

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		
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	-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		
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	-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		
Способен к организации и проведению психологического просвещения с учетом категории населения, включая просветительскую работу с родителями (законными представителями и) по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей детей.	- 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- тель- ная 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			2

2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	2			1			4
3.	Коммуникативный аспект общения	2			2			4
4.	Перцептивный аспект общения	2			2			4
5.	Интерактивный аспект общения	2			2			2
6.	Основы эффективного общения	2			2			2
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	2			2			2
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	2			2			2
9.	Психологические особенности делового общения	2			4			2
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	2			2			3,85
		40			40			27,85
	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. Общеметодологическое исследование общения	2			4			6
2.	Общая характеристика общения. Теории межличностного общения	2			4			4

3.	Коммуникативный аспект общения	2			4			6
4.	Перцептивный аспект общения	2			4			6
5.	Интерактивный аспект общения	2			4			6
6.	Основы эффективного общения	2			4			6
7.	Трудности общения. Проблема манипуляции в общении	1			2			6
8.	Конфликты в процессе межличностного общения	1			2			7,85
9.	Психологические особенности делового общения	1			2			6
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	1			2			6
		16			32			59,85
	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
		16		32				59,9
	Промежуточная аттестация: зачет с оценкой	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. Общепсихологические 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-кинестическая, 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 «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. 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.	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 «четырёхшагового» метода ведения переговоров (Д. Дан). Причины затруднений при переходе от конфронтации к соглашению. Влияние внутриличностного конфликта на возникновение межличностных конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в деловом общении.
--	--	---

7. 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 вопрос, творческие задания с элементами эссе, комплексное проблемно-аналитическое задание, дискуссионные процедуры, тестирование
9.	Психологические особенности делового общения	Опрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), интерактивные задания, исследовательский проект, дискуссионные процедуры, подготовка исследовательского проекта
10.	Конфликты и конфликтные ситуации в деловом общении	Типовые вопрос, творческие задания, решение ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители), сравнительный анализ в форме обсуждения, комплексное проблемно-аналитическое задание, дискуссионные процедуры, тестирование

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

8.1. Основная учебная литература:

1. Виговская, М. Е. Психология делового общения: учебное пособие для бакалавров / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич. — 4-е изд. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2023. — 139 с. — ISBN 978-5-394-05200-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/137766.html>

2. 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>

3. Молодцова, Н. Г. Психология педагогического общения: сборник кейсов и упражнений: учебно-методическое пособие / Н. Г. Молодцова. — 2-е изд. — Москва: Московский педагогический государственный университет, 2024. — 112 с. — ISBN 978-5-4263-1016-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146046.html>

4. Петрова, Ю. А. Психология делового общения и культура речи: учебное пособие / Ю. А. Петрова. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 183 с. — ISBN 978-5-4487-0340-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79821.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 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>

5. 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>

6. Вестник Омского университета. Серия: Психология — рецензируемый научный журнал, в котором представлены исследования в области общей психологии и психологии личности, социальной, возрастной, педагогической психологии. <https://psy-journal.omsu.ru/>

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		
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	-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		
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	-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		
Способен к организации и проведению психологического просвещения с учетом категории населения, включая просветительскую работу с родителями (законными представителями и) по принятию особенностей поведения, миропонимания, интересов и склонностей детей.	- 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/ЗАЧТЕНО	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

2 СЕМЕСТР УК-3

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.

Ответ: 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

2. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Как называется активное слушание с проговариванием чувств собеседника, что помогает предотвратить конфликт?	А	Техника «Я-высказывание»
2	Какая техника установления контакта в интернациональной команде предполагает отказ от сленга и сложных метафор?	Б	Эмпатическое резюмирование
3	Как называется прием, позволяющий высказать недовольство без обвинения собеседника, снизить конфликтоген?	В	Трансактный анализ
4	Как называется модель описания эго-состояний - родитель, взрослый, ребенок для выстраивания диалога?	Г	Упрощение кода

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ: 1Б; 2Г; 3А; 4В.

4. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

А) жесты, мимику, пантомимику

Б) тональность, диапазон голоса

В) контакт глаз

Г) социальную и индивидуальную дистанцию

Ответ: А) жесты, мимику, пантомимику

5. Выделяются следующие стороны общения (можно выбрать несколько вариантов ответа):

А) коммуникативная

Б) модальная

В) инструментальная

Г) перцептивная

Д) интерактивная

Ответ: коммуникативная, перцептивная, интерактивная

6. 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) коммуникативная
- В) регуляторная
- Г) информационная

Ответ: информационная

7. С помощью какой коммуникативной техники можно предотвратить конфликт, если коллега не выполнил задание в срок?

Ответ: с помощью техники «Я-высказывание».

8. Какие два правила упрощения кода при общении с носителем другой культуры?

Ответ: не использовать в разговоре идиомы, слова в переносном смысле, сленг, использовать короткие предложения и проверять, правильно ли поняли собеседника.

8. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Человек выполняющий функцию генерации нестандартных идей и решение сложных проблем	А	«Реализатор»
2	Человек выполняющий функцию, обеспечивающую структурирование работы, доведение задач до результата в конкретно установленные сроки	Б	«Генератор идей»
3	Человек, осуществляющий поиск внешних ресурсов, установление контактов и ведение переговоров	В	«Координатор»
4	Человек выполняющий функцию, ответственного за координацию действий работников, распределение обязанностей и интеграцию их вкладов	Г	«Исследователь ресурсов»

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ) 1Б; 2А; 3Г; 4В.

9. «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

Ответ: специфическая установка на воспринимаемого человека через приписывание ему определенных качеств

10. Автор, выделивший основные дистанции взаимодействия:

- А) К. Роджерс
- Б) А.А. Бодалев
- В) К. Левин
- Г) Э. Холл

Ответ: Э. Холл

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

- А) материальное
- Б) когнитивное
- В) мотивационное
- Г) деятельностное

Ответ: когнитивное

12. 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

Ответ: как отсутствие стремления к удовлетворению интересов другого человека, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей

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

- А) локус контроля
- Б) каузальная атрибуция
- В) аттракция
- Г) проекция

Ответ: каузальная атрибуция

14. Автор теории социального обмена является:

- А) Дж. Хоманс
- Б) У. Шутц
- В) А. Бандура
- Г) К. Хорни

Ответ: Дж. Хоманс

15. 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.

Ответ: Б) целенаправленное, неаргументированное воздействие одного индивида на другого

16. Что из нижеперечисленного 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 не случившегося

Ответ: тенденция переоценивать роль ситуативных факторов и недооценивать влияние личностных факторов

17. 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) познавательная

Ответ: В) внеситуативно–личностная

18. 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

Ответ: особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства

19. Что в модели командных ролей Р. М. Белбина понимается под функцией «координатор»?

Ответ: функция, направленная на организацию групповой дискуссии, распределение обязанностей, интеграцию вкладов участников и обеспечение достижения общих целей, без доминирования в предметной области

20. Как называется феномен приписывания причин поведения партнера своим стереотипам и ожиданиям, ведущий к ошибочным выводам?

Ответ: каузальная атрибуция (фундаментальная ошибка атрибуции)

2 СЕМЕСТР

УК-4

1. Какая норма русского литературного языка нарушена в предложении: «Согласно приказа директора, сроки сдвинуты»?

- А) лексическая норма
- Б) грамматическая норма
- В) орфоэпическая норма
- Г) пунктуационная норма

Ответ: Б) грамматическая норма

2. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Как называется раздел языкознания,	А	
---	------------------------------------	---	--

	изучающий правильное произношение и ударение?		Морфология
2	Какое грамматическое явление в русском языке требует согласования прилагательного с существительным в роде, числе и падеже?	Б	Орфоэпия
3	Как в деловой письменной речи называется единообразие в оформлении реквизитов документа (даты, подписи, заголовка)?	В	формально-логическая ошибка
4	Как называется нарушение в построении предложения, при котором нарушается причинно-следственная связь?	Г	Типовой стандарт

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ: 1Б; 2А; 3Г; 4В.

3. Какой стиль деловой коммуникации предполагает использование клишированных оборотов, отсутствие эмоционально-оценочной лексики и строгую логическую структуру текста?

- А) разговорно-деловой
- Б) научно-публицистический
- В) официально-деловой
- Г) фамильярно-доверительный

Ответ: В) официально-деловой

4. Какое невербальное средство в деловой межкультурной коммуникации может быть интерпретировано как неуважение в одних культурах и как норма в других?

- А) прямой взгляд в глаза
- Б) твердое рукопожатие
- В) дистанция общения 1, 2 метра
- Г) кивок головой при слушании

Ответ: А) прямой взгляд в глаза

5. Что означает термин «референт» в структуре делового письма на русском языке в разделе «Ссылка на входящий документ»?

- А) подпись отправителя
- Б) отметка о контроле
- В) номер и дата документа, на который дается ответ
- Г) гриф утверждения

Ответ: В) номер и дата документа, на который дается ответ

6. Как называется умение извлекать основную тему и ключевые аргументы из устного делового сообщения на иностранном языке без фиксации каждой детали?

Ответ: глобальное аудирование или аудирование с пониманием основного содержания

7. Как в российской деловой переписке называется стандартизированный набор реквизитов документа, расположенных в определенной последовательности?

Ответ: формуляр документа или типовой формуляр.

8. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Какой стиль делового общения ориентирован на строгую регламентацию, субординацию и минимизацию эмоций?	А	Аутентичный материал
2	Какое невербальное средство в межкультурной деловой коммуникации может иметь противоположное значение в разных культурах, например, кивок головой?	Б	Кросс-культурный барьер
3	Как называется способность воспринимать и критически анализировать устную деловую речь на иностранном языке без опоры на письменный текст?	В	Аудирование
4	Как называются оригинальные документы, переговоры, интервью на иностранном языке, используемые для обучения анализу деловой информации?	Г	Официально-деловой (формальный)

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ: 1Г; 2Б; 3В; 4А.

9. Слово интеракция с английского языка переводится как:

А) сопереживание

Б) прецирование

В) самооценка

Г) взаимодействие

Ответ: Г) взаимодействие

10. 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

Г) неформальное

Ответ: Б) манипулятивное

11. Какое умение требуется для того, чтобы воспринять смысл деловых переговоров по телефону на иностранном языке, выделять ключевые аргументы?

А) аудирование

- Б) скорочтение
 - В) аннотирование
 - Г) дублирование
- Ответ: А) аудирование**

12. В русскоязычном деловом письме обращение «Уважаемый господин Иванов!» соответствует какому стилю и ситуации общения?

- А) неофициальному, дружескому
- Б) официально-деловому
- В) публицистическому
- Г) фамильярному

Ответ: Б) официально-деловому

13. Какое действие из перечисленных относится к критическому анализу деловой информации на иностранном языке?

- А) дословный перевод каждого слова
- Б) поиск фактических ошибок и логических противоречий в тексте контракта
- В) заучивание терминов наизусть
- Г) механическое копирование абзацев в конспект

Ответ: Б) поиск фактических ошибок и логических противоречий в тексте контракта

14. Как называется нарушение грамматической нормы, при котором зависимое слово ставится не в том падеже, требуемом управляющим словом, например, «согласно приказу» вместо «согласно приказу»?

Ответ: несогласование падежной формы.

15. Какой стиль деловой коммуникации требует использования безличных конструкций, клишированных формулировок, например, «довести до сведения», «принимая во внимание»)?

Ответ: официально-деловой (формальный) стиль.

2 СЕМЕСТР ПК-5

1. 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

Ответ: это общение ребёнка со взрослыми, основным средством, которого является предмет. В процессе такого общения ребёнок начинает усваивать общественно обусловленное значение предмета

2. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Активный метод психологического просвещения родителей, предполагающий разбор конкретных ситуаций взаимодействия с ребенком	А	Кейс-метод
2	Форма просветительской работы для родителей детей с ОВЗ, направленная на формирование навыков поддерживающей коммуникации	Б	Лекция-визуализация
3	Просветительское мероприятие для педагогов, педагогов-психологов по вопросам психического развития подростков с девиантным поведением	В	Тренинг родительской компетентности
4	Метод психологического просвещения, использующий наглядные образы, например, презентации, видеоролики для объяснения возрастных кризисов	Г	Семинар-практикум

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ: 1А; 2В; 3Г; 4Б.

3. 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) фактическое
- Б) познавательное
- В) личностное
- Г) ситуативно-деловое
- Д) информационное

Ответ: Г) ситуативно-деловое

4. Что такое эмпатия:

- А) стресс
- Б) сопереживание
- В) расслабление
- Г) конфликт

Ответ: Б) сопереживание

5. В психологии общения какие виды коммуникации существуют?

- А) первичные и вторичные
- Б) главные и второстепенные
- В) вербальные и речевые
- Г) вербальные и невербальные

Ответ: Г) вербальные и невербальные

6. Какая рекомендованная техника педагога-психолога поможет родителям правильно реагировать на частые смены настроения у детей 7–9 лет?

Ответ: «техника переключения внимания». Данная рекомендация относится к технике «эмоциональный коучинг» (по Дж. Готтману)

7. Назовите ученого, который создал теорию привязанности и показал, что безопасная связь с матерью в раннем возрасте является основой для формирования здоровой личности и способности к близким отношениям в будущем.

Ответ: британский ученый Джон Боулби

8. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами.

1	Техника повышения психолого-педагогической компетентности родителей, основанный на совместном анализе трудностей воспитания	А	Конфессиональный барьер
2	Коммуникативный барьер в просветительской работе с родителями, вызванный различиями в религиозных взглядах на воспитание	Б	Групповая рефлексия
3	Способ преодоления этнических барьеров при проведении родительского собрания в поликультурной школе	В	Ролевая игра «Трудная ситуация»
4	Активный метод просвещения, позволяющий родителям «проиграть» взаимодействие с ребёнком и получить обратную связь.	Г	Привлечение билингвальных посредников

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3	4

Ответ: 1Б; 2А; 3Г; 4В.

9. Какой метод психологического просвещения родителей наиболее эффективен для формирования у них навыков принятия особенностей поведения ребёнка с расстройством аутистического спектра?

А) лекция о клинической картине РАС

Б) тренинг родительско-детского взаимодействия с отработкой конкретных ситуаций

В) раздача буклетов о правах детей-инвалидов

Г) просмотр художественного фильма про аутизм

Ответ: Б) тренинг родительско-детского взаимодействия с отработкой конкретных ситуаций

10. При проведении просветительской работы с родителями подростков, увлекающихся субкультурами, какая стратегия будет соответствовать принципу «принятия миропонимания ребенка»?

А) запретить общение с субкультурой и усилить контроль

- Б) обесценить интересы ребенка как «глупые и временные»
- В) организовать встречу родителей с бывшими участниками субкультур для демонстрации негативных последствий
- Г) провести семинар о психологических функциях молодежных субкультур и способах диалога без запретов

Ответ: Г) провести семинар о психологических функциях молодежных субкультур и способах диалога без запретов

11. Какая форма психологического просвещения наиболее целесообразна для родителей детей младшего школьного возраста с синдромом дефицита внимания и гиперактивностью (СДВГ) с целью принятия особенностей поведения?

- А) индивидуальная консультация с разъяснением нейробиологических основ СДВГ и выработкой единых требований дома
- Б) публичная лекция о вреде гаджетов
- В) заполнение родителями анкет без обратной связи
- Г) просмотр вебинара по медикаментозному лечению

Ответ: А) индивидуальная консультация с разъяснением нейробиологических основ СДВГ и выработкой единых требований дома

12. Какое из перечисленных мероприятий относится к психологическому просвещению родителей по принятию склонностей и интересов детей с ОВЗ в адаптационный период?

- А) организация спортивного праздника для детей
- Б) проведение цикла занятий с родителями, направленных на понимание зоны ближайшего развития ребенка и поддержку его увлечений как ресурса
- В) медицинское обследование ребёнка узкими специалистами
- Г) написание жалобы в вышестоящие органы на образовательную организацию

Ответ: Б) проведение цикла занятий с родителями, направленных на понимание зоны ближайшего развития ребенка и поддержку его увлечений как ресурса

13. Какое утверждение наиболее корректно отражает стратегию психологического просвещения родителей, направленную на принятие повышенной потребности подростка в уединении и автономии от семьи?

- А) необходимо тотально контролировать все действия подростка, чтобы он не попал в дурную компанию
- Б) потребность в уединении — нормативный признак подросткового возраста, связанный с сепарацией и формированием идентичности, родителям важно уважать личные границы ребенка
- В) если подросток закрывается в комнате, это признак депрессии, срочно ведите его к психиатру
- Г) лучший способ — лишить подростка гаджетов и запереть в комнате, чтобы он подумал о своем поведении

Ответ: Б) потребность в уединении — нормативный признак подросткового возраста, связанный с сепарацией и формированием идентичности, родителям важно уважать личные границы ребенка

14. Кто из ученых в психологии ввел понятие «зона ближайшего развития»?

Ответ: Выготский Л. С.

15. Какой активный метод психологического просвещения можно использовать для родителей подростков, чтобы они лучше поняли ценность увлечений своих детей, например, общение в соц. сетях?

Ответ: мозговой штурм: родителям предлагается быстро перечислить возможные положительные стороны увлечения, а затем обсудить, как эти стороны можно повернуть в положительное «русло» для развития полезных навыков