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

53. Механизм интерпретации мотивов и причин поступков другого человека:

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

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

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

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

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

56. Исключите один неверный ответ.

Причинами неэффективной коммуникации могут быть:

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

57. Чем является осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

- а) психическое заражение
- б) конформность
- в) убеждение

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

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

59. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение:

- а) деловое
- б) **манипулятивное**
- в) светское

60. Что будет являться существенным признаком внушения:

- а) **некритическое восприятие информации**
- б) недоверие
- в) критичность

61. Что свойственно эффекту стереотипизации:

- а) Удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала
- б) Возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств
- в) **Возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю**

62. Какой ученый внес значительный вклад в развитие психологии общения суггестологии и гипноза:

- а) Б.Г. Ананьев
- б) **В.М. Бехтерев**
- в) Д.Н. Леонтьев

63. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия:

- а) убеждение
- б) **психическое заражение**
- в) эмпатия

64. Кто является автором мысли о том, что человек обладает свойствами магнита и гипнофеномены вызываются магнетическим «флюидом»:

- а) Рубинштейн
- б) **Масмер**
- в) Перлз

65. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения:

- а) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- б) понимание целей партнера
- в) **оба варианта верны**
- г) нет верного ответа

66. Выберите то, что относится к особенности невербального общения:

- а) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
- б) отсутствие возможности подделать эти импульсы
- в) **все ответы верны**

67. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях — это реализация ... функции общения:

- а) прагматической
- б) управленческой
- в) **терапевтической**

68. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение:

- а) видеоконференция
- б) **совещания**
- в) брифинг

69. Что из перечисленного характеризует язык:

- а) общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка
- б) **система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения**
- в) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений

70. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное
- б) закрытое
- в) **открытое**

71. Как называется нормативно — одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию:

- а) **социальная роль**
- б) ролевые ожидания
- в) психологический контакт

72. Такой ученый, как Роджерс считал, что конгруэнтность:

- а) самоактуализацию в общении
- б) **соответствие опыту, осознания и сообщения**
- в) взаимодополнительность функций, эмоций, интуиции и общения

73. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект:

- а) ореола
- б) края
- в) бумеранга
- г) **первичности**

74. Перцептивная сторона общения включает в себя:

- а) проявление тревожности
- б) **процесс формирования образа другого человека**
- в) демонстрацию креативного поведения

75. Отметьте этапы делового общения:

- а) установление контакта
- б) выявление мотивов общения
- в) взаимодействие
- г) завершение общения
- д) **все варианты верны**

76. Характеристика делового общения:

- а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
- б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
- в) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
- г) **все ответы правильные**

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

- а) неформальное общение
- б) **деловое общение**
- в) конфиденциальное общение
- г) нет правильного ответа

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

- а) восприятие
- б) **коммуникация**
- в) взаимодействие
- г) эмпатия

79. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу
- б) **способствует коммуникативному процессу**
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
- г) **все ответы правильные**

80. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

- а) **без обратной связи**
- б) с истинной обратной связью
- в) с неистинной обратной связью
- г) с истинной и неистинной обратной связью

81. Виды коммуникации:

- а) **первичные и вторичные**

- б) главные и второстепенные
- в) вербальные и речевые
- г) **вербальные и невербальные**

82. Вербальные коммуникации – это:

- а) язык телодвижений и параметры речи
- б) **устные и письменные**
- в) знаковые и тактильные
- г) нет правильного ответа

83. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- а) **предпочтение длинным предложениям**
- б) никаких скороговорок
- в) держите паузу
- г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты

84. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего
- б) умение задавать уточняющие вопросы
- в) активное слушание
- г) **нерефлексивное слушание**

85. Как быть внимательным во время беседы?

- а) не доминируйте во время беседы
- б) не давайте волю эмоциям
- в) **смотрите на собеседника**
- г) не принимайте позы обороны

86. К невербальным средствам коммуникации не относят:

- а) **нерефлексивное слушание**
- б) взгляд
- в) тактильный контакт
- г) рефлексивное слушание

87. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- а) жест
- б) походка
- в) мимика
- г) **все ответы правильные**

88. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

- а) интимная
- б) социальная
- в) личная
- г) **публичная**

89. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

- а) публичная
- б) социальная
- в) **интимная**
- г) личная

90. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:

- а) интимная
- б) личная
- в) социальная
- г) **публичная**

91. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- а) слишком быстрая
- б) слишком громкая
- в) слишком медленная
- г) **неразборчивая**

92. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего
- б) **плохо воспринимается по смыслу**
- в) свидетельствует о гибкости ума
- г) свидетельствует о неуверенности говорящего

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

- а) мимика
- б) жесты
- в) позы
- г) **жесты и позы**

94. Жесты открытости:

- а) пиджак расстегнут
- б) ладони рук прижаты к груди
- в) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
- г) **все ответы правильные**

95. Что такое рефлексивное слушание?

- а) **уточнение.**
- б) внимательное молчание
- в) **перефразирование.**
- г) минимализация ответов.
- д) **отражение чувств.**
- е) Ограниченное число вопросов.

96. Что входит в перцептивную сторону общения:

- а) проявление тревожности
- б) демонстрацию креативного поведения
- в) **процесс формирования образа другого человека**

97. Чем характеризуется речь человека?

