Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ КемГУ
Дата и время: 2025-04-23 00:00:00
471086fad29a3b30e244c728abc3661ab35c9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Кемеровский государственный университет»

«Кузбасский гуманитарно-педагогический институт»

(Наименование филиала, где реализуется данная дисциплина)

Факультет психологии и педагогики

УТВЕРЖДАЮ

Декан ФПП

_____ Л. Я. Лозован

«29» марта 2024 г.

Рабочая программа дисциплины

К.М.05.09 Психология общения

Код, название дисциплины

Направление подготовки
37.03.01 Психология

Направленность (профиль) подготовки
Практическая психология

Программа прикладного бакалавриата

Квалификация выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная

Год набора 2024

Новокузнецк, 2024

Лист внесения изменений

В РПД К.М.05.09 Психология общения

(код по учебному плану, название дисциплины)

Сведения об утверждении:
утверждена Ученым советом факультета психологии и педагогики
(протокол Ученого совета факультета № 8 от 29.03.2024 г.)

для ОПОП 2024 года набора на 2024 / 2025 учебный год
по направлению подготовки 37.03.01 Психология

направленность (профиль) подготовки / «Практическая психология»

Одобрена на заседании методической комиссии факультета психологии и педагогики
протокол методической комиссии факультета № 5 от 20.03.2024 г.)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры психологии и общей педагогики
протокол № 7 от 14.03.2024 г. Алонцева А.И. /
(Ф. И.О. зав. кафедрой) *(Подпись)*

Оглавление

1. Цель дисциплины 4
1.1 Формируемые компетенции 4
1.2 Индикаторы достижения компетенций 4
1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине 6
2. Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации 7
3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины. 8
3.1 Учебно-тематический план 8
3.2 Содержание занятий по видам учебной работы 9
4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации. 13
5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины 14
5.1 Учебная литература 14
5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины 15
5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 15
6. Иные сведения и (или) материалы. 16
6.1 Примерные темы письменных учебных работ 16
6.2 Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации 17

1. Цель дисциплины

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы прикладного бакалавриата (далее - ОПОП):

ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;

ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1 и 2.

1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 – Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции
Профессиональная	Психологическая и психофизиологическая диагностика	ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач
Профессиональная	Психологическое вмешательство (развитие, коррекция, реабилитация)	ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере

1.2 Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2 – Индикаторы достижения компетенций по ОПОП

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию ОПОП
ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач	ПК-1.1 Применяет способы психологической диагностики в социальной сфере ПК-1.2 Применяет знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере ПК-1.3 Применяет способы психофизиологической диагностики в социальной сфере ПК-1.4 Применяет знания современной	К.М.04.03 Психофизиология, 1,2 сем, 4 з.е. К.М.04.07 Нейропсихология, 3 сем, 5 з.е. К.М.04.12 Психология здоровья личности и семьи, 5 сем, 3 з.е. К.М.04.13 Психогенетика, 7 сем, 3 з.е. К.М.04.14 Дифференциальная психология, 3 сем, 2 з.е. К.М.04.15 Специальная психология, 4 сем, 2 з.е. К.М.04.ДВ.01.01 Психология девиантного и аддиктивного поведения, 6 сем, 5 з.е. К.М.04.ДВ.01.02 Психология

	психофизиологии для решения профессиональных задач в социальной сфере ПК-1.5 Диагностирует состояние и динамику психологического здоровья населения, проживающего в субъекте Российской Федерации, муниципальном образовании.	агрессивного поведения, 7 сем, 5 з.е. К.М.04.ДВ.02.01 Психология социальной работы, 9 сем, 2 з.е. К.М.04.ДВ.02.02 Социально-психологические проблемы безопасности труда, 9 сем, 2 з.е. К.М.05.06 Психология конфликта, 5 сем, 3 з.е. К.М.05.09 Психология общения, 6 сем, 4 з.е. К.М.05.10 Психология управления, 6 сем, 4 з.е. К.М.07.02(П) Производственная практика в профильных организациях, 8 сем, 6 з.е. К.М.08.01(Пд) Преддипломная практика, 9 сем, 9 з.е. К.М.08.03 (Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, 9 сем, 6 з.е.
ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере	ПК-2.1 Разрабатывает коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере ПК-2.2 Проводит коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере ПК-2.3 Оценивает результативность коррекционно-развивающих программ, направленных на решение профессиональных задач в социальной сфере ПК-2.4 Разрабатывает и реализует программы профилактической и психокоррекционной работы, направленных на улучшение состояния и динамики психологического здоровья населения ПК-2.5 Оценивает результативность программ	К.М.04.03 Психофизиология, 1,2 сем, 4 з.е. К.М.04.07 Нейропсихология, 3 сем, 5 з.е. К.М.04.ДВ.02.01 Психология социальной работы, 9 сем, 2 з.е. К.М.04.ДВ.02.02 Социально-психологические проблемы безопасности труда, 9 сем, 2 з.е. К.М.05.02 Психология стресса и стрессоустойчивого поведения, 4 сем, 3 з.е. К.М.05.06 Психология конфликта, 5 сем, 3 з.е. К.М.05.09 Психология общения, 6 сем, 4 з.е. К.М.05.ДВ.01.01 Организация и содержание психологической помощи, 6 сем, 5 з.е. К.М.05.ДВ.01.02 Методы профилактики профессиональной деформации, 6 сем, 5 з.е. К.М.05.ДВ.02.01 Тренинг личностного роста, 8 сем, 5 з.е. К.М.05.ДВ.02.02 Тренинг профессионального самопознания, 9 се, 5 з.е. К.М.07.02(П) Производственная практика в профильных организациях, 8 сем, 6 з.е.

	профилактической и психокоррекционной работы, направленных на улучшение состояния и динамики психологического здоровья населения	К.М.08.01(Пд) Преддипломная практика, 9 сем, 9 з.е. К.М.08.03(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, 9 сем, 6 з.е.

1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине

Таблица 3 – Знания, умения, навыки, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач	ПК-1.1 Применяет способы психологической диагностики в социальной сфере. ПК-1.2 Применяет знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере.	**Знать**: - основы современной психологии; - способы психологической диагностики; - способы применения знаний современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере; **Уметь**: - правильно использовать знания основ современной психологии; - правильно применять способы психологической диагностики; - правильно применять знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере; **Владеть**: - навыками применения способов психологической диагностики в социальной сфере; - навыками применения знаний современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;

ПК-2 - Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере	ПК-2.1 Разрабатывает коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере ПК-2.2 Проводит коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере	**Знать:** - основные способы разработки коррекционно-развивающих программ; - основные способы проведения коррекционно-развивающей работы для решения профессиональных задач в социальной сфере в социальной сфере; **Уметь:** - правильно разрабатывать коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере; - правильно проводить коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере; **Владеть:** - навыками разработки коррекционно-развивающих программ для решения профессиональных задач в социальной сфере; - навыками проведения коррекционно-развивающей работы для решения профессиональных задач в социальной сфере;

2. Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации

Таблица 4 – Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине	**Объём часов**
	ОЗФО
1 Общая трудоемкость дисциплины	144
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	42
Аудиторная работа (всего):	42
в том числе:	
лекции	2
практические занятия, семинары	40
практикумы	
лабораторные работы	
в интерактивной форме	
Внеаудиторная работа (всего):	
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	102

4 Промежуточная аттестация обучающегося – зачет с оценкой	(зачет с оценкой, 6 семестр)

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.

3.1 Учебно-тематический план

Таблица 5 - Учебно-тематический план очно-заочной формы обучения

№ п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоёмкость *(всего, час)*	Аудиторн. занятия		СРС	Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			лекц	практ.		
1. Психологическая характеристика общения						
1.1.	Характеристика науки «Психология общения» и её предмета. Коммуникативная сторона общения и её характеристика. Роль дисциплины в разработке стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи	12	2	2	8	ПР-3, УО-1
1.2	Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования. Невербальные средства общения Вербальная коммуникация как средство общения.	14	0	4	10	ПР-3, УО-1
1.3	Перцептивная сторона общения и её характеристика Интерактивная сторона общения и её характеристика	10	0	2	8	ПР-3, УО-1
1.4	Конфликт как специфическая форма взаимодействия. Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта	8	0	2	6	ПР-3, УО-1
2. Общение как механизм психологического влияния						
2.1	Психологические техники влияния на людей.	14	0	6	8	УО-1, ПР-1, ПР
2.2	Переговоры как главный способ разрешения конфликтов. Содержание переговорного процесса. Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. Тактики переговорного процесса	14	0	4	8	УО-1, ПР-1, ПР
3. Характеристика основных форм общения и их реализации						

№ п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоёмкость *(всего, час)*	Аудиторн. занятия		СРС	Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			лекц	практ.		
3.1	Беседа как основная форма межличностного общения. Особенности индивидуальной и групповой беседы	12	0	6	6	УО-1, ТС-3, ПР-3
3.2	Психотехники эффективного слушания и передачи информации. Психотехники установления раппорта и формирования аттракции	12	0	4	8	УО-1, ТС-3, ПР-3
3.3	Публичное выступление и правила его организации Публичные презентации, аргументации и возражения	12	0	10	2	УО-1, ТС-3, ПР-3
	Контроль (зачет с оценкой)					
	ИТОГО:	**144**	**2**	**40**	**102**	

3.2 Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 6 – Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
	Раздел 1. Психологическая характеристика общения	
	Содержание лекционного курса	
1.1.	Характеристика науки «Психология общения» и её предмета. Коммуникативная сторона общения и её характеристика	Степень научной разработанности проблемы. Предмет и задачи психологии общения как отрасли психологической науки. Стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи. Потребность в общении и её природа, психологическая структура общения, классификация видов общения, его средства и функции. Характеристика общения как коммуникативного процесса, понятие социальной коммуникации. Структурные и динамические характеристики коммуникации. Принципы коммуникации. Причины неэффективной коммуникации. Способность изучать психологический климат, анализировать формы организации взаимодействия в служебных коллективах, проводить работу с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности. Социально-психологическое содержание проблемы личности, группы, организации.
1.2	Перцептивная сторона общения и её характеристика. Интерактивная сторона общения и её	Проблема социальной перцепции и взаимопонимания. Психологическая структура восприятия человека человеком: восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками индивида и интерпретация на этой основе их поступков.

	характеристика.	Идентификация и эмпатия. Социально-психологические эффекты: ореола, первичности, новизны; стереоипы и этностереотипы, способы их нейтрализации. Место взаимодействия в структуре общения**.** Концептуальные основы опсисания структуры взаимодействия: теории М. Вебера, П. Сорокина, Т. Парсонса, Я. Щепаньского. Основные типы взаимодействия: конкуренция и кооперация, конфликт как специфическая форма социального взаимодействия. Способность осуществлять письменную и устную коммуникацию на русском языке.
	Темы практических/семинарских занятий	
1.1	Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования. Невербальные средства общения Вербальная коммуникация как средство общения.	Понятие коммуникативной компетентности. Компоненты коммуникативной компетентности. Механизмы формирования коммуникативной компетентности. Методики измерения коммуникативной компетентности. Понятие вербальной коммуникации. Виды вербальной коммуникации.Основные функции языка. Типы высказываний. Коммуникативные барьеры. Установки на общение. Особенности восприятия вербальной информации. Понятие невербальной коммуникации. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистическая система знаков Экстралингвистическая система знаков. Проксемика. Визуальная система. Тактильная система. Ольфакторная система
1.2	Перцептивная сторона общения и её характеристика. Интерактивная сторона общения и её характеристика	Кто ввел понятие "социальная перцепция"? Какова структура и механизмы формирования социальной установки? Чем идентификация отличается от эмпатии? Что такое эффекты новизны, ореола, первичности? Какова структура социальной перцепции? Перечислите фундаментальные ошибки атрибуции. Что такое транзакция? Какие виды транзакций вам известны? Как связаны личность и общение с точки зрения символического интеракционизма? В чем сущность теории социального обмена? Какие роли выделяет Морено? Что такое теле и перенос у Морено?
1.3	Конфликт как специфическая форма взаимодействия. Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта	Завершающий этап в динамике конфликта и его задачи. Формы завершения конфликта и стратегии выхода из него. Универсальные приемы разрешения конфликта. Метод контраста. Урегулирование конфликтов при участии третьей стороны. Что такое социальный конфликт? В чем отличие социального конфликта от группового, а также от политического, экономического, культурного конфликта? Всякий ли массовый конфликт является социальным и

		почему? Какие стратегии и модели действий возможны и допустимы в социальных конфликтах? Выбор стратегий и поведенческих моделей зависит от причин конфликта, его напряженности, соотношения сил оппонентов, их толерантности и ориентированности на легитимный способ достижения своих целей и интересов. Приведите примеры социального конфликта. Охарактеризуйте названные ниже типы действий в социальных конфликтах, направленных на утверждение своей позиции и урегулирование конфликта: Насильственные: репрессии, демонстрация силы, разные формы принуждения и насилия. Ненасильственные или мирные: переговоры, соглашения, компромиссы. Протестные: митинг, забастовка, стачка, гражданское неповиновение. Конфронтационные: борьба, война, террор, подавление. Партнерские: разные типы сотрудничества. Влияют ли конкретные черты общества на характер протекания социального конфликта, на отношение к нему? Как можно измерить степень и тип конфликтогенности отдельных групп, общностей, народов? Справедливо ли утверждение, что одни народы более мирные, а другие более агрессивны, т. е. национальный характер более или менее воинственен? Если да, приведите примеры из истории, политики, культуры. Алгоритмы стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи.
2	***Раздел 2. Общение как механизм психологического влияния***	
	Содержание лекционного курса	
2.1	Психологические техники влияния на людей	Понятие о психологическом влиянии и его виды. подходы к организации влияния. Психологическая техника убеждающего воздействия. Цели убеждающего воздействия. психотехнический алгоритм убеждения, Условия эффективности убеждающего воздействия. Аргументирование Требования формирования аргументаций, требования к тезису, основные ошибки в построении тезиса. Требования к аргументам: риторические методы аргументации. Спекулятивные методы аргументации 'Техника опровержения доводов оппонента Работа с возражениями. Типичные причины возражений собеседника. Компоненты человеческой психики, подверженные внушающему воздействию. Проблема социального контроля индивидуального и коллективного поведения. Психологические модели социального влияния. Способы воздействия субъекта управления на объект. Управление и манипулирование. Методы управления поведением людей и групп в

		организациях.
	Темы практических/семинарских занятий	
2.1	Переговоры как главный способ разрешения конфликтов. Содержание переговорного процесса. Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. Тактики переговорного процесса	Правовое регулирование, задачи, принципы, виды медиации Конфиденциальность информации, относящейся к процедуре медиации; функции, права и обязанности медиатора Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики Основные стадии подготовки переговоров Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры Подготовка персонала к проведению переговоров Составление психологического портрета партнера по переговорам Выбор стратегии и тактики переговорного процесса Выбор и составление стратегии переговоров (идеальный (максимальный), минимальный и реалистичный проекты договора) Охарактеризуйте наиболее известные тактики, расположив их по шкале усиления конфронтационности. Поведенческие тактики сторон переговорного процесса Умения переговорщика (умение торговаться) Тренировка специальных умений переговорщика Жесты и позы допустимые в переговорном процессе Имидж профессионального переговорщика Личные психологические качества переговорщика
3	***Раздел 3. Характеристика основных форм общения и их реализации***	
	Содержание лекционного курса	
3.1	Беседа как основная форма межличностного общения	Подготовка к беседе: система подготовки к беседе, план беседы. Структура беседы. Возможные трудности в начале беседы и способы их преодоления. Техника и тактика аргументации. Нейтрализация замечаний собеседника. Принятие решений и завершение беседы
	Темы практических/семинарских занятий	
3.1	Психотехники эффективного слушания и передачи информации. Психотехники установления раппорта и формирования аттракции	Понятие обратной связи и дебрифинга. Способы задавания и конструирования вопросов. Виды вопросов и технологии ответов на них. Психологические приёмы ухода от ответов. Технологии совершенствования навыков эффективного слушания. Понятие аттракции Алгоритм психотехники формирования аттракции Аттракция – конечная цель формирования положительного имиджа Понятие раппорта, функции Установление раппорта Рефрейминг: понятие, виды
3.5	Публичное выступление и правила его организации.	Охарактеризуйте функции, задачи, значение публичного выступления в практике общения. Представьте этапы публичного выступления и правила его организации. Рассмотрите возможные затруднения

	Публичные презентации, аргументации и возражения	при взаимодействии с аудиторией и выхода из них. Дайте практические рекомендации, касающиеся привлечения и удержания внимания аудитории Рассмотрите психологические приемы саморегуляции в процессе публичного выступления. Как завершается выступление? Назовите средства повышения выразительности речи. Какие характеристики аудитории надо учитывать при подготовке выступления? Признаки эффективно представленной информации на презентации. Аргументация и построение возражений на презентациях. Принцип формулировки конкретной цели выступления. Принцип адаптации к установкам слушателей. Принцип хороших доводов и доказательств. Принцип организации доводов в соответствии с установками аудитории.Принцип мотивации.

4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации.

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 7.

Таблица 7 - Шкала и показатели оценивания результатов учебной работы обучающихся по видам в балльно-рейтинговой системе (БРС)

Учебная работа (виды)	Сумма баллов	Виды и результаты учебной работы	Оценка в аттестации	Баллы
Текущая учебная работа в семестре (Посещение занятий по расписанию и выполнение заданий)	**80**	Лекции и практические занятия	**5 баллов** посещение 100% занятий и существенный вклад на занятии в работу всей группы, самостоятельность в выполнении работ **4 балла** посещение не менее 80% занятий, существенный вклад на занятии в работу всей группы **3 балла** посещение не менее 50% занятий, участие в работе группы по требованию преподавателя **2 балла** посещение 30-40% занятий, неактивное участие в работе группы **1 балл** посещение менее 30% занятий	0-20
		Выполнение индивидуальных заданий	**0 баллов** (работа не выполнена) **1-5 балла** (выполнено менее 50% работы) **6-10 баллов** (выполнено 51 - 65% работы) **11-15 баллов** (выполнено 66 - 85% работы) **16-20 баллов** (выполнено 86 - 100% работы)	0-20
		Самостоятельная работа	**0 баллов** (работа не выполнена) **1-4 балла** (выполнено менее 50% работы) **5-8 баллов** (выполнено 51 - 65% работы) **9-12 баллов** (выполнено 66 - 85% работы) **13-15 баллов** (выполнено 86 - 100% работы)	0-20

		Подготовка информационных сообщений	**0 баллов** (работа не выполнена) **1-5 балла** (выполнено менее 50% работы) **6-10 баллов** (выполнено 51 - 65% работы) **11-15 баллов** (выполнено 66 - 85% работы) **16-20 баллов** (выполнено 86 - 100% работы)	0-20
Итого по текущей работе в семестре				0-80
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	20	Тест	**1 балл** за каждый верный ответ	0-10
		Практическое задание 1	**0 баллов** (работа не выполнена) **1-5 балла** (выполнено менее 50% работы) **6-10 баллов** (выполнено 51 - 65% работы) **11-15 баллов** (выполнено 66 - 85% работы) **16-20 баллов** (выполнено 86 - 100% работы)	0-10
Итого по промежуточной аттестации (зачету с оценкой)				0-20
Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации				51 – 100 б.

В промежуточной аттестации оценка выставляется в ведомость в 100-балльной шкале и в буквенном эквиваленте (таблица 8)

Таблица 8 – Соотнесение 100-балльной шкалы и буквенного эквивалента оценки

Сумма набранных баллов	Уровни освоения дисциплины и компетенций	*Зачет с оценкой*	
		Оценка	*Буквенный эквивалент*
86 - 100	Продвинутый	5	отлично
66 - 85	Повышенный	4	хорошо
51 - 65	Пороговый	3	удовлетворительно
0 - 50	Первый	2	неудовлетворительно

5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Учебная литература

Основная учебная литература

1. Глозман, Ж. М. Психология. Общение и здоровье личности : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Ж. М. Глозман. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 193 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-08584-6. — URL: https://urait.ru/bcode/438208 (дата обращения 26.09.2024). – Текст : электронный.

2. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 169 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06390-5. —URL: https://urait.ru/bcode/436493 (дата обращения 26.09.2024). – Текст : электронный.

Дополнительная учебная литература

1. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Юрайт, 2024. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03322-9.— URL: https://urait.ru/bcode/432891 (дата обращения 26.09.2024). – Текст : электронный.

2. Леонов, Н. И. Психология делового общения : учебное пособие для бакалавриата и специалитета / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 193 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-09235-6.— URL: https://urait.ru/bcode/427493 (дата обращения 26.09.2024). – Текст : электронный.

3. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 121 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-09865-5. — URL: https://urait.ru/bcode/437418 (дата обращения 26.09.2024). – Текст : электронный.

5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Таблица 8 - Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом	Адрес
220 Учебная аудитория для проведения: - занятий лекционного типа; - семинарского (практического) типа; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля и промежуточной аттестации. **Специализированная (учебная) мебель:** доска маркерно-меловая, столы, стулья. **Оборудование для презентации учебного материала:** стационарное - компьютер, проектор, доска интерактивная, акустическая система. **Используемое программное обеспечение**: MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), антивирусное ПО ESET EndpointSecurity, лицензия №EAV-0267348511 до 30.12.2022 г.;MozillaFirefox (свободно распространяемое ПО), GoogleChrome (свободно распространяемое ПО), Opera (свободно распространяемое ПО), FoxitReader (свободно распространяемое ПО), WinDjView (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО). **Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.**	654027, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, пр-кт Пионерский, д. 13, пом. 1
401а Зал для тренингов Учебная аудитория для проведения: - занятий практического типа; - тренингов; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля. **Оборудование:** *стационарное* - стулья раскладные, зеркала, ковровое покрытие, музыкальный центр; *переносное* - Web-камера, колонки, микрофон.	654027, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, пр-кт Пионерский, д. 13, пом. 2

5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Перечень СПБД и ИСС по дисциплине

Зональная научная библиотека им. Жданова
Режим доступа http://library.sfedu.ru/

Система «КонсультантПлюс» – надёжный помощник для многих специалистов: юристов, бухгалтеров, руководителей организаций, а также для специалистов государственных органов, учёных и студентов. В ней содержится огромный массив правовой и справочной информации.
Режим доступа: www.consultant.ru

Система «Консультант Плюс» – надёжный помощник для многих специалистов: юристов, бухгалтеров, руководителей организаций, а также для специалистов государственных органов, учёных и студентов. В ней содержится огромный массив правовой и справочной информации.
Режим доступа: www.consultant.ru

База профессиональных данных «Мир психологии»

Режим доступа: http://psychology.net.ru/

Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам (Психология)
Режим доступа: http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.77.2

6. Иные сведения и (или) материалы.

6.1 Примерные темы письменных учебных работ

1. Методологические основы науки «Психология общения»
2. Коммуникативная сторона общения и её характеристика
3. Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования
4. Вербальная коммуникация как средство общения
5. Невербальная коммуникация как средство общения
6. Перцептивная сторона общения и её характеристика
7. Интерактивная сторона общения и её характеристика
8. Психологические техники влияния на людей: убеждение
9. Психологические техники влияния на людей: внушение
10. Психологические техники влияния на людей: манипуляции
11. Психотехники эффективного слушания и передачи информации
12. Психотехники установления раппорта в межличностном общении
13. Психотехники формирования аттракции в межличностном общении
14. Правила и приёмы организации коммуникации при публичном выступлении
15. Конфликт как вид социального взаимодействия
16. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта.
17. Алгоритмы стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи.
18. Теоретические подходы к исследованию общения: информационный; интеракциональный; реляционный
19. Актуальные проблемы исследования в психологии общения.
20. Методы изучения психологии общения: наблюдение, эксперимент
21. Методы изучения психологии общения: опрос, контент-анализ.
22. Методы изучения психологии общения: тестирование, проективные методики
23. Диагностическая практика психологии общения: методики изучения психологии общения
24. Беседа, структура беседы
25. Психотехники установления раппорта
26. Публичное выступление и правила его организации
27. Виды слушания (активное, пассивное, эмпатическоеМетодические указания по организации самостоятельной работы.
28. Социально-психологическое содержание проблемы личности, группы, организации.
29. Методы управления поведением людей и групп в организациях

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных (лекционных, семинарских и практических) занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется курсантом по заданию

преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы по дисциплине:

− для овладения знаниями: чтение текста (учебников, первоисточников, дополнительной литературы), конспектирование и выписки из текста, работа со словарями и справочниками, учебно-исследовательская работа, использование Интернет-ресурсов и др.

− для закрепления, систематизации знаний: работа с конспектом лекции, повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточников, дополнительной литературы), составление таблиц для систематизации учебного материала, ответы на контрольные и дискуссионные вопросы, подготовка докладов к семинарским занятиям, создание мультимедийных презентаций к выступлению на семинарском или практическом занятии и др.

− для формирования умений: анализ теоретической профессионально ориентированной информации, анализ конкретных ситуаций, проектирование элементов профессиональной деятельности и др.

Самостоятельная внеаудиторная работа курсантов включает их подготовку к семинарским и практическим занятиям. К самостоятельной работе студента относится и подготовка к экзамену.

6.2 Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

Таблица 9 - Примерные теоретические вопросы и практические задания к экзамену

Разделы и темы	Примерные теоретические вопросы	Примерные практические задания
Раздел I. Психологическая характеристика общения		
Характеристика науки «Психология общения» и её предмета	1. История исследования общения. 2. Становление психологии общения в зарубежной психологии. Теоретические направления (бихевиоризм, когнитивизм, ролевая парадигма, психоанализ, гуманистическая психология). 3. Проблема психологии общения в трудах отечественных ученых (Бехтерев В.М., Ананьев Б.Г., Мясищев В.Н., Леонтьев А.Н., Бахтин М.М., Ломов Б.Ф.). 4. Соотношение категорий общения и деятельности в отечественной психологии. Новые направления в исследовании межлич ностного общения.	*1. Прочитайте и проанализируйте высказывание Д. Рокфеллера. Что, по- вашему, означает «уметь общаться»?* «Умение общаться с людьми – это такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в мире». *2.Проанализируйте байку «Искусство красноречия». Какую роль играет в общении умение слушать?* К Сократу в Афины издалека приехал молодой человек, горящий желанием овладеть искусством красноречия. Поговорив с ним несколько минут, Сократ потребовал с

		него за обучение двойную плату. - Почему? – изумился ученик. - Потому, - ответил философ, - что мне придется обучать тебя не только говорить, но и тому, как молчать и слушать.
Коммуникативная сторона общения и её характеристика	1. Понятие коммуникативной стороны общения? 2. Средства коммуникации? 3. Средства привлечения внимания аудитории? 4. Понятие и структура коммуникативного процесса? 5. Что такое фасцинация? 6. Этапы процесса коммуникации?	Запишите, какой социально-психологический механизм общения иллюстрирует данный пример? Почему вы так считаете? Как данный механизм общения проявляется в общении между детьми и воспитателями ДОО /преподавателями? Можно ли с помощью данного механизма формировать взгляды и убеждения ребенка? Если да, то, какие приемы и средства следует использовать?
Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования	1. Понятие коммуникативной компетентности, её составляющие: коммуникативные навыки, тактики и стратегии. 2. Понятие коммуникативной личности и её структура. 3. Виды коммуникаторов. Механизмы и способы формирования компетентности в общении.	Какова роль дисциплины в разработке стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи Каково содержание понятия «коммуникативная деятельность общения»? Охарактеризуйте основной механизм межличностного восприятия в общении.
Вербальная коммуникация как средство общения	1. Общая характеристика вербальной коммуникации, её средства. 2. Знак как единица коммуникативного акта, его уровни, модели, функции характеристики. 3. Модели структуры знака	Установите, на каких уровнях осуществляется общение, какие функции реализуются, вид общения.
Невербальные средства общения	1. Общая характеристика невербальной коммуникации 2.	Прочтите приведенные ниже зарисовки. Воспользуйтесь

	Невербальная коммуникация как средство выражения значений. Кинестические, пантомические, такесические, проксемические, просодические аспекты невербальной коммуникации. 3. Жест как единица невербального коммуникативного акта и его классификации. Цвет как невербальный компонент общения	вашими знаниями о невербальной коммуникации и расшифруйте, что хотел сказать своим поступком каждый из персонажей. а) Даша собрала свои длинные светлые волосы в тугой узел на затылке, надела одолженный у матери строгий костюм в тонкую полоску и черные классические туфли, сложила папки с документами в портфель и отправилась на собеседование. б) После семейной ссоры Эдуард нарисовал портрет жены в черных и серых тонах. Рисунок он повесил на зеркало перед ее туалетным столиком. в) Начальник похвалил Галю за хорошую работу и потрепал по плечу. Девушка поспешно отстранилась. г) Таня оглядела переполненный людьми пляж и расстелила свое полотенце в метре от симпатичного молодого человека. д) Во время объяснения новой темы двое учеников с азартом играют в «Морской бой». Учитель, заметив это, делает паузу в своем рассказе и пристально смотрит на ребят.
Перцептивная сторона общения и её характеристика	1. Проблема социальной перцепции и взаимопонимания. 2. Психологическая структура восприятия человека человеком: восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками индивида и интерпретация на этой основе их поступков. 3. Идентификация и эмпатия.	Задание: проанализируйте отрывки, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.

	4. Социально-психологические эффекты: ореола, первичности, новизны; стереоипы и этностереотипы, способы их нейтрализации	
Интерактивная сторона общения и её характеристика	1. Место взаимодействия в структуре общения**.** **2.**Концептуальные основы описания структуры взаимодействия: теории М. Вебера, П. Сорокина, Т. Парсонса, Я. Щепаньского. 3.Основные типы взаимодействия: конкуренция и кооперация, конфликт как специфическая форма социального взаимодействия.	Приведите примеры по каждой позиции 1. *Пристройка к партнеру сверху*. Тот, кто стремится доминировать, занимает или стремится занять позицию сверху. Пристройка сверху может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения на «ты», высокомерные или покровительствующие интонации, похлопывания по плечу, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое. 2. *Пристройка к партнеру снизу*. Это позиция подчиненной стороны. Оказавшись в ней, человек демонстрирует зависимость, требует защиты, лишен инициативы, власти. Пристройка снизу проявляется как просьба, извинение, поиск самооправдания, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы и другие формы демонстрации зависимости и подчинения. 3. *Пристройка к партнеру наравне*. Позиция равенства сторон отражена в таких формах вербального и невербального поведения, как спокойный взгляд в глаза собеседнику, открытое выражение чувств и желаний,

		обоснованные высказывания и готовность выслушать критические замечания в свой адрес с последующим их обсуждением и т. д. 4. *Отстраненная от партнера позиция*. Данная позиция возможна в контексте формального общения в том случае, если социальные роли условно не задают иерархию позиций («почтальон и адресат» в отличие от «официант и посетитель ресторана»). Другой вариант реализации данной позиции – игнорирование доводов, аргументов, чувств, настроения и т. п. партнера по общению.
Конфликт как специфическая форма взаимодействия	1.Завершающий этап в динамике конфликта и его задачи. 2. Формы завершения конфликта и стратегии выхода из него. 3. Универсальные приемы разрешения конфликта. Метод контраста. 4. Урегулирование конфликтов при участии третьей стороны.	**Задание** *Моделирование конфликтных ситуаций и поиск способов их разрешения* 1. Проанализируйте конфликтную ситуацию по следующему алгоритму: - участники конфликта, - инцидент, - способы поведения в конфликте. 2. Определите возможные психологические причины конфликтной ситуации. 3. Оцените эффективность поведения участников конфликта с точки зрения конструктивного разрешения конфликта. 4. Определите возможные варианты конструктивного выхода из конфликтной ситуации (с позиции учителя). 5. Раскройте социально-психологическое содержание проблемы личности / группы /

		организации.
Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта	1. Социально-психологическая характеристика конфликтов. 2. Типология конфликтов. 3. Прогнозирование социальных конфликтов	В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?
Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта	Управление конфликтами: симптоматика; диагностика; профилактика; предупреждение; ослабление; урегулирование; разрешение; пресечение; гашение; устранение. Формы завершения конфликта: разрешение; урегулирование; устранение; перерастание в другой конфликт. Разрешение конфликта как многоступенчатый процесс. Стратегии выхода из конфликта: соперничество; компромисс; сотрудничество; избегание; приспособление.	*У вас создались натянутые* отношения с коллегой. Допустим, что причины этого вам не совсем ясны, но нормализовать отношения необходимо, чтобы не страдала работа. Что бы вы предприняли в первую очередь? *Вас недавно* выбрали руководителем трудового коллектива, в котором вы несколько лет работали рядовым сотрудником. На 8 часов 15 минут вы вызвали к себе в кабинет подчиненного для выяснения причин его частых опозданий на работу, но сами неожиданно опоздали на 15 минут. Подчиненный же пришел вовремя и ждет вас. Как вы начнете беседу при встрече?
Раздел 2. Общение как механизм психологического влияния		
Психологические техники влияния на людей: убеждение	1.Понятие о психологическом влиянии и его виды, подходы к организации влияния. 2. Психологическая техника убеждающего воздействия. 3. Условия эффективности убеждающего воздействия. 4. Требования к аргументам:	1. Объясните, каким образом соотносятся между собой понятия психологического воздействия, власти и влияния. 2. Раскройте понятие психологического влияния. 3. 3.Опишите основные

	риторические методы аргументации. 5. Спекулятивные методы аргументации Техника опровержения доводов оппонента 6. Работа с возражениями. Типичные причины возражений собеседника.	способы влияния. 4. Объясните, каким образом можно применять технику влияния на людей: убеждение 5. Определите факторы, от которых зависит эффективность убеждения.
Психологические техники влияния на людей: внушение	1. Понятие внушаемость 2. Понятие суггестор, суггестия, суггеренд. 3. Виды внушения 4. Техники внушения	1. Приведите примеры использования внушения руководителем при взаимодействии с подчиненными. 2. Раскройте понятие самовнушение, механизмы самовнушения 3. Охарактеризуйте методы управления поведением людей и групп в организациях
Психологические техники влияния на людей: манипуляции	1. Способы воздействия субъекта управления на объект. 2. Управление и манипулирование. 3. Виды манипулирования: экономическое, политическое, бюрократическое, идеологическое, психологическое. 4. Сущность и методы манипулирования. Интересы общие, частные и корыстные.	1.Что такое «манипуляции в общении»? 2.Какие стратегии поведения типичны для манипуляторов? 3.Как противостоять манипуляциям в общении? 4.Назовите и охарактеризуйте манипулятивные роли по Эрику Берну. 5.Каким образом можно распознать эго-состояния родителя, взрослого, ребенка?
Переговоры как главный способ разрешения конфликтов	1. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии. 2. 2. Функции переговорного процесса	1. Правовое регулирование, задачи, принципы, виды медиации 2. Конфиденциальность информации, относящейся к процедуре медиации; функции, права и обязанности медиатора 3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики 4. Основные стадии подготовки переговоров 5. Решение организационных вопросов: где, когда и как

		проводить переговоры 6. Подготовка персонала к проведению переговоров
Содержание переговорного процесса	1. Модели ведения переговоров. 2. Общие функции переговорного процесса. 3. Специфические функции переговоров. 3. Типология ситуаций переговоров в профессиональной деятельности. 4. Организационно-правовые особенности переговоров. Содержание переговорного процесса	1. Составление психологического портрета партнера по переговорам 2. Выбор стратегии и тактики переговорного процесса 3. Выбор и составление стратегии переговоров (идеальный (максимальный), минимальный и реалистичный проекты договора) 4. Охарактеризуйте наиболее известные тактики, расположив их по шкале усиления конфронтационности
Тактики переговорного процесса	1. Поведенческие тактики сторон переговорного процесса 2. Умения переговорщика (умение торговаться) 3. Тренировка специальных умений переговорщика 4. Жесты и позы допустимые в переговорном процессе 5. Имидж профессионального переговорщика 6. Личные психологические качества переговорщика	Решение кейсов: 1. Дайте письменный ответ на вопрос: какие требования, предъявляемые к подготовке переговоров, были нарушены фирмой «А». 2. Оцените поведение руководителя российской переговорной группы с точки зрения способности решать проблемы. К какому типу решений относится то, которое было принято в результате его усилий?
Раздел 3. Характеристика основных форм общения и их реализации		
Беседа как основная форма межличностного общения	1. Подготовка к беседе: система подготовки к беседе, план беседы. 2. Структура беседы. Возможные трудности в начале беседы и способы их преодоления. 3. Техника и тактика аргументации. 4. Нейтрализация замечаний	1. Какие факторы (причины) мешают эффективному общению? 2. Назовите черты характера, помогающие эффективному общению. 3. Назовите черты характера, мешающие эффективному общению. 4.Попробуйте сформулировать

	собеседника. 5. Принятие решений и завершение беседы	правила эффективного слушания.
Особенности индивидуальной и групповой беседы	1. Правила организации индивидуальной беседы. 2. Социально-психологические показатели успешности индивидуальной беседы. 3. Правила организации групповой беседы. 4. Социально-психологические показатели успешности групповой беседы.	Опишите несколько хорошо знакомых вам ситуаций общения и проанализируйте их: выделите мотив, цель, психологические особенности партнера, способы взаимодействия.
Психотехники эффективного слушания и передачи информации	1. Технологии эффективного слушания и передачи информации. 2. Коммуникативные барьеры и причины, затрудняющие передачу информации. 3. Умение слушать как средство коммуникации. 4. Слушание и проблемы понимания информации. 5. Виды слушания: критическое, эмпатическое, нерефлексивное, активное рефлексивное.	Опишите понятие обратной связи и дебрифинга. Способы задавания и конструирования вопросов. Виды вопросов и технологии ответов на них. Психологические приёмы ухода от ответов. Технологии совершенствования навыков эффективного слушания.
Психотехники установления раппорта и формирования аттракции	Понятие аттракции и приёмы её формирования. Психологический прием «имя собственное», Психологический прием «зеркало отношений». Психологический прием «золотые слова», Правила использования слов. Раппорт и его виды. Способы и приёмы его установления.	Проанализируйте понятие аттракции Опишите алгоритм психотехники формирования аттракции Аттракция – конечная цель формирования положительного имиджа Понятие раппорта, функции Установление раппорта Рефрейминг: понятие, виды
Публичное выступление и правила его организации	1.Виды публичного выступления: сообщение, доклад, лекция, презентация и другие. 2.Переход от диалогической речи к монологической. Тенденции развития речевых	Задание: «Публичное выступление»: 1. Подготовьте публичное выступление на любую тему. 2. Выступите перед аудиторией. 3. Проведите самоанализ

	умений. Адекватность использования языковых средств. 3.Соотношение интериоризации и экстериоризации публичного выступления. 4.Количественная и качественная специфика аудитории. 5.Основные этапы работы над публичным выступлением. Активное и пассивное владение словом.	своего выступления. Задание *«Участие в дискуссии»* 1. Прослушайте выступающего. 2. Задайте ему один вопрос. 3. Примите участие в дискуссии. Задание Рассмотрите возможные затруднения при взаимодействии с аудиторией и выхода из них. Задание Дайте практические рекомендации, касающиеся привлечения и удержания внимания аудитории Задание Рассмотрите психологические приемы саморегуляции в процессе публичного выступления.
Публичные презентации, аргументации и возражения	1.Презентация - это процесс коммуникации. 2.Структура, содержание, стиль презентации. 3.Аргументации и построение возражений на презентациях	Охарактеризуйте 1.Признаки эффективно представленной информации на презентации. 2.Аргументация и построение возражений на презентациях. 3.Принцип формулировки конкретной цели выступления. 4.Принцип адаптации к установкам слушателей. 5.Принцип хороших доводов и доказательств. 6.Принцип организации доводов в соответствии с установками аудитории. 7.Принцип мотивации.

Составитель: Сметанина Ю.А., ассистент каф. ПиОП; Дворцова Е.В., доцент каф. ПиОП