- а) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- б) определенной логикой построения фраз
- в) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- г) **все ответы верны**

98. Что относится к оптико-кинетическим средствам общения:

- а) **жесты;**
- б) паузы;

- в) логичность речи;
- г) мимика.

99. Что относится к психологической совместимости:

- а) **основывается на сходстве ценностных ориентаций;**
- б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;
- в) зависит от скорости протекания психических процессов;
- г) включает взаимодополняемость характеров.

100. О каких барьерах идет речь?

«Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу».

- а) **смысловые барьеры**
- б) эмоциональные барьеры
- в) физические барьеры

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; 16-а; 17-г; 18-б; 19-б; 20-а; 21-д; 22-г; 23-в; 24-б; 25-а,в,г; 26-г; 27-б; 28-б; 29-в; 30-а; 31- в; 32 – а; 33- в; 34 – в; 35 – б; 36 – а; 37 –б; 38 – б; 39 – б; 40 –а, б, в; 41 –а; 42 –в; 43 – б; 44 – г; 45 – в; 46 – а; 47 – в; 48 – б; 49 –а; 50 –б; 51 – 1 –б, 2 – г; 3 – в, 4 – а; 52 –а; 53 – а; 54 – в; 55 – г; 56 – г; 57 – б; 58 – в; 59 – б; 60 – а; 61 - в; 62 – б; 63 – б; 64 – б; 65 – в; 66 – в; 67 – в; 68 – б; 69 – б; 70 – в; 71 – а; 72 – б; 73 – г; 74 – б; 75 – д; 76 – г; 77 – б; 78 – б; 79 – б; 80 – а; 81 – г; 82 –б; 83 – а; 84 – г; 85 – в; 86 – а; 87 – г; 88 – в; 89 – в; 90 –г; 91 – б; 92 – б; 93 – б; 94 – г; 95 – а, в, д; 96 – в; 97 – г; 98 – а, г; 99 – а, б, в; 100 – а.

Примерный список вопросов

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.

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.
4. В чем отличие активного рефлексивного слушания от эмпатического?

5. Каковы отличительные характеристики активного и пассивного слушания?
6. Каковы особенности эмоциональных проявлений на социально-ролевом, деловом и интимно-личностном уровнях межличностного взаимодействия?
7. В чем различие между эмоциями и чувствами и что значит управлять эмоциями и чувствами в общении?
8. В чем особенности мужского и женского стиля общения?
9. Назовите уровни взаимодействия, выделяемые в зависимости от целей, поставленных его участниками, и степени личностной вовлеченности.
10. Какие процедуры обеспечивают взаимопонимание, координацию и согласование в межличностном взаимодействии?
11. Каковы особенности эмоциональных проявлений на социально-ролевом, деловом и интимно-личностном уровнях межличностного взаимодействия?

Примерные темы рефератов

1. Межличностное общение: определение, компоненты общения и его мотивы.
2. Потребности и мотивы личности в общении.
3. Основные теоретические направления психологии и их понимание общения.
4. Основные идеи исследователей бихевиористского направления в понимании природы межличностного общения.
5. Развитие теории межличностного общения с позиции теории когнитивизма.
6. Структурные компоненты речевой коммуникации, основные правила речевой коммуникации, обеспечивающие возможность совместной деятельности.
7. Речевые средства как способ демонстрации социального статуса и регуляции социальных отношений между общающимися.
9. Функции невербального сообщения при взаимодействии с вербальными.
10. Способы кодирования невербальной информации.
11. Функции оценочной негативной обратной связи. Безоценочная обратная связь.
12. Отличие активного рефлексивного слушания от эмпатического.

Творческие задания (с элементами эссе)

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.
6. Основные критерии и средства манипулятивного воздействия.
7. Всегда ли трудности межличностного неформального общения влекут за собой нарушения межличностных отношений?
8. Отличие коммуникативности и коммуникабельности.

Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Предмет и задачи психологии общения.
2. Общеметодологические аспекты исследования общения.
3. Общая характеристика общения. Теории межличностного общения.
4. Общение и деятельность. Потребности и мотивы личности в общении.
5. Структура и функции общения.
6. Коммуникативный аспект общения.
7. Вербальная и невербальная коммуникация.
8. Перцептивный аспект общения.
9. **Межличностное восприятие и понимание.**

10. Субъект и объект межличностного познания. Процесс познания человека.
11. Интерактивный аспект общения.
12. Основные задачи межличностного взаимодействия.
13. Основы эффективного общения.
14. Механизм регулирования межперсональных отношений и условия их развития.
15. **Психология межличностного воздействия.**
16. Сущность психологического воздействия.
17. Стратегия, тактика, средства, методы, формы и критерии эффективности воздействия.
18. Трудности общения. Проблема манипуляции в общении.
19. Конфликты в процессе межличностного общения.
20. Психологические особенности делового общения.
21. Цели и содержание делового общения.
22. Виды делового общения.
23. Функции делового управленческого общения.
24. Коммуникации в деловом общении.
25. Слушание в деловом общении.
26. Восприятие и понимание в деловом общении.
27. Взаимопонимание в деловом общении.
28. Интерактивный компонент делового общения.
29. Способы установления взаимодействия.
30. Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